

IN EVIDENZA IN QUESTO NUMERO



L'Editoriale: "Brexit: la posizione delle imprese britanniche"

pag.7

Corso di formazione: "Operazioni intracomunitarie e modelli intrastat"

9, 16, 23 Maggio 2017 ore 13:45/17:30

pag.9

Dubai : "Opportunità di business per le imprese italiane"

Mercoledì , 10 Maggio 2017 ore 14.30

pag.11

Web Academy - Workshop "Instagram"

Giovedì, 11 Maggio 2017 ore 9.00

pag.12

CHECK UP IVA INTERNAZIONALE: nuovo servizio per le aziende

pag.14



Nuova collaborazione Aice - Turkish Airlines

pag. 15



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

Periodo di competenza: mensile APRILE 2017

Mercoledì, 10 Maggio 2017

pag. 20



Collettiva italiana a "Speciality Food Festival 2017"

Dubai, 18/20 Settembre 2017

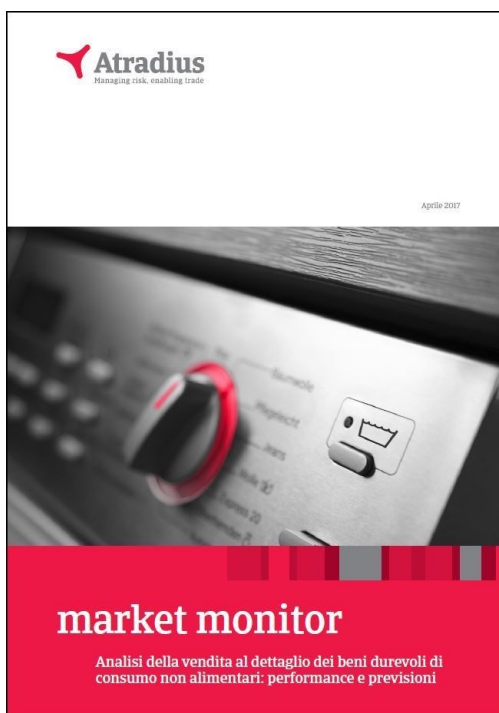
pag. 26



Pagamenti Contactless: un vero vantaggio per clienti e dettaglianti

pag. 33

A disposizione dei Soci Aice



E'

a disposizione dei Soci il "Nuovo Market Monitor Atradius sul settore dei Beni Durevoli di Consumo" a cura di Atradius.

Se si guarda (esclusivamente) al fatturato e al volume d'affari del 2016, le prestazioni dei rivenditori dei beni durevoli di consumo possono sembrare, a prima vista, soddisfacenti. Le vendite sono aumentate nella maggior parte dei paesi trattati in questo numero di Market Monitor, e ci si attende che continuino a crescere nel 2017.

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:

- "Export digitale: una sfida, tante opportunità" (Not. 7 del 10 Aprile 2017)
- "Transatlantic Economy 2017" (Not. 6 del 24 Marzo 2017)
- "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)

6

QUI AICE

L'Editoriale: "Brexit: la posizione delle imprese britanniche"

pag.7

Corso di formazione: "Operazioni intracomunitarie e modelli intrastat"

9, 16, 23 Maggio 2017 ore 13:45/17:30

pag.9

Dubai: "Opportunità di business per le imprese italiane"

Mercoledì, 10 Maggio 2017 ore 14.30

pag.11

Web Academy - Workshop "Instagram"

Giovedì, 11 Maggio 2017 ore 9.00

pag.12

Incontri B2B con aziende cinesi

Bruxelles, 2 Giugno 2017

pag.13

CHECK UP IVA INTERNAZIONALE:
nuovo servizio per le aziende

pag.14



Nuova collaborazione Aice - Turkish Airlines

pag.15

Convenzione AICE - SGS ITALIA SPA
DIV. GIS - 2017

Servizi per il commercio estero

pag.16

17

LA FINESTRA DEI SOCI AICE

News da "Halal Italia"

pag. 17

Scheda di presentazione di "Ekol Logistics Srl (Italia)"

pag. 18

20

News da "Frette"

pag. 19

UNIONE CTSP E DINTORNI

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

Periodo di competenza: mensile APRILE 2017
Mercoledì, 10 Maggio 2017

pag. 20

Convenzioni Unione a disposizione dei Soci Aice

pag. 21

22

PRIMO PIANO SULLA CONFCOMMERCIO

Confcommercio: entra Clia, gigante della crocieristica

Si allarga il quadro di rappresentanza

pag. 22

MIC - Misery index Confcommercio una valutazione macroeconomica del disagio sociale

pag. 23

Convenzioni Confcommercio a disposizione dei Soci Aice

pag. 24

25

EVENTI E CONVEGNI

MEGSI - Seminario "International entrepreneurial orientation e competenze per l'internazionalizzazione"

Giovedì 11 Maggio 2017 ore 14.00

pag. 25

26

FIERE E MANIFESTAZIONI

Collettiva italiana a "Speciality Food Festival 2017"

Dubai, 18/20 Settembre 2017

pag. 26

27

NOTIZIE DAL MONDO

Città alla Ribalta: Shenzhen e l'Innovazione
pag. 27

Le opportunità di investimento in Vietnam nel
2017
pag. 30

Eurocommerce sostiene la Supply Chain
Initiative (SCI) e il dialogo della Supply Chain
nazionale come alternativa alla legislazione UE

pag. 35

33

DALL'UNIONE EUROPEA

Pagamenti Contactless: un vero vantaggio per
clienti e dettaglianti
pag. 33

EuroCommerce propone una maggiore
prevedibilità per l'antidumping
pag. 34

Nuovo regolamento Europeo sui conflict
minerals
pag. 34

36

IN BREVE DALL'ITALIA

Internazionalizzazione delle aziende
Iran: contesto economico e giuridico di
riferimento
pag. 36

39

IL PUNTO SULLA NORMATIVA ITALIANA

Doppie imposizioni - Scambio di informazioni -
Elenco Stati - Decreto del Ministero
dell'Economia e delle Finanze del 23 marzo 2017

pag. 39

40

WORLD BUSINESS

Opportunità di business per gli associati

pag. 40



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



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
Segretario Generale - David Doninotti

Segreteria di Presidenza - Cinzia Vecchi

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

Elenco Servizi

Formazione (Seminari, Corsi di formazione, corsi apprendistato)	Raffaella Perino - Veronica Caprotti
Dogane	Raffaella Seveso
Fiscalità comunitaria ed extracomunitaria	Raffaella Seveso
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

Brexit: la posizione delle imprese britanniche

E' proprio di questi giorni la notizia dell'indizione, per il prossimo 8 giugno, di elezioni politiche anticipate nel Regno Unito. Dopo che il 29 marzo scorso la premier Theresa May ha dato avvio al processo di uscita del Regno Unito dall'Unione Europea, firmando l'Art. 50 del Trattato di Lisbona, l'opinione pubblica britannica resta divisa.

La stampa euroscettica continua a parlare di "riconquista dell'indipendenza", ma intanto la sterlina continua il suo declino iniziato proprio il 23 giugno scorso, quando il Regno Unito votò per divorziare da Bruxelles.

I media filo-europei parlano, invece, di "Un salto nell'ignoto" e di "peggiore errore della storia dal dopoguerra a oggi". Il Financial Times sostiene che Londra dipenderà da Bruxelles, economicamente parlando, anche dopo avere abbandonato la UE, con la sola differenza che non potrà più influenzarne le scelte: un monito ribadito dall'andamento preoccupante della sterlina, il cui calo del 20 per cento circa negli ultimi nove mesi ha sì favorito finora le esportazioni di prodotti Made in Britain, ma ha alzato il costo delle materie prime, fatto salire l'inflazione e sta frenando la spesa dei consumatori, tutti campanelli d'allarme su un'economia in rallentamento, dopo essere stata la più solida d'Europa.

Theresa May ha, quindi, preferito rompere gli indugi e

portare il Paese ad elezioni anticipate, nella speranza di sfruttare l'ampio consenso che le viene attribuito nei sondaggi, di ridurre il peso dei partiti di opposizione e di rafforzare il Governo nel cammino verso la Brexit.

Ma in uno scenario simile, cosa pensano le aziende del Regno Unito? E come si stanno muovendo per tutelare i propri interessi di business, indiscutibilmente legati alle relazioni commerciali con i Paesi dell'Unione Europea?

A tale proposito, riporto di seguito i punti salienti dello Joint Statement on Trade, dichiarazione congiunta firmata dalla filiera agroalimentare britannica (British Retail Consortium, National Farmers' Union, Food and Drink



Federation) ed inviata all'attenzione del Segretario di Stato per le attività economiche, l'energia e l'industria, Greg Clark.

La filiera agroalimentare britannica, pur privilegiando la produzione domestica, non può operare in isolamento, dovendo comunque dipendere dalle importazioni di materie prime e avendo necessità di poter accedere a mercati esteri di sbocco per i propri prodotti. Attualmente il contesto di norme che regola il commercio internazionale è quello dell'Unione Europea, ma, con la Brexit, tale contesto, che comunque oggi tutela gli interessi anche degli esportatori britannici, sarà abbandonato ed il Regno Unito dovrà avviare

relazioni commerciali nuove sia con i Paesi UE che con tutti gli altri Paesi extra UE. Per questo le aziende chiedono che il Governo britannico adotti un approccio che possa assicurare stabilità e continuità nelle relazioni commerciali internazionali:

- assicurando un processo di uscita dall'UE dolce e graduale, sostenuto da accordi di transizione che evitino l'introduzione improvvisa di costose procedure doganali;
- evitando nel medio periodo l'introduzione di dazi doganali grazie ad un ambizioso accordo bilaterale di libero scambio con l'UE;
- facendo in modo che il Regno Unito divenga un membro indipendente del

WTO;

- mantenendo i vantaggi per i traders britannici oggi previsti dagli accordi commerciali preferenziali applicati dall'Unione Europea;
 - avviando appena possibile trattative commerciali ufficiali con i Paesi terzi.
- Sebbene diversi ed autorevoli economisti sostengano che gli scambi commerciali con l'Unione Europea avranno un ruolo sempre più marginale per l'economia del Regno Unito, le preoccupazioni e le richieste della business community britannica non possono che essere condivise anche da noi partner europei.

Claudio Rotti

Contattaci...

Aice

... per testare la nostra competenza e professionalità

Aice - Associazione Italiana Commercio Estero

Corso Venezia 49, 20121 Milano

Tel 027750320/1 Fax 027750329

aice@unione.milano.it

www.aicebiz.com



Corso di formazione: “Operazioni intracomunitarie e modelli intrastat” 9, 16, 23 Maggio 2017 ore 13:45/17:30

Corso di formazione

Operazioni intracomunitarie e modelli intrastat

**9 maggio 2017
16 maggio 2017
23 maggio 2017
ore 13:45 /17:30**

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

RELATORI:

Giovanni Montesanto
Esperto Doganale

Raffaella Moro
Direzione Settore Commercio Estero

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

**Si accetteranno massimo
due partecipanti per azienda**

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 Seveso
Tel. 027750320/1

AICE in collaborazione con la Direzione Settore Commercio Estero organizza un corso di formazione sulle operazioni intracomunitarie e modelli intrastat ripetuto nei giorni 9, 16 e 23 maggio p. v.

Il partecipante potrà scegliere una delle date indicate.

Il corso intende fornire una conoscenza approfondita della disciplina delle operazioni di acquisto e vendita di beni e servizi nell'ambito UE sia da un punto di vista IVA, sia dal lato degli adempimenti intrastat. Particolare attenzione verrà dedicata alle operazioni triangolari con intervento di soggetti nazionali e comunitari ed alle operazioni di lavorazioni e riparazioni.

La partecipazione è gratuita per le aziende associate. Le iscrizioni sono a numero chiuso (50 persone). Invitiamo gli operatori interessati a trasmettere la scheda di partecipazione allegata, all’indirizzo e-mail: ai-ce@unione.milano.it o al n. di fax: 02-7750329, segnalando la data prescelta.

PROGRAMMA

13:45 Registrazione partecipanti

14:00 La fattura e gli acconti

Prova dell'avvenuto spostamento dei beni in ambito comunitario

Le prestazioni di servizi ed il modello intraquater

15:30 Pausa

15:45 Le note di variazione

Operazioni triangolari

Lavorazioni e riparazioni intracomunitarie

17:30 Chiusura lavori



**CORSO DI FORMAZIONE
OPERAZIONI INTRACOMUNITARIE
E MODELLI INTRASTAT**

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

SCHEDA DI ADESIONE (^)

da rispedire compilata al numero di fax 02-7750329 oppure
all'indirizzo e-mail: aice@unione.milano.it
segnalando la data prescelta

Ragione sociale _____

Via, cap., località, provincia (sede operativa) _____

Telefono _____ C.F. _____ P. IVA _____

Persona partecipante al corso:

Cognome e nome	Posizione in azienda	e-mail
_____	_____	_____
_____	_____	_____

☐ **MARTEDI' 9 MAGGIO**

☐ **MARTEDI' 16 MAGGIO**

☐ **MARTEDI' 23 MAGGIO**

Verranno composte le classi con un massimo di 50 persone, in base all'arrivo delle adesioni.

Associazione di appartenenza: AICE

(^) Informativa. Ai sensi dell'Art. 13 del D.Lgs. 30 Giugno 2003 n.196, recante disposizioni a tutela delle persone e di altri soggetti rispetto al trattamento di dati personali si informa che i dati che verranno forniti a Unione del Commercio, del Turismo, dei Servizi e delle Professioni della Provincia di Milano, nell'ambito di questa iniziativa, saranno oggetto di trattamento svolto con o senza l'ausilio di sistemi informatici nel pieno rispetto delle norme del D.Lgs.196/2003. Lo scopo della raccolta è finalizzato allo sviluppo dell'iniziativa sopra descritta e alla successiva elaborazione di statistiche per l'invio di informazioni relative ai nostri progetti. Il conferimento dei dati non è obbligatorio, tuttavia, in assenza dello stesso, non potranno essere effettuate le prestazioni di cui sopra. Titolare dei dati forniti è Unione (CTSP). I dati forniti sono a Sua disposizione per l'eventuale cancellazione nonché per qualsiasi correzione o modifica relativa al loro utilizzo. Con riferimento alla comunicazione fornitami, autorizzo Unione (CTSP) al trattamento dei miei dati personali.

Data _____

Firma _____



Dubai : “Opportunità di business per le imprese italiane” Mercoledì, 10 Maggio 2017 ore 14.30



STUDIO LEGALE ASSOCIATO
MARTINEZ & NOVEBACI



Associazione
Territoriale di
BINASCO
e Delegazione di
ROZZANO

Dubai Opportunità di business per le imprese italiane

**Mercoledì 10 maggio 2017
ore 14.30**

Unione Confcommercio
(Sala Colucci)
Corso Venezia 47 Milano

PER ISCRIZIONI ONLINE

CLICCA QUI

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

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

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

Una vincente strategia di diversificazione economica ed infrastrutture tra le più avanzate del mondo hanno dato un forte impulso agli investimenti stranieri e a una costante crescita degli affari nell'Emirato di Dubai.

Lo sviluppo economico di Dubai copre oggi i settori economici più importanti quali manifatturiero, logistica, ITC, commercio al dettaglio e all'ingrosso, turismo, green technologies ecc..., facendo di Dubai uno dei mercati di sbocco più interessanti per i prodotti “*Made in Italy*”.

Ulteriore spinta alla crescita di Dubai sarà data **dall'esposizione universale che si terrà nel 2020**.

L'incontro ha l'obiettivo di fornire alle aziende italiane una panoramica completa delle opportunità d'affari e di investimento offerte da Dubai.

In particolare, **Fahad AlGergawi, CEO della Dubai Investment Development Agency**, organismo governativo che si occupa di promuovere gli investimenti diretti esteri nell'Emirato, presenterà i principali progetti infrastrutturali oggi in corso e fornirà indicazioni sui prodotti più richiesti.

Specifica attenzione sarà dedicata ad alcuni progetti legati a Dubai 2020 ed alle opportunità che questi progetti generano anche per le aziende italiane.

PROGRAMMA

14.30 Registrazione partecipanti

15.00 Apertura lavori

Claudio Rotti – Presidente Aice

15.15 Dubai: quadro socio-economico ed evoluzione dei rapporti con l'Italia

Nicola Rigamonti

Studio Legale Associato Martinez & Novebaci

Il mercato del Golfo nel contesto dell'export del Made in Italy

Sergio Luciano

Direttore Economy

15.45 Dubai business opportunities*

Fahad AlGergawi

CEO Dubai Investment Development Agency

16.45 Quesiti e dibattito

17.00 Chiusura lavori

* L'intervento si terrà in lingua inglese. E' prevista traduzione simultanea



Web Academy - Workshop "Instagram"

Giovedì, 11 Maggio 2017 ore 9.00



Web Academy Workshop



Instagram

Giovedì, 11 Maggio 2017
ore 9.00

Scuola Superiore CTSP
Viale Murillo, 17- Milano

Relatore:

Doris Zaccaria
Esperta media digitali

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

PER ISCRIZIONI ONLINE

CLICCA QUI

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

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

Instagram è il social nato su mobile che registra da anni una crescita esponenziale. Facendo leva sull'immediatezza delle immagini, le aziende lo utilizzano per interagire con gli utenti e sviluppare nuove narrazioni del brand.

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 9.15 Apertura lavori

Ore 9.30 Introduzione

- Il web visuale. La crescente importanza delle immagini e dei video per interagire con il pubblico online.
- Instagram: come è nato, dove sta andando quale target lo utilizza. Le principali evoluzioni della piattaforma, prima e dopo l'acquisizione da parte di Facebook

Ore 11.30 Pausa

- Il lessico di Instagram: hashtag, mention, repost...Conoscere i meccanismi di interazione per far crescere la nostra audience online.
- Le migliori pratiche di utilizzo aziendale: esempi di brand che hanno sviluppato una strategia di successo.

Ore 13.00 Pausa pranzo

Ore 14.00 Laboratorio pratico: la pubblicità su Instagram.

Ore 15.30

- Instagram per l'e-commerce: esempi di strategie vincenti.
- Le principali leve di storytelling e gli archetipi: quali sono le emozioni che entrano in gioco e come scegliere una narrazione adatta al proprio brand.
- Laboratorio pratico: stesura di un piano editoriale integrato con la comunicazione aziendale.

Ore 17.30 Chiusura lavori



Incontri B2B con aziende cinesi Bruxelles, 2 Giugno 2017



Aice in collaborazione con EUROCHAMBRES è lieta di invitarVi al **China-EU SME Cross-Border Investment and Trade Conference 2017** organizzato da Bank of China, in partnership con EU SME Centre.

L'evento si terrà **Giovedì 2 Giugno 2017**, a Bruxelles, Belgio, e sarà preceduto da una sessione di "incontri virtuali" per facilitare il matchmaking tra circa 100 aziende cinesi e 200-300 aziende europee, che si incontreranno poi individualmente per concludere accordi commerciali.

Durante l'evento di matchmaking saranno organizzati alcuni tavoli con incontri B2B rivolti soprattutto ai seguenti settori:

- Agriculture & Food Industry
- Bio-Pharmacy & Health Care
- Chemical Industry
- E-Commerce
- Environment and Renewable Energies
- High Technology
- High-end Equipment Manufacturing
- Winter Sports and Cross-Border Tourism

Perchè partecipare:

- Per entrare in contatto con aziende cinesi selezionate, strategicamente interessate a stringere accordi con aziende europee.
- Per incontrare direttamente i decision makers delle aziende cinesi, dato che l'evento si svolgerà in parallelo al 19° EU-China Summit
- Per ricevere un supporto personalizzato prima, durante e dopo l'evento.
- Per avere accesso al Debt-Equity Combination Financing e al servizio personalizzato offerto da Bank of China

Per maggiori informazioni e istruzioni per l'adesione potete contattare la segreteria Aice, Dr. Pierantonio Cantoni pierantonio.cantoni@unione.milano.it – Dr. Giovanni Di Nardo giovanni.dinardo@unione.milano.it, tel 027750320/1.



CHECK UP IVA INTERNAZIONALE: nuovo servizio per le aziende

CHECK UP IVA INTERNAZIONALE è il nuovo servizio attivato dalla nostra Associazione per assistere le aziende sulle **tematiche di fiscalità internazionale**.

Per gestire al meglio le proprie attività sui mercati esteri (sia in export che in import), è fondamentale conoscere tutti gli **adempimenti di natura fiscale** che l'azienda è chiamata a rispettare.

In particolare, gli aspetti legati all'IVA influenzano in modo significativo la gestione d'impresa e sempre di più determinano il successo di lungo periodo, trasformandosi in vantaggio competitivo se ben integrati nella strategia aziendale di internazionalizzazione.



Il *Check Up IVA Internazionale* permette all'azienda di individuare **rischi e aree di intervento** legati agli aspetti fiscali IVA, al fine di consolidare le conoscenze già utilizzate e verificare possibili nuove **soluzioni personalizzate**.

Il servizio si compone di tre fasi:

1. **Guida sulle tematiche principali di IVA internazionale** divisa per otto argomenti. Ogni argomento è spiegato e seguito da alcuni suggerimenti procedurali. Al termine del paragrafo è necessario **compilare una scheda di auto-valutazione**. L'obiettivo è di verificare in modo immediato ed efficace il proprio approccio alla gestione delle problematiche IVA nel commercio internazionale.
2. **Colloquio di analisi e approfondimento con il nostro esperto di fiscalità internazionale (Dr. Gian Luca Giussani)**. Durante l'incontro saranno esaminate le schede compilate dall'azienda che il consulente avrà avuto modo di studiare in anticipo. Saranno approfonditi eventuali dubbi e criticità e saranno definite soluzioni compatibili con la reale situazione organizzativa ed operativa dell'azienda.
3. **Report finale**, in cui saranno indicate le soluzioni proposte durante il colloquio.

Costo del servizio (comprensivo di guida, le schede di autovalutazione, colloquio e report):

- € 200,00 + IVA per le aziende associate AICE
- € 400,00 + IVA per le aziende non associate

Per ulteriori informazioni e **per attivare il servizio**, contattare la Segreteria AICE (Dr.ssa Raffaella Seveso – Dr.ssa Valentina Mocchi), tel. 027750320, e-mail: aice@unione.milano.it.



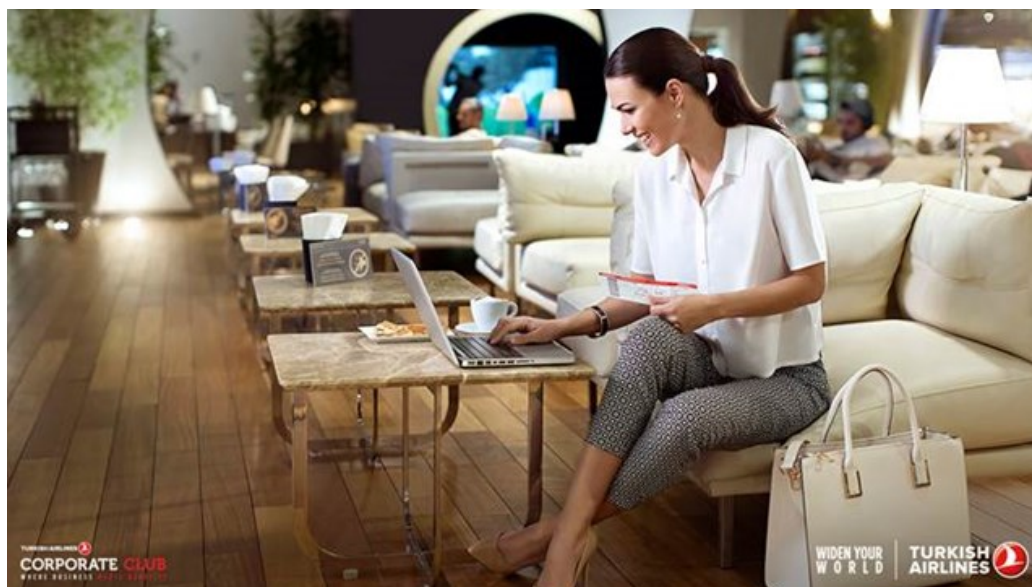
NEW Nuova collaborazione Aice - Turkish Airlines

Grazie alla collaborazione con Aice, **Turkish Airlines** è lieta di offrire Tariffe Aeree speciali dedicate ai Soci Aice, **sia per partenze individuali che di gruppo dall'Italia** verso qualsiasi destinazione del Network attraverso il programma Turkish Airlines Corporate Club - gratuito e senza impegno - dedicato alle aziende per i viaggi di lavoro all'estero.



Turkish Airlines è la compagnia aerea di bandiera della Turchia. Con **oltre 290 destinazioni e 133 voli settimanali dall'Italia**, collega l'Italia in maniera capillare a 119 Paesi nel mondo e da sempre si caratterizza per eccellenza nel servizio e tariffe competitive. Grazie alla soddisfazione dei passeggeri, Turkish Airlines è stata premiata per sei anni consecutivi come miglior Compagnia Aerea d'Europa.

Per maggiori informazioni le aziende interessate possono contattare la Segreteria Aice, Dr. Pierantonio Cantoni Tel. 027750320E- mail: pierantonio.cantoni@unione.milano.it





Convenzione AICE - SGS ITALIA SPA DIV. GIS - 2017

Servizi per il commercio estero



Aice ha siglato una convenzione con SGS - divisione GIS (Governments & Institutions) per fornire alle aziende associate **soluzioni personalizzate e mirate, un contatto e tempistiche dedicate**, per l'ottenimento dei **Certificati di Conformità obbligatori** per l'export in **15 paesi** di Medio Oriente e Africa.

SGS è leader a livello internazionale presente nel mondo con un network di oltre 1650 uffici e più di 80.000 dipendenti. In Italia è presente dal 1915 e opera come organismo di **ispezione, verifica, analisi e certificazione di beni, servizi e sistemi**.

I programmi di **Product Conformity Assessment (PCA / PVoC)** assicurano che i prodotti esportati siano conformi alle norme vigenti nel paese di destino e agli standard locali, regionali o internazionali. La verifica di SGS avviene tramite ispezioni, verifiche documentali, test di prodotto, certificazione di processo e di sistema dei produttori e dei traders.

In accordo con le varie regolamentazioni pertinenti ai paesi importatori, SGS sarà in grado di emettere il Certificato di Conformità (CoC).

Per quanto riguarda le spedizioni in **Algeria, Kuwait, Egitto, Etiopia, Libia e Qatar** SGS riserva uno sconto agli associati AICE, per le attività di certificazione sopra descritte.

Gli altri paesi per cui SGS GIS emette i Certificati di Conformità (CoC) alle **tariffe indicate dalle autorità locali** sono: **Arabia Saudita, Burundi, Camerun, Gabon, Kenya, Nigeria, Rwanda, Tanzania, Uganda e Zanzibar**.

Per maggiori informazioni sui servizi SGS Italia, le aziende interessate possono contattare la Segreteria Aice, D.ssa Raffaella Seveso (Tel.027750320/1, Fax 027750329, Email: raffaella.seveso@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).



Halal Italia Accredimento JAKIM Malesia



Halal Italia ha finalmente ottenuto l’accreditamento presso il JAKIM (Department of Islamic Development of Malaysia) per i prodotti alimentari e per i prodotti cosmetici, con riferimento agli standard MS 1500:2009 e MS 2200:2008.

In data 3 Aprile 2017, nel contesto della 8th Halal Certification Bodies Convention tenutasi a Kuala Lumpur, il nostro AD Hamid Distefano ha infatti ufficialmente ricevuto tale importante riconoscimento dal Senatore, Vice Ministro presso la Presidenza del Consiglio del Governo malese Asyraf Wajdi Dusuki e dal direttore della Halal Hub Division del JAKIM, Dr Sirajuddin Suhaimee.

Relativamente ai prodotti alimentari, l’accreditamento è valido per tutte le categorie di prodotti ad eccezione delle linee di macellazione rituale e trasformazione carni, in quanto in tale caso il requisito previsto dallo standard malese (esclusiva lavorazione di prodotto halal su tutte le linee all'interno dello stabilimento oggetto di certificazione) risulta al momento non applicabile nel contesto delle aziende italiane.

A partire da questo momento le aziende certificate Halal Italia potranno commercializzare i propri prodotti in Malesia e aprire nuovi canali commerciali con il mercato del Sud Est asiatico.



Ekol Logistics Srl (Italia)

Principali Paesi in cui opera: TURCHIA, SPAGNA, FRANCIA, GERMANIA, PORTOGALLO, POLONIA, BULGARIA, ROMANIA, GRECIA, UNGHERIA, UCRAINA, REPUBBLICA CECA, BOSNIA E IRAN.

Ekol Logistics Srl (Italia) è una Società di Trasporti e Logistica fondata nel 2010; ha sede legale a Novara all'interno del Terminal Intermodale. Attraverso le nostre filiali dirette presenti in Italia a Milano, Bologna, Trieste e presenti in Europa nei principali paesi, come Germania, Spagna, Francia, Polonia, Bulgaria, Romania, Grecia, Ungheria, Turchia e Iran effettuiamo trasporti nazionali e trasporti internazionali via terra ed intermodali, a carico completo e groupage con una vasta gamma di automezzi per soddisfare le più svariate richieste del mercato.

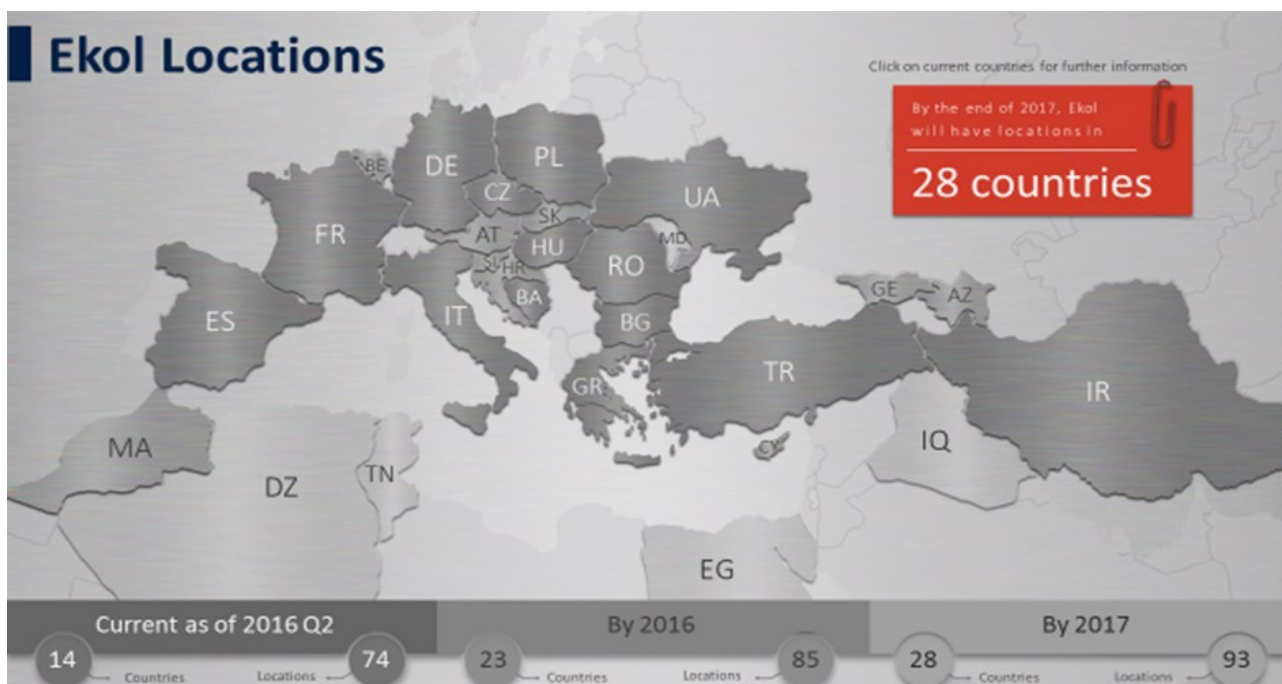
Come passo fondamentale per l'affermazione dell'azienda in Europa Meridionale, Ekol Italia, con tutte le sue filiali, si trova nell'intersezione delle autostrade Nord-Sud / Est-Ovest e nel porto di Trieste, posizione strategica dal punto di vista logistico.

Ekol Logistics Srl possiede dei magazzini che offrono un'area di 10.000 m2 circa per i servizi di distribuzione e di logistica di magazzino ai clienti che operano nel mercato italiano e in tutta Europa.

Attraverso mezzi tecnologici garantiamo la sicurezza e la tracciabilità delle singole spedizioni in ogni momento. Svolgiamo i nostri servizi nel pieno rispetto della natura; offrendo soluzioni di trasporto ecologiche, aiutiamo a ridurre le emissioni di CO2.

Ekol Logistics Srl ha ottenuto le Certificazioni ISO 9001 e ISO 14001 per l'erogazione di servizi di trasporto in ambito nazionale ed internazionale e l'erogazione di servizi di deposito merci. Ha implementato il proprio business ottenendo la SQAS e la Certificazione AEO F, divenendo un solido operatore doganale nello scenario italiano. Ekol Logistics Srl è un trasportatore internazionale con servizi doganali diretti, i nostri clienti, infatti, privilegiano spesso la soluzione unica, optando per il servizio di trasporto e di dogana anche per quantità limitate di merce.

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





FRETTE trionfa in Estremo Oriente

Marzo 2017 – Trionfo di Frette in Estremo Oriente. Dopo le sue recenti inaugurazioni a Singapore, Pechino e Bangkok, il marchio italiano di biancheria per la casa di lusso, rinomato in tutto il mondo, apre il suo primo flagship store a Shanghai, la capitale economica dell'Asia. La boutique si trova nel famoso centro commerciale Plaza 66, progettato dal noto studio di architettura Kohn Pedersen Fox ed oggi considerato uno dei più moderni centro commerciali della città, la mecca dei migliori nomi della moda e del design.

Il negozio si estende su una superficie di 230 metri quadrati e ospita le collezioni esclusive classiche e stagionali di biancheria letto e bagno, oltre a un elegante selezione di accessori per la casa e la nuovissima linea dedicata alla biancheria da tavola. In linea con la crescente domanda asiatica di articoli personalizzati, il negozio avrà anche una sezione dedicata al servizio di personalizzazione del marchio.

Il concept store è una perfetta espressione di immagine dell'azienda, grazie a interni raffinati, moderni, con un mix di materiali pregiati come il marmo, acciaio cromato e vetro creando un mood contemporaneo ispirato ai più sofisticati resort internazionali.

“L'apertura di Shanghai è parte di una più ampia politica di espansione e di distribuzione del nostro marchio in tutto il mondo”, dichiara Hervé Martin, CEO di Frette. “Dopo aver inaugurato il nuovo flagship store a Londra, Frette continua il suo sviluppo retail internazionale. Questa nuova boutique a Shanghai entra a far parte della rete globale del nostro marchio, che al momento ammonta a 11 flagship store esclusivi in Europa e negli Stati Uniti, più di 100 boutiques in tutto il mondo.”



[Fonte: Texere Advisors]



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

Periodo di competenza: mensile APRILE 2017

Mercoledì, 10 Maggio 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 **APRILE 2017**, sarà aperto in data **Mercoledì 10 MAGGIO 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

Vuoi concludere con successo una transazione internazionale?

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

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

Per informazioni

Aice

Associazione Italiana Commercio Estero

info@aicebiz.com
www.aicebiz.com

Seguici su



Convenzioni Unione a disposizione dei Soci AICE

Attività di Web Application Security Assessment, offerta da a condizioni esclusive:

SERVIZIO	DESCRIZIONE	PREZZO AL PUBBLICO	PREZZO RISERVATO AI SOCI
Basic	servizio per un mese su un unico Target	€ 500	€ 100

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

Convenzione con SWASCAN



SWASCAN è la prima Cloud Suite Security Platform: che offre la **possibilità di verificare se un sito web o un'applicazione web è a prova di hacker**.

La procedura prevede:

- Accesso ad un pannello in cui inserire il link al sito web e/o applicazione web

- Swascan verifica il sistema inserito con test automatizzati al fine di identificare eventuali problemi di sicurezza

- Il risultato è un report in cui si evidenzia:

- ☐ il livello complessivo del livello di sicurezza
- ☐ il dettaglio tecnico degli eventuali problemi di sicurezza
- ☐ le indicazioni dettagliate per risolvere i problemi di sicurezza riscontrati

SWASCAN è la Suite tecnologica in Cloud di IT security che permette la corretta gestione della Security Risk Manage-

ment delle infrastrutture, Web e Mobile Application in linea con le normative vigenti e delle norme e best practise Owasp.

La Suite permette di poter gestire completamente in Cloud la Security Risk Management a la Compliance normativa delle proprie Applicazioni Web e Mobile.

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/AICEMilano) come Aice - Associazione Italiana Commercio Estero



Seguici su Twitter all'indirizzo twitter.com/AICEMilano



Trovaci su LinkedIn come <http://www.linkedin.com/pub/aice-associazione-italiana-commercio-estero/>

Informati sulle nostre iniziative all'indirizzo www.aicebiz.com



Confcommercio: entra Clia, gigante della crocieristica Si allarga il quadro di rappresentanza



La crocieristica mondiale approda in Confcommercio, rafforza e completa il quadro della logistica e dei trasporti presente in Confrtrasporto con tutte le componenti di terra, ferro, cielo e mare. A fare il suo ingresso nel sistema confederale è la **Cruise Lines International Association**, meglio nota come **Clia**, la più grande associazione di settore, voce unica delle compagnie crocieristiche di tutto il mondo. Presente in tutta Europa, così come in America, Asia e Australia, ha uffici in 15 diversi Paesi, fa viaggiare ogni anno 23 milioni di passeggeri e annovera le più prestigiose compagnie crocieristiche al mondo sia oceaniche che fluviali.

Si traccia una nuova rotta sull'onda della rappresentanza, della formazione e della promozione, nell'interesse comune di un settore che non conosce crisi: solo sul fronte dei passeggeri europei, con un totale di 6,7 milioni di viaggiatori, il 2016 ha registrato un aumento del 3,4% rispetto al 2015. Lo dice la stessa Clia nella sua indagine annuale, che vede l'Italia salda al 3° posto tra i mercati comunitari con una quota dell'11%, mentre, guardando all'Europa nella sua totalità, nel 2015 il settore delle crociere ha contribuito alla nascita di 360.571 posti di lavoro; 41 miliardi sono stati il contributo totale all'economia, oltre 11 dei quali in redditi da lavoro dipendente.

Si traccia una nuova rotta sull'onda della rappresentanza, della formazione e della promozione, nell'interesse comune di un settore che non conosce crisi: solo sul fronte dei passeggeri europei, con un totale di 6,7 milioni di viaggiatori, il 2016 ha registrato un aumento del 3,4% rispetto al 2015. Lo dice la stessa Clia nella sua indagine annuale, che vede l'Italia salda al 3° posto tra i mercati comunitari con una quota dell'11%, mentre, guardando all'Europa nella sua totalità, nel 2015 il settore delle crociere ha contribuito alla nascita di 360.571 posti di lavoro; 41 miliardi sono stati il contributo totale all'economia, oltre 11 dei quali in redditi da lavoro dipendente.

Con l'ingresso di Clia in Confcommercio-Confrtrasporto si realizza un concreto, formidabile progetto di rappresentanza che abbraccia una nuova realtà internazionale e consolida il quadro delle 35mila imprese dei trasporti già presenti nel sistema confederale.

L'entrata di questa multinazionale nel nostro mondo associativo - dichiara il presidente di Confcommercio Imprese per l'Italia Carlo Sangalli - conferma che la Confcommercio sa interpretare correttamente le esigenze di gestione delle imprese del commercio, del turismo, dei servizi e dei trasporti, e soprattutto è interlocutore che merita l'attenzione e il rispetto della politica e delle istituzioni. Una rappresentanza che vuol essere al passo con i tempi in un'economia sempre più terziaria offrendo ai propri associati servizi e innovazione.

Clia è presente in Italia solo dal 2014 e la collaborazione con prestigiose associazioni di categoria come Confcommercio e Confrtrasporto rappresenta una conferma del buon lavoro svolto", dichiara Kerry Anastassiadis, chairman di Clia Europa e Amministratore Delegato di Celestyal Cruises. "Inoltre – prosegue – il settore delle crociere in Italia è solido nonostante la crisi e per il futuro è prevista una costante crescita. Aumentare gli spazi di rappresentanza è fondamentale per migliorare il dialogo tra i vari attori, gli interessi di tutto il comparto, da quello delle migliaia di lavoratori, a quello dei passeggeri, fino ai fornitori e a tutto l'indotto derivante dal turismo. L'Italia non deve restare indietro rispetto ai trend del resto del mondo", conclude Anastassiadis.

Non posso che essere compiaciuto – afferma il presidente di Confrtrasporto e vice presidente di Confcommercio Paolo Uggè - Auspicio che altri seguano la stessa rotta per fare della nostra Confederazione una realtà ancora più unica e forte, espressione delle principali modalità di trasporto.



MIC - Misery index Confcommercio una valutazione macroeconomica del disagio sociale

- A febbraio l'indice di disagio sociale sale a 20,5 (+0,4) e torna ai livelli di maggio 2015
- La disoccupazione estesa scende al 14,4%
- I prezzi dei beni e servizi ad alta frequenza d'acquisto aumentano del 3,2%

Il MIC [1] di febbraio si è attestato su un valore stimato di 20,5 punti (+0,4 punti rispetto a gennaio), proseguendo nella tendenza all'aumento innescatasi circa un anno fa. L'andamento registrato dal MIC negli ultimi mesi è stato determinato esclusivamente dalla componente relativa ai prezzi la cui variazione, per i beni ad alta frequenza d'acquisto, è passata dal -1,1% di marzo 2016 al +3,2% di febbraio 2017. Per contro, sempre nello stesso periodo, la disoccupazione estesa è scesa di mezzo punto, come sintesi di una stabilizzazione della componente ufficiale e di una riduzione di quella relativa alla CIG ed agli scoraggiati.

A febbraio 2017 il tasso di disoccupazione è diminuito di tre decimi di punto attestandosi all'11,5%. Il numero di disoccupati è diminuito di 83mila unità su base mensile e di 18mila rispetto all'analogo mese del 2016. Nello stesso mese il numero di occupati è aumentato di 8mila unità rispetto gennaio e di 294mila unità nei confronti di febbraio del 2016. È proseguita la tendenza alla riduzione, su base annua, delle ore di CIG autorizzate (-41,0%). Sulla base di questa stima si è calcolato che le ore di CIG effettivamente utilizzate – destagionalizzate e ricondotte a ULA – siano diminuite di 3mila unità in termini congiunturali e 41mila su base annua. Sul fronte degli scoraggiati è proseguita la tendenza al ridimensionamento, seppure a ritmi meno sostenuti rispetto ai mesi precedenti: su base annua il calo è di 147mila unità. Il combinarsi di queste dinamiche ha comportato una riduzione di due decimi di punto del tasso di disoccupazione esteso in termini congiunturali e di otto decimi di punto nei confronti dell'analogo mese del 2016.

Nello stesso mese i prezzi dei beni e dei servizi ad alta frequenza d'acquisto sono aumentati del 3,2% (+2,2% a gennaio), il valore più elevato da dicembre 2012, in conseguenza del permanere di tensioni inflazionistiche nelle aree degli alimentari freschi e dei carburanti. Pur in presenza di un'attenuazione di queste tensioni nei prossimi mesi, la componente inflazionistica continuerà a svolgere un ruolo negativo sul reddito disponibile delle famiglie. Per ridurre l'area del disagio sociale e consolidare i timidi segnali di ripresa della fiducia emersi a marzo, ridando un po' di slancio ai consumi, è pertanto necessario che l'occupazione cresca a ritmi più sostenuti rispetto a quanto rilevato negli ultimi otto mesi.

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



Convenzioni Confcommercio a disposizione dei Soci Aice



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

NEW Convenzione con Satispay

Vuoi aumentare le tue vendite in tutti i venerdì di aprile e maggio? Scopri Satispay

La nuova convenzione di Confcommercio Milano con **Satispay**, app che offre ai clienti la possibilità di effettuare pagamenti dal cellulare con la stessa **semplicità** con cui si invia un messaggio su WhatsApp, in maniera totalmente gratuita e sicura, **abbattendo drasticamente i costi delle transazioni elettroniche.**

Satispay regalerà ogni venerdì il 20% di Cashback ai vostri clienti per tutto il mese di aprile e maggio!

Questo è il momento giusto per aderire a **Satispay** e per partecipare ad una **grande iniziativa promozionale** che potrete offrire ai vostri clienti.

Le persone interessate possono iscriversi a **Satispay** gratuitamente al seguente [link](#).

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



SOSTENIAMO IL VOSTRO FUTURO.





MEGSI - Seminario "International entrepreneurial orientation e competenze per l'internazionalizzazione"

Giovedì 11 Maggio 2017 ore 14.00

MASTER IN ECONOMIA E GESTIONE DEGLI SCAMBI INTERNAZIONALI - MEGSI

INTERNATIONAL ENTREPRENEURIAL ORIENTATION E COMPETENZE PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE

Ore 14.00

Registrazione partecipanti

Ore 14.20

Saluti iniziali

Prof.ssa Federica POLI
Direttore del Master MEGSI,
Università Cattolica del Sacro Cuore

Ore 14.25-16.00

International entrepreneurial orientation e competenze per l'internazionalizzazione: il ruolo dell'apprendimento organizzativo sui processi d'internazionalizzazione. Un'analisi qualitativa

Dott.ssa Claudia DOSSENA,
Docente di Organizzazione aziendale,
Università Cattolica del Sacro Cuore

Partecipazione aperta fino a esaurimento dei posti disponibili, con priorità a chi conferma la registrazione scrivendo a: master.megsi@unicatt.it entro le ore 14.00 del giorno precedente

Seminario

Giovedì 11 maggio 2017
Aula C.017, ore 14.00-17.00
Via Carducci, 28/30 - Milano

Informazioni
master.megsi@unicatt.it



**UNIVERSITÀ
CATTOLICA**
del Sacro Cuore



Collettiva italiana a “Speciality Food Festival 2017” Dubai, 18/20 Settembre 2017



L'ICE - Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane organizza la partecipazione collettiva nazionale in occasione della Fiera Speciality Food Festival che si terrà presso il World Trade Centre di Dubai dal 18 al 20 Settembre 2017.

PERCHE' PARTECIPARE

Gli EAU si confermano il principale mercato di sbocco dell'export nazionale in Medio Oriente e nOrd Africa. Il 90% dei prodotti agroalimentari consumati negli Emirati è costituito da merce importata; il Paese rappresenta pertanto un'area di particolare interesse per le imprese italiane del settore, che hanno il vantaggio di poter offrire prodotti di cui i consumatori locali riconoscono la qualità.

L'Import EAU sembrerebbe destinato a crescere ulteriormente per una serie di fattori, fra cui la crescita progressiva della popolazione residente, la forte domanda di prodotti importati da parte degli stranieri che vivono stabilmente nel Paese, la significativa espansione del settore turistico e l'elevato numero di nuovi hotel e resort aperti negli ultimi anni.

La Collettiva nazionale organizzata dall'ICE-Agenzia occuperà una superficie complessiva di circa 447 mq composta da stand modulari da 9 mq.

Quota di partecipazione per stand da 9 mq: 3,000 Euro + IVA

SERVIZI FORNITI DALL'ICE COMPRESI NELLA QUOTA DI PARTECIPAZIONE:

- affitto area espositiva;
- allestimento e arredo dello/degli stand (lo stand da 9 mq si compone di 1 tavolo, tre sedie, un porta-cataloghi, un armadietto richiudibile, un elemento espositivo a scelta tra vetrina alta cm 197X50X50, vetrina bassa cm 120X50X90, cubo espositivo cm 50x50x50 ogni altra attrezzatura extra sarà a pagamento)
- inserimento nella brochure illustrativa della collettiva;
- inserimento nel Catalogo Ufficiale della Fiera;
- azioni di direct-marketing per la sensibilizzazione degli operatori locali;
- azioni di comunicazione
- servizio interpretariato comune per i partecipanti (presso l'Area Informazioni ICE a disposizione dei partecipanti per uso non esclusivo);
- servizi generali (pulizia, vigilanza, etc.);
- wi-fi
- assicurazione campionario in fiera
- allacci e consumi elettrici standard

La scadenza per inviare le adesioni è fissata al **4 maggio 2017**.

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



Città alla Ribalta: Shenzhen e l'Innovazione

Nata come villaggio di pescatori, Shenzhen si è rapidamente trasformata in una fiorente metropoli. Nel 1980 la città è stata designata Zona Economica Speciale (ZES) e ha continuato a crescere ad un ritmo sostenuto. La popolazione è aumentata dai 30.000 abitanti del 1979 agli oltre 10 milioni attuali e i prezzi degli immobili sono cresciuti a tassi vertiginosi, con un picco del 62,5 per cento nel 2015, senza mostrare alcun segno di rallentamento.

È in atto un processo di sostituzione, che consiste nella conversione delle aziende ad alta intensità di lavoro in imprese appartenenti a settori emergenti e dal 2011 sono avvenute oltre 17.000 conversioni. Il tredicesimo Piano Quinquennale di Shenzhen prevede l'investimento di oltre RMB 110 miliardi in ricerca e sviluppo entro il 2020, cifra che equivale ad oltre il 4,25 per cento del suo PIL annuo – risultato proprio solo di alcuni grandi centri high-tech, come Israele e la Corea del Sud.

Alcuni colossi cinesi come Tencent e Huawei hanno avviato le loro attività proprio a Shenzhen e ad oggi la presenza di aziende a capitale interamente straniero è in continua crescita. L'11 ottobre 2016 Apple ha annunciato l'apertura di un nuovo centro di ricerca e sviluppo a Shenzhen, per trarre vantaggio dalla disponibilità di personale altamente qualificato. Nel 2014 sono stati registrati 82.254 brevetti, 13,9 volte al di sopra della media nazionale. Nello stesso anno sono stati richiesti 11.639 brevetti internazionali, corrispondenti a quasi la metà delle richieste totali nel Paese.

Questo risultato può essere attribuito alla scelta di posizionarsi come centro di innovazione. In passato, ci si riferiva a Shenzhen con il termine cinese Shanzhai, che indica la replica dei prodotti di massa – dove la maggior parte dell'innovazione deriva dall'imitazione di quella occidentale. Tuttavia, con l'emergere di una classe media desiderosa di prodotti di alta qualità, Shenzhen si è trasformata in un centro dell'innovazione, guadagnandosi il soprannome di *Silicon Valley dell'Hardware*.



Politiche preferenziali

In seguito all'attribuzione dello status di Zona Economica Speciale, Shenzhen ha avviato politiche preferenziali per stimolare l'innovazione tecnologica. Inizialmente la ZES di Shenzhen era la più estesa nella sua categoria, diventando presto una zona di sperimentazione e una finestra sull'esterno, posizionata in modo strategico in prossimità di Hong Kong, con il fine di promuovere una relazione duratura con la città.

Per 36 anni le società straniere a Shenzhen hanno goduto di una tassazione favorevole, di lunghi contratti per l'utilizzo dei terreni ad un costo ridotto e di procedure semplificate. Queste scelte si sono rivelate una strategia vincente e vengono tuttora implementate.

Nei prossimi cinque anni il governo mira ad incoraggiare l'imprenditorialità e l'innovazione, affinché questi diventino il nuovo motore per la crescita della Cina. Per questo motivo, le imprese con capitali a partecipazione straniera (in inglese *Foreign Investment Enterprises, FIE*) nei settori high-tech beneficiano di incentivi considerevoli quando sono situate in una ZES. Nel luglio 2010 l'intera Shenzhen è stata designata ZES e i distretti di Bao'an e Longguang sono stati incorporati per offrire nuovi spazi all'innovazione scientifica, rendendo la città più attraente per gli investitori, grazie ad alcuni benefici esclusivi di cui gode.

La creazione della nuova Zona di Libero Scambio di Qianhai è un tentativo di migliorare le relazioni tra la Cina e Hong Kong nel settore finanziario, logistico e IT, grazie all'implementazione di politiche finanziarie per gli investitori stranieri. Un esempio per le società nel settore high-tech sono le esenzioni sulle imposte sul reddito delle società per i primi due anni in cui viene registrato un utile, oltre a detrazioni fiscali per gli investimenti in ricerca e sviluppo.

Epicentro dell'innovazione

I fattori che rendono Shenzhen unica nel suo genere sono l'innovazione continua e la disponibilità di talenti. Il numero di incubatori è cresciuto da una dozzina ad oltre mille negli ultimi due anni e la maggior parte di essi si focalizza sull'hardware. Alcuni mercati dell'elettronica, come quello di Huaqiangbei (inizialmente famosi per l'offerta di prodotti falsi) ora vantano le invenzioni più recenti, come microfoni in grado di dare una valutazione delle abilità canore tramite un'app, computer della dimensione di una chiave USB e mini robot.

Le startup di Shenzhen attraggono giovani imprenditori da tutto il Paese – oltre che dal resto del mondo. Grazie all'ottimo tessuto connettivo, ordinare componenti hardware per la costruzione di prototipi richiede solo pochi giorni a Shenzhen (a differenza di quanto accade in Paesi come il Regno Unito, dove sono necessari almeno un mese) e, grazie all'estesa competizione, l'acquisto di parti essenziali avviene a costi ridotti. Per queste ragioni, la velocità con cui le idee vengono trasformate in prodotti è unica al mondo.

Gli inventori sono in grado di lanciare i propri prototipi a tempi record, ricevendo tempestivi feedback dai clienti, prima di rendere il prodotto finale disponibile al pubblico. Nonostante tutti questi benefici, questo sistema presenta anche dei problemi.

La cultura Shanzhai è ancora onnipresente in Cina e la violazione della proprietà intellettuale è diffusa; quando un'idea ha successo, una schiera di produttori è pronta a replicarla. Un caso noto è quello dell'hoverboard: lanciata negli Stati Uniti al prezzo di USD 1.000, alcuni produttori di Shenzhen sono riusciti rapidamente a creare una versione alternativa ad un prezzo notevolmente inferiore. È quindi fondamentale per qualsiasi investitore registrare la proprietà intellettuale, ma bisogna essere consapevoli che la registrazione internazionale spesso non equivale ad immediata registrazione in Cina e che è preferibile depositare marchi direttamente in Cina e anche in caratteri cinesi.

Made in China 2025

La crescita del PIL cinese sta rallentando e per questo motivo il Paese sta provando a completare la trasformazione da un'economia basata su investimenti ed esportazione ad una incentrata sull'innovazione e sul consumo nazionale. La Cina ambisce inoltre a posizionarsi più in alto nella catena del valore e l'iniziativa *Made in China 2025* è uno dei pilastri del Piano Quinquennale in corso. Allo scopo di incoraggiare l'innovazione, lo Stato continuerà ad offrire incentivi agli investitori nei settori high-tech; l'importazione di sapere dall'estero ricopre un ruolo chiave, perché permette di creare opportunità per le imprese con capitali a partecipazione straniera.

Il CEO di Apple, Tim Cook, commenta la decisione di aprire un centro di ricerca e sviluppo a Shenzhen così: "Apple si è resa conto che il livello di competenza delle aziende di Shenzhen stava gradualmente guidando le altre aree del mondo." Apple è solo una delle tante società che hanno notato questo trend, incentivato dalla combinazione di politiche preferenziali, dal posizionamento strategico della città e dalla disponibilità di talenti.

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

Contattaci...

Aice

... per testare la nostra competenza e professionalità

Aice - Associazione Italiana Commercio Estero

Corso Venezia 49, 20121 Milano

Tel 027750320/1 Fax 027750329

aice@unione.milano.it

www.aicebiz.com



Le opportunità di investimento in Vietnam nel 2017

Il 2016 si è rivelato un anno positivo per il Vietnam, che ha rafforzato la sua posizione di Paese emergente in ASEAN e di player a livello globale. Il calo del prezzo dei beni e dell'energia, unito ad una grave siccità durante la prima parte dell'anno, ha impedito al Vietnam di raggiungere l'obiettivo stabilito del 6,7 per cento di crescita del PIL, che si è attestato intorno al 6,2 per cento annuo, valore comunque superiore rispetto alla maggior parte dei Paesi confinanti.

Per il 2017 il Governo aspira a una crescita del 6,7 per cento del PIL, mentre negli anni successivi ci si aspetta che raggiunga il 7 per cento annuo, alimentato dall'aumento del commercio. Lo scorso anno il Vietnam ha firmato un accordo di libero scambio con l'Unione Europea (EVFTA) che, se ratificato quest'anno, entrerà in vigore nel 2018 comportando una quasi totale eliminazione progressiva delle barriere tariffarie. Nonostante la presidenza di Trump costituisca una battuta d'arresto, dovuta al ritiro degli Stati Uniti dal Partenariato Trans Pacifico (TPP), il Vietnam continua a diversificare i propri partner economici, con l'aumento dell'integrazione ASEAN, la proposta di un Accordo di Partenariato Economico Regionale (Regional Comprehensive Economic Partnership, RCEP – che comprende 3,4 miliardi di persone e che potrebbe diventare un'alternativa al TPP), e con l'EVFTA.

Grazie alle politiche favorevoli, il Paese attrae sempre più investitori. Facendo seguito **all'articolo dello scorso anno di Vietnam Briefing**, analizzeremo il commercio del Vietnam nel 2016, cogliendo i trend e le opportunità per gli investitori stranieri nel 2017.

Scomposizione degli IDE nel 2016: cifre e partners

Nuovo record per gli IDE

La facilità con cui il Vietnam riesce ad attrarre Investimenti Diretti Esteri (IDE) ha permesso di registrare una crescita sostenuta negli ultimi anni, raggiungendo nel 2016 i USD 24,4 miliardi, che rappresenta un aumento del 7,1 per cento rispetto al 2015. Di questi, USD 15,1 miliardi sono stati indirizzati a 2.556 progetti di nuova registrazione, USD 5,76 miliardi a 1.225 progetti esistenti; gli investitori stranieri hanno inoltre acquistato partecipazioni per oltre USD 3,4 miliardi.

Fonti degli IDE: investimenti Pan-Asiatici

La Corea del Sud è stata il maggiore investitore nel 2016, con USD 7 miliardi, principalmente grazie agli ingenti investimenti di LG. In totale oltre 95 Paesi hanno capitalizzato in Vietnam. La maggior parte degli investimenti proviene dall'Asia; l'unico Paese non asiatico tra i 10 maggior investitori sono le Isole Vergini Britanniche.

Surplus commerciale nel 2016: UE e USA come destinazioni principali

Se ci si focalizza sul commercio internazionale, il Vietnam ha aumentato le sue esportazioni dell'8,6 per cento all'anno, in seguito alla crescita senza precedenti del 29 per cento nel 2015. Il deficit commerciale del Paese è diventato un surplus di USD 2,7 miliardi nel 2016, il più alto negli ultimi sei anni. Con l'aumento del commercio (l'export ha totalizzato USD 176 miliardi, l'import USD 173) il rapporto export/PIL è intorno al 90 per

cento, uno dei più alti al mondo.

Le maggiori destinazioni dell'export vietnamita per il 2016 sono state gli Stati Uniti (21,8 per cento), UE (19,2 per cento), Cina (12,4 per cento) e ASEAN (6,2 per cento), mentre le importazioni provengono principalmente dalla Cina (28,7 per cento), dalla Corea del Sud (18,4 per cento), ASEAN (13,7 per cento) e Giappone (8,6 per cento).

Le esportazioni Italiane in Vietnam sono cresciute costantemente negli ultimi anni, in particolare dopo l'inizio delle negoziazioni dell'EVFTA. Nel 2016 il Vietnam ha importato dall'Italia soprattutto macchinari, materiali per l'industria tessile e prodotti farmaceutici, per un valore di USD 555 milioni, USD 210 milioni e USD 148 milioni rispettivamente.

Sources of Vietnam's FDI in 2016

Country	FDI	Percentage of total
Korea	US\$7 billion	28.8%
Japan	US\$2.58 billion	10.6%
Singapore	US\$2.41 billion	9.9%
China	US\$1.88 billion	7.7%
Taiwan	US\$1.86 billion	7.6%
Hong Kong	US\$1.64 billion	6.7%
Malaysia	US\$914 million	3.7%
British Virgin Islands	US\$860 million	3.5%
Thailand	US\$700 million	2.9%
Others	US\$4.56 billion	18.6%

Graphic © Asia Briefing Ltd.

Settori e zone

Il 2016 ha confermato il Vietnam come hub manifatturiero, con circa il 63,7 per cento degli IDE (pari a USD 15,5 miliardi) indirizzati al settore manifatturiero e produttivo. La vendita all'ingrosso di automobili e moto (7,8 per cento) e il mercato immobiliare (6,9 per cento) sono rispettivamente secondi e terzi.

Ho Chi Minh City è stata la città che ha ricevuto più IDE, attraendo investimenti per un totale di USD 3,4 miliardi (14 per cento del totale degli IDE verso il Paese), mentre Hai Phong, Hanoi, Binh Duong e Dong Nai hanno ricevuto rispettivamente USD 3, USD 2,8, USD 2,4 e USD 2,2 miliardi.

2017: Nuove opportunità

Dopo anni di crescita sostenuta, il PIL pro-capite ha raggiunto circa i USD 2.215 alla fine del 2016, valore che rappresenta un aumento di USD 106 rispetto all'anno precedente. Il Governo ha stabilito come obiettivo il raggiungimento di USD 3.000 pro-capite entro il 2020. Nel Paese la classe media sta diventando sempre più numerosa e ha raggiunto i 16 milioni nel 2014 e, secondo studi del Boston Consulting Group, ci si aspetta che raddoppi fino ad arrivare a 33 milioni entro il 2020. Se si somma questo fattore ad una forza lavoro sempre più specializzata, un rallentamento nel futuro sembra improbabile.

Il percorso di crescita del Vietnam è simile a quello cinese nello scorso decennio. Come già è accaduto in Cina, nuove opportunità emergono con l'aumentare della ricchezza della classe media. Pertanto, è questo il momento migliore per entrare nel mercato e sfruttare le opportunità presenti, derivanti dall'aumento dei consumi locali. L'ampia domanda di know-how straniero racchiude notevoli opportunità in alcuni settori, come quello dell'istruzione, della sanità, alimenti e bevande e nell'e-commerce. È però importante tenere a mente che, per alcuni settori, esistono restrizioni sugli IDE, oltre norme diverse per le importazioni e le esportazioni rispetto ad altri Paesi asiatici.

Nonostante la crescita del consumo interno, alcune aree necessitano ancora di ingenti investimenti per raggiungere gli standard regionali, soprattutto **nelle infrastrutture**. Un esempio è il **traffico intenso di Ho Chi Minh City**, che le autorità locali ambiscono a migliorare al più presto. Anche il settore **dell'energia rinnovabile** presenta un enorme potenziale e ci si aspetta che venga sviluppato in un futuro prossimo. Questi tipi di progetti sono spesso aperti a contributi da parte di privati attraverso i **Partenariati Pubblici-Privati**, che permettono una continua cooperazione con istituti pubblici.

Ad ogni modo, il Vietnam è oggi riconosciuto a livello globale soprattutto come **centro manifatturiero**. Mentre i salari in Cina crescono al punto da spingere gli investitori a prendere in considerazione il trasferimento di parte della produzione in altre aree, in Vietnam il costo del lavoro rimane più competitivo, con un **salario minimo** tra i VND 2.580.000 e i VND 3.750.000 (US\$113 – US\$ 165) a seconda della regione. Il vantaggio competitivo del Paese è la sua apertura: oltre all'integrazione con ASEAN e ai relativi Accordi di Libero Scambio (FTA – dall'inglese *Free Trade Agreement*), il già menzionato **EVFTA** gli permette di approfondire il legame con il suo maggiore partner commerciale al di fuori dell'Asia. Inoltre, in seguito alla decisione degli Stati Uniti di recedere dal **TTP**, il Vietnam sembra aver spostato la sua attenzione verso il **RCEP**. Grazie a questa scelta ci si aspetta un continuo flusso di investimenti verso il Paese, soprattutto nella produzione elettronica e nell'abbigliamento.

Per aprire nuovi stabilimenti in Vietnam è necessaria una conoscenza approfondita delle diverse regioni: esistono infatti zone economiche speciali che offrono incentivi agli investitori stranieri – e scegliere la giusta location può risultare in esenzioni fiscali significative. Un esempio è rappresentato dalle imprese che operano nell'ambito della lavorazione per esportazione: stabilite all'interno di export processing zones, esse sono esenti dal pagamento di dazi doganali e IVA sulle esportazioni.

Fare impresa facilmente

La prospettiva economica del Vietnam è incoraggiante: il Paese si posiziona 82esimo su 190 Stati nella classifica Ease of Doing Business, stilata dalla Banca Mondiale, guadagnando nove posizioni rispetto al 2016 – nonostante esistano ancora ampi margini di miglioramento. Questo traguardo può essere attribuito all'impegno del Governo che, oltre a incoraggiare gli FTA, sta lentamente privatizzando alcune imprese pubbliche nazionali. Secondo un recente studio della società Baker McKenzie, l'attività legata alle offerte pubbliche nazionali crescerà costantemente nei prossimi anni, partendo dai USD 172 milioni del 2016 fino ad arrivare a USD 948 milioni nel 2019. Dal 2015 circa 170 società sono state privatizzate e questo trend è destinato a continuare nei prossimi anni. Un esempio è costituito da Sabeco, produttore di birra con un valore di circa USD 2 miliardi, che verrà privatizzata nel 2017, seguita da altre grandi imprese pubbliche.

Questo contesto economico offre numerose opportunità agli investitori stranieri, che devono però essere consapevoli delle difficoltà che si incontrano operando in Vietnam per attenersi alle regolamentazioni. A causa del rapido sviluppo sperimentato, le norme interne sono aggiornate frequentemente ed è fondamentale rimanere al passo. Bisogna notare però che le nuove norme sono spesso finalizzate ad incoraggiare gli IDE e danno nuove ragioni agli investitori per scegliere il Paese come destinazione dei loro investimenti, come è avvenuto negli scorsi anni.

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



Pagamenti Contactless: un vero vantaggio per clienti e dettaglianti

Con l'introduzione della nuova tecnologia di pagamento contactless, i dettaglianti sono stati all'avanguardia per soddisfare le continue esigenze e i bisogni dei loro clienti. La tecnologia Contactless è un altro passo avanti per rendere più facile e veloce lo shopping ai clienti e di conseguenza consente ai rivenditori di servirli più rapidamente e facilmente. Per sfruttare al meglio i potenziali vantaggi della tecnologia contactless, i dettaglianti e il loro staff devono imparare ad utilizzare correttamente l'attrezzatura e ad aiutare i clienti nel caso dovesse sorgere qualche problema.



Lo scorso 12 aprile EuroCommerce ha pubblicato una nuova guida per i rivenditori, dando consigli su come sfruttare al meglio questa nuova tecnologia.

Le carte contactless - e sempre più applicazioni su dispositivi mobili - sono una valida e conveniente alternativa al denaro corrente. Le carte permettono di effettuare molto più velocemente i pagamenti per piccole transazioni, riducendo code e tempi di attesa per i clienti e, come dimostrato da numerosi studi, portano ad un aumento della clientela.

Christian Verschueren, Direttore Generale di EuroCommerce, ha dichiarato: *"In un mondo dove le persone sono sotto pressione più che mai, se i clienti vedono lunghe code in un negozio, rinunciano all'acquisto. La tecnologia Contactless può essere introdotta facilmente accanto ai sistemi di pagamento esistenti. Un tot numero di commercianti che hanno introdotto l'utilizzo delle carte contactless hanno segnalato un risparmio di tempo nei pagamenti e una ripresa significativa nelle vendite."*

E' possibile scaricare la guida EuroCommerce "Accepting Contactless Payment", al seguente [link](#).

Questa guida è stata sviluppata dai membri di EuroCommerce sulla base di una guida analoga della UK Cards Association. EuroCommerce è grata a loro e per gli input ricevuti dall' Euro Retail Payments Board (of the European Central Bank), the European Payments Council (EPC) and the European Consumer Organisation (BEUC).

[Fonte: Eurocommerce]



EuroCommerce propone una maggiore prevedibilità per l'antidumping

Gli importatori che affrontano i dazi antidumping sembrano destinati a beneficiare di meno imprevedibilità dopo la lobbying di EuroCommerce. Le attuali trattative tra il Parlamento europeo, gli Stati membri e la Commissione sulla modernizzazione degli **strumenti di difesa commerciale antidumping dell'UE** (Trade Defence Instruments - TDI, sono alla ricerca di una proposta di EuroCommerce per una migliore “clausola di spedizione,” per mitigare l'impatto negativo di nuovi dazi antidumping sugli importatori UE. Secondo l'ultima proposta della Commissione, gli importatori dovrebbero essere notificati quattro settimane in anticipo prima dell'entrata in vigore delle nuove misure di difesa commerciale. Questo periodo dovrebbe essere sufficientemente lungo per coprire la maggior parte delle spedizioni che arrivano nell'UE dall'estero. Stiamo inoltre pressando la Commissione per fare in modo che la proposta di periodo di quattro settimane venga estesa per coprire i tempi effettivi di spedizione, in modo da dare ulteriore certezza che i carichi già in transito non siano colpiti da dazi antidumping imposti dopo che le merci sono state spedite. EuroCommerce ha già incontrato un buon numero di deputati europei competenti e rappresentanti degli Stati membri per spingere verso un risultato equilibrato, tenendo pienamente in considerazione gli interessi degli importatori.

[Fonte: Eurocommerce]



Nuovo regolamento Europeo sui conflict minerals

Lo scorso 3 aprile, il Consiglio UE ha adottato un nuovo [regolamento per arginare il commercio dei c.d. 'conflict minerals'](#) (stagno, tantalio, tungsteno e oro) provenienti da zone dove siano in corso conflitti militari, in modo così da impedire che i gruppi armati che controllano tali settori possano lucrare da questi redditi commerciali.

[Fonte: Europa News]



Eurocommerce sostiene la Supply Chain Initiative (SCI) e il dialogo della Supply Chain nazionale come alternativa alla legislazione UE



EuroCommerce sta promuovendo attivamente una serie di misure per rafforzare l'efficacia, la competenza e l'indipendenza della **Supply Chain Initiative (SCI)**, un'iniziativa per promuovere pratiche commerciali eque nelle transazioni business-to-business nella supply chain alimentare. Come parte di questo impegno, annunciato al EU High Level Forum per un miglior funzionamento della filiera alimentare, EuroCommerce e i suoi partner nella SCI sono alla ricerca di un presidente indipendente.

Il, presidente esterno e indipendente, dovrà supervisionare le attività della SCI, tra cui presiedere le riunioni del Gruppo SCI, affrontare le lamentele, emettere linee guida o raccomandazioni sui principi di buona pratica, e promuovere la SCI esternamente. Il presidente indipendente avrà una significativa esperienza e una comprovata esperienza nel giudizio, mediazione o arbitrato delle relazioni commerciali, preferibilmente nella supply chain alimentare.

Christian Verschueren, direttore generale di EuroCommerce ha dichiarato: *“Il presidente indipendente è un cambiamento nello sviluppo della SCI, e dovrà affrontare efficacemente alcune delle preoccupazioni emerse. In qualità di membro fondatore della SCI, siamo convinti che, in un mercato in rapida evoluzione come quello della supply chain alimentare, il dialogo e il condizionamento del gruppo sono i mezzi più efficaci per aiutare le aziende a gestire i loro problemi in modo rapido ed efficace.”*

Lo scorso mese di febbraio durante l'High Level Forum, EuroCommerce ha raccomandato che l'azione dell'UE dovrebbe cercare di stabilire un quadro non legislativo per le iniziative nazionali e sostenere lo sviluppo di un dialogo nazionale. Si dovrebbe anche garantire che i quadri nazionali siano proporzionati e non discriminatori. Riteniamo che un'azione dovrebbe essere focalizzata sull'aiutare gli agricoltori, ed evitare di aggiungere ulteriori rigidità e barriere ad efficienti negoziati tra altre parti della catena di approvvigionamento. Incoraggiamo inoltre la Commissione e gli Stati membri a sostenere ulteriormente lo sviluppo di mezzi di autoregolamentazione come utile completamento alla legislazione nazionale.

Verschueren ha aggiunto: *“Non vediamo il caso a livello europeo di un'armonizzazione di leggi per le pratiche commerciali, come c'è sempre una legge nazionale applicabile ad un'operazione transfrontaliera e diversi schemi normativi o volontari in Europa cercano di affrontare gli stessi risultati. Inoltre non riusciamo a vedere come vietare certi accordi, principalmente tra i grandi rivenditori e produttori, proteggerà gli agricoltori dall'instabilità e dalle dinamiche del mercato.”*

[Fonte: Eurocommerce]



Internazionalizzazione delle aziende

Iran: contesto economico e giuridico di riferimento

Nell'odierno panorama internazionale l'Iran rappresenta un Paese che offre un vasto ventaglio di opportunità di promozione delle relazioni commerciali nonché del *know how* italiano, stanti i risalenti rapporti intercorrenti fra i due Paesi e, concretizzatisi in plurimi e consolidati accordi di solidarietà con il contestuale stanziamento di rappresentanze diplomatiche permanenti nelle rispettive capitali. Infatti, risalta come nonostante il panorama sanzionatorio che ha investito l'Iran in tempi recenti, il Paese ha comunque conservato un legame stabile con l'Italia che, allo stato, continua a rivestire un ruolo di interlocutore privilegiato e potenziale partner commerciale maggiormente richiesto. Innegabilmente l'assoggettamento del Paese ad un aspro impianto sanzionatorio, recentemente cessato, ha inibito in maniera notevole lo slancio dello stesso verso le relazioni commerciali estere. Tuttavia la barriera economica formatasi si è gradualmente ammorbidita con evidenti segni di ripresa in ragione dell'alto potenziale del Paese, divenuto uno dei luoghi di riferimento in seno alle nuove localizzazioni produttive con l'instaurazione di aziende straniere sul territorio e frequenti visite da parte di numerose delegazioni di imprenditori italiani in rappresentanza di piccole e medie aziende.

L'interesse destato da parte dell'Italia si giustifica in virtù di diversi fattori che, complessivamente considerati, rendono il Paese meta desiderabile ove sviluppare l'economia mondiale. *In primis* interviene in questi termini la posizione geografica assunta del Paese che, confinando con ben sette diversi Stati, funge da crocevia tra l'Europa e l'Asia Centrale spianando la strada al possibile avviamento del *business* anche con e verso taluni paesi, ex aree sovietiche. A ciò aggiungasi, una crescita demografica stabile e sempre più rapida, raggiungendo indici elevati: l'Iran consta infatti di circa 80,5 milioni di persone con un'età media pari a 24 anni d'età. Si tratta di una popolazione fortemente urbanizzata che registra altresì un tasso di alfabetizzazione pari all'80% essendo preminente per il Paese investire in capitale umano diretto ad un compiuto sviluppo sociale, politico ed economico. E' intuitivo infatti come un simile indice demografico sia strettamente correlato alle attese economiche della popolazione stante la caratterizzazione della domanda di mercato indirizzata alla realizzazione di alloggi quanto di edilizia popolare quanto di lusso, oltre che di uffici, immobili e relativi strumenti di comfort per abitazioni civili nonché elementi di arredo in cui è il Made in Italy a soddisfare le richieste della classe iraniana più abbiente, molto vicina allo stile italiano ed interessata ad articoli di alta domotica ed accessori di pregio, destinati ad impreziosire le abitazioni sviluppatesi nei nuovi centri urbani in continua espansione.

La proliferazione urbana è strettamente correlata all'implementazione di infrastrutture moderne a corredo della città, la quale risulta essere dotata di un considerevole impianto aeroportuale, una rete ferroviaria di alta velocità ed una infrastruttura stradale-metropolitana all'avanguardia, costituendo un sensibile apporto al *business* interno pari infatti al 10% del PIL. A tale potenziale riservato al settore dei trasporti contribuisce l'autosufficienza energetica incrementata dalla capacità estrattiva delle risorse disponibili in natura. Ecco che il settore energetico unitamente al settore afferente l'industria automobilistica e dei trasporti sono considerati i settori trainanti l'intera economia iraniana.

La richiesta di collaborazioni commerciali e la costituzione di *joint venture* con marchi stranieri incalza sempre più stante l'impegno iraniano profuso in ordine all'ammodernamento e la riqualificazione degli impianti energetici esistenti con relativo piano di sviluppo delle fonti alternative nonché applicazione di tecnologie avanguardistiche e *know-how* all'ambito delle energie rinnovabili. Nota è la capacità estrattiva dell'Iran, qualificandosi il Paese al quarto posto a livello mondiale per riserve petrolifere. Tuttavia suole rilevare come la stessa abbia subito un'importante flessione negli ultimi anni con un crollo della produzione imputabili all'impossibilità di accedere all'approvvigionamento degli strumenti specifici del settore, in virtù dell'impianto sanzionatorio. Ad avvenuta decorrenza dell'*implementation day*, obiettivo preminente del Governo è quello di riassorbire il *deficit* di investimenti nel settore degli idrocarburi e, a tal fine, i prodotti della meccanica strumentale italiana connotati da una forte propensione all'*export* oltre che da un elevato livello di competitività, fungono quali mezzi imprescindibili di cui il *partner* iraniano può servirsi e beneficiare per incrementare la propria quota di penetrazione sul mercato mondiale.

In questi termini i settori dell'estrazione mineraria e degli idrocarburi rappresentano aree di interesse economico rilevanti in quanto l'ausilio degli operatori dell'industria meccanica italiana permetterebbe di contribuire in maniera considerevole all'esecuzione dei rilievi scientifici volti all'estensione dei giacimenti in *loco*, determinando anche un *surplus* della forza lavoro. L'enorme portata delle opportunità che questo Paese offre si evince oltretutto dal ruolo rivestito in seno all'industria manifatturiera e tessile, ambiti che l'investitore italiano non deve sottovalutare in virtù dell'attrattiva che la moda e il *design* italiano suscitano nell'ottica di un commercio internazionale globalizzato.

Svolta una panoramica dei diversi ambiti economico-settoriali volti a catturare possibili imprenditori, conducendoli a partecipare e dare slancio effettivo al mercato iraniano; occorre porre l'accento ed illustrare i vantaggi di ordine fiscale e regolamentare che rendono lo stesso un ambiente ancor più favorevole al *business*. Particolarmente allettanti sono infatti i benefici fiscali accordati agli investitori stante l'applicazione di un'aliquota fiscale sul reddito d'impresa pari al 20% nonché la possibilità di conseguire un'esenzione fiscale pari ad un mezzo degli utili mediante il reinvestimento in sviluppo e/o garantito dalla ricostruzione in impianti industriali, progetti entrambi soggetti a vaglio ed approvazione del Ministero competente. È peraltro presente un'esenzione totale tanto per l'esportazione dei prodotti agricoli, quanto per l'importazione di beni non lavorati, destinati ad un'esportazione successiva. Ad attirare l'investimento estero contribuisce la presenza in Iran di determinate aree, *Free Zone* e *Special Economic Zone*, nelle quali, a compresenza di specifiche condizioni e requisiti è prevista l'esenzione dal pagamento dei dazi doganali, estesa fino a 20 anni per gli imprenditori stranieri, oltre che di altre imposte sull'importazione di merci. Il che comporta indubbe agevolazioni tese a promuovere l'iniziativa commerciale estera anche a fronte della qualificazione del Paese nella categoria afferente la *White List*, prerogativa che non implica per il fisco italiano l'adozione di alcuna cautela per lo svolgimento delle attività commerciali poste in essere sul territorio dai cittadini italiani. I suddetti benefici fiscali vengono ad essere rafforzati da una legislazione integrata che dà concreta attuazione al favore per l'investimento paventato sul piano fiscale. L'adesione ad accordi internazionali con l'Italia nonché la sottoscrizione di trattati bilaterali *ad hoc*, agevola l'integrazione e la capacità di intervento delle imprese in Iran, con il sotteso intento di costruire un mercato teso all'internazionalizzazione di beni e servizi. Le *Free* e *Special Economic Zone* sono state infatti introdotte dal Governo iraniano mediante l'adozione di innovazioni normative sfociate ex post nella promulgazione di una legge focalizzata sugli investimenti esteri – *Foreign Investment Promotion and Protection Act* (FIPPA) – posta ad integrale tutela dell'imprenditore straniero al quale viene consentito di costituire società di diritto iraniano con contestuale esercizio di un potere di controllo pieno con la peculiare garanzia sull'espropriazione da parte dello Stato.

Dal punto di vista giuridico, va considerata la necessità per le aziende italiane, in sede di esportazione di merce, tecnologia e *know-how* verso l'Iran di effettuare adeguata *compliance* rispetto ai regolamenti dell'Unione Europea ancora in vigore, i quali se da un lato hanno alleggerito l'embargo contro l'Iran,

dall'altro hanno stabilito procedure autorizzatorie e la necessità di licenza per esportare dall'Italia certi beni. Inoltre vi è la necessità che le aziende facciano un adeguato screening delle società Iraniane *partners* commerciali per verificare che esse, le loro controllanti o controllate o azionariato di controllo, non siano in *black list* dell'Unione Europea. Va inoltre notato come adeguata *compliance* con la normativa sull'esportazione di beni a carattere duale (*dual use*) rimanga necessaria.

Questi dunque gli argomenti che si intende trattare più diffusamente negli articoli a seguire mediante un *focus* in materia di contrattualistica internazionale, disciplinata fiscale e societaria, convenzioni internazionali, *trade mark* e inquadramento assicurativo finanziario a testimonianza dell'apertura dell'Iran ai mercati e agli operatori esteri, non ultimi quelli italiani.

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



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

Associazione Italiana Commercio Estero



Doppie imposizioni - Scambio di informazioni - Elenco Stati - Decreto del Ministero dell'Economia e delle Finanze del 23 marzo 2017

Sulla Gazzetta Ufficiale n. 78 del 3 aprile 2017 è stato pubblicato il decreto del Ministero dell'Economia e delle Finanze del 23 marzo 2017, recante: *"Elenco degli Stati con i quali è attuabile lo scambio di informazioni ai sensi delle convenzioni per evitare le doppie imposizioni sul reddito in vigore con la Repubblica italiana"*.

Il decreto in esame modifica il D.M. del 4 settembre 1996 che indica l'elenco degli Stati con i quali è attuabile lo scambio di informazioni ai sensi delle convenzioni per evitare le doppie imposizioni sul reddito in vigore con la Repubblica italiana.

L'elenco era stato approvato sulla base del D.Lgs. n. 239/1996 che stabilisce la non applicazione dell'imposta sostitutiva sugli interessi, premi ed altri frutti delle obbligazioni e titoli simili, pubblici e privati, percepiti da soggetti residenti in Paesi che consentono un adeguato scambio di informazioni.

Con il Decreto in esame gli Stati ed i territori con i quali è attuabile lo scambio di informazioni, ai fini dell'applicazione del regime fiscale per i non residenti sono i seguenti: Albania; Alderney; Algeria; Andorra; Anguilla; Arabia Saudita; Argentina; Armenia; Aruba; Australia; Austria; Azerbaijan; Bangladesh; Barbados; Belgio; Belize; Bermuda; Bielorussia; Bosnia Erzegovina; Brasile; Bulgaria; Camerun; Canada; Cile; Cina; Cipro; Colombia; Congo (Repubblica del Congo); Corea del Sud; Costa d'Avorio; Costa Rica; Qatar; Regno Unito; Repubblica Ceca; Repubblica Slovacca; Romania; Saint Kitts e Nevis; Saint Vincent e Grenadine; Samoa; San Marino; Santa Sede; Senegal; Serbia; Seychelles; Croazia; Curacao; Danimarca; Ecuador; Egitto; Emirati Arabi Uniti; Estonia; Etiopia; Federazione Russa; Filippine; Finlandia; Francia; Georgia; Germania; Ghana; Giappone; Gibilterra; Giordania; Grecia; Groenlandia; Guernsey; Herm; Hong Kong; India; Indonesia; Irlanda; Islanda; Isola di Man; Isole Cayman; Isole Cook; Isole Faroe; Isole Turks e Caicos; Singapore; Sint Maarten; Siria; Slovenia; Spagna; Sri Lanka; Stati Uniti d'America; Sud Africa; Svezia; Svizzera; Tagikistan; Taiwan; Tanzania; Isole Vergini Britanniche; Israele; Jersey; Kazakistan; Kirghizistan; Kuwait; Lettonia; Libano; Liechtenstein; Lituania; Lussemburgo; Macedonia; Malaysia; Malta; Marocco; Mauritius; Messico; Moldova; Monaco; Montenegro; Montserrat; Mozambico; Nauru; Nigeria; Niue; Norvegia; Nuova Zelanda; Oman; Paesi Bassi; Pakistan; Polonia; Portogallo; Thailandia; Trinidad e Tobago; Tunisia; Turchia; Turkmenistan; Ucraina; Uganda; Ungheria; Uruguay; Uzbekistan; Venezuela; Vietnam; Zambia.



Associazione Italiana Commercio Estero
Italian Association of Foreign Trade



Opportunità di business per gli associati

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

Offerta di prodotti

ROMANIA

Codice azienda: ROM/01

Nome azienda: BLAZER SRL

Settore: Abbigliamento

L'azienda produce abbigliamento tessile e in particolare camicie. L'azienda è interessata ad entrare in contatto con produttori e grossisti e in qualità di produttore di camicie vorrebbe entrare in contatto con brands che vogliono produrre i loro prodotti nell'azienda romena.



SRI LANKA

Codice azienda: SRI/01

Nome azienda: OCEANPICK (PVT) LTD

Settore: Alimentare

L'azienda vuole esportare pesce fresco.

MALESIA

Codice azienda: MAL/01

Nome azienda: AMANI AKMANI RESOURCES PTE LTD

Settore: Calzature

L'azienda malaysiana produttrice di calzature per donna è interessata ad esportare i propri prodotti o a produrre per conto terzi.

Aice

Direzione, amministrazione, redazione

20121 Milano

Corso Venezia 47/49

Tel.: 02 77 50 320 - 321

Fax: 02 77 50 329

E-mail: aice@unione.milano.it

http://www.aicebiz.com

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

**Direttore responsabile
Claudio Rotti**

Stampato con mezzi propri