

## IN EVIDENZA IN QUESTO NUMERO



### Editoriale

Frenano export e PIL italiani, primi effetti del protezionismo

pag. 5

CETA—Lettera al Ministro dello Sviluppo Economico

pag. 6

Webinar Img Aice Web Academy

“Twitter un canale di ascolto, di marketing o di PR?”  
Martedì, 4 Settembre 2018

pag. 8

### Seminario

“Internazionalizzazione e sistema di gestione della qualità aziendale: un sistema integrato, come fare?”  
Giovedì, 13 Settembre 2018

Pag. 9



Sportello Intrastat

pag. 18



EU—JAPAN Economic Partnership Agreement

pag. 35

Misure di salvaguardia provvisorie sulle importazioni di prodotti di acciaio

pag. 38



Chiusura Uffici Aice

pag. 46

# A disposizione dei Soci Aice

**È a disposizione dei Soci la Guida  
“TDI—Trade Defence Instruments. Anti—Dumping & Anti—Subsidy.  
A Guide for Small and Medium-Sized Businesses”**



**Contents:** Basic Principles; SME and Trade Defence; SME producers; SME importers and users; Reviews; Legal challenges; SMEs faced with Trade Defence Action in third country markets.

**La Guida è in lingua inglese.**

Le aziende che desiderano ricevere una copia gratuita della pubblicazione via e-mail possono richiederla alla Segreteria Aice Tel. 027750320/1- Fax 027750329 - Email: [aice@unione.milano.it](mailto:aice@unione.milano.it).

Ricordiamo le ultime pubblicazioni a disposizione dei Soci richiedibili presso la Segreteria Aice:

- Trade in Counterfeit Goods and the Italian Economy. Protecting Italy's Intellectual Property (Not. 13 del 10 Luglio 2018)
- Atradius Country Report—Main Western European Markets—May 2018 (Not. 12 del 25 Giugno 2018)
- “Made in China 2025: Market Opportunities for EU SMEs” (Not. 11 del 11 Giugno 2018)
- “The Belt and Road Initiatives: Opportunities and Challenges for EU SMEs” (Not. 10 del 25 Maggio 2018)
- “Atradius Country Report—South America—Aprile 2018 “ (Not. 9 del 10 Maggio 2018)

### 5 QUI AICE

Editoriale  
Frenano export e PIL italiani, primi effetti del protezionismo pag. 5

CETA—Lettera al Ministro dello Sviluppo Economico pag. 6

Webinar Img Aice Web Academy  
“Twitter un canale di ascolto, di marketing o di PR?”  
Martedì, 4 Settembre 2018 pag. 8

Seminario  
“Internazionalizzazione e sistema di gestione della qualità aziendale: un sistema integrato, come fare?”  
Giovedì, 13 Settembre 2018 Pag.9

AICE e BELLEGPROM: opportunità di business con la Bielorussia nel settore tessile pag.10

Bando voucher digitali I4.0 pag.11

Master MEGSI—Economia e Gestione degli Scambi Internazionali pag.12

Servizi Aice  
Assistenza e consulenza in materia di finanziamenti pag. 15

### 16 LA FINESTRA DEI SOCI AICE

Prodotto dell'anno pag.16

### 17 UNIONE CTSP E DINTORNI

Alternanza scuola—lavoro  
Il progetto “Dieci Volte Tanto” pag. 17

Sportello Intrastat pag. 18

SICUREZZA SUL LAVORO  
Testo Unico sulla salute e sicurezza sul lavoro aggiornato pag. 18

Convenzioni Unione a disposizione dei Soci pag. 19

### 20 PRIMO PIANO SULLA CONFCOMMERCIO

MIC—Misery Index Confcommercio: una valutazione macroeconomica del disagio sociale pag. 20

Convenzioni Confcommercio a disposizione dei Soci pag. 22

### 23 FIERE ED EVENTI

Taitronics  
Taipei, 9—12 Ottobre 2018 pag. 23

Partecipazione collettiva ICE a Enoexpo 2018  
Cracovia, 7—9 Novembre 2018 pag. 24

Borsa vini in Giappone  
Kyoto, 12 Novembre 2018  
Tokyo, 13 Novembre 2018 pag.25

Forum Retail 2018  
29—30 Novembre 2018 pag.26

### 27 NOTIZIE DAL MONDO

Russia: Panorama Economico e Assetto Normativo per la Penetrazione del Mercato  
a cura dello Studio Legale Iannantuoni-Cerruti&Associati pag. 27

Rate of new trade restrictions from G20 economies doubles against previous period  
Pag. 32

Canada proposes labelling of textiles made with animal skin, fur or hair  
Pag. 34

## 35

### DALL'UNIONE EUROPEA

EU—JAPAN Economic Partnership Agreement  
pag. 35

L'UE risponde all'aumento del protezionismo eliminando un gran numero di ostacoli agli scambi  
pag. 36

Celebriamo l'unione doganale: il principale blocco commerciale del mondo compie 50 anni  
pag. 37

Misure di salvaguardia provvisorie sulle importazioni di prodotti di acciaio  
pag. 38

The EU cybersecurity certification framework  
pag. 39

## 40

### IL PUNTO SULLA NORMATIVA ITALIANA

Rapporto di lavoro—sanzione in caso di pagamento delle retribuzioni in contanti  
pag. 40

Ambiente – CONAI - Applicazione del contributo ambientale Conai - Novità riguardante i Commercianti di imballaggi vuoti in vigore dal 1° gennaio 2019  
pag. 41

Conferma partenza Programma PCA - PRODUCT CONFORMITY ASSESSMENT per merci destinate in Costa d'Avorio  
pag. 42

In vigore il Decreto Dignità  
pag. 43

Cessazione obbligo di erogazione della quota TFR in busta paga come Qu.I.R.  
Pag. 44

Spese di formazione del personale dipendente - Settore tecnologie previste dal Piano Nazionale Industria 4.0. - Disposizioni applicative—Decreto del Ministero dello Sviluppo Economico del 4 maggio 2018  
pag. 45

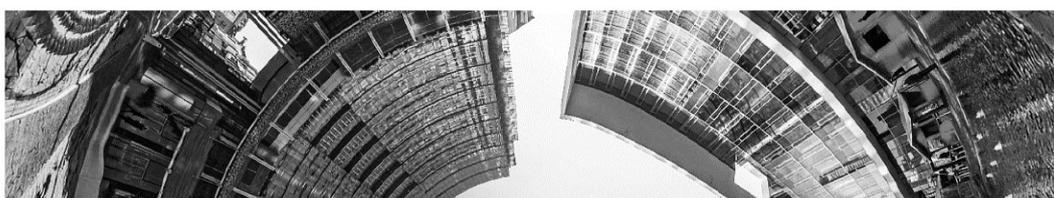
## 46

### CHIUSURA UFFICI AICE

## 47

### WORLD BUSINESS

Opportunità di business per gli associati  
pag. 47



# Aice

Associazione Italiana Commercio Estero

Italian Association of Foreign Trade





L'editoriale

## Frenano export e PIL italiani, primi effetti del protezionismo

Il mese di maggio è stato negativo per il commercio estero italiano, riflettendo un momento storico ricco di tensioni per la guerra dei dazi innescata dagli Stati Uniti.

Secondo i dati ISTAT, le vendite di prodotti Made in Italy fuori dai confini sono scese dell'1,6% a fronte di importazioni in leggero aumento (+0,8%).

La conseguenza è il peggioramento del saldo commerciale, che resta positivo, ma diminuisce di circa un miliardo di Euro, passando dai 4,34 miliardi del 2017 ai 3,37 miliardi del maggio scorso.

La flessione congiunturale dell'export è da ascrivere prevalentemente alla diminuzione delle vendite verso i mercati extra UE (-3,1%), mentre la riduzione verso l'area UE è più lieve (-0,5%).

La flessione dell'export su base annua è pari a -0,8% e coinvolge esclusivamente l'area extra UE (-2,8%), mentre per i paesi UE si registra una crescita (+0,7%).

Tra i settori che contribuiscono in misura più rilevante alla diminuzione tendenziale dell'export nel mese di maggio, vi sono autoveicoli (-10%), macchinari e apparecchi non altrimenti classificati (-3,0%), articoli sportivi, giochi, strumenti musicali, preziosi e strumenti medici (-7,8%) e sostanze e prodotti chimici (-4,2%), mentre nello stesso

mese contribuiscono positivamente i prodotti petroliferi raffinati (+14,1%) e l'abbigliamento, anche in pelle e in pelliccia (+5,1%).

Questo primo segnale di rallentamento dell'export si accompagna al taglio della stima di crescita per l'Italia annunciato dal Fondo Monetario Internazionale (FMI), le cui previsioni sono tra le più pessimistiche e indicano un PIL all'1,2% per il 2018 (0,3 punti meno della stima di aprile) e all'1% per il 2019 (-0,1 punti).

Come hanno già fatto notare la Commissione Europea e Bankitalia, sull'andamento del Belpaese pesa sì un rallentamento generalizzato dell'economia del Vecchio continente, ma si aggiunge un carico peculiare che si deve agli spread più ampi sui titoli di Stato e alle più strette condizioni finanziarie in seguito alla maggiore incertezza politica e che dovrebbero farsi sentire sulla domanda interna.

Nel suo commento generale, il FMI riconosce che la ripresa economica mondiale procede, ma è meno regolare e bilanciata. I rischi di una performance meno brillante per il PIL mondiale vanno di pari passo con la possibile escalation delle tensioni commerciali che rappresenta la maggiore minaccia alla crescita nel breve termine. Il dito è puntato contro le misure protezionistiche che vanno

evitate perché rischiano di far deragliare la ripresa economica mondiale: i dazi sono il pericolo maggiore alla crescita. Se le attuali minacce nelle politiche commerciali dovessero diventare realtà e la fiducia di conseguenza calare, la crescita mondiale rischia di essere lo 0,5% in meno rispetto alle attuali stime per il 2020.

In questo quadro è veramente difficile capire la ragione per cui in Italia si stia diffondendo la convinzione che sia meglio non ratificare il CETA, l'accordo tra UE e Canada per favorire investimenti e scambi commerciali. I dati sopra menzionati ci dicono chiaramente che le barriere al commercio internazionale portano ad una depressione dell'economia, anche quella domestica.

La buona notizia è che l'Unione Europea e Giappone hanno finalmente siglato il JEFTA – Japan EU Free Trade Agreement, accordo di libero scambio che interesserà 600 milioni di persone e che dovrebbe portare ad una consistente crescita dell'export europeo verso il Paese del Sol Levante che già oggi vale 58 miliardi di Euro per le merci e 28 miliardi di Euro per i servizi.

**Claudio Rotti**



## CETA – Lettera al Ministro dello Sviluppo Economico

# Aice

Il Presidente  
The President

Milano, 17 luglio 2018

Egr. Sig.  
On. Luigi Di Maio  
Ministro dello Sviluppo Economico  
Via Molise 2  
00187 Roma

**Oggetto:** CETA – *Comprehensive Economic and Trade Agreement*

*Caro Ministro,*

In qualità di Presidente di Aice, l'Associazione imprenditoriale che rappresenta le aziende che svolgono attività di commercio estero e di internazionalizzazione, mi permetto di esprimere grande preoccupazione in merito alla ventilata possibilità che il Parlamento italiano si opponga alla ratifica del CETA, l'accordo tra Unione Europea e Canada per favorire gli scambi commerciali e gli investimenti.

Richiamo la Sua attenzione su alcune semplici verità in merito al CETA, che non possono non meritare la giusta attenzione:

- Riduzione del 98% dei dazi reciproci
- Possibilità per le imprese europee di partecipare agli appalti pubblici in Canada
- Nessuna modifica alle competenze dei Governi che restano intatte
- Nessuna modifica ai servizi pubblici che restano tali
- Mantenimento degli standard di sicurezza e salute europei a tutela di cittadini e imprese
- Attraverso accordi come il CETA l'UE diffonde una liberalizzazione degli scambi regolamentata a difesa di lavoratori e ambiente, contro forme di globalizzazione selvaggia
- Introduzione di misure a contrasto dell'*Italian Sounding*

Bisogna avere chiaro che gli accordi di libero scambio non favoriscono le multinazionali a danno delle PMI. Le multinazionali sono già presenti da tempo sui nostri mercati e più un mercato è chiuso e complesso, più si allarga il gap con le piccole imprese che non hanno le risorse per competere. Sono le PMI a trarre il più grande vantaggio dall'eliminazione del 98% dei dazi. E, soprattutto, lo saranno le piccole e medie aziende italiane con vocazione all'export, quelle che hanno tenuto a galla la nostra economia negli anni della crisi.

Inoltre, la non conoscenza e la disinformazione diffondono l'errata convinzione che con il CETA si cancellino gli standard di sicurezza europei. Invece, è esattamente il contrario. La salute e la sicurezza di cittadini e imprese europee continueranno ad essere tutelati esattamente come prima e attraverso gli accordi di libero scambio, i Paesi partner sono chiamati ad adeguare i propri standard a quelli europei in materia di lavoro, ambiente, salute.

**Associazione Italiana  
Commercio Estero**

Italian Association of Foreign Trade

Corso Venezia 47/49

20121 Milano - Italy

Phone: +39 02 7750320-1

Fax: +39 02 7750329

E-mail: [aice@unione.milano.it](mailto:aice@unione.milano.it)

<http://www.aicebiz.com>

# Aice

Il CETA è in vigore dal 21 settembre 2017. In questi pochi mesi le esportazioni italiane verso il Canada dei prodotti Dop e Igp del settore lattiero-caseario sono cresciute di oltre il 5%. In totale, le esportazioni italiane verso il Canada sono cresciute dell'11%. Il CETA introduce per la prima volta misure concrete contro l'*Italian Sounding*. Ad esempio, il *Parmesan* commercializzato in Canada non può più utilizzare simboli che richiamino all'Italia e occorre inserire il paese di origine.

Le imprese che riescono a competere sui mercati internazionali portano crescita e innovazione anche alle imprese domestiche. Non vogliamo un sistema economico chiuso, non vogliamo un sistema economico basato su barriere alla circolazione di merci e servizi, vogliamo un sistema aperto con regole semplici e chiare che consenta al *Made in Italy* di crescere e prosperare per il bene di imprese, lavoratori e cittadini.

Nel ringraziarLa per l'attenzione, sono a Sua completa disposizione per eventuali approfondimenti, in pieno spirito costruttivo e con l'unico obiettivo di garantire utile sostegno alle imprese italiane che operano sui mercati internazionali.

Distinti saluti.

con stima e vivo interessamento,

Claudio Rotti





**Webinar Img Aice Web Academy**  
**“Twitter un canale di ascolto, di marketing o di PR?”**  
**Martedì, 4 Settembre 2018**

---

## **Img Aice** Academy

Siete sicuri che Twitter non sia più un social network da utilizzare? Tutti parlano di Instagram e non c'è dubbio che Twitter, soprattutto nel nostro paese, non raggiunga i numeri di Facebook. Proprio per questo motivo però, la sua conoscenza e il suo uso strategico consentono sia di reperire informazioni più utili per il proprio lavoro o per i propri interessi sia di avvalersene per relazionarsi con esperti con cui sarebbe difficile "essere amici su Facebook".

Durante il webinar condivideremo alcuni spunti per seguire e interagire al meglio con opinion leader e contatti commerciali e osserveremo in quali forme sia possibile condurre, a livello professionale e aziendale, un piano editoriale efficace al servizio dei propri obiettivi di marketing, di comunicazione e di personal branding.

---

**Martedì 4 Settembre 2018 - dalle 13:00 alle 14:45**

**PER ADESIONI**

**CLICCA QUI**

---

### **AGENDA**

- Cambiano i media, cambia il business: il protagonismo della dimensione social e della dimensione mobile nel modo in cui le aziende comunicano ed i professionisti si informano. Tool di “hashtag marketing” per intercettare conversazioni rilevanti e opinion leader: Buzzsumo; Tweetreach.
- Lo scenario competitivo: come aziende, professionisti e opinion leader gestiscono la propria presenza su Twitter. Esempi di successo e insuccesso, insegnamenti da trarne.
- L'ascolto della Rete attraverso Twitter: come usare Twitter - e applicazioni dedicate - per monitorare il sentiment e ingaggiare gli utenti. I tool e i servizi di social media listening. Tweetchup e Tweetsmap.
- Twitter come strumento di digital PR: individuare e coinvolgere gli influencer. Quando incrociare trends pre-esistenti e quando promuoverne di nuovi. Followerwonk e la tecnica del HT.
- Piattaforma e Twitter e flusso di informazioni aperto: i tool di efficienza nella gestione degli account per l'analisi del momento migliore in cui postare e per l'osservazione della audience raggiunta in modo diretto ed indiretto. Generare mappe a partire da Twitter.
- Il piano editoriale su Twitter: cosa scrivere e come scriverlo da un punto di vista tecnico e stilistico. Il linguaggio di Twitter e la netiquette applicata a Twitter.
- Gli strumenti di analisi dell'attività editoriale su Twitter. Twitter Analytics, Tweriod e Hootsuite.
- Modalità da perseguire e strategie da evitare per acquisire follower. La partecipazione agli eventi live e il live tweeting.
- Gli obiettivi e la misurazione di un'attività su Twitter.

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



**Seminario**  
**“Internazionalizzazione e sistema di gestione della qualità aziendale: un sistema integrato, come fare?”**  
**Giovedì, 13 Settembre 2018**

**Internazionalizzazione e sistema di gestione della qualità aziendale: un sistema integrato, come fare?**

**Giovedì 13 Settembre 2018**  
**Ore 9.00**

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

**RELATORI:**

*Andrea Manca*  
*Alessandro Ferracino*  
*Ugo Massarenti*  
*Francesca Bergamaschi*  
**Intertek Italia spa**

**La partecipazione al seminario è gratuita per le aziende associate**

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

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

**PER ISCRIZIONE ONLINE**

**CLICCA QUI**

In una realtà di mercato altamente competitiva e sempre più rivolta oltre i confini nazionali, comprendere i requisiti, lo scopo e le dinamiche dei programmi di controllo di conformità attualmente in vigore in alcuni paesi del Medio Oriente, dell'Africa e dell'Unione Economica EurAsiatica diventa il fattore strategico di successo.

La conseguente moltiplicazione esponenziale dei requisiti tecnici, di conformità e di qualità da dover osservare, determina la necessità di organizzare i processi aziendali in modo da prevedere le aree di rischio e affrontare i mercati con un approccio sostenibile, ottimizzando le risorse e riducendo i rischi connessi.

Il seminario ha il principale obiettivo di fornire un quadro di riferimento rispetto ai controlli di conformità necessari all'ingresso in determinati paesi e rispetto ai sistemi di gestione dell'organizzazione quali validi strumenti per determinare, monitorare e gestire tali rischi.

Durante il seminario saranno inoltre presentati alcuni casi di esportazione verso Arabia Saudita, Egitto, Nigeria, Russia e Costa d'Avorio.

**PROGRAMMA**

9.00 Registrazione partecipanti

9.15 Apertura lavori

- I programmi di verifica di conformità di prodotto: cosa sono e come funzionano

11.00 Pausa

- Risk Management. L'Analisi del Contesto e Leadership: requisiti o opportunità?
- La struttura delle norme dei principali Sistemi Gestione: approfondimento sull'opportunità di ciascun Sistema di Gestione sulla base del rischio da governare
- Responsabilità Sociale d'impresa: Report di Sostenibilità, controllo della Catena di Fornitura e strumenti per il suo monitoraggio

12.30 Quesiti e dibattito



## **AICE e BELLEGPROM: opportunità di business con la Bielorussia nel settore tessile**

Si è svolto lo scorso mercoledì 12 luglio l'incontro tra Aice e la delegazione bielorussa della Bellegprom, associazione di aziende che riunisce produttori, importatori ed esportatori del settore tessile, organizzato in collaborazione con l'Ambasciata della Repubblica di Bielorussia in Italia.

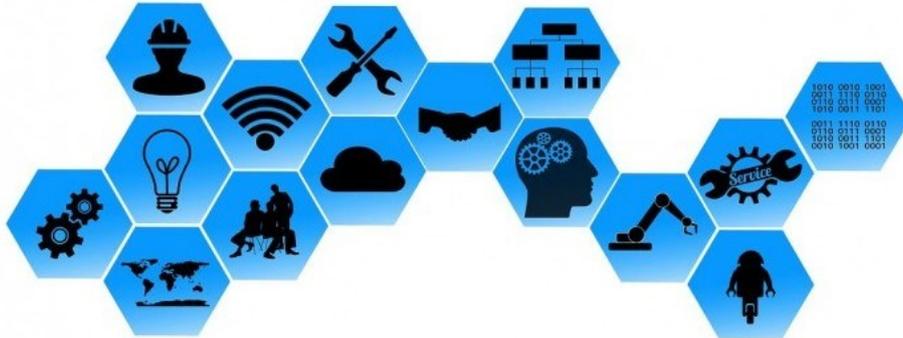
Il principale obiettivo è stato quello di raccogliere informazioni sulle aziende bielorusse che hanno espresso l'intenzione di entrare in contatto con aziende italiane del settore, con lo scopo di incrementare i rapporti diretti, evitando, quindi, l'intermediazione attualmente molto forte, di società di trading europee soprattutto localizzate in Belgio, Francia e Olanda.

In questo contesto, si intravedono potenziali opportunità per i soci Aice del settore di riferimento, che potrebbero beneficiare di rapporti diretti con i produttori, ma anche con gli importatori: infatti, l'associazione bielorussa annovera al suo interno tutta la filiera tessile e, pertanto, la necessità di macchinari e know-how, potrebbe essere una chiave importante per sviluppare nuovi e interessanti business a favore delle imprese italiane.





## Bando voucher digitali I4.0



Fino al 28 settembre vi è la possibilità di aderire tramite la Camera di Commercio di Milano Monza Brianza Lodi all'iniziativa “**Bando voucher digitali I4.0-Anno 2018**”. Il bando è rivolto alle **micro piccole e medie imprese di tutti i settori economici** al fine di promuovere la diffusione della cultura e della pratica digitale.

Le agevolazioni saranno concesse alle imprese sotto forma di voucher con un **importo massimo di 12.000 euro** con il 50% dei costi ammissibili. Il contributo è a fondo perduto.

### Sono ammesse le spese:

1. per servizi di consulenza/formazione, da sostenere in modo obbligatorio, relativi ad una o più tecnologie tra quelle previste nel bando;
2. per l'acquisto di beni e servizi nel limite massimo del 40% del valore complessivo del progetto, funzionali all'acquisizione delle tecnologie abilitanti elencate nel bando.

**Img Internet e Aice** sono in grado di supportarti in termini di consulenza, formazione, realizzazione di sistemi integrati, pubblicazione di e-commerce, fino a digital marketing e pubblicità.

E possiamo in particolare lavorare con te a questi ambiti:

- Realtà aumentata e virtual reality
- Integrazione verticale e orizzontale
- Industrial Internet e IoT
- Cloud
- Cybersicurezza e business continuity
- Big Data e Analytics
- Sistemi di e-commerce
- Sistemi di pagamento mobile e/o via Internet, fintech
- Sistemi EDI, Electronic Data Interchange
- Georeferenziazione e GIS
- Tecnologie per l'in-store customer experience
- RFID, barcode, sistemi di tracking
- System integration applicata all'automazione dei processi

**Il bando terminerà il 28 settembre 2018 alle ore 12.00.**

Per maggiori informazioni contattare la Segreteria Aice Tel. 027750320/1,  
Dr.ssa Valentina Mocchi E-mail: [aice@unione.milano.it](mailto:aice@unione.milano.it).

### Curriculum overview

Il Master, della durata di un anno accademico per un tot di 1500 ore e 60 CFU, si articola in:

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

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

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



### CORSI APERTI

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

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

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

Il piano didattico è così strutturato

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

## Business Partner

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

### Le aziende che hanno offerto stage nelle precedenti edizioni:

Amarfood srl, Apulia Logistics srl, Artsana SpA, Centro Padano interscambio merci SpA, Cortem SpA, Fercam SpA, Ferrarini e Benelli Srl, Fratelli Cosulich SpA, Multilogistics SpA, Parcol SpA, Studio legale associato MTV - de Masi Taddei Vasoli; Camera di Commercio Italiana del Perù; ADmantX - Expert System SpA; AidAM (Associazione Italiana di Automazione Meccatronica); Tomorrow Milano Srl; Orange Business Italy SpA; DHL Global Forwarding (ITALY) SpA; CREA -Awocati associati di Milano; Maxion Wheels Italia Srl, Accenture SpA; Auchan SpA; Automa SpA; Banca Ifis SpA; BMW Group SpA; Bolton Manitoba SpA; Brooks Brothers; Brunocaffè Srl; BS Forwarding Srl; Bticino SpA; Calzedonia SpA; Camera di Commercio Italiana - Argentina; Camera di Commercio Italiana - Cina; Camera di Commercio Italiana - India; Camera di Commercio Italiana - Stati Uniti; Camera di Commercio Italiana - Sudafrica; Candy Hoover Group Srl; Celly SpA; Christian Dior Couture SA; Dolce e Gabbana SpA; Fumador Srl; Gefco Italia SpA; Ghibli SpA; Gruppo DHL; Gruppo Lactalisit SpA; I.T.F. Group Srl; Ikea Italia Distribution Srl; Impresind Srl; ITT Holding SpA; Jas SpA; Kuehne Nagel Srl; La Nordica Sas; Leroy Merlin SpA; Logwin Ocean Italy Srl; Lubi Srl; LVHM Acqua Parma Srl; LVMH Italia SpA; P&C, Marsh SpA; Maire Tecnimont SpA; Max Mara; Gruppo Mediaset; Microtecnor Srl; Modacor Srl; Parah; Pipex Italia SpA; Polyform SpA; Pomellato SpA; Promos CCIAA; Retail Brand Alliance Europe Srl; Sanpellegrino SpA; Selea Srl; Sonic Italia Srl; Spazio Moda Srl; Teknomega Srl; TK Food Europe Srl; Tre GRecuperi Srl; Trevi SpA; Ubi Banca S.c.p.a., Ufficio Commerciale del Messico - PROMEXICO; Unione Consulenti Srl; Versace SpA; Wunderkammer Sstudio Srl.

## Faculty

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

### Direttore

Profssa Federica Poli, Università Cattolica del Sacro Cuore

### Comitato scientifico

Prof. Domenico Bodega, Università Cattolica del Sacro Cuore

Profssa Federica Poli, Università Cattolica del Sacro Cuore

Prof. Marco Oriani, Università Cattolica del Sacro Cuore

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



## Il Master in sintesi

- **Approccio integrato:** attività didattiche e lavori di gruppo e sul campo

- **Prospettiva internazionale:** classe formata da studenti provenienti da differenti Paesi

- **Forte sinergia con le imprese:** realizzazione di uno stage curriculare presso aziende partner e project work sviluppato in azienda

- **Modalità:** part-time; le lezioni si svolgono il venerdì e il sabato; seminari e laboratori, prevalentemente di giovedì.

Frequenza obbligatoria (min. 75% del monte ore di ciascun corso, seminari obbligatori inclusi).

- **Corsi aperti per uditori esterni:** un'opportunità per migliorare le competenze professionali, un'occasione di formazione sotto il marchio di qualità di uno tra i migliori Master del settore.

### Durata

ottobre 2018 - novembre 2019.

- **Scadenza domanda di ammissione:**

I turno: 7 luglio 2018

Il turno: 10 settembre 2018

[master.unicatt.it/ammissione](http://master.unicatt.it/ammissione)

**Numero massimo partecipanti:** 30

- **Quota di partecipazione** € 7.000 (in tre rate)

- **Borse di studio**

Borse di studio assegnate agli studenti più meritevoli, a copertura della terza rata;

N. 1 **borsa di studio** in favore di studenti stranieri del valore di 5.000 euro riservata a studenti provenienti da: Europa dell'Est, Bacino del Mediterraneo, America Latina.

**Borse di studio** da 2000 euro ciascuna, a copertura della terza rata del Master in base a requisiti di merito.

- Il Master è compatibile con i **Fondi Interprofessionali** rivolti alla formazione dei dipendenti aziendali. Le aziende potranno richiedere voucher individuali per l'accesso dei propri dipendenti all'intero master o ai singoli moduli didattici.

### INFORMAZIONI

[master.megsi@unicatt.it](mailto:master.megsi@unicatt.it) - [master.universitari@unicatt.it](mailto:master.universitari@unicatt.it)  
[master.unicatt.it/megsi](http://master.unicatt.it/megsi)





## **Servizi Aice** **Assistenza e consulenza in materia di finanziamenti**

---

A volte per le imprese è difficile ottenere, in modo semplice ed immediato, informazioni sulle leggi che regolano i finanziamenti all'internazionalizzazione.



Aice offre un servizio di assistenza e consulenza in materia di finanziamenti e agevolazioni per l'internazionalizzazione, consentendo così alle imprese di essere costantemente informate in proposito.

Aice offre un valido supporto nella scelta degli strumenti legislativi più adatti alle singole esigenze aziendali e una consulenza efficace nell'individuazione delle disposizioni legislative regionali, nazionali, comunitarie e internazionali vigenti in materia di commercio estero e internazionalizzazione.

Inoltre, per consentire un continuo aggiornamento sulle opportunità di finanziamento in corso, Aice fornisce informazioni relative ai bandi emessi dagli enti pubblici sia a livello nazionale, regionale, provinciale o comunale assistendo le aziende anche nella compilazione delle relative domande.

Per maggiori dettagli sulle modalità di presentazione delle domande o per avere consulenza in merito alla opportunità di finanziamento per la propria impresa, contattare la Segreteria Aice D.ssa Valentina Mocchi e D.ssa Cecilia Cappa Tel. 02 7750320/1, Fax 02 7750329, E-mail [valentina.mocchi@unione.milano.it](mailto:valentina.mocchi@unione.milano.it), E-mail [cecilia.cappa@unione.milano.it](mailto:cecilia.cappa@unione.milano.it)

FINESTRA  
DEI SOCI

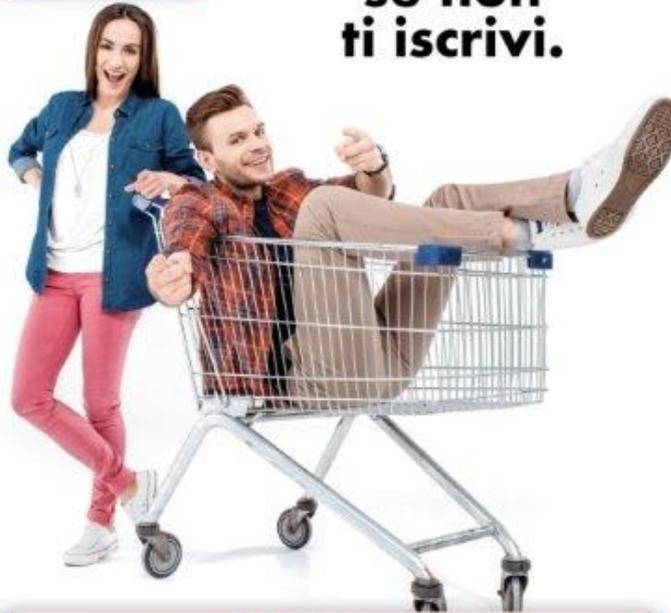
**Aice**

Associazione Italiana Commercio Estero  
Italian Association of Foreign Trade

Prodotto dell'anno



**Non  
puoi diventare  
Prodotto  
dell'Anno  
se non  
ti iscrivi.**



**Hai lanciato  
un nuovo prodotto/servizio innovativo?  
12.000 consumatori  
sono pronti ad eleggerlo.  
Iscrivi il tuo prodotto.**



[prodottodellanno.it](http://prodottodellanno.it)



+39 02 45491704



[iscrizioni@prodottodellanno.it](mailto:iscrizioni@prodottodellanno.it)





## Alternanza scuola–lavoro Il progetto “Dieci Volte Tanto”

---

### IL PROGETTO “DIECI VOLTE TANTO” - Alternanza Scuola-Lavoro: il 10% al Volontariato ... e la possibilità di un contributo della CCIAA Metropolitana alle aziende che ospiteranno gli studenti

Lo scorso 4 maggio è stato presentato in Confcommercio Milano, Lodi, Monza e Brianza, il progetto “**Dieci volte tanto**”, alla presenza di Monsignor Delpini e del Presidente Sangalli.

L’iniziativa, promossa in collaborazione con l’Arcidiocesi di Milano e la Caritas Ambrosiana, consiste nel concordare con Istituti Scolastici Superiori della città di Milano piani individuali di formazione dello studente –secondo i parametri del Decreto Buona Scuola - che prevedano di destinare la “decima parte” (il 10%) delle ore di alternanza alla partecipazione attiva a progetti curati da enti del mondo del Volontariato e del Terzo Settore:

- 20 ore (su 200) per i licei
- 40 ore (su 400) per gli istituti tecnici

L’obiettivo è di creare un momento qualificante di sviluppo complessivo dell’esperienza e delle competenze relazionali, umane e motivazionali dello studente e del futuro lavoratore.

**Le MPMI** (Micro, Piccole e Medie Imprese) che ospiteranno gli studenti in alternanza scuola lavoro per almeno 80 ore, **potranno ricevere un contributo**.

Il voucher è proporzionale al numero di studenti ospitati ed è compreso tra **un minimo di euro 500,00 per un solo studente a un massimo di euro 8.000,00** per 15 studenti, di cui massimo 10 con disabilità.

Per maggiori informazioni [CLICCARE QUI](#)

**Fonte: Lavoro News**



## Sportello Intrastat

---

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

Lo Sportello intrastat sarà aperto il giorno:

---

**GIOVEDI' 2 AGOSTO 2018**  
**dalle 14.30 alle 15.30**  
**Confcommercio - Corso Venezia 47 - Milano**  
**Direzione Commercio Estero - Stanza 334 – 3° piano**

---

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

## SICUREZZA SUL LAVORO

### **Testo Unico sulla salute e sicurezza sul lavoro aggiornato**

---

L'Ispettorato Nazionale del Lavoro ha pubblicato il **testo aggiornato del Decreto Legislativo 9 aprile 2008 n. 81**, in materia di tutela della salute e della sicurezza nei luoghi di lavoro.

[Per leggere il Testo Unico sulla Salute e Sicurezza sul lavoro completo](#)

**CLICCA QUI**

**Fonte: Lavoro News**



## Convenzioni Unione Confcommercio a disposizione dei Soci Aice

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

**Convenzione con Carlotti S.N.C.—Laboratorio accreditato verifica periodica**

**AZIENDA CERTIFICATA  
UNI EN ISO 9001:2008  
Certificato nr. 1752**

Azienda specializzata in tracciabilità del prodotto ed etichettatura. Sistema di etichettatura conforme regolamento (UE) N.1169/2011

per allergeni.

La società **Carlotti S.n.c.** propone:

- ◆ Vendita di prodotti per il retail bilance da banco elettroniche con e senza stampante
- ◆ Prodotti per il confezionamento
- ◆ Prodotti retail e ristoranti

**PER GLI ASSOCIATI CONFCOMMERCIO MILANO**

- ◆ Sconto del 30%,sul prezzo di listino, per l'acquisto di prodotti e del 20% sui prezzi delle riparazioni
- ◆ Sconto del 30%,sul prezzo di listino, per l'acquisto di etichette e

rotolini

- ◆ Verifica periodica su bilance da negozio € 30.00 per bilancia anziché € 50.00

Pagamenti personalizzati per i soci Confcommercio Milano

Per maggiori informazioni contattare la Segreteria Aice, D.ssa Valentina Corrà  
Tel. 027750320/1, E-mail: [aice@unione.milano.it](mailto:aice@unione.milano.it)



*Carlotti S.N.C.  
Laboratorio accreditato verifica periodica  
di Carlotti Enrico Renato & C.*



## MIC—Misery Index Confcommercio: una valutazione macroeconomica del disagio sociale

- **A maggio l'indice di disagio sociale rimane stabile a 18**
- **La disoccupazione estesa scende al 13,1% (-0,3 su aprile)**
- **I prezzi dei beni e servizi ad alta frequenza d'acquisto aumentano del 2,0% (+1,4% ad aprile)**

Il MIC di maggio si è attestato su un valore stimato di 18 punti, stabile rispetto ad aprile. La dinamica del MIC continua ad essere influenzata, come nei mesi precedenti, dall'accelerazione dei prezzi dei beni e dei servizi ad alta frequenza d'acquisto. Va, comunque, segnalato come i progressi registrati negli ultimi anni sul versante del mercato del lavoro, che hanno permesso il ritorno ai valori pre crisi, sono stati insufficienti a garantire un reale ridimensionamento della disoccupazione. Il nostro Paese sta, infatti, scontando anche un recupero di un gap di partecipazione al mercato del lavoro. La presenza attiva sul mercato di una quota di persone sempre più elevata necessita per il riassorbimento della disoccupazione di dinamiche decisamente più elevate di quelle già sperimentate. L'indebolimento del quadro congiunturale e l'irrigidimento delle norme contrattuali rischiano, nei prossimi mesi, di vanificare i miglioramenti conseguiti negli ultimi periodi.

A maggio il tasso di disoccupazione ufficiale si è attestato al 10,7%, il valore più basso da agosto del 2012, in ridimensionamento di tre decimi di punto rispetto rilevato nei tre mesi precedenti. Il dato è sintesi di un significativo miglioramento sia sul versante degli occupati, +114mila unità rispetto ad aprile e +457mila su base annua, sia dal lato delle persone in cerca d'occupazione, -84mila unità rispetto al mese precedente e -153mila nei confronti dello stesso mese del 2017.

A completare il quadro si sottolinea come anche a maggio le ore autorizzate di CIG abbiano mostrato una tendenza al ridimensionamento (-38,9%). Questa dinamica ha determinato una riduzione, sia in termini congiunturali che tendenziali, delle ore di CIG effettivamente utilizzate stagionalizzate e ricondotte a ULA. Anche sul fronte degli scoraggiati si stima il permanere di una tendenza alla riduzione sia nei confronti di aprile, che dello stesso mese del 2017. Il combinarsi di queste dinamiche ha portato a un calo del tasso di disoccupazione esteso di tre decimi di punto in termini congiunturali, e di un punto percentuale nel confronto annuo (tab. 1).

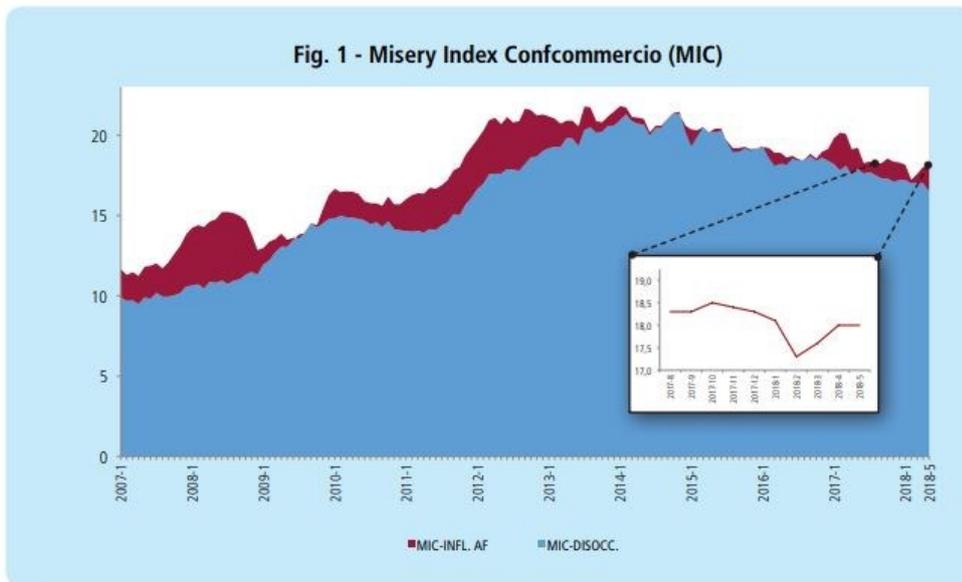
Nello stesso mese i prezzi dei beni e dei servizi ad alta frequenza d'acquisto sono aumentati del 2,0% su base annua, in aumento di sei decimi di punto rispetto a quanto rilevato ad aprile.

**Tab. 1: Prezzi, disoccupazione e Misery Index Confcommercio (MIC) in Italia**

anno	disoccupazione ufficiale (%)	disoccupazione estesa (%)*	Δ% prezzi alta frequenza di acquisto	MIC*
2007	6,1	7,9	2,9	12,1
2013	12,1	15,7	1,6	21,1
2014	12,6	16,4	0,3	21,0
2015	11,9	15,6	-0,2	19,6
2016	11,7	14,8	-0,1	18,6
2017	11,3	13,9	1,7	18,8
2017- IV trim	11,0	13,6	1,6	18,4
2018-I trim.	11,0	13,5	0,8	17,7
2017-Luglio	11,3	14,0	0,9	18,4
2017-Agosto	11,2	13,9	1,0	18,3
2017-Settembre	11,1	13,7	1,3	18,3
2017-Ottobre	11,1	13,7	1,7	18,5
2017-Novembre	11,1	13,5	1,7	18,4
2017-Dicembre	10,9	13,6	1,5	18,3
2018-Gennaio	11,1	13,6	1,3	18,1
2018-Febraio	11,0	13,5	0,3	17,3
2018-Marzo	11,0	13,4	0,8	17,6
2018-Aprile	11,0	13,4	1,4	18,0
2018-Maggio	10,7	13,1	2,0	18,0

Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio-Imprese per l'Italia su dati ISTAT ed INPS.  
 Legenda: per le definizioni si veda la nota tecnica. \* I dati degli ultimi due mesi sono frutto di stime (cfr. la nota tecnica a pag. 3).

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



Elaborazioni Ufficio Studi Confcommercio-Imprese per l'Italia su dati ISTAT ed INPS.

Legenda: per le definizioni si veda la nota tecnica. I dati degli ultimi due mesi sono frutto di stime (cfr. la nota tecnica a pag. 3).

**Fonte: Confcommercio Imprese per l'Italia**



## Convenzioni Confcommercio a disposizione dei Soci Aice

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

### Convenzione con ARUBA PEC

Grazie all'accordo stretto da Confcommercio con Aruba Pec, gestore di posta elettronica certificata accreditato presso il CNIPA in data 12/10/2006, puoi usufruire di speciali condizioni per l'attivazione di caselle di Posta Elettronica Certificata.

Ogni Associato può richiedere l'attivazione di 1 o più caselle pec Aruba in convenzione, secondo due modalità:

- rivolgendosi all'Associazione, attraverso l'interfaccia web attivata con il Partner;
- direttamente sul sito [www.pec.it](http://www.pec.it), inserendo nell'apposito campo il codice e i dati richiesti.

La casella attivata sarà del tipo:

- Se è l'Associazione Confcommercio ad attivare la casella pec, la casella avrà nome [casella@pec.it](mailto:casella@pec.it).
- Se è l'Associato ad attivarla tramite il codice convenzione, la

casella avrà nome [nomecasella@confcommerciopec.it](mailto:nomecasella@confcommerciopec.it).

Le attivazioni in convenzione di caselle pec Aruba, avvenute entro il 31/12/2013, hanno avuto diritto a 12 mesi di gratuità dall'attivazione. Allo scadere della gratuità, la casella potrà essere rinnovata ai costi in convenzione di seguito indicati per le nuove caselle pec attivate a partire dall'1/1/2014.

Le nuove pec attivate in convenzione a partire dal 1/1/2014 hanno seguenti costi:

Attivazione/Rinnovo tramite Associazione Confcommercio o direttamente sul sito Aruba [www.pec.it](http://www.pec.it):

- € 4,00+IVA casella Standard canone annuale.
- € 20,00+IVA casella Pro canone annuale.
- € 35,00+IVA casella Premium canone annuale.

Il pagamento della casella sarà possibile, a scelta, nelle seguenti modalità: bonifico bancario, bollettino postale, carta di credito. Nei primi due casi, vi segnaliamo che il pagamento della casella ordinata dovrà essere comunicato ad Aruba via mail o fax, ai seguenti recapiti:

- Fax 0575862000
- Mail [bollettini@staff.aruba.it](mailto:bollettini@staff.aruba.it)



Aruba PEC

I servizi offerti per utilizzare l'account di pec sono i seguenti:

- Interfaccia webmail di accesso alle caselle: <https://webmail.pec.aruba.it>.
- Interfaccia web di gestione alle caselle: <https://gestionemail.pec.aruba.it>.
- Accesso attraverso client di posta: [smtps.pec.aruba.it](mailto:smtps.pec.aruba.it), [pop3s.pec.aruba.it](mailto:pop3s.pec.aruba.it), [imaps.pec.aruba.it](mailto:imaps.pec.aruba.it).

Attraverso l'interfaccia di gestione della casella l'utente ha la possibilità di personalizzare la propria casella: cambiare la password, impostare la notifica via e-mail, impostare i filtri sui messaggi in ingresso, ecc.

L'Associato vedrà attivarsi in convenzione una casella STANDARD.

Al rinnovo, avrà la possibilità di scegliere fra tre tipologie di caselle:

- STANDARD
- PRO
- PREMIUM

Per maggiori informazioni contattare la Segreteria Aice, D.ssa Valentina Corrà Tel. 027750320/1, E-mail: [aice@unione.milano.it](mailto:aice@unione.milano.it)



Fiere ed  
Eventi

## Taitronics Taipei, 9–12 Ottobre 2018

### FIERE A TAIWAN - INCENTIVI PER I BUYER

Offerti dall'Ente per il Commercio Estero di Taiwan, per le aziende italiane che visiteranno le Fiere in qualità di buyer



<https://www.taitronics.tw>

Exhibition Title: TAITRONICS 2018 (44th Taipei International Electronics Show)  
Exhibition Dates & Hours: October 9th – October 11st, 9 a.m. – 5 p.m.  
October 12nd, 9 a.m. – 4 p.m.  
Organizers: Taiwan External Trade Development Council (TAITRA) - Taiwan Electrical and Electronic Manufacturers' Association (TEEMA)  
Exhibition Venue: Taipei Nangang Exhibition Center, Hall 1 (1, Jingmao 2nd Rd, Taipei, Taiwan)  
Visitors(2017): Int'l visitors: 2,726 / Local visitors: 13,506

Top 10 Countries/regions by Int'l Visitors (2017): China, Japan, USA, Hong Kong, India, South Korea, Singapore, Canada, Philippines, Nigeria

Exhibit Areas: Cells, Batteries & Power Supplies; Industrial Process & Automation Equipment; Electronic Components & Parts; Meters & Instruments; Feature Pavilion; AIoT Pavilion; Make in India Pavilion; Smart Devices and IoT Application Pavilion; Pavilion of Green Technology Living Certification; Cloud Computing Association in Taiwan Cloud and IoT Pavilion; Made in Taiwan Product MIT smile mark appliance Theme Pavilion; Japan Pavilion; Korean Pavilion

#### Tipologie di Incentivi disponibili (non cumulabili)

1. Rimborso n.1 biglietto aereo a/r in classe economica + hotel + meeting aziendali (aziende con fatturato di oltre USD 30 milioni).
2. Rimborso n.1 biglietto aereo a/r in classe economica + meeting aziendali (aziende con fatturato USD 5 mln).
3. Alloggio in hotel 4 stelle per max 4 notti (aziende con fatturato USD 300.000)

L'approvazione della richiesta è subordinata al possesso dei requisiti da parte dell'azienda (fatturato, settore commerciale) e alla residua disponibilità di fondi. Invitiamo pertanto le aziende interessate a contattarci con largo anticipo.



Fiere ed  
Eventi

## Partecipazione collettiva ICE a Enoexpo 2018 Cracovia, 7–9 Novembre 2018

---



ICE-Agenzia sarà presente all'edizione 2018 della Enoexpo, che si terrà a **Cracovia dal 7 al 9 novembre 2018**, con una collettiva di aziende produttrici italiane.

La Fiera **ENOEXPO**, giunta alla 16a edizione, si svolge contemporaneamente alle fiere Horeca e Gastrofood che complessivamente hanno visto nel 2017, la partecipazione di 160 espositori provenienti da 20 nazioni e 13.000 visitatori, operanti soprattutto nel settore HO.RE.CA.

Intensa l'attività seminariale organizzata dall'Ente Fiera negli spazi ENOEXPO dedicati alle degustazioni dei vini e agli incontri con i produttori e/o i rappresentanti delle case vinicole. I vini frizzanti, sempre più popolari e apprezzati, saranno i protagonisti con gran parte dei seminari focalizzati su vini spumanti e champagne.

### **Perché partecipare:**

La **Polonia** è un paese in continua crescita che ha importanti legami economici con l'Italia e un interscambio di oltre 20 mld di euro.

Negli ultimi 5 anni le importazioni polacche dei vini sono cresciute del 34,9% in valore ed il 26,5% in volume. Il trend è continuato anche nel 2017; le importazioni sono cresciute del 9,3% in valore e del 9,0% in volume rispetto all'anno precedente.

L'Italia è il primo fornitore di vino in Polonia (per valore) ed il secondo per volume, preceduto dalla Bulgaria. Il valore delle sue esportazioni nel 2017 è di 53,1 mln di Euro (+14,3% rispetto al 2016); 19,5% la sua quota di mercato. Al secondo posto gli USA (13,8% la quota di mercato - 37,4 mln di Euro il valore delle esportazioni); al terzo si posiziona la Francia (10,9% la quota di mercato - 29,7 mln di Euro il valore delle esportazioni).

I vini più consumati in Polonia sono quelli rossi (il 60%), seguono i vini bianchi (30%) e rosati (10%).

**Scadenza adesioni:** 5 Settembre 2018

Per maggiori informazioni [clicca qui](#)



## **Borsa vini in Giappone Kyoto, 12 Novembre 2018 Tokyo, 13 Novembre 2018**

ICE-AGENZIA organizzerà anche quest'anno l'evento Borsa Vini in Giappone che si terrà il giorno **12 novembre 2018 a Kyoto presso l'ANA Crowne Plaza Kyoto e il 13 novembre 2018 a Tokyo presso The Strings Omotesando.**

L'evento è integrato nel quadro strategico promozionale ICE previsto in Asia e Pacifico nel novembre 2018, che prevede le seguenti iniziative:

8-10 novembre - Hong Kong: HONG KONG INT. WINE FAIR

22 novembre - Singapore - BORSA VINI A SINGAPORE

26-29 novembre Ho Chi Minh - Hanoi BORSA VINI VIETNAM

Le Borse Vini, rappresentano un efficace e dinamico strumento di promozione che consente ai partecipanti di acquisire nuovi contatti commerciali e/o di consolidare quelli già in essere, ottimizzando tempi e costi.

Il format, già collaudato con successo nelle precedenti edizioni e molto gradito dalle imprese, prevede la realizzazione di workshop/degustazioni in location prestigiose. All'evento sono invitati esclusivamente operatori specializzati del settore: importatori, distributori, ristoratori, giornalisti, VIP, wine lovers, selezionati e contatti dal nostro Ufficio di Tokyo.

L'evento è sempre supportato da un adeguato piano media e da specifiche sensibilizzazioni personalizzate.

### **Perché partecipare:**



La **Borsa Vini a Kyoto e a Tokyo** ha luogo nell'ambito della VIII rassegna "6000 Anni di Vino Italiano" realizzata in collaborazione con l'Ambasciata d'Italia a Tokyo, contenitore promozionale che accorpava un significativo numero di azioni di comunicazione e iniziative commerciali dedicate al vino italiano in tutto il Giappone. Nel 2017 il valore delle importazioni giapponesi di vini dall'Italia è stato di 21.725 milioni di yen, per 42.868 kilolitri. In quantità le importazioni sono aumentate del 10,0%, rispetto all'anno precedente. I primi paesi fornitori (per valore) sono la Francia (quota del 53,1%), il Cile

(13,3%) e l'Italia (12,0%). I consumatori giapponesi presentano un'elevata e diffusa competenza e una grande attenzione alla qualità dei prodotti, con il fattore prezzo che sta giocando un ruolo maggiore rispetto al passato.

Scadenza adesioni: 7 Settembre 2018

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



## **Forum Retail 2018 29–30 Novembre 2018**

---

### **FORUM RETAIL 2018**

**29-30 Novembre  
Milano**

Giunto alla XVIII edizione, il Forum Retail costituisce un riferimento per i retailer e i fornitori di servizi correlati presenti in Italia, offrendo l'opportunità di aggiornarsi sui trend di mercato e confrontarsi con i professionisti del settore.

L'evento, organizzato da IKN Italy, ha coinvolto nel 2017 più di 900 partecipanti provenienti da oltre 500 realtà del mondo retail.

Quest'anno l'evento ospiterà la tavola rotonda "Retail & Cina: nuovi mercati d'espansione e aspettative del cliente della Terra d'Oriente", in cui verrà presentato il consumatore cinese e saranno analizzati gli strumenti per coinvolgerlo in una nuova esperienza di acquisto.

L'incontro sarà realizzato con il patrocinio della Camera di Commercio Italo Cinese.

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



## Russia: Panorama Economico e Assetto Normativo per la Penetrazione del Mercato

*a cura dello Studio Legale Iannantuoni-Cerruti&Associati*

La Federazione Russa rappresenta un ottimo *target* per la delocalizzazione dei propri investimenti in ragione, principalmente, della condizione di potenziale sviluppo economico attuale, nonché dei vantaggi fiscali e giuridico-societari in grado di attrarre notevoli investimenti.

A dimostrazione di ciò, il rapido aumento del volume degli investimenti diretti stranieri verificatosi negli ultimi anni: i settori di maggior interesse sono quello degli idrocarburi e, in misura minore, il settore automobilistico, delle infrastrutture e dell'edilizia, dell'agroalimentare e della chimica.

Tuttavia, il fattore determinante l'arresto del *trend* di investimenti da parte di operatori economici stranieri è costituito dalle note dinamiche geopolitiche realizzatesi nel biennio 2014-2015 in Crimea, a causa delle quali c'è stata una diminuzione e, addirittura, una fuoriuscita di capitali dal Paese.

La situazione macroeconomica è stata caratterizzata da un alternarsi di crescita sostenuta (fino al 2009) e da fasi recessive (fino al 2016), ma a partire dal 2017 la tendenza ha ripreso nel segno di una crescita moderata (tasso di crescita del PIL del 2017: pari all'1,8%). Fattori determinanti il calo del PIL nell'anno 2015 sono stati certamente la riduzione degli investimenti (-9%) – derivante dalle sanzioni (successivamente confermate dal Governo Trump) e dalle controsanzioni del 2014 – e da una contrazione dei consumi (-15%) – dovuto al clima di minore fiducia nella popolazione in merito alle prospettive future dell'economia, nonché un evidente calo dei salari reali, diminuiti del 10% circa). Sono cresciute le esportazioni di materie prime, anche se è diminuita del 13% la contropartita monetaria a causa delle riduzioni delle quotazioni. Le importazioni sono diminuite anche a causa del minor potere di acquisto del consumatore russo.

Per giunta, il bilancio federale ha subito un incremento del *deficit* pari al 3,5%, rendendo difficoltoso, per la finanza pubblica, il mantenimento delle previsioni di spesa formulate negli anni scorsi: causa precipua di tale contrazione si ravvisa *in primis* nella contrazione delle entrate pubbliche nel settore *oil & gas*.

Il rublo ha risentito fortemente della riduzione delle quotazioni petrolifere (tra il 2014 ed il 2017 la moneta russa si è deprezzata del 45% circa, raggiungendo anche picchi del 55%), dimostrandosi particolarmente instabile negli ultimi anni. La Banca Centrale ha avuto quindi un ruolo fondamentale nel fronteggiare la situazione, decidendo di lasciar fluttuare liberamente la valuta sul mercato in anticipo sui tempi programmati, reagendo al forte ribasso della valuta con un aumento straordinario dei tassi di interesse e adottando misure finalizzate a favorire la provvista di liquidità in valuta. Mediante tale politica, la Banca Centrale ha scelto, quindi, di focalizzarsi sul contrasto dei movimenti speculativi, sul mantenimento della stabilità finanziaria e sul contenimento dell'inflazione, piuttosto che sul contingentamento della svalutazione della valuta nazionale.

È da tener presente che gli effetti derivanti dalla dipendenza del valore della moneta nazionale rispetto all'andamento dei prezzi delle materie prime energetiche – in particolare il petrolio – incidono direttamente sull'economia: se, da un lato, la svalutazione accresce la competitività dei prezzi delle merci favorendo anche l'esportazione, dall'altro, provoca pressioni inflazionistiche e, potenzialmente (a causa principalmente dei tassi di interesse elevati), potrebbe ostacolare i necessari investimenti dell'apparato industriale.

Nonostante la complessità della situazione politico-economica, la scelta di effettuare investimenti in loco per l'implementazione di un *business* nel territorio russo rimane un'opzione che, se adeguatamente sussidiata da soggetti istituzionali e professionali *ad hoc*, permette di delineare notevoli prospettive di crescita.

Numerose sono le realtà italiane che, avviando attività in periodi di depressione economico-politica passata, hanno successivamente guadagnato rilevanza in alcune quote di mercato russo. Peraltro, la storica *partnership* esistente tra la Federazione Russa e l'Italia, unitamente al proces-

so di industrializzazione nel più ampio piano di sostituzione delle importazioni avviato dal Governo russo nel 2014, rende ancor più ottimisti i pronostici sulle potenzialità di crescita delle aziende italiane che investono nella Federazione.

Tale processo di sostituzione delle importazioni (c.d. *Import Substitution*), volto allo sviluppo e all'ammodernamento dell'industria nazionale, ha concretizzato le ipotesi di esclusione di diverse categorie di prodotti importabili da territori esterni all'Unione Doganale Euroasiatica.

Consequentemente, visti i forti limiti imposti dal Governo, le imprese italiane intenzionate a vendere merci in massicce quantità all'estero, nel caso della Russia possono considerare concretamente l'alternativa di localizzare entità distaccate della propria attività. In tal modo, l'azienda (russa o straniera) può beneficiare delle agevolazioni (introdotte con la Legge Federale n. 488/2014) istituite nel contesto di detto processo di industrializzazione interna, quali il "Fondo per lo Sviluppo dell'Industria" (il quale, amministrato dal Ministero dell'Industria russo, fornisce assistenza alle imprese russe e straniere mediante capitali a tassi di interesse calmierati per la realizzazione e la modernizzazione di impianti produttivi nel Paese) e il "Contratto Speciale di Investimento" (accordo vincolante stipulabile tra investitore e autorità istituzionale russa al fine di formalizzare sgravi, incentivi, garanzie e altre condizioni per un massimo di 10 anni). Nel quadro del piano quinquennale di sostituzione delle importazioni, il Governo ha emesso altresì venti decreti ministeriali riportanti un'elencazione di prodotti che, essendo attualmente importati, entro il 2020 devono essere realizzati localmente. Non ci sono dubbi sul fatto che, per conseguire l'obiettivo finale, il Governo ha altresì disposto misure estremamente attrattive di capitali privati, anche esteri.

Al contempo, la scelta di delocalizzare la propria attività di impresa all'interno del territorio della Federazione si dimostra vincente dal punto di vista dei costi: l'energia, come il gas ed il petrolio, grazie alle ingenti disponibilità domestiche ha un costo decisamente inferiore rispetto ad altri Paesi importatori, come l'Italia. Negli ultimi anni è stato applicato un aumento delle tariffe elettriche a partire dal 2016 e, secondo quanto preannunciato dal Governo, tale incremento continuerà sino a raggiungere il 7,5% a livello di utilizzo domestico e l'8,5% per l'uso industriale.

Ulteriore ragione per cui una società (intenzionata ad intrattenere rapporti commerciali con il mercato russo) possa considerare l'opzione di attuare un investimento diretto entro i confini della Federazione è rappresentato dalla presenza delle c.d. controsanzioni introdotte dal Governo con il Decreto n. 560 del 2014, in risposta alle sanzioni europee disposte a seguito dell'annessione illegale russa della Crimea e alla deliberata destabilizzazione dell'Ucraina.

Con tale decreto, la Russia ha formalizzato l'introduzione del divieto di importare nella Federazione Russa determinati prodotti agricoli, materie prime e prodotti alimentari, tra i quali figurano carni bovine e suine, pollame, pesce, formaggi e latticini, frutta e verdura prodotte (come attestato dal certificato di origine della merce) dagli Stati Uniti d'America, dai paesi dell'Unione Europa, da Canada, Australia e Norvegia. Sono rimasti esclusi dal campo di applicazione delle misure in questione alcolici, bevande, pasta, dolci e prodotti da forno, prodotti per l'infanzia e merci acquistate all'estero per consumo privato.

Alla luce di quanto premesso, la soluzione dell'investimento diretto in loco pare essere congrua per avere accesso al mercato bypassando dette limitazioni.

Gli strumenti per la penetrazione del territorio sono costituiti da: ufficio di rappresentanza (c.d. *repoffice*), filiale (*branch*), *joint venture* e società a responsabilità limitata ("OOO").

*L'ufficio di rappresentanza.* Le Società straniere hanno il diritto di aprire Uffici di rappresentanza nel territorio della Federazione Russa. Tali uffici non sono dotati del diritto di svolgere alcun tipo di attività commerciale nel paese, ma possono soltanto effettuare operazioni di promozione. Essi infatti sono enti privi di personalità giuridica e sono considerati come sedi distaccate e allo stesso tempo parte integrante della società straniera per la quale operano, motivo per il quale la persona fisica alla guida del suddetto ufficio, denominata "Capo della Rappresentanza", russa o straniera che sia, viene assegnata a tale funzione tramite procura rilasciata dalla società rappresentata.

Prima che la società straniera possa operare in Russia tramite un Ufficio di Rappresentanza essa deve ottenere un'ideale forma di accredito, il cosiddetto "certificato di Accredito", valido per un periodo determinato, da uno a tre anni, e con possibilità di successivo rinnovo alla scadenza. Per ottenere tale Accredito, si deve procedere con idonea domanda presso il Servizio federale tributario della Federazione Russa.

*La filiale.* L'Art. 55 del Codice civile russo definisce la filiale (o *branch*) quale "divisione separata di entità legali situate al di fuori del luogo di locazione dell'entità legale". Se lo scopo è quello di esercitare un'attività commerciale, è opportuno considerare la filiale quale entità da accreditare nel territorio della Federazione Russa. Un elemento che, tuttavia, induce alla decisione di operare in Russia non tramite una filiale, ma tramite una società di diritto russo (vedere di seguito), è che la filiale, parte integrante della società straniera, non determina una separazione delle responsabilità e, pertanto, qualsiasi sua obbligazione di natura contrattuale o anche extracontrattuale (responsabilità per danni, o responsabilità di natura amministrativa, ad esempio) ricade in capo alla casa madre. Prima dell'avvio dell'attività in Russia della filiale, la *parent company* straniera deve provvedere alla registrazione presso il Servizio federale tributario della Federazione Russa. Una filiale, non avendo personalità giuridica, non può importare e/o esportare merci a proprio nome né può attestare la conformità dei prodotti ai requisiti tecnici UEE, può tuttavia incaricare un agente o uno spedizioniere accreditato a procedere.

*La Joint venture.* La normativa russa non definisce il contratto di *joint venture* né prescrive regole specifiche, dunque deve essere applicata la disciplina generale in materia societaria e commerciale. La JV può essere di due tipi: contrattuale o *corporate*. La prima sorge attraverso la stipulazione di uno o più contratti collegati, che regolano ruoli, compiti e responsabilità di ciascuno; la seconda è un nuovo soggetto giuridico costituito ad hoc per realizzare una collaborazione e disciplinata da una serie di contratti. La *joint venture* contrattuale nasce con lo scopo di realizzare un progetto comune e, una volta portato a termine, le società che la costituiscono si separano, mentre sorte diversa tocca alla *joint venture* societaria che può anche durare a tempo indeterminato.

*La società a responsabilità limitata.* La OOO è la Società a responsabilità limitata di diritto russo, costituita da una o più persone fisiche o giuridiche, indipendentemente dal fatto che la loro nazionalità sia russa o straniera, e il cui capitale sociale è diviso in quote. La costituzione di una OOO controllata, che è persona giuridica residente in Russia dal punto di vista civilistico, fiscale e valutario, comporta diversi vantaggi per chi ha intenzione di svolgere un'attività imprenditoriale stabile e duratura sul territorio russo, tra cui la possibilità di effettuare pagamenti a fornitori russi senza essere soggetto a controlli bancari sul trasferimento di valuta, di importare in autonomia merci senza doversi rivolgere a importatori/intermediari locali e di tenere separati patrimonio e rischi della OOO russa controllata da quelli della controllante straniera. Ad ogni modo, dal momento che una OOO è considerata una persona giuridica separata dalla controllante straniera, nessun pagamento a quest'ultima – salvo il versamento dei dividendi – può essere effettuato senza un'adeguata motivazione commerciale. In tal caso sarà necessaria la stipula di un apposito accordo tra le due società, con le derivanti conseguenze fiscali.

Peraltro, la legislazione russa riconosce alle società che soddisfino determinati requisiti la possibilità di accedere a un regime fiscale agevolato. Per accedere a tale regime, è necessario presentare un'apposita richiesta nell'anno fiscale precedente a quello in cui si intende avere accesso alle agevolazioni.

I benefici principali consistono in: 1) esenzione dall'imposta sulla proprietà; 2) esenzione dall'imposta sul valore aggiunto; 3) applicazione dell'imposta sul reddito a tre aliquote ridotte a seconda della soluzione prescelta:

- 6% optando per la tassazione sui soli ricavi;
- 15% optando per la tassazione sui ricavi meno i costi.

È prevista comunque una tassazione minima dell'1% dei ricavi che il contribuente dovrà versare nel caso ci siano perdite e l'imponibile fiscale sia negativo. Nonostante tale sistema offra interes-

santi vantaggi, le criticità da tenere presenti sono diverse: la limitazione all'accesso da parte di altre società nella compagine sociale e la non deducibilità dell'IVA pagata in dogana al momento dell'entrata nel territorio russo delle merci importate.

Qualora una società non sia intenzionata ad effettuare investimenti diretti in territorio russo, può essere seguita la strada degli strumenti "indiretti", ossia mediante istituti contrattuali che consentono di fare business senza dover intraprendere un iter di costituzione di entità secondarie della propria azienda. Tali alternative sono costituite dai contratti di agenzia, *franchising* e distribuzione.

*Contratto di agenzia.* La legge russa definisce agente, un collaboratore che si assuma l'onere di compiere atti giuridici in base al mandato conferitogli dal preponente.

L'agente può agire: (i) in nome proprio e per conto del preponente, ovvero (ii) in nome e per conto del preponente. Il primo viene definito "contratto di commissione" ed è per molti aspetti analogo al contratto di mandato senza rappresentanza in uso in Italia, mentre il secondo è analogo quasi *in toto* al contratto di mandato. Il contratto di agenzia può contenere disposizioni che obblighino il preponente a non concludere simili contratti con altri agenti per la medesima zona, ovvero a non effettuare direttamente nella medesima zona alcuna attività analoga a quella oggetto del contratto di agenzia.

*Il contratto di franchising.* Il contratto di franchising deve essere stipulato tra enti commerciali o soggetti privati registrati come imprenditori individuali e deve essere registrato ad opera del *franchisor*. Qualora il *franchisor* sia un ente o un imprenditore individuale registrato in un Paese straniero, il contratto di *franchising* dovrà essere registrato dal *franchisee*. Il *franchisor* deve fornire al *franchisee* tutta la documentazione tecnico-commerciale e le altre informazioni necessarie per lo svolgimento dell'attività, oltre a consegnare tutte le licenze previste dal contratto. Salvo diversa disposizione contrattuale, il franchisor è inoltre tenuto a controllare la qualità dei prodotti (beni e servizi) eventualmente realizzati dal *franchisee* in forza del contratto.

*Contratto di distribuzione.* Il contratto di distribuzione non è un contratto tipico disciplinato espressamente dalla legge russa, tuttavia il Tribunale Economico Supremo della Federazione Russa (VAS) ha stabilito che: "Il contratto di distribuzione può ritenersi un contratto misto, che comprende aspetti dei contratti di compravendita, fornitura, trasporto, agenzia, concessione commerciale e di altri tipi di obbligazioni.". Gli elementi necessari/consigliati di un contratto di distribuzione da eseguire in Russia sono: individuazione dei beni oggetto di distribuzione; modalità di determinazione e pagamento del prezzo; termine di consegna dei beni; descrizione degli eventuali servizi che il distributore deve prestare al cliente; regolamentazione degli aspetti legati alla proprietà intellettuale e limiti/condizioni di sfruttamento dei diritti esclusivi concessi al distributore.

Ulteriore fattore da considerare qualora si intenda delocalizzare la propria attività in territorio russo è rappresentato dalla presenza delle Zone Economiche Speciali (ZES). Le Zone Economiche Speciali sono delle aree, istituite a livello sia federale sia regionale, volte ad attrarre investimenti dall'estero tramite esenzioni e/o agevolazioni di carattere fiscale, immobiliare e amministrativo. Alcune Regioni hanno, inoltre, affiancato alla ZES strutture pubbliche di sostegno agli investimenti, con la creazione delle "Corporazioni per lo Sviluppo". I prerequisiti per diventare residente nella ZES sono l'esistenza dell'azienda richiedente come persona giuridica ai sensi dell'ordinamento russo (pertanto le filiali NON possono essere residenti) e la localizzazione dell'intera azienda all'interno della ZES. Le principali agevolazioni di cui il residente nella ZES gode: preferenze fiscali (imposta sul reddito pari al 2% per i primi 5 anni, 7% per i cinque anni successivi, 15,5% per il periodo seguente) e doganali, agevolazioni infrastrutturali, agevolazioni nella concessione di terreni, regime di "amministrazione assistita", garanzie statali agli investitori. Inoltre, il terreno occupato all'interno della ZES è concesso in affitto a un costo che non può superare 2% rispetto al valore catastale.

La normativa tributaria ordinariamente applicata è, comunque, discretamente vantaggiosa. Le imposte dirette sulle persone giuridiche sono applicate alle società di diritto russo e alle società

straniere che producono profitto o ricevono reddito nel Territorio Russo tramite una stabile organizzazione, dunque in ogni caso verranno tassate seguendo le regole dell'imposizione fiscale russa.

L'imposta sul reddito delle persone giuridiche (profit tax) viene applicata al reddito delle OOO, le quali devono presentare trimestralmente la dichiarazione intermedia dei redditi. Il pagamento delle imposte avviene in base alla dichiarazione annuale, la quale deve essere presentata entro il trenta marzo dell'anno successivo al periodo di imposta di riferimento. L'aliquota in capo alle società è pari al 20%, tuttavia a livello regionale tale aliquota può ridursi sino al 4,5%, a seconda che sussistano tali incentivi nella zona di riferimento. Deducibili sono tutte quelle spese sostenute durante la fase di esercizio dell'attività definibili "economicamente giustificabili". A livello burocratico, la corresponsione dei tributi è complessa, in quanto ogni tre mesi deve essere presentata dichiarazione intermedia IVA, IRES, il bilancio di esercizio, mentre il periodo d'imposta coincide con l'anno solare.

Per l'imposta sul valore aggiunto è prevista un'aliquota base è pari al 18%; al 10% nel caso in cui si tratti di prodotti per l'infanzia, prodotti farmaceutici e libri; pari a zero per le operazioni con l'estero. I soggetti passivi di imposta sono: società russe; imprenditori individuali; società non residenti che svolgano attività in Russia attraverso Filiali o uffici di rappresentanza. Possono chiedere di essere esentati da IVA i soggetti con volume d'affari inferiore ai 2.000.000 rubli (pari a circa 28.000,00 euro).

Le persone fisiche vengono tassate secondo la legislazione russa, se risultano residenti fiscalmente nel territorio russo; questo avviene nel caso in cui la permanenza in Russia risulti essere di almeno 183 giorni nel corso di un anno solare.

La Federazione guarda con grande interesse a possibili investimenti italiani ed è ben disposta a favorirli attraverso facilitazioni sia a livello federale sia a livello regionale. L'attenzione delle Autorità russe è rivolta in particolare alle aziende italiane che, forti di riconosciuto *know-how* e capacità tecnologiche elevate, possono favorire la diversificazione dell'economia russa.

Oggi i settori che offrono le opportunità più concrete agli investitori stranieri appaiono:

- Agroindustria,
- Meccanica e alte tecnologie
- Energia
- Infrastrutture
- Sanitario

In particolare, il mercato russo presenta interessanti opportunità in tutti i settori della meccanica, che richiedono interventi di rinnovamento e di aggiornamento tecnologico per dare seguito ai programmi federali di sviluppo dell'industria manifatturiera nazionale. All'interno del comparto si evidenziano buone prospettive, soprattutto a livello regionale, per le forniture di tecnologia alle industrie della trasformazione alimentare e della lavorazione del legno (arredi e complementi per l'edilizia); si conferma inoltre la vitalità dei settori metalmeccanico, petrolchimico e nella produzione di articoli e materiali in plastica e gomma. Sempre nel comparto della meccanica si segnala la crescente richiesta di apparecchiature elettroniche in particolare nel settore medicale e ospedaliero.

Quello metalmeccanico resta anche in cima alla lista dei settori che destano più interesse per quanto concerne l'*export* dall'Italia alla Russia.

**Studio Legale**  
**Iannantuoni- Cerruti&Associati**  
**Avv. Prof. Luciano Iannantuoni**



## Rate of new trade restrictions from G20 economies doubles against previous period

---

The WTO's nineteenth monitoring report on Group of 20 (G20) trade measures covering the period from mid-October 2017 to mid-May 2018, issued on 4 July, shows that new trade-restrictive measures from G20 economies have doubled compared to the previous review period. The report also shows that G20 economies continue to implement trade-facilitating measures, with the rate increasing slightly. The report's findings should be of 'real concern' to the international community, according to Director-General Roberto Azevêdo.

.....

A total of 39 new trade-restrictive measures were applied by G20 economies during the review period, including tariff increases, stricter customs procedures, imposition of taxes and export duties. This equates to an average of almost six restrictive measures per month, which is significantly higher than the three measures recorded during the previous review period.

G20 economies also implemented 47 measures aimed at facilitating trade during the review period, including eliminated or reduced tariffs, simplified import and export customs procedures and reduction of import taxes. At an average of almost seven trade-facilitating measures per month, this is marginally higher than the six measures recorded in the previous reporting period (mid-May to mid-October 2017).

It is notable that the estimated trade coverage of trade-facilitating measures implemented by G20 economies (US\$82.7 billion) exceeded the estimated trade coverage of import-restrictive measures (US\$74.1 billion), but is approximately half the trade coverage reported for these measures during the same period in 2016-17. The trade coverage of import-restrictive measures is more than one-and-a-half times larger than that during the same period in 2016-17.

Commenting on the report, Director-General Roberto Azevêdo said:

*"The marked increase in new trade restrictive measures among G20 economies should be of real concern to the international community. Additional trade-restrictive measures have been announced in the weeks since this reporting period and therefore the deterioration in trade relations may be even worse than that recorded here. This continued escalation poses a serious threat to growth and recovery in all countries, and we are beginning to see this reflected in some forward-looking indicators. I urge G20 leaders to show restraint in applying new measures and to urgently de-escalate the situation. I will continue working with the G20 governments and all WTO members to this end."*

On trade remedy measures and compared to the previous period, the review period saw a slight increase in initiations of investigations by G20 economies and a significant increase of terminations of trade remedy actions. Initiations of trade remedy investigations represented about half (49%) of trade measures recorded, with anti-dumping (AD) investigations accounting for almost 80% of all trade remedy initiations. The amount of trade covered by these is estimated at US\$52.3 billion and is significantly higher than in the two previous G20 reports. The trade coverage of trade remedy initiations recorded in the review period is estimated at US\$6.2 billion. These measures are not classified as either trade-restrictive or trade-facilitating by this report.

The main sectors affected by trade remedy initiations during the review period were iron and steel, plastics and articles thereof, vehicles, parts and accessories thereof and products of iron and steel.

The G20 economies are Argentina, Australia, Brazil, Canada, China, France, Germany, India, Indonesia, Italy, Republic of Korea, Japan, Mexico, the Russian Federation, Saudi Arabia, South Africa, Turkey, the United Kingdom and the United States, as well as the European Union.

### **Key Findings**

- This Report covers new trade and trade-related measures implemented by G20 economies between 16 October 2017 and 15 May 2018. It reveals a number of important trends in global trade policy-making. While G20 economies continue to implement trade-facilitating measures, the more worrying trend during this period is the increase in trade-restrictive measures which has come at a time of increasing trade tensions and associated rhetoric. This should be of real concern to the international community.
- G20 economies applied 39 new trade-restrictive measures during the review period, including tariff increases, stricter customs procedures, imposition of taxes and export duties. This equates to an average of almost six restrictive measures per month, which is significantly higher than the three measures recorded during the previous review period.
- G20 economies also implemented 47 measures aimed at facilitating trade during the review period, including eliminated or reduced tariffs, simplified import and export customs procedures and reduction of import taxes. At almost seven trade-facilitating measures per month, this is marginally higher than the six measures recorded in the previous period.
- The estimated trade coverage of import-facilitating measures (US\$82.7 billion) is higher than that of import-restrictive measures (US\$74.1 billion) during the review period, but is approximately half the trade coverage reported for these measures during the same period in 2016-17. Moreover, the trade coverage of import-restrictive measures is more than one-and-a-half times larger than that during the same period in 2016-17.
- On trade remedy measures, the review period saw a slight increase in initiations of investigations by G20 economies and a significant increase of terminations, compared to the previous period. Initiations of trade remedy investigations represent almost half (49%) of all trade measures recorded during the review period. The trade coverage of trade remedy initiations recorded in this Report is estimated at US\$52.3 billion and is significantly higher than in the two previous G20 Reports. The trade coverage of trade remedy terminations recorded in the review period is estimated at US\$6.2 billion.
- At a juncture where the global economy is finally beginning to generate sustained economic momentum following the global financial crisis, the uncertainty created by a proliferation of trade restrictive actions could place economic recovery in jeopardy. The multilateral trading system was built to resolve such problems and it has the tools to do so again. However, further escalation could carry potentially large risks for the system itself. Its resilience and functionality in the face of these challenges will depend on each and every one of its Members. The G20 economies must use all means at their disposal to de-escalate the situation and promote further trade recovery.

**Fonte: World Trade Organization**



Notizie  
dal  
Mondo

## Canada proposes labelling of textiles made with animal skin, fur or hair

On 23 April 2018, Canada proposed Bill C-400, *An Act to amend the Textile Labelling Act (animal skin, hair and fur)*, requiring specific labelling of textiles made with animal skin, hair or fur.

Brian Masse, Windsor West MP, introduced the bill to amend the Textile Labelling Act<sup>2</sup>. The proposed amendment incorporates 'animal skin' in the definition of textile fibre and requires mandatory labelling to disclose animal skin, fur, and hair; in particular, the labelling of cat and dog fur and hair. With this disclosure, consumers in Canada will know if the textile article contains animal skin, fur or hair, before making their purchase decision.

He mentioned that every year approximately two million dogs and cats are killed for their fur, and their skins are used to make trim on coats, toys, hats, and figurines. These are products often originating in Asia and exported all over the earth.

Fonte: TUV Italia

### I nostri servizi

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

**Aice**  
Associazione Italiana  
Commercio Estero  
Italian Association of Foreign Trade

FORMAZIONE

INFORMAZIONE

PROMOZIONE SU  
MERCATI  
INTERNAZIONALI

CONSULENZA

INGRESSO  
IN  
NUOVI MERCATI

TUTELA DEGLI  
INTERESSI  
DEGLI  
ASSOCIATI

FINANZIAMENTI

CONVENZIONI





## EU—JAPAN Economic Partnership Agreement

Il 17 luglio 2018 Europa e Giappone hanno firmato a Tokyo l'accordo di libero scambio, il maggiore mai negoziato tra le due aree economiche. A firmare, il presidente della Commissione Jean-Claude Juncker, il presidente del Consiglio europeo Donald Tusk e il premier giapponese Shinzo Abe. Si tratta di "un messaggio potente contro il protezionismo", dichiarano Abe e Juncker. "Quella di oggi è una data storica allorché celebriamo la firma di un accordo commerciale estremamente ambizioso tra due delle più grandi economie del mondo".



### I punti salienti dell'accordo

- Il JEFTA (Japan EU Free Trade Agreement) riguarda 600 milioni di persone, avrà effetto su un export europeo che già vale 58 miliardi in termini di beni e altri 28 miliardi per i servizi e copre un'area di libero scambio che riguarda quasi un terzo del PIL mondiale
- Una volta attuato completamente l'accordo, il Giappone avrà soppresso i dazi doganali sul 97% dei beni importati dall'UE, per una stima di 1 miliardo l'anno di risparmio per le imprese europee
- Per quanto riguarda l'agricoltura e l'alimentare, l'accordo prevede che vengano eliminate le tariffe giapponesi su molti prodotti tra cui i formaggi che sono attualmente al 29.8% (si prevede un contingente esente da dazi per i formaggi freschi come la mozzarella), così come sul vino al quale è imposta una barriera media del 15%
- Le aziende europee potranno incrementare la propria quota di esportazioni di carne, con la specifica che per quella di maiale ci sarà una assenza di barriere doganali per la carne processata e livelli bassi di imposizione per la carne fresca. I dazi sulle carni bovine saranno ridotti dal 38,5% al 9% nel corso di 15 anni su un volume "considerevole" di prodotti a base di tali carni
- Altri settori prevedono l'eliminazione completa delle tariffe, come le sostanze chimiche, materie plastiche, cosmetici e tessile. I dazi sulle calzature saranno ridotti dal 30% al 21% all'entrata in vigore, per poi essere soppressi completamente nel corso dei 10 anni successivi. I dazi sulle esportazioni UE di prodotti in cuoio, come le borse, saranno eliminati nell'arco di 10 anni
- L'intesa prevede inoltre una reciproca protezione delle indicazioni geografiche, che riguarda oltre 200 prodotti europei in Giappone, tra questi a titolo di esempio sono inclusi il Roquefort, l'Aceto Balsamico di Modena, il Prosecco, il Jambon d'Ardenne, il Tiroloer Speck, la Polska Wódka, il Queso Manchego, il Lübecker Marzipan e l'Irish Whiskey
- Per quanto riguarda altri aspetti non tariffari e i servizi, le imprese europee potranno accedere al mercato degli appalti di 48 municipalità nipponiche tra 300 e 500mila abitanti, così come al sistema ferroviario a livello nazionale
- Sul fronte delle auto, si prevede l'uniformità delle norme internazionali in materia di sicurezza dei prodotti e protezione dell'ambiente: le automobili europee dovranno dunque soddisfare gli stessi requisiti nell'Ue e in Giappone e non dovranno essere nuovamente sottoposte a prove e certificazione per l'esportazione verso il Sol Levante.

Per maggiori informazioni [clicca qui](#)

**Fonte: Commissione Europea**



## L'UE risponde all'aumento del protezionismo eliminando un gran numero di ostacoli agli scambi

**Gli ostacoli rimossi hanno riguardato 13 settori chiave per le esportazioni e gli investimenti dell'UE, compresi l'industria aeronautica, automobilistica, ceramica, elettronica e delle TIC, dei macchinari, farmaceutica, dei dispositivi medici, tessile, conciaria, agroalimentare, siderurgica, cartaria e i servizi.**

Dalla relazione annuale sugli ostacoli agli scambi e agli investimenti, pubblicata oggi, emerge che nel 2017 la Commissione europea ha eliminato il numero maggiore di sempre di ostacoli agli scambi incontrati dalle imprese dell'UE operanti all'estero. Gli esportatori europei hanno segnalato che nello stesso anno il protezionismo è molto aumentato.



Commentando la relazione, la Commissaria per il Commercio, Cecilia Malmström, ha dichiarato: "In quanto mercato più grande e più accessibile del mondo, l'UE è determinata ad assicurare che anche i mercati esteri restino aperti alle nostre imprese e ai nostri prodotti. Alla luce del recente aumento del protezionismo in molte parti del mondo, il nostro impegno quotidiano a rimuovere gli ostacoli agli scambi è diventato ancora più importante. Garantire l'accesso delle nostre imprese ai mercati esteri è al centro della nostra politica commerciale. La relazione di oggi sottolinea inoltre che è possibile trovare soluzioni efficaci nel rispetto delle norme internazionali. L'UE deve rispondere all'aumentare del protezionismo applicando le regole."

Grazie alla strategia di accesso ai mercati potenziata dell'UE, nel 2017 sono stati rimossi 45 ostacoli, più del doppio rispetto al 2016. Gli ostacoli rimossi hanno riguardato 13 settori chiave per le esportazioni e gli investimenti dell'UE, compresi l'industria aeronautica, automobilistica, ceramica, elettronica e delle TIC, dei macchinari, farmaceutica, dei dispositivi medici, tessile, conciaria, agroalimentare, siderurgica, cartaria e i servizi.

La relazione indica inoltre che nel 2017 sono stati introdotti 67 nuovi ostacoli, per un totale di 396 ostacoli esistenti in tutto il mondo. Questi dati confermano la preoccupante tendenza protezionistica registrata negli anni precedenti. Nel 2017 l'aumento maggiore di nuovi ostacoli si è avuto in Cina, seguita da Russia, Sud Africa, India e Turchia.

**Fonte: Commissione Europea**



## Celebriamo l'unione doganale: il principale blocco commerciale del mondo compie 50 anni

Il 1° luglio l'unione doganale dell'UE, una delle maggiori conquiste dell'Unione europea, ha celebrato il suo cinquantesimo anniversario. Prodotto degli storici accordi post-bellici che hanno spianato la strada all'integrazione europea, l'unione doganale è stata varata nel 1968. Con l'abolizione dei dazi doganali sul commercio di beni in quella che ora è l'UE, l'unione doganale ha segnato il primo passo decisivo verso la trasformazione dell'UE nel principale blocco commerciale del mondo, in cui le 28 amministrazioni doganali dell'UE agiscono come un'unica entità.



Negli ultimi 50 anni l'unione doganale si è trasformata in un pilastro del nostro mercato unico, tutelando le frontiere dell'UE e proteggendo i nostri cittadini da merci vietate e pericolose, come armi e stupefacenti, e favorendo inoltre una costante crescita della quota del commercio mondiale: nel 2017 le dogane dell'UE hanno trattato il 16% del commercio mondiale.

Il 1° luglio 2018, esattamente 50 anni dopo l'istituzione dell'unione doganale, la Commissione ha organizzato eventi negli aeroporti e nelle scuole in tutta l'UE per sensibilizzare in merito a questo risultato straordinario.

Pierre **Moscovici**, Commissario per gli Affari economici e finanziari, la fiscalità e le dogane, ha dichiarato: *“L'unione doganale è una realizzazione unica ed eccezionale, che consente agli europei di cogliere appieno i benefici del mercato interno, con scambi commerciali fluidi e consumatori sicuri. Sono riconoscente alle migliaia di persone che negli ultimi 50 anni hanno contribuito e continuano a contribuire a questa realizzazione europea.”*

### Come funziona l'unione doganale?

L'unione doganale dell'UE, inizialmente prevista dal trattato di Roma, nel 1968 ha abolito i dazi doganali riscossi alle frontiere fra gli Stati membri della Comunità europea. Oggi è diventata un'area commerciale unica in cui tutte le merci possono circolare liberamente, siano esse prodotte nell'UE o al di fuori delle sue frontiere. Il dazio sui beni provenienti dall'esterno dell'UE è di norma pagato all'entrata nell'UE. In tal modo le dogane garantiscono il pagamento di tali dazi e la protezione degli interessi finanziari dell'Unione e dei suoi Stati membri. Le dogane impediscono inoltre l'ingresso nell'Unione di prodotti che rappresentano un rischio per la sicurezza o la salute dei cittadini dell'UE, bloccano merci oggetto di traffico e di contrabbando o che presentano un pericolo per l'ambiente e il patrimonio culturale europeo oppure merci che pregiudicano gli interessi finanziari dell'UE e dei suoi Stati membri.

Per garantire il buon funzionamento della zona doganale unica, gli Stati membri dell'UE si avvalgono di un insieme comune di norme, fondato sul cosiddetto codice doganale dell'Unione. Questo codice, aggiornato nel 2013 e applicato dal 2016, costituisce il sistema unico di cui si avvalgono gli Stati per trattare l'importazione, l'esportazione e il transito dei prodotti. In tal modo si promuovono la concorrenza e gli scambi, si migliorano l'efficienza e la qualità e si abbassano i prezzi per i consumatori.

Le autorità doganali nazionali di tutti i paesi dell'UE sono principalmente responsabili della gestione del complesso funzionamento quotidiano dell'unione doganale e a tal fine collaborano fra loro e con la Commissione. Allo stesso tempo è fondamentale una più ampia cooperazione internazionale per proteggere gli interessi delle imprese e dei cittadini europei a livello mondiale. A tal fine l'UE ha firmato oltre 50 accordi internazionali che disciplinano la cooperazione doganale e la reciproca assistenza amministrativa con 80 paesi al di fuori dell'UE per potenziare i controlli e l'applicazione nonché per semplificare e armonizzare le procedure doganali, riducendo così gli oneri e i costi amministrativi per le imprese europee.

Di recente la Commissione ha proposto di mantenere nel prossimo bilancio dell'UE un impegno finanziario di 950 milioni di € destinato ai programmi doganali. Si tratta di un importo che dovrebbe aiutare a intensificare la cooperazione e lo scambio di dati fra le autorità doganali nonché ad aiutare e a formare i funzionari delle dogane nel loro operato. Nel bilancio dell'UE è stato inoltre incluso un nuovo fondo del valore di 1,3 miliardi di € inteso ad aiutare gli Stati membri ad acquistare, mantenere e sostituire attrezzature doganali all'avanguardia.

**Fonte: Commissione Europea**

## **Misure di salvaguardia provvisorie sulle importazioni di prodotti di acciaio**

---

Il 18 Luglio la Commissione europea ha pubblicato un regolamento che istituisce misure di salvaguardia provvisorie sulle importazioni di prodotti di acciaio, che riguarderanno la diversione dell'acciaio da altri paesi verso il mercato dell'UE a seguito dei dazi recentemente imposti dagli Stati Uniti. Le misure di salvaguardia, che non interessano le importazioni tradizionali di prodotti di acciaio, entreranno in vigore domani, 19 luglio.

La Commissaria per il Commercio Cecilia **Malmström** ha dichiarato: *"I dazi statunitensi sui prodotti di acciaio sono all'origine della deviazione degli scambi, che può danneggiare gravemente i produttori siderurgici dell'UE e i lavoratori del settore. Non abbiamo altra scelta se non istituire misure di salvaguardia provvisorie per proteggere l'industria dell'UE dall'aumento delle importazioni. Misure che tuttavia garantiscono che il mercato dell'UE rimanga aperto e che manterranno i flussi commerciali tradizionali. Sono convinta che assicurino il giusto equilibrio tra gli interessi dei produttori dell'UE e quelli degli utilizzatori dell'acciaio, come l'industria automobilistica e il settore edile, che dipendono dalle importazioni. Continueremo a monitorare le importazioni di acciaio al fine di prendere una decisione definitiva entro l'inizio del prossimo anno."*

Le misure provvisorie riguardano 23 categorie di prodotti di acciaio e sono istituite sotto forma di contingente tariffario. Le tariffe del 25% saranno applicate solo quando le importazioni supereranno la media delle importazioni degli ultimi tre anni. In linea con le regole dell'Organizzazione mondiale del commercio, le misure riguardano le importazioni da tutti i paesi. Sono previste deroghe per alcuni paesi in via di sviluppo e per i paesi dello Spazio economico europeo: Norvegia, Islanda e Liechtenstein. Le misure provvisorie possono rimanere in vigore per un massimo di 200 giorni. A seguito di ulteriori indagini, che continueranno fino alla fine del 2018, potranno essere istituite misure di salvaguardia definitive.

**Fonte: Commissione Europea**



## The EU cybersecurity certification framework

---

The European Commission puts forward the creation of a EU certification framework for ICT security products in its 2017 proposal for a regulation.

On 13 September 2017 the Commission issued a proposal for a regulation on ENISA, the "EU Cybersecurity Agency", and on Information and Communication Technology cybersecurity certification ("Cybersecurity Act").

Certification plays a critical role in increasing trust and security in products and services that are crucial for the digital single market. At the moment, a number of different security certification schemes for ICT products exist in the EU. Without a common framework for EU-wide valid cybersecurity certificates, there is an increasing risk of fragmentation and barriers in the single market.

The proposed certification framework will provide EU-wide certification schemes as a comprehensive set of rules, technical requirements, standards and procedures. This will be based on agreement at EU level for the evaluation of the security properties of a specific ICT-based product or service e.g. smart cards.

The certification will attest that ICT products and services that have been certified in accordance with such a scheme comply with specified cybersecurity requirements. The resulting certificate will be recognized in all Member States, making it easier for businesses to trade across borders and for purchasers to understand the security features of the product or service.

The schemes proposed in the future European framework will rely as much as possible on international standards as a way to avoid creating trade barriers and ensuring coherence with international initiatives.



## Rapporto di lavoro—sanzione in caso di pagamento delle retribuzioni in contanti

---

L'Ispettorato Nazionale del Lavoro (INL), con nota n. 5828 del 4 luglio c.a., fornisce chiarimenti relativamente al **divieto**, previsto dall'art. 1, commi 910 – 913, della Legge n. 205/2017 (Legge di Bilancio 2018) di **corrispondere**, a far data dal 1° luglio 2018, da parte dei datori di lavoro o committenti, la **retribuzione**, direttamente al lavoratore, **per mezzo di denaro contante** (Lavoronews nn. 47 e 52/2018).

In particolare, l'Ispettorato ha precisato che la **sanzione amministrativa pecuniaria**, per la violazione di tale precetto, consistente nel pagamento di una somma da 1.000 euro a 5.000 euro, non sarà **modulata** sul numero di lavoratori interessati dalla violazione ma, in presenza di pagamenti mensili, **sul numero di mesi per i quali si è protratto l'illecito**.

Inoltre, ha specificato che tra gli strumenti di pagamento elettronico rientra anche il versamento effettuato su carta di credito prepagata intestata al lavoratore, anche se la carta non sia collegata ad un IBAN.

In questo caso, per consentire l'effettiva tracciabilità dell'operazione eseguita, il datore di lavoro dovrà conservare le ricevute di versamento anche ai fini della loro esibizione agli organi di vigilanza.

[Per vedere la modalità di calcolo della sanzione e i mezzi di pagamento](#)

[CLICCA QUI](#)



## Ambiente – CONAI - Applicazione del contributo ambientale Conai - Novità riguardante i Commercianti di imballaggi vuoti in vigore dal 1° gennaio 2019

Con Circolare del 25 giugno 2018, il Conai ha reso noto che, per effetto di alcune modifiche di Statuto e Regolamenti consortili, ai fini dell'applicazione del Contributo ambientale Conai (CAC), il Commerciante di imballaggi vuoti è stato equiparato all'ultimo produttore di imballaggi, spostando il prelievo del CAC al momento del trasferimento dell'imballaggio al primo effettivo "utilizzatore".

.....

La cd "prima cessione" (rilevante ai fini dell'applicazione del contributo CAC) viene pertanto a coincidere con il momento del trasferimento, anche temporaneo e a qualunque titolo, nel territorio nazionale:

- dell'imballaggio finito effettuato dall'ultimo produttore o commerciante di imballaggi vuoti al primo effettivo "utilizzatore" (diverso dal commerciante di imballaggi vuoti), cioè al soggetto che acquista/riceve l'imballaggio per confezionare le proprie merci;
- del materiale di imballaggio effettuato da un produttore di materia prima o di semilavorati ad un autoprodotto che gli risulti o si dichiari tale.

Mentre la storica dicitura "Contributo ambientale Conai assolto" si riferisce esclusivamente agli imballaggi pieni.

### I nuovi adempimenti per i Commercianti di imballaggi vuoti

Ne consegue che i Commercianti di imballaggi vuoti sono tenuti agli stessi adempimenti finora previsti per i Produttori di imballaggi e per gli Importatori di imballaggi vuoti destinati alla rivendita. In particolare:

- a) a rilasciare al loro fornitore una specifica attestazione di esenzione dal CAC, diretta per conoscenza anche a Conai, con la quale dichiarano, tra l'altro, di essere consorziati al Conai e di impegnarsi ad assolvere direttamente agli obblighi di applicazione, dichiarazione e versamento del CAC;
- b) ad applicare il CAC con le modalità della "prima cessione" nelle fatture di vendita ai clienti-utilizzatori (diversi dai commercianti di imballaggi vuoti), esplicitando il CAC in aggiunta al prezzo di vendita degli imballaggi;
- c) a dichiarare e versare il CAC al Conai sulle prime cessioni effettuate.

### Procedura agevolata (facoltativa) per i piccoli commercianti di imballaggi vuoti

I "piccoli commercianti" di imballaggi vuoti non sono tenuti ad addebitare il CAC (con le modalità della "prima cessione") in fattura ai clienti-utilizzatori, né di dichiararlo e versarlo a Conai.

Essi possono continuare a pagare il CAC ai loro fornitori nel momento in cui acquistano gli imballaggi.

Ai soli fini della procedura agevolata in commento, per "**piccolo commerciante**" si intende: il soggetto che nell'anno precedente ha gestito flussi di imballaggi fino ad un limite di 150 tonnellate, in termini di peso, per ciascun materiale (con riguardo alla plastica, come somma delle tre fasce previste). Può dunque accadere che un commerciante di imballaggi vuoti possa optare per la procedura agevolata solo per alcuni dei materiali gestiti.

Il “piccolo commerciante” che opta per l’utilizzo della procedura agevolata, deve **inviare solo a Conai** (non al fornitore) **un’autocertificazione** che attesti lo status di “consorzio” e indichi specificamente i materiali di cui sono composti gli imballaggi sui quali lo stesso intende continuare a pagare il CAC al fornitore.

In caso di **autocertificazione non veritiera** sullo status di “piccolo commerciante” rilasciata a Conai dal commerciante di imballaggi vuoti, il CAC sarà sempre dovuto a Conai dal Commerciantе per le “prime cessioni” effettuate, potendo richiedere lo storno del CAC al fornitore al quale lo ha corrisposto.

Per completezza di informazioni, si allega alla presente [la Circolare Conai 25 giugno 2018](#).

## **Conferma partenza Programma PCA - PRODUCT CONFORMITY ASSESSMENT per merci destinate in Costa d'Avorio**

---

E' confermata la data del 16 Luglio 2018 per l'avvio del programma di Verifica della Conformità dei prodotti destinati in Costa d'Avorio.

Tutti i prodotti sono soggetti a questo programma suddivisi nelle seguenti categorie:

- ◆ Prodotti alimentari
- ◆ Prodotti elettrici, elettronici o ad energie rinnovabili
- ◆ Prodotti cosmetici e di igiene personale
- ◆ Materiali da costruzione
- ◆ Imballaggi
- ◆ Parti di ricambio e accessori per automobili; prodotti lubrificanti
- ◆ Macchinari
- ◆ Apparecchi a pressione
- ◆ Dispositivi di protezione individuali
- ◆ Altri prodotti relativi e sanità, sicurezza e ambiente
- ◆ Prodotti tessili
- ◆ Calzature

Al seguente [link](#) sono disponibili le informazioni di dettaglio su procedure e costi.

**Fonte: SGS Italia Spa**



## In vigore il Decreto Dignità

---

Sabato 14 luglio è entrato in vigore il decreto legge 12 luglio 2018, n. 87 recante "Disposizioni urgenti per la dignità dei lavoratori e delle imprese" (cd decreto dignità).

Il provvedimento inizierà il consueto iter di conversione in legge – che dovrà concludersi entro il prossimo 13 settembre – alla Camera dei Deputati.

Di seguito, una sintesi delle principali disposizioni in materia di Lavoro.

### **1. Modifiche alla disciplina del contratto a tempo determinato (Art. 1)**

Il primo comma modifica gli art. 19, 21 e 28 del d.lgs. n. 81/2015. In particolare:

#### - articolo 19

La durata massima del contratto, comprensiva di proroghe e rinnovi, si riduce da 36 a 24 mesi. Il primo contratto, di durata massima di 12 mesi, comprensivi di proroghe, è acausale.

Successivamente, è possibile prorogarlo o rinnovarlo, solo in presenza delle seguenti condizioni (causali):

- esigenze temporanee ed oggettive, estranee all'ordinaria attività, ovvero esigenze sostitutive di altri lavoratori;
- esigenze connesse a incrementi temporanei, significativi e non programmabili, dell'attività ordinaria.

L'indicazione delle causali è comunque sempre necessaria in caso di durata del primo contratto superiore a 12 mesi.

#### - articolo 21

Viene modificata la disciplina delle proroghe e dei rinnovi. In particolare, le proroghe vengono ridotte da 5 a 4, nell'arco dei 24 mesi. Il contratto può essere prorogato liberamente nei primi 12 mesi e successivamente solo in presenza delle causali. Il contratto, invece, può essere rinnovato solo in presenza delle causali.

Si evidenzia che nel caso di attività stagionali la proroga e il rinnovo possono avvenire anche in assenza di causali.

#### - articolo 28

Viene previsto un termine più ampio per l'impugnazione del singolo contratto a termine che passa da 120 a 180 giorni dalla cessazione.

Il secondo comma prevede che le nuove disposizioni si applichino ai contratti stipulati successivamente all'entrata in vigore del decreto nonché ai rinnovi ed alle proroghe dei contratti in corso alla data di entrata in vigore del decreto.

Il terzo comma stabilisce che le modifiche non si applichino ai contratti stipulati dalle Pubbliche Amministrazioni.

## **2. Modifiche alla disciplina della somministrazione di lavoro (Art. 2)**

Viene modificato l'art. 34 del d.lgs. n. 81/2015 prevedendo l'estensione delle disposizioni di cui all'art. 19 (apposizione del termine e durata massima) e all'art. 21 (proroghe e rinnovi) anche alla somministrazione a termine.

## **3. Indennità di licenziamento e incremento contribuzione contratto a tempo determinato (Art. 3)**

Viene aumentato l'importo dell'indennità per il licenziamento dichiarato ingiustificato prevista dall'art. 3, comma 1, d.lgs. n. 23/2015 per i contratti di lavoro a tempo indeterminato a tutele crescenti, che non dovrà essere inferiore a 6 e non superiore a 36 in luogo dei precedenti limiti di 4 e 24 mensilità.

Al comma 2 viene previsto che a partire dal primo, e per ciascun rinnovo, del contratto a tempo determinato, anche in somministrazione, si incrementa il contributo addizionale a carico del datore (pari all'1,4%) dello 0,5%.

[Decreto Dignità](#)

Fonte: Lavoro News

## **Cessazione obbligo di erogazione della quota TFR in busta paga come Qu.I.R.**

---

L'Inps, con messaggio n. 2791 del 10 luglio c.a., rende noto che, a decorrere dal periodo di paga di **luglio 2018**, **viene a cessare l'obbligo** per i datori di lavoro di **erogare in busta paga la quota maturanda di trattamento di fine rapporto** per i dipendenti che ne abbiano fatto richiesta.

Di conseguenza i datori di lavoro interessati, e che non abbiano avuto accesso al finanziamento della Qu.I.R., già dalle denunce di competenza luglio 2018 non saranno più tenuti all'assolvimento degli obblighi informativi e contributivi.

Il TFR maturando, dunque, torna al regime precedente l'esercizio dell'opzione.

Per maggiori informazioni [clicca qui](#)

Fonte: Lavoro News



## **Spese di formazione del personale dipendente - Settore tecnologie previste dal Piano Nazionale Industria 4.0. - Disposizioni applicative—Decreto del Ministero dello Sviluppo Economico**

---

E' riconosciuto, nel 2018, a tutte le imprese un credito di imposta pari al 40% delle spese relative al solo costo aziendale del personale dipendente per il periodo occupato nella formazione svolta per acquisire/consolidare le conoscenze tecnologiche previste dal Piano Nazionale Impresa 4.0, nei seguenti ambiti (allegato A alla legge di bilancio 2018): - vendita e marketing; - informatica; - tecniche e tecnologie di produzione. Il credito di imposta è riconosciuto fino ad un massimo annuo di € 300.000 per ciascun beneficiario per le citate attività di formazione pattuite con contratti collettivi aziendali o territoriali. Il decreto in esame contiene le disposizioni applicative del suddetto credito d'imposta.

.....

Sulla Gazzetta Ufficiale n. 143 del 22 giugno 2018 è stato pubblicato il decreto del Ministro dello Sviluppo Economico, emanato di concerto con il Ministro dell'Economia e delle Finanze e con il Ministro del Lavoro e delle Politiche Sociali, recante: "Disposizioni applicative del credito d'imposta per le spese di formazione del personale dipendente nel settore delle tecnologie previste dal Piano Nazionale Industria 4.0".

E' riconosciuto, nel 2018, a tutte le imprese un credito di imposta pari al 40% delle spese relative al solo costo aziendale del personale dipendente per il periodo occupato nella formazione svolta per acquisire/consolidare le conoscenze tecnologiche previste dal Piano Nazionale Impresa 4.0, nei seguenti ambiti (allegato A alla legge di bilancio 2018):

- vendita e marketing;
- informatica;
- tecniche e tecnologie di produzione.

Il credito di imposta è riconosciuto fino ad un massimo annuo di € 300.000 per ciascun beneficiario per le citate attività di formazione pattuite con contratti collettivi aziendali o territoriali.

Il beneficio fiscale in esame è utilizzabile nella forma di credito d'imposta esclusivamente in compensazione per le spese sostenute nel periodo d'imposta successivo a quello in corso al 31 dicembre 2017.

Il decreto in esame contiene le disposizioni applicative dell'incentivo fiscale sopra citato, di seguito analizzate.

Per continuare a leggere la circolare [clicca qui](#)

# **Il Notiziario “Il Commercio con l’Estero” ritorna a Settembre**

Si comunica alle aziende associate che  
gli uffici Aice rimarranno chiusi da  
Lunedì 6 Agosto a Venerdì 24 Agosto





## 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

#### POLONIA

**Codice azienda:** POL/01

**Nome azienda:**  
FLOATERNITY

**Settore:** Interior Design

L'azienda polacca produce e vuole vendere innovativi strumenti di esposizione per oggetti e beni di consumo. Sono disponibili diverse forme, colori e versioni dei modelli proposti.



---

Direzione, amministrazione,  
redazione  
20121 Milano  
Corso Venezia 47/49  
Tel.: 02 77 50 320 – 321  
Fax: 02 77 50 329  
E-mail: aice@unione.milano.it  
<http://www.aicebiz.com>

Direttore responsabile  
Claudio Rotti

# Aice

Proprietario della testata



Stampato con mezzi propri

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

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