

IN EVIDENZA IN QUESTO NUMERO



Editoriale: Assemblea Aice: nuovo Statuto e programma attività 2018

pag.6

Img Aice Academy

Workshop: Diventare attori

Martedì, 7 Novembre 2017 ore 9.30

pag.9

Seminario: “La consegna, il trasferimento del rischio e il passaggio di proprietà della merce nel commercio internazionale”

Giovedì, 9 Novembre 2017 ore 8.45

pag. 10

Seminario: La gestione della movimentazione di prodotti soggetti ad accise

Martedì, 14 novembre 2017 ore 8.45

pag. 11

Le relazioni commerciali tra Italia e Sri Lanka si rafforzano grazie al GSP +

pag. 12



SPORTELLO INTRASTAT

Elenchi riepilogativi degli acquisti e delle cessioni intracomunitarie

Periodo di competenza: mensile Ottobre 2017

Giovedì, 9 Novembre 2017

pag. 17



Workshop Cosmetica a Taiwan

Taipei, 17/18 Gennaio 2018

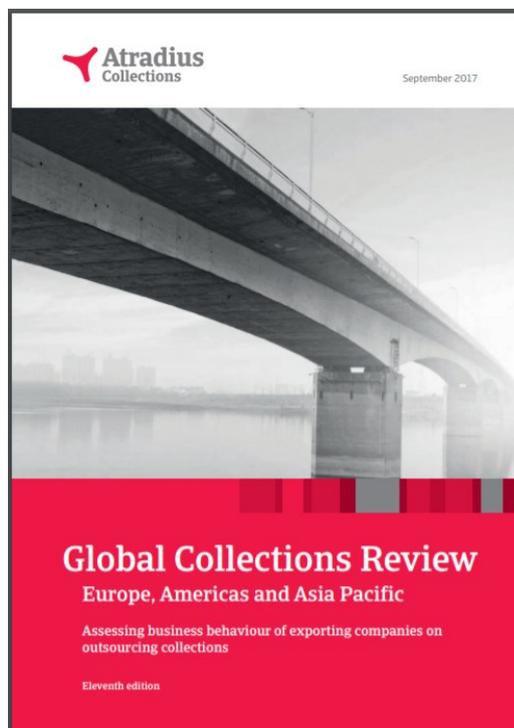
pag. 23



Soddisfazione della Commissione Europea per l'accordo su una nuova metodologia antidumping

pag. 36

A disposizione dei Soci Aice



E'

a disposizione dei Soci la guida Global Collections Review Europe, Americas and Asia Pacific a cura di Atradius Collections.

Scopri come i crediti vengono recuperati nel tuo paese! I ritardi nei pagamenti si verificano nei mercati locali più che in quelli internazionali, principalmente perché questi ultimi sono soggetti a limitazioni di liquidità.

Hai avuto di questi problemi? L'undicesima edizione del Global Collections Review ti offre interessanti suggerimenti per aiutarti a sviluppare strategie ad hoc utili al recupero dei tuoi crediti.

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:

- **“Vietnam - Market Trends in the LUXury Goods Sector 2017” (Not. 17 del 10 Ottobre 2017)**
- **“Rapporto Paese Atradius Medio Oriente e Nord Africa” (Not. 16 del 25 Settembre 2017)**
- **“Guida sull'accordo di libero scambio Eu-Vietnam” (Not. 15 dell'11 Settembre 2017)**
- **“Guida export grappe e distillati 2017” (Not. 14 del 25 Luglio 2017)**
- **“Commissione Europea: ostacoli al commercio e investimenti” (Not. 13 del 10 Luglio 2017)**

6

QUI AICE

L'Editoriale: Assemblea Aice: nuovo Statuto e programma attività 2018

pag. 6

Img Aice Academy
Workshop: Diventare attori
Martedì, 7 Novembre 2017 ore 9.30

pag. 9

Seminario: "La consegna, il trasferimento del rischio e il passaggio di proprietà della merce nel commercio internazionale"
Giovedì, 9 Novembre 2017 ore 8.45

pag. 10

Seminario: La gestione della movimentazione di prodotti soggetti ad accise
Martedì, 14 Novembre 2017 ore 8.45

pag. 11

Le relazioni commerciali tra Italia e Sri Lanka si rafforzano grazie al GSP +

pag. 12

Assistenza e consulenza in materia di scambi internazionali

pag. 13

Convenzione Aice - Atradius Credit Insurance N.V.

L'assicurazione crediti export su misura

pag. 14

15

LA FINESTRA DEI SOCI AICE

Presentazione di "ASCO Numatics Sirai"

pag. 15

Presentazione di "Intertek"

pag. 16

17

UNIONE CTSP E DINTORNI**SPORTELLI INTRASTAT**

Elenchi riepilogativi degli acquisti e delle cessioni intracomunitarie

Periodo di competenza: mensile Ottobre 2017

Giovedì, 9 Novembre 2017

pag. 17

Convenzioni Unione a disposizione dei Soci Aice

pag. 18

19

PRIMO PIANO SULLA CONFCOMMERCIO

Misery Index Confcommercio

Una valutazione macroeconomica del disagio sociale

pag. 19

Convenzioni Confcommercio a disposizione dei Soci Aice

pag. 20

21

EVENTI E CONVEGNI

Introduzione a Malta

Il paese, le sue opportunità

Milano, Lunedì 30 Ottobre 2017 ore 9.30

pag. 21

22

FIERE E MANIFESTAZIONI

Partecipazione italiana alle fiere turche
Ottobre/Dicembre 2017

pag. 22

Workshop Cosmetica a Taiwan
Taipei, 17/18 Gennaio 2018

pag. 23

24

NOTIZIE DAL MONDO

Internazionalizzazione delle aziende

Le attese dell'export italo-iraniano e la tutela dell'imprenditore straniero

pag. 24

EXPORT, FORTI SEGNALI DI RIPRESA
Come proteggersi per crescere in sicurezza

pag. 26

L'evoluzione del gusto: l'importazione del vino in Cina

pag. 28

The Healthcare Market in China
Sector Report, 2017 Update

pag. 38

Strategie d'ingresso nel mercato vietnamita

pag. 31

39

IL PUNTO SULLA NORMATIVA ITALIANA

35

DALL'UNIONE EUROPEA

Junker presenta la sua roadmap ai Capi di Stato e di Governo

pag. 35

IVA: la Commissione dà il via al sistema definitivo europeo

pag. 35

Soddisfazione della Commissione Europea per l'accordo su una nuova metodologia antidumping

pag. 36

Digital Summit di Tallinn: un'Unione sempre più digitale

pag. 37

46

Start-up innovative – Incentivi fiscali
Precisazioni – Comunicato stampa del Ministero dell'Economia e delle Finanze del 2 ottobre 2017

pag. 39

Comunicazione dati fatture emesse e ricevute – Invio – Termine – Provvedimento dell'Agenzia delle entrate del 28 settembre 2017

pag. 40

Comunicazione telematica dati delle fatture emesse e ricevute - Chiarimenti - Ulteriori FAQ dell'Agenzia delle Entrate

pag. 41

WORLD BUSINESS

Opportunità di business per gli associati

pag. 46

Aice

il partner ideale per le aziende che guardano oltre i confini

Affiancare le imprese nei processi di internazionalizzazione e promuovere lo sviluppo delle aziende sui mercati internazionali sono i nostri obiettivi





“**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

Assemblea Aice: nuovo Statuto e programma attività 2018

In questo numero del notiziario, desidero dedicare lo spazio dell'editoriale ai passaggi più significativi della mia relazione presentata in occasione dell'Assemblea straordinaria dell'Associazione tenutasi lo scorso 12 ottobre, nella convinzione che sia utile condividere i temi legati alla vita associativa con un maggior numero di aziende associate.

Relazione sull'attività associativa

“.....Aice è attualmente l'unica associazione imprenditoriale di dimensione nazionale che rappresenta gli interessi delle aziende italiane che hanno come caratteristica comune il prevalente impegno in attività di commercio con l'estero e di servizio a tali attività. Negli anni, la tipologia di aziende associate si è molto diversificata e vede presenti produttori/esportatori, esportatori, importatori, distributori, traders, buyers, aziende di export management, istituti bancari e società che offrono servizi complementari all'attività di commercio internazionale, con una copertura globale dei mercati esteri e dei settori merceologici. L'Associazione oggi è composta per il 65% da aziende con sede nella Provincia di Milano. Solo nel 2010 superavano il 75%. Il dato trova giustificazione nell'incremento quantitativo della base



associativa, con una conseguente maggiore distribuzione sul territorio nazionale.

Per quanto riguarda l'attività principale svolta dalle aziende associate, l'elemento che ha maggiormente caratterizzato gli ultimi anni è stato la crescita della categoria dei "produttori". Nel dettaglio le aziende produttrici associate oggi sono circa il 35% del totale dei soci, con la categoria tradizionale delle aziende commerciali di import e di export che si attesta al 48%. La categoria degli agenti rappresenta il 7,0% della base associativa. La categoria "trasporti e spedizioni" è cresciuta molto negli ultimi tempi fino a rappresentare il 6,5% dei soci. Abbiamo poi circa un 10% di aziende associate che svolgono attività di servizi complementari come banche e finanza, servizi di certificazione, traduzioni, consulenza, custom brokers, web marketing ecc..

Anche dal punto di vista dimensionale la compagine associativa risulta essere molto varia, spaziando da società per azioni e multinazionali fino ad imprese individuali. Però, il dato da evidenziare è che circa il 90% delle aziende associate è rappresentato da società di capitali.

Per quanto riguarda l'attività di tutela degli interessi delle

aziende associate, segnalo tre azioni svolte quest'anno a livello europeo, nazionale e locale. Nel 2017, Aice ha partecipato attivamente al dibattito legato al Libro Bianco sul futuro dell'Europa, manifestando alle istituzioni europee la propria posizione a favore di una UE più coesa, così da essere pronta ad affrontare le sfide che le evoluzioni economiche e sociali mondiali stanno ponendo con forza e con notevole velocità. Aice ritiene che lo Scenario n. 5 del Libro Bianco "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. Alcune proposte concrete: 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, un'Europa che agisca come soggetto UNICO sullo scenario internazionale sia a livello commerciale che a livello politico, un Parlamento Europeo che abbia l'ultima parola sugli accordi di libero scambio, la creazione di una Unione Europea della Difesa, un approccio comune in tema di immigrazione, il completamento del mercato unico nei settori energetico, digitale e dei servizi, una politica comune per l'attrazione degli investimenti.

A livello nazionale, il 2017 ha visto la ripresa dei lavori del Comitato Nazionale sulla *Trade Facilitation*, istituito del Ministero dello Sviluppo Economico (MISE) e di cui Aice fa parte. Il TFA (*Trade Facilitation Agreement*) servirà ad abbattere le barriere tariffarie e non tariffarie con un notevole incremento atteso per gli scambi internazionali. A livello locale, con Regione Lombardia, Aice ha siglato insieme ad altri stakeholder, l'accordo partenariale per le politiche di internazionalizzazione del sistema economico ed imprenditoriale lombardo. Il documento è alla base della programmazione delle attività di sostegno all'internazionalizzazione da parte di Regione Lombardia secondo i principi di sussidiarietà e complementarità tra sistema pubblico e sistema privato.

Per quanto concerne l'attività di servizio e supporto alle aziende associate, in media, ogni anno eroghiamo più di 1200 consulenze su tematiche tecniche quali dogane, scambi intracomunitari, scambi extracomunitari, fiscalità internazionale, contrattualistica internazionale, finanziamenti ed assicurazioni all'export, trasporti e pagamenti internazionali, certificazioni, ecc.. Attraverso la nostra rete di punti di riferimento sui principali mercati esteri, forniamo ogni anno servizi personalizzati di ricerca di potenziali partner all'estero a circa 150 aziende associate.

Oltre al supporto specialistico personalizzato, attività primarie di Aice sono il *business scouting* e *l'international promotion* a favore delle aziende associate e la formazione.

Oltre al servizio personalizzato di ricerca di potenziali partner all'estero, richiesto da più di 150 aziende, voglio segnalare la partecipazione collettiva italiana organizzata da Aice alla fiera Food Taipei (giugno 2017), il roadshow Aice in Vietnam (luglio 2017), le missioni imprenditoriali che si terranno a breve in Ecuador e Pakistan (novembre 2017). Il prossimo 17 ottobre ospiteremo il Ministro del Commercio Internazionale dello Sri Lanka, organizzando incontri B2B per la delegazione al seguito.

Sottolineo, inoltre, un aspetto molto importante. Dallo scorso anno Aice è ufficio di rappresentanza per il territorio italiano delle Camere di Commercio Italiane di Singapore, Thailandia, Vietnam, Brasile e Sud Corea.

La formazione resta una delle nostre attività principali. Nel 2017, con la creazione dell'Aice Web Academy, abbiamo cercato di rispondere ai bisogni formativi delle imprese in tema di export digitale ed e-commerce internazionale. Il programma Going Digital si è articolato in 4 corsi di formazione e 10 workshop operativi. La web academy si è aggiunta alla consueta attività di Aice che riscontra sempre ampio

apprezzamento tra i soci. A fine anno saranno più di 50 gli appuntamenti organizzati, tra seminari, corsi, convegni, workshop, incontri, presentazioni Paese, superando abbondantemente le 3000 presenze in sala.”

Nuovo Statuto

“.....A seguito dei ripetuti inviti ricevuti da Confcommercio, abbiamo proceduto alla revisione dello Statuto. Sono molte le modifiche che siamo chiamati ad inserire, anche per adeguarci alle norme previste dal Codice Civile. Sintetizzo i punti più importanti:

Art. 39 - Delega amministrativa. Nello Statuto abbiamo inserito una serie di obblighi di carattere contabile (redazione e trasmissione bilancio consuntivo e preventivo, costituzione collegio revisori dei conti ecc.). Tutte queste norme, però, saranno sospese dalla delega amministrativa (prevista dall'Art. 39) che Aice riconosce a Unione Confcommercio Milano, essendo da quest'ultima amministrata.

Art. 23, Punto 6 - Quorum assemblee straordinarie. E' necessario prevedere un quorum per le assemblee straordinarie al fine di attenersi a quanto previsto dal Codice Civile. Abbiamo volutamente inserito un quorum molto basso, il 10% dei soci. Questo per rendere più agevole in futuro il raggiungimento delle presenze previste.

Art. 29, Punto 3- Rielezione del Presidente. Abbiamo inserito la clausola che prevede che il Presidente non possa svolgere più di 2 mandati consecutivi. Ogni mandato ha la durata di 5 anni.

Art. 5, Punto 4 - Rapporti con la Confederazione. Abbiamo inserito al punto 4 dell'Art. 5 una clausola che prevede che in caso di volontà da parte nostra di utilizzare logo e nome di Confcommercio, dovremo attenerci a quanto prevede lo Statuto confederale.”

Il testo integrale del nuovo Statuto, adottato all'unanimità in sede di Assemblea Straordinaria è consultabile al seguente link:

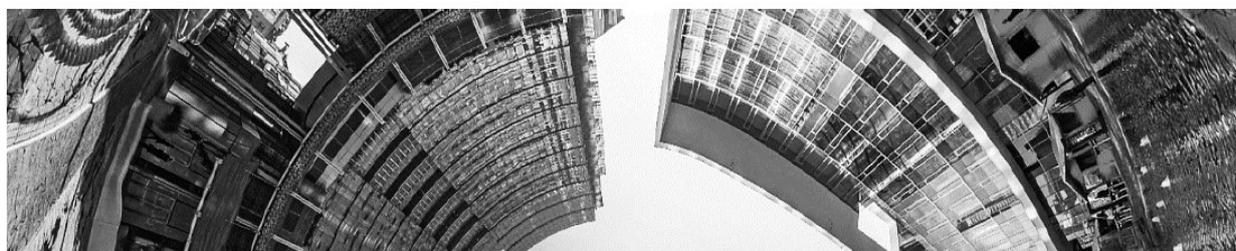
<http://www.aicebiz.com/export/sites/unione/it/associazioni/categoria/aice/it/doc/2017/Statuto-Aice-12-ottobre-2017.pdf>

Programma attività 2018

“.....La segreteria sta predisponendo il programma attività 2018. E' un lavoro in continuo aggiornamento. In questi ultimi mesi dell'anno stiamo raccogliendo ulteriori stimoli e proposte. Invito, pertanto, tutti gli associati ad inviare suggerimenti e commenti. Le principali novità previste finora sono: il servizio di Check up sull'origine delle merci, impostato sul format già utilizzato quest'anno per il Check up sull'IVA

internazionale, un programma più folto di webinar, una intensificazione delle attività con i partner delle Camere di Commercio Italiane in Vietnam, Tailandia, Singapore, delle quali siamo ufficio di rappresentanza in Italia, l'organizzazione di una missione in Cina esclusivamente dedicata all'e-commerce.”

Claudio Rotti



Contattaci....

... per testare la nostra competenza e professionalità

Aice

Associazione Italiana
Commercio Estero

Italian Association of Foreign Trade

I nostri uffici si trovano a Milano
Corso Venezia 47, 20121
Tel 027750320/1 Fax 027750329

aice@unione.milano.it
www.aicebiz.com

Follow Aice on:   





Img Aice Academy Workshop: Diventare attori Martedì, 7 Novembre 2017 ore 9.30

Img Aice Academy

Workshop



Diventare attori

Martedì 7 Novembre 2017
ore 9.30

IMG INTERNET
Via Moretto da Brescia 22
Milano

Relatore:
Michela Blasi
Attrice e regista teatrale

La partecipazione è a pagamento
(max 15 partecipanti)

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

PER ISCRIZIONI ONLINE

CLICCA QUI

Per maggiori informazioni
Segreteria Aice
Dr.ssa Veronica Caprotti
Dr. Giovanni Di Nardo
tel. 027750320/1

Diventare attori è il nono dei 10 workshop pratici del programma di formazione digitale **Web Academy** organizzato da Aice, in collaborazione con Img Internet.

Obiettivi del workshop:

- acquisire maggiore consapevolezza di sé, del proprio corpo e della propria voce;
- miglioramento dell'emissione della voce nelle sue variabili;
- migliore gestione dello spazio;
- migliore gestione dell'emotività;
- efficacia, presenza e personalità nel modo di comunicare.

La partecipazione è a pagamento e sono previsti massimo 15 partecipanti.

Il costo riservato ai soci Aice è di € 280,00 + IVA a partecipante.
Il costo per i non soci è di € 320,00 + IVA a partecipante.

Le iscrizioni dovranno essere effettuate esclusivamente [online](#).

Il codice sconto, riservato ai soci Aice è: **IMG-AICE-2017**

PROGRAMMA

Ore 9.00 Registrazione partecipanti

Ore 9.30 Introduzione

- Esperienze pratiche sull'uso dello spazio: senza divertimento non c'è teatro.
- Ascolto e consapevolezza: esercizi a coppie e in gruppo.
- Alla ricerca della giusta energia.
- Corpo, respirazione e voce. Esercizi pratici.

Ore 11.30 Pausa

- Linguaggio verbale e non verbale.
- Letture ad alta voce.
- Qualche elemento di dizione e fonetica.

Ore 13.00 Pausa pranzo

- Le variabili della voce come strumento musicale.
- Esempi pratici, casi specifici: come ottenere l'attenzione?
- L'aspetto emotivo. Dubbi e domande.
- Improvvisazione: simulazione di interventi in pubblico.
- A chi mi rivolgo? L'importanza dell'interlocutore.
- Cosa comunico? L'importanza del contenuto.
- Cosa voglio? L'importanza dell'obiettivo.

Ore 16.00

Esercitazione: Comunico in modo efficace e personale?

Esercitazione: Mi gioco la chance: vado in scena!

Ore 17.30 Chiusura lavori



Seminario: “La consegna, il trasferimento del rischio e il passaggio di proprietà della merce nel commercio internazionale” Giovedì, 9 Novembre 2017 ore 8.45

Seminario

“La consegna, il trasferimento del rischio e il passaggio di proprietà della merce nel commercio internazionale”

**Giovedì 9 Novembre 2017
Ore 8.45**

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

RELATORE

**Avv. Paolo Lombardi
ELEXI
Studio legale**

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

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

PER ISCRIZIONI ONLINE

CLICCA QUI

Per maggiori informazioni:
Segreteria Aice
Dr.ssa Raffaella Perino
tel. 027750320/1

Nei rapporti internazionali di compravendita si confondono sovente i concetti di consegna, trasferimento del rischio e passaggio di proprietà, nonché i momenti in cui tali fatti avvengono. Il presente seminario ha lo scopo di fare chiarezza e di fornire indicazioni pratiche al riguardo, con particolare riferimento alla redazione e all’uso delle principali clausole da utilizzare in proposito nei testi contrattuali. Particolare attenzione sarà data ai modi di risoluzione delle controversie, in un’ottica di prevenzione e di corretta gestione del contenzioso in materia.

PROGRAMMA

8.45 Registrazione partecipanti

9.00 Apertura lavori

9.15 La disciplina della compravendita internazionale in caso di assenza di testi contrattuali: la Convenzione di Vienna del 1980 e le leggi nazionali

- L’ambito di applicazione della Convenzione
- La consegna
- Il trasferimento del rischio
- Le materie non regolate dalla Convenzione
- Il passaggio di proprietà disciplinato dalle leggi nazionali

La risoluzione delle controversie in materia di compravendita internazionale

- Giudizi ordinari e arbitrati
- Prevenzione e corretta gestione del contenzioso

10.45 Pausa

11.00 La consegna e il trasferimento del rischio negli Incoterms®2010

- I diversi momenti in cui avvengono la consegna e il trasferimento del rischio secondo gli Incoterms® 2010
- Il corretto uso degli Incoterms® 2010

La redazione delle clausole in materia di consegna, trasferimento del rischio e passaggio di proprietà

- Termini di consegna
- Disciplina del trasferimento del rischio
- Riserva di proprietà

12.30 Domande, discussione e chiusura dei lavori



Seminario: “La gestione della movimentazione di prodotti soggetti ad accise”

Martedì, 14 Novembre 2017 ore 8.45

Seminario

“La gestione della movimentazione di prodotti soggetti ad accise”

**Martedì 14 Novembre 2017
Ore 8.45**

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

RELATORE

Dr. Fabio Castagnetti
Studio Tecnico Consulenza sulle Accise

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

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

PER ISCRIZIONI ONLINE

CLICCA QUI

Per maggiori informazioni:
Segreteria Aice
Dr.ssa Raffaella Seveso
tel. 027750320/1

AICE organizza, in collaborazione con la Direzione Settore Commercio Estero di Unione Confcommercio Milano il seminario in oggetto per analizzare gli aspetti della circolazione comunitaria dei prodotti sottoposti ad accisa e l’attuale quadro normativo.

L’incontro ha lo scopo di approfondire anche le modalità di rimborso dell’accisa su prodotti spediti fuori dal territorio nazionale e di analizzare gli adempimenti necessari per l’acquisto occasionale di oli lubrificanti.

L’incontro terminerà con i quesiti degli operatori.

Le aziende partecipanti, sono invitate a compilare e ad inviarci la scheda di partecipazione entro venerdì 10 novembre 2017.

PROGRAMMA

8.45 Registrazione partecipanti

9.00 Apertura lavori

9.15 Quadro normativo – La circolazione dei prodotti sottoposti ad accisa

10.30 Modalità di rimborso dell’accisa sui prodotti spediti fuori dal territorio nazionale

11.00 Pausa

11.20 Adempimenti per l’acquisto occasionale di oli lubrificanti

12.15 Quesiti e dibattito



Le relazioni commerciali tra Italia e Sri Lanka si rafforzano grazie al GSP +

Per promuovere le relazioni commerciali tra lo Sri Lanka e i principali partner commerciali europei, il Vice Ministro dello Sviluppo e del Commercio Internazionale, l'Onorevole Sujeewa Senasinghe ha svolto un tour di alcuni paesi dell'Europa fra cui, il 16 e 17 ottobre, l'Italia.

AICE, che da molti anni lavora per sviluppare i rapporti bilaterali col paese, ha organizzato, in collaborazione con l'Ambasciata dello Sri Lanka e l'Export Development Board del paese, un

forum economico sui vantaggi economici derivanti dal riconseguimento dello status di GSP + (che prevede l'esenzione daziaria sulla maggior parte dei prodotti importati in Europa e dazi agevolati sui rimanenti), perso dal precedente governo per via degli scontri terminati nel 2009 con i separatisti Tamil al nord.

Alla presenza di circa ottanta aziende, con l'importante testimonianza del gruppo Calzedonia (in Sri Lanka da quasi vent'anni con 5 stabilimenti e oltre 11.000 persone impiegate) il forum ha riassunto i benefici dello status di GSP + (che sarà valido fino alla prossima revisione nel 2023) e le ripercussioni positive tra le relazioni bilaterali fra i nostri due paesi. Ma sono stati anche altri i punti cardine dell'intervento del Ministro.

Un elemento importante toccato dall'onorevole Senasinghe è stato il recente sviluppo del paese grazie ad ingenti investimenti infrastrutturali (dal porto di Colombo alla rete stradale interna, da ferrovie leggere all'ampliamento di aeroporti) che arrivano principalmente dalla Cina, la quale utilizzerà lo Sri Lanka come uno degli hub principali della One Belt One Road Initiative. Tuttavia l'interesse del paese non è solo quello di attrarre investimenti ma soprattutto di avere partnership tecnologiche che possano aiutare l'industria locale a fare un "salto di qualità" con l'aiuto di paesi industrialmente avanzati come l'Italia. Altro elemento di interesse per chi produce è che lo Sri Lanka è uno dei pochi paesi ad avere un accordo di libero scambio con UE, USA, Cina e India, diventando quindi automaticamente una piattaforma produttiva per chi vuole poi riesportare in questi paesi.

Ovviamente tante altre sono le possibili cooperazioni che Italia e Sri Lanka possono avviare, non solo dal lato industriale, ma anche dal lato turistico / ricettivo, altro settore nel quale il paese asiatico vuole rafforzare la propria offerta.



Claudio Rotti accoglie la delegazione in Confcommercio Milano



Da sinistra l'Onorevole Sujeewa Senasinghe - Vice Ministro dello Sviluppo e del Commercio Internazionale e Claudio Rotti - Presidente Aice

Questi temi sono stati trattati anche durante l'incontro ristretto col Vice Presidente della Regione Lombardia, Fabrizio Sala, organizzato da AICE e che ha portato ad una possibile presenza diretta di Regione Lombardia con aziende al seguito nel 2018.

AICE come sempre è pronta a sostenere le imprese associate che vogliono fare business con lo Sri Lanka e chi fosse interessato a ricevere maggiori informazioni in merito, può contattare il Dr Pierantonio Cantoni (pierantonio.cantoni@unione.milano.it tel 027750320).



Assistenza e consulenza in materia di scambi internazionali

Aice offre un servizio di assistenza e consulenza in materia doganale e di fiscalità intra ed extracomunitaria, nonché supporto in fase di avvio di nuova attività all'interno di un Paese comunitario o extracomunitario.

Per quanto riguarda l'attività di **consulenza in materia doganale** le varie problematiche affrontate e risolte sono tra le più diverse; di seguito un elenco di quelle trattate più frequentemente:

- i modelli Intrastat, loro compilazione e determinazione del valore statistico;
- nomenclatura combinata e dazi doganali;
- compilazione DAU/DAE;
- modulo EUR.1, Form A, ATR, carnet ATA, carnet TIR,...;
- spedizione di merce per fiere o dimostrazioni in Paese extracomunitario;
- contraffazione;
- operatore economico autorizzato (AEO);
- certificazione di origine delle merci, preferenziale e non preferenziale;
- prodotti dual use;
- importazione ed esportazione di prodotti; regimi particolari per determinate categorie di prodotti (fitosanitari, alimentari, giocattoli, software, legno, presidi medico-chirurgici, vino, olio, pellicceria, siderurgici, unità da diporto, cosmetici, oggetti d'arte,...)
- Incoterms;
- merce giacente in dogana;
- Cites;
- visti, certificati e documentazione in generale richiesti per l'esportazione;
- certificati di origine;
- prova dell'avvenuta esportazione;
- temporanea importazione per lavorazione;
- esportazione temporanea ed esportazione definitiva
- transito comunitario
- deposito doganale e deposito IVA;
- antidumping.

**Servizi
per i Soci**

Nello specifico, per quanto riguarda i quesiti in ambito di **fiscalità intra ed extracomunitaria** sottoposti dalle aziende nostre associate, alcuni esempi riguardano le operazioni non imponibili, le operazioni triangolari e quadrangolari, le cessioni e gli acquisti intracomunitari nonché la loro fatturazione, i rimborsi a soggetti non residenti, la territorialità dell'imposta, le cessioni all'esportazione, la determinazione della base imponibile e l'indicazione dell'origine in fattura.

Vengono inoltre affrontate tematiche di vario tipo che spaziano dal Made In, dal regolamento Reach per i prodotti chimici, alla normativa comunitaria RoHS che impone restrizioni all'uso di determinate sostanze pericolose nella costruzione di vari tipi di apparecchiature elettriche ed elettroniche, alla normativa RAEE per la gestione e lo smaltimento dei rifiuti di apparecchiature elettriche ed elettroniche, alla marcatura CE così come l'etichettatura e l'imballaggio di determinati prodotti. Offriamo assistenza e consulenza per l'apertura di attività in Paesi comunitari ed extraeuropei grazie anche alla rete di rapporti di collaborazione in atto con i nostri corrispondenti all'estero, tra i quali le camere di commercio, le ambasciate, i consolati e gli uffici ICE, presenti con proprie strutture in tutto il mondo. Procediamo inoltre alla redazione di report contenenti tutte le specifiche sia sul Paese in cui si intende esportare sia sul prodotto che si prevede di commercializzare all'estero.

In ultimo, svolgiamo attività di informazione e continuo aggiornamento su novità in campo normativo su temi riguardanti il commercio internazionale.

Per maggiori informazioni contattare la Segreteria Aice, Dott.ssa Raffaella Seveso (Tel. 027750320/1, Fax 02-7750329, e-mail raffaella.seveso@unione.milano.it)



Convenzione Aice - Atradius Credit Insurance N.V. L'assicurazione crediti export su misura

Aice ha stipulato una convenzione con **ATRADIUS CREDIT INSURANCE** - società appartenente al Gruppo Atradius, leader nel settore dell'assicurazione dei crediti commerciali - con l'obiettivo di offrire alle aziende associate AICE, **un'assicurazione crediti export innovativa, flessibile e trasparente** che tutela le imprese contro il mancato pagamento dei propri debitori, sia nel mercato domestico che in quello internazionale.

Atradius protegge le imprese contro i rischi di insolvenza, con soluzioni studiate per le specifiche esigenze, poichè ogni impresa è unica e non esistono soluzioni uguali per tutti.

Per questo è stata creata la **Polizza Atradius Modula**, un concetto del tutto nuovo di assicurazione sui crediti che permetterà alle imprese di avere polizze perfettamente rispondenti alle proprie necessità.

Con **Atradius Modula** basta aggiungere i "moduli" utili per completare la polizza sulla base delle esigenze emergenti. Uno strumento flessibile che lascia l'impresa libera di scegliere tra:

- La sola copertura dal rischio di mancato pagamento dei clienti;
- La protezione dai rischi aggiuntivi, come manovre politiche o disastri naturali;
- Condizioni tagliate su misura per chi opera solo sul mercato locale;
- Opzioni differenziate per la copertura delle operazioni sui mercati esteri.

Atradius è un'assicurazione crediti innovativa che garantisce:

- Una totale trasparenza. Zero clausole illeggibili o ambigue;
- Una guida informativa per ogni polizza;
- Un customer service focalizzato sulle vostre esigenze;
- Il servizio online di gestione della polizza (Serv@Net).



Rispetto alle condizioni normalmente applicate, le aziende associate AICE avranno diritto a:

- Sconto diritti di istruttoria 10% su prime richieste
- Cessione dei diritti di polizza ad istituto di credito (su richiesta)
- 10 valutazioni gratuite sulla clientela, in fase di trattativa

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)



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).

ASCOTM

SIRAITM

ASCO Numatics Sirai si occupa della produzione e della commercializzazione di valvole, elettrovalvole, componenti pneumatici, elettromagneti e pressostati.

Il marchio ASCO Numatics è caratterizzato da una progettazione ed una produzione coordinate a livello mondiale. All’interno di questo grande organizzazione, ASCO Numatics Sirai si occupa della commercializzazione dei prodotti ASCO Numatics per l’Italia. Per conoscere meglio il mondo ASCO visitate www.asconumatics.eu.

Il marchio SIRAI è invece caratterizzato da una progettazione ed una produzione completamente italiane, seguite da una commercializzazione a livello mondiale, nella quale può svolgere un ruolo di primo piano la capillare presenza in ogni continente, garantita dai numerosi distributori che operano in più di 50 nazioni.

4 famiglie di elettrovalvole rappresentano il cuore dei prodotti a marchio SIRAI: elettrovalvole per applicazioni generali, microelettrovalvole, elettrovalvole a separazione totale (DRY), elettrovalvole a pinza-tubo (PINCH). Altri prodotti caratterizzati dalla medesima qualità ed affidabilità, sono i pressostati per macchine per caffè professionali e gli elettromagneti.



Per saperne di più sui prodotti SIRAI, potete visitare il sito www.sirai.com.

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

TOTAL QUALITY. ASSURED.

Attraverso il network di strutture all'avanguardia e grazie alla competenza tecnica maturata in anni di esperienza ai massimi livelli nei vari settori, siamo in grado di aiutare i clienti grazie ad innovativi servizi su misura di Assurance, Testing, Ispezioni e Certificazioni.

Per ogni tipo di società, locale o globale, assicuriamo che i vostri prodotti rispettino le normative in materia di qualità, salute, ambiente, sicurezza e responsabilità sociale in tutti i mercati del mondo. Ciò che facciamo va oltre l'attività di prove, ispezioni e certificazioni: forniamo soluzioni di Total Quality Assurance per le aziende di tutto il mondo.

 +39 02 95383833

 italia@intertek.com

 intertek.it



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



SPORTELLO INTRASTAT
Elenchi riepilogativi degli acquisti e delle cessioni intracomunitarie
Periodo di competenza: mensile Ottobre 2017
Giovedì, 9 Novembre 2017

Confcommercio mette a disposizione delle aziende associate il servizio di compilazione e invio telematico del modello intrastat, attraverso uno sportello dedicato per la raccolta delle fatture di acquisto e di vendita.

Vi comunichiamo che lo Sportello intrastat sarà aperto il giorno:

GIOVEDÌ 9 NOVEMBRE 2017
dalle 14.30 alle 15.30
Sala Comitati

Per approfondire i servizi offerti dalla nostra Direzione, vi invitiamo a consultare il [sito](#) Confcommercio.

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



SEMPRE IN CIMA AI NOSTRI PENSIERI.





Convenzioni Unione Confcommercio a disposizione dei Soci Aice

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

#fedeltàmi piace

Vantaggi esclusivi ai Soci fedeli di Confcommercio Milano

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 transito POS, tasso debitore annuo, etc.):

BANCA DI PIACENZA
BANCA SELLA
CREDITO VALTELLINESE
INTESA SANPAOLO
HOBEX

• 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%**.

• CONVENZIONE AUTO E VEICOLI COMMERCIALI

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

• 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**.

• CONVENZIONE CAR SHARING

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

• CONVENZIONE WEB RADIO PER NEGOZI PUBBLICI

Radio In Store oltre allo sconto del 12% in Convenzione sui servizi di web radio, aggiunge un **ulteriore sconto del 22%** sul "pacchetto fedeltà" (giornale radio 60" extra - 12 edizioni feriali e 10 sab e dom, meteo - due edizioni/giorno replicabili-

segnale orario), rispetto al listino in convenzione.

• ASSISTENZA SANITARIA

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

La tessera dà diritto ad una serie di servizi e vantaggi di Ente Mutuo, tra cui prestazioni di assistenza specialistica ambulatoriale presso strutture convenzionate altamente qualificata a tariffe agevolate, visite mediche specialistiche, cure odontoiatriche, terapie fisiche, analisi di laboratorio, diagnostica strumentale, prestazioni di assistenza medica 24 ore su 24, 7 giorni su 7 attraverso Numero Verde e molti altri **servizi**.

* per associato fedele si intende il socio che ha onorato la quota per almeno 3 (tre) anni (per l'anno 2017 le annualità si riferiscono agli anni 2015/2016/2017).

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



Misery Index Confcommercio

Una valutazione macroeconomica del disagio sociale

- **Ad agosto l'indice di disagio sociale scende a 18,3 (-0,3 su luglio)**
- **La disoccupazione estesa scende a 13,9% (-0,2)**
- **I prezzi dei beni e servizi ad alta frequenza d'acquisto aumentano dell'1,0%**

Il MIC (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.) di agosto si è attestato su un valore stimato di 18,3 punti, in diminuzione di tre decimi di punto rispetto a luglio. L'andamento del MIC dell'ultimo mese è sintesi di un lieve aumento dei prezzi dei beni e servizi ad alta frequenza d'acquisto, e di una diminuzione, due decimi di punto, della disoccupazione estesa.

Pur collocandosi ad un livello tra i più bassi degli ultimi sei anni l'area del disagio sociale rimane molto ampia. Per il ritorno su valori più contenuti è quanto mai necessario, in presenza di dinamiche inflazionistiche particolarmente moderate, che si incida in misura significativa sulla disoccupazione. Dinamiche occupazionali più favorevoli rispetto alle attuali contribuirebbero a trasformare i progressi rilevati sul versante della fiducia in comportamenti di consumo meno asfittici da parte delle famiglie, consolidando la ripresa e migliorando le prospettive per il 2018.

Ad agosto il tasso di disoccupazione ufficiale si è attestato all'11,2% (11,3% a luglio). Il dato riflette un miglioramento sul versante degli occupati e dei disoccupati. Il numero di persone in cerca di lavoro è diminuito di 42mila unità su base mensile e di 60mila unità rispetto a dodici mesi prima. Nello stesso mese il numero di occupati è aumentato di 36mila unità rispetto a luglio e di 375mila unità nei confronti dello stesso mese del 2016. Segnali positivi sono emersi, ad agosto, anche sul versante della CIG. Il ridimensionamento del 36,6% su base annua delle ore autorizzate (-41,4% nei primi otto mesi) si è tradotto in una diminuzione delle ore di CIG effettivamente utilizzate – destagionalizzate e ricondotte a ULA – di 13mila unità su base mensile e di 27mila unità su base annua. Anche sul fronte degli scoraggiati² è proseguita la tendenza al ridimensionamento: 6mila unità su base mensile e 45mila su base annua. Il combinarsi di queste dinamiche ha portato ad una diminuzione del tasso di disoccupazione esteso di due decimi di punto in termini congiunturali e di sei decimi nel confronto su base annua.

Nello stesso mese i prezzi dei beni e dei servizi ad alta frequenza d'acquisto sono aumentati dell'1,0% su base annua, in aumento di un decimo di punto rispetto a quanto rilevato a giugno e luglio.

² Gli scoraggiati inclusi nel calcolo della disoccupazione estesa utilizzata per la stima del MIC sono definiti come coloro che (1) si dichiarano in cerca di lavoro, (2) sono disponibili a lavorare nelle due settimane successive a quelle dell'intervista e (3) anche se non lo hanno fatto nelle ultime quattro settimane, affermano di aver compiuto una o più azioni di ricerca da 2 a 3 mesi prima dell'intervista.



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 SUM UP

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

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

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

- Maggiori servizi per i clienti
- Non perdere più alcun cliente sprovvisto di contanti
- Pagamenti con carta di credito e bancomat a partire da €1.
- Aumento del volume d'affari
- I clienti che pagano con carta comprano di più
- Il 40% delle vendite viene pagato con carta.

Offerta esclusiva riservata ai Soci Confcommercio

Il prezzo del lettore Air, in esclusiva per tutti i **Soci Confcommercio**, è di € 19.

Altre caratteristiche del prodotto:

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

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



SEMPRE IN CIMA AI NOSTRI PENSIERI.





Eventi e
convegni

Introduzione a Malta Il paese, le sue opportunità Milano, Lunedì 30 Ottobre 2017 ore 9.30

Introduzione a Malta

*Il Paese, le sue opportunità, in particolare in ambito finanziario
(wealth management e fondi), societario (holding) e fiscale*

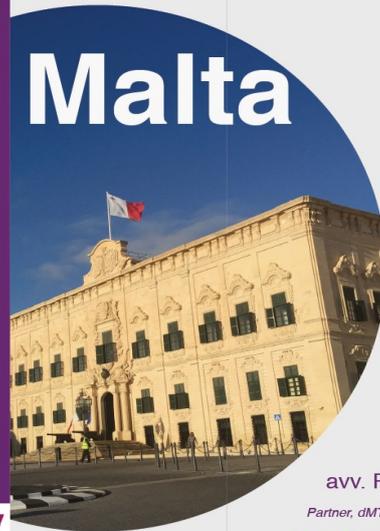
Lunedì 30 ottobre 2017, ore 9:30

dMTV - de Masi Taddei Vasoli
via Torquato Tasso, 8 - 20123 Milano

RSVP welcome@dmvlex.com - +39024694613

Al termine della presentazione verrà offerto un rinfresco

In collaborazione con:



Relatori:

avv. Federico Vasoli,

Partner, dMTV - de Masi Taddei Vasoli

dott. Simone Meneghini,

General Manager Italian Desk, Bank of Valletta

de Masi Taddei Vasoli

Milano · Sliema · Hanoi · Ho Chi Minh City · Tehran



dmvlex.com

Italia · Malta · Vietnam · Iran



Partecipazione italiana alle fiere turche Ottobre/Dicembre 2017



L'Ufficio Commerciale del Consolato Generale di Turchia in Italia organizza la partecipazione a diverse fiere tuche che si svolgeranno da ottobre a dicembre 2017 **supportando finanziariamente** la partecipazione delle aziende italiane (pernottamento in hotel a 5 stelle).

Le fiere che si svolgeranno in Turchia sono organizzate dalle Unioni degli Esportatori, con il patrocinio del Ministero dell'Economia della Repubblica di Turchia.

Le spese di pernottamento (compreso di colazione) saranno a carico del Ministero turco dell'Economia.

L'organizzazione si farà carico di tali spese solamente **per una persona di ogni azienda italiana**. Verranno inoltre organizzati ingressi alle fiere, incontri B2B e altre iniziative.

Le aziende interessate dovranno compilare e far pervenire all' Ufficio Commerciale del Consolato Generale di Turchia all'indirizzo email milano@economy.gov.tr - il modulo di adesione, al più tardi fino a 15 giorni dalla data di inizio della Fiera indicata sulla lista.

Le domande ricevute oltre la scadenza non saranno considerate valide.

Per maggiori informazioni e per ricevere la lista delle fiere turche contattare la Segreteria Aice, Dr. Pierantonio Cantoni (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



Workshop Cosmetica a Taiwan Taipei, 17/18 Gennaio 2018

L'attività Promozionale 2017 prevede, nell'ambito delle iniziative promozionali a sostegno del settore cosmetico, la realizzazione - in collaborazione con Cosmetica Italia - di un workshop di Cosmetica a Taiwan che si terrà a Taipei nei giorni 17/18 gennaio 2018.

Nonostante la piccola superficie e popolazione, Taiwan è classificato al 19esimo posto fra le economie mondiali con PIL a parità dei poteri d'acquisto (PPA) ed al 27esimo in termini nominali. Secondo i dati dell'IMF, Taiwan ottiene punteggi alti negli indicatori globali che misurano la competitività e la facilità di fare business. Taiwan Raitings, un partner locale di Standards & Poor's, ha previsto una crescita del 2% per il 2017 e del 2,5% per il 2018. Se tali prospettive saranno realizzate, il PIL di Taiwan supererà quello di Singapore e Hong Kong.

L'interscambio di Taiwan con l'Italia ha totalizzato 1,45 miliardi di euro nel primo semestre del 2017 (+21%). I principali prodotti importati dall'Italia, oltre alla meccanica, sono beni di consumo fra cui prodotti cosmetici e farmaceutici. A Taiwan, il mercato cosmetico è stimato in circa 3,2 miliardi di euro e, secondo le stime, cresce con un tasso del 1,5 % annuo, guidato dai prodotti per la cura della pelle, per il benessere e con l'impiego di ingredienti innovativi.

Quota di partecipazione Euro 1.200,00 + IVA

ICE - Agenzia curerà l'organizzazione di una Mostra Autonoma di aziende italiane nelle sale di un hotel di prestigio di Taipei. Ciascuna azienda avrà a disposizione una postazione allestita con vetrine e supporti per l'esposizione di prodotti.

All'evento saranno invitati operatori taiwanesi e dall'area Asean Pacifico, selezionati dagli Uffici ICE sulla base delle adesioni aziendali italiane.

La quota di partecipazione include:

1. allestimento e arredo della postazione con due vetrine (1 alta e 1 bassa), 1 tavolo, 4 sedie;
2. brochure partecipazione italiana
3. Inviti agli operatori
4. Assistenza e interpretariato

A carico dei partecipanti restano: spedizione e movimentazione del campionario, viaggio e alloggio del personale aziendale ed ogni altro servizio non compreso nel programma dell'iniziativa.

Scadenza adesioni 3 Novembre 2017.

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



Internazionalizzazione delle aziende Le attese dell'export italo-iraniano e la tutela dell'imprenditore straniero

L'avvenuta cessazione del piano sanzionatorio cui l'Iran è stato sottoposto sino a tempi recentissimi – e, segnatamente sino al gennaio 2016 - nonché l'introduzione di molteplici forme di promozione del *business* pianificate a livello ministeriale e governativo, orientata all'accumulo di capitali stranieri in *loco*; consente al Paese di prevedere, *ex multis*, anche un incremento dell'*export* internazionale atteso intorno ai **tre miliardi** di Euro che, si verificherebbe in un periodo stimato non superiore ai cinque anni. Se, con riferimento ai settori maggiormente competitivi – quali il settore petrolifero e delle risorse minerarie in genere, il settore dei trasporti, della difesa e delle costruzioni – si riuscisse a registrare il livello di crescita attesa, le esportazioni sarebbero destinate ad aumentare esponenzialmente di anno in anno, determinando, in questi termini, uno *shock* positivo successivo allo stato sanzionatorio e, rivestendo l'Iran la qualifica di indiscussa promessa dell'*export* italiano. Le esportazioni infatti, oltre a costituire un fruttuoso ventaglio di opportunità per le singole merci italiane- connotate dal tipico artigianato di pregio e dettaglio che ha declamato l'insuperabile rilevanza del ricercato *made in Italy* – rappresentano oltretutto il concretizzarsi dell'avvenuta riapertura dei traffici commerciali con Teheran – fino al 2006 pari a 7,2 miliardi di Euro - , con conseguenti floridi riflessi anche sul versante degli investimenti. In particolare l'*export* italiano verso l'Iran potrà contare sul sostegno pubblico costituito da un sistema di assicurazione e agevolazione dei crediti promosse da enti assicurativi.

Possono beneficiare di un sostegno di tal genere le imprese esportatrici dei settori dell'industria, del commercio, dell'artigiano e servizi in genere. Sono infatti assicurabili rischi connessi all'esportazione merci, la partecipazione a fiere e mostre di promozione all'estero, studi, progettazioni e programmi di penetrazione commerciale, con una percentuale assicurabile massima che varia tra il 90% e il 95% a seconda che si tratti di crediti fornitori o crediti più spiccatamente finanziari. A ciò aggiungasi la possibilità di ottenere finanziamenti agevolati di origine europea, emessi anche dall'Italia, volti a promuovere prodotti di origine nazionale in mercati *extra* UE inserendosi attraverso organizzazioni permanenti nel Paese estero di interesse.

- L'Italia infatti promuove gli investimenti all'estero per il tramite di una serie di misura fra cui occorre menzionare l'agevolazione dei finanziamenti fino ad un massimo dell'85% dell'investimento, la predisposizione di piani di rientro in sei anni, garantendo il preammortamento limitatamente agli interessi nonché fissando un interesse attuale pari allo 0,10% annuo (contributo c/interessi). -

Non soltanto, è prevista altresì la possibilità di assicurare i rischi connessi all'esportazione mediante appositi strumenti tesi a proteggere il fatturato dell'azienda dal rischio di mancato pagamento; ed in particolare, predisponendo dilazioni di pagamento da 1 a 24 mesi, prevedendo un meccanismo di conferma da parte dell'Istituto di Credito delle lettere di pagamento emesse a fronte delle esportazioni sì da assicurarsi rispetto al rischio di insolvenza della Banca estera emittente nonché offrendo la facoltà, a seguito di un'accurata selezione dei clienti, di assicurare altresì il fatturato dell'azienda. Dunque, qualora un imprenditore straniero intendesse stanziare i propri capitali in Iran, oltre alle considerevoli agevolazioni fiscali garantite dalla *Free e Special Economic Zone* – come diffusamente argomentato in un articolo a ciò precipuamente dedicato – l'operatore estero gode di ulteriori vantaggi correlati alle operazioni di export internazionale, di un sistema di assicurativo garantista oltre ad altri indici di fatto presenti nel Paese fra cui la competitività della

forza lavoro esistente in termini di qualifiche altamente specializzate raffrontate ad un costo salariale fortemente ridotto nonché le elevate potenzialità demografiche che si traducono nell'elaborazione di un PIL – oggi pari a 393,4 miliardi di USD - atteso costantemente in crescita, il che si riflette sulla portata delle relazioni economiche commerciali, globalmente intese. È ovvio che, un imprenditore – fermo restando gli indiscussi vantaggi ampiamente esposti ed illustrati – nel momento in cui decide di intraprendere un'attività d'impresa, deve necessariamente considerare l'alea di rischio che l'investimento comporta; un'alea che, in ragione dell'internazionalità dell'investimento, sicuramente si estende. Ebbene, anche in riferimento a tale sfaccettatura è possibile ravvisare una tutela specifica accordata all'operatore straniero, garantita attraverso la creazione di adeguati strumenti di protezione ed assicurazione del credito mediante la predisposizione di strumenti finanziari pensati *ad hoc* per gli imprenditori stranieri che intendono investire i propri capitali all'estero. A tal proposito si annoverano strumenti di *trade finance*, *factoring*, recupero crediti, la predisposizione di un fondo di sviluppo destinato all'esportazione con un accesso privilegiato al mercato dei capitali, la predisposizione di polizze investimenti mirate a tutelare il capitale investito anche rispetto alla controparte pubblica locale, garanzie contrattuali (*ex multis*, *performance bond*, *advance payment bond*, *money retention bond*) anche legate ai rischi propri delle costruzioni con possibilità di consulenze personalizzate - *advisory* – nonché contestuale affiancamento a professionisti che indirizzano le scelte imprenditoriali nelle specifiche fasi delle transazioni di interesse.

Malgrado il fatto che le sanzioni economiche contro l'Iran siano state abolite, rimangono in vigore per certi tipi di merci e servizi obblighi di notifica alle autorità italiane ed europee in caso di esportazione verso tale paese e financo, in alcuni casi, obblighi relativi alla richiesta di licenza di esportazione. Inoltre ed indipendentemente da quanto sopra si applicano poi comunque le norme europee ed italiane in materia di beni ad uso duale. Vi è insomma la necessità per le imprese italiane di effettuare adeguata compliance doganale anche in materia di export verso l'Iran. Ecco che, a conclusione di questa disamina dedicata all'internazionalizzazione delle aziende, con un focus specifico sull'Iran, occorre riassumere perché l'imprenditore straniero – e perché no, italiano – dovrebbe investire in Iran. A tale interrogativo occorre replicare con una rassegna di ragioni – in specie dieci - a ciò inconfutabilmente favorevoli :

1. *L'Iran ha un mercato interno pari ad 80 milioni di persone con un'età media di 24 anni;*
2. *L'Iran possiede infrastrutture moderne e diversificate;*
3. *L'Iran dispone di un codice commerciale flessibile nonché non dissimile da quello italiano;*
4. *L'Iran è dotato di un corpus di norme a sostegno degli investimenti stranieri, a tutela dei capitali esteri e della proprietà intellettuale;*
- 4
5. *L'Iran ha principi fiscali e contabili evoluti, compatibili con quelli internazionali utilizzati dalle società europee;*
6. *L'Iran applica un'aliquota fiscale ridotta pari al 20%;*
7. *L'Iran dispone di una manodopera altamente specializzata e competitiva;*
8. *L'Iran conta sui benefici previsti dalle Free Zone e Special Economic Zone;*
9. *L'Iran è un centro di collegamento fra Europa ed Asia;*
10. *L'Iran è un Paese indipendente da un punto di vista energetico.*

Dieci ragioni queste che concretano l'effettiva possibilità per un'impresa di investire nel Paese, promuovendo, mediante l'interconnessione di saperi e lo scambio di conoscenze, un mercato che possa dirsi non soltanto europeo ma internazionalmente globalizzato.

[Fonte: Studio Legale Iannantuoni- Cerruti&Associati - Avv. Luciano Iannantuoni]



EXPORT, FORTI SEGNALI DI RIPRESA

Come proteggersi per crescere in sicurezza

ASSITECA

di Massimo Macchi, Responsabile Divisione Crediti Commerciali Assiteca S.p.A.

La corsa del Made in Italy non si arresta. Nonostante l'euro forte, che per la fine del 2017 potrebbe assestarsi a quota 1,20 dollari, le imprese italiane crescono a un ritmo superiore alle attese: +8%, in valore, nel primo semestre dell'anno a fronte di una ripresa globale degli scambi oltre il 4%.

Nel trimestre aprile-giugno, rispetto all'anno precedente, si è registrato un incremento pari allo 0,6%, mentre a giugno, con riferimento a maggio, c'è stato un calo dell'1%.

Ad essere cresciuto è in particolare l'export verso i Paesi extra UE (+9,1%), con scambi soprattutto verso la Cina (+28,4%), la Russia (+245,5%), il mercato comune dell'America del Sud costituito da Argentina, Brasile, Paraguay, Uruguay e Venezuela (+19%) e i paesi del Sud Est Asiatico (+17,8%).

Per quanto riguarda i Paesi UE, si registrano buone vendite in Polonia (+13,1%), Romania (+13,1%), Spagna (+11,9%) e Repubblica Ceca (+8,2%).

(dati SACE).

I SETTORI

Prosegue l'exploit del comparto degli autoveicoli, che cresce a ritmi vicini al 20%. L'automotive è uno delle chiavi di mercato con gli Stati Uniti (il valore dell'export è pari al 9,9%), dove ci sono buoni scambi anche per i beni della meccanica strumentale e i prodotti chimico-farmaceutici. Quest'ultimo settore, insieme ad alimentari e bevande, traina anche il commercio verso l'India (10%) e il Giappone (11%).

I mercati asiatici, insieme alla Spagna e alla Russia, sono anche i principali destinatari dei prodotti alimentari. Performance buone anche per le principali industrie: beni di consumo (+6,8%, con una preponderanza dei beni non durevoli), strumentali (+6,9%) e intermedi (+7,5%).

L'energia contribuisce all'exploit dell'export italiano grazie a una crescita pari a circa il 47%. Buono anche l'andamento di settori quali la metallurgia (+7,8%), gli apparecchi elettrici (+6,5%) e la meccanica strumentale (+6,4%).

LE REGIONI ITALIANE

Anche i dati Istat confermano la crescita dell'export, dando evidenza dell'andamento delle diverse regioni italiane.

Rispetto ai tre mesi precedenti, nel secondo trimestre la crescita si è registrata nelle regioni nord-occidentali (+2,6%) e nel centro (+1,8%), mentre l'attività si è contratta nel sud e nelle isole (-1,9%) e nelle regioni nord-orientali (-0,4%).

E' il Lazio la regione più attiva (+15,5%), seguita dal Piemonte (+11,3%). Seguono la Toscana (+8,8%) e la Lombardia (+7,4%) che, in particolare grazie agli articoli farmaceutici e chimico-medicinali, contribuisce all'export nazionale per l'1,3%. Bene anche Emilia Romagna (+6,4%) e Veneto (+6,1%), mentre le performance peggiori si registrano in Molise (-39,8%) e Basilicata (-10,1%).

In generale, un impulso positivo all'export viene dato dalle vendite dalla Lombardia verso gli Stati Uniti, dal Piemonte alla Cina e da Lazio e Lombardia verso la Germania. In flessione, invece, l'export dal Friuli

Venezia Giulia verso gli Stati Uniti e dal Lazio in direzione Belgio.

Le province che si distinguono per l'attività più intensa sono Torino, Milano, Monza e Brianza, Frosinone, Cagliari e Siracusa, in calo invece l'export da Trieste e Latina.

LA GESTIONE INTEGRATA DEI RISCHI

Nonostante la spiccata propensione all'export, molte imprese purtroppo prestano ancora troppo poca attenzione alla gestione dei rischi connessi a tale attività, trascurando di conseguenza l'aspetto assicurativo.

L'analisi dei rischi e la scelta delle coperture da sottoscrivere all'estero sono invece un tema rilevante e abbastanza complesso: differenze linguistiche, legislazioni locali, tariffe obbligatorie, monopolio di compagnie di Stato sono infatti peculiarità che possono creare inefficienze.

I programmi assicurativi internazionali sono finalizzati a gestire centralmente la molteplicità e la varietà dei rischi cui le imprese sono esposte localmente. Nella realizzazione di tali programmi è fondamentale essere seguiti da un broker assicurativo che possa offrire una consulenza professionale sulla gestione integrata dei rischi d'impresa e che conosca il mercato assicurativo internazionale così da operare, nell'interesse del Cliente, le scelte migliori.

IL RISCHIO CREDITI COMMERCIALI

Per tutte le imprese che esportano, indipendentemente dalla loro presenza diretta all'estero, particolare attenzione va posta al rischio crediti commerciali.

Il successo di un'azienda che esporta passa infatti anche attraverso la sua capacità di gestire questo rischio, dal momento della selezione del potenziale cliente fino a quello dell'incasso, definendo le strategie e le scelte che la rendono capace di prevenire il verificarsi di mancati pagamenti.

Acquisire il maggior numero di informazioni possibili sui mercati e sulle aziende con cui si intende operare diventa fondamentale, ma le informazioni non sempre sono facilmente accessibili. Nasce quindi l'esigenza di identificare dei provider in grado di offrire un supporto adeguato a sostegno dell'attività export.

L'assicurazione crediti commerciali offre la soluzione a tutte queste esigenze: si tratta di un sistema integrato di servizi e coperture assicurative che affianca l'impresa nelle fasi di gestione del credito e protegge sia il cash flow attuale e futuro, sia gli utili.

Proteggersi dunque, per crescere in sicurezza: è necessario che le imprese italiane, anche le più piccole, comprendano che la partita dell'internazionalizzazione e della pianificazione strategica dell'export passa anche attraverso un valido sostegno come la protezione del credito commerciale.

Oggi più che mai, per approdare sui nuovi mercati l'assicurazione dei crediti rivela la sua utilità: in una fase di profondo mutamento come quella che stiamo vivendo, cambia infatti anche la natura dei rischi, che implica un monitoraggio selettivo dei partner commerciali con cui si opera.

ASSITECA PER AICE

Assiteca è al fianco di AICE, l'Associazione Italiana Commercio Estero, per supportare le aziende associate nelle loro attività di export.

Grazie all'elevata specializzazione, alla capacità innovativa e alla provata esperienza nel settore a livello internazionale, Assiteca garantisce agli associati che vorranno farne richiesta un'assistenza continua e personalizzata relativa a tutto il processo di gestione del credito attraverso un team dedicato che seguirà l'azienda in tutte le fasi, dalla scelta della polizza più congeniale, alla gestione della stessa.

Per maggiori informazioni le aziende interessate possono contattare la Segreteria Aice - D.ssa Veronica Caprotti veronica.caprotti@unione.milano.it e Dr. Giovanni Di Nardo giovanni.dinardo@unione.milano.it - che provvederanno a metterle in contatto con gli specialisti Assiteca.



L'evoluzione del gusto: l'importazione del vino in Cina

La passione per il **vino** cresce in modo esponenziale in Cina. Il Paese punta a superare i numeri registrati dal Regno Unito entro il 2020, con un giro di affari di USD 21 miliardi, una cifra che trasformerebbe la Cina nel secondo più grande mercato del vino al mondo.

Secondo una ricerca effettuata da VINEXPO, il promotore delle maggiori fiere del settore, si prevede una crescita del mercato di sette punti percentuali ogni anno, per i prossimi quattro anni. Considerando i dati previsionali, 6,1 miliardi di litri di vino saranno venduti in Cina nel 2020. In aggiunta, la quota del vino importato dall'estero cresce di anno in anno; per la prima volta, nel 2016 l'importazione di vino è cresciuta del dieci per cento su base annual.

In base ai dati doganali del 2016, 638 milioni di litri di vino sono stati importati in Cina, con un valore assoluto di USD 2,4 miliardi, facendo registrare una crescita del quindici per cento nei volumi di vendita e del sedici per cento nel valore rispetto all'anno precedente. La crescita dovrebbe continuare grazie alla diffusione del vino nelle città di seconda fascia (*second-tier cities*) e al consumo più frequente nei momenti di svago.

Di conseguenza, una miriade di opportunità si presentano agli importatori di vino, anche via on-line. I nuovi potenziali operatori dovrebbero prendere in analisi le tendenze della domanda e dell'offerta, come anche i differenti canali distributivi e le sfide che il mercato cinese può riservare.



Le tendenze

Dal lato della domanda: i consumatori

Negli scorsi anni si è assistito ad una diminuzione dell'interesse nei confronti del *baijiu*, il tradizionale distillato alcolico cinese, mentre sempre più consumatori spostano la loro attenzione sul vino. Fino ad oggi, i vini provenienti dalle regioni vitivinicole più note e prestigiose, come quella del Bordeaux, sono stati prediletti dai consumatori.

Tuttavia, gli importatori hanno iniziato a notare un cambio della domanda da parte dei consumatori a favore di vini provenienti da regioni vitivinicole meno conosciute. Tom Morris, co-fondatore di LaoWines, una società importatrice di vini con base a Shanghai, prevede che il crescente turismo verso Sud Africa, Australia e Nuova Zelanda stimolerà la domanda di vini provenienti da questi Paesi.

Da una ricerca dell'*Euromonitor* risulta che un altro trend atteso è la diminuzione della spesa media per ogni bottiglia di vino. Questo può essere attribuito a una serie di fattori:

Un primo fattore può essere quello della repressione attuata dal governo contro lo sperpero di risorse pubbliche da parte dei suoi funzionari, esercitando così una pressione a ribasso verso la domanda per vini di alta fascia. Una seconda motivazione la si può individuare nel fatto che i vini del "nuovo mondo" sono generalmente meno costosi, anche per una serie di vantaggi fiscali che aiutano a mantenere il prezzo di vendita appetibile. Per esempio, si sta assistendo ad una graduale riduzione dei **dazi di importazione** sui vini australiani che saranno pari a zero nel 2019.

Ultimo ma non meno importante fattore, dal momento che il consumo di vino sta divenendo sempre più usuale, si assisterà ad un aumento delle vendite e un abbassamento del prezzo medio di acquisto.

Dal lato della domanda: gli operatori

L'importazione di vino in Cina è piuttosto frammentata, caratterizzata da un vasto numero di importatori che si focalizzano in poche città. Tuttavia, Morris prevede che in un futuro prossimo piccoli importatori possano unirsi per trarre vantaggio dall'economie di scala, riuscendo in tale modo a essere maggiormente competitivi nel mercato cinese.

La competizione sui prezzi e l'applicazione di sconti sono stati individuate dall'*Euromonitor* come le due tendenze chiave per gli anni a seguire.

La vendita di vino importato: il canale *online* vs. il canale *offline*

Online

La scelta del canale è fondamentale ed è la prima considerazione da fare quando si vende online. Il **mondo dell'e-commerce in Cina** è particolarmente evoluto e offre una vasta scelta di piattaforme, inclusi *marketplace* digitali come **Tmall** e **JD.com**.

Un grande numero di importatori utilizzano questi canali per trarre vantaggio dalla loro vasta rete di clienti e dalla *shopping experience*.

Tuttavia, l'e-commerce pone notevoli sfide ai rivenditori di vino. L'impossibilità di organizzare degustazioni prima dell'acquisto è la critica più comune mossa tra coloro che amano acquistare online. Una possibile soluzione è omaggiare il consumatore con una "guida per la degustazione, che può essere facilmente allegata alla bottiglia stessa.

Importatori ed esportatori si servono sempre con maggiore frequenza di applicazioni come *Dianping* e *FLeME* per la vendita di vino. Tipicamente, i consumatori che usano questa tipologia di canali desiderano ricevere i prodotti entro poche ore, o al massimo un giorno. Questo richiede un consistente sforzo in termini di logistica.

Progettare la logistica direttamente con aziende private è spesso dispendioso. Da qui nasce l'esigenza di rivolgersi a corrieri terzi, che però possono riservare delle insidie ai rivenditori online poiché il controllo nella fase finale della spedizione è pressoché nullo. Con particolare riferimento ai beni di lusso, bisogna sempre ricordare che la qualità dei servizi ha un grande impatto sulla percezione del *brand*. Di conseguenza, un servizio di consegna scadente gestito da un corriere terzo può ledere la reputazione del rivenditore online.

Offline

Oggi si assiste a un trend globale orientato verso l'e-commerce. Tuttavia non sono infrequenti casi come quello di Laowines che, nonostante consideri il canale di vendita digitale come una frontiera interessante per il mondo del vino, ha optato per l'apertura di numerose enoteche a Shanghai.

Ciò è dovuto al fatto che i rivenditori di vino non soffrono delle tipiche limitazioni di cui i rivenditori online sono soggetti e possono operare su larga scala come *franchising*. Le enoteche fisiche possono in aggiunta offrire un'esperienza al consumatore finale. Infine, in termini logistici, i rivenditori fisici possono fare a meno di un vero e proprio magazzino, semplificando in questo modo la gestione dell'inventario.

La rivendita di alcolici richiede **specifiche licenze** in relazione alla scelta della *location* e della tipologia di bevande vendute. Inoltre, un permesso specifico deve essere ottenuto dall' *Alcoholic Drink Circulation Administration Office* e il locale deve essere registrato come un luogo d'intrattenimento se vuole organizzare eventi e degustazioni (*wine tasting*).

Le sfide per gli importatori del vino

Importare beni dalla Cina può celare spesso insidie spiacevoli. Di seguito, vedremo due delle sfide più ardue per coloro che importano vino.

Innanzitutto, le procedure di sdoganamento cinesi sono lente e flemmatiche. Infatti, per quanto riguarda la merce spedita, capita che essa rimanga ferma nella zona portuale per diversi giorni; un incorretto stoccaggio o ritardi supplementari causati dallo sdoganamento possono intaccare la qualità e lo stato dei prodotti. Esaminare la regolamentazione riguardante l'etichettatura della merce e il suo stoccaggio è di primaria importanza, insieme alla documentazione necessaria.

In secondo luogo, la circolazione di bevande alcoliche contraffatte nel mercato cinese ha portato i consumatori a essere titubanti e insicuri nell'acquisto di tali prodotti: basti pensare che, nel 2015, circa il 70 per cento del vino presente nel mercato cinese era contraffatto.

È quindi vitale per gli importatori acquisire credibilità per potere commercializzare vini di alta qualità. Le esposizioni e le degustazioni organizzate dai rivenditori possono, per esempio, rappresentare ottimi strumenti per affermare e dare lustro al proprio prodotto. In conclusione, se da un lato la commercializzazione di vini d'importazione ponga una serie di ostacoli, dall'altro lato la grandezza del mercato cinese e la sua rapida ascesa ne giustificano ampiamente le sfide.

A cura dello studio Dezan Shira & Associates (<http://www.dezshira.com/register.html>).

Per maggiori informazioni vi invitiamo a contattare il seguente indirizzo: italiandesk@dezshira.com.



Strategie d'ingresso nel mercato vietnamita

Negli ultimi anni il Vietnam ha fatto registrare un aumento significativo nel numero di investimenti stranieri. Questa crescita ebbe inizio nel 1980 grazie alla riforma Doi Moi e crebbe ulteriormente nel 2007 in occasione dell'entrata del paese nell' Organizzazione Mondiale del Commercio (World Trade Organization, WTO), mossa che contribuì a ridurre le barriere commerciali per gli investitori stranieri. Gli investitori godono ora di un discreto numero di strategie di ingresso nel mercato vietnamita. Tali opzioni sono illustrate nel testo della *Law on Enterprise and Investments* entrata in vigore in Vietnam nel 2015. Ripor-tiamo in questa guida le strategie di ingresso più utilizzate dagli investitori stranieri, unitamente ai requisiti, alle tempistiche e alle strutture migliori in base all'investimento desiderato.

Ufficio di rappresentanza

Gli uffici di rappresentanza offrono un'alternativa *low-cost* per le società che vogliono acquisire una conoscenza migliore del mercato vietnamita. In quanto tale, questa opzione è una delle più diffuse tra gli investitori che si affacciano per la prima volta sul mercato vietnamita e spesso anticipa disegni per una presenza commerciale maggiore nel paese. Al momento, le attività permesse ad un ufficio di rappresentanza sono:

- Condurre ricerche di mercato
- Fungere da *liaison office* per la società madre
- Supportare le operazioni dell'ufficio principale attraverso incontri e altre attività che preludono ad attività commerciali future.

Requisiti patrimoniali

Il Ministero della Pianificazione e degli Investimenti vietnamita non specifica requisiti patrimoniali minimi per la costituzione di un ufficio di rappresentanza. Tuttavia, le società dovranno mostrare che il capitale versato è sufficiente a supportare le operazioni. Di conseguenza, i potenziali investitori dovranno indicativamente predisporre una cifra di minimo USD 10,000 per finanziare le loro attività.

Tempistiche per il set-up

La costituzione di un ufficio di rappresentanza può richiedere dalle sei alle otto settimane. Data l'assenza di attività mirate a generare profitti e le relative licenze, il processo di costituzione non è soggetto ad un elevato numero di procedure burocratiche

Vantaggi

Il Ministero della Pianificazione e dell'Industria non impone agli uffici di rappresentanza lo stesso carico di normative di una società vera e propria. Inoltre, le gli uffici di rappresentanza non sono soggetti al pagamento dell'imposta sul reddito societario e all'osservanza di altre normative.

Limiti

Sebbene venga loro permesso di svolgere attività specifiche, come ad esempio le ricerche di mercato, gli uffici di rappresentanza sono soggetti a delle restrizioni che li rendono meno efficaci nel caso in cui una società dovesse avere intenzione di stabilire una presenza operativa in Vietnam. Gli uffici di rappresen-

za, infatti, non sono legalmente indipendenti dalla società madre, che è responsabile delle attività condotte dall'ufficio di rappresentanza nel paese. Infine, gli uffici di rappresentanza non possono svolgere attività mirate a generare profitto all'interno del paese. Tali attività includono, ma non si limitano a:

- Esecuzione di contratti;
- Ricezione di fondi;
- Vendita di prodotti;
- Prestazione di servizi.

Società a capitale interamente straniero

Tipologie di società a capitale straniero

Method of Vietnamese Market Entry 2016 (% Share)

■ % of project number



Source: Vietnamese Ministry for Planning and Investment

Società a capitale interamente straniero in Vietnam possono essere costituite secondo le seguenti strutture societarie:

- Joint-stock company
- Società a responsabilità limitata
- Branch

Grazie appunto alla responsabilità limitata e requisiti patrimoniali inferiori, le società a responsabilità limitata (Srl) costituiscono la struttura societaria più diffusa tra gli investitori stranieri in Vietnam. Le Srl si suddividono in Srl a socio unico, dove sarà presente un solo proprietario, o Srl con più soci, dove saranno presenti più portatori di interesse. I proprietari possono essere privati o società, a seconda dei requisiti richiesti ad un dato investitore.

Altre strategie di ingresso nel mercato vietnamita sono rappresentate dai *branch offices*, che vengono spesso sottovalutati a causa dell'estensione della responsabilità alla società madre e le *joint-stock company*, anch'esse abbastanza sottovalutate a causa degli elevati requisiti patrimoniali. Quest'ultime sono adatte per investitori che prevedono di quotarsi in borsa in un futuro prossimo.

Tempistiche per il set-up

Mediamente, il tempo necessario per la costituzione di una società a capitale interamente straniero varia dai due ai quattro mesi. Società che operano nel manifatturiero devono prevedere un tempo di circa due/tre mesi mentre le tempistiche nel settore dei servizi sono leggermente più lunghe: 4 mesi circa.

Vantaggi

Le società a capitale interamente straniero offrono i maggiori vantaggi in termini di attività e flessibilità nel panorama vietnamita. Contrariamente agli uffici di rappresentanza, le società a capitale interamente straniero possono condurre attività mirate alla generazione di profitti in tutti i settori dove gli investimenti non siano limitati. La liberalizzazione del commercio in Vietnam continua a rendere accessibile, anno dopo anno, un numero sempre maggiore di settori e quelli dove non sono presenti restrizioni rappresentano una parte significativa dell'economia del paese. Di conseguenza, la struttura societaria a capitale interamente straniero dovrebbe di per sé essere sufficiente per operare nella maggior parte dei settori. In aggiunta, oltre a permettere la creazione di profitti, permettono anche di esercitare il totale controllo sull'entità e allo stesso tempo di godere della responsabilità limitata.

Limiti

Se da un lato, la struttura societaria a capitale interamente straniero può risultare efficace, dall'altro potrebbe complicare gli investimenti in certi settori che impongono limiti al controllo straniero. Inoltre, tale strut-

tura societaria lascia lo sviluppo delle vendite e delle attività di marketing nelle mani della società estera. Gli investitori coinvolti nella vendita e nella distribuzione di beni di consumo in particolare, devono considerare attentamente ogni singolo aspetto delle loro attività prima di affacciarsi al mercato vietnamita.

Per definizione, le Joint Ventures (JVs) comportano la compartecipazione di individui/società al fine del raggiungimento di uno specifico obiettivo commerciale. Dal punto di vista societario, le JVs non rappresentano qualcosa di particolare; i soci infatti costituiscono di solito una società a responsabilità limitata per JVs standard mentre optano per Joint stock companies nel caso volessero quotare la società in borsa. Per gli investitori che invece volessero acquistare quote in società vietnamite a partecipazione statale, la struttura societaria d'obbligo è quella della joint stock company. Al momento dell'ingresso nel mercato, agli investitori stranieri viene data la

possibilità di scegliere se essere soci di maggioranza (quote > 50%) o di minoranza (quote < 50%) in una JV.

Top 5 Industries for Investment (#Projects)



Requisiti patrimoniali

I requisiti patrimoniali previsti per le JVs sono identici a quelli imposti alle società a capitale interamente straniero,

mentre non vi sono requisiti in quei settori che non presentano restrizioni. Ciononostante, il Ministero della Pianificazione e dell'Industria prevede, in molti casi, l'applicazione di requisiti patrimoniali caratteristici dello specifico settore in cui si investe. La percentuale di quote detenute, e di conseguenza il capitale versato, costituiscono gli indicatori principali dei requisiti patrimoniali per le JVs in Vietnam. Le normative attuali impongono per le JVs quote minime pari al 30% del capitale, così come impongono anche dei limiti in settori nei quali gli investimenti sono soggetti a certe condizioni.

Tempistiche per il set-up

La costituzione di una JV può richiedere dai due ai quattro mesi e, dal punto di vista burocratico, comporta la stessa procedura utilizzata per le società a capitale interamente straniero. Tuttavia, questo lasso di tempo non tiene conto di quello necessario ai portatori di interesse nella JV per discutere temi quali quote, controllo e la struttura delle obbligazioni detenute dagli azionisti. Sebbene queste negoziazioni possano effettivamente allungare i tempi di set-up e costituzione, non devono essere condotte frettolosamente, dal momento che costituiscono parte integrante della JV.

Vantaggi

Il vantaggio principale della JV è quello di offrire all'investitore una strategia di ingresso nel mercato su vasta scala. Gli investitori avranno infatti accesso anche ai settori dove sono presenti limitazioni agli investimenti e che sono spesso caratterizzati dalla presenza di restrizioni sulle quote di maggioranza. La misura in cui l'investitore può accedere a tali settori dipende dalle attività e operazioni svolte dalla società. Il secondo potenziale vantaggio consiste nella conoscenza che la società locale ha del mercato vietnamita. Per gli investitori stranieri che si affacciano al mercato vietnamita per la prima volta, i partner locali possono fare da tramite con fornitori e clienti e talvolta contribuire al miglioramento dell'immagine che il brand straniero possiede in tale mercato.

Limiti

Investitori stranieri che optano per la JV non godono degli stessi livelli di indipendenza che caratterizzano le altre strutture. Il potere decisionale su tematiche come espansione commerciale, rimpatrio degli utili o ampliamento delle operazioni può creare divergenze sostanziali tra i partner locali e stranieri. Sebbene queste possibili cause di frizioni debbano essere discusse durante le negoziazioni iniziali, opinioni divergenti e barriere culturali possono comunque emergere durante la fase di costituzione e portare a una minore flessibilità durante la fase di incorporazione.

Partenariato Pubblico-Privato (PPP)

I partenariati pubblico-privati comportano la collaborazione tra una società straniera o locale e lo Stato per la realizzazione di progetti chiave di infrastrutture. Le autorità vietnamite stanno facendo ricorso sempre più ai PPP, per il completamento di svariati progetti, come mezzo per colmare il vuoto lasciato dalla carenza di aziende a partecipazione statale e da una popolazione e un'urbanizzazione in continua crescita.

Tipologie di Partenariati Pubblico-Privati

La legge vietnamita contempla le seguenti tipologie di PPP:

Build-Transfer-Operate (BTO): dopo aver completato il progetto, l'investitore ne trasferisce la proprietà nelle mani dello Stato. Quest'ultimo concede in seguito all'investitore il diritto di rendere operativa l'infrastruttura per un certo periodo di tempo, in modo da rientrare nell'investimento e ottenere profitti.

Built-Transfer (BT): dopo aver completato l'infrastruttura, l'investitore ne trasferisce allo Stato la proprietà. Quest'ultimo creerà le condizioni necessarie all'investitore per iniziare altri progetti, in modo da ottenere profitti, o procederà ad effettuare, come stipulato nel contratto d'appalto BT, pagamenti all'investitore.

Built-Operate-Transfer (BOT): l'investitore completa e rende operativa l'infrastruttura per un determinato periodo di tempo, trasferendone alla scadenza la proprietà allo Stato senza alcun tipo di compenso.

Build-Own-Operate (BOO): dopo aver completato l'infrastruttura, l'investitore ne mantiene la proprietà e ha il diritto di renderla operativa per un determinato periodo di tempo.

Build-Transfer-Lease (BTL): dopo aver completato l'infrastruttura, l'investitore ne trasferisce la proprietà all'agenzia statale autorizzata e avrà il diritto di fornire servizi di carattere commerciale per un determinato periodo di tempo.

I nuovi investitori sono invitati a lavorare a stretto contatto con consulenti locali che possano aiutarli a scegliere la strategia di ingresso che meglio risponde ai propri bisogni e che meglio bilancia gli obiettivi attuali con quelli di lungo termine offerti dal mercato.

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



Junker presenta la sua roadmap ai Capi di Stato e di Governo

La scorso fine settembre, nell'ambito di una cena informale a Tallin, i Capi di Stato e di Governo hanno discusso principalmente sul futuro dell'Europa.

Tale discussione fa seguito al discorso di Juncker sullo Stato dell'Unione 2017 e soprattutto al discorso ambizioso tenuto dal Presidente francese Macron davanti alla "Sorbonne" pochi giorni fa.

L'incontro informale di Tallin ha quindi segnato l'avvio di un processo che durerà fino alle elezioni europee del 2019. Il Presidente della Commissione europea Juncker ha presentato la sua *roadmap* in materia e il Presidente del Consiglio europeo, Tusk, dovrebbe entro fine mese presentare un'Agenda politica dopo aver consultato tutte le capitali dell'Ue.

[Fonte: Europa News]



IVA: la Commissione dà il via al sistema definitivo europeo

La Commissione europea ha pubblicato una Comunicazione contenente le prossime tappe del Piano di azione europeo sull'IVA, che punta alla realizzazione di un sistema definitivo, basato sul **principio dell'applicazione della aliquota del Paese di destinazione del bene**.

Il processo dovrebbe realizzarsi in due fasi, la prima concernente solo le vendite B2B intra-UE e la seconda estesa a tutte le transazioni transfrontaliere. Ad ottobre 2017 una Direttiva introdurrà il "**soggetto certificato**", ovvero l'operatore economico riconosciuto che godrà di una serie di semplificazioni per sé e per i suoi fornitori nel pagamento dell'IVA.

In futuro poi, il sistema porterà **all'abbandono del blocco delle aliquote IVA**, agevolate e non. Infine, entro novembre 2017 sarà pubblicato un pacchetto di **misure di semplificazione per le PMI**.

[Fonte: Europa News]



Soddisfazione della Commissione Europea per l'accordo su una nuova metodologia antidumping

Lo scorso 3 ottobre, i negoziatori del Parlamento europeo e del Consiglio hanno raggiunto un accordo sulla proposta adottata dalla Commissione nel novembre 2016 che modifica la legislazione antidumping e antisovvenzioni dell'UE.

Tali modifiche permetteranno agli strumenti di difesa commerciale dell'Europa di fronteggiare le realtà attuali, in particolare gli eccessi di capacità produttiva, nel contesto degli scambi internazionali, pur rispettando pienamente gli obblighi internazionali dell'UE nel quadro giuridico dell'Organizzazione mondiale del commercio (OMC).

Dopo la riunione a Strasburgo il presidente Jean-Claude **Juncker** ha dichiarato: *"L'Europa sostiene scambi liberi ed equi, ma come ho già dichiarato in diverse occasioni il nostro appoggio alla libertà di commercio è tutt'altro che ingenuo. Ecco perché dobbiamo far sì che la nostra legislazione, pur sostenendo il sistema di scambi commerciali multilaterale e basato sul rispetto delle norme, ci permetta di garantire parità di condizioni alle nostre imprese. Non prendiamo di mira nessun paese in particolare, ma intendiamo semplicemente assicurarci di avere gli strumenti per agire contro la concorrenza sleale e il dumping di prodotti sul mercato dell'UE che causano la distruzione di posti di lavoro. Alle nostre parole devono far seguito azioni decise e questo è appunto il tipo di azione che le nostre imprese e i nostri cittadini si attendono da noi. Mi congratulo con il Parlamento europeo e con i nostri governi per aver saputo soddisfare queste aspettative."*

Cecilia Malmström, Commissaria responsabile per il Commercio, ha dichiarato: *"Crediamo che le modifiche alla legislazione concordate oggi rafforzeranno gli strumenti di difesa commerciale dell'UE e forniranno alla nostra industria europea i mezzi adeguati a contrastare, ora e in futuro, la concorrenza sleale costituita da importazioni favorite dal dumping e dalle sovvenzioni. Disporre di una metodologia nuova per il calcolo dell'effetto del dumping sulle importazioni provenienti da paesi le cui economie presentano forti distorsioni è essenziale per far fronte alle realtà del commercio internazionale contemporaneo. La Commissione ha ribadito ripetutamente l'importanza del commercio libero ma anche equo, e l'accordo di oggi concretizza tale convinzione. I negoziati sono stati a volte duri e hanno dovuto affrontare questioni spinose, ma la velocità con cui è stata concordata questa legislazione è una prova del nostro impegno a fornire all'UE strumenti efficaci per contrastare il commercio internazionale sleale. Grazie al buon risultato odierno l'UE disporrà di una metodologia antidumping per affrontare direttamente le eventuali distorsioni del mercato delle economie dei paesi esportatori."*

La nuova legislazione introduce una nuova metodologia per calcolare i margini di dumping delle importazioni da paesi terzi in presenza di forti distorsioni del mercato o di un'influenza penetrante dello Stato sull'economia. Le norme sono formulate senza riferimenti specifici ad alcun paese e nel pieno rispetto degli obblighi assunti dall'UE nell'OMC.

L'accordo comprende anche modifiche che rafforzano la normativa antisovvenzioni dell'UE affinché in futuro eventuali nuove sovvenzioni emerse nel corso di un'inchiesta possano essere esaminate e tenute presenti all'atto dell'istituzione dei dazi definitivi.

Le nuove norme si applicheranno solo ai casi aperti dopo l'entrata in vigore della nuova legislazione. La legislazione prevede anche un periodo transitorio durante il quale tutte le misure antidumping attualmente in vigore, come pure le inchieste in corso, resteranno soggette alla normativa attuale.

Per determinare i casi di distorsione saranno presi in considerazione diversi criteri tra cui le politiche e l'influenza dello Stato, la presenza diffusa di imprese di proprietà dello Stato, la discriminazione a favore delle imprese nazionali e l'assenza di indipendenza del settore finanziario. La Commissione può redigere relazioni riguardanti paesi o settori per rilevare le distorsioni; le prove raccolte a tal fine potranno essere utilizzate nelle inchieste future. Al momento di presentare una denuncia l'industria potrà invocare tali relazioni della Commissione a sostegno delle proprie affermazioni per quanto riguarda i paesi nei quali sono state ravvisate distorsioni.

Si prevede che la legislazione entri in vigore prima della fine di quest'anno.

Inoltre ricordiamo che lo scorso [11 ottobre](#), il Consiglio degli Ambasciatori UE ha approvato l'accordo di compromesso siglato lo scorso 3 ottobre fra la Presidenza Estone e i negoziatori di Parlamento e Commissione UE sulle nuove metodologie di calcolo anti-dumping per l'Unione.

[Fonte: Commissione Europea]



Digital Summit di Tallinn: un'Unione sempre più *digitale*

Venerdì 6 ottobre il primo ministro estone ha pubblicato un [documento di conclusione](#) sui colloqui tenuti tra i capi di stato dell'UE in occasione del Digital Summit di Tallinn della settimana precedente, ed i cui risultati saranno discussi nel corso del prossimo Consiglio europeo del 19 e 20 ottobre a Bruxelles, con l'impegno di dare una spinta decisiva al processo di digitalizzazione in tutta l'UE.

[Fonte: Europa News]



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



The Healthcare Market in China Sector Report, 2017 Update



Pubblicazione a cura di EU SME Centre

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

Prezzo: 50 Euro

An Overview with Focus on Identifying Opportunities and Challenges

The Healthcare Market in China, with a total of approximately EUR 533 billion expenditure in 2016, remains one of the most promising markets worldwide.

In fact, China's latest reforms, framed in the 13th Five Year Plan, are drawing attention to improving the population's health. New regulations are optimising and diversifying health services, as well as improving health security.

A wide range of opportunities can be found in this sector, however, competition can be fierce.

Yet, if well prepared, EU SMEs specialized in pharmaceutical products, medical devices, and healthcare services may succeed in the market.

The Centre's newly updated sector report takes the recent policy changes into account and outlines the current healthcare market in China. The report provides a full understanding in terms of market background, regulatory policies, key players and ways to overcome the challenges in order to prosper in this vast and competitive market.

Key Contents

Sector Overview

- Government Support
- Demographic Change
- Future Outlook

Healthcare Providers

Pharmaceutical, Medical Device & Healthcare Service Providers Overview

- Pharmaceutical
 - o Market Information
 - o Regulatory Policies
 - o Key Players
 - o Traditional Chinese Medicine (TCM)
- Medical Devices
 - o Market Information
 - o Regulatory Policies
 - o Key Players
 - o Distribution Channels
 - o Future Outlook
- Healthcare Service Providers
 - o Private Healthcare Institutions
 - o Healthcare IT (HIT)
 - o Rehabilitation Service Providers
 - o Elderly Care Providers



L'EU SME Centre è l'ufficio dell'Unione Europea situato a Pechino, dedicato ad assistere le PMI europee che vogliono fare business o che già operano sul mercato cinese, fornendo loro assistenza nella creazione, sviluppo e mantenimento delle attività commerciali in Cina. Il sito ufficiale è www.eusmecentre.org.cn

Opportunities for SMEs

Challenges for SMEs

Annexes

- Further Reading
- Key Trade Fairs
- Industry Associations
- Useful Websites

Per maggiori informazioni contattare
la Segreteria Aice
Tel. 027750320/1

E-mail: aice@unione.milano.it



Start-up innovative - Incentivi fiscali - Precisazioni - Comunicato stampa del Ministero dell'Economia e delle Finanze del 2 ottobre 2017

SINTESI

La Commissione europea ha autorizzato la nuova disciplina relativa agli incentivi fiscali, volti a sostenere la nascita e lo sviluppo di imprese innovative ad alto valore tecnologico (start-up).

Si ricorda che i suddetti incentivi sono i seguenti:

- per le persone fisiche è prevista una detrazione dall'IRPEF lorda pari al 30% della somma investita nel capitale sociale delle startup innovative, fino ad un investimento massimo di un milione di euro annui;
- per le persone giuridiche è prevista una deduzione dall'imponibile IRES pari al 30% dell'investimento, con tetto massimo di investimento annuo pari a 1,8 milioni di euro.

Si ricorda che la legge di bilancio 2017 ha modificato la disciplina degli incentivi volti a sostenere la nascita e lo sviluppo di imprese innovative ad alto valore tecnologico.

Per le persone fisiche è prevista una detrazione dall'IRPEF lorda pari al 30% della somma investita nel capitale sociale delle start-up innovative, fino ad un investimento massimo di un milione di euro annui.

Per le persone giuridiche è prevista una deduzione dall'imponibile IRES pari al 30% dell'investimento, con tetto massimo di investimento annuo pari a 1,8 milioni di euro.

Gli incentivi sono usufruibili sia in caso di investimenti diretti, sia in caso di investimenti indiretti per il tramite di organismi di investimento collettivo del risparmio (OICR) e di altre società che investono prevalentemente in tali società.

Il Ministero dell'Economia e delle Finanze ha diramato il comunicato stampa del 2 ottobre 2017, con il quale ha reso noto che sono operative le suddette modifiche che hanno rafforzato e reso permanenti gli incentivi fiscali per chi investe in start-up innovative; infatti, la nuova disciplina sopra descritta è stata autorizzata dalla Commissione europea che, il 18 settembre 2017, ha pubblicato la relativa decisione.



Comunicazione dati fatture emesse e ricevute – Invio – Termine – Provvedimento dell’Agenzia delle entrate del 28 settembre 2017

SINTESI

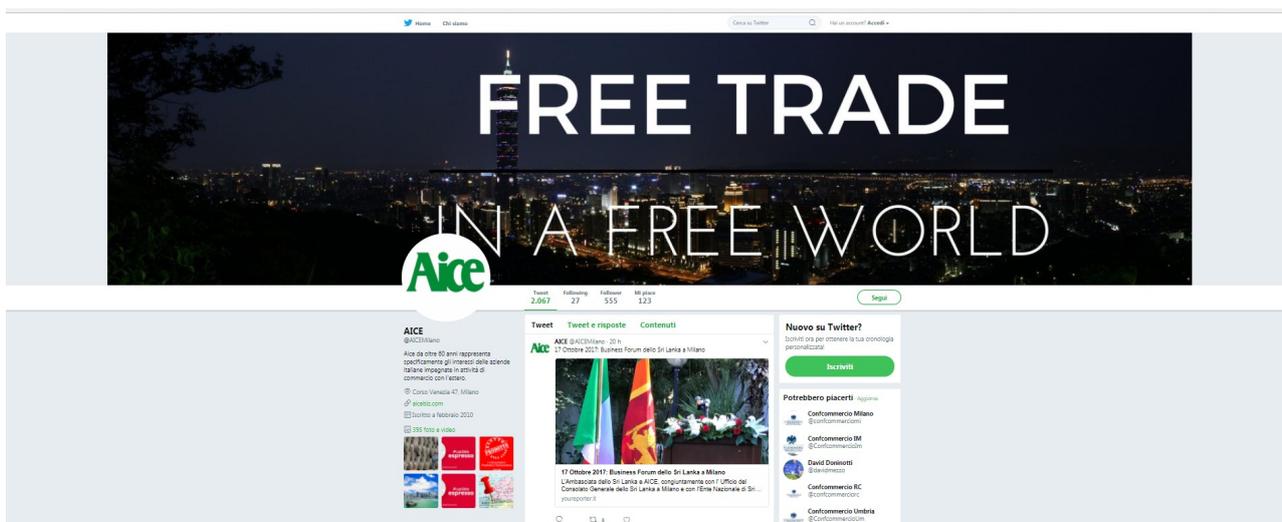
A decorrere dall’anno 2017 i soggetti passivi IVA devono trasmettere in via telematica all’Agenzia delle entrate i dati delle fatture emesse e ricevute, queste ultime se registrate.

In merito al termine per l’invio della suddetta comunicazione relativa al primo semestre 2017, con il provvedimento in esame l’Agenzia delle entrate conferma il differimento del termine di scadenza al 5 ottobre 2017.

L’Agenzia delle entrate ha pubblicato il provvedimento del 28 settembre 2017, recante: “Irregolare funzionamento del servizio telematico “Fatture e Corrispettivi” per la trasmissione dei dati delle fatture emesse e ricevute di cui all’articolo 21 del decreto legge 31 maggio 2010, n.78, convertito, con modificazioni, dalla legge 30 luglio 2010, n. 122”:

Con riferimento all’invio telematico all’Agenzia delle entrate dei dati delle fatture emesse e ricevute, queste ultime se registrate, ivi comprese le bollette doganali, nonché le note di variazione relative alle predette fatture, con il provvedimento in esame l’Agenzia delle entrate accerta l’irregolare funzionamento del servizio telematico denominato “Fatture e Corrispettivi” per i giorni dal 22 al 25 settembre 2017.

Di conseguenza, come già anticipato con una nota, l’amministrazione finanziaria dispone il differimento del termine di scadenza per la trasmissione dei dati delle fatture emesse e ricevute al 5 ottobre 2017.



Segui AICE su Twitter all'indirizzo twitter.com/AICEMilano



Comunicazione telematica dati delle fatture emesse e ricevute - Chiarimenti - Ulteriori FAQ dell'Agenzia delle Entrate

SINTESI

In merito all'invio telematico all'Agenzia delle entrate, da parte dei soggetti passivi IVA, della comunicazione dei dati delle fatture emesse e ricevute relativa al primo semestre 2017, la cui scadenza è il 16 ottobre 2017, sul sito internet dell'Agenzia delle Entrate sono state pubblicate ulteriori FAQ.

In merito all'invio telematico all'Agenzia delle entrate, da parte dei soggetti passivi IVA, della comunicazione dei dati delle fatture emesse e ricevute relativa al primo semestre 2017, la cui scadenza è il 16 ottobre 2017, sul sito internet dell'Agenzia delle Entrate (www.agenziaentrate.gov.it), sono state pubblicate ulteriori FAQ, al fine di aiutare i contribuenti ed i loro intermediari alla compilazione ed alla trasmissione dei dati relativi alle fatture oggetto di comunicazione.

Di seguito, si riportano i chiarimenti forniti dall'Amministrazione finanziaria.

- **Chi può visualizzare i file sigillati?**

Il sigillo dell'Agenzia delle Entrate equivale, ai fini dell'autorizzazione alla visualizzazione del file, alla firma digitale apposta dall'utente che si è autenticato in Fatture e Corrispettivi.

Al file, infatti, viene associato il codice fiscale dell'utente in sessione al momento dell'apposizione del sigillo.

In fase di monitoraggio dei file trasmessi, la visualizzazione dei file è permessa all'utente che ha sigillato il file. Chi accede come incaricato, può visualizzare, in base all'opzione scelta ("File firmati da me" o "File firmati dal soggetto incaricante") i file sigillati da lui stesso o quelli sigillati da un utente che ha lavorato in Fatture e Corrispettivi con le credenziali Entratel o Fisconline del soggetto incaricante.

- **Ho inviato un file, ma non riesco a trovarlo con la funzione di monitoraggio dei file trasmessi. Devo inviarlo di nuovo?**

No.

L'elaborazione di un file richiede, normalmente, fino a tre giorni.

Finché l'elaborazione non è conclusa, lo stato del file è interrogabile con la funzione di Monitoraggio dei file trasmessi digitando, fra i criteri di ricerca, l'identificativo assegnato al file al momento della trasmissione (mostrato nella banda azzurra che appare nella pagina quando si effettua l'invio).

Al termine dell'elaborazione, se è stato possibile individuare il firmatario del file, l'esito della trasmissione è interrogabile utilizzando anche gli altri filtri previsti dalla funzione di ricerca, altrimenti si può verificare lo scarto cercando il file tramite l'identificativo ad esso associato.

- **Il file che ho trasmesso risulta scartato, ma non trovo l'icona per vedere i dettagli. Come faccio a sapere perché è stato scartato?**

Se il file, individuato grazie all'identificativo che gli viene assegnato al momento della trasmissione (mostrato nella banda azzurra che appare nella pagina quando si effettua l'invio), risulta scartato, ma non sono visibili né il nome del file, né l'icona per accedere ai dettagli, significa che non è stato possibile riconoscere il firmatario. In questo caso, lo scarto dipende dal fatto che il file non è stato firmato elettronicamente o è stato firmato con una firma non valida (il certificato è scaduto o si sono verificati errori durante l'acquisizione della firma).

- **Opero per conto di una società come incaricato, e ho trasmesso un file firmato con la mia smartcard personale. Posso vedere, dalla funzione di monitoraggio dei file trasmessi, lo stato del file?**

Chi opera in Fatture e Corrispettivi in veste di incaricato può scegliere se visualizzare i file firmati con la propria smartcard o quelli firmati per mezzo dei certificati rilasciati alla società incaricante dall'Agenzia delle Entrate.

Per indicare la sua scelta, l'utente, al momento della ricerca dei file deve selezionare, nella sezione "firmatario", una delle due opzioni presentate: "File firmati da me" e "File firmati dal soggetto incaricante".

Se l'incaricato è titolare di una partita IVA, può anche accedere a Fatture e Corrispettivi scegliendo di lavorare per se stesso. In questo caso, la funzione di monitoraggio non gli presenta la sezione "firmatario" e gli permette di visualizzare i soli file che ha firmato con la propria smartcard.

- **Nella comunicazione delle fatture emesse, i dati delle fatture per prestazioni di servizi effettuate nei confronti di un soggetto passivo che è debitore dell'imposta in un altro Stato dell'Unione Europea (ART.7 TER) vanno comunicate con IL CODICE natura N6 O N2?**

In linea generale, vale il principio che nella comunicazione dati fattura vada riportata l'imposta o la sua "natura" così come è riportata nel documento emesso.

In base al comma 6-bis dell'art. 21 del d.P.R. n. 633/72 le operazioni "non soggette" ad IVA per mancanza del requisito territoriale devono essere fatturate indicando nel documento:

- a) l'annotazione "inversione contabile" per le cessioni di beni e per le prestazioni di servizi (con le eccezioni di quelle indicate all'articolo 10, nn. da 1) a 4) e 9) del d.P.R. 633) effettuate nei confronti di un soggetto passivo che è debitore dell'imposta in un altro Stato dell'Unione Europea;
- b) l'annotazione "operazione non soggetta" per le cessioni di beni e le prestazioni di servizi effettuati nei confronti di un soggetto stabilito fuori dall'Unione Europea.

Ai fini della trasmissione dei dati delle fatture, andranno quindi selezionate le seguenti nature:

- a) Fatture con annotazione "inversione contabile": N6,
- b) Fatture con "operazione non soggetta": N2.

- **In caso di operazioni effettuate nei confronti di una controparte estera soggetto passivo di imposta ed in assenza di un numero di Codice Fiscale (cosa che sembra plausibile in alcuni stati esteri soprattutto Extra UE) si chiede cosa debba essere indicato nel campo "Codice Fiscale" dei dati del cessionario/committente nel blocco DTE.**

Primariamente occorre precisare che, nella sezione DTE (dati fatture emesse), la compilazione del campo 2.2.1.2 <Codice Fiscale> è alternativa a quella dei campi presenti nel blocco 2.2.1.1 <IdFiscaleIVA>.

In linea generale, vale il principio che nella comunicazione dati fattura vada riportata l'imposta o la sua "natura" così come è riportata nel documento emesso.

In base al comma 6-bis dell'art. 21 del d.P.R. n. 633/72 le operazioni "non soggette" ad IVA per mancanza del requisito territoriale devono essere fatturate indicando nel documento:

- a) l'annotazione "inversione contabile" per le cessioni di beni e per le prestazioni di servizi (con le eccezioni di quelle indicate all'articolo 10, nn. da 1) a 4) e 9) del d.P.R. 633) effettuate nei confronti di un soggetto passivo che è debitore dell'imposta in un altro Stato dell'Unione Europea;
- b) l'annotazione "operazione non soggetta" per le cessioni di beni e le prestazioni di servizi effettuati nei confronti di un soggetto stabilito fuori dall'Unione Europea.

Ai fini della trasmissione dei dati delle fatture, andranno quindi selezionate le seguenti nature:

- a) Fatture con annotazione "inversione contabile": N6,
- b) Fatture con "operazione non soggetta": N2.

• **In caso di operazioni effettuate nei confronti di una controparte estera soggetto passivo di imposta ed in assenza di un numero di Codice Fiscale (cosa che sembra plausibile in alcuni stati esteri soprattutto Extra UE) si chiede cosa debba essere indicato nel campo "Codice Fiscale" dei dati del cessionario/committente nel blocco DTE.**

Primariamente occorre precisare che, nella sezione DTE (dati fatture emesse), la compilazione del campo 2.2.1.2 <Codice Fiscale> è alternativa a quella dei campi presenti nel blocco 2.2.1.1 <IdFiscaleIVA>.

Ove la cessione/prestazione è resa ad un operatore soggetto passivo IVA comunitario, i campi da valorizzare sono 2.2.1.1.1 <IdPaese> e 2.2.1.1.2 <IdCodice>: nel primo campo verrà inserito l'identificativo del paese comunitario (es. FR per Francia) e nel secondo gli estremi della partita IVA del soggetto.

Ove la cessione/prestazione è resa ad un operatore soggetto extracomunitario, i campi da valorizzare sono 2.2.1.1.1 <IdPaese> e 2.2.1.1.2 <IdCodice>: nel primo verrà inserito l'identificativo del paese extracomunitario (es. US per Stati Uniti) e nel secondo qualsiasi estremo identificativo del soggetto cessionario/committente di cui si dispone.

Ove la cessione/prestazione è resa ad un operatore soggetto privato comunitario, occorrerà sempre valorizzare i campi 2.2.1.1.1 <IdPaese> e 2.2.1.1.2 <IdCodice>: nel primo campo verrà inserito l'identificativo del Paese comunitario (es. FR per Francia) e nel secondo campo qualsiasi estremo identificativo del soggetto cessionario/committente di cui si dispone.

• **Fatture di acquisto intracomunitari dalla p.a. per fini istituzionali - i dati relativi a operazioni d'acquisto intracomunitario effettuati da una Pubblica Amministrazione nell'ambito dell'attività istituzionale devono essere inseriti nella "comunicazione dei dati fattura" oppure tale obbligo non sussiste in virtù della finalità istituzionale degli acquisti?**

Si ritiene che un ente pubblico che effettui acquisti intracomunitari nell'ambito della sua attività istituzionale e che non abbia ricevuto tale fattura elettronicamente attraverso il Sistema di interscambio non sia obbligato ad inviare la comunicazione dei dati di tali fatture.

• **Fatture di acquisto in regime iva ordinario registrate in regime iva 74ter - come noto, per tali documenti (anche se emessi dal fornitore con separata indicazione di imponibile + IVA) si procede alla registrazione contabile e alla annotazione del registro IVA acquisti 74ter per il totale del loro ammontare, senza separata indicazione di imponibile + IVA. Ci si chiede quindi come procedere alla comunicazione dati fattura; tali documenti dovranno essere comunicati con separata indicazione di imponibile + IVA o verranno comunicati con codice N5 regime del margine pur essendo indicata sulla fattura ricevuta la distinzione imponibile+imposta?**

L'operazione in oggetto viene riportata nella comunicazione indicando la natura N5 - regime del margine, come peraltro già chiarito nella Circolare n. 1/E del 7 febbraio 2017.

- **Documenti da includere nella comunicazione con data fattura o data registrazione - il DM 340/1999 all'art. 5 consente di poter annotare nei registri IVA vendite le operazioni eseguite entro il mese successivo: quindi ci si può trovare nella casistica di fattura emessa in data 30/6 ma annotata nel registro IVA in data 31/07. Nella risoluzione Agenzia delle Entrate n. 87/2017 è stato specificato, per gli autotrasportatori che differiscono il termine di registrazione delle fatture, che queste dovranno essere oggetto di comunicazione in base alla data di registrazione; si chiede quindi se tale previsione può essere estesa alle agenzie viaggi.**

Nella comunicazione dati fattura verranno riportati i documenti emessi in base alla data di annotazione sul registro IVA vendite, come già previsto per gli autotrasportatori.

- **Fatture emesse in regime iva 74ter per operazioni di vendita tramite intermediario - il DM 340/1999 all'art. 4 comma 2 prevede la possibilità di emettere le fatture intestate al cliente domiciliato presso l'agenzia viaggi intermediaria: di prassi, quindi, le agenzie viaggi organizzatrici (tour operator) emettono fattura intestata al cliente (ad es. Mario Rossi) senza raccogliere i dati anagrafici di residenza o domicilio dello stesso, ma domiciliandolo presso l'agenzia viaggi intermediaria (indicando quindi nel campo fattura relativo al domicilio l'indicazione c/o agenzia viaggi intermediaria, via xxxxxxx, città xxxxxxx). Come devono essere valorizzati i campi della comunicazione dati fatture relative al domicilio del cliente in questi casi?**

Nella comunicazione dati fattura verranno riportati esattamente gli stessi dati indicati in fattura; di conseguenza verrà riportato il dato del domicilio indicato in fattura (cioè il domicilio dell'agenzia viaggi) in quanto come da espressa previsione normativa è data facoltà alle agenzie viaggi organizzatrici di non reperire i dati di residenza del cliente viaggiatore finale, domiciliandolo presso l'agenzia viaggi intermediaria. Si ricorda che nella comunicazione va, in ogni caso, riportato l'identificativo fiscale (CF o Partita IVA) del cliente così come indicato nella fattura.

- **Autofatture art. 74-ter comma 8 - l'art 74ter c.8 del DPR 633/72 prevede che, in caso di commissioni riconosciute alle agenzie viaggi intermediarie, le agenzie viaggi organizzatrici emettano fatture per conto delle agenzie viaggi intermediarie per il riconoscimento delle relative provvigioni. Questi documenti vengono annotati dall'agenzia viaggi organizzatrice sia nel registro Iva vendite che nel registro Iva acquisti, mentre vengono annotati dall'agenzia viaggi intermediaria nel registro Iva vendite senza annotazione dell'imposta (che viene assolta dall'agenzia viaggi organizzatrice attraverso un meccanismo simile al reverse charge). In particolare queste provvigioni saranno soggette ad Iva 22% nel caso di provvigioni su viaggi UE, saranno invece non imponibili art. 9 in caso di provvigioni su viaggi extra UE. Con quali codici deve essere classificata la natura di questi documenti per entrambe le agenzie viaggi?**

Le agenzie organizzatrici (che emettono fattura per conto delle agenzie di viaggi per il riconoscimento delle provvigioni di queste ultime e annotano le fatture sia nel registro vendite che nel registro acquisti) inviano i dati di questo tipo di fattura tra i dati DTR (fatture di acquisto) con la codifica N6 - inversione contabile indicando la relativa imposta, ove la fattura riguardi operazioni imponibili, e con la codifica N3 - non imponibile, nel caso in cui la fattura riguardi operazioni non imponibili.

Le agenzie intermediarie comunicano i dati della fattura emessa (per loro conto dall'organizzatore), compilando i campi della sezione DTE e utilizzando la codifica N6 - inversione contabile (senza riportare l'imposta), ove la fattura riguardi operazioni imponibili, e con la codifica N3 – non imponibile, ove la fattura riguardi operazioni non imponibili.

• **Fatture ricevute da isole canarie - Nella predisposizione del file dati fatture ricevute occorre indicare obbligatoriamente all'interno della sezione <CedentePrestatoreDTR>, l'elemento informativo <IdFiscaleIVA>\<IdPaese>; quando la fattura è ricevuta da territori di Stati membri dell'UE che, ai fini IVA, non appartengono all'UE (operazioni di immissione in consumo relative a beni provenienti ad esempio dalle isole Canarie), inserendo l'idPaese dello Stato il controllo del file non viene superato se non indicando l'operazione come acquisto intracomunitario (<TipoDocumento> TD10|TD11). Come superare il problema?**

L'operazione è assimilata ad un'importazione extra UE, pertanto può essere rappresentata valorizzando l'elemento informativo <IdFiscaleIVA>\<IdPaese> con la stringa "OO" e l'elemento <IdFiscaleIVA>\<IdCodice> con una sequenza di undici "9", come indicato al punto 4 della Risoluzione 87/E del 5 luglio 2017.

I nostri servizi

Offriamo assistenza completa, competente, affidabile e personalizzata su tutti i temi legati agli scambi internazionali





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

Offerta di prodotti

CINA

Codice azienda: CINA/01

Nome azienda: Shenzhen Odap Power Technology Limited

Settore: Telefonia

L'azienda di Shenzhen produce caricatori wireless per iphone e android e vuole esportare i suoi prodotti.

ROMANIA

Codice azienda: ROM/01

Nome azienda: Business communication and translation

Settore: Traduzioni & interpretariato

La società di traduzioni offre servizi linguistici in vari settori in oltre 110 lingue.



Codice azienda: ROM/02

Nome azienda: ELECON SA

Settore: Elettricità

ELECTROCONSTRUCTIA

ELECON SA è una società di capitali che si occupa di design, costruzione, riparazione, produzione di installazioni e apparecchiature elettriche (anche illuminazione stradale) e vorrebbe instaurare cooperazione tecnologica e partnership.

Aice

Proprietario della testata



Anno LIII

Registrazione del Tribunale di Milano, n° 6649 del 16 settembre 1964

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

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

Stampato con mezzi propri