

IN EVIDENZA IN QUESTO NUMERO



L'Editoriale: "Italia ancora a crescita lenta"

pag. 7

Seminario "Cultural awareness: how to deal with English speaking Countries"

Martedì, 11 Aprile 2017 ore 9.00

pag. 8

JAPAN DAY - Come fare affari con il Giappone

Giovedì, 13 Aprile 2017 ore 9.00

pag. 9

Web Academy - Workshop "Esperto Facebook"

Giovedì, 13 Aprile 2017 ore 9.00

pag. 10



Bando "Finanza e E-Commerce" per favorire lo sviluppo e il consolidamento delle attività delle MPMI lombarde sui mercati esteri

pag. 17



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

Periodo di competenza: mensile MARZO e 1° TRIMESTRE 2017

Martedì, 11 Aprile 2017

pag. 18



Opportunità per imprese, importatori e distributori lombardi a Tuttofood 2017

Milano, 9/10 maggio 2017

pag. 23



Esportare alcolici in Cina: guida alla procedura

pag. 35

A disposizione dei Soci Aice



E'

a disposizione dei Soci lo studio "Transatlantic Economy 2017" a cura della AmCham EU.

Lo studio presenta lo stato dell'arte delle relazioni tra Stati Uniti e Unione Europea, con grande attenzione al tema degli investimenti. La ricerca è stata condotta in modo indipendente da Dan Hamilton e Joseph Quinlan del Center for Transatlantic Relations, Johns Hopkins University.

La pubblicazione è in lingua inglese.

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:

- "Previsioni sulle insolvenze Atradius - Febbraio 2017" (Not. 5 del 10 Marzo 2017)
- "Uk White Paper on Brexit" (Not. 4 del 24 Febbraio 2017)
- "The most promising markets of 2017" (Not. 3 del 10 Febbraio 2017)
- "Trade Sector Review" (Not. 2 del 26 Gennaio 2017)
- "Guida per l'esportazione in Iran" (Not. 1 del 12 Gennaio 2017)

7**QUI AICE**

L'Editoriale: "Italia ancora a crescita lenta"
pag. 7

Seminario "Cultural awareness: how to deal
with English speaking Countries"
Martedì, 11 Aprile 2017 ore 9.00
pag. 8

JAPAN DAY - Come fare affari con il
Giappone
Giovedì, 13 Aprile 2017 ore 9.00
pag. 9

Web Academy - Workshop "Esperto
Facebook"
Giovedì, 13 Aprile 2017 ore 9.00
pag. 10

Museo Milano: storia del commercio estero a
Milano e in Lombardia
Parte III - Dai comuni ai Visconti
pag. 11

Convenzione AICE - CUCCIA & SIMINO:
protezione della Proprietà Industriale e
Intellettuale in Italia e all'estero
pag. 14

15**LA FINESTRA DEI SOCI AICE**

Scheda di presentazione di "Zampieri Srl
unipersonale"
pag. 15

Scheda di presentazione di "Lotti Importex
S.r.l."
pag. 16

17**BANDI, FINANZIAMENTI E AGEVOLAZIONI**

Bando "Finanza e E-Commerce" per favorire
lo sviluppo e il consolidamento delle attività
delle MPMI lombarde sui mercati esteri
pag. 17

18**UNIONE CTSP E DINTORNI**

SPORTELLO INTRASTAT - Elenchi
riepilogativi degli acquisti e delle cessioni
intra-comunitarie.
Periodo di competenza: mensile FEBBRAIO
2017
Mercoledì, 8 Marzo 2017
pag. 18

Lavoratori extracomunitari
Flussi di ingresso dei lavoratori extraUE per
l'anno 2017
pag. 19

Le retribuzioni convenzionali per il calcolo dei
premi Inail dei lavoratori italiani all'estero
pag. 19

Convenzioni Unione a disposizione dei Soci
Aice
pag. 20

21**PRIMO PIANO SULLA CONFCOMMERCIO**

Convenzioni Confcommercio a disposizione
dei Soci Aice
pag. 21

22**EVENTI E CONVEGNI**

STUDIO PAGAMENTI 2017
Cash Management: novità e cambiamenti in
atto
Milano, 11 Aprile 2017 - Sede Gruppo 24
Ore Milano
pag. 22

23**FIERE E MANIFESTAZIONI**

Opportunità per imprese, importatori e
distributori lombardi a Tuttofood 2017
Milano, 9/10 maggio 2017
pag. 23

26	NOTIZIE DAL MONDO I benefici dei Distretti industriali in Cina pag. 26 Le nuove opportunità della manifattura indonesiana pag. 29	36	Esportare alcolici in Cina: guida alla procedura pag. 35 IN BREVE DALL'ITALIA Agenzia Entrate Comunicazioni relative ai modelli Intrastat pag. 36 Vino: vale 5,6 miliardi di euro (+4,3%) l'export italiano del 2016 pag. 37
31	DALL'UNIONE EUROPEA Nuova sentenza Corte UE sull'IVA per gli e-book pag. 31 La posizione del CESE in materia di migrazione pag. 31	38	IL PUNTO SULLA NORMATIVA ITALIANA Liquidazione IVA di gruppo - Modifiche - Decreto del Ministero dell'Economia e delle Finanze del 13 febbraio 2017 pag. 38
		40	WORLD BUSINESS Opportunità di business per gli associati pag. 40

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



Rubrica contatti

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

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

Presidente - Claudio Rotti

Segreteria di Presidenza - Cinzia Vecchi

Segretario Generale - David Doninotti

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

Elenco Servizi

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

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

Indirizzi e-mail

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

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



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

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



L'editoriale

Italia ancora a crescita lenta

Nelle scorse settimane sono stati pubblicati dall'OCSE (Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico) i dati relativi alla crescita economica nelle principali economie mondiali.

I dati relativi al nostro Paese confermano che l'Italia è in ripresa, ma fatica ad agganciare il treno delle altre principali economie.

L'OCSE evidenzia la cronica debolezza della crescita della nostra economia, che dovrebbe restare stabile all'1% annuo per il 2016, 2017 e 2018, piazzandosi, per quanto riguarda l'anno in corso, all'ultimo posto tra le economie più industrializzate.

Dovrebbe, invece, rimanere solida la crescita in Germania (+1,8% nel 2017), con qualche problema in più per la Francia (+1,4% nel 2017).

Per l'Eurozona l'OCSE prevede un +1,6% nel 2017 e nel 2018, con il dato 2016 che si attesta al +1,7%. Il che conferma il passo lento, quasi dimezzato dell'economia italiana rispetto ai principali vicini europei.

A livello globale, la crescita economica dovrebbe accelerare un po', pur dovendo confrontarsi con rischi significativi, come la non

connessione fra mercati finanziari ed economia reale (le Borse continuano a far registrare record nonostante il clima di incertezza sempre più diffuso), il possibile rialzo dei tassi di interesse da parte della FED americana, le incertezze di politica commerciale legate ad un prepotente ritorno ideologico del protezionismo a scapito della liberalizzazione dei mercati.

In una situazione così incerta l'OCSE prevede, comunque, una crescita dell'economia globale al 3,3% quest'anno e al 3,6% nel 2018, in miglioramento, quindi, rispetto al 3% del 2016.

Per gli Stati Uniti le previsioni si mantengono rosee, nonostante l'impronta protezionistica paventata dall'amministrazione Trump, con una crescita indicata al 2,4% nel 2017 e al 2,8% nel 2018. Il Regno Unito, invece, potrebbe far registrare una frenata scontando i primi effetti negativi della Brexit e passando da un tasso di crescita del PIL dell'1,8% nel 2016, ad un +1,6 nel 2017 e a un +1% nel 2018.

Tornando ad analizzare la situazione italiana, nell'ultimo trimestre del 2016 il miglioramento è stato trainato dall'industria manifatturiera, a scapito di un leggero rallentamento registrato nel comparto dei servizi. L'inflazione ha fatto segnare

una nuova accelerazione, sebbene non ancora sufficiente per far ripartire in maniera decisa le dinamiche positive attese in termini di consumi ed investimenti. Infatti, le pressioni al rialzo dei prezzi fin qui registrate sono state determinate da elementi volatili quali l'energia ed i prodotti alimentari freschi.

Ed è abbastanza difficile immaginare miglioramenti strutturali nel breve termine, stante una situazione politica stagnante che probabilmente durerà sino al termine della legislatura.

Tale situazione si inserisce in un quadro europeo particolarmente complesso. Una revisione dell'idea stessa di Unione Europea è invocata da tutti, proprio in occasione del 60mo anniversario della firma dei Trattati di Roma, ma deve fare i conti, all'atto pratico, con la tendenza di Francia e Germania a "congelare" ogni ragionamento di riforma dell'impianto comunitario, in attesa dei delicati passaggi elettorali previsti in Primavera in Francia e a Settembre in Germania.

Claudio Rotti



Seminario “Cultural awareness: how to deal with English speaking Countries”

Martedì, 11 Aprile 2017 ore 9.00

Seminario

**Cultural awareness:
how to deal
with English speaking Countries**

**Martedì, 11 Aprile 2017
Ore 9.00**

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

RELATORI:

Aaron Gordon
Consultant

Richard Twigg
International House

PER ISCRIZIONI ONLINE

CLICCA QUI

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

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

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

In una società sempre più multietnica, la diversità culturale va pensata quale risorsa positiva per i complessi processi di crescita della società e delle persone.

Fare business (negoziare, vendere, gestire un team, parlare in pubblico) con persone di paesi diversi presuppone una conoscenza della cultura dell'altro, ossia un diverso modo di vedere le cose, coglierne le declinazioni nella relazione organizzativa.

L'obiettivo del seminario è quello di analizzare lo sviluppo delle capacità relazionali con gli interlocutori dei Paesi anglofoni e fornire utili indicazioni per imparare a gestire al meglio il partner estero, tenendo conto dell'importante ruolo giocato dalle differenze culturali in una transazione commerciale.

L'incontro si terrà in lingua inglese.

PROGRAMMA

9.00 Registrazione partecipanti

9.15 Apertura lavori

9.30 How to understand the key drivers that motivate American business counterparts

American Pragmatism

Greater awareness of American business etiquette and culture

The “American Mind Set”: practical strategies for doing business more effectively with American counterparts

Better understanding of the potential issues and solutions involved in establishing or doing business in the United States of America

10.45 Break

11.00 Differences among people sharing the same sole of Great Britain

What makes the Brits tick

British approach in doing business with their European counterparts and the “British stiff-upper lip”

The British mindset exported to both Australia and New Zealand

12.30 Q&A



JAPAN DAY - Come fare affari con il Giappone

Giovedì, 13 Aprile 2017 ore 9.00



JAPAN DAY

Come fare affari con il Giappone

Giovedì, 13 Aprile 2017
Ore 9.00

Unione Confcommercio
(Sala Colucci)
Corso Venezia 47 Milano

RELATORI:

Jetro Milano
Schenker Italiana SpA
Studio Legale Associato Lorenzin

PER ISCRIZIONI ONLINE

[CLICCA QUI](#)

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

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

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

Il **Giappone** è uno dei mercati extra UE tradizionalmente più interessanti per le aziende italiane. Questo, però, non significa che il mercato giapponese sia semplice da approcciare.

L'incontro, organizzato in collaborazione con **Jetro Milano**, ha l'obiettivo di fornire informazioni di mercato e suggerimenti pratici alle aziende interessate a vendere i propri prodotti sul mercato giapponese, ad acquistare beni dal Giappone, a costituire una propria presenza stabile in territorio giapponese.

Dopo una breve introduzione al Paese, saranno presentati i settori con maggiori potenzialità nelle relazioni italo-nipponiche, a cui seguiranno interventi e testimonianze dal taglio pratico (buying policies, aspetti culturali, contrattuali, dogane, trasporti ecc.).

Al termine della sessione plenaria, gli operatori interessati potranno avere un **incontro individuale** con i relatori al fine di raccogliere elementi specifici inerenti il proprio caso aziendale.

PROGRAMMA

9.00 Registrazione partecipanti

9.15 Apertura lavori

9.30 Introduzione al Paese: economia e relazioni con Italia ed Europa
Settori economici di particolare interesse
JETRO Milano: un ponte tra Italia e Giappone

10.30 Pausa

10.45 Progetti concreti per avvicinare buyers e produzione -
Testimonianza di un buyer italiano (Marni Group SpA, Valentino Spa)

Costituire una presenza stabile sul mercato giapponese

Peculiarità e problematiche nelle relazioni tra imprese giapponesi e italiane. Cenni legali, la protezione dei marchi, e culturali, l'etichetta giapponese negli affari

Spedire in Giappone, una panoramica sulle problematiche legate a trasporti, dogane e logistica

12.15 Quesiti e dibattito

12.30 Incontri individuali



Web Academy - Workshop "Esperto Facebook" Giovedì, 13 Aprile 2017 ore 9.00



Esperto Facebook

Web Academy Workshop



Giovedì, 13 Aprile 2017
ore 9.00

Scuola Superiore CTSP
Viale Murillo, 17- Milano

Relatore:

Valeria Russo
Formatrice ed esperta
di comunicazione digitale

**La partecipazione è
a pagamento
(max 15 partecipanti)**

PER ISCRIZIONI ONLINE
Le adesioni saranno accettate



fino ad esaurimento dei posti disponibili e sarà data conferma tramite e-mail 3 giorni prima dell'evento.

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

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

Si tratta di un focus di approfondimento per utilizzare al meglio Facebook, capire cos'è, come funziona e a cosa serve, tutti i campi di applicazione e di utilizzo, personali e di lavoro. Come scrivere i "post", avviare nuove relazioni e mantenere le esistenti. Fare pubblicità con Facebook.

La partecipazione è a pagamento e prevede un massimo di 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 9.15 Apertura lavori

Facebook

- Content creation* e content curation**
- Il newsfeed: cos'è, come si usa
- L'algoritmo: cos'è, come funziona
- Il pixel: cos'è, a cosa serve
- Insights: cosa sono, come leggerli

*Content creation

- Approccio integrato
- Scrivere per dialogare
- Dialogare per creare una relazione
- PED: cos'è, come si imposta
- CTA: cosa sono, a cosa servono
- UGC: cosa sono, a cosa servono

**Content curation

- Community Management
- Liker Engagement
- Link building

Facebook ADV per il B2B

- Custom Audience: cos'è, come si 'agisce'
- Lookalike Audience: cos'è, come si 'agisce'
- Promoted Post
- Canvas
- Leads ADV

Ore 12.30 - 13.30 Pausa

Cases

- Spredfast e Revel System: esempi di B2B su Facebook
- Sorgenia e Microsoft: esempi di Leads ADV

Ore 13.30 Attività in aula

- Creazione di una pagina (profilo o azienda)
- Impostazione di un piano editoriale
- Impostazione di una campagna

Ore 17.30 Chiusura lavori



Museo Milano: storia del commercio estero a Milano e in Lombardia Parte III - Dai comuni ai Visconti

Museo Milano è il primo e unico museo virtuale che racconta la storia della Città di Milano in tutti i suoi aspetti. **Aice ha sponsorizzato la stanza virtuale dedicata alla storia del commercio estero a Milano.**

Continua su questo numero, seguendo il filo dell'evoluzione del commercio estero nel corso del tempo - dai primi insediamenti celtici ai giorni nostri - il quadro complessivo, articolato nel tempo, sullo sviluppo di quei settori dove Milano e il territorio lombardo si sono maggiormente distinti nell'arco di duemila anni.

Ricerca storica e redazione scheda: Paolo La Rocca
LINEA DEL TEMPO: epoca 400 a.C. - 1400; 1400-1500

I luoghi dello scambio in Età Comunale

Nel X e XI secolo il mercato, la pescheria e il macello erano vicini al Palazzo vescovile (l'odierna piazza Fontana). Il vescovo esercitava allora una forte influenza su tempi, modi e spazi relativi al commercio cittadino. Successivamente, il mercato si spostò nelle piazze delle cattedrali precedenti l'attuale Duomo, Santa Maria Maggiore e Santa Tecla.

Nella grande piazza nacquero botteghe e altre strutture per la compravendita: prima si tratta di banchi o "stalli", poi anche di edifici civili e privati (domus e hospitia) con una notevole concentrazione di attività commerciali.



Piazza Mercanti, Milano

In quella piazza trovano sede i consoli dei mercanti, attestati nel 1173 nella chiesa di Santa Maria, nel 1177 alla pescheria e nel 1212 al Broletto Vecchio. Nella pescheria si trovavano le misure ufficiali cui i mercanti dovevano conformarsi e che i rappresentanti dell'Universitas Mercatorum dovevano controllare.

La piazza delle cattedrali era, nell'Età Comunale, il cuore religioso, civile ed economico di Milano. Anche il Consolato, massimo organo istituzionale cittadino, trovò sede nel Broletto dell'arcivescovo, il "Broletto Vecchio", ai bordi della piazza. Nel 1228 venne decisa la costruzione della nuova sede del Comune, che definì, di fatto, un nuovo assetto del centro cittadino.

Il Broletto Nuovo venne progettato in ogni suo angolo, con la definizione delle strade che lo avrebbero dovuto raggiungere, delle aperture che lo ponevano in diretta relazione con le principali porte e pusterle e con gli altri spazi vitali per il commercio (il pasquario, o piazza San Sepolcro, la "becharia maggiore", la pescheria, il coperto della chiesa di Santa Tecla, il macello di Porta Vercellina). Si venne a creare, a partire dalla metà del XIII secolo, una piazza con una pianta rettangolare, in origine più ampia dell'attuale, che comprendeva anche il Palazzo dei Gireconsulti, ora in via Mercanti. Vi si aprivano sei accessi riferiti agli altrettanti sestieri cittadini. Le vie attigue prendevano il nome delle diverse attività svolte: Armorari, Spadari, Cappellari, Orefici, Speronari, Fustagnari.



La nuova piazza ospitò la sede del potere istituzionale e amministrativo della città, e fu anche il luogo privilegiato per le contrattazioni, lo scambio e la compravendita. Nella piazza e sotto ai suoi loggiati vi erano i banchi di cambio e di deposito di denaro, che rimasero per tutto il XIV e XV secolo, divenendo probabilmente l'esercizio maggiormente rappresentato.

In questo periodo emerge una città ricca di forni, osterie, drapperie, laboratori di armi, lana e fustagni. In essa spiccano due aree: la prima, centrale, era sede di mercato, di botteghe, e degli uffici amministrativi oltre che delle sedi delle Corporazioni; la seconda, lungo la cerchia dei Navigli, era orientata verso la produzione, con mulini e laboratori artigiani. Il commercio della lana si svolgeva nel portico del Paradiso, davanti alla chiesa di Santa Tecla; probabilmente, i laboratori di produzione laniera erano lungo la fascia esterna della città e, in particolare, nelle parrocchie che estendevano la loro giurisdizione al Naviglio.

Le vie che si dipartivano dal centro della città – ovvero dal Broletto e dalle cattedrali – prendevano nome dalle attività che vi erano maggiormente attestate, la contrada della Fabbriceria, la via degli Orefici, delle Farine, dei Vaiai, degli Speronari, degli Armorari, dei Pattari e la "strata mastra" (via Cappellari), con i portici ospitanti le botteghe in cui si confezionavano berretti e cappucci.

Questa "specializzazione" della zona non fu solo spontanea, ma fu favorita da decreti, ordini e grida, con l'obiettivo di regolamentare l'afflusso delle merci e di garantire approvvigionamento e raccolta delle ingenti imposte indirette legate al movimento e alla vendita dei prodotti. Il flusso delle merci provenienti dall'esterno delle mura aveva nelle porte Romana e Vercellina dei passaggi obbligati, dove il mercante era

tenuto a pagare dazio, prima di portare i prodotti nei punti di raccolta per il controllo sul numero e sulla qualità.

La fortissima vocazione commerciale e residenziale del centro non venne a decadere nemmeno con lo spostamento della sede del potere politico in luoghi periferici, e nemmeno influi sull'ubicazione e connotazione delle strutture mercantili e commerciali milanesi, che una pratica plurisecolare e una consolidata organizzazione interna, aveva delimitato entro confini topografici ben determinati.

Torriani, Visconti e Sforza

Nonostante i disordini del periodo comunale e la lotta tra i Torriani e i Visconti (Desio, 1277), l'economia milanese continua a crescere. L'Universitas Mercatorum tratta con principi, promuove la costruzione di strade, difende gli interessi dei cittadini che percorrevano le vie d'Europa. Viene aperta la via del Gottardo, di cui la corporazione si impegna a difendere l'agibilità, mantenendo persino dei soldati a garantirne l'apertura.

Con l'affermarsi della signoria viscontea, la ricchezza economica cresce ulteriormente, (auro serico!): gli interessi commerciali sono difesi dal principe, i mercanti sono suoi alleati. I Visconti non solo facilitano il commercio milanese, ma anche quello straniero presso il Ducato, concedendo privilegi, in concorrenza con Venezia, ai grandi mercanti: alla "Compagnia Granda", ovvero i Fugger, i Gienger, e gli Irmi di Basilea (commercianti di riso). Innumerevoli gli esempi di società formate tra lombardi, tedeschi e ungheresi. Molti i mercanti provenienti da oltre monte che si stabiliscono a Milano, e molti i lombardi all'estero, come gli Alzate in Germania, i Busti a Köln, i Morosini e i Suane a Basilea.

In questi anni cresce anche l'industria della seta, ma le fabbriche esistenti non sono in grado di concorrere con il prodotto fiorentino. Filippo Maria Visconti concede speciali privilegi per attirare da altre città, in particolare da Firenze (un esempio è Pietro de Bartolo), persone in grado di sviluppare la produzione di qualità, cui si aggiunse, ottenendo gli speciali privilegi, una compagnia di genovesi. Gli Sforza applicarono a loro volta la medesima politica dei Visconti: la produzione crebbe così rapidamente che già nel 1460 fu vietata l'importazione di stoffe auro seriche. La materia prima è ancora importata, ma è allora che si inizia la coltivazione dei bachi in loco.

La Signoria sforzesca favorì, inoltre, lo sfruttamento delle miniere, soprattutto nel territorio lariano, che riforniva, fin dal XIII secolo, una delle principali fonti di profitto dell'industria milanese, l'industria delle armi.

Per maggiori informazioni www.museomilano.it



Convenzione AICE - CUCCIA & SIMINO: protezione della Proprietà Industriale e Intellettuale in Italia e all'estero



CUCCIA & SIMINO
Italian and European Patent Trademark and Design Attorneys

Aice ha stipulato una convenzione con lo studio indipendente Cuccia & Simino, con l'obiettivo di fornire consulenza in materia di Proprietà Industriale e Intellettuale **alle aziende associate** che desiderano adeguatamente **proteggere, in Italia e all'estero**, il risultato delle propria attività di ricerca e sviluppo (brevetti, design, copyright), nonché i propri segni distintivi (marchio - denominazione sociale).

La società Cuccia & Simino fruisce dell'esperienza acquisita dai soci fondatori in oltre 30 anni di attività nazionale ed internazionale.

Il servizio in convenzione è caratterizzato da:

Un approccio diretto

- Cuccia & Simino fa dell'attenzione al cliente un proprio punto distintivo: i professionisti dello studio sono a disposizione della clientela e offrono un servizio mirato alle esigenze dell'azienda.

Conflitti di competenza

- Cuccia & Simino garantisce un servizio indipendente non soggetto a pressioni che possano ostacolare gli interessi dei propri clienti.

Chiarezza, in vista di risultati positivi

- Cuccia & Simino fornisce risposte chiare e concrete, "confezionate su misura" in relazione alle specifiche esigenze delle aziende, medie o grandi dimensioni, con lo scopo di costituire un rapporto di fiducia a lungo termine.

Italia e resto del mondo

- Cuccia & Simino opera in Italia e collabora con una rete di studi selezionati in tutto il mondo.

Alle aziende associate AICE è offerta la disponibilità per un colloquio introduttivo gratuito e un tariffario convenzionato per successive consulenze.

Per maggiori informazioni le aziende interessate possono contattare la Segreteria Aice, D.ssa Raffaella Perino (Tel. 027750320/1 - Fax: 027750329, E-mail: aice@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).



ZAMPIERI SRL UNIPERSONALE

La società Zampieri srl si occupa di maniglie, accessori e articoli tecnici per mobili anche su specifico disegno del cliente e su richiesta confezionati attraverso linee automatiche.

La gamma comprende maniglie modulari, bordo anta, pomoli, la linea essential a presa aperta e chiusa nei diversi materiali quali alluminio, zama e acciaio inox.

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



Lotti Importex S.r.l

Principali Paesi in cui opera: Italia



Lotti presenta l'illuminazione nelle sue forme più svariate: la decorazione luminosa, il Natale, gli articoli di illuminotecnica che arredano il giardino e la casa. Spazia dalla luce calda di tradizionale sapore natalizio, alle nuove tendenze in fatto di decorazione luminosa per feste ed eventi durante tutto il tempo dell'anno.

La solida reputazione costruita con l'affidabilità, la serietà e la competenza pone Lotti ai vertici del mercato italiano e ne fa un punto di riferimento in materia di sicurezza e qualità.

Ricerca

Lotti ricerca e crea il nuovo: nelle forme, nei colori e negli effetti luminosi per soddisfare la clientela sempre più attenta ed esigente. La gamma dei prodotti, in costante sviluppo, è il frutto di un'accurata selezione dei materiali, della continua ricerca di nuove soluzioni tecniche, di un approfondito studio di design.

Gamma

Il vasto assortimento di decorazioni luminose natalizie di Lotti è firmato Xmas King, marchio noto per la sicurezza e la qualità, diffuso e rinomato in Italia e in Europa.

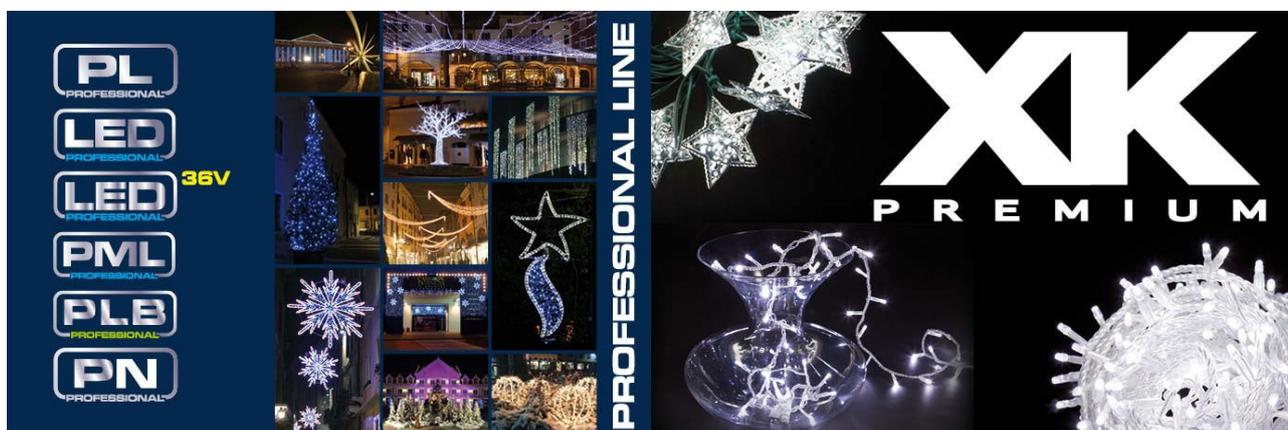
Il marchio LUXA identifica l'offerta di Lotti nel settore specifico dell'illuminotecnica, la risposta ad ogni necessità di illuminazione di ambienti e giardini.

Infine la gamma di adattatori, prese multiple e cavi a marchio Sicur Plus, offre l'opportunità di reperire facilmente prodotti sicuri e certificati presso un unico fornitore.

Distribuzione

Lotti gestisce direttamente i propri servizi logistici. Attraverso un processo integrato supportato da un magazzino di 13.000 m² e da un software all'avanguardia, assicura, per tutto l'anno, la massima rapidità nelle operazioni di prelievo, imballaggio e spedizione. La gamma è disponibile per la consegna fino al termine della stagione.

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





Bando “Finanza e E-Commerce” per favorire lo sviluppo e il consolidamento delle attività delle MPMI lombarde sui mercati esteri

Regione Lombardia e le Camere di Commercio lombarde promuovono il Bando “Finanza & E-commerce”, con l’obiettivo di accompagnare le imprese intenzionate a sviluppare e consolidare la propria posizione sui mercati esteri.

La misura è rivolta a:

- **MPMI lombarde** dei settori **manifatturiero, costruzioni, servizi alle imprese** (produzione software e consulenza informatica, ICT, servizi finanziari e assicurativi, attività legali e contabili, direzione aziendale e consulenza gestionale, studi di architettura e ingegneria, agenzie pubblicitarie, società di ricerche di mercato, attività di design, fotografia, traduzione e interpretariato).
- **Aggregazioni d’imprese** (compresi contratti di rete, con o senza soggettività giuridica), con almeno il 50% delle imprese partecipanti dei settori di cui sopra.

L’agevolazione consiste in un **contributo a fondo perduto al 50% fino ad Euro 5.000,00** (per la misura A) e **fino ad Euro 6.000,00** (per la misura B) per **due diverse linee di intervento**:

A. Redazione e attuazione di un **Piano finanziario aziendale per l’export** da predisporre e attuare con l’assistenza di un **Export Business Manager** già accreditato dalla Regione Lombardia.

B. Individuazione di **piattaforme e-marketplace B2C** e acquisizione di strumenti e servizi per avviare o qualificare l’attività di vendita sui canali e-commerce B2C

Il contributo per la **Linea B** potrà coprire **tutta la gamma di costi connessi alla presenza di un’impresa su una piattaforma e-commerce**: predisposizione dei prodotti, packaging, fotografie, traduzioni, marketing, *fee* di accesso alle piattaforme B2C.

Ogni soggetto richiedente potrà presentare **una sola richiesta di contributo per ogni linea di intervento**, fino ad un massimo di 2 richieste complessive per il presente bando.

Le domande possono essere presentate **dalle ore 14.30 del 6 aprile 2017** fino al momento in cui risulteranno esaurite le risorse stanziare e, comunque, **entro e non oltre le ore 12.00 del 21 luglio 2017**.

La procedura è esclusivamente telematica tramite il sito <http://webtelemaco.infocamere.it>.

Per entrambe le linee di intervento, è prevista una **procedura valutativa a sportello** che prevede una prenotazione del contributo secondo l’ordine cronologico di presentazione della domanda e il raggiungimento della soglia minima di ammissibilità tecnica fissata in **punti 60**, sino ad esaurimento delle risorse disponibili.

Per maggiori dettagli sulla modalità di presentazione della domanda le aziende interessate possono contattare la Segreteria Aice, Dott.ssa Valentina Mocchi (tel 027750320/1, fax 027750329, e-mail valentina.mocchi@unione.milano.it).



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

**Periodo di competenza: mensile MARZO e 1^ TRIMESTRE 2017
Martedì, 11 Aprile 2017**

Ai fini dell'elaborazione e presentazione dei modelli intrastat, lo sportello intrastat per la raccolta delle fatture di acquisto e di vendita, periodo di competenza - mese di **MARZO 2017** e **1^ TRIMESTRE 2017**, sarà aperto in data **Martedì 11 APRILE 2017**.

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

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

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

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

Vuoi orientarti in un nuovo mercato?

- Individuazione del mercato obiettivo
- Definizione del canale di vendita

Aice
Associazione Italiana Commercio Estero
Italian Association of Foreign Trade

Cresci all'estero con Aice
Associazione Italiana Commercio Estero

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

Sei alla ricerca di controparti all'estero?

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

Vuoi concludere con successo una transazione internazionale?

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

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



Lavoratori extracomunitari Flussi di ingresso dei lavoratori extraUE per l'anno 2017

In attesa della pubblicazione in Gazzetta Ufficiale del D.P.C.M. 13 febbraio 2017, i Ministeri del Lavoro e dell'Interno, con circolare congiunta n. 902 dell'8 marzo c.a., forniscono precisazioni relativamente alla **programmazione transitoria dei flussi di ingresso dei lavoratori non comunitari nel territorio dello Stato per l'anno 2017**.

La quota di ingressi in Italia, per motivi di lavoro subordinato non stagionale e di lavoro autonomo, è pari a 13.850 unità. La quota complessiva è così ripartita:

- **500** lavoratori stranieri, non comunitari residenti all'estero, che abbiano completato programmi di formazione e istruzione nei Paesi d'origine ai sensi dell'art. 23 del decreto legislativo 25 luglio 1998, n. 286;
- **100** lavoratori stranieri per motivi di lavoro subordinato non stagionale e di lavoro autonomo di origine italiana per parte di almeno uno dei genitori fino al terzo grado di linea diretta di ascendenza, residenti in Argentina, Uruguay, Venezuela e Brasile;
- **2.400** lavoratori autonomi.

Le restanti **10.850** quote vengono riservate a coloro che intendano **convertire** in lavoro subordinato il permesso di soggiorno già posseduto ad altro titolo.

A partire dalle ore 9.00 del 14 marzo prossimo sarà disponibile l'applicativo per la precompilazione dei moduli di domanda all'indirizzo <https://nullaostalavoro.dlci.interno.it> e saranno trasmesse, esclusivamente con le consuete modalità telematiche, per le categorie dei lavoratori non comunitari per lavoro non stagionale ed autonomo, dalle ore 9,00 del settimo giorno successivo alla data di pubblicazione del citato decreto nella Gazzetta Ufficiale.

[Fonte: LavoroNews]



Le retribuzioni convenzionali per il calcolo dei premi Inail dei lavoratori italiani all'estero

L'Inail, con circolare n. 12 del 9 marzo c.a., informa che, a decorrere **dal 1° gennaio al 31 dicembre 2017**, il calcolo dei premi dei lavoratori operanti in Paesi extracomunitari, con i quali non vigono accordi di sicurezza sociale, dovrà essere effettuato sulla base delle retribuzioni convenzionali, determinate con il decreto interministeriale 22 dicembre 2016.

[Fonte: LavoroNews]



Convenzioni Unione a disposizione dei Soci AICE

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

NEW Nuova convenzione con Moneynet

Una convenzione, tanti vantaggi Moneynet, Istituto di Pagamento con oltre 300.000 POS gestiti su tutto il territorio nazionale, offre nell'ambito dei pagamenti elettronici gestiti tramite terminale POS, una serie di servizi a condizioni economiche esclusive e riservate.



Istituto di Pagamento

I servizi di pagamento proposti sono garantiti qualitativamente, innovativi e aggiornabili nel tempo, affidabili tecnologicamente e indipendenti dal sistema bancario.

Inoltre l'associato che si convenziona:

- non è obbligato all'apertura di un Conto di Pagamento
- può collegare al POS diversi Conti Correnti
- ha diritto ad assistenza altamente qualificata
- può attivare ulteriori servizi a valore aggiunto
- dispone di strumenti per la gestione e la rendicontazione semplici e immediati

Per gli associati Confcommercio

Rivolgiti alla Tua Associazione per richiedere il contatto del commerciale Moneynet dedicato ai soci Confcommercio e ricevere l'attestato di socio necessario per accedere alla Convenzione.

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



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 Vittoria Assicurazioni

NEW Sconti fino al 40% e prodotti realizzati in esclusiva per il Sistema Confcommercio

La collaborazione Confcommercio-Imprese per l'Italia e Vittoria Assicurazioni arricchisce la propria offerta, proponendo agli Associati Confcommercio e ai loro familiari e dipendenti, coperture assicurative a condizioni economiche vantaggiose, con sconti dal 10% al 40% e

prodotti realizzati in esclusiva per il Sistema Confcommercio.

L'offerta di prodotti Vittoria Assicurazioni si fa sempre più interessante: in considerazione della centralità che assume oggi la previdenza complementare, **per fronteggiare la riduzione del reddito** in età pensionabile, Vittoria Assicurazioni aggiunge alle polizze in convenzione il nuovo prodotto **Piano Individuale Pensionistico Vittoria**.

I consulenti Vittoria Assicurazioni sono a disposizione degli Associati per dare tutte le informazioni utili per costruire il piano di previdenza integrativa più adeguato alle proprie esigenze. Vittoria Assicurazioni ha realizzato **nuovi prodotti in esclusiva Confcommercio**:

A chi ricerca un servizio in grado di sopperire alle carenze del sistema pubblico.

A chi intende avvalersi di strutture sanitarie e medici altamente qualificati senza preoccuparsi dei costi.

Multirischi Esercizi Commerciali

Multirischi Alberghi

Infortunati Globale

Indennità giornaliera per ricovero

Rimborso Spese Sanitarie Elite

Vittoria a Modo Mio

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



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



STUDIO PAGAMENTI 2017

Cash Management: novità e cambiamenti in atto

Milano, 11 Aprile 2017 - Sede Gruppo 24 Ore Milano

Eventi e
convegni

STUDIO PAGAMENTI



Arriva la **13° Edizione dello Studio Pagamenti**, l'appuntamento annuale in cui CEO, CFO, Direttori Commerciali e responsabili dell'area credito e amministrativa condividono esperienze e si confrontano su politiche commerciali, gestione del working capital e sviluppo del business.

Lo Studio Pagamenti è organizzato da CRIBIS D&B in collaborazione con IlSole24Ore e ha avuto in ognuna delle ultime edizioni oltre 500 partecipanti, a dimostrazione di come **la gestione dei pagamenti sia un tema centrale nei mercati BtoB**.

Temi dell'edizione 2017 saranno:

- Trend dei comportamenti di pagamento in Europa e nel Mondo
- Internazionalizzazione e sviluppo commerciale
- Working Capital e strategie di investimento
- Condivisione delle informazioni e benchmark di mercato
- Rischio commerciale e gestione del portafoglio clienti
- Per maggiori informazioni

L'evento è gratuito e si terrà l'11 Aprile presso la sede GRUPPO 24 Ore in via Monte Rosa 91 a Milano.

[Iscriviti](#)

Nel corso dell'evento saranno presentati i risultati dello Studio Pagamenti, **l'Osservatorio annuale di CRIBIS D&B** che illustra i trend e le performance di pagamento delle aziende italiane in un confronto con le altre realtà europee ed internazionali.





HONG KONG INTERNATIONAL WINE AND SPIRITS FAIR **Hong Kong, 9/11 Novembre 2017** **Padiglione Italiano** **Allestimento ITALY "Italian Upgrade Booth 2017"**

Anche per l'edizione 2017, **ICE - Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane** curerà la partecipazione italiana all'**Hong Kong International Wine & Spirits Fair**, fiera internazionale dedicata alle bevande alcoliche e non, ai servizi, investimenti, accessori ed attrezzature legati al vino, nonché all'olio ed ai prodotti alimentari di accompagnamento al vino.

La manifestazione, organizzata dall'Hong Kong Trade Development Council-HKTDC e giunta alla 10^a edizione, si svolgerà ad **Hong Kong dal 9 all' 11 Novembre 2017**, presso l'Hong Kong Convention & Exhibition Centre - Wan Chai e sarà aperta anche al pubblico nella sola giornata del 11 Novembre 2017.

L'edizione 2016 ha visto la partecipazione di 1.067 espositori provenienti da 37 paesi, occupando una superficie di 16.627 mq ed è stata visitata da 19.418 buyer provenienti da 68 paesi. **Il Padiglione Italiano ha registrato il maggior numero di presenze con i suoi 163 espositori.** Tutte le informazioni sono disponibili sul sito ufficiale della fiera <http://m.hktdc.com/fair/hkwinefair-en/HKTDC-Hong-Kong-International-Wine-and-Spirits-Fair.html>

COSTI DI PARTECIPAZIONE

L'area del **Padiglione Italiano** coordinata da ICE-Agenzia ospiterà, in forma singola o collettiva, le aziende italiane dei settori merceologici ammessi. Sono possibili varie forme di partecipazione:

- Partecipazione con allestimento HKTDC di tipo **STANDARD**. Il costo di un'unità pari a 9sqm e' di US\$6,485;
- Partecipazione con allestimento HKTDC di tipo **ITALY "Italian Upgrade Booth 2016"** di 9 mq (3x3) al costo di US\$6,675 (US\$6,485 + US\$190). Tale allestimento sarà realizzato appositamente per gli espositori italiani secondo i progetti e con gli arredi descritti in dettaglio.



-
- Prenotazione di **area nuda** per un minimo di 18 mq al costo di US\$618 al mq, con allestimento scelto dall'azienda ed a proprio carico.

Alle Associazioni, CCIAA, Consorzi, ecc. che intendono partecipare in forma collettiva è richiesta:

- una prenotazione d'area nuda complessiva di almeno 45 mq, che preveda almeno 4,5 mq per ciascun espositore al suo interno;
- in alternativa, una prenotazione di uno stand preallestito di almeno 9 mq per ogni singolo espositore.

Sono concesse le seguenti **agevolazioni**:

- **Early Bird Discount**: sarà applicato lo sconto del 5% sul costo base di partecipazione per adesioni e pagamenti effettuati **entro il 30 Giugno 2017**; lo sconto è del 10% per gli espositori presenti nell'edizione 2016;
- **Volume Discount**: sono previsti sconti del 3%, 5%, 8% 10% sul costo base di partecipazione per la prenotazione di ampie metrature, rispettivamente per "18-44" mq, "45-89" mq, "90-179" mq, "oltre i 180" mq;
- **ulteriori sconti ed agevolazioni** sono riportati in dettaglio nel modulo di iscrizione .

Gli sconti non si applicano sulla differenza tra il costo dell'allestimento **Italian Upgrade Booth 2017** e Standard, pari a US\$190. Il totale degli sconti applicati non può superare il 20%.

MODALITA' DI ADESIONE

Per partecipare è necessario iscriversi compilando scheda di adesione **entro e non oltre il 15 Luglio 2017**.

Le iscrizioni ed i pagamenti pervenuti **entro il 30 Giugno 2017** godranno della scontistica di cui sopra.

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



SOSTENIAMO IL VOSTRO FUTURO.





notizie dal
mondo

I benefici dei Distretti industriali in Cina

Mentre i salari sono in continua crescita e l'economia cinese guarda sempre più ai servizi, i distretti industriali ricevono particolare attenzione e investimenti per garantire qualità ai settori manifatturieri. Potendo contare, ad esempio e tra le altre cose, su trasporti efficienti e meno costosi, i distretti industriali forniscono stabilità, concentrando nello stesso territorio aziende spesso appartenenti alla stessa filiera produttiva. Mentre la Cina cerca di consumare internamente di più, il suo settore manifatturiero affronta una competizione crescente da parte degli Stati membri ASEAN, come il Vietnam e l'Indonesia, che vantano manodopera a basso costo. Ciononostante, le province costiere cinesi offrono agli investitori infrastrutture all'avanguardia, di cui i Paesi ASEAN non dispongono ancora. Tra le ragioni per la sempreverde competitività cinese nel manifatturiero non si possono ignorare elementi come la vicinanza geografica delle produzioni complementari e la presenza di società e istituzioni con la stessa mentalità.

Cos'è un distretto industriale

Un "distretto industriale" viene definito come un sistema di attività economiche simili in un territorio circoscritto, con l'obiettivo di una crescita collettiva. Questi distretti ambiscono a creare un ambiente dove la comunicazione è trasparente e a costruire un'ecosistema più efficiente per la progettazione, la produzione e la distribuzione.



Un distretto industriale efficace non si concentra sulla fase di sviluppo del prodotto, ma fa leva sulle risorse locali, sulle istituzioni e sui servizi complementari. Un distretto offre un network di attività economiche che è facilmente fruibile dai fornitori, dai compratori e dai centri di ricerca e sviluppo. Un valido esempio è dato dalla città di Shenzhen, nota per i prodotti ad alta tecnologia, dove la crescita e la stabilità del sistema economico sono determinati dalla presenza di attività economiche simili e integrate tra di loro.

Shenzhen

I distretti industriali sono storicamente localizzati in Paesi con produzioni manifatturiere avanzate, come insegna l'esperienza italiana. L'India e la Cina hanno riconosciuto l'importanza dei distretti e si sono impegnate nel loro sviluppo. La città della Cina in cui questi vantaggi sono più evidenti è senza dubbio Shenzhen. Conosciuta come la "Silicon Valley cinese", vanta oltre 4.700 società high-tech e 30.000 aziende attive nel campo della scienza e della tecnologia. Shenzhen è divenuta un punto di riferimento per il design, per la produzione e per la distribuzione di prodotti ad alta tecnologia, grazie alla sua ampia base manifatturiera e al suo investimento in R&S che si attesta al 4,02 per cento del PIL della città (una percentuale non dissimile da quella della Corea del Sud).

L'ascesa del settore manifatturiero in ASEAN

I costi crescenti del lavoro in Cina, così come le alternative disponibili nella regione ASEAN, hanno accresciuto i dubbi sulla supremazia cinese, storicamente incontrastata. Il rapido sviluppo del Paese ha comportato un aumento dei costi di produzione e ha diminuito la profittabilità delle società straniere operanti in Cina. I Paesi ASEAN stanno crescendo ad un tasso costante, offrendo agli investitori stranieri incentivi fiscali e bassi costi di produzione e di assemblaggio.

Come già anticipato, i Paesi del Sud-est asiatico affrontano ancor oggi notevoli difficoltà nell'attrarre investimenti diretti esteri e nello sviluppare una rete di infrastrutture locali: le capitali e le maggiori città portuali hanno infrastrutture adeguate e una forza lavoro qualificata, ma questi servizi sono ancora inadeguati nelle regioni rurali.

Il presidente indonesiano Joko Widodo ha implementato politiche di incentivo fiscale per le società che investono in una delle nove Zone Economiche Speciali (ZES). Tuttavia, lo scopo di queste ZES è quello di spronare lo sviluppo delle aree rurali o sottosviluppate del Paese.

Ciò esemplifica il fatto che i potenziali investitori nei mercati emergenti dell'Asia dovrebbero considerare attentamente tutte le implicazioni di un investimento.

Raggiungere la stabilità economica

Oggi il distretto industriale continua ad essere uno strumento efficace per una trasformazione economica. Il Science Publishing Group ha pubblicato un report redatto dall'International Journal of Business and Economics Research che analizza i benefici dei distretti industriali per le città cinesi, i cui affari vertono sulle risorse naturali. L'articolo spiega come i distretti industriali sviluppati con un'ottica strategica possano aiutare le città ad adottare un approccio proattivo per diventare più sostenibili. Raggruppando attività economiche che si trovano lungo la stessa supply-chain, si può creare un'economia locale sana e sostenibile.

Recentemente l'Erario ha iniziato a promuovere riforme fiscali volte a preservare le risorse naturali del Paese. Queste regolamentazioni avranno sicuramente un effetto positivo, anche se le città che dipendono economicamente dalle risorse naturali hanno già subito una drastica riduzione dell'offerta.

Questi casi hanno reso evidenti alle autorità locali i benefici della creazione di un eventuale distretto industriale.

A Fuxin, dove è presente un radicato distretto industriale nella lavorazione dell'agate, esso serve a controbilanciare l'attività estrattiva e il licenziamento di una porzione significativa della forza lavoro del Fuxin Mining Group. Questo distretto industriale è una delle forze motrici della città, perché occupa il 50 per cento del mercato e offre 30.000 posti di lavoro.

Realtà simili a quella di Fuxin sono il distretto industriale di Liaoyuan, dove si producono calze, quello di Benxi per la medicina tradizionale cinese e Baotou per il lantanio. Dato che queste città hanno esaurito le riserve di ferro e carbone, la creazione di un distretto industriale si è dimostrata un rimedio efficace per migliorare la situazione economica.

La Cina sfrutta le proprie risorse naturali ad un ritmo allarmante e per sopperire alla domanda interna è costretta a ricorrere all'importazione.

Un resoconto redatto dalla società di consulenza Ernst & Young posiziona la Cina nei primi posti nell'estrazione mineraria e nell'acquisto di metalli nel 2014. L'importazione di risorse naturali dovrebbe costituire un segnale per le economie locali che è necessario considerare soluzioni economiche alternative. In questi casi, soprattutto nelle regioni interne che offrono costi contenuti, il distretto industriale si è già dimostrato un sostituto adeguato.

Cosa osserviamo

Mentre l'industria manifatturiera dei Paesi ASEAN costituisce una minaccia crescente per quella cinese, i distretti industriali possono offrire stabilità economica. Questo è particolarmente valido per le aree ricche di risorse, dove i costi del lavoro sono ancora minori rispetto alle regioni costiere.

Ci si aspetta che il prossimo cambiamento economico favorisca la produzione hi-tech, come già accade nella dinamica città di Shenzhen.

La realizzazione di questa trasformazione porterebbe ad un cambiamento competitivo della Cina e garantirebbe uno sviluppo continuo.

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



Le nuove opportunità della manifattura indonesiana

Numerose società, per soddisfare le proprie esigenze produttive, stanno distogliendo lo sguardo dalla Cina a favore di altri Paesi. Tra questi, l'Indonesia sta diventando un'alternativa sempre più interessante. Mediante l'introduzione di nuovi incentivi a favore degli investimenti, che si aggiungono all'ingente forza lavoro e alla crescita della classe media, l'Indonesia sta infatti mostrando chiaramente come intenda diventare un importante hub manifatturiero nel Sud-est asiatico.

Tuttavia, nonostante l'industria manifatturiera indonesiana stia mostrando promettenti segnali di crescita, le regolamentazioni che riguardano il settore sono tuttora stringenti e sono ulteriormente complicate dalle lungaggini burocratiche del governo. La legislazione ambigua, combinata con profonde differenze regionali a livello infrastrutturale, fa sì che per i potenziali investitori sia essenziale comprendere le profonde dinamiche del settore.

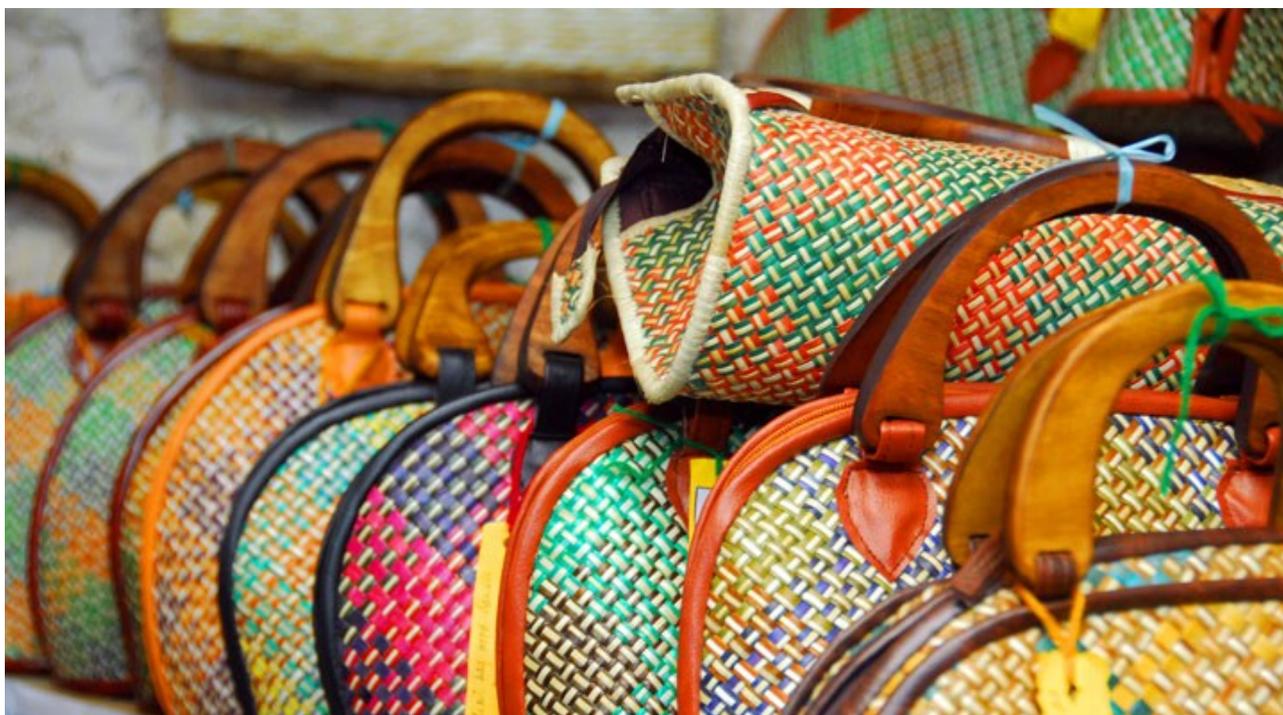
A tale proposito, in questo articolo introduciamo la situazione attuale degli investimenti in Indonesia, considerando gli incentivi, i settori in rapida crescita, e le località maggiormente economiche.

L'industria manifatturiera indonesiana

Prima della crisi finanziaria asiatica del 1997, il settore manifatturiero indonesiano era solido e in rapida crescita. Solo due anni prima della crisi, il settore non-oil and gas mostrava un tasso di crescita superiore al 12%. Tuttavia, nel 2001 tale tasso era crollato al 4%. In seguito a tale contrazione, tra il 2004 e il 2011 il settore manifatturiero ha alternato fasi di contrazione e di espansione. Tuttavia, nonostante tale volatilità, nello stesso periodo il settore ha fatto registrare un tasso medio di crescita pari al 5,5%. Infine, nel 2014, il presidente Joko Widodo, noto anche come Jokowi, si è insediato con il preciso obiettivo di stabilizzare e riformare il settore manifatturiero.

Il piano d'azione di Jokowi

Jokowi considera la manifattura un settore strategico per lo sviluppo dell'economia indonesiana e per creare occupazione per i 2,3 milioni di persone che ogni anno entrano a far parte della forza lavoro. Il governo indonesiano negli ultimi anni ha compiuto passi concreti per attrarre gli Investimenti Diretti Esteri nell'industria manifatturiera, e sin dall'insediamento Jokowi ha varato una serie di misure volte a permettere agli investitori stranieri di avere accesso a più settori, tra cui il settore farmaceutico. In aggiunta alla maggiore liberalizzazione degli investimenti, con le riforme è stato creato un unico dipartimento per l'approvazione degli investimenti, sono stati introdotti incentivi alle esportazioni, sono state create zone economiche speciali, e sono stati programmati incentivi alle importazioni per promuovere gli investimenti nel settore manifatturiero. Sull'onda di tali cambiamenti, le proiezioni mostrano come il contributo offerto dal settore manifatturiero al PIL dovrebbe crescere dell'8,5%, raggiungendo il 30% nel 2025. Il governo dovrà cercare di smorzare i dubbi degli investitori relativi alla produttività nazionale aggregata.



Demografia del settore manifatturiero

Le abbondanti risorse naturali e lo sviluppo di una nuova classe media di consumatori rendono l'Indonesia una località attraente per l'industria manifatturiera. I medesimi fattori supportano anche un vasto settore food and beverage, tuttavia al suo interno poche aziende hanno un orizzonte internazionale, che rappresenterebbe invece una notevole opportunità per i nuovi investitori. A seguire si hanno elettronica, automotive, e chimica-farmaceutica, che hanno mostrato notevoli livelli di crescita nella prima parte del 2016, mentre i segmenti non tecnologici hanno mostrato un'espansione dal 2012 al 2015. Nel complesso, il governo sta concentrando i propri sforzi verso l'incremento del valore aggiunto in settori chiave quali quello dei beni capitale, energetico e tessile.

Centri manifatturieri

Jakarta, Bandung and Surabaya rappresentano i maggiori centri manifatturieri in Indonesia e si trovano tutti sull'isola di Java. Tali località sono popolari per via delle loro infrastrutture, ma il governo si sta sforzando per realizzare infrastrutture anche in aree periferiche dove gli stipendi sono del 40-50% inferiori. Entro 15 anni il governo punta a creare 36 distretti manifatturieri al di fuori dell'isola di Java per attrarre nuovi investitori. Nel complesso, i costi della manifattura in Indonesia sono un terzo di quelli della Cina. Tuttavia, Jokowi e la sua amministrazione hanno bisogno di rafforzare gli incentivi per consentire agli investitori di avvantaggiarsi delle offerte dell'Indonesia anche al di fuori dell'isola di Java.

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



Nuova sentenza Corte UE sull'IVA per gli e-book

A due anni esatti dalla ultima sentenza, la Corte di Giustizia dell'UE torna a ribadire la possibilità del legislatore nazionale di differenziare tra le pubblicazioni cartacee ed elettroniche, al fine dell'applicazione dell'aliquota IVA.

Tuttavia, con la pubblicazione del Piano d'azione per l'IVA dello scorso 1° dicembre, la Commissione ha già presentato una proposta che mira a superare tale differenziazione tra pubblicazioni cartacee ed elettroniche.

[Fonte: Europa News]



La posizione del CESE in materia di migrazione



La posizione del CESE in materia di migrazione

Dicembre 2016

“Questa difficile situazione esige che i paesi europei dimostrino solidarietà: solidarietà nei confronti delle persone in fuga da guerre, persecuzioni, conflitti e povertà, e solidarietà reciproca. Garantire a queste persone un ingresso sicuro e accoglienza è responsabilità di tutti gli Stati membri e fa parte dei nostri valori europei fondamentali. 'Risoluzione del CESE sull'attuale crisi dei rifugiati.'”

Contesto

I flussi migratori diretti verso l'UE nel periodo 2015-2016 hanno assunto dimensioni eccezionali se comparati ai movimenti precedenti. Secondo l'Organizzazione internazionale per le migrazioni, nel 2015 soltanto

si sono registrati circa 1,1 milioni di arrivi di cittadini di paesi terzi nell'UE, cifre che fanno di questa una delle più gravi crisi di rifugiati e sfollati dalla seconda guerra mondiale. Nel 2016, alla fine di maggio, erano state introdotte 500 000 domande di protezione internazionale².

Il ruolo della **società civile** è stato fondamentale nel contribuire a rendere più umana la gestione della crisi migratoria. Senza la reazione delle diverse ONG, enti di beneficenza e dei singoli individui, la tragica situazione umanitaria che si è creata in numerosi paesi d'Europa avrebbe potuto assumere dimensioni ancor più gravi.

Il CESE ha condotto **12 missioni d'informazione** per incontrare le organizzazioni della società civile che lavorano con i rifugiati. In generale, i messaggi essenziali che si ritrovano nella relazione di sintesi riguardanti le visite in loco in Austria, Bulgaria, Croazia, Germania, Grecia, Ungheria, Italia, Malta, Polonia, Slovenia, Svezia, oltre una visita aggiuntiva in Turchia, mettono in evidenza la necessità di ridurre il numero di arrivi (irregolari) in Europa, di accogliere e assistere i rifugiati in modo umano, di offrire un sostegno più adeguato alle organizzazioni della società civile che lavorano in questo campo, di cambiare la narrazione attuale e operare per l'integrazione dei rifugiati. Tale relazione di sintesi è stata presentata alla sessione plenaria del CESE dal vicepresidente del Comitato, Gonçalo Lobo Xavier.



I rifugiati hanno bisogno di **rotte sicure e legali** per entrare nell'UE. Tutte le parti interessate, europee e nazionali, devono adottare un approccio più coordinato, basato su una responsabilità condivisa, un'assegnazione equa, un'impostazione convergente e il rispetto per i diritti fondamentali, prevedendo più possibilità di riunificazione familiare, ricollocazione e reinsediamento.

Da molto tempo il CESE sostiene la necessità di una nuova politica in materia di migrazione ed asilo, basata sulla solidarietà e su una legislazione armonizzata; nel contempo la legislazione esistente dovrebbe essere consolidata mediante un **Codice dell'immigrazione**.

Il CESE insiste perché alla base di una politica comune in materia di immigrazione vi sia una maggiore condivisione di responsabilità. Inoltre il CESE è un sostenitore dell'idea della riforma del sistema europeo comune di asilo al fine di garantire una politica dell'asilo più efficiente, equa e umana. La cooperazione con i paesi terzi di origine o di transito è vitale per attaccare alla radice le cause della migrazione involontaria⁴, specialmente nel clima che regna attualmente in politica estera.

Al di là di questo e oltre a ciò, il CESE auspica che la politica dell'UE sia improntata a un **approccio umanitario**, che contrasti il discorso nazionale, spesso xenofobo, che fa leva sulla percezione che i "migranti irregolari" costituiscano una minaccia. La posizione fondamentale del CESE è che i migranti sono esseri umani che hanno gli stessi diritti fondamentali dei cittadini dell'UE, diritti che devono essere rispettati e tutelati quale che sia lo status giuridico della persona⁵. Il CESE osserva con preoccupazione che in Europa crescono l'intolleranza, il razzismo e la xenofobia nei confronti degli immigrati.

Il CESE auspica altresì che si combattano con decisione i discorsi che incitano all'odio, la disinformazione sui rifugiati e i discorsi xenofobi, mettendo in risalto i contributi positivi offerti dai rifugiati. I rifugiati an-

e i discorsi xenofobi, mettendo in risalto i contributi positivi offerti dai rifugiati. I rifugiati andrebbero visti non come una minaccia, ma come un'opportunità per il modello economico e sociale europeo. Dovrebbero essere attuate politiche d'integrazione sostenibili di lungo periodo, che prevedano il vaglio e il riconoscimento delle competenze, istruzione e formazione, allo scopo di stimolare l'economia.

Il CESE e la Commissione europea organizzano congiuntamente ogni anno il Forum europeo della migrazione, una piattaforma che dà voce a oltre 150 organizzazioni della società civile attive nel campo della migrazione e dell'integrazione e che promuovono un dialogo attivo con le istituzioni europee su temi quali la migrazione, l'asilo e l'integrazione dei cittadini di paesi terzi. L'ultimo Forum europeo della migrazione, tenutosi nell'aprile 2016, ha presentato il feedback della società civile sul Piano d'azione dell'UE sull' integrazione dei cittadini dei paesi terzi, adottato poi nel giugno 2016.

Il ruolo della società civile

È essenziale che la società civile sia consultata in modo adeguato in merito allo sviluppo della futura politica dell'UE in materia di migrazione, allo scopo di garantire l'attuazione e la messa in pratica delle norme dell'UE sul campo. Le organizzazioni della società civile infatti possono aiutare a garantire risposte efficaci alle crisi da parte di attori diversi grazie al loro ruolo nel facilitare l'accesso ai servizi e alla giustizia, nonché all'informazione. Esse possono inoltre svolgere un ruolo attivo nello sfatare i miti sulla migrazione, permettendo un dibattito più onesto.

Il CESE ha sempre sottolineato il ruolo fondamentale della società civile organizzata, in Europa e nei paesi terzi, nel dotare le politiche d'immigrazione dell'Europa di una dimensione sociale e di un valore aggiunto. Se i governi possono creare il quadro per l'immigrazione, l'integrazione stessa può avvenire solo a livello di base, nei luoghi di lavoro, nelle scuole, nei circoli, ecc.

In quanto organo dell'UE che rappresenta la società civile, il CESE ha svolto un ruolo fondamentale nel definire l'agenda per l'integrazione dei migranti. Il CESE sottolinea che l'integrazione dei nuovi arrivati è un processo sociale di lungo periodo complesso, con molte dimensioni e molte parti direttamente interessate, particolarmente a livello locale. Sin dai primi anni 2000 il CESE reclama una politica d'integrazione adeguata a livello dell'UE, insistendo con le autorità nazionali, locali e regionali perché adottino un ventaglio di politiche nel campo dell'istruzione, dell'assistenza sanitaria e della famiglia.

Nel 2009, il CESE è stato anche il promotore della creazione del Forum europeo dell'integrazione, che ha riunito che ha riunito rappresentanti delle organizzazioni della società civile attive in questo campo. Nel 2015, il forum è stato trasformato nel Forum europeo della migrazione, estendendo il suo raggio d'azione a temi collegati all'immigrazione e all'asilo.

Nel 2016 il CESE si è molto impegnato sulla questione delle migrazioni. In marzo il Comitato ha dedicato a questo tema il suo evento annuale La vostra Europa, la vostra opinione, che riunisce i giovani europei di età compresa tra i 16 e i 17 anni per discutere delle grandi questioni che interessano l'Europa.

In novembre, il seminario annuale degli addetti stampa della società civile ha avuto per tema: Comunicare sul tema della migrazione e, in dicembre, il premio della società civile è stato conferito dal CESE alle iniziative tese a migliorare le condizioni di vita dei migranti e facilitarne l'integrazione.

Integrazione e mercato del lavoro

Il CESE ha spesso messo in evidenza gli effetti positivi di un flusso controllato di immigrati, non da ultimo nell'affrontare la bomba a orologeria demografica dell'Europa; entro il 2025 più del 20 % degli europei avrà 65 anni e più. Una politica d'immigrazione europea responsabile e equilibrata, con misure appropriate per

garantire l'inclusione sociale dei migranti, aiuterà a ringiovanire la forza lavoro e darà così slancio all'economia.

Il CESE ritiene che **l'occupazione sia essenziale per l'integrazione**. La creazione di capacità per far coincidere offerta e domanda di lavoro, promuovendo l'imprenditorialità e la formazione professionale, sono elementi necessari per migliorare l'occupabilità dei migranti. Un altro dei maggiori problemi da risolvere – e che colpisce molti immigrati e molte aziende – è quello del riconoscimento delle qualificazioni accademiche e professionali. Il CESE chiede una strategia europea e misure per promuovere l'"afflusso di cervelli", vale a dire una strategia che renda l'Europa più attraente per individui di talento, e per abbattere le barriere ingiustificate all'entrata, quali il mancato riconoscimento delle qualificazioni professionali e accademiche.

Quadro politico

Le perturbazioni causate nel periodo 2015-2016 dai flussi migratori hanno dato origine a una serie di decisioni e di scelte politiche a livello europeo. Nel maggio 2015 la Commissione ha adottato **l'Agenda europea sulla migrazione**, che delinea l'approccio generale alla migrazione, legale e irregolare, nell'Unione e i quattro pilastri che lo sostengono. Essa è stata seguita poco dopo dalla comunicazione **Gestire la crisi dei rifugiati**, insieme con le misure del Consiglio per ricollocare le persone che necessitano di protezione internazionale. L'approccio per la gestione dei flussi migratori nei paesi in prima linea ha condotto alla riforma del **Sistema europeo comune di asilo**, per esempio alla revisione del meccanismo di Dublino oppure all'applicazione del **"Pacchetto frontiere"**. Come ultimo punto, ma non per questo meno importante, il **Vertice della Valletta** del novembre 2015 ha portato le questioni della migrazione al centro delle relazioni dell'UE con il continente africano, mentre la **Dichiarazione UE-Turchia** del marzo 2016 ha definito nuovi modi di gestione dei flussi migratori.

Nel giugno 2016 è stato adottato il **Piano d'azione sull'integrazione dei cittadini di paesi terzi** ed è stato annunciato un **Nuovo quadro di partenariato per la migrazione** allo scopo di rafforzare ulteriormente la cooperazione con i paesi terzi per una migliore gestione della migrazione. L'UE sta, inoltre, cercando di evitare i flussi migratori irregolari che arrivano attraverso la rotta del Mediterraneo centrale e orientale⁸. La cooperazione con i paesi terzi d'origine o di transito nel contesto degli strumenti dell'UE come i dialoghi ad alto livello, il riesame della politica di vicinato europea, i quadri di partenariato della cooperazione o anche il **Piano europeo per gli investimenti esterni**, lanciato nel settembre 2016, hanno ulteriormente migliorato la cooperazione con i paesi non UE.

Anche gli **strumenti finanziari dell'UE** stanno aiutando a creare un futuro migliore più vicino a casa per coloro che altrimenti potrebbero essere stati pronti a mettere in pericolo le loro vite in un rischioso viaggio verso l'Europa.

Il Fondo fiduciario regionale in risposta alla crisi siriana, il **Fondo fiduciario di emergenza per l'Africa** e lo **Strumento per i rifugiati in Turchia** hanno integrato i programmi finanziari esistenti nei paesi d'origine. All'interno dell'UE, il Fondo Asilo, migrazione e integrazione e i fondi strutturali europei sono strumenti che coadiuvano gli sforzi nazionali per la sistemazione e l'integrazione dei nuovi arrivati.

[Fonte: CESE]



Esportare alcolici in Cina: guida alla procedura



Pubblicazione a cura di EU SME Centre

Prezzo: 30 euro

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

Negli ultimi decenni, il mercato delle bevande alcoliche in Cina è cresciuto significativamente raggiungendo i 687 milioni di ettolitri (hl) nel 2014, con un tasso annuo di crescita composto del 5,3% dal 2009 al 2014. Tuttavia, la procedura per portare i vostri prodotti dall'estero ai consumatori cinesi non è così facile.

E' necessario capire come funziona la procedura, quali documenti servono, costi e tempi. Ad esempio, quando si prepara l'etichetta per il prodotto, è importante verificare quali sono i contenuti richiesti dalle autorità cinesi per vendere in Cina.

Questa guida di 19 pagine (in lingua inglese) a cura di **EU SME Centre** fornisce una chiara sintesi della procedura in sette step. È inoltre possibile trovare un elenco di risorse utili per reperire ulteriori informazioni.

Key Contents

Step-by-Step Guide to the Export Procedure

- Step One: **Identification of a Local Qualified Distributor**
- Step Two: **Registration on Updated Registration System for Importers and Exporters of Imported Alcoholic Beverages**
- Step Three: **Labelling Alcoholic Beverages**
- Step Four: **Importer Filing and Label Filing at China Inspection and Quarantine (CIQ)**
- Step Five: **Documents Preparation and CIQ Inspection**
- Step Six: **Sample inspection to Clear Chinese Customs**
- Step Seven: **Tariffs and Tax**

Appendix

- Relevant Standards
- Relevant Regulations
- Alcoholic Drinks' E-commerce Platforms
- Relevant Exhibitions – Trade Fairs
- Relevant Associations
- Relevant EU SME Centre Publications

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

Relevant EU SME Centre Trainings

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



Agenzia Entrate Comunicazioni relative ai modelli Intrastat



COMUNICATO STAMPA

Nelle more della definizione del quadro giuridico relativo agli adempimenti in materia di Intrastat, per il mese di gennaio 2017 è stato precisato con il comunicato stampa del 17 febbraio 2017 che l'obbligo di trasmissione delle comunicazioni Intra-2 permaneva, ai soli fini statistici, a carico dei soli soggetti passivi IVA già tenuti alla presentazione mensile di detti modelli. Sulla base di tali precisazioni i contribuenti interessati hanno, per la quasi totalità, adempiuto correttamente all'obbligo.

Ferma restando la validità di tali indicazioni per il mese di gennaio 2017, si rileva che, a partire dagli adempimenti relativi al mese di febbraio, occorre far riferimento ad un mutato quadro giuridico. L'entrata in vigore della legge n. 19 del 28 febbraio 2017, di conversione del D.L. n. 244/2016 (cosiddetto "Decreto Mil-leproroghe") ha determinato la proroga degli obblighi Intrastat vigenti alla data di entrata in vigore del D.L. n. 193/2016 e, dunque, il ripristino dell'obbligo per il 2017 di comunicazione dei dati fiscali mensili e trimestrali, oltre che dei dati statistici per i contribuenti mensili, cioè di comunicazione degli elenchi acquisti (INTRA2) mensili e trimestrali di beni e servizi. Data la ristrettezza dei tempi, eventuali ritardi di trasmissione, rispetto alla scadenza di fine marzo, non saranno sanzionati.

Agenzia delle Entrate, Agenzia delle Dogane e dei Monopoli e Istat stanno, tuttavia, lavorando alla predisposizione del provvedimento di semplificazione previsto dalla l. 19/2017, con l'obiettivo di ridurre significativamente la platea dei soggetti obbligati e le variabili oggetto delle comunicazioni Intrastat.

In merito alle semplificazioni saranno sentiti i rappresentanti delle categorie economiche interessate e sarà garantita tempestiva comunicazione delle semplificazioni previste al fine di rispettare le tempistiche necessarie per l'adeguamento delle procedure informatiche.

Roma, 16 marzo 2017





Vino: vale 5,6 miliardi di euro (+4,3%) l'export italiano del 2016

L'Osservatorio del Vino rilascia i dati definitivi sull'export 2016 del vino italiano, confermando le proprie stime diffuse nei mesi scorsi. Anche questo è un anno da record: le esportazioni hanno raggiunto quota 5,6 miliardi di euro con un incremento del 4,3% sul 2015, che risulta inferiore, però, rispetto a quello del 2014 (+5,3%). I vini spumanti continuano ad essere i veri protagonisti di questo successo, con un valore di quasi 1,2 miliardi di euro (+21,4%) e un volume scambiato pari a circa 3,35 milioni di ettolitri (+19,9%). Il Prosecco guida questa domanda con un incremento del 23,9% a volume (quasi 2,3 milioni di ettolitri) e del 32,3% a valore (circa 885 milioni di euro). Questi i dati relativi all'export 2016 del comparto, elaborati dell'Osservatorio del Vino su base Istat da Ismea, partner dell'Osservatorio.

"Continua il trend positivo già annunciato dall'Osservatorio del Vino nei mesi scorsi – commenta Antonio Rallo, presidente Osservatorio del Vino. A parte i dati del Prosecco, non ci sentiamo di manifestare troppo entusiasmo perché cresciamo meno rispetto al 2015 e a ritmo più lento. Il fenomeno Prosecco va sostenuto con ogni mezzo affinché prosegua la brillante corsa iniziata da qualche anno – sottolinea Rallo – ma non possiamo affidarci solo a questo prodotto per migliorare le performance del vino italiano fuori dai confini nazionali. Preoccupa, infatti, il dato relativo ai vini fermi in bottiglia. Il -4,5% fatto registrare dalle consegne oltre frontiera in questo segmento, accompagnato da un lieve arretramento dei valori dello 0,7%, deve far riflettere l'intero mondo produttivo."

"Dobbiamo, quindi, definire nuove strategie per spingere altri vini italiani che stanno incontrando difficoltà nella crescita sui mercati internazionali – prosegue Rallo. Si rivelano pertanto fondamentali progetti di promozione e comunicazione come quelli posti in essere da ICE per sviluppare attività mirate in Paesi chiave per le nostre imprese: in particolare negli Usa, primo mercato estero per i nostri vini, e in Cina. Tra i consumatori cinesi, registriamo una crescita a valore del 13,8% (101 milioni di euro) e a volume dell'11,4% (299mila ettolitri), ma siamo ancora molto lontani dalla Francia che ha migliorato le proprie performance ed esporta per un valore di 612 milioni di euro (+ 9,94%) e volumi di circa 1,79 milioni di ettolitri (+8,89%), come ci confermano i dati delle dogane francesi. In questo senso – conclude Rallo - stiamo intensificando l'attività di UIV al fianco di ICE, proprio con l'obiettivo di migliorare il nostro posizionamento su questi mercati in termini di volumi di vino venduti e di incremento del valore medio a bottiglia".



[Fonte: Mark up]



Liquidazione IVA di gruppo - Modifiche - Decreto del Ministero dell'Economia e delle Finanze del 13 febbraio 2017

Sulla Gazzetta Ufficiale n. 46 del 24 febbraio 2017 è stato pubblicato il decreto del 13 febbraio 2017, recante: “Modifiche alla disciplina di liquidazione dell'IVA di gruppo”.

Si ricorda che le società legate da rapporti di controllo possono, facoltativamente, chiedere l'applicazione della c.d. liquidazione IVA di gruppo, che consente alle società partecipanti di concentrare in capo alla società controllante gli obblighi dei versamenti periodici dell'IVA.



Il decreto in esame prevede delle semplificazioni al regime IVA di gruppo (art. 73, comma 3, D.P.R. n. 633/72, art. 1, comma 27, lettera b), L. n. 232/2016, D.M. 13 dicembre 1979).

Le nuove disposizioni, di seguito illustrate, si applicano a partire dall'anno 2017.

Versamenti da considerare

Si fa riferimento:

- ai versamenti periodici mensili da effettuare entro il giorno 16 del mese successivo all'IVA mensile che risulta da liquidare;
- ai versamenti relativi ai contribuenti minori da effettuare entro il 16 del secondo mese successivo a ciascuno dei primi tre trimestri solari e a quelli di cui all'art. 74, D.P.R. n. 633/72, relativo a particolari settori, quale commercio di giornali, quotidiani, ecc..

Determinazione degli acconti e del saldo IVA

Gli importi da versare a titolo di:

- acconto IVA per il mese di dicembre;
- acconto e saldo IVA annuale
- vanno determinati al netto delle eccedenze a credito (art. 30, D.P.R. n. 633/1972).

Definizione di società controllate

Vengono ridefiniti i criteri per stabilire se una società è controllata.

Si considerano controllate tutte quelle società (società per azioni, in accomandita per azioni, a responsabilità limitata, etc.) il cui capitale sociale è posseduto in misura superiore al 50%, almeno dal 1° luglio 2016, dall'ente o società controllante (ovvero da altra società a sua volta controllata da questi).

Ai fini del calcolo della percentuale non vanno considerate le azioni prive di diritto di voto.

Comunicazione dell'esercizio dell'opzione

Il soggetto controllante deve comunicare all'Agenzia delle Entrate l'esercizio congiunto dell'opzione relativa alla liquidazione dell'IVA di gruppo.

La comunicazione va fatta tramite la dichiarazione IVA presentata nell'anno solare a decorrere dal quale si intende esercitare l'opzione.

Nella dichiarazione devono essere indicati:

il numero di partita IVA delle società controllate;

il tipo di comunicazione relativa a ciascuna società controllata;

la sussistenza del requisito relativo al controllo della società, specificando percentuale di possesso e da quale data, delle azioni o quote delle società controllate.

Nel caso in cui la controllante sia a sua volta una società controllata e la sua controllante rinunci all'esercizio della facoltà relativa alla liquidazione dell'IVA di gruppo, solo in tale ipotesi la prima potrà avvalersi della suddetta facoltà, a patto che indichi la predetta rinuncia nella dichiarazione.

Efficacia della dichiarazione dell'esercizio dell'opzione

La dichiarazione di esercizio dell'opzione ha efficacia fino alla revoca che va esercitata in base alle modalità e ai termini previsti per la comunicazione dell'opzione stessa.

Va comunicata all'Agenzia delle Entrate ogni variazione dei dati relativi alle società controllate intervenuta nel corso dell'anno.

Le opzioni, che sono comunicate entro il termine relativo alla liquidazione e versamento dell'IVA inerente al mese di gennaio 2016, sono efficaci per l'anno nel quale sono esercitate.

Sopravvenuta mancanza del requisito del controllo

La mancanza del requisito del controllo societario ha effetto a partire dalla liquidazione periodica inerente al mese o trimestre nel corso del quale si è verificata.



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



Opportunità di business per gli associati

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

Offerta di prodotti

SRI LANKA

Codice azienda: SRI/01

Nome azienda: THE TEA & HERB COMPANY LTD

Settore: Alimentare

L'azienda vuole esportare tè (nero, aromatico, in bustine, e in grossi quantitativi).

Codice azienda: SRI/02

Nome azienda: CONSOLIDATED BUSINESS SYSTEMS (PVT) LTD

Settore: Alimentare

L'azienda vuole esportare tè, frutta e verdura fresche, cocco.

Codice azienda: SRI/03

Nome azienda: SIFANI JEWELLERS

Settore: Gioielli

L'azienda vuole esportare gemme e gioielli.



TURCHIA

Codice azienda: TUR/01

Nome azienda: GULEL YAPI

Settore: Tessile

L'azienda turca, attiva dal 2007, produce e vuole esportare tessuti e prodotti tessili.

Codice azienda: TUR/02

Nome azienda: HEICON

Settore: Chimico

L'azienda turca con sede ad Ankara, produce fertilizzanti e vorrebbe esportare: azoto, potassio, fosforo e altri prodotti fertilizzanti.

Aice

Proprietario della testata



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

Anno LIII

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

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

Stampato con mezzi propri