

IN EVIDENZA IN QUESTO NUMERO



Editoriale
Assemblea Aice: Commercio internazionale leva di sviluppo, no a politiche protezionistiche

pag. 5

Speciale Assemblea

pag. 9

A colazione con IMIT - Leadership nell'era digitale
Venerdì, 16 Novembre 2018

pag. 14

Seminario

"Competitive Intelligence: conosci la concorrenza "
Giovedì, 22 Novembre 2018

pag. 16

Seminario

"Going to the USA - Entering the US market "
Martedì, 27 Novembre 2018

pag. 17



GET READY FOR JAPAN
Giappone, 20 - 31 Maggio 2019

pag. 27

Workshop e incontri B2B - Arabia Saudita : l'industria della trasformazione alimentare e i macchinari per la stessa
Milano, 4 Dicembre 2018

pag. 29



The EU and Vietnam reconfirm commitment to trade and investment agreements

pag. 35

EU and Singapore forge closer economic and political ties

pag. 36

A disposizione dei Soci Aice

È a disposizione dei Soci la Guida “World Trade Report 2018”



Contents: Towards a new digital era; The economics of how digital technologies impact trade; How do we prepare for the technology-induced reshaping of trade?; Opinion pieces.

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.

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

- “E-commerce industry in Vietnam” (Not. 18 del 25 Ottobre 2018)
- “Processing Trade in China” (Not. 17 del 10 Ottobre 2018)
- “Rapporto Export 2018 - Keep calm & Made in Italy” (Not. 16 del 25 Settembre 2018)
- “Guide to Trade Fairs in China” (Not. 15 del 10 Settembre 2018)
- “TDI - Trade Defence Instruments. Anti - Dumping & Anti - Subsidy. A Guide for Small and Medium-Sized Businesses” (Not. 14 del 25 Luglio 2018)

5

QUI AICE

Editoriale
Assemblea Aice: Commercio internazionale leva di sviluppo, no a politiche protezionistiche pag. 5

Speciale Assemblea pag. 9

Webinar Img Aice Web Academy
"Marketing Automation: un importante fattore di successo"
Martedì, 13 Novembre 2018 Pag. 13

A colazione con IMIT - Leadership nell'era digitale
Venerdì, 16 Novembre 2018 pag.14

Webinar Img Aice Web Academy
"Digital PR e influencer marketing"
Martedì, 20 Novembre 2018 pag.15

Seminario
"Competitive Intelligence: conosci la concorrenza"
Giovedì, 22 Novembre 2018 pag.16

Seminario
"Going to the USA - Entering the US market"
Martedì, 27 Novembre 2018 pag.17

Seminario
"Opportunità di business nell'Africa Sub-Sahariana: focus Sud Africa, Angola, Kenya"
Mercoledì, 28 Novembre 2018 pag.18

Servizi Aice
SPORTELLO CERTIFICATI DI ORIGINE pag. 19

20

LA FINESTRA DEI SOCI AICE

Finestra Soci Aice - AMARFOOD pag.20

Analisi di prefattibilità finanziamento agevolato Simest Pag. 22

23

UNIONE CTSP E DINTORNI

Help Desk Smart Working: incontri personalizzati con le imprese
Mercoledì, 14 Novembre 2018 pag. 23

Convenzioni Unione a disposizione dei Soci pag. 24

25

PRIMO PIANO SULLA CONFCOMMERCIO

Misery Index Confcommercio—una valutazione macroeconomica del disagio sociale pag. 25

Convenzioni Confcommercio a disposizione dei Soci pag. 26

27

FIERE ED EVENTI

GET READY FOR JAPAN
Giappone, 20 - 31 Maggio 2019 pag. 27

Workshop e incontri B2B - Arabia Saudita : l'industria della trasformazione alimentare e i macchinari per la stessa
Milano, 4 Dicembre 2018 pag. 29

30

NOTIZIE DAL MONDO

RITORNANO TUTTE LE SANZIONI USA SULL'IRAN pag.30

EMIRATI ARABI UNITI E DUBAI:
PANORAMA ECONOMICO E ASSETTO NORMATIVO PER LA PENETRAZIONE DEL MERCATO

Pag. 31

35 DALL'UNIONE EUROPEA

The EU and Vietnam reconfirm
commitment to trade and investment
agreements
pag. 35

EU and Singapore forge closer economic
and political ties
pag. 36

EU-Asia Summit (ASEM12)
pag. 37

40 IL PUNTO SULLA NORMATIVA ITALIANA

Conai - Le principali novità dichiarative per
l'anno 2019 e la diversificazione del
contributo per gli imballaggi in plastica
pag. 40

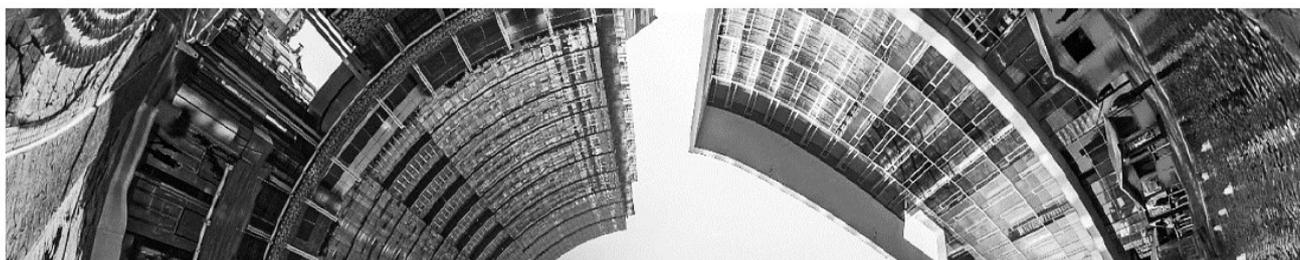
Ambiente. Conai. I soggetti coinvolti.
Obbligo di iscrizione. Eventuale ulteriore
obbligo del versamento del contributo
ambientale. ERRATA CORRIGE: circolare
38 del 24 ottobre 2018
pag. 41

Trattamento ai fini Iva degli aggiustamenti
da transfer pricing – Risposta dell'Agenzia
delle Entrate n. 60/E del 2 novembre 2018
pag. 43

Cessioni intracomunitarie di beni che
subiscono una lavorazione nello Stato
membro diverso da quello di destinazione
– Principio di diritto n. 10/E del 2 novembre
2018
Pag. 44

45 WORLD BUSINESS

Opportunità di business per gli associati
pag. 45



Aice

Associazione Italiana Commercio Estero

Italian Association of Foreign Trade





L'editoriale

Assemblea Aice: Commercio internazionale leva di sviluppo, no a politiche protezionistiche

In questo numero del notiziario, lo spazio dell'editoriale è dedicato ai passaggi più significativi della mia relazione presentata in occasione dell'Assemblea generale ordinaria dell'Associazione, tenutasi lo scorso 29 ottobre. Il tema affrontato è stato: "Tra protezionismo e globalizzazione: il commercio internazionale è ancora leva di sviluppo?"

...Oggi discuteremo di protezionismo, globalizzazione e liberalizzazione degli scambi, chiedendoci se il commercio internazionale possa ancora considerarsi una delle principali leve di sviluppo e crescita economica. Cercheremo, inoltre, di capire, in un contesto internazionale sempre più complesso, quali politiche e strategie di internazionalizzazione e di promozione internazionale possano essere messe in campo dalle istituzioni, non solo a livello europeo e nazionale, ma anche a livello territoriale. Per questo abbiamo voluto un panel di relatori che potesse esprimere un ampio ventaglio di punti di vista. Ringrazio, quindi, e porgo un caloroso benvenuto all'amico Luca Jahier, Presidente del Comitato Economico e Sociale Europeo, di cui ho l'onore di far parte in

rappresentanza delle imprese del terziario e di Confcommercio. Luca ci illustrerà la visione della società civile in merito alla politica commerciale europea verso i Paesi terzi, in un momento storico particolarmente delicato per il futuro dell'Europa, anche in vista delle elezioni europee che si terranno tra pochi mesi. Un ringraziamento ed un benvenuto ad Alessia Mosca, Parlamentare Europeo, componente della Commissione Commercio Internazionale ed autrice del libro "Tutto un altro mondo", che spiegherà se e come sia possibile "governare" la globalizzazione attraverso una liberalizzazione regolamentata degli scambi commerciali. Confesso di aspettarmi molto dall'intervento di Alessia. Come Associazione, infatti, seguiamo con estrema attenzione, essendo noi parte interessata, i lavori del Parlamento Europeo sulle questioni legate agli accordi di libero scambio e agli strumenti di difesa commerciale. Il filo conduttore dell'internazionalizzazione come elemento imprescindibile in tema di sviluppo economico, crescita, incremento e tutela di posti di lavoro ci porterà ad ascoltare le parole di Cristina Tajani, Assessore alle Politiche del Lavoro,

Attività Produttive, Commercio e Risorse Umane del Comune di Milano, che ha accettato il nostro invito e per questo la ringrazio.

La città di Milano in questi ultimi anni si è rivelata un caso di grande successo in termini di accresciuta visibilità internazionale. La promozione del brand Milano attraverso un modello che preveda l'attrazione di investimenti esteri, di turisti e di studenti stranieri, ma anche la promozione all'estero delle eccellenze imprenditoriali della città, può e deve essere un volano di sviluppo e di creazione di ricchezza non solo per il territorio, ma per l'intero Paese.

Al Vice Presidente di Regione Lombardia, Fabrizio Sala, (che ci raggiungerà più tardi) al quale fa capo, tra le altre, la delega per l'internazionalizzazione, e che ringrazio non solo per essere con noi oggi, ma anche per il lavoro che svolge e il dialogo costante che mantiene con le rappresentanze imprenditoriali, chiederò di illustrarci la strategia di Regione Lombardia per favorire il processo di internazionalizzazione del sistema economico lombardo e la crescita delle imprese lombarde sui mercati esteri. Chiuderà gli interventi il Presidente di

Confcommercio, Carlo Sangalli, che sempre segue con attenzione le attività della nostra Associazione, riconoscendone il ruolo di punto di riferimento sui temi dell'internazionalizzazione per tutte le imprese che fanno parte del sistema Confcommercio.

Prima di dare la parola all'amico Luca Jahier, consentitemi di spendere qualche minuto per relazionarvi sull'attività dell'Associazione. Aice oggi è l'unica associazione imprenditoriale di dimensione nazionale che rappresenta gli interessi delle aziende italiane che hanno come caratteristica comune l'attività di commercio con l'estero e di servizio a tali attività. Negli anni, la tipologia di aziende associate si è molto diversificata e vede presenti produttori, esportatori, importatori, distributori, traders, buyers, aziende di export management, istituti bancari e società che offrono servizi complementari all'attività di commercio internazionale, con una copertura globale dei mercati esteri e dei settori merceologici.

Per quanto riguarda l'attività principale svolta dalle aziende associate, l'elemento che ha maggiormente caratterizzato gli ultimi anni è stato la crescita della categoria dei "produttori". Nel dettaglio le aziende produttrici associate oggi superano il 30% del totale dei soci, con la

categoria tradizionale delle aziende commerciali di import e di export che si attesta al 48%. La categoria degli agenti rappresenta il 7% della base associativa. La categoria "trasporti e spedizioni" è cresciuta molto negli ultimi tempi fino a rappresentare il 6% dei soci. Abbiamo poi circa il 9% di aziende associate che svolgono attività di servizi complementari come banche e finanza, servizi di certificazione, traduzioni, consulenza, custom brokers, web marketing ecc.. Le diverse tipologie di aziende associate confermano il ruolo di Aice quale punto di riferimento per chi si rivolge ai mercati esteri nelle varie declinazioni. Anche dal punto di vista dimensionale la compagine associativa risulta essere molto varia, spaziando da società per azioni e multinazionali fino alle micro e piccole imprese. Una base associativa così diversificata per dimensione, attività e settore merceologico, ci ha obbligato ad attrezzarci per fornire risposte adeguate ai nuovi scenari macroeconomici internazionali, cercando di elevare i nostri standard in termini di efficacia e concretezza nell'assistenza offerta alle imprese associate.

In un contesto economico di sempre più difficile lettura, abbiamo sviluppato l'attività di tutela degli interessi delle aziende associate principalmente monitorando i

segnali di cambiamento degli equilibri economici internazionali e degli sviluppi della politica commerciale europea verso i Paesi terzi. Abbiamo, pertanto, rafforzato notevolmente la nostra attività di lobby verso le istituzioni europee. L'Europa è un mercato unico e la politica commerciale verso i Paesi terzi è una delle poche materie le cui decisioni vengono prese a Bruxelles e Strasburgo. E' essenziale mantenere relazioni costanti con la Commissione Europea e con il Parlamento Europeo. Molteplici sono le tematiche monitorate: gli accordi di libero scambio tra Unione Europea e Paesi terzi, gli strumenti di difesa commerciale, le questioni doganali, le politiche di accesso ai mercati, il sistema delle preferenze generalizzate, ecc..

Cito solo alcuni dei temi sui quali abbiamo lavorato durante il 2018:

Il supporto a favore del CETA (Comprehensive Economic and Trade Agreement), l'accordo tra Unione Europea e Canada, entrato in vigore in forma provvisoria nel settembre dello scorso anno e che ha già prodotto benefici all'export italiano. Continuiamo a far sentire la nostra voce presso le istituzioni italiane affinché rivedano l'intenzione di non ratificare il trattato;

Il sostegno all'Economic Partnership Agreement tra Europa e Giappone che ci

auguriamo possa essere ratificato al più presto, in quanto riteniamo possa portare un grande beneficio alle nostre imprese, basti pensare che la rimozione della maggior parte dei dazi porterà un risparmio annuale alle aziende europee di un miliardo di Euro e che l'accordo proteggerà più di 200 prodotti agroalimentari europei grazie al riconoscimento delle

indicazioni di origine; L'implementazione del Trade Facilitation Agreement, siglato in ambito WTO e che si concretizza nei lavori del Comitato nazionale sulla facilitazione degli scambi presso il Ministero dello Sviluppo Economico, con l'obiettivo di ridurre i vincoli burocratici all'interscambio di merci e servizi.

Cito ora qualche dato relativo all'attività dell'Associazione, per dare un'idea del lavoro che viene svolto quotidianamente dalla Segreteria, che con l'occasione ringrazio perché si tratta di un team molto valido, competente e sempre pronto ad assistere le aziende associate. Un approfondimento è, comunque, disponibile nel materiale che vi è stato distribuito, con particolare riferimento anche alla programmazione per l'anno 2019. Anche quest'anno chiuderemo con un incremento della base associativa di circa il 5%. Desidero solo ricordare che l'incremento netto della base associativa rispetto al 2010 è

di circa il 45%. Questo significa che da allora abbiamo quasi raddoppiato il numero di aziende associate. In media, ogni anno eroghiamo più di 1400 consulenze su tematiche tecniche quali dogane, scambi intracomunitari, fiscalità internazionale, contrattualistica internazionale, finanziamenti ed assicurazioni all'export, trasporti e pagamenti internazionali, certificazioni, ecc.. Attraverso la nostra rete di punti di riferimento sui principali mercati esteri, forniamo ogni anno servizi personalizzati di ricerca di potenziali partner all'estero a circa 150 aziende associate. Per quanto riguarda l'attività promozionale, cito solo la nostra partecipazione alla China International Import Expo, che si terrà a Shanghai tra pochi giorni, dal 5 al 10 novembre. E' un evento fieristico fortemente voluto dal Governo cinese e che ha l'obiettivo di incrementare il consumo di prodotti esteri di qualità da parte dei consumatori locali, nell'ambito della politica economica cinese che mira ad accrescere la domanda interna. E' prevista la partecipazione di espositori da più di 80 Paesi. Aice, con Fondazione Italia Cina e Camera di Commercio Italo-Cinese ha gestito la partecipazione di 22 aziende italiane. Vi è poi la formazione che resta una delle nostre attività principali. Anche nel 2018 arriveremo ad organizzare più di 40

appuntamento tra seminari, corsi, convegni, workshop, superando abbondantemente le 3000 presenze in aula. Sempre in ambito formativo, mi preme ricordare che dal 2010 la nostra Associazione organizza il Master universitario di primo livello in Economia e Gestione degli Scambi Internazionali (EGSI), in collaborazione con l'Università Cattolica del Sacro Cuore e la Scuola Superiore del Commercio. Il Master è ormai giunto alla nona edizione, ritagliandosi uno spazio importante nel panorama nazionale della formazione post laurea. Ogni anno sono più di 20 i giovani diplomati, con percentuali di placement che superano l'85%.

Ricordo anche che, grazie al Protocollo d'Intesa siglato con la Camera di Commercio Metropolitana di Milano Lodi e Monza Brianza, Aice ha attivo uno sportello telematico per il rilascio dei certificati di origine. La nostra Segreteria espleta ogni anno circa 500 pratiche di emissione di certificati di origine per conto delle aziende proprie associate.

Mi avvio alla conclusione tornando sul tema centrale dell'incontro di oggi, ossia la contrapposizione tra protezionismo e liberalizzazione degli scambi. Aice è da sempre una realtà orientata a promuovere il libero commercio a livello

mondiale, nella convinzione che la crescita degli scambi internazionali di merci e servizi, se gestita in un chiaro contesto di regole comuni, sia una leva fondamentale per lo sviluppo economico.

La sfida che l'Unione Europea si è posta in questi ultimi anni e non sempre con i risultati sperati, è stata quella di creare lavoro, crescita e investimenti. A mio avviso, il commercio internazionale è stato e sarà una delle poche leve che abbiamo a disposizione per il raggiungimento di questo obiettivo. E l'azione di sensibilizzazione sull'utilità di sostenere e promuovere il commercio internazionale è ancora più importante in un momento storico in cui stiamo assistendo alla GUERRA DEI DAZI scatenata dagli Stati Uniti d'America, principalmente contro la Cina, ma che, coinvolgendo in modo serio anche l'Europa, potrebbe produrre misure penalizzanti per l'export italiano. Vi è poi la questione BREXIT, la cui soluzione sembra essere ancora incerta e lontana, con forte preoccupazione per le imprese. Il tutto con LE ELEZIONI EUROPEE previste per la primavera 2019, che molto probabilmente saranno la consultazione continentale più importante di sempre.

Noi restiamo convinti che l'Europa debba avere un ruolo centrale nella definizione degli equilibri commerciali mondiali.

Aice continuerà a sostenere una strategia europea a favore di un commercio

libero, fluido, semplice e prevedibile. E' essenziale, a nostro avviso, non cedere al protezionismo, ma continuare a lavorare affinché vengano ridotte ulteriormente le barriere di accesso al mercato, liberando sempre di più l'interscambio di beni e servizi.

Gli accordi di libero scambio, così come gli accordi multilaterali in ambito WTO, oggi più che mai devono essere considerati come leve per promuovere la crescita dell'economia e allo stesso tempo diffondere nel mondo i valori europei. Gli accordi di "nuova generazione" contengono, infatti, capitoli dedicati allo sviluppo sostenibile, alla tutela dell'ambiente e dei lavoratori, al commercio equo e solidale, alla lotta alla corruzione e alle PMI. E', quindi, importante ribadire che questo approccio alle relazioni commerciali internazionali non mette a rischio il modello normativo e sociale dell'Europa nei suoi confini.

Questi sono i concetti base che vengono espressi nella comunicazione della Commissione Europea TRADE FOR ALL, che è alla base della politica commerciale implementata dall'Europa e che si concretizza negli accordi di partenariato che l'UE ha siglato o si appresta a chiudere con diversi Paesi terzi (Canada, Giappone, Singapore, Vietnam, Australia, Nuova Zelanda, Messico ecc..).

Ad esempio, il trattato di libero scambio con la Corea

del Sud, entrato in vigore nel 2011, è stato il primo di questa nuova generazione di accordi. Ha eliminato il 99% dei dazi da entrambe le parti, riducendo nel contempo le barriere non tariffarie. Le esportazioni europee sono aumentate del 55%, generando quasi 5 miliardi di export in più in soli 3 anni, trasformando il deficit commerciale in surplus.

Un miliardo di Euro di export supporta in Europa 14.000 posti di lavoro. Sono più di 30 milioni i posti di lavoro in Europa che dipendono dall'export.

Questo conferma come il commercio sia una delle poche leve che abbiamo a disposizione per creare benefici a imprese, lavoratori e consumatori. Non solo nelle nostre economie europee, ma anche nei Paesi in via di sviluppo.

Concludo con una citazione del Commissario Europeo al Commercio, Cecilia Malmstroem, che recentemente ha dichiarato: "Il commercio non riguarda solo il profitto, ma è anche partnership e partecipazione. Riguarda questioni sociali, lavorative e ambientali. Trasformando la nostra politica, abbiamo mostrato alla gente proprio questo. Il commercio equo ed etico è una parte fondamentale degli sforzi dell'UE per migliorare il mondo attraverso la nostra politica commerciale".

Claudio Rotti



Speciale Assemblée



Claudio Rotti, *Presidente Aice – Associazione Italiana Commercio Estero*



Alessia Mosca, *Parlamentare europeo e autrice del libro “Tutto un altro mondo”*



Luca Jahier, *Presidente CESE, Comitato Economico e Sociale Europeo*



Assemblea Generale Ordinaria Aice—Tra protezionismo e globalizzazione: il commercio internazionale è ancora leva di sviluppo?



Cristina Tajani, Assessore alle Politiche del Lavoro, Attività Produttive, Commercio e Risorse Umane – Comune di Milano

Fabrizio Sala, Vice Presidente Regione Lombardia con delega a export e internazionalizzazione



Carlo Sangalli, Presidente Confcommercio - Imprese per l'Italia



In Confcommercio Milano l'assemblea pubblica dell'Associazione italiana commercio estero

Commercio internazionale leva di sviluppo Aice: no a politiche protezionistiche

Claudio Rotti, presidente Aice: sostegno alla strategia europea a favore di un commercio libero, fluido, semplice e regolamentato

Milano, 29 ottobre 2018 - *“Un miliardo di euro di export supporta in Europa 14.000 posti di lavoro. Sono più di 30 milioni i posti di lavoro in Europa che dipendono dall’export. Ecco perché riteniamo che il commercio internazionale sia una delle più efficaci leve di sviluppo e crescita economica”*: da **Claudio Rotti**, presidente di **Aice (l’Associazione italiana commercio estero Confcommercio)** un messaggio chiaro di valorizzazione del ruolo centrale dell’Europa nella definizione degli equilibri commerciali mondiali in occasione dell’assemblea pubblica dell’Associazione svoltasi in Confcommercio Milano con il tema *“Tra protezionismo e globalizzazione: il commercio internazionale è ancora leva di sviluppo?”*.

All’assemblea di Aice è intervenuto del presidente di Confcommercio **Carlo Sangalli**.

“Protezionismo e libero scambio: la visione della società civile europea” è stato l’approfondimento del *“keynote speech”* di **Luca Jahier**, presidente CESE (Comitato Economico e Sociale Europeo) mentre **Alessia Mosca**, parlamentare europeo, componente della Commissione Commercio Internazionale, autrice del libro *“Tutto un altro mondo”*, ha preso in esame come sia possibile *“governare”* la globalizzazione attraverso una liberalizzazione regolamentata degli scambi commerciali

Interventi all’assemblea pubblica di Aice in Confcommercio Milano anche del vicepresidente di Regione Lombardia **Fabrizio Sala** (con delega a export e internazionalizzazione) e dell’assessore del Comune di Milano **Cristina Tajani** (Politiche del Lavoro, Attività Produttive, Commercio e Risorse Umane). Milano, ha ricordato **Rotti** *“si è rivelata un caso di grande successo in termini di accresciuta visibilità internazionale”*. La promozione del brand Milano: attrazione di investimenti esteri, turisti, studenti stranieri, ma anche la promozione all’estero delle eccellenze imprenditoriali della città *“può e deve essere – ha sottolineato Rotti – un volano di sviluppo e di creazione di ricchezza non solo per il territorio, ma per l’intero Paese”*.

L’interscambio dell’Italia con il resto del mondo ha sfiorato (dato 2017) gli 850 miliardi di euro con un saldo positivo di circa 47 miliardi; l’export italiano è cresciuto del 7,5% rispetto al precedente anno. Il momento del commercio internazionale ora non è certo facile: il concetto di libero scambio di merci e servizi quale principio guida nelle politiche commerciali – rileva **Aice** – è spesso di-

satteso. Questo 2018 verrà ricordato anche per l'inizio della "Guerra dei dazi" e molte sono le incognite politico-economiche, dalla Brexit alle elezioni europee, che possono influenzare l'andamento degli scambi commerciali.

*"Aice - ha affermato **Rotti** - sostiene la strategia europea a favore di un commercio libero, fluido, semplice e regolamentato. E' essenziale, a nostro avviso, non cedere al protezionismo, ma continuare a lavorare affinché vengano ridotte ulteriormente le barriere di accesso al mercato liberando sempre di più l'interscambio di beni e servizi, seppur in un contesto di regole chiare, certezza del diritto e trasparenza, rimozione di burocrazia e ostacoli tecnici. Gli accordi di libero scambio di 'nuova generazione' che l'Unione Europea ha siglato negli ultimi tempi con diversi Paesi terzi contengono capitoli dedicati allo sviluppo sostenibile, alla tutela dell'ambiente e dei lavoratori, al commercio equo e solidale, alle pmi ed alla lotta alla corruzione".*

Il CETA (Comprehensive Economic and Trade Agreement) siglato col Canada un anno fa, ha ricordato il presidente di **Aice** *"ha già portato ad un incremento dell'export italiano del 7% con punte del 35% per alcuni prodotti alimentari. L'accordo di libero scambio con la Corea del Sud, entrato in vigore nel 2011, ha fatto aumentare l'export europeo del 55% in tre anni, portando l'Europa in surplus commerciale da una situazione di deficit. L'accordo con il Giappone, che speriamo possa entrare in vigore nella prima metà del 2019, procurerà un risparmio annuale di 1 miliardo di euro per le imprese europee esportatrici grazie alla drastica riduzione dei dazi doganali".*



Webinar Img Aice Web Academy
“Marketing Automation: un importante fattore di successo”
Martedì, 13 Novembre 2018

Img Aice Academy



Sempre più strumenti digitali si basano su principi e funzionalità automatizzate: ma cos'è la Marketing Automation e per quale motivo il suo utilizzo può essere un importante fattore per il successo delle attività connesse al marketing digitale?

Martedì 13 Novembre 2018 - dalle 13:00 alle 14:45

PER ADESIONI

CLICCA QUI

AGENDA

Questo corso ha lo scopo di approcciare la marketing automation spiegando, nello specifico, di cosa si tratta e per quale motivo il suo utilizzo possa essere un importante fattore per il successo delle attività connesse al marketing digitale.

I partecipanti al corso, alla conclusione del webinar, avranno appreso i concetti alla base di:

- Cos'è la marketing automation, a cosa può essere applicata e perché utilizzarla
- Marketing automation ed e-mail marketing, connubio perfetto per incrementare la soddisfazione dei propri clienti e le vendite
- Marketing automation e Social Network: come far lavorare per noi l'automazione in ambito social
- Programmatic advertising: di cosa si tratta e perché è sempre più importante. Come l'automazione può essere utile in questo comparto emergente

Per maggiori informazioni contattare la Segreteria Aice Tel. 027750320/1, Dr. Giovanni Di Nardo
E-mail: giovanni.dinardo@unione.milano.it.



A colazione con IMIT - Leadership nell'era digitale
Venerdì, 16 Novembre 2018

A COLAZIONE CON IMIT

Venerdì 16 novembre 2018

8.30-10.00

Corso Venezia 47, Milano - Sala Turismo

Leadership nell'era digitale

appuntamento di breakfast networking organizzato da
IMIT - Italian Managers for International Trade

Incontro con

ANDREA RUSCICA

Presidente di Altea Federation

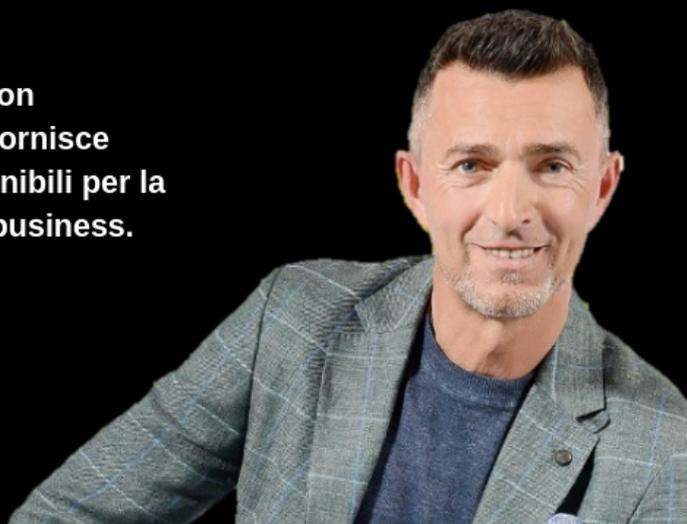
**società di consulenza, che fornisce
soluzioni innovative e sostenibili per la
trasformazione digitale del business.**

Intervistato da

Francesco Cancellato

Direttore de Linkiesta.it

LINK IESTA

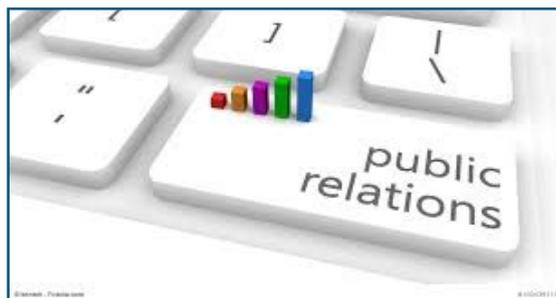


Per maggiori informazioni contattare la Segreteria Aice Dott. Giovanni Di Nardo
Tel. 027750320/1 E-mail: giovanni.dinardo@unione.milano.it.



**Webinar Img Aice Web Academy
“Digital PR e influencer marketing”
Martedì, 20 Novembre 2018**

Img Aice Academy



Perimetro d'azione delle digital PR e osservazione dell'evoluzione dell'influencer marketing, con uno sguardo all'analisi dei rendimenti.

Martedì 20 Novembre 2018 - dalle 13:00 alle 14:45

PER ADESIONI

CLICCA QUI

AGENDA

Questo corso ha come obiettivo di evidenziare l'innesto del fenomeno **Influencer** nel mondo **social media e relazioni digitali**. I partecipanti acquisiranno un importante quadro di riferimento quantitativo e qualitativo su cui fare affidamento per la progettazione del proprio piano digitale.

- Le digital PR e l'Influencer marketing: perimetri d'azione, interconnessione, sovrapposizioni
- La misurazione dell'incertezza: i numeri non tornano
- La relazione come punto focale anche nel digital
- Comprendere quali obiettivi sono utili
- Gli strumenti: le differenze, i numeri e come usarli rispetto agli obiettivi
- Differenze tra le tipologie di Influencer. Come riconoscerli
- Tutti possiamo essere Influencer?
- Piattaforme di Influencer marketing
- Considerazioni finali

Per maggiori informazioni contattare la Segreteria Aice Tel. 027750320/1, Dr. Giovanni Di Nardo
E-mail: giovanni.dinardo@unione.milano.it.



Seminario “Competitive Intelligence: conosci la concorrenza” Giovedì, 22 Novembre 2018

Competitive Intelligence: conosci la concorrenza

Giovedì 22 Novembre 2018
Ore 8.45

Unione Confcommercio
Sala Colucci
Corso Venezia, 47
Milano

RELATORI:

Dott. Stefano Calabrese
CEO Studiokom Srl

**Dott. Borja Cachafeiro
Muñoz**
Quevedos Strategy Partners,
S.L.

Dott. Alberto Recupero
Partner Studiokom Srl

La partecipazione è gratuita per le aziende associate

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

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

PER ISCRIZIONE ONLINE

[CLICCA QUI](#)

Con il termine “intelligenza competitiva” ci si riferisce all'insieme di attività finalizzate a fornire all'azienda informazioni utili o strategiche sull'ambiente esterno all'impresa (mercato, clienti, concorrenti, trend, innovazioni, norme, leggi) a supporto dei processi decisionali della stessa.

Durante il workshop sarà presentata una nuova soluzione per monitorare i concorrenti e per comprendere meglio il proprio business.

Saranno, inoltre, esaminati gli strumenti di analisi “Fai da te” per conoscere i competitor.

Attraverso il nuovo strumento di analisi della Competitive Intelligence transazionale, sarà possibile scoprire nel dettaglio cosa, dove, quanto e a chi vendono i concorrenti.

Ai partecipanti interessati sarà inviata l'analisi (gratuita) di un loro competitor.

PROGRAMMA

8.45 Registrazione partecipanti

9.00 Apertura lavori

9.15 Quali sono le tecniche “Fai da te” per monitorare la concorrenza

10.15 Nuovo strumento di analisi della Concorrenza: la Competitive Intelligence transazionale

11.00 Pausa

11.15 Presentazione Case Study

12.00 Domande, discussione e chiusura dei lavori



Seminario
“Going to the USA - Entering the US market ”
Martedì, 27 Novembre 2018

**Going to the USA –
Entering the US market**

Martedì 27 Novembre 2018
Ore 8.45

Unione Confcommercio
Sala Turismo
Corso Venezia, 47
Milano

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

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

Per maggiori informazioni:
Segreteria Aice
Dr. Pierantonio Cantoni
tel. 027750320/1

PER ISCRIZIONE ONLINE

CLICCA QUI

Come entrare nel mercato americano, uno dei più importanti per le aziende europee, e come trarre vantaggio da una produzione in loco usufruendo delle tante agevolazioni che i diversi stati e le diverse città possono mettere a disposizione delle aziende italiane?

EAIC – European American Investment Council ci darà la propria visione su come costituire un'azienda negli States e come far sì che venga fatto in modo corretto e potenzialmente di successo.

Tutti gli importanti aspetti, dall'esportazione dei propri prodotti al trovare il partner adatto, fino all'avviare l'azienda in modo corretto saranno coperti dalla presentazione.

Ci saranno anche alcune presentazioni di diversi stati per un confronto diretto delle diverse opportunità che ciascuno di essi offre.

L'evento si terrà in lingua inglese.

PROGRAMMA

8.45 Registrazione partecipanti

9.00 Apertura lavori
(*David Doninotti* – Segretario Generale Aice)

9.15 Going to the USA – Entering the US market
(*Stefan Aengenheyster* – Director for European Affairs EAIC
Danila Duo, Head of Italian Practice, Smith, Gambrell & Russell)

10.00 Company presentation – IBS Italia
(*Alessio Gambino*, IBS Italia)

10.30 Round table Taking the next step – Manufacturing in the US – comparing Mississippi, Virginia, Tennessee, Alabama

12.00 Quesiti e dibattito



Seminario
“Opportunità di business nell’Africa Sub-Sahariana: focus Sud Africa, Angola, Kenya ”
Mercoledì, 28 Novembre 2018

Opportunità di business nell’Africa Sub-Sahariana: focus Sud Africa, Angola, Kenya

Mercoledì 28 Novembre 2018
Ore 9.00

Unione Confcommercio
Sala Turismo
Corso Venezia, 47
Milano

RELATORE:

Davide Fenaroli
Development Advisor

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
tel. 027750320/1

PER ISCRIZIONE ONLINE

CLICCA QUI

L’incontro ha l’obiettivo di fornire alle aziende partecipanti le informazioni necessarie per individuare opportunità d’affari nel mercato dell’Africa Sub-Sahariana.

Da anni il Continente africano sta cercando di avviare un processo di crescita, nel tentativo di incrementare la propria autonomia economica e sociale, anche alla luce dell’incremento di investimenti stranieri, soprattutto nel settore infrastrutturale.

Saranno presentati i trend macro-economici e demografici dei Paesi della regione Sub-Sahariana, indicando per ognuno i main driver di sviluppo ed evidenziando le opportunità presenti per le imprese italiane, con focus settoriali, dalla power generation alla digital economy.

Seguirà un approfondimento su tre economie particolarmente promettenti: Sudafrica, Kenya e Angola

PROGRAMMA

9.00 Registrazione partecipanti

9.15 Apertura lavori

9.30 Trend macroeconomici
Rischi ed opportunità nei mercati dell’Africa Sub-Sahariana

10.45 Pausa

11.00 Focus Paese:
• Sud Africa
• Angola
• Kenya

12:00 Q & A: Quesiti e dibattito



Servizi Aice SPORTELLO CERTIFICATI DI ORIGINE

Grazie al Protocollo d'intesa siglato con la Camera di Commercio di Milano, Aice ha attivato uno sportello per il **rilascio dei certificati di origine con procedura di invio telematico della richiesta e spedizione a domicilio**. Il servizio è disponibile per le aziende con sede in Milano e Provincia.

VANTAGGI

- Tramite la procedura di invio telematico, è possibile inviare la richiesta **in qualsiasi momento**. Grazie al servizio di **spedizione a domicilio** riceverete comodamente in azienda i certificati di origine richiesti tramite il nostro Sportello Telematico.
- Aice può assistere le aziende per tutti i quesiti relativi alla compilazione del certificato. Aice compilerà e trasmetterà le richieste di rilascio dei certificati di origine online e rimarrà a disposizione per fornire **consulenza personalizzata** per tutte le questioni riguardanti le certificazioni per l'estero.
- Grazie alla procura speciale, Aice può inoltrare la richiesta di rilascio del certificato di origine **in tempi brevi**, anche quando il legale rappresentante dell'azienda è all'estero e non può firmare i documenti.
- L'utilizzo del servizio **non comporta costi aggiuntivi** per l'azienda che dovrà pagare solo i diritti di segreteria dovuti alla Camera (5 euro per un certificato) e i costi di spedizione per l'invio a domicilio dei certificati di origine (4,64 euro, IVA inclusa, per certificato).

COME VIENE EROGATO IL SERVIZIO

- L'azienda compila, una tantum, una procura speciale per l'esecuzione delle formalità relative alle pratiche dei certificati d'origine, allega la fotocopia di un documento di identità valido del sottoscrittore e li invia alla Segreteria Aice.
- Ogni volta che l'azienda intende richiedere un certificato, dovrà spedire via mail la fattura di vendita e i documenti necessari (bolla doganale, dichiarazioni di origine, etc).
- Aice provvederà alla compilazione del certificato di origine e alla trasmissione per via telematica con firma digitale alla Camera di Commercio.
- Il certificato di origine verrà direttamente spedito dalla Camera di Commercio presso l'azienda.
- I diritti di segreteria e i costi relativi alla spedizione dovuti alla Camera di Commercio di Milano verranno anticipati da Aice tramite un conto prepagato. A fronte della spesa sostenuta l'azienda riceverà periodicamente una ricevuta cumulativa relativa ai certificati di origine emessi. L'azienda provvederà al pagamento a consuntivo, inclusivo di certificati di origine e spese di spedizione, direttamente ad Aice tramite bonifico bancario. Il versamento dovrà essere eseguito entro il 15 del mese successivo alla data riportata sulla ricevuta.

Per ulteriori informazioni e dettagli potete contattare la segreteria Aice (riferimenti Dr.ssa Cappa e Dr.ssa Mocchi – cecilia.cappa@unione.milano.it e valentina.mocchi@unione.milano.it – 02 7750320/1).



La Finestra dei Soci Aice Rubrica a disposizione dei soci per presentare la propria attività

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

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

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

Per maggiori informazioni le aziende interessate possono contattare la Segreteria Aice, Dr.ssa Valentina Corrà (Tel. 027750320/321, valentina.corra@unione.milano.it).

AMARFOOD

Attività Ristorazione

Paesi in cui opera – UE

Website www.mervilia.com

Un cesto di cibo gourmet e buon vino è sempre la scelta migliore per fare un regalo a colleghi e amici.

Mervilia è attiva nel campo della ristorazione in particolare nel segmento HoReCa e propone i propri prodotti gourmet affinché anche le Società associate ad AICE possano assaporare e regalare quello che molti ristoratori già stanno apprezzando in tutta Europa.

I nostri cesti si differenziano dagli altri perché i nostri prodotti non si trovano nella grande distribuzione, collaboriamo solo con piccole e medie realtà, dei veri e propri artigiani del gusto, anzi siamo convinti che il piccolo produttore sia al centro del nostro progetto, lo è fin dall’inizio.

Prodotti veri e sani, quelli fatti come una volta che ancora conservano i profumi e sapori di un tempo, realizzati grazie all’arte del “saper fare” dei nostri artigiani.



 **MERVILIA**
Taste the Excellence



IL PENSIERO 19,90 €

PANETTONE ARTIGIANALE, DI PASTICCERIA
CLASSICO MILANESE 1000 GR
PROSECCO DOC

 **MERVILIA**
Taste the Excellence



IL CLASSICO 28,90 €

PANETTONE ARTIGIANALE CLASSICO
MILANESE 500 GR
CACIOTTINA TRADIZIONALE MARCHIGIANA
700 GR
COTECHINO ARTIGIANALE 600 GR
SPAGHETTI SEMOLA DI GRANO DURO 500 GR
PRIMI SUGHI TRADIZIONALI POMODORO E
BASILICO 280 GR
PROSECCO DOC

 **MERVILIA**
Taste the Excellence



IL GOURMET 26,00 €

GIFT BOX PLATINUM 4 PRODOTTI SELEZIONATI AL
TARTUFO
PANETTONE ARTIGIANALE, DI PASTICCERIA
CLASSICO MILANESE 500 GR
PROSECCO DOC



Analisi di prefattibilità finanziamento agevolato Simest



Aice è lieta di segnalarle un'interessante opportunità riservata alle PMI, società di capitali, che abbiano realizzato un fatturato export medio nell'ultimo triennio almeno pari al 35%.

Con il supporto del nostro partner ARITMA, società di consulenza indipendente specializzata nell'area finanza d'impresa, **abbiamo selezionato la vostra impresa** come potenziale beneficiaria di un'agevolazione concessa da Simest (Gruppo Sace/Cassa Depositi e Prestiti).

Trattasi di un **finanziamento fuori centrale rischi** di importo pari al 25% del Patrimonio Netto con un max. di **Euro 400.000,00**; **durata 7 anni** (di cui 2 di preammortamento); **tasso fisso nel range 0%-1%**; **non vincolato a progetti di investimento o di spesa**.

La procedura di ottenimento è estremamente snella: il tutto si perfeziona con firma digitale, compreso il contratto di finanziamento.

Per approfondire il tema, vi invitiamo contattare la segreteria Aice (riferimenti Dr.ssa Mocchi - [va-lentina.mocchi@unione.milano.it](mailto:valentina.mocchi@unione.milano.it) - 027750320/1).



Help Desk Smart Working: incontri personalizzati con le imprese

Mercoledì, 14 Novembre 2018



Il **lavoro agile o smart working** è una particolare modalità di esecuzione della prestazione lavorativa svolta in parte in azienda e in parte all'esterno senza una postazione fissa, entro i soli limiti di durata massima dell'orario di lavoro.

Lo smart working, che è stato recentemente regolamentato dalla legge 81/2017, ha la finalità di incrementare la competitività delle imprese e di agevolare la conciliazione dei tempi di vita e di lavoro.

Per supportare le imprese che intendono conoscere, approfondire o sperimentare l'introduzione in azienda dello smart working, Confcommercio Milano, Lodi, Monza Brianza ha istituito un Help Desk Smart Working, dove è possibile analizzare le varie tematiche inerenti gli aspetti:

- normativi
- contrattuali
- formativi
- di sicurezza sul lavoro
- assicurativi INAIL
- all'utilizzo degli strumenti di lavoro
- al diritto alla disconnessione
- di controllo a distanza dei lavoratori
- di comunicazioni obbligatorie – COB

Inoltre, attraverso Ebiter Milano, le imprese interessate potranno accedere gratuitamente a percorsi formativi proposti dalle strutture formative di riferimento di Confcommercio Milano (Capac e Scuola Superiore CTSP) quali l'introduzione del lavoro agile, la sicurezza sul lavoro, la gestione del tempo dei lavoratori agili.

Il prossimo Help Desk è previsto in data Mercoledì 14 Novembre 2018 dalle 9 alle 12.

La prenotazione dei singoli appuntamenti avviene attraverso un apposito form presente sul sito internet di Confcommercio Milano, a cui seguirà una comunicazione di conferma con l'indicazione del giorno e l'ora dell'incontro.

[Prenota il tuo appuntamento](#)

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

fedeltà mi piace



Fedeltà Mi Piace è un nuovo pacchetto di vantaggi riservati ai **Soci Fedeli** di Confcommercio Milano.

Per le imprese regolarmente iscritte da almeno 3 anni, Confcommercio Milano riserva alcune opportunità aggiuntive rispetto a quelle disponibili per tutti gli altri soci.



CONVENZIONI BANCARIE

Condizioni esclusive all'interno delle **Convenzioni Bancarie** sottoscritte con alcuni dei principali istituti di credito (commissioni ridotte sul transato POS, tasso debitore annuo, etc.):

- Banca Sella
- Banca di Piacenza
- Credito Valtellinese
- Intesa Sanpaolo
- Hobex



CONVENZIONI AUTO E VEICOLI COMMERCIALI

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



CONVENZIONE WEB RADIO PER NEGOZI/PUBBLICI ESERCIZI

Radio In Store aggiunge allo sconto previsto in Convenzione del 12% sui servizi di web radio, un **ulteriore sconto del 3%**.



CONVENZIONE ASSICURAZIONE AUTO E MOTO

Quixa oltre allo sconto del 7% su tutte le garanzie acquistate, aggiunge uno **sconto del 50% sull'acquisto delle garanzie: assistenza stradale, infortuni conducente, tutela legale**.



CONVENZIONE BUONI PASTO

Pellegrini S.p.A. aggiunge allo sconto previsto in Convenzione dell'8% sul valore facciale del buono pasto un **ulteriore sconto dell'1%**.



ASSISTENZA SANITARIA

Confcommercio Milano, attraverso il suo servizio di assistenza sanitaria **Ente Mutuo**, offre gratuitamente la **Tessera** tipo **SMART** per l'anno **2018**.



Unione
CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA
MILANO - LODI - MONZA E BRIANZA

Per approfondire le condizioni a Tua disposizione e le agevolazioni previste da #fedeltàmi piace scrivi a marketing@unione.milano.it o chiama lo 02.7750372



Misery Index Confcommercio—una valutazione macroeconomica del disagio sociale

- **A settembre l'indice di disagio sociale rimane stabile a 17,4**
- **La disoccupazione estesa si attesta al 12,4 (+0,2 su agosto)**
- **I prezzi dei beni e servizi ad alta frequenza d'acquisto aumentano del 2,3% (+2,7% ad agosto)**

Il MIC di settembre si è attestato su un valore stimato di 17,4 punti, stabile rispetto ad agosto. Il dato dell'ultimo mese è sintesi di un peggioramento della disoccupazione e di un ridimensionamento della dinamica dei prezzi dei beni e servizi ad alta frequenza d'acquisto. Nella media del terzo trimestre l'indicatore si è attestato a 17,6, in calo di quattro decimi di punto rispetto al periodo aprile-giugno. I dati si inseriscono in un contesto congiunturale in cui i segnali di rallentamento dell'attività economica si sono fatti più evidenti, con possibili riflessi negativi sulle dinamiche occupazionali anche nei prossimi mesi.

A settembre il tasso di disoccupazione ufficiale si è attestato al 10,1%, in aumento di tre decimi di punto rispetto al mese precedente e in diminuzione di 1,1 punti nel confronto con settembre 2017. Il dato è sintesi di una diminuzione, congiunturale, di 34mila occupati e di un aumento di 81mila persone in cerca d'occupazione. Su base annua si conferma la tendenza positiva dell'occupazione, +287mila unità, e la riduzione del numero di disoccupati, -288mila unità.

A completare il quadro si sottolinea come, anche a settembre, le ore autorizzate di CIG abbiano mostrato, nel confronto annuo, una tendenza alla riduzione particolarmente ampia (-44,2%). Questa dinamica ha determinato una flessione sia in termini congiunturali, sia tendenziali delle ore di CIG effettivamente utilizzate stagionalizzate e ricondotte a ULA. Dal lato degli scoraggiati rispetto al modesto aumento congiunturale, il confronto con settembre 2017 evidenzia una contenuta riduzione. Il combinarsi di queste dinamiche ha portato a un aumento del tasso di disoccupazione esteso di due decimi di punto in termini congiunturali, e ad una riduzione di 1,3 punti nel confronto annuo (tab. 1).

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	18,9
2018-II trim	10,6	13,0	2,0	18,0
2018-III trim	10,0	12,4	2,6	17,6
2017-Novembre	11,1	13,5	1,7	18,4
2017-Dicembre	10,9	13,5	1,5	18,2
2018-Gennaio	11,1	13,5	1,3	18,0
2018-Febraio	10,9	13,4	0,3	17,1
2018-Marzo	10,8	13,3	0,8	17,4
2018-Aprile	10,9	13,3	1,4	17,9
2018-Maggio	10,4	12,9	2,0	17,7
2018-Giugno	10,6	13,0	2,7	18,4
2018-Luglio	10,2	12,6	2,8	18,0
2018-Agosto	9,8	12,2	2,7	17,4
2018-Settembre	10,1	12,4	2,3	17,4

Nello stesso mese i prezzi dei beni e dei servizi ad alta frequenza d'acquisto sono aumentati del 2,3% su base annua, in diminuzione di quattro decimi di punto rispetto a quanto rilevato ad agosto.



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 CRIBIS

La convenzione tra Confcommercio - Imprese per l'Italia- e CRIBIS, società leader nel settore delle business information, offre agli Associati condizioni vantaggiose su servizi adatti per tutti i tipi di imprese, dalle più piccole a quelle di grandi dimensioni.

CRIBIS è la società del Gruppo CRIF fortemente specializzata nella fornitura di informazioni economiche e commerciali e servizi a valore aggiunto per le decisioni di business. CRIBIS garantisce i più elevati standard qualitativi e la massima copertura nelle informazioni economiche e commerciali sul 100% delle aziende italiane e su oltre 250 milioni di aziende di tutto il mondo grazie all'appartenenza al Dun & Bradstreet Worldwide Network.

Servizi per le imprese

CRIBIS.com è il servizio di business information che semplifica il lavoro di chiunque gestisca ogni giorno clienti, prospect o fornitori: una piattaforma unica, frutto di un progetto di decine di milioni di euro di investimenti e il lavoro di oltre 100 persone, che consente di accedere a informazioni sul 100% delle imprese italiane e al più grande network sulle imprese estere esistente sul mercato. Un processo trasparente, che informa sempre l'utente del valore del prodotto che sta acquistando.

RISK MANAGEMENT Cribis mette a disposizione delle imprese una vasta gamma di servizi per la gestione del

rischio di credito come Informazioni Commerciali, monitoraggio aziende, gestione dei pagamenti e recupero crediti, che aiutano le imprese a prendere decisioni giuste con sicurezza.

ESTERO Grazie all'appartenenza di CRIBIS al Dun & Bradstreet Worldwide Network, la rete internazionale dei migliori fornitori locali di business information gestita da Dun & Bradstreet, CRIBIS.com consente di accedere ad informazioni sulle imprese di tutto il mondo.

MARKET LAB E' La prima soluzione in Italia disponibile online pensata per analizzare il proprio mercato, il proprio portafoglio e ricercare nuovi clienti e garantire autonomia nella costruzione della propria strategia di marketing. Integrato in CRIBIS.com, Market Lab consente di fare analisi in tempo reale e in qualsiasi momento sul 100% delle aziende italiane usufruendo dell'enorme patrimonio informativo CRIBIS.

COLLECTION ITRADE CRIBIS iTrade Lab è la prima soluzione in Italia per la gestione dei pagamenti commerciali. CRIBIS iTRADE Lab mette a disposizione dei partecipanti al programma CRIBIS iTRADE il più ampio patrimonio informativo sui comportamenti di pagamento disponibile sul mercato. CRIBIS iTRADE Lab consente di analizzare in modo approfondito e dettagliato i ritardi, l'esposizione e lo scaduto del proprio portafoglio

clienti con diversi livelli di approfondimento, confrontandoli con benchmark di mercato.

Vantaggi per i Soci Confcommercio **RISK MANAGEMENT**

Sconto del 35% rispetto al listino prezzi pubblicato sul sito www.cribis.com per i rapporti disponibili on line su CRIBIS.com sulle imprese italiane: CRIBIS Advisor, CRIBIS Expert

Sconto del 50% sul canone di monitoraggio annuale Notify me Universale e Selettivo, se associato all'acquisto del Report (Advisor o Expert), che consente di ricevere informazioni sulle variazioni che interessano le aziende richieste Estero Tutti i report richiesti su aziende del Gruppo 1 (Francia, Portogallo, Spagna, Belgio, Olanda, Germania, UK, Irlanda) allo stesso prezzo dei report Cribis Advisor su aziende italiane

CRIBIS ITRADE

Canone annuale gratuito per il monitoraggio delle informazioni sul comportamento di pagamento

MARKET LAB

Sconto del 10% sul canone annuale di Market Lab
Gli sconti si riferiscono al listino ufficiale.

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



GET READY FOR JAPAN **Giappone, 20 - 31 Maggio 2019**

A 2-week mission to Japan to get an in-depth understanding of how to do business in Japan

.....

ABOUT THE MISSION

Since 1987, more than 600 companies across Europe have benefited from knowledge and concrete tools for better approaching the Japanese market thanks to the Centre training programmes.

The 2-week 'Get Ready for Japan' scheme offers EU managers the unique opportunity to experience and understand both the cultural and economic elements which define and explain Japan's business and technological achievements. Continuously improved to meet the latest expectations about business in Japan, the Get Ready for Japan provides EU businessmen with a professional Japan-related expertise.

It is focused on business management and consists of a combination of lectures, case studies, role plays and company visits. This is designed to help participants become thoroughly informed about the actual conditions of Japanese business through practical analysis and research. Participants will have the opportunity to take part to negotiation role-play exercises and discuss with Japanese managers about decision-making, team management methods in Japan.

PARTICIPANT PROFILE

Typical participants:

- have a major role in defining and implementing their companies' policies vis-à-vis Japan,
- are to be transferred to Japan,
- come from companies intending to supply Japanese companies,
- wish to learn about management practices and technological developments in Japan.

ELIGIBILITY

The candidate must:

- be a citizen of an EU Member State or of a COSME partnering country;
- work for a company that is > 50% EU or COSME partnering country owned;
- work for an organisation that is an EU or COSME partnering country juridical person;
- be supported by their employer and be able to participate in the entire programme;
- have a reasonable command of English;
- be a manager or an executive from an industrial company;
- have proven experience in industry.

SELECTION

The main criteria for selection are:

- the strategy of the participant's company regarding Japan

In order to ensure a high degree of personal attention, the number of participants is limited to 14 participants

PROGRAMME OBJECTIVES

The purpose of the mission in Japan is:

- to acquire a broad understanding of the Japanese business environment, business practices and Japanese-style personal communications in order to find ways to do successful business through a partner relationship;
- to become aware of the decision-making process inside Japanese companies and therefore gain a better understanding of their negotiation style and hierarchy;
- to give the opportunity to reinforce relationships with current Japanese customers and facilitate contacts with future ones.

WHO PAYS WHAT?

All participants cover their travel costs to and from Japan as well as living expenses in Japan, including accommodation.

The EU-Japan Centre covers all training-related costs such as speakers' fees, room rental, transfers for company visits, etc for participants from SMEs.

Participants from SMEs need to pay a deposit of €1200 to guarantee attendance at all meetings, seminars and company visits. This deposit is refunded within 8 weeks after the mission and upon participant's completion of the post-event questionnaire.

Participants from non-SMEs pay a small tuition fee of €1200 covering all training-related costs.

Failure to do transfer the deposit/contribution by the deadline set by the Centre may result in the offer of the place being withdrawn.

If, for whatever reason, a participant cannot take up his / her confirmed place, the contribution may NOT be refunded.

GRANT

Participants from SMEs receive a grant of € 1200 but absences during the training may lead to deductions amounting to 100 EUR/day.

Deadline: 31/01/2019

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



Workshop e incontri B2B - Arabia Saudita : l'industria della trasformazione alimentare e i macchinari per la stessa **Milano, 4 Dicembre 2018**

Agenzia ICE, in collaborazione con la Reale Ambasciata dell'Arabia Saudita in Italia, organizza **martedì 4 dicembre**, presso la Sala Pirelli **dell'Ufficio ICE di Milano (Corso Magenta 59)**, un **workshop** di presentazione delle opportunità nel comparto della trasformazione alimentare in **Arabia Saudita**.

Tale evento, che sarà seguito da una sessione di **incontri B2B**, è rivolto alle **imprese italiane di trasformazione alimentare e di produzione di macchinari per il suddetto comparto**.

Perchè partecipare

- La popolazione saudita spenderebbe circa il 28% del reddito disponibile in prodotti alimentari, per circa 1.6 milioni di tonnellate l'anno
- Si stima inoltre che le vendite di prodotti confezionati abbiano raggiunto nel 2017, un fatturato annuo di 5 miliardi di dollari.
- Il Governo del Regno, nell'ambito della politica di diversificazione produttiva, attrazione degli investimenti e sostituzione delle importazioni ha in atto diversi programmi per lo sviluppo del settore della trasformazione alimentare.
- Si ritiene pertanto che il Regno offra numerose opportunità per le imprese italiane di trasformazione e imballaggio alimentare, nonché produttrici di macchinari per la stessa.

Luogo: Sala Pirelli ICE Agenzia- Ufficio di Milano Corso Magenta 59

Data Evento: 04 dicembre 2018

Scadenza Adesioni: 16 novembre 2018

Per iscrizioni online

[**CLICCA QUI**](#)



RITORNANO TUTTE LE SANZIONI USA SULL'IRAN

La presente per aggiornarVi – in estrema sintesi – con riguardo alle novità in materia di sanzioni USA contro l'Iran.

1. Sanzioni secondarie settoriali

Si segnala, in primo luogo, che – come dichiarato dall'Amministrazione Trump nel maggio 2018 – è entrato in vigore il secondo 'blocco' di sanzioni aventi portata extraterritoriale, segnatamente con riferimento ai seguenti settori:

- sanzioni nei confronti degli operatori portuali dell'Iran e dei settori della navigazione e della costruzione navale, comprese IRISL e South Shipping Line Iran e soggetti collegati;
- sanzioni relative alle transazioni petrolifere con, tra l'altro, la National Iranian Oil Company (NIOC), la Naftiran Intertrade Company (NICO) e la National Iranian Tanker Company (NITC), compreso l'acquisto di petrolio, prodotti petroliferi o prodotti petrolchimici dall'Iran;
- sanzioni sulle transazioni da parte di istituzioni finanziarie straniere con la Banca centrale dell'Iran e le istituzioni finanziarie iraniane designate ai sensi della Sezione 1245 del National Defense Authorization Act for Fiscal Year 2012 (NDAA);
- sanzioni sulla fornitura di servizi di messaggistica finanziaria specializzata (servizio SWIFT) alla Banca centrale iraniana e a certe istituzioni finanziarie iraniane descritte al paragrafo 104(c)(2)(E)(ii) del Comprehensive Iran Sanctions and Divestment Act 2010 (CISADA);
- sanzioni in materia di fornitura di servizi di sottoscrizione, assicurazione o riassicurazione;
- sanzioni sul settore energetico dell'Iran.

2. Lista SDN

Come già preannunciato, i soggetti inseriti nella lista di cui all'EO 13599 sono stati trasferiti nella lista SDN. Complessivamente, le persone/ entità iraniane inserite nella lista SDN sono circa 700, 300 delle quali sono soggetti 'nuovi', non precedentemente designati dall'EO 13599. Di seguito, il link alla lista aggiornata https://www.treasury.gov/resource-center/sanctions/OFAC-Enforcement/Pages/20181105_names.aspx

3. Special Reduction Exception - SRE

In ragione del fatto che l'Italia ha ridotto sensibilmente le proprie importazioni di greggio dall'Iran negli ultimi mesi, al nostro Paese è stata concessa la Special Reduction Exception. Si tratta della possibilità per entità italiane di continuare ad acquistare petrolio iraniano per un ulteriore periodo di sei mesi. Questa autorizzazione comprende anche tutte le attività connesse a tali operazioni di acquisto di petrolio e quindi anche – a nostro avviso – quelle finanziarie. Va quindi considerata, e per questo siamo a disposizione delle autorità e del sistema finanziario e imprenditoriale, la possibilità di utilizzare il prezzo del petrolio per pagare esportazioni italiane verso l'Iran relative a settori non sanzionati. Oltre all'Italia, i Paesi che beneficiano dell'esenzione sono: Cina, India, Corea del Sud, Turchia, Taiwan, Giappone e Grecia.

4. La posizione dell'UE

Nonostante le varie dichiarazioni d'intenti di fine settembre, sul versante europeo, le iniziative prospettate non si sono ancora tradotte in alcuna azione concreta. Non è stato, ad oggi, infatti, creato il cd. Special Purpose Vehicle - SPV che avrebbe dovuto permettere la continuazione di rapporti commerciali tra Unione Europea ed Iran.

Peraltro, la società di diritto belga SWIFT, che gestisce gran parte della messaggistica finanziaria a livello globale, sembra stia pianificando l'interruzione dei propri servizi nei confronti di alcune istituzioni finanziarie iraniane.



EMIRATI ARABI UNITI E DUBAI: PANORAMA ECONOMICO E ASSETTO NORMATIVO PER LA PENETRAZIONE DEL MERCATO

Gli Emirati Arabi Uniti (EAU) costituiscono una realtà moderna, avanzata e dinamica, la cui economia è tra le più sviluppate e floride dell'area medio-orientale. Peraltro, la propria posizione geografica strategica – collocata tra Europa, Asia ed Africa – costituisce un valore aggiunto ad una realtà già in forte espansione, sia dal punto di vista economico-commerciale, che turistico. In ordine al contesto politico, gli Emirati Arabi sono una Federazione costituita nel 1971, cui appartengono sette emirati. Essi sono dotati di assoluta autonomia a livello di politica interna (anche fiscale), mentre la Federazione ha competenze in merito alla politica internazionale, in tema di salute, difesa ed educazione. La stabilità politica interna del Paese – grazie alla presenza della famiglia reale regnante dalla costituzione dello Stato – è funzionale alla creazione di un ambiente sicuro e assai favorevole all'incremento dell'attività commerciale, oltre al benessere della popolazione, grazie anche alla generosa distribuzione dei proventi petroliferi ed alle politiche sociali attente al welfare cittadino. Nei primi 7 mesi del 2017 si è consolidato il trend positivo della bilancia commerciale italiana nei confronti degli EAU. L'export è infatti cresciuto del 4,8% superando i 3,22 miliardi di euro, contro i 3,07 miliardi del 2016. Le importazioni di prodotti emiratini in Italia hanno invece subito una flessione del 14,3% rispetto all' analogo periodo dell'anno precedente passando da 603 a 517 milioni di euro. Conseguentemente il saldo commerciale, sensibilmente favorevole all'Italia, è cresciuto di oltre il 9%, raggiungendo i 2,7 miliardi. I principali prodotti esportati dall'Italia agli Emirati Arabi Uniti sono:

- Macchine di impiego generale e speciale nel settore metalmeccanico
- Gioielli e metalli preziosi
- Mobili
- Motori, generatori elettrici
- Articoli di abbigliamento
- Profumi e cosmetici
- Prodotti di lusso

REGOLAMENTAZIONE DEGLI SCAMBI:

In riferimento all'iter di sdoganamento e relativa documentazione, gli Emirati Arabi risultano come un Paese in cui le ispezioni sono efficienti, sicché le pratiche doganali risultano puntuali e celeri. Per giunta, i dazi doganali sono molto bassi e possono essere addirittura esclusi per certe tipologie di prodotti e precisamente:

- Tassa di importazione: pari al 5% (mediamente) su tutte le merci, escluse quelle sottoposte a regime di restrizione – come, ad esempio, per prodotti quali tabacco, vini ed alcolici (rispettivamente, 100% e 50%).

- Documenti necessari ai fini dello sdoganamento: cargo bill (documento di trasporto), delivery order (buono di consegna), packing list (distinta dei colli), certificate of origin, authorization letter, customs card.

Le restrizioni alle importazioni sono stabilite in ragione del regime monopolistico (vigente per tabacco ed alcolici), mentre alcune regole hanno fondamento religioso, come nel caso del metodo di macellazione (solo metodo Halal).

ATTIVITA' DI INVESTIMENTO ED INSEDIAMENTI PRODUTTIVI NEL PAESE:

Visto l'obiettivo di diversificare l'attività manifatturiera nel Paese – anche in ragione della flessione del PIL dovuto al calo della domanda e dei prezzi del petrolio – gli Emirati Arabi Uniti hanno predisposto, a livello nazionale, ma soprattutto, a livello autonomo dell'Emirato di Dubai, una serie di innovazioni fiscali e normative societarie atte ad agevolare gli investimenti privati, sia interni, sia esteri.

REGIME FISCALE

DUBAI

Di fatto, la legislazione fiscale negli Emirati Arabi è quasi inesistente, salvo quella applicata alle succursali delle banche straniere, agli hotel e alle grandi compagnie petrolifere e del gas. A Dubai, peraltro, esiste una legislazione tributaria che praticamente non viene tuttavia applicata.

Nelle zone franche del Paese l'assenza di tassazione è totale unitamente a quella dei dazi doganali; vengono previste solamente la tassa relativa alla licenza commerciale (Business licence).

IMPOSIZIONE DIRETTA

Imprese

A livello fiscale, l'Emirato di Dubai ha emesso decreti che sanciscono il versamento di imposte dirette sul reddito, tuttavia non è mai stato indicato se e quando le imposte sul reddito di impresa entrassero in vigore. Attualmente gli scaglioni di reddito per il versamento delle imposte dirette – sebbene sinora mai implementati – vengono previsti come segue:

- Reddito da AED 1 milione [ca. € 220.000,00] a AED 2 milioni: aliquota 10%
- Reddito da AED 2 milioni a AED 3 milioni: aliquota 20%
- Reddito da AED 3 milioni a AED 4 milioni: aliquota 30%
- Reddito da AED 4 milioni a AED 5 milioni: aliquota 40%
- Reddito > AED 5 milioni: aliquota 55%

È previsto il versamento di contribuzioni sociali pari al 12,5% dello stipendio da parte dei cittadini emiratini che lavorano nel settore privato e pari al 15% da parte di quelli che lavorano nel settore pubblico, mentre non è prevista alcuna contribuzione sociale per gli stranieri. Inoltre, risultano assenti:

- imposte sulle plusvalenze
- imposte sul capitale
- imposte sui dividendi, interessi e royalties
- ritenute sul trasferimento di dividendi dalla filiale alla casa madre

Persone fisiche

In riferimento alla tassazione diretta sulle persone fisiche, parimenti non vengono stabilite imposizioni, né genericamente sulle medesime, né sul reddito da lavoro dipendente, sulle plusvalenze o sul capitale. Viene previsto meramente il versamento – in capo ai soli cittadini emiratini – del 5% dello stipendio.

IMPOSIZIONE INDIRETTA

Nel giugno 2016, statuita la necessità di introdurre un'imposta sul valore aggiunto, è stato finalizzato l'accordo relativo all'implementazione della stessa. A partire dall'1 gennaio 2018, dunque, il Gulf Cooperation Council (GCC) ha introdotto l'imposta sul valore aggiunto (VAT) pari al 5% del valore dei beni e servizi venduti, ad eccezione di taluni beni e servizi tassati allo 0% e quelli esenti da IVA: tra questi, 64 generi alimentari, nonché prodotti appartenenti al settore sanitario e dell'istruzione. La dichiarazione IVA deve essere resa trimestralmente. Vengono previste altresì imposte indirette:

- Imposta di registro (Stamp Duty) – prevista per il trasferimento dei soli beni immobili, pari al 4% del valore della transazione, solitamente a carico dell'acquirente
- Imposta sul consumo (Municipality Tax) – pari al 10%, applicata sull'onorario da parte di hotel, ristoranti e società che gestiscono la locazione di appartamenti
- Tassa della municipalità (Housing Fee) – pari al 5% del valore dell'affitto (per il locatario), ripartita in dodici mensilità nelle utenze.
- Dazi doganali – imposta nominale del 5% per l'importazione della maggior parte dei beni che entrano nell'area della GCC (ad eccezione di alcolici e tabacco)

FORME DI INVESTIMENTO DIRETTO: LEGISLAZIONE SOCIETARIA

Una società italiana intenzionata ad investire nel territorio degli EAU può considerare le seguenti opzioni, richiamate nella Commercial Companies Law (CCL) del 1984:

- i) Registrazione di un ufficio di rappresentanza o succursale dell'azienda italiana;
- ii) Costituzione di una società di capitali nelle forme consentite dalla normativa locale (Limited Liability Company – LLC).

UFFICIO DI RAPPRESENTANZA O SUCCURSALE

Una società italiana non intenzionata a costituire una nuova società può registrare un ufficio di rappresentanza o una succursale negli EAU. Funzionale alla registrazione è l'ottenimento dell'approvazione del Ministero dell'Economia e del Commercio, previa domanda della società straniera che dimostra la conformità a requisiti formali specifici:

- Autentica notarile legalizzata
- Traduzione asseverata in lingua araba
- Legalizzazione dell'Ambasciata emiratina del Paese d'origine
- Vidimazione del Ministro degli affari esteri negli EAU

Si noti inoltre che gli uffici di rappresentanza e/o succursali non sono rivestiti di autonomia giuridica e per-

tanto sarà la casa madre ad essere responsabile per ogni obbligazione facente capo agli stessi.

LIMITED LIABILITY COMPANY - LLC

L'esercizio dell'attività economica mediante costituzione di LLC negli Emirati Arabi Uniti, seppur sostanzialmente libera, è soggetta ad alcune restrizioni volte a tutelare i cittadini emiratini. Infatti, tre sono le alternative per poter costituire una società in EAU:

1) In linea generale, per poter instaurare un'attività economica negli EAU, è necessaria la partecipazione di un cittadino emiratino almeno pari al 51% del capitale sociale (nell'area della c.d. mainland). L'attività del partner locale solitamente si limita all'ambito amministrativo e non anche aziendale. Il suo compenso viene stabilito in sede di costituzione della società e consiste in somme prefissate oppure in percentuali sui profitti.

2) Eccezione alla regola sopra detta è data dalla possibilità di costituire società all'interno delle zone franche, in cui la proprietà societaria può essere al 100% straniera.

3) Ulteriore alternativa è rappresentata dalla possibilità di costituire una filiale o un ufficio di rappresentanza, sempre partecipato al 100% da stranieri.

In tali ultime ipotesi, è possibile costituire realtà economiche partecipate al 100% da partners stranieri, a condizione che:

- Venga svolta esclusivamente l'attività indicata nella business licence
- Venga nominato un agente o rappresentante nazionale che sia cittadino emiratino – ovvero un'agenzia partecipata al 51% da soggetti emiratini – il quale è competente per zone specifiche e deve essere registrato nell'apposito registro (ai sensi della Commercial Agency Law).

Non è più previsto un capitale sociale minimo in quanto abrogato, ma nella prassi al socio straniero – persona fisica – le autorità richiedono comunque il versamento dell'ammontare minimo di capitale sociale previsto prima dell'abrogazione. Tale capitale sociale richiesto è generalmente di AED 300,000 in Dubai e AED 150,000 in Abu Dhabi.

Attualmente il governo negli EAU sta lavorando alla predisposizione di un progetto di legge volto alla costituzione di società partecipate al 100% da persone fisiche/giuridiche straniere anche nell'area del mainland, a condizione che l'oggetto sociale delle stesse sia rientrante nei settori ritenuti strategici.

I vantaggi della costituzione di società in free zones sono:

- Possibilità di costituire LLC, anche unipersonali, a capitale interamente straniero
- Possibilità di costituire branch senza necessità di nominare un national agent
- Garanzia di totale esenzione da imposte sulle società per un determinato periodo temporale
- Esenzione da dazi doganali
- Libertà di rimpatrio del capitale investito e del profitto ottenuto dall'esercizio dell'attività commerciale/economica
- Procedure burocratiche semplici, rapide e leggi/regolamenti trasparenti al fine di favorire un'attività economica commerciale dinamica ed elastica

CONTRATTO DI DISTRIBUZIONE E FRANCHISING

In primo luogo va rilevato che gli EAU non hanno leggi che disciplinano in modo specifico il franchising. Di conseguenza, si applicano le disposizioni del contratto generale e il diritto societario applicabile agli accordi di franchising in U.A.E. In secondo luogo si tenga presente che, per legge degli Emirati Arabi Uniti, solo cittadini emiratini o società interamente di proprietà di cittadini emiratini o società che hanno un partner cittadino emiratino sono autorizzati a svolgere tali operazioni. Inoltre tutti gli accordi di franchising devono essere registrati prima dinanzi ad un tribunale. I marchi di franchising locali e internazionali continuano a crescere in modo esponenziale negli Emirati Arabi Uniti attraverso una varietà di settori tra cui cibo e bevande, vendita al dettaglio di moda e negozi di alimentari. Diverse combinazioni di fattori hanno stimolato questa crescita, tra cui: un ambiente con tassazione agevolata, infrastrutture di livello mondiale, legislazione sulla proprietà intellettuale migliorata, sforzi del governo degli EAU per diversificare l'economia, una popolazione in crescita con una proporzione considerevole di espatriati, cambiamenti nei modelli di consumo, crescente penetrazione di franchisee e retail player internazionali, un gran numero di persone con elevato patrimonio netto con una propensione per il tempo libero e l'emergere del paese come meta dello shopping popolare e la designazione di Dubai come ospite di Expo 2020. Oltre alle disposizioni chiave che sono normalmente incorporate negli accordi di franchising, le società dovrebbero prestare particolare attenzione anche ai meccanismi di risoluzione delle controversie da scegliere (su tutti la possibilità di inserire una clau-

sola di arbitrato). Per quanto riguarda la protezione dei marchi e altri IP, si raccomanda alle società di registrare tutti i marchi commerciali con il Ministero dell'Economia prima di entrare nel mercato degli EAU. La registrazione stabilirà i diritti degli utenti registrati e assicurerà che i franchisee siano esentati dalla registrazione del marchio a loro nome.

AREE DI INTERESSE ECONOMICO PER INVESTIRE IN EAU E ASPETTI DI FINANZA AGEVOLATA

Le principali aree di interesse economico dove sviluppare il proprio business sono: idrocarburi, energie rinnovabili, processi di desalinizzazione dell'acqua, edilizia, infrastrutture e trasporti. Per favorire la penetrazione in tali mercati è peraltro possibile assicurare i rischi connessi all'esportazione mediante appositi strumenti tesi a proteggere il fatturato dell'azienda dal rischio di mancato pagamento; ed in ispecie, predisponendo dilazioni di pagamento da 1 a 24 mesi per i clienti; è previsto un meccanismo di conferma da parte della banca delle lettere di pagamento emesse per le esportazioni così da assicurarsi rispetto al rischio di insolvenza della banca estera emittente, ed infine, viene offerta la facoltà, dietro accurata selezione dei clienti, di assicurare il fatturato dell'azienda.

L'Italia inoltre promuove gli investimenti fuori UE, attraverso fondi europei, per il tramite di una serie di misure ed in particolare:

- agevolando i finanziamenti fino ad un massimo dell' 85% dell'investimento;
- predisponendo piani di rientro in sei anni;
- per i primi due anni garantendo un preammortamento (solo interessi);
- fissando un interesse attuale inferiore all' 0,10% annuo.

Inoltre si segnala la possibilità di poter accedere a sistemi di partecipazione al capitale di imprese extra UE attraverso applicazione di leggi finanziarie che vengono accordate alle PMI. L'intervento di partecipazione avviene, di preferenza, in imprese estere attive nello stesso settore di attività dell'impresa italiana richiedente senza alcun tipo di preclusioni settoriali. La partecipazione di società finanziarie può arrivare fino al 49% del capitale sociale della società estera. Le condizioni della partecipazione vengono concordate insieme alla società finanziaria di riferimento in funzione della tipologia di attività prevista, dei risultati attesi, della situazione del paese (EAU) in cui si va ad operare del ruolo e delle prospettive della società italiana interessata. L'importo agevolabile del finanziamento copre fino ad un massimo del 90% della quota di partecipazione dell'impresa italiana richiedente, prefissato nei limiti del 51% del capitale sottoscritto dalla stessa nel capitale sociale dell'impresa estera. Pertanto, qualora la quota di partecipazione superi il 51%, l'importo agevolabile rimane sempre pari al 90% del 51% del capitale dell'impresa estera. Il tasso di interesse sul finanziamento sarà poi liberamente concordato tra l'impresa e la società finanziatrice. Saranno altrettanto regolati i tempi e le condizioni entro quando deve essere restituita la quota di partecipazione finanziata.

Inoltre si rileva per imprese italiane interessate ad investire in EAU la possibilità di godere di finanziamenti agevolati per studi di prefattibilità, fattibilità e assistenza tecnica. Le finalità di questo intervento sono sostenere con finanziamenti agevolati le imprese italiane che predispongono studi di fattibilità o realizzano programmi di assistenza tecnica in paesi extra UE. Le spese finanziabili sono ad esempio, per gli studi di fattibilità, retribuzioni a personale interno incaricato, emolumenti dovuti a consulenti o ad esperti, viaggi strettamente connessi allo studio da effettuare, partecipazioni a fiere. Per quanto concerne invece l'assistenza tecnica vi è la possibilità di ottenere finanziamenti per le spese derivanti dall'attività di addestramento, formazione e altre spese purché connesse all'investimento, in relazione al quale è previsto il programma di assistenza. Tali erogazioni di finanziamenti sono subordinate alla presentazione di particolari garanzie, tra cui fidejussioni bancarie e/o assicurative. Il finanziamento può coprire fino al 100% delle spese globali previste dal preventivo di spesa e può essere concesso per un importo comunque non superiore a:

- Euro 100.000,00 per studi collegati ad investimenti commerciali
- Euro 200.000,00 per studi collegati ad investimenti produttivi
- Euro 300.000,00 per assistenza tecnica

Per concludere si rileva che tali operazioni vanno ad incidere in maniera positiva sull'attendibilità della società stessa.

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



The EU and Vietnam reconfirm commitment to trade and investment agreements

The European Union and Vietnam have finished negotiating a Trade Agreement and an Investment Protection Agreement.

Once in force, the agreements will provide opportunities to increase trade and support jobs and growth on both sides, through

- Eliminating 99% of all tariffs
- Reducing regulatory barriers and overlapping red tape
- Ensuring protection of geographical indications
- Opening up services and public procurement markets
- Making sure the agreed rules are enforceable

The European Commission has submitted the proposals for signature and conclusion of both agreements to the Council. Once authorised by the Council, the agreements will be signed and presented to the European Parliament for consent. After the Parliament's consent, the Council can conclude the trade agreement, and it can enter into force. The investment protection agreement will be ratified by Member States' according to their national procedures.

Fonte: Commissione Europea



EU and Singapore forge closer economic and political ties

The European Union and Singapore have finished negotiating a Free Trade Agreement and an Investment Protection Agreement.

The agreements aim to:

- remove nearly all customs duties and get rid of overlapping bureaucracy
- improve trade for goods like electronics, food products and pharmaceuticals
- stimulate green growth, remove trade obstacles for green tech and create opportunities for environmental services
- encourage EU companies to invest more in Singapore, and Singaporean companies to invest more in the EU.

The European Commission has now presented the finalised texts of the agreements to the Council. In line with the procedures foreseen in the EU Treaties, the trade and investment agreements will require the approval of the Council before they are sent to the European Parliament for consent.

Fonte: Commissione Europea



EU-Asia Summit (ASEM12)



ASIA-EUROPE BUSINESS FORUM 2018

Connectivity - Building bridges between Europe and Asia

16th Asia-Europe Business Forum Chairman's summary

Connectivity – Building Bridges between Europe and Asia

Business leaders from Europe and Asia met on 18 October 2018 for the 16th edition of the Asia-Europe Business Forum (AEBF). This biennial business forum was organised by BusinessEurope in the margins of the 12th Asia-Europe Meeting (ASEM) in Brussels. High-level business representatives and CEOs from both regions had in-depth discussions under the overall theme "Connectivity – Building Bridges between Europe and Asia".

A number of political leaders from Asia and Europe delivered keynote speeches to the business community. Nguyễn Xuân Phúc, Prime Minister of Vietnam, Erna Solberg, Prime Minister of Norway, Dato' Lim Jock Hoi, Secretary-General of ASEAN, Violeta Bulc, European Commissioner for Transport and Pavel Telička, Vice-President of the European Parliament delivered their perspectives and visions for a further strengthening of the ties between Asia and Europe. Held one month after the launch of the EU's connectivity strategy, the 16th AEBF was a golden opportunity for leaders from both sides to highlight the enormous untapped potential that still lies in further deepening and expanding the Asia-Europe relationship.

Open and rules-based trade is a key priority for the business community in Europe and Asia. Protectionism is not the answer. Companies are more innovative when there is competition. Consumers have a better choice of goods and services when markets are open to trade and investment.

Connectivity is a key priority in current EU-Asia relations. Many initiatives are currently underway, including projects of the Asian Infrastructure Investment Bank (AIIB), the European Fund for Strategic Investment (EFSI), the EBRD and the European Investment Bank. Several countries have launched their own connectivity strategies, including China, Japan, India, and ASEAN. In September 2018, the EU published its own strategy on how to better connect Europe and Asia. Drawing on the EU's experience of enhancing connectivity within its own borders and in its immediate neighbourhood, the EU's strategy aims to enable sustainable, comprehensive and rules-based connectivity. Business stakeholders welcomed these connectivity initiatives as a way of enhancing sustainable development, and emphasised that they should abide by market rules, transparency, open procurement and a level playing field for all companies.

The Asian and European business leaders took stock of the developments since the previous AEBF and renewed their commitment to boost economic and trade relations as well as to reinforce industrial collaboration in view of a more solid and sustainable integration across the two regions. This summary outlines the main points that were highlighted in the panel discussions at the AEBF. While the first panel discussed how

business and ASEM governments could work together to respond to future challenges and the second panel focused on the role of business in building bridges between Europe and Asia, discussions in both panels revolved around the theme of the forum – connectivity.

Panel on how business and ASEM governments can work together to respond to future challenges

- Intensify economic cooperation between Asia and Europe and strengthen trade and investment relations between the regions, including projects to enhance regional connectivity;
- Concluding ambitious trade and investment agreements will open new opportunities for European and Asian companies especially SMEs to develop closer cooperation, foster growth, jobs and innovation in a level playing field.
- Establish sound and stable macro-economic policy, an institutional, legal and regulatory framework which is transparent, consistent and stable as well as free, rules-based and non-discriminatory;
- Promote transparency and non-discrimination in public procurement, including on infrastructure projects, improved interoperability, implementation of common international standards, energy efficient solutions and use of sustainable finance;
- Promote cooperation between regulators and standard-setting agencies to counter market fragmentation and prevent barriers to trade and investment;
- Encourage the use of fresh sources of capital, including blended finance and innovative financing mechanisms, the emergence of new business models, the development and integration of new technologies;
- Improve the quality of projects with the help and advice of international institutions as well as representatives from the public and private sectors.
- Implement legal and administrative changes to speed up planning, procurement and implementation of publicly funded projects and execute well-structured contracts in a reasonable lead time;
- Make use of new technologies and new schemes to enhance efficient use of infrastructures and better manage demand;
- Recognize energy connectivity as a crucial aspect of physical and institutional connectivity. Intensify efforts for hard and soft infrastructure for cross-border energy transmission and energy security;
- Different connectivity plans should not be positioned against one another, but governments should rather see how such efforts can complement each other to achieve the most efficient results in terms of economic development for all.

Panel on the role of business in building bridges

- Transport and information and communication technologies create connections between people. Companies are essential in building the networks, physical or

digital, that are needed to make connections between Europe and Asia faster, more effective and more sustainable;

- With the trend on energy markets going towards renewable energies, the private sector in Europe and Asia has a key role in developing renewable sources of energy and is showing a strong commitment. But it also needs predictability in policies in order to calculate the investment risks. Therefore, the public support is crucial for enabling the deployment of renewable energies. Cooperation in the research on and development of these technologies must be strengthened. Only in this way, Europe and Asia can mitigate climate change while securing the supply of energy for the growing demand;
 - Companies are key to develop innovative technologies that will allow a more efficient use of resources, including energy, and smarter solutions to recycle materials and promote a more circular economy.
 - European and Asian companies need to cooperate more on e-commerce. There is an increasing number of digital platforms for goods and services being developed around the world and especially in Asia. Therefore, it is important that we have common rules that can facilitate e-commerce while respecting legitimate data privacy and security concerns and ensuring a level playing field;
 - While governments need to create the right environment, business can bring the most effective solutions for today's and tomorrow's challenges ranging from climate change to cyber security.
-

Fonte: EU Trade News



Conai - Le principali novità dichiarative per l'anno 2019 e la diversificazione del contributo per gli imballaggi in plastica

Nel corso del 2018, mediante l'adozione di criteri di prevenzione maggiormente definiti, CONAI ha perseguito l'obiettivo di rendere più netta la distinzione tra le soluzioni di imballaggio selezionate e riciclate e quelle che ancora non lo sono superando la logica del flusso prevalente; nonché l'obiettivo di riclassificare gli imballaggi, a partire da quelli di Fascia B.

Le principali novità dichiarative per l'anno 2019

Per effetto delle novità introdotte per l'anno 2019, saranno conseguentemente aggiornate le seguenti dichiarazioni del CAC plastica:

- Mod. 6.1 Imballaggi Vuoti Plastica,
- Mod. 6.2. Import Imballaggi Pieni (=merci imballate),
- Mod. 6.6 Rimborso ex post,
- Mod. 6.5 Esenzione ex ante,
- Mod. 6.10 Compensazione Import/Export.

In particolare, le modifiche riguarderanno le liste aggiornate degli imballaggi nelle fasce contributive e i corrispondenti valori contributivi.

A partire dall'01/01/2019, è prevista, inoltre, una "autocertificazione" del cliente utilizzatore (da inviare al fornitore e per conoscenza a CONAI), limitata però ai soli casi di dubbia attribuzione della fascia contributiva. In generale, l'autocertificazione per tutti i casi dubbi dovrà essere rilasciata dall'utilizzatore al produttore sulla base di una modulistica predefinita da Conai e che riporterà l'elenco delle tipologie di dubbia interpretazione con esatta fascia di appartenenza per ciascuna di esse. Al contrario, se il produttore sarà in grado fin dalla "prima cessione" di individuare esattamente la tipologia di imballaggio agevolata (ad esempio, in base alle caratteristiche del cliente e/o del prodotto da imballare, ecc.), lo stesso applicherà il contributo ambientale Conai previsto per la fascia agevolata.

I Criteri Guida per la diversificazione contributiva sono i seguenti:

1. la selezionabilità
2. la riciclabilità
3. con riguardo agli imballaggi che soddisfano i primi due criteri, il circuito di destinazione prevalente dell'imballaggio e del relativo rifiuto ("domestico" o "commercio & industria").

Si è quindi proceduto con la specificazione dei Criteri Guida rispetto alla filiera degli imballaggi in plastica.

A fronte dell'aumento contributivo medio di 55,00 €/t deliberato dal CdA CONAI del luglio 2018 e delle nuove logiche di classificazione definite a settembre 2018, i valori contributivi delle Fasce, in vigore dal 01/01/2019, sono i seguenti:

- Fascia A: Imballaggi selezionabili e riciclabili da circuito Commercio & Industria: 150,00 €/t
- Fascia B: Imballaggi selezionabili e riciclabili da circuito domestico: B1 – Imballaggi con una filiera di selezione e riciclo efficace e consolidata: 208,00 €/t ; B2 – Altri imballaggi selezionabili e riciclabili: 263,00 €/t
- Fascia C: Imballaggi non selezionabili/riciclabili allo stato delle tecnologie attuali: 369,00 €/t

Di seguito, Il link del consorzio CONAI con gli allegati e relative ulteriori informazioni: <http://www.conai.org/imprese/contributo-ambientale/contributo-diversificato-plastica/>



Ambiente. Conai. I soggetti coinvolti. Obbligo di iscrizione. Eventuale ulteriore obbligo del versamento del contributo ambientale. ERRATA CORRIGE: circolare 38 del 24 ottobre 2018.

Con riferimento alle recenti numerose informative inviate alle aziende dal Consorzio Nazionale Imballaggi - in sigla CONAI - in merito agli obblighi posti dalla normativa vigente (in particolare iscrizione e versamento del contributo ambientale), con la presente si provvede ad un riepilogo degli stessi e dei soggetti coinvolti.

.....

CHE COSA È CONAI

CONAI è un Consorzio privato -che opera senza fini di lucro- costituito a seguito di previsione normativa del Decreto Ronchi (D. Lgs.22/1997), la prima normativa ambientale emanata nel nostro Paese, in recepimento di Direttive europee, nel campo della gestione rifiuti.

Le norme sul CONAI e più in generale la disciplina sugli imballaggi e sui rifiuti di imballaggi sono oggi contenute nel D. Lgs. 152/2006, cd. Codice ambientale¹ (artt. da 217 a 226), che ha sostituito interamente il Decreto Ronchi e che a sua volta è stato emanato in recepimento di Direttive europee.

Tale disciplina riguarda la gestione di tutti gli imballaggi* immessi sul mercato dell'Unione europea e di tutti i rifiuti di imballaggio derivanti dal loro impiego, utilizzati o prodotti da industrie, esercizi commerciali, uffici, negozi, servizi, nuclei domestici o da qualunque altro soggetto che produce o utilizza imballaggi o rifiuti di imballaggio, qualunque siano i materiali che li compongono (art. 217, D.Lgs. 152/2006).

I SOGGETTI COINVOLTI NELLA DISCIPLINA DEGLI IMBALLAGGI E DEI RIFIUTI DI IMBALLAGGI

A norma dell'art. 221, D.Lgs. 152/2006 "I produttori e gli utilizzatori sono responsabili della corretta ed efficace gestione ambientale degli imballaggi e dei rifiuti di imballaggio generati dal consumo dei propri prodotti". Essi sono pertanto chiamati ad aderire ad un sistema consortile volto ad assicurare il raggiungimento degli obiettivi globali di riciclo e recupero degli imballaggi sull'intero territorio nazionale.

Sono produttori: i fornitori di materiali di imballaggio, i fabbricanti, i trasformatori e gli importatori di imballaggi vuoti e di materiali di imballaggio.

Sono utilizzatori: i commercianti, i distributori, gli addetti al riempimento, gli utenti di imballaggi e gli importatori di imballaggi pieni.

OBBLIGO DI ADESIONE AL SISTEMA CONSORTILE CONAI

In particolare, la legge (Codice ambientale, art. 221) stabilisce che per adempiere agli obblighi di ripresa, riciclaggio, recupero dei rifiuti di imballaggi, produttori ed utilizzatori sono tenuti a partecipare al Consorzio nazionale imballaggi². La partecipazione si effettua con l'iscrizione a CONAI (compilando un apposito modulo, scaricabile dal sito). L'iscrizione comporta il pagamento di: o una quota fissa pari a € 5,16 per aziende che abbiano registrato, nel bilancio dell'ultimo esercizio chiuso, ricavi complessivi per vendite e prestazioni (relative a merci imballate) fino a 500.000 €; o una quota variabile che, per Commercianti e Distributori³, è stabilita nella percentuale dello

0,00025% da calcolarsi sulla parte dei ricavi per vendite e prestazioni superiore ai 500.000 €. Esemplicando, nello specifico: o l'attività del parrucchiere che preveda anche la vendita ai clienti di prodotti imballati (shampoo, creme di bellezza, etc.), per la quota di iscrizione calcolerà soltanto i ricavi delle vendite e prestazioni relativi ai prodotti imballati (non i ricavi derivanti dalla sua preminente attività di parrucchiere); o il distributore di carburanti che venda, oltre al carburante alla pompa, anche merci imballate (spazzole tergicristalli, lattine di lubrificante, etc.), per la quota di iscrizione calcolerà soltanto i ricavi delle vendite e prestazioni relative ai prodotti imballati venduti in Italia (scorporando i ricavi delle vendite all'estero). La mancata iscrizione comporta l'applicazione di una sanzione amministrativa pecuniaria di 5.000 €, irrogabile dall'Ente competente per territorio (Città Metropolitana).

OBBLIGO DEL VERSAMENTO DEL CONTRIBUTO AMBIENTALE CONAI – CAC -

Il Contributo Ambientale CONAI rappresenta la forma di finanziamento attraverso la quale CONAI ripartisce tra Produttori e Utilizzatori il costo per i maggiori oneri della raccolta differenziata, per il riciclaggio e per il recupero dei rifiuti di imballaggi. Tali costi, sulla base di quanto previsto dal D.Lgs. 152/2006, vengono ripartiti "in proporzione alla quantità totale, al peso e alla tipologia del materiale di imballaggio immessi sul mercato nazionale".

Nello specifico, sono tenuti al versamento del contributo ambientale - CAC4 - a CONAI i Produttori e -tra gli Utilizzatori- gli Importatori di imballaggi pieni (ai Produttori equiparati in quanto soggetti che immettono per la prima volta sul mercato nazionale la merce imballata).

Il CAC viene calcolato in base ad una delle due procedure previste:

- procedura ordinaria: il CAC si ottiene moltiplicando il peso degli imballaggi per il prezzo del materiale del singolo imballaggio;
- procedura semplificata: il CAC si ottiene moltiplicando il valore della merce per una determinata aliquota -una aliquota per il "food" e una per il "non food"- (questa procedura risulta conveniente quando il valore della merce è basso).

Il CAC viene versato (entro il 20 gennaio dell'anno successivo -es. 2019- a quello di riferimento -es. 2018-) solo se l'importo calcolato si attesti al di sopra della soglia di esenzione.

Un importo inferiore alla soglia di esenzione esonera invece l'azienda dal versamento del CAC, nonché dall'obbligo preliminare di invio della dichiarazione a CONAI relativa all'importo calcolato.

Con riguardo alle principali violazioni delle norme del Regolamento CONAI, quali ad es., l'omessa applicazione del CAC, l'infedele dichiarazione del CAC, l'omessa presentazione della dichiarazione del CAC, etc., sono previste sanzioni pari al 50% delle somme dovute, nel caso di prima infrazione; e al 150% delle somme dovute, nel caso di ulteriori infrazioni.

Il consorziato che abbia omesso di dichiarare il CAC può regolarizzare la propria posizione avvalendosi della procedura di "autodenuncia", in base alla quale, ai sensi dell'art.13 del Regolamento Conai, "nessuna sanzione si applica nei confronti di coloro che, prima dell'avvio dei controlli di cui all'art. 11 del Regolamento CONAI, autodenunciano l'infrazione commessa, liquidando (calcolando) e dichiarando il Contributo Ambientale dovuto, entro 30 giorni dalla presentazione, mediante raccomandata con ricevuta di ritorno, della stessa autodenuncia".

Fonte: Direzione Servizi Legali



Trattamento ai fini Iva degli aggiustamenti da transfer pricing - Risposta dell'Agenzia delle Entrate n. 60/E del 2 novembre 2018

L'Agenzia delle Entrate, con la risposta ad interpello n. 60 del 2 novembre 2018, ha fornito alcune precisazioni in merito al trattamento ai fini Iva degli aggiustamenti da transfer pricing.

In particolare, il caso sottoposto all'attenzione dell'Agenzia delle Entrate riguarda un accordo infragruppo, nell'ambito del quale la società Beta si obbliga ad acquistare dalla società Alfa determinati beni, prodotti o fatti produrre da quest'ultima.

A fronte di tale obbligazione, la società Beta si impegna a remunerare la Società Alfa con un prezzo di acquisto dei beni coerente con il criterio di libera concorrenza e, in caso di scostamento tra la remunerazione spettante ad Alfa e il suddetto valore di libera concorrenza, è prevista la corresponsione tra le parti contraenti di un importo pari a tale differenza, in modo da garantire in ogni modo ad Alfa di raggiungere un profitto pari al suddetto valore.

Viene chiesto, quindi, all'Amministrazione finanziaria, di sapere se il contributo eventualmente riconosciuto dalla società Beta a favore della società Alfa, in caso di scostamento tra il profitto da quest'ultima realizzato e quello determinato secondo il criterio di libera concorrenza, possa considerarsi o meno rilevante ai fini Iva.

Al riguardo, l'Agenzia delle entrate ritiene, innanzitutto, che il pagamento del contributo/aggiustamento da parte di Beta ad Alfa non costituisca una remunerazione per una specifica prestazione, da assoggettare autonomamente ad Iva, non ravvisandosi in capo ad Alfa altra obbligazione al di fuori di quelle oggetto dell'accordo infragruppo, già remunerate con il prezzo relativo alla compravendita dei beni tra le medesime società.

Pertanto, affinché gli adjustments da transfer pricing incidano sulla determinazione della base imponibile dell'Iva, aumentando o diminuendo il corrispettivo di vendita del bene o di prestazione del servizio, occorre che:

- vi sia un corrispettivo, ossia una regolazione monetaria o in natura per tale aggiustamento;
- siano individuate le cessioni di beni o forniture di servizi cui il corrispettivo si riferisce;
- sia presente un legame diretto tra le cessioni di beni o forniture di servizi e il corrispettivo.

Con riferimento al caso di specie, quindi, escluso un legame diretto tra i predetti contributi/aggiustamenti corrisposti tra le parti e le singole cessioni di beni effettuate tra le medesime, ad avviso dell'Amministrazione finanziaria, gli importi di cui trattasi devono intendersi, in linea di principio, non rilevanti ai fini Iva e, pertanto, non possono essere considerati come variazioni in aumento o in diminuzione della base imponibile delle medesime transazioni.

Fonte: Confcommercio Imprese per l'Italia



Cessioni intracomunitarie di beni che subiscono una lavorazione nello Stato membro diverso da quello di destinazione - Principio di diritto n. 10/E del 2 novembre 2018

L'Agenzia delle Entrate ha pubblicato il principio di diritto n. 10 del 2 novembre 2018, in merito alle cessioni intracomunitarie di beni che subiscono una lavorazione nello Stato membro diverso da quello di destinazione. In particolare, viene chiarito che sono cessioni intracomunitarie non imponibili Iva ai sensi dell'articolo 41, lett. a), D.L. 331/1993, le vendite di beni con destinazione altro Stato Ue anche se nel Paese in cui sono sottoposte a lavorazione il committente comunitario è identificato ai fini Iva.

Il chiarimento viene emanato in analogia con quanto chiarito nella circolare n. 13 del 1994, con riferimento alle cessioni intracomunitarie in cui i beni, prima di essere trasferiti al cessionario, subiscono delle lavorazioni (articolo 41, comma 1, lettera a) del DL 331 del 1993). Il predetto documento di prassi, prevede il caso in cui un operatore nazionale cede materie prime a soggetto greco con consegna per conto di quest'ultimo, per la successiva lavorazione, a soggetto portoghese, il quale al termine della lavorazione ne cura l'invio in Grecia al committente greco. Il documento di prassi qualifica l'operazione in commento come cessione intracomunitaria da operatore italiano a operatore greco.

I suddetti chiarimenti valgono anche nel caso in cui il committente sia identificato, oltre che nel paese ove è stabilito (paese di destinazione del bene lavorato), nel paese dove viene effettuata la lavorazione da parte del terzista (su incarico del committente stesso).

Fonte: Confcommercio Imprese per l'Italia



**World
Business**

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

TURCHIA

Codice azienda: TUR/01
Nome azienda:
DUMLUPINAR MAH
Settore: Alimentare

L'azienda turca, specializzata nella fornitura di prodotti alimentari, vorrebbe esportare i diversi prodotti del suo portfolio, ovvero prodotti agricoli e altri prodotti alimentari. Prodotti agricoli offerti per l'esportazione: semi di girasole, grano, mais, orzo, riso, riso integrale, ghianda, trifoglio, ceci, fagioli, lenticchie nere (mangime) e paglia, patate, carote, ecc. Altri prodotti alimentari offerti per l'esportazione: Carne e prodotti lattiero-caseari, farina, zucchero, mais, tè,

olio di semi di girasole, cioccolato, biscotti, limonata, maccheroni, ecc.

La consegna e la spedizione saranno realizzate secondo i termini e le condizioni dell'accordo.

TURCHIA

Codice azienda: TUR/02
Nome azienda:
ADALET MAH.MANAS
Settore: Costruzioni

La società turca, con sede a Smirne, fondata nel 2018, esportatrice di prodotti in marmo e travertino, vorrebbe esportare i seguenti prodotti: blocchi di marmo, blocchi di travertino e prodotti in pietra naturale lavorati.



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



**Unione
CONFCOMMERCIO**
IMPRESE PER L'ITALIA
MILANO · LODI · MONZA E BRIANZA

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