

IN EVIDENZA IN QUESTO NUMERO



L'Editoriale: "WTO: nel 2017 il commercio mondiale tornerà a crescere, nonostante le incertezze politiche"
pag. 7

German Day - Come fare affari con la Germania
Mercoledì, 17 Maggio 2017 ore 9.00

pag. 8

Web Academy - Corso di indirizzo
"Comunicazione digitale: il manuale per le aziende"
Mercoledì, 24 Maggio 2017 ore 14.00

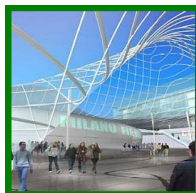
pag. 9



Abrogazione dei voucher e modifica alle norme sulla responsabilità solidale in materia di appalti
pag. 18

Il Lavoro Agile cresce! - La Settimana del Lavoro Agile dal 22 al 26 maggio

pag. 19



Progetto Surprising Italy
Hong Kong, 17/21 Agosto 2017

pag. 23



Concluso il 18 esimo round di negoziati per l'accordo commerciale tra UE e Giappone

pag. 32

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

pag. 35

A disposizione dei Soci Aice



E'

a disposizione dei Soci la terza edizione "Guida export vino" a cura di ICE - Agenzia.

Il vino rappresenta un'icona del nostro Paese e del suo stile di vita, ed è tra i prodotti italiani maggiormente venduti nel mondo: 5,1 mld di euro l'export vitivinicolo nei primi undici mesi del 2016, con un incremento del 4,4% rispetto all'anno precedente.

Questa Guida è rivolta all'ampia platea delle imprese di produzione e distribuzione del vino. Essa esamina in rassegna tutti i mercati stranieri e fornisce con un linguaggio semplice e schematizzato preziose indicazioni in materia legislativa, tecnica, fiscale, doganale, con opportuni rinvii alla legislazione vigente nei diversi mercati.

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:

- "Market Monitor Beni Durevoli di Consumo" (Not. 8 del 26 Aprile 2017)
- "Export digitale: una sfida, tante opportunità" (Not. 7 del 10 Aprile 2017)
- "Transatlantic Economy 2017" (Not. 6 del 24 Marzo 2017)
- "Previsioni sulle insolvenze Atradius - Febbraio 2017" (Not. 5 del 10 Marzo 2017)
- "Uk White Paper on Brexit" (Not. 4 del 24 Febbraio 2017)

7

QUI AICE

L'Editoriale: "WTO: nel 2017 il commercio mondiale tornerà a crescere, nonostante le incertezze politiche"

pag. 7

German Day - Come fare affari con la Germania
Mercoledì, 17 Maggio 2017 ore 9.00

pag. 8

Web Academy - Corso di indirizzo
"Comunicazione digitale: il manuale per le aziende"
Mercoledì, 24 Maggio 2017 ore 14.00

pag. 9

Museo Milano: storia del commercio estero a Milano e in Lombardia
Parte V - Dopo l'Unità d'Italia

pag. 10

Servizi Aice: convenzioni a disposizione dei Soci

pag. 13

Collaborazione Aice - Brussels Airlines
Volare a tariffe agevolate

pag. 15

16

LA FINESTRA DEI SOCI AICE

Presentazione di "Gem Srl"

pag. 16

Presentazione di "RO.BIA.PLAST SRL"

pag. 17

18

UNIONE CTSP E DINTORNI

Abrogazione dei voucher e modifica alle norme sulla responsabilità solidale in materia di appalti

pag. 18

Minimali Inail per l'anno 2017

pag. 18

Il Lavoro Agile cresce! - La Settimana del Lavoro Agile dal 22 al 26 maggio

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

Exportiamo Accademy: percorsi formativi per nuovi talenti del commercio internazionale

pag. 22

23

FIERE E MANIFESTAZIONI

Progetto Surprising Italy
Hong Kong, 17/21 Agosto 2017

pag. 23

24

NOTIZIE DAL MONDO

Le procedure doganali in Vietnam

pag. 24

Thailandia: quali prospettive di investimento nel 2017

pag. 26

29

DALL'UNIONE EUROPEA

Commissione Europea: consultazione pubblica sulle modalità di applicazione delle accise alle bevande alcoliche

pag. 29

Importazioni di prodotti biologici soggette al nuovo sistema di certificazione elettronica dell'UE

pag. 30

Migliori diritti umani nella supply chain dell'abbigliamento: la legislazione UE non è la risposta giusta

pag. 31

Concluso il 18 esimo round di negoziati per l'accordo commerciale tra UE e Giappone

pag. 32

Nuovi progressi nel terzo round dei negoziati commerciali UE-Messico

pag. 33

Commissione Europea: pubblicato il report dei negoziati e le proposte UE per l'accordo commerciale con il Mercosur

pag. 34

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

pag. 35

36

IL PUNTO SULLA NORMATIVA ITALIANA

Produzione e conservazione elettronica dei documenti informatici – Risoluzione dell'Agenzia delle Entrate n. 46 del 10 aprile 2017

pag. 36

38

WORLD BUSINESS

Opportunità di business per gli associati

pag. 38



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

Associazione Italiana Commercio Estero



Rubrica contatti

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

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

Presidente - Claudio Rotti
Segretario Generale - David Doninotti

Segreteria di Presidenza - Cinzia Vecchi

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

Elenco Servizi

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

WTO: nel 2017 il commercio mondiale tornerà a crescere, nonostante le incertezze politiche

Nei giorni scorsi il WTO (*World Trade Organization*) ha diramato le previsioni di crescita per il commercio internazionale di merci. Ci si attende un "rimbalzo" nel 2017 e 2018 dopo la tiepida performance del 2016, sebbene non siano fugate le preoccupazioni legate alla crescita dell'economia globale e al clima di incertezza a livello politico in diverse aree del globo.

Nel 2017 il commercio globale dovrebbe crescere del 2,4%. Tuttavia, gli analisti del WTO informano che, a causa del profondo clima di incertezza sull'evoluzione economica e politica mondiale nel breve termine che può portare ad un incremento dei rischi, il tasso di crescita è collocato in una fascia previsionale tra l'1,8% e il 3,6%. Nel 2018, la crescita degli scambi internazionali dovrebbe, invece, attestarsi tra il 2,1% e il 4%.

L'impossibilità di prevedere con un buon margine di sicurezza la direzione che prenderà l'economia globale motivata da una mancanza di chiarezza sull'azione dei governi sulle politiche monetarie, fiscali e commerciali è alla base della possibilità che il commercio mondiale continui a mantenersi ad un livello di crescita non soddisfacente. Il rischio maggiore deriva, in particolare,

dalla tendenza al protezionismo che sembra caratterizzare la politica commerciale di diversi Paesi, primi fra tutti gli Stati Uniti d'America.

Il commercio mondiale è potenzialmente una leva importantissima per rafforzare la crescita globale, ma il movimento delle merci e la fornitura di servizi oltre i confini possono essere decisivi solo se inseriti in un ambiente economico che mira alla liberalizzazione. E', infatti, un errore combattere la crisi economica e difendere i posti di lavoro nel mercato domestico con restrizioni sulle importazioni.

Su questo punto, il Direttore del WTO Roberto Azevedo ha dichiarato: "Sebbene gli scambi causino una certa delocalizzazione economica in alcune comunità, i suoi effetti negativi sono inferiori ai vantaggi in termini di crescita, sviluppo e creazione di posti di lavoro. Dobbiamo vedere il commercio internazionale come parte della soluzione delle difficoltà economiche, non come una parte del problema. L'innovazione, l'automazione e le nuove tecnologie sono responsabili di circa l'80% dei processi di produzione che sono stati persi negli ultimi anni, ma nessuno mette in dubbio che i vantaggi tecnologici migliorino la vita lavorativa della maggior parte delle persone".

Nel 2016, gli scambi internazionali sono cresciuti

solo dell'1,3%, il dato peggiore registrato dal 2009. Questo risultato è dovuto in parte a fattori ciclici, in quanto l'andamento dell'attività economica ha rispecchiato cambiamenti strutturali più profondi nel rapporto tra commercio e produzione economica. E' da sottolineare anche che le componenti più vivaci a livello commerciale della domanda mondiale sono state particolarmente deboli lo scorso anno, poiché la spesa per investimenti è scesa negli Stati Uniti e la Cina ha continuato a riequilibrare la sua economia, riducendo la domanda di importazioni.

La ripresa degli scambi dovrebbe concentrarsi soprattutto nella prima parte del 2017, ma gli shock politici potrebbero facilmente pregiudicare questa tendenza positiva. Il riaffacciarsi dell'inflazione potrebbe obbligare le banche centrali ad una politica monetaria più restrittiva, influenzando negativamente la crescita economica nel breve termine. Altri fattori, come l'incertezza provocata dalla Brexit, potrebbero contribuire ad un dato più negativo.

La stima di crescita del commercio mondiale si basa, infatti, su una crescita attesa del PIL reale stimata al 2,7% nel 2017 e al 2,8% nel 2018.

Claudio Rotti



German Day - Come fare affari con la Germania Mercoledì, 17 Maggio 2017 ore 9.00

German Day Come fare affari con la Germania

**Mercoledì 17 maggio 2017
ore 9.00**

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

RELATORI:

Alexander Angerer
DEinternational Italia Srl
Martin Scholz
DEinternational Italia Srl
Ute Rascher
DEinternational Italia Srl
Studio Rodl & Partner

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

La Germania è tradizionalmente il primo mercato di sbocco per l'export italiano, nonché il primo fornitore del nostro Paese. Anche per approcciare un mercato vicino e conosciuto è importante avere informazioni aggiornate e conoscenze specifiche.

La seconda edizione del **German Day**, organizzato in collaborazione con la Camera di Commercio Italo-Germanica, ha l'obiettivo di fornire suggerimenti pratici alle aziende interessate ad avviare e sviluppare relazioni commerciali con il mercato tedesco, **con focus di approfondimento dedicati al settore del retail e al canale dell'e-commerce.**

Al termine del seminario gli operatori interessati potranno avere un incontro individuale con gli esperti di **DE International – The German Chamber Network** al fine di raccogliere elementi specifici inerenti il proprio caso aziendale.

PROGRAMMA

- 9.00 Registrazione partecipanti
- 9.15 Apertura lavori
- 9.45 Il retail in Germania: approcci e strutture distributive
- 10.05 RAEE, batterie e imballaggi: tutto ciò che dovete sapere per esportare in Germania. Le novità 2018
- 10.30 Pausa
- 10.45 Responsabilità di prodotto
- 11.00 E-commerce in Germania: focus su aspetti legali e fiscali
- 11.45 Quesiti e dibattito
- 12.15 Incontri individuali (previa prenotazione)



Web Academy - Corso di indirizzo "Comunicazione digitale: il manuale per le aziende" Mercoledì, 24 Maggio 2017 ore 14.00



Web Academy Corso di indirizzo

Comunicazione digitale: il manuale per le aziende

**Mercoledì, 24 Maggio 2017
ore 14.00**

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

Relatore:

Paolo Spada
Filosofo e Digital Strategist
Curatore Aice - Img Web Academy

**La partecipazione è
a pagamento**

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

Comunicazione digitale: il manuale per le aziende, è il secondo corso messo a punto da Aice, in collaborazione con IMG Internet.

In questa lezione si sintetizzano le principali caratteristiche della comunicazione digitale oggi per le imprese, con un particolare riferimento al tema dell'**internazionalizzazione** d'impresa, la sua organizzazione interna, e le attività necessarie per promuovere la propria attività in modo efficace.

La partecipazione è a pagamento.

Il costo riservato ai soci Aice è di **€ 100,00 + IVA** a partecipante.

Il costo per i non soci è di **€ 150,00 + IVA** a partecipante.

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

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

PROGRAMMA

Ore 13.45 Registrazione

Ore 14.00 La comunicazione digitale

- Definizione delle attività di comunicazione digitale di un'impresa.
- Analisi e definizione a seconda delle specifiche peculiarità, owned media, earned media, paid media, la multicanalità come elemento centrale delle strategie vincenti.
- Come definire il target digitale e quali sono gli strumenti da utilizzare.
- Quali sono i contenuti da diffondere dall'azienda al pubblico, e dal pubblico all'azienda, con quali strumenti.

Tecniche di comunicazione: la scrittura per il digitale

Prima parte

- Tecniche di comunicazione: lo storytelling fotografico, i video, la pubblicità online.
- La creatività come competenza fondamentale d'impresa, come esercitarla nel contesto aziendale.
- Esercitazione: siamo tutti creativi, solo che non lo sappiamo.

Seconda parte

- Le grandi tendenze della contemporaneità, semplicità, rilevanza, identità.
- Gli influencer: definizione, misurazione, efficacia
- Concetto di co-creazione e *consumer activation* nelle strategie contemporanee.
- Digital check up di impresa.
- Interazione con il cliente.
- Mettere la faccia: l'azienda da soggetto passivo, ad attivo.
- Breve esercitazione e coinvolgimento dei presenti

Ore 17.30 Chiusura lavori



Museo Milano: storia del commercio estero a Milano e in Lombardia Parte V - Dopo l'Unità d'Italia

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 1800-1900

Per la Lombardia, l'Unità d'Italia significò poter agire in un contesto di minor concorrenza interna rispetto a quello dell'Impero austro-ungarico. Dopo l'unificazione ha inizio, seppur lentamente e spinto dalle politiche doganali (la tariffa del 1878 e, ancor più, quella protezionistica del 1887), il processo di industrializzazione - avviato fino ad allora praticamente soltanto nell'area Milano-Genova-Torino - che muterà complessivamente i flussi commerciali. Dal 1861 al 1876, il valore del commercio delle merci aumentò del 94%, crescendo fino a raggiungere i 2.405 milioni di lire nel 1881, grazie anche a una politica del cambio che favorevole alle esportazioni. Crescono le importazioni di ferro e carbone, oltre che lana grezza e cotone. Il grado di "apertura" mostra chiaramente l'importanza che iniziano ad assumere export e import sul nostro PIL. Lo stato di arretratezza e la crescita lenta sono testimoniati dalla struttura del commercio estero: al primo posto dell'export troviamo i prodotti primari tipici.

La seta greggia, nel 1862, è di gran lunga il primo prodotto, con 29,9% sul totale (il secondo è l'olio di oliva, all'11,9%): da sola, costituisce quasi il 50% sull'export totale dei primi dieci prodotti. Piemonte, Lombardia e Veneto avevano 250.000 fusi di cotone nel 1857, contro i 70.000 del Regno delle due Sicilie (rapporto 3,6), e 7230 impiegati nell'industria metalmeccanica contro i 2.500 al Sud. I dati a nostra disposizione fanno emergere la presenza di due apparati industriali, con una netta prevalenza del Nord. Se si confronta la situazione italiana con i dati dei principali competitor europei, emerge tutta la distanza complessiva: l'Inghilterra aveva 30.000.000 di fusi; le 17.000 tonnellate di acciaio prodotte nel Nord vanno paragonate con i 3.772.000 di tonnellate inglesi.

“La vanga e la seta sono le due miniere della ricchezza lombarda” (S. Jacini, 1856).

La Lombardia inizia una profonda trasformazione, produttiva e sociale. Primo fattore di sviluppo economico è ancora una volta la bachiseticoltura, costituiva una parte importante nell'economia contadina: si stima che il 60% delle famiglie contadine vi fosse coinvolto, e che costituisse fino al 10% del loro reddito mone-

MUSEO
MILANO
Rotary
Distretto 2041

LA STORIA DELLA NOSTRA CITTÀ

tario. Nacquero le filande vicino ai luoghi di produzione, le matasse di seta andavano poi ai filatoi, che realizzavano il filato, e dopo altre lavorazioni la seta era pronta per i tessitori d'Oltralpe. Nel primo Ottocento viene introdotto l'uso del vapore: innovazione che, insieme ad altre, migliora la qualità e l'uniformità del prodotto.

Negli anni 1870, la trasformazione in senso industriale può dirsi finalmente compiuta. Il commercio in mano ai grandi mercanti milanesi e ai loro commissionari. Nella produzione serica si spostò l'attenzione dalle fasi iniziali di lavorazione dei bachi alla fase finale della filatura, cioè la torcitura: la quota di seta completamente filata sulle esportazioni totali di questo prodotto aumentò dal 17% all'80%, nel periodo tra il 1855 e il 1865. L'incremento della filatura, che si concentrò principalmente in Lombardia, comportò forti mutamenti nell'atteggiamento degli imprenditori, quali una maggiore propensione all'adozione di innovazioni tecnologiche e un aumento di attenzione per la qualità dei prodotti. A essa, si affianca rapidamente l'industria cotoniera: nascono le filature meccanizzate già all'inizio dell'Ottocento, mentre la tessitura rimane ancora prevalentemente manuale e a domicilio; dagli anni Settanta dell'Ottocento si affermano i moderni cotonifici che integrano filatura, tessitura e finissaggio. Secondo le cronache del tempo, prevaleva ancora la dislocazione delle manifatture nel Contado piuttosto che a Milano, e questo per una serie di fattori: i costi, la possibilità di disordini, la maggior flessibilità, il lavoro che veniva svolto a domicilio e la presenza di piccole aziende collegate a compagnie commerciali e finanziarie, preferite ai grandi impianti più soggetti a crisi. Anche lo stesso G. Colombo, pioniere dell'industrializzazione, condivideva questa visione. L'industria siderurgica non assume allora dimensioni consistenti e non è in grado di concorrere con i produttori europei. Lo stesso vale per l'industria meccanica, che produceva "un po' di tutto", sebbene la domanda di locomotive fosse coperta per l'80% da inglesi e belgi. Da quanto si è detto, si capisce che la fiducia nello sviluppo è ancora legata alla capacità di trasformazione delle industrie tradizionali e agli sforzi di alcuni imprenditori per avviare la meccanizzazione del settore del cotone.



Samuel Johnson, Medaglia commemorativa dell'Esposizione Nazionale del 1881

Nasce, nel 1872, la Pirelli, anche grazie all'appoggio dato a Giovanni Battista, il capostipite della grande famiglia Pirelli di industriali da due finanziari e commercianti di sete.

Gli anni 1880

Gli anni Ottanta del XIX secolo si aprono in un clima di fiducia, e sono tre gli eventi più rappresentativi di questo sentire:

- l'apertura del traforo del Gottardo (1882)
- l'inaugurazione della prima centrale elettrica (1883) a Milano, in via Santa Radegonda
- l'Esposizione Nazionale a Milano del 1881.

In precedenza, a Milano non vi erano state manifestazioni paragonabili alla storica fiera di Lione, e questa esperienza di “celebrazione” del progresso scientifico ed economico portatore di pace si afferma nel quadro delle esposizioni universali, industriali, internazionali a partire dall’esposizione di Londra del 1851. Con le esposizioni universali, si esalta la figura dell’industriale a scapito, in un certo senso, di quella del mercante.

La precedente Esposizione di Firenze del 1871 aveva evidenziato la complessiva arretratezza del Paese. L’Esposizione Nazionale di Milano del 1881 evidenziò, invece, i progressi dell’industria nazionale, in particolare della produzione meccanica lombarda che va ad affiancarsi ora a quella di Genova e Napoli e inizia a concorrere con i prodotti di importazione. Alla produzione tessile dei grandi cotonifici come Cantoni, Crespi, Borghi, Velvis si affianca quella meccanica. Nell’arco di un periodo relativamente breve nascono numerose industrie: meccaniche [Cerimedo (futura Breda), Grondona, Bosisio, Suffert Cantoni Krumm (Franco)]; tipografiche: Ardizzo

Tra le numerose iniziative, vogliamo ricordare quella di Enrico Dell’Acqua. Partito da una piccola fabbrica bustese, conquista prima i mercati del sud Italia e poi si espande nel Sudamerica, conducendo una vera e propria analisi di mercato, si rivolge alle comunità all’estero in Argentina a Brasile, e crea una rete di distribuzione e una rappresentanza a Busto Arsizio. È il primo esempio di esportatore cotoniero: “Un principe mercante”, così lo descrisse Luigi Einaudi in un suo famoso saggio. È da notare che le ragioni sociali e i soci di molte delle aziende esistenti in questo periodo hanno nomi provenienti da gran parte d’Europa. Milano, da sempre congiunzione tra il Mediterraneo e i Paesi nordici (soprattutto quelli di lingua tedesca), riprende e accresce la tradizione della mercatura. L’apertura del traforo del Gottardo facilita la crescita delle importazioni, e a esso si aggiunge una ricca rete stradale avviata già nel Settecento dagli austriaci. Tutti fattori positivi che favorirono l’arrivo di capitali, di tecnologie e di imprenditori che crearono rappresentanze commerciali, aziende, filiali, fra le quali emerge la fondazione della Banca Commerciale d’Italia nel 1884, che ebbe un ruolo fondamentale nello sviluppo industriale italiano e lombardo.

Per maggiori informazioni www.museomilano.it



**Locomotiva Henschel fornita dalla Cerimedo
per la tranvia Monza-Trezzo-Bergamo.**



Servizi Aice Convenzioni a disposizione dei Soci

Le Aziende associate hanno la possibilità di usufruire di **speciali convenzioni** a loro dedicate che Aice ha stipulato con importanti partner commerciali.

Tali agevolazioni si aggiungono alle convenzioni stipulate dall'Unione Confcommercio Imprese per l'Italia di Milano, Lodi, Monza e Brianza e dalla Confcommercio - Imprese per l'Italia.

Convenzioni a disposizione dei Soci Aice

Aice ha stipulato per i propri Soci speciali convenzioni con:

- **Associazione Italia Russia**: corsi di lingua russa
- **Atradius Collections**: servizi di recupero crediti internazionale
- **Atradius Credit Insurance**: assicurazione crediti export su misura
- **Banca IFIS**: operazioni di factoring
- **Banca Popolare di Vicenza**
- **Brussels Airlines**: volare a tariffe agevolate
- **Bureau Veritas Italia S.p.A.**: Government Services & International Trade
- **Camera di Commercio Italia Cina**: servizi per il mercato cinese
- **Coface**: soluzioni integrate per la gestione dei crediti
- **Consind E.A. Srl**: QSA.net - Software per sistemi di gestione
- **Creditreform Italia**: Creditplus
- **Creditreform Italia**: informazioni commerciali, recupero crediti, rimborso IVA
- **Cribis D&B Srl**: informazioni commerciali
- **Crossbridge**: consulenza strategica per il mercato Far East
- **Cuccia & Simino**: proprietà industriale e intellettuale in Italia e all'estero
- **Energy Procurement & Management Srl (Energy PM)**: gestione dei consumi energetici aziendali
- **Fortune International Transport Srl**: spedizioni in groupage marittimo a tariffe agevolate
- **FWN Italy**: servizi logistici e di trasporto mare/aereo
- **Halal Italia Srl**: certificazioni Halal
- **Hotel Palazzo delle Stelline**
- **Hotel Vittoria**
- **HTLC network Group**: servizi M&A, HR e servizi tributari
- **IMG Internet**: comunicazione digitale per promuovere on line il proprio business
- **Intertek Government & Trade Services (GTS)**: servizi di verifica ispettiva nelle pratiche import/export
- **Languages At Work**: servizi di traduzione e interpretariato
- **Languages At Work**: servizi linguistici
- **Languages At Work**: servizio "SOS ENGLISH ON DEMAND"
- **Larizza Consulting**: assicurazioni trasporto merci
- **Larizza Consulting**: Business Travel Assurance

-
- **Larizza Consulting**: sportello assicurativo
 - **Maimex**: servizi “My Cargo” a tariffe agevolate e operatore AEO
 - **Monava Trasporti**: spedizioni import a tariffe speciali
 - **ParcelValue**: spedizioni courier e cargo
 - **Scarpellini Naj-Oleari & associati - Studio Legale**: consulenza e assistenza giudiziale e stragiudiziale nell’ambito del diritto civile, commerciale e societario
 - **Schenker Italiana Spa**: pratiche import/export
 - **SCS Venturini**: spedizioni internazionali
 - **SGS Italia**: certificati di qualità nelle pratiche import/export
 - **SOA Snc**: pratiche import – export
 - **Synergon Srl**: Moove – strategia di internazionalizzazione
 - **Turkish Airlines**: volare a tariffe agevolate
 - **TUV- Rheinland**: certificazioni di prodotti
 - **Yourbiz**: strategie di web marketing internazionale

Convenzioni con Unione Confcommercio Imprese per l’Italia di Milano, Lodi, Monza e Brianza

L’Unione Confcommercio Imprese per l’Italia di Milano, Lodi, Monza e Brianza è impegnata a ricercare sempre nuove opportunità e a promuovere rinnovate iniziative a favore delle categorie rappresentate. Ed è per questo motivo che, accanto ai servizi erogati direttamente dalla propria struttura e costantemente arricchiti di nuovi contenuti, l’Unione Confcommercio propone alle aziende associate una serie di **convenzioni** che riguardano sia l’attività d’impresa, sia l’imprenditore in prima persona.

Le convenzioni a disposizione intendono rispondere alle varie esigenze dell’imprenditore ed in particolare sono:

- **esclusive** ovvero riservate ai soli soci Unione iscritti ad una delle Associazioni di Categoria o Territoriali in regola con il versamento dei contributi associativi per l’anno in corso
- **personalizzate** cioè studiate “ad hoc” per soddisfare i reali bisogni di tutti gli imprenditori
- **vantaggiose** perché offerte a condizioni particolarmente favorevoli in termini di risparmio di denaro e di tempo per la loro attivazione

Convenzioni con Confcommercio - Imprese per l’Italia

Confcommercio Imprese per l’Italia mette a disposizione dei propri associati un ricco catalogo di vantaggiose convenzioni con importanti partner commerciali consultabili sul sito www.associaticonfcommercio.it.

Per maggiori informazioni, per conoscere tutte le opportunità a disposizione, le ultime novità sui contenuti delle convenzioni Aice, Unione Confcommercio e Confcommercio - Imprese per l’Italia, contattare la Segreteria Aice, D.ssa Veronica Caprotti (Tel. 027750320/1, Fax 027750329, e-mail: aice@unione.milano.it)



Collaborazione Aice - Brussels Airlines Volare a tariffe agevolate

Si rinnova anche per il **2017** la collaborazione tra **Aice e Brussels Airlines** per volare a **tariffe agevolate**.

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

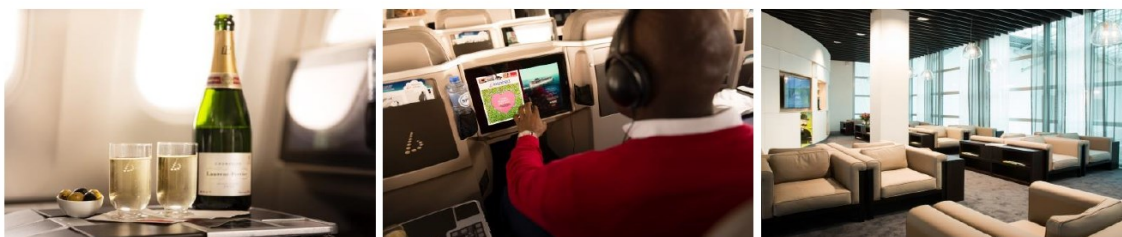


Volate immersi in un comfort senza confini

- Relax nelle *lounges* "The Loft", "The Suite" e "Sunrise"
- Comode poltrone con funzione di massaggio integrata che si trasformano in un vero e proprio letto di 197cm
- Fino a 10 "King Seats" per una maggiore privacy
- Innovativo sistema d'intrattenimento a bordo con schermi *touch* individuali
- Raffinati menù di Chef stellati belgi, accompagnati da una variegata offerta di vini, pregiato champagne e squisita cioccolata belga



Un'esperienza di viaggio unica
disponibile sull'intero network intercontinentale





La Finestra dei Soci Aice

Rubrica a disposizione dei soci per presentare la propria attività

La rubrica “**La finestra dei Soci Aice**”, è dedicata alle aziende associate che vogliono presentare la propria attività alla business community alla quale Aice si rivolge, con l’obiettivo di favorire la conoscenza reciproca fra soci e far nascere eventuali collaborazioni, alleanze e nuove opportunità di business fra aziende o con enti ed associazioni collegate. La rubrica è **gratuita** per le aziende associate.

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

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

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

Principali Paesi in cui opera: Europa e Medio Oriente

GEM - General Elevator Machines S.r.l. (Rovereto, Trento) è una realtà industriale nata dall’ idea di un gruppo di persone motivate e con forte esperienza nel settore ascensoristico, desiderose di mettere a disposizione del mercato una perfetta sinergia di esperienze nella ricerca & sviluppo, progettazione, fabbricazione, vendita e assistenza post vendita di argani per ascensori e montacarichi.



L’esperienza pluriennale dei soci ha portato alle innovative soluzioni progettuali utilizzate negli argani prodotti, realizzati mediante nuove metodologie costruttive, che rispettano elevati standard di qualità a totale garanzia della loro affidabilità e sicurezza di utilizzo.

Un valido servizio di consulenza in fase di offerta, definizione dell’ ordine ed una risposta in tempo reale per ogni necessità del post vendita sono la conferma dell’ orientamento al cliente dell’ azienda.

Tutti gli argani GEM sono prodotti a regola d’ arte secondo severe norme di produzione e con un accurato collaudo finale, utilizzando materiali di alta qualità rigorosamente di origine italiana. Una elevata precisione dimensionale delle lavorazioni ed un ridotto numero di accoppiamenti meccanici garantiscono l’ assoluta assenza di perdite di olio ed un bassissimo livello di vibrazioni e/o rumorosità. Siamo dotati di un efficiente ufficio di progettazione interno che insieme alla nostra struttura produttiva particolarmente flessibile, ci consentono di soddisfare in tempi rapidi ogni richiesta, anche nella realizzazione di pezzi speciali.

Gli argani GEM della serie HW sono estremamente compatti, su due soli punti di appoggio e si caratterizzano per la facile smontabilità delle loro componenti principali senza bisogno di attrezzature speciali, così da rendere agevole il trasporto e l’ installazione anche nei locali macchina non facilmente accessibili. Sono una soluzione estremamente versatile, ideale per qualsiasi tipo di installazione o modernizzazione di impianti esistenti.

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

RO.BIA.PLAST SRL

Attività: manufacturing of small household appliances for home cleaning

Target: aziende interessate a distribuire i nostri prodotti: distributori, grossisti e rivenditori



Un'**azienda italiana** attiva da 40 anni nel settore della produzione di **piccoli elettrodomestici MADE IN ITALY** per la pulizia della casa. Impegnata nell'innovazione continua dei propri prodotti e nello studio di nuove soluzioni per la cura degli ambienti casalinghi, Robiaplast pone un'attenzione particolare al pulito ecologico, ovvero senza l'utilizzo di detersivi.

Abbiamo il **completo controllo della produzione**: diamo forma al progetto iniziale attraverso la creazione di stampi per la lavorazione della plastica fino ad arrivare all'assemblaggio e ai test di verifica per un corretto funzionamento.

Tutte queste operazioni hanno luogo nella nostra azienda situata a Nerviano (Milano).

La propria **gamma prodotti** è composta da quattro linee:

- Linea **Stiro** - composta ferri da stiro semi-professionali con caldaia separata
- Linea **Aspirazione** - aspirapolvere, aspiraliquidi e soffiatori
- Linea **Vapore** - generatori di vapore per la pulizia
- Linea **Centralizzato** - separatori a vapore di ceneri fredde e liquidi per sistemi di aspirazione centralizzati.



Avere la completa produzione del prodotto, dal design ai test finali, ci permette di garantire un alto livello di qualità e di rispondere a ogni richiesta di personalizzazione dei distributori (colori, logo ecc.) senza costi aggiuntivi.



Vi invitiamo a visitare il nostro sito web www.robiplast.com o a contattarci via mail marketing@robiplast.it per avere maggiori informazioni e rimaniamo a vostra disposizione per qualsiasi necessità.

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



Abrogazione dei voucher e modifica alle norme sulla responsabilità solidale in materia di appalti

Pubblicata, sulla Gazzetta Ufficiale n. 94 del 22 aprile 2017, la Legge n. 49 del 20 aprile 2017, di conversione del Decreto Legge n. 25/2017, che **abroga le disposizioni in materia di lavoro accessorio (c.d. voucher)**, nonché di **modifica delle disposizioni sulla responsabilità solidale in materia di appalti**.

A seguito della conversione in legge del predetto decreto, la Corte di Cassazione, con propria ordinanza, ha annullato i previsti referendum sull'abrogazione dei voucher e di alcune norme sugli appalti.

Si ricorda che il provvedimento prevede **l'eliminazione totale dei voucher** attraverso l'abrogazione degli articoli 48, 49 e 50 del decreto legislativo 81/2015.

I buoni per prestazioni di lavoro accessorio richiesti alla data del 17 marzo, data di entrata in vigore del decreto legge, possono essere utilizzati fino al 31 dicembre 2017.

Con riferimento alla disciplina in materia di **appalti di opere e servizi**, il decreto legge mira a ripristinare integralmente la responsabilità solidale del committente con l'appaltatore nonché con ciascuno degli eventuali subappaltatori eliminando la possibilità dei CCNL sottoscritti da associazioni dei datori di lavoro e dei lavoratori comparativamente più rappresentative del settore, di individuare metodi e procedure di controllo e di verifica della regolarità complessiva degli appalti.

[Fonte: LavoroNews]



Minimali Inail per l'anno 2017

L'Inail, con circolare n. 7 del 7 marzo c.a., ha reso noto i limiti **minimi di retribuzione imponibile** giornaliera per il calcolo dei premi assicurativi dovuti per **l'anno 2017**, precisando che gli stessi **rimangono invariati** rispetto a quelli dell'anno **2016**.

[Fonte: LavoroNews]



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



Il Lavoro Agile cresce! - La Settimana del Lavoro Agile dal 22 al 26 maggio

E' stato sottoscritto, il 26 aprile u.s., tra Confcommercio Milano, il Comune di Milano e le altre Parti Sociali, il Protocollo d'intesa che promuove la **Settimana del Lavoro Agile** proseguendo e sviluppando così la sperimentazione degli anni precedenti.

Dal **22 al 26 maggio**, si svolgerà infatti il quarto appuntamento annuale che da giornata singola si trasforma in settimana.



L'iniziativa di Milano ha contribuito in modo determinante, in questi anni, a sviluppare il dibattito nazionale e all'avvio del percorso legislativo, coinvolgendo un numero sempre crescente di aziende, lavoratori e lavoratrici.

Scegliere il **Lavoro Agile** significa favorire la conciliazione tra vita e lavoro, incrementare la produttività, risparmiare tempo negli spostamenti, meno stress, limitare traffico e inquinamento atmosferico.

Possono partecipare le aziende, gli enti pubblici, i centri di ricerca, gli studi professionali e chiunque voglia contribuire alla realizzazione degli obiettivi della Settimana del Lavoro Agile.

Si può aderire alla campagna in molti modi:

1. sperimentando il Lavoro Agile all'interno della propria azienda, offrendo la possibilità ai dipendenti di usufruire **per uno o più giorni** nella settimana di modalità di Lavoro Agile attraverso:

- lavoro da sedi diverse da quell'abituale (da casa o da altri luoghi pubblici o privati)
- lavoro presso postazioni di coworking

2. proponendosi:

a) come azienda con esperienza di forme di lavoro agile (mentor), disponibile ad "adottare", nella Settimana, una o più aziende interessate ad avviare una sperimentazione, nei seguenti modi:

- 1 o 2 incontri di un paio d'ore con 1 o più aziende, presso la propria sede
- incontri presso altra sede, eventualmente messa a disposizione dall'Amministrazione
- altre modalità proposte

b) come azienda interessata ad approfondire temi e forme organizzative di lavoro agile (mentee), e a farsi adottare, nella Settimana, da una delle aziende disponibili.

3. organizzando un evento sul tema, in autonomia o insieme ad altre aziende, da realizzare all'interno del programma della Settimana, in uno spazio proprio o in una sede messa a disposizione dal Comune di Milano.

Per comunicare l'adesione è sufficiente compilare tutti i campi obbligatori del *form* che si apre **clickando** sul link **Modulo di adesione** nella sezione **Collegamenti esterni** del sito del [Comune di Milano](http://www.comune.milano.it).

I dati richiesti saranno elaborati per quantificare e qualificare la partecipazione di aziende/enti all'iniziativa.

- **Il logo aziendale sarà pubblicato sul portale del Comune di Milano** nella pagina dedicata alla Settimana del Lavoro Agile nella sezione "chi aderisce?".
- Il modulo chiede l'eventuale adesione all'organizzazione di eventi e/o all'iniziativa "Adotta un'impresa/un ente". In caso di risposta affermativa si aprirà un'altra finestra per ulteriori specifiche.

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



Convenzioni Unione a disposizione dei Soci AICE

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

Convenzione con ARTHEMIA - Prodotti alimentari per Bar, Ristoranti e Hotel

Arthemias, fondata dai fratelli Tiziana e Gianni Di Benedetto, già creatori e titolari dell'Azienda ErcomEraclea ceduta a Lavazza nel dicembre 2009, è un'azienda che sviluppa ai massimi livelli l'autentica **passione** per la **qualità italiana**, l'innovazione e lo stile, offrendo esperienze di gusto indimenticabili per la gioia del consumatore di oggi e straordinarie soluzioni per la **crescita del business di bar, ristoranti, centri benessere, hotel**.

Il logo "Arthemias – il gusto di sentirsi unici" – esprime l'am-

bizione di creare prodotti innovativi che rendano inimitabile il locale che li ospita.

Arthemias, a soli sette anni dalla sua nascita, è già una realtà di riferimento del settore con un significativo trend di crescita in Italia e all'estero e anche negli ambienti Luxury come Grand Hotel e importanti aziende internazionalmente conosciute.

La qualità dei prodotti è garantita dalle migliori materie prime e Artemias può contare sull'esperienza di 50 anni di attività, ricerca e innovazione maturata dalla famiglia Di Benedetto nel settore ho.re.ca.

L'eccellenza di Artemias oggi è anche certificata e il trend seguito è quello del salutistico. Per questo Artemias propone anche prodotti 100% **Biologici, Senza Glutine, Vegani e Senza Lattosio**.

Di grande successo, molto richiesta anche da privati per festeggiare occasioni speciali e festività, è la nuova linea **Regalarthemias**, con tantissime idee regalo innovative e di altissimo impatto visivo.

Tè, Infusi e Tisane biologici, Tè freddi ad infusione naturale, Cioccolate senza glutine, Cioccolata fredda, Fonduta, Ice Coffee, Sorbetti, Creme fredde (anche la nuovissima Crema al Caffè VEGANA), preparato per Crepe (anche in versione GLUTEN FREE), Wafel e molto altro ancora, oltre ad articoli per **bomboniere**.

Tutti i prodotti sono accompagnati da un piano di comunicazione di forte impatto a supporto dell'eleganza del servizio al banco e al tavolo e l'offerta commerciale presenta in ogni periodo dell'anno vantaggiosi pacchetti promozionali con sconti da listino **fino all'80%** che offrono al cliente un servizio "chiavi in mano".

PER GLI ASSOCIATI CONFCOMMERIO MILANO

Sconto del **10%** su ogni ordine (sconto cumulabile con le promozioni già in vigore).

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



Arthemias[®]
MILANO





Convenzioni Confcommercio a disposizione dei Soci Aice



Sconto del 10% riservato a tutti gli associati Confcommercio.

La convenzione riguarda l'offerta del servizio di trasmissione di omaggi floreali a distanza riservata agli associati Confcommercio che vi potranno accedere tramite:

- Il sito internet www.faxiflora.it dove l'utente si identificherà per usufruire dello sconto concordato

- Al numero verde 800.618.667 per un contatto diretto con il call center, in grado di fornire consigli ed informazioni utili ad assicurare al cliente la migliore assistenza nella scelta dell'omaggio floreale e dell'importo di spesa

L'organizzazione Faxiflora si occuperà di:

- garantire l'evasione degli ordini floreali in osservanza delle indicazioni ricevute
- mantenere e garantire un alto livello di servizio e di soddisfazione del cliente in termini di caring in linea con i migliori standard professionali, tutelando l'immagine dell'azienda partner e l'assoluta riservatezza
- gestire ed indirizzare l'ordine con la massima trasparenza sugli importi
- fornire il necessario supporto in termini tecnici, operativi e di assistenza con personale proprio

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

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

NEW Convenzione con Faxiflora

Società partner di Federfiori – Confcommercio che opera sul mercato da 25 anni nella gestione delle **trasmissioni floreali a distanza**: in Italia con una propria rete di fioristi associati e nel Mondo quale membro esclusivo del network Teleflor International che associa oltre 90 Stati.

Visita il sito www.faxiflora.it



SOSTENIAMO IL VOSTRO FUTURO.





Exportiamo Accademy: percorsi formativi per nuovi talenti del commercio internazionale

Segnaliamo i percorsi formativi della **Exportiamo Academy** in programma a Roma :

1) **Web marketing - Exportiamo Academy**

22.05.2017 - 23.05.2017

Roma, presso Confindustria - Viale dell'Astronomia, 30

1) **Corso in Export Management**

21.06.2017 - 23.06.2017

Roma, presso Confindustria - Viale dell'Astronomia, 30

2) **Psicologia del marketing e della negoziazione**

21.07.2017 - 22.07.2017

Roma



La formazione per le aziende iscritte a Fondimpresa è interamente finanziata.

[Exportiamo Academy](#) è la scuola volta a formare i nuovi talenti del commercio internazionale.

Avvalendosi di un corpo docenti composto da esperti del settore con pluriennale esperienza operativa e didattica, in Italia e all'estero, la nostra Accademy propone corsi di alta formazione pensando alle reali esigenze di mercato che si presentano giorno dopo giorno nei mercati internazionali.

Abbiamo inoltre la possibilità di sviluppare e proporre [corsi on-demand](#) in collaborazione con associazioni di categoria, Business School e Università.

Siamo già partner de **Il Sole 24 Ore**, della **Scuola di Formazione Ipsoa**, dell'**Agenzia ICE**, nel **NIBI – Nuovo Istituto di Business Internazionale**, dell'**Università La Sapienza** e dell'**Università degli Studi Guglielmo Marconi**.

Per tutti gli **associati Aice** è previsto uno **sconto extra** sul prezzo in vigore alla data di iscrizione.

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



Progetto Surprising Italy Hong Kong, 17/21 Agosto 2017

AICE segnala un'interessante opportunità rivolta a promuovere il Made in Italy nel mondo, ideato e coordinato da due aziende aderenti alla nostra Associazione.

Il progetto prende il nome di **Surprising Italy**, e la prima edizione si svolgerà ad Hong Kong, mercato di grande interesse per l'apertura all'area Asean, che conta oltre 150 milioni di consumatori di classe media. Surprising Italy, è una piattaforma di iniziative di vario genere e grado che promuove l'eccellenza del Prodotto Italiano per massimizzarne il business nei territori prescelti.

In concreto, è prevista la partecipazione alla Hong Kong Food Expo 2017 (17-21 agosto) con uno **stand multisensoriale** (profumi, sapori, immagini/video dei territori da cui provengono i prodotti) teatro di incontri di business e di immagine per giornalisti, influencer e blogger, coordinate da un responsabile commerciale e operatori della comunicazione; **con due eventi 'fuori Food Fair'** organizzati insieme ai 2 partner locali: un Surprising Dinner! con gli operatori della ristorazione, e un Surprising Happy Hour! con i principali retailer di Hong Kong.

Fiera e incontri saranno ampiamente seguiti e promossi tramite **comunicazione social (FB e Instagram)**, un asset fondamentale per incrementare notorietà e opportunità di acquisto tra operatori e consumatori finali.

Maggiori informazioni su costi e modalità di adesione possono essere richieste contattando:

aice@unione.milano.it

surprisingitaly@voxcompany.it

Vi invitiamo inoltre a visitare la pagina www.voxcompany.it che contiene un link con una prima presentazione del progetto Surprising Italy.

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

PROGETTO SPECIALE

SURPRISING ITALY

Try a multisensorial journey

**IL BEL PAESE
BRILLA SULLA SCENA
DI HONG KONG**

Promuoviamo la nostra ricchezza, il **Vero Italiano**, tra cibi e vini, luoghi di cultura e paesaggio.

*Entra e scopri le
Tue opportunità!
con Surprising Italy!*



Le procedure doganali in Vietnam

Seguire le procedure doganali quando si importano o esportano beni in Vietnam è uno degli aspetti più importanti del fare business in un Paese che usa i costi di produzione a proprio vantaggio. I beni importati o esportati sono soggetti ai relativi standard per le autorizzazioni di sdoganamento, che verificano qualità, scheda tecnica, quantità e volume dei beni. Attualmente, tali criteri sono precisati nella Legge n. 54/2014/QH13 in materia di Dogane, così come in numerosi decreti attuativi e circolari.

Nel rispetto dei criteri stabiliti dal governo vietnamita, alcuni beni importati sono sottoposti a un'ispezione. Per esempio, prodotti farmaceutici importati devono essere sottoposti a test e devono includere documenti che ne indichino le modalità di uso, dosaggio e data di scadenza (in vietnamita), che deve anche essere inclusa dentro o sopra la confezione del prodotto.

Documenti doganali richiesti in Vietnam

Le società che importano o esportano beni devono presentare un dossier di documenti alle autorità doganali. Il dossier deve includere almeno il certificato di registrazione della società e del codice di attività import/export. I seguenti sono documenti aggiuntivi che possono essere richiesti dalle autorità, in base al prodotto importato in questione:

Beni importati:

- Carta di sbarco;
- Ordine del rilascio del carico;
- Fattura commerciale;
- Modulo della dichiarazione doganale di importazione;
- Rapporto di ispezione;
- Distinta di imballaggio;
- Certificazione dei requisiti tecnici/sanitari; e
- Ricevuta di movimentazione nel terminale.

Beni esportati:

- Carta di sbarco;
- Certificato di origine;
- Fattura commerciale;
- Modulo della dichiarazione doganale di esportazione;
- Distinta di imballaggio; e
- Certificazione dei requisiti tecnici/sanitari.

Tempistiche

Le procedure per l'esportazione tipicamente sono completate nello stesso giorno. Invece le importazioni necessitano tipicamente da uno a tre giorni per i servizi di container pieno (*full container loads – FCL*) e per il *groupage* (*less than container loads – LCL*), rispettivamente.

Secondo la Dogana Vietnamita, le società che esportano o importano regolarmente lo stesso bene, entro un periodo preciso, possono usare un'unica dichiarazione doganale per svolgere le relative procedure se i beni appartengono al medesimo acquisto e accordo di vendita e se vengono spediti entro il tempo di spedizione indicato nell'accordo di acquisto.

Trattamento doganale preferenziale

Per coloro che intendono ridurre i costi dell'osservanza agli obblighi doganali è possibile richiedere un trattamento preferenziale, che porterà una serie di benefici alle società idonee, riducendo i tempi dello sdoganamento e quindi diminuendo i costi.

Idoneità al trattamento prioritario

Le società che soddisfano i seguenti requisiti, indicati nel Decreto n. 08/2015/ND-CP, sono idonee al trattamento doganale preferenziale:

- Rispetto della normativa in materia doganale e fiscale dalla data in cui l'impresa inoltra una domanda di priorità per un periodo di due anni.
- Rispetto della normativa su contabilità e revisione contabile e quindi conformità agli standard vietnamiti di contabilità (VAS – Vietnamese Accounting Standards).
- Mantenimento di un sistema e di un processo per monitorare e controllare la filiera di import/export.
- Mantenimento dei requisiti specifici di fatturato per import/export. A chi esporta e importa è richiesto un fatturato annuale di USD 100 milioni. A chi esporta beni prodotti in Vietnam è richiesto un fatturato annuale di soli USD 40 milioni, mentre a esportatori vietnamiti di prodotti agricoli è richiesto un fatturato di USD 30 milioni.

Benefici del programma di trattamento prioritario

Secondo la normativa doganale, le società che soddisfano i requisiti per il programma di trattamento prioritario saranno idonee a beneficiare di:

- Esenzione dalla verifica della documentazione doganale aggiuntiva
- Esenzione dall'ispezione fisica dei beni
- Possibilità di presentare dichiarazioni doganali incomplete. Va osservato che entro trenta giorni dalla data di registrazione della dichiarazione doganale incompleta o di presentazione dei documenti giustificativi in sostituzione della dichiarazione doganale, al dichiarante sarà richiesto di presentare una dichiarazione doganale completa.
- Accesso prioritario al momento di assolvere le formalità fiscali per i beni, conformemente alla normativa fiscale.

Ottimizzare l'esperienza della dogana

Le procedure doganali vietnamite sono complesse e spesso soggette a cambiamenti. Per informazioni aggiornate sulle regolamentazioni di sdoganamento, tempistiche, o richieste per programmi prioritari, è preferibile consultarsi con funzionari del governo o aziende di servizi professionali.

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



Thailandia: quali prospettive di investimento nel 2017

Il 2016 è stato un anno impegnativo per la Thailandia, sia da un punto di vista economico che sociale. La morte del compianto re, sua maestà Bhumibol Adulyadej, ha macchiato un anno che già caratterizzato da instabilità politica, siccità e da un clima economico negativo all'interno del Paese. Sebbene i dati ufficiali ancora non siano stati pubblicati, ci si attende che PIL thailandese sia cresciuto del 3,2 per cento, il terzo valore più basso nel blocco ASEAN (dopo Brunei e Singapore). Le imprese straniere continuano ad essere attratte dalla posizione strategica tra Cina ed India occupata dalla Thailandia, dalla possibilità di accedere all'area di libero scambio del Sud-Est Asiatico (ASEAN) e dagli incentivi offerti dalla Commissione thailandese per gli investimenti (BOI). Il 2017 è considerato da alcuni analisti come l'anno cruciale per l'economia thailandese e come "l'anno di concrete riforme nazionali", con le grandi elezioni all'orizzonte che potrebbero esserci o alla fine del 2017 o all'inizio del 2018, a seconda dello stato di avanzamento della successione reale. È importante, pertanto, comprendere la situazione attuale del mercato ed identificare i fattori chiave che possono attrarre gli investitori stranieri nel 2017, sia quelli già presenti che i potenziali nuovi entranti.

I trend dell'Import, dell'Export e degli Investimenti diretti all'estero (IDE) nel 2016

Negli ultimi anni la Thailandia ha dipeso fortemente dall'export, con le esportazioni nette che hanno raggiunto un record storico nel 2016. Nella tabella di seguito è possibile osservare i cinque maggiori partner commerciali della Thailandia. I componenti elettronici sono i prodotti maggiormente esportati e rappresentano circa il 14,6 per cento del totale, seguiti dai beni per il settore automobilistico (13,9 per cento), dai prodotti agroalimentari (11,9 per cento), prodotti petrolchimici (5,8 per cento) ed elettrodomestici (5,4 per cento). Per ciò che concerne le importazioni, i combustibili minerali ed i lubrificanti rappresentano la percentuale più ampia (22 per cento). Inoltre, I macchinari e le attrezzature e gli approvvigionamenti (19,5), i componenti elettronici e gli elettrodomestici (11,5 per cento), i materiali di metallo comune (8,6 per cento) e le sostanze chimiche (5,8 per cento) contribuiscono a comporre la *top five*.

Le richieste di IDE hanno superato gli obiettivi fissati dal BOI nel 2016, totalizzando 584 miliardi di baht thailandesi (THB). Tra tutte le richieste pervenute, 925 sono state approvate ed hanno apportato flussi di investimento stranieri pari a THB 358 miliardi. Il 64 per cento degli investimenti approvati (pari a 594 progetti) è controllato al 100 per cento dagli investitori stranieri, la parte restante è costituita da accordi di franchising e da operazioni di fusioni ed acquisizioni. Il Giappone è il Paese che ha investito maggiormente in Thailandia: i suoi 284 progetti hanno contribuito agli IDE per THB 80 miliardi. Il setto-

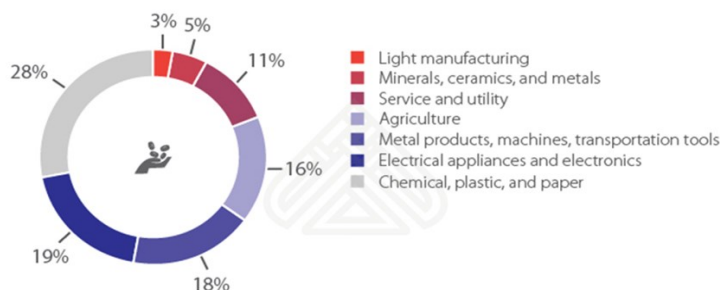
Thailand's Top Trading Partners 2016 (Percentage of total)

Exports	Imports
China – 11 Percent	China – 16.9 percent
USA – 10.5 percent	Japan – 15.6 percent
EU – 10.3 percent	EU – 8.5 percent
Japan – 9.6 percent	USA – 6.4 percent
Malaysia – 5.6 percent	Malaysia – 5.6 percent

Source: BMI Research

Graphic©Asia Briefing Ltd.

Percentage of FDI into Thailand by Industry (2016)



Source: Thai Board of Investment

Graphic© Asia Briefing Ltd.

re dell'automotive è stato il principale propulsore degli investimenti, con Toyota, Isuzu, Nissan e Honda che svolgono importanti attività manifatturiere e di assemblaggio sul territorio thailandese. Il secondo principale investitore della Thailandia è stata la Cina, che ha contribuito con 106 progetti lo scorso anno per un ammontare pari 54 miliardi THB. A chiudere questa top five ci sono i Paesi Bassi (29 miliardi THB), gli Stati Uniti (25 miliardi THB) e l'Australia (THB 20 miliardi). Nel grafico di seguito è possibile osservare una scomposizione degli IDE per settore.

Le prospettive per il 2017

La crescita del PIL thailandese dovrebbe permanere costante nel 2017, con le previsioni che si attestano attorno al 3-3,6 per cento. Il report sul rischio Paese nel 2017 rilasciato da BMI Research (gruppo Fitch) posiziona la Thailandia al 21esimo posto tra i paesi meno rischiosi nel breve termine da un punto di vista economico su scala globale e ottavo nell'area Asia Pacifico. Il rischio nel lungo termine è lievemente più elevato, come dimostrato dal 27esimo posto nella classifica globale. Il fattore di rischio maggiore per l'economia thailandese è rappresentato dall'instabilità politica. In ragione di ciò, l'attuale governo militare in carica ha presentato un piano ambizioso per porre fine a questo periodo di incertezza e rendere la Thailandia un'economia ad alto reddito.

Thailand 4.0

Gli analisti più autorevoli definiscono il Thailand 4.0 come “una Thailandia trasformata che punta a massimizzare l'utilizzo delle tecnologie digitali in tutte le attività socio-economiche con lo scopo di sviluppare le infrastrutture, l'innovazione, i sistemi informativi, il capitale umano ed altre risorse digitali che contribuiranno a guidare il paese verso una maggiore prosperità, stabilità e sostenibilità”. Nel 2017, sono quattro le principali aree in interesse e di investimento:

- **The digital economy** – migliorare anzitutto la rete a banda larga su scala nazionale con lo scopo di permettere a tutti i thailandesi di usufruirne entro il 2026;
- **Physical infrastructure** – ossia l'avviamento dei lavori di costruzione di una rete ferroviaria ad alta velocità che colleghi la Thailandia alla Cina;
- **Agricultural reform** – denominata, progetto “Smart Farmer”;
- **Local economic development** – 18 gruppi di province abituate ad adottare politiche di sviluppo, tra cui le politiche del salario minimo.

Per promuovere il programma Thailand 4.0, il Dipartimento del Ministero per il Commercio e per lo Sviluppo Commerciale ha richiesto l'approvazione del Consiglio dei Ministri per la nuova legge che permetterà agli individui di costituire società autonomamente. Questa mossa servirà a formalizzare circa 2,74 milioni di piccole-medie imprese (PMI) thailandesi che in precedenza erano state costituite come società di persone senza alcuna separazione legale fra i beni aziendali e personali. E' stato inoltre già confermato che questa legge sarà valida anche per gli imprenditori stranieri e tutto ciò faciliterà il processo di costituzione di una PMI in Thailandia, andando così a rimuovere molti ostacoli agli investitori stranieri. Non è tuttavia chiaro come questa nuova manovra si inserirà nell'ambito dell'attuale Foreign Business Act, che rappresenta la disciplina utilizzata per le aziende di proprietà straniera in Thailandia.

I settori incentivati dal Board of Investment thailandese

Il BOI gioca un ruolo fondamentale nella realizzazione del Thailand 4.0. Oltre ad investire in risorse umane con lo scopo di attrarre i migliori talenti su scala regionale e globale, il BOI offre importanti incentivi agli stranieri che fanno ingresso nei diversi settori. Questi includono i settori S-Curve (ad es. le automobili della prossima generazione, la biotecnologia e l'elettronica intelligente), le tecnologie di base (ad es. il digitale, il biocombustibile e la logistica) e le comunità d'impresa. Previa approvazione, i nuovi investitori avranno la possibilità di usufruire delle seguenti agevolazioni fiscali:

- Esenzione dalla imposta sul reddito d'impresa per otto anni;
- 50 per cento di riduzione sulle tasse per cinque anni dopo le esenzioni temporanee;
- Doppia deduzione dei costi di trasporto, di fornitura elettrica ed acqua;
- 25 per cento di deduzione sul costo di installazione o costruzione degli impianti oltre all'esenzione sui dazi d'importazione di materie prime e di base importate per la produzione destinata all'export.

Altri settori chiave

La Thailandia è anche sinonimo di turismo: difatti nel 2016 sono stati 32,6 milioni i turisti stranieri che hanno visitato il Paese. La crescita dei flussi turistici si è arrestata alla fine del 2016 a seguito della morte del Re e verosimilmente ciò continuerà anche nel 2017 a causa del proseguimento del periodo ufficiale di lutto. Tuttavia, non appena questo periodo terminerà, alla fine del 2017, le autorità Tailandesi si attendono un nuovo incremento nel settore turistico dal momento che si prevede l'arrivo di circa 37 milioni di nuovi turisti. Questo fenomeno dovrebbe essere favorito da un Baht debole, che renderà meno costoso per i turisti stranieri visitare la Thailandia. In tal modo, tutti i settori connessi al turismo, quali i servizi alberghieri e di ristorazione e le attività ricreative, diverranno nuovamente i target più appetibili per i potenziali investitori.

Come già espresso precedentemente, la riforma agricola è una delle quattro aree di maggiore attenzione per il governo thailandese nel 2017. Ci si attende, pertanto, che vengano messi in atto incentivi per le aziende agricole tecnologiche che possano contribuire sia alla crescita ed allo sviluppo di questo settore che all'implementazione del progetto *Smart Farmer*.

Infine, l'appartenenza della Thailandia alla comunità economica ASEAN e all'area di libero commercio, unitamente alle infrastrutture sviluppate, rendono il paese un luogo ideale per le imprese dell'import e dell'export. La recente introduzione del sistema e-Customs, un sistema online che centralizza tutte le procedure doganali e di rilascio di licenze, unitamente alla promozione di zone di trasformazione per le esportazioni, hanno ridotto ulteriormente i costi di gestione della attività di scambio *cross-border* in Thailandia.

Sfide ed opportunità

La guida Doing Business della World Bank ha posizionato la Thailandia al 46esimo posto al mondo per la facilità di fare impresa. Gli aspetti più complicati per fare business sono: avviare un'attività (78esimo), ottenere finanziamento (82esimo) e pagare le imposte (109esimo). Se si uniscono questi fattori alla presente instabilità politica ed alla mancanza di lavoratori qualificati, la Thailandia può apparire come un'opzione rischiosa e problematica per i potenziali investitori.

Tuttavia, il governo thailandese ed il BOI hanno introdotto una serie di politiche a favore degli investimenti stranieri proprio per contrastare queste problematiche. Recentemente, le restrizioni per i nuovi investitori stranieri sono state ridotte in vari settori, compresi il settore assicurativo e le banche commerciali e c'è, inoltre, l'intento di estendere la rinuncia alla licenza di business a più settori di servizi. Se a tutto ciò si ag-

giungono la posizione geografica della Thailandia e il piano di spesa di 1,4 trilioni di THB previsto per le infrastrutture, ecco che il futuro del paese come luogo di investimento appare prospero.

Il 2017 viene visto, in definitiva, come un anno di transizione per la Thailandia: verrà incoronato il nuovo Re Maha Vajiralongkorn e la giunta di governo dovrà farsi carico di questo periodo di transizione. La costituzione voluta dalla giunta militare ed approvata da un referendum popolare nel 2016 con un sostegno pari al 60% suggerisce che, nonostante il desiderio di democrazia dell'esercito, l'influenza di quest'ultimo sulla politica thailandese andrà a rafforzarsi a prescindere dal risultato delle prossime elezioni. Di conseguenza, ci si attende che la crescita degli investimenti sia incerta nel corso dell'anno, con molti potenziali investitori che si terranno a debita distanza per osservare quale piega prenderanno gli eventi.

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



Commissione Europea: consultazione pubblica sulle modalità di applicazione delle accise alle bevande alcoliche

La Commissione europea ha pubblicato [una consultazione pubblica sulle modalità di applicazione delle accise alle bevande alcoliche](#).

Una [relazione](#) della Commissione ha raccomandato norme fiscali più chiare per sostenere i piccoli produttori di bevande alcoliche e per contenere la lotta contro la vendita di alcolici contraffatti e dannosi.

[Fonte: Europa News]



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



Importazioni di prodotti biologici soggette al nuovo sistema di certificazione elettronica dell'UE

Dallo scorso 19 Aprile in vigore il nuovo sistema di certificazione elettronica per monitorare meglio le importazioni di prodotti biologici; l'Unione europea diventa leader mondiale nella tracciabilità e nella raccolta di dati affidabili sul commercio di tali prodotti.

Questo sistema pionieristico contribuisce a rafforzare le disposizioni sulla sicurezza alimentare e a ridurre il rischio di frode, oltre a ridurre l'onere amministrativo degli operatori e delle autorità e a offrire dati statistici ben più completi sui prodotti biologici d'importazione.

Per un periodo transitorio di sei mesi, il sistema cartaceo e quello elettronico coesisteranno; dal 19 ottobre 2017 le importazioni biologiche saranno coperte solo dalla certificazione elettronica.

Phil Hogan, Commissario per l'Agricoltura e lo sviluppo rurale, ha dichiarato: *"L'impegno sul rigore delle misure di certificazione e d'ispezione è una componente importante delle norme unionali sulla sicurezza alimentare, grazie alle quali siamo diventati la migliore insegna dei prodotti alimentari nel mondo; ma dobbiamo continuare ad andare avanti per scoprire strade sempre nuove, per fare di più e meglio. Con le nuove regole migliora la tracciabilità dei prodotti biologici, un mercato importante in piena crescita."*

Concretamente, è ora necessario inserire i certificati d'importazione nel sistema esperto per il controllo degli scambi (**TRACES**), il sistema elettronico in vigore che segue i movimenti dei prodotti alimentari nell'Unione. Accessibile 24/24 e 7/7, il sistema TRACES è risultato agevolare gli scambi, in quanto permette ai partner commerciali e alle autorità competenti di ottenere facilmente informazioni sul movimento delle partite e accelera le procedure amministrative; si è dimostrato uno strumento prezioso nel facilitare la reazione rapida alle minacce sanitarie nella misura in cui tiene traccia dei movimenti delle spedizioni e agevola la gestione del rischio delle partite rifiutate.

Contesto

In seguito alle raccomandazioni della Corte dei conti europea e alla richiesta degli Stati membri di monitorare la circolazione dei prodotti biologici e verificare la coerenza dei controlli all'importazione, le nuove disposizioni intendono migliorare la tracciabilità dei prodotti biologici e ridurre il rischio di frode.

Il regolamento di esecuzione (UE) 2016/1842 della Commissione, del 14 ottobre 2016, modifica il regolamento (CE) n. 1235/2008 per quanto riguarda i certificati di ispezione elettronici per i prodotti biologici importati e taluni altri elementi, e il regolamento (CE) n. 889/2008 per quanto riguarda i requisiti per i prodotti biologici conservati o trasformati e la trasmissione delle informazioni.

[Fonte: Commissione Europea]



Migliori diritti umani nella supply chain dell'abbigliamento: la legislazione UE non è la risposta giusta



Esprimendosi davanti alla votazione del Parlamento europeo per una soluzione sull'iniziativa europea più importante del settore dell'abbigliamento, il direttore generale di EuroCommerce Christian Verschuere ha sostenuto che le rigide norme obbligatorie di due diligence non offriranno soluzioni efficaci per migliorare la sicurezza e il trattamento dei lavoratori:

"Focalizzarsi su una due diligence obbligatoria come panacea di tutti i problemi della supply chain dell'abbigliamento non è la mossa giusta. Affrontare i diritti umani, la sicurezza dei lavoratori e le questioni ecologiche con una soluzione unica per tutti non può rispecchiare la complessità e la struttura delle supply chain di abbigliamento".

Il Parlamento europeo chiede una due diligence obbligatoria, l'applicazione di standard lavorativi e dei diritti umani, la trasparenza e la tracciabilità della supply chain, nonché la promozione della parità di genere.

Dettaglianti e grossisti del settore dell'abbigliamento hanno reagito con iniziative globali o nazionali / locali, come il German Textilbündnis, il Dutch Agreement on Sustainable Garment and Textile, il BSCI[1], il SAC[2], accordi con IndustriAll[3], il Bangladesh Accord sulla sicurezza aziendale e molti altri.

In tutto ciò sono coinvolte diverse realtà tra supply chain e diversi contesti locali. Un unico pezzo di legislazione non sarà in grado di catturare e applicare correttamente tutto questo in modo efficace. Per essere utile, ogni approccio dell'UE dovrebbe riuscire a costruire, rafforzare e riunire iniziative esistenti e politica.

Un quadro politico europeo che coordina le azioni a più livelli coinvolgendo governi locali e globali, imprese e organizzazioni della società civile, offre migliori prospettive di assicurare responsabilità in supply chain di complesse e mondiali. Inoltre, l'UE potrebbe svolgere un ruolo di facilitazione ed educazione fornendo linee guida sulle iniziative esistenti - per le imprese e gli altri stakeholder per trovare il modo migliore per affrontare le loro specifiche esigenze. Infine, l'UE dovrebbe integrare questi importanti elementi di sostenibilità nella sua politica commerciale esistente e nei negoziati con i paesi terzi.

Verschuere ha aggiunto:

"La legislazione non può essere una risposta definitiva e non può aiutare ad affrontare in modo appropriato queste questioni. Il nostro settore può e continuerà ad utilizzare il suo potere per un cambiamento positivo collaborando con i produttori per migliorare le condizioni sociali nei loro paesi. Queste, tuttavia, saranno efficaci solo se integrate da azioni governative nei paesi fonti di approvvigionamento e la continua integrazione degli obiettivi della supply chain di abbigliamento sostenibile con la politica commerciale dell'UE e con altri strumenti politici, come gli GSP + (Generalised Scheme of Preferences), accordi commerciali e le iniziative nazionali".

[1] Business Social Compliance Initiative – coinvolge un gran numero di imprese a livello mondiale nel migliorare le condizioni di lavoro in azienda

[2] Sustainable Apparel Coalition - coinvolge realtà nella supply chain di tessile e calzature

[3] Sindacato a livello mondiale che rappresenta lavoratori del settore manifatturiero

[Fonte: Eurocommerce]



È stato il primo round di negoziati tenutosi dopo l'incontro dei leader dello scorso 21 marzo tra il Presidente Juncker, il Presidente Tusk e il Primo ministro Abe, incontro nel quale tutti e tre hanno riconfermato il loro impegno a concludere le negoziazioni appena possibile.

Gli obiettivi delle negoziazioni sono rafforzare la nostra partnership con i vicini asiatici e facilitare agli esportatori europei la vendita di beni e servizi in un mercato fiorente di quasi 130 milioni di persone. Ogni anno l'UE esporta oltre 80 miliardi di beni e servizi in Giappone. Oltre 600.000 posti di lavoro europei sono legati alle esportazioni con il Giappone. Le imprese giapponesi danno lavoro a oltre mezzo milione di persone e sono parte integrante dell'economia europea.

[illegible]

Anno LIV - n° 9/2017
pag. 32



Nuovi progressi nel terzo round dei negoziati commerciali UE-Messico

Nuovi progressi nel terzo round dei negoziati, tenutosi lo scorso 7 aprile a Bruxelles, per un accordo commerciale rinnovato tra UE e Messico. L'obiettivo dell'incontro è stato quello di mostrare le proposte relative a tutte le aree negoziali e di iniziare a unire i testi provenienti da entrambe le parti.

Le proposte presentate finora dall'UE riguardano le normative di origine, gli appalti pubblici, le misure sanitarie e fitosanitarie, l'energia e le materie prime, i diritti di proprietà intellettuale e gli scambi commerciali delle piccole e medie imprese.

L'obiettivo generale dei negoziati in corso è quello di adattare un accordo commerciale già esistente da due decenni alla realtà del commercio mondiale di oggi. Entrambe le parti sono impegnate a concludere l'accordo entro il 2017.

Per velocizzare le negoziazioni il commissario europeo per il commercio Cecilia Malmström andrà in Messico all'inizio di maggio.

[Fonte: EU Trade News]





Commissione Europea: pubblicato il report dei negoziati e le proposte UE per l'accordo commerciale con il Mercosur

Lo scorso 12 aprile la Commissione ha pubblicato - nell'ambito del suo impegno a una politica commerciale e di investimento più trasparente - un report che riassume i progressi compiuti nell'ultimo round di negoziati per l'accordo commerciale tra l'UE e il Mercosur (Argentina, Brasile, Paraguay e Uruguay). Il round si è svolto a Buenos Aires durante la settimana del 20 marzo scorso.



Nel corso del round, l'UE ha presentato proposte su commercio e sviluppo sostenibile, trasparenza, accesso all'energia e alle materie prime, un allegato sugli ostacoli tecnici agli scambi nel settore automobilistico e una proposta sull'agricoltura, comprese disposizioni sulla cooperazione bilaterale e multilaterale, vino e alcolici e altre tematiche.

Queste proposte sono disponibili online anche sul portale Transparency in Action. L'ultimo round dei negoziati ha visto anche lo svolgersi di riunioni in gruppi di lavoro che coprivano 15 aree diverse. Le parti hanno poi deciso di unire le loro proposte in testi consolidati e, nell'area della concorrenza, hanno raggiunto un accordo provvisorio su un testo integrale. Dopo il round, l'UE e il Mercosur hanno pubblicato un comunicato congiunto. Entrambe le parti hanno accettato di fissare un ulteriore incontro a Buenos Aires alla fine di maggio. Il prossimo round completo è previsto prima della pausa estiva.

Il Report è disponibile [online](#).

[Fonte: EU Trade News]



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



Pubblicazione a cura di EU SME Centre

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

Prezzo: 50 Euro

Key Contents

Market Overview

Seafood Consumption in China

- Primary Consumption Areas
- Key Drivers of Consumption

Regulatory Framework

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

Export Guidance

- Step One: Agreement & Export Permit Confirmation
- Step Two: Exporter Registration with Certification and Accreditation Administration (CNCA)
- Step Three: Check Product Catalogue to identify if products can be exported to China
- Step Four: Confirm Qualifications, identify Importer & Port of Entry
- Step Five: Labelling
- Step Six: AQSIQ Permit for Live Animal and Packaging
- Step Seven: Prepare Documentation for CIQ
- Step Eight: Inspection Declaration and Customs Clearance Process
- Exceptions

Challenges and Recommendations

Cases and Examples

Annexes

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

The Authors

- Peipei Xiong, Project Executive, China-Britain Business Council (CBBC)
- Aideen Clery, Trade Services Manager, China- Britain Business Council (CBBC)
- Martina Gerst, Standard and Conformity Assessment Advisor, EU SME Centre

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





Produzione e conservazione elettronica dei documenti informatici – Risoluzione dell'Agenzia delle Entrate n. 46 del 10 aprile 2017

L'Agenzia delle entrate ha pubblicato la risoluzione n. 46 del 10 aprile 2017, recante: "Interpello (Produzione e conservazione elettronica dei documenti informatici rilevanti ai fini tributari - D.M. 17 giugno 2014)".

Con la risoluzione in esame l'Agenzia delle Entrate, in materia di produzione e conservazione elettronica dei documenti informatici rilevanti ai fini tributari, in sostituzione dei documenti analogici, ha soffermato la propria attenzione sulla procedura da seguire per evitare la stampa dei documenti ricevuti in formato digitale (esempio Pdf), con particolare riferimento a quei documenti per i quali sono previsti, a carico del cessionario/committente, specifici obblighi ai fini dell'assolvimento dell'IVA mediante integrazione del documento, e sulle modalità da seguire ai fini dell'ordinata rilevazione del documento di acquisto e dell'univocità dell'annotazione nei registri contabili

Le disposizioni normative che riguardano la tenuta dei documenti contabili consentono la produzione e la conservazione di questi in modo informatizzato (D. M. 17 giugno 2014).

Per fattura elettronica, si intende la fattura che è stata emessa e ricevuta in un qualunque formato elettronico, purché sia assicurata l'autenticità dell'origine, l'integrità del contenuto e la leggibilità della fattura dal momento della sua emissione fino al termine del suo periodo di conservazione, mediante sistemi di controllo di gestione che assicurino un collegamento affidabile tra la fattura e la cessione di beni o la prestazione di servizi ad essa riferibile, ovvero mediante l'apposizione della firma elettronica qualificata o digitale dell'emittente o mediante sistemi EDI di trasmissione elettronica dei dati o altre tecnologie in grado di garantire l'autenticità dell'origine e l'integrità dei dati.

Per documento informatico ai fini fiscali si deve intendere qualsiasi "documento elettronico che contiene la rappresentazione informatica di atti, fatti o dati giuridicamente rilevanti"; se un documento è dotato dei requisiti per essere considerato fin dalla sua origine un documento "informatico", non vi è alcun obbligo di una sua materializzazione su supporti fisici per considerarlo giuridicamente esistente e, pertanto, non sarà necessario procedere alla sua stampa.

Nel caso di integrazione dei documenti ricevuti in formato Pdf, per i quali la normativa vigente in materia prevede l'assolvimento dell'IVA da parte del cessionario/committente (ad esempio, fatture per acquisti intracomunitari e per altri acquisti in regime di "*reverse charge*"), l'Agenzia delle entrate ritiene che, in tale ipotesi, occorra predisporre un altro documento, da allegare all'immagine della fattura in questione, contenente sia i dati necessari per l'integrazione sia gli estremi della stessa.

In merito, infine, all'ordine di rilevazione del documento di acquisto, all'univocità dell'annotazione nei registri contabili e all'obbligo di numerare progressivamente le fatture ricevute, richiamando il proprio precedente orientamento, l'Agenzia ritiene che, secondo le disposizioni di cui agli articoli 25 e 39, D.P.R. n. 633/1972, è necessario che venga assicurata l'ordinata rilevazione del documento di acquisto e l'univocità dell'annotazione nei registri contabili.

Tale obiettivo è conseguito mediante l'attribuzione al documento di acquisto del "numero di protocollo" di corrispondenza all'atto della ricezione e del "numero progressivo IVA" all'atto della registrazione, sottolineando che non è necessario che il numero progressivo di registrazione sul registro IVA coincida con il numero di protocollo di ricezione.

L'annotazione di entrambi i numeri attribuiti alla fattura di acquisto, sia sul registro dei protocolli di arrivo sia sul registro IVA degli acquisti, assicura la univoca correlazione tra i dati contenuti nel documento ed i dati registrati nei menzionati registri.

Ne consegue che dal registro del protocollo di arrivo si può agevolmente risalire alla registrazione del documento sul registro IVA degli acquisti e, viceversa, dal registro acquisti si può risalire al numero di protocollo di arrivo.

L'apposizione fisica del "numero progressivo IVA" sul documento originale non è indispensabile, qualora sia assicurata la perfetta corrispondenza dei dati contenuti nella fattura e quelli riportati nel registro IVA degli acquisti e nel registro dei protocolli di arrivo e, in particolare, sia riportato nel registro IVA, con riferimento a ciascun documento, anche il numero progressivo di "protocollo di arrivo".

E' in ogni caso indispensabile che, attraverso la consultazione dell'archivio informatico, sia possibile reperire agevolmente qualsiasi documento originale contraddistinto dal numero di "protocollo di arrivo" e conservato nell'archivio cartaceo.

Viene rilevata, comunque, la facoltà di non stampare i documenti sopra citati, compreso il registro dei protocolli di arrivo, solo laddove si proceda alla conservazione in modalità elettronica degli stessi secondo le formalità previste dalla legge.

A tale riguardo, si ricorda che la conservazione dei documenti informatici, ai fini della rilevanza fiscale, deve essere eseguita entro il termine per la presentazione della dichiarazione annuale dei redditi, termine valido anche per i documenti rilevanti ai fini dell'IVA, sebbene a partire dal periodo d'imposta 2017 i termini di presentazione delle dichiarazioni rilevanti ai fini delle imposte sui redditi e dell'IVA siano disallineati. In caso di periodo d'imposta non coincidente con l'anno solare, i documenti rilevanti ai fini IVA riferibili ad un anno solare andranno, comunque, conservati entro il terzo mese successivo al termine di presentazione della prima dichiarazione dei redditi utile.

Quindi, a titolo esemplificativo, si specifica che:

- un contribuente, con periodo d'imposta coincidente con l'anno solare (1.1.2016- 31.12.2016), concluderà il processo di conservazione di tutti i documenti rilevanti ai fini fiscali (documenti IVA e altri documenti) al più tardi entro il 31.12.2017;
- un contribuente, con periodo d'imposta non coincidente con l'anno solare (1.7.2016-30.6.2017), conserverà i documenti rilevanti ai fini IVA dell'anno 2016 entro il terzo mese successivo al termine di presentazione della prima dichiarazione dei redditi presentata successivamente al 31.12.2016.

In caso di verifiche, controlli o ispezioni, il documento informatico deve essere reso leggibile e, a richiesta, disponibile su supporto cartaceo o informatico presso la sede del contribuente ovvero presso il luogo di conservazione delle scritture dichiarato dal soggetto.



Opportunità di business per gli associati

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

Offerta di prodotti

ROMANIA

Codice azienda: ROM/01
Nome azienda: TITAN
MASINI GRELE S.A.
Settore: Macchinari
L'azienda vuole esportare
diversi tipi di macchine utensili
e attrezzature.

SRI LANKA

Codice azienda: SRI/01
Nome azienda: H DON
CAROLIS & SONS LTD
Settore: Arredamento
L'azienda produce e vuole
esportare arredamento di alta
qualità per Hotel/Resort,
abitazioni, uffici.



Codice azienda: SRI/02
Nome azienda: MIAMI
EXPORTS (PVT) LTD
Settore: Abbigliamento
L'azienda produce e vuole
esportare abbigliamento.

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 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

Direttore responsabile
Claudio Rotti

Stampato con mezzi propri