

## IN EVIDENZA IN QUESTO NUMERO



**Editoriale**  
**Tregua sui dazi tra USA e Cina** pag. 5

**Corso**  
**“CORSO BASE INCOTERMS® 2010”**  
**Mercoledì, 23 Gennaio 2019** pag. 7

**CORSI DI FORMAZIONE GRATUITI PER LE AZIENDE ASSOCIATE**  
**CATALOGO CORSI AICE - EBITER 2019** pag. 9

**AICE PARTECIPA AL CHINA INTERNATIONAL IMPORT EXPO -**  
**La prima fiera dedicata all'import del mercato cinese** pag. 13

**Nasce Conf-commercio estero, per internazionalizzare le imprese** pag. 16



**Help Desk Smart Working: incontri personalizzati con le imprese**  
**Giovedì, 13 Dicembre 2018** pag. 19



**Commission welcomes agreement on foreign investment screening framework** pag. 26

**Uno studio rivela: 36 milioni di posti lavoro in tutta l'UE grazie al commercio** pag. 30

# A disposizione dei Soci Aice

---

## È a disposizione dei Soci la Guida “Rapporto esportazioni e e-commerce delle imprese italiane”



**Contenuti:** L'e-commerce mondiale; il ruolo dell'Italia nello scenario e-commerce mondiale; i modelli di export digitale; e-commerce nel mercato cinese; e-commerce nel mercato degli Stati Uniti; export online verso altri mercati rilevanti; l'e-commerce: driver strategico nell'attività dell'ICE.

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

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

- “International Debt Collections Handbook” (Not. 20 del 26 Novembre 2018)
- “World Trade Report 2018” (Not. 19 del 9 Novembre 2018)
- “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)

## 5 QUI AICE

Editoriale  
Tregua sui dazi tra USA e Cina  
pag. 5

Corso  
"CORSO BASE INCOTERMS® 2010"  
Mercoledì, 23 Gennaio 2019  
pag. 7

CORSI DI FORMAZIONE GRATUITI  
PER LE AZIENDE ASSOCIATE  
CATALOGO CORSI AICE - EBITER  
2019  
Pag. 9

AICE PARTECIPA AL CHINA  
INTERNATIONAL IMPORT EXPO - La  
prima fiera dedicata all'import del  
mercato cinese  
pag.13

Nasce Conf-commercio estero, per  
internazionalizzare le imprese  
pag.16

Servizi Aice  
ASSISTENZA ALLE IMPRESE  
ASSOCIATE PER L'ACCESSO AI  
MERCATI ESTERI: IL SERVIZIO DI  
RICERCA PARTNER  
pag. 18

## 19 UNIONE CTSP E DINTORNI

Help Desk Smart Working: incontri  
personalizzati con  
le imprese  
Giovedì, 13 Dicembre 2018  
pag. 19

Convenzioni Unione a disposizione dei  
Soci  
pag. 20

## 21 PRIMO PIANO SULLA CONFCOMMERCIO

Misery Index Confcommercio una  
valutazione macroeconomica del disagio  
sociale  
pag. 21

Convenzioni Confcommercio a  
disposizione dei Soci  
pag. 23

## 24 FIERE ED EVENTI

PARTECIPAZIONE COLLETTIVA ALLA  
FIERA SEOUL FOOD & HOTEL 2019  
pag. 24

## 25 NOTIZIE DAL MONDO

FDA Completes Review of Qualified  
Health Claim Petition for Oleic Acid and  
the Risk of Coronary Heart Disease  
pag.25



## 26 DALL'UNIONE EUROPEA

Commission welcomes agreement on  
foreign investment screening framework

pag. 26

Digital Marketing Essentials for China—  
Guida EU SME Centre

pag. 28

Uno studio rivela: 36 milioni di posti lavoro  
in tutta l'UE grazie al commercio

pag. 30

## 32 IL PUNTO SULLA NORMATIVA ITALIANA

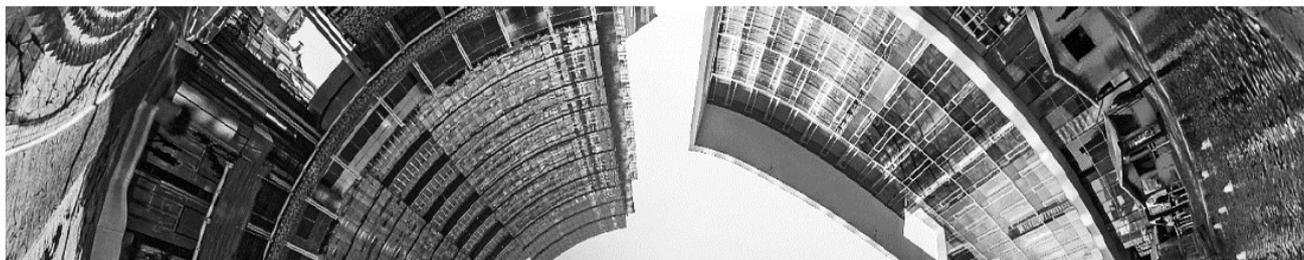
IVA - Proroga del meccanismo del "re-  
verse charge" temporaneo e del  
meccanismo di reazione rapida alle frodi  
IVA – Direttiva UE 2018/1695 del 6  
novembre 2018

pag. 32

## 34 WORLD BUSINESS

Opportunità di business per gli associati

pag. 34



# Aice

**Associazione Italiana Commercio Estero**

Italian Association of Foreign Trade





L'editoriale

## Tregua sui dazi tra USA e Cina

Nei giorni scorsi si sono tenute a Buenos Aires le riunioni del G20, dalle quali è sorprendentemente emerso un principio di accordo tra Stati Uniti e Cina per regolare e riequilibrare il commercio di beni e servizi. E' noto che l'obiettivo dell'amministrazione americana è di ridurre il più possibile il deficit commerciale esistente con la Cina. A Buenos Aires sono partite le prove di disgelo tra i due Paesi, con Donald Trump che sembra aver concesso a Xi Jinping una tregua sui dazi. Non scatterà, infatti, a gennaio il rincaro delle tasse doganali americane dal 10% al 25%, che doveva colpire 200 miliardi di dollari di merci importate dalla Cina. Per ora la misura protezionista è solo rinviata, ma il clima sembra essere cambiato con nuove prospettive non solo per l'interscambio sino-americano, ma anche per gli altri attori del commercio internazionale, prima fra tutti l'Europa. Al più presto ripartiranno i negoziati al fine di evitare che la tregua sia solo temporanea. Da parte americana le richieste sono diverse. Trump vuole ottenere un sostanziale riequilibrio dei rapporti commerciali, che attualmente vedono un attivo

cinese di oltre 270 miliardi di dollari all'anno. Nella versione della Casa Bianca, gli impegni cinesi cominciano dall'agricoltura e includono il settore gas-petrolio, sembra che la Cina abbia dato l'assenso per acquistare una quantità non ancora concordata ma sostanziale di prodotti agricoli, energetici e industriali statunitensi per ridurre lo squilibrio commerciale tra i due paesi. Una seconda richiesta americana ancora più delicata riguarda la cessazione di quello che viene definito il "furto" di proprietà intellettuale ai danni delle imprese americane. Questo comporterebbe un cambiamento radicale delle normative cinesi. In molti settori che Pechino definisce "strategici", ma che includono anche beni come le automobili, per le multinazionali che investono e producono in Cina vige l'obbligo di accettare un partner locale e di rivelargli il proprio *know how*, travasando tecnologie e copyright a una nazione che è già altamente competitiva. Su questo gli USA si attendono segnali da parte cinese in tempi stretti. Se non verrà raggiunto un accordo in 90 giorni i dazi americani passeranno dal

10% al 25%. Pechino è senza dubbio disposta ad aumentare le importazioni di prodotti americani, ma a precisare che gli acquisiti saranno "molto sostanziali" e che quelli agricoli "cominceranno subito" è solo il comunicato della Casa Bianca. E ancora più incertezza c'è sugli altri problemi "strutturali" lamentati dagli Stati Uniti, come l'accesso al mercato cinese o la sottrazione della proprietà intellettuale americana. L'interpretazione che prevale tra gli analisti è che l'incontro di Buenos Aires, oltre che per i mercati di tutto il mondo, non solo cinesi e asiatici, sia stata una mini vittoria di Xi Jinping. Ridurre la tensione in un momento difficile, ingaggiare gli Stati Uniti in una trattativa è quanto di meglio potesse sperare il Presidente cinese. E' comunque ormai chiaro che l'utilizzo delle minacce protezionistiche da parte del Presidente Trump abbia l'obiettivo di portare i partner commerciali mondiali ad avviare trattative da una posizione di debolezza. E' quanto è successo, ad esempio, per la riforma del NAFTA, l'accordo di libero scambio tra Stati Uniti, Messico e Canada, chiuso con indubbi vantaggi per il settore manifatturiero

statunitense.  
Questa “tattica”, però, potrebbe non funzionare con i cinesi.

A prima vista, la “tregua dei dazi” tra le due superpotenze commerciali mondiali sembra essere una buona notizia per tutti, anche per l’Europa e per l’Italia.  
Vi è, però, un rischio: se le trattative tra USA e Cina dovessero proseguire positivamente, l’Europa potrebbe trovarsi in una

posizione di rincalzo e perdere posizioni nell’interscambio con le due superpotenze a causa dell’incremento delle loro relazioni bilaterali.

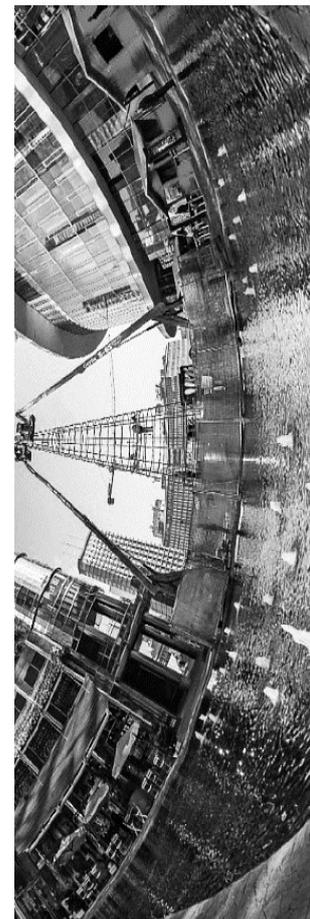
**Claudio Rotti**

## Guida «Internazionalizzare l’impresa»

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

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

*I temi trattati sono molti: dall’analisi dei singoli paesi in cui affacciarsi, al corretto posizionamento di mercato, al “pricing” e ai canali di accesso, all’organizzazione e le risorse umane necessarie per espandersi all’estero, senza tralasciare argomenti più tecnici come contratti internazionali, forme di pagamento, logistica ed aspetti doganali.*





**Corso**  
**“CORSO BASE INCOTERMS® 2010”**  
**Mercoledì, 23 Gennaio 2019**

**CORSO BASE**  
**INCOTERMS® 2010**

**23 Gennaio 2019**  
**(ore 9.30/13.00)**

**23 Gennaio 2019**  
**(ore 14.00/17.30)**

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

**RELATORE**

**Dott. Marco Bertozzi**  
*Studio Bertozzi*

**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

Negli scambi internazionali le parti contraenti hanno l'esigenza di regolare una serie di aspetti legati al trasferimento fisico delle merci. Ciò avviene abitualmente grazie all'utilizzo dei termini di resa predisposti dalla Camera di Commercio Internazionale di Parigi (CCI) nel 1936 e successivamente aggiornati da revisioni periodiche, la cui ultima versione, prende il nome di Incoterms® 2010. Con l'utilizzo della clausole Incoterms® 2010, venditore e compratore riescono a definire con precisione la suddivisione dei costi relativi al trasporto ed alle operazioni accessorie, il passaggio dei rischi gravanti sulle merci dall'uno all'altro e la modalità ed il momento in cui viene adempiuta l'obbligazione di consegna.

Il corso ha l'obiettivo di analizzare la disciplina della resa delle merci e guidare gli operatori ad una scelta consapevole della clausola più appropriata in relazione al contratto di vendita.

**Le due edizioni del corso si terranno:**

- **mercoledì 23 Gennaio 2019 (mattino)**
- **mercoledì 23 Gennaio 2019 (pomeriggio)**

Vi invitiamo a compilare la scheda di adesione (**un partecipante per azienda**) fornendo i dati richiesti e indicando l'edizione prescelta.

**PROGRAMMA**

Le clausole Incoterms® 2010: elemento centrale di un'operazione di commercio estero e del contratto di compravendita/distribuzione.

La suddivisione in due gruppi: i termini omnimodali e quelli per il solo trasporto marittimo.

Analisi degli acronimi e identificazione degli obblighi a carico delle parti.

Rischi legati ad un uso improprio delle clausole Incoterms® 2010.

**Focus:**

- I rischi della vendita su base Ex Works
- I riflessi sugli adempimenti doganali e fiscali e la relazione con i trasporti ed i pagamenti internazionali
- L'assicurazione delle merci

Casi pratici di utilizzo dei termini



Aice è un'associazione imprenditoriale senza scopo di lucro che da oltre 70 anni rappresenta gli interessi delle aziende italiane nella loro attività sui mercati esteri e le assiste sulle problematiche doganali, sulla contrattualistica internazionale, sui documenti di trasporto e sui pagamenti internazionali.

## CORSO BASE INCOTERMS® 2010

23 Gennaio 2019 (ore 9.30/13.00)  
23 Gennaio 2019 (ore 14.00/17.30)

Unione Confcommercio – Sala Turismo  
(C.so Venezia, 47 - Milano)

### SCHEMA DI ADESIONE (^)

(da rispedire compilata via fax al numero 027750329 o via mail: [aice@unione.milano.it](mailto:aice@unione.milano.it)  
entro il 18/01/2019)

Ragione sociale		
Via, cap., località, provincia ( <i>sede operativa</i> )		
Telefono _____	Fax _____	E-mail _____
C. F. _____	P. IVA _____	
<b>Persona partecipante all'incontro:</b>		
Cognome e nome _____	Posizione in azienda _____	e-mail _____
<b>Associazione di appartenenza</b> AICE		
EDIZIONE PRESCELTA		
<input type="checkbox"/> 23 Gennaio 2019 (mattino ore 9.30)		
<input type="checkbox"/> 23 Gennaio 2019 (pomeriggio ore 14.00)		
Data _____	Firma _____	

(^) **Informativa.** Ai sensi dell'Art. 13 del Regolamento (UE) 2016/679 recante disposizioni a tutela delle persone e di altri soggetti rispetto al trattamento di dati personali si informa che i dati che verranno forniti all'Aice - Associazione Italiana Commercio Estero - (di seguito "Aice"), nell'ambito di questa iniziativa, saranno oggetto di trattamento svolto con o senza l'ausilio di sistemi informatici, nel pieno rispetto delle norme del Regolamento (UE) 2016/679. Lo scopo della raccolta è finalizzato allo sviluppo dell'iniziativa sopra descritta e alla successiva elaborazione di statistiche per l'invio di informazioni relative ai progetti Aice. Il conferimento dei dati non è obbligatorio, tuttavia, in assenza dello stesso, non potranno essere effettuate le prestazioni di cui sopra.

Titolare del trattamento è Aice. I dati forniti sono a Sua disposizione per l'eventuale cancellazione nonché qualsiasi correzione o modifica relativa al loro utilizzo inviando una mail a [aice@unione.milano.it](mailto:aice@unione.milano.it)

Per maggiori informazioni sull'Informativa Privacy Aice: [www.aicebiz.com/it/associazioni/categoria/aice/it/policy/privacy\\_ns](http://www.aicebiz.com/it/associazioni/categoria/aice/it/policy/privacy_ns)

Con riferimento alla comunicazione fornitami, dichiaro di aver letto l'Informativa e acconsento al trattamento dei miei dati personali.

Data \_\_\_\_\_

Firma \_\_\_\_\_



## CORSI DI FORMAZIONE GRATUITI PER LE AZIENDE ASSOCIATE CATALOGO CORSI AICE - EBITER 2019

Aice, Attraverso la Scuola Superiore CTSP, organizza una serie di corsi di formazione, riservati ai dipendenti delle aziende associate con sede operativa nella Provincia di Milano e Monza Brianza, finanziati dal fondo EBITER Milano—Ente bilaterale per lo sviluppo dell'occupazione delle professionalità e della tutela sociale nel settore Terziario della Provincia di Milano.



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

### CONTABILITA'

#### **CONTABILITA' AZIENDALE – CORSO BASE - 24 ORE dalle 9.00 alle 18.00**

**Data: martedì 2-9-16 Aprile 2019**

Docente: Paola Costa

Obiettivi: L'esatta e completa rilevazione dei fatti di gestione aziendale è fondamentale ai fini della corretta redazione del bilancio.

Il corso si propone di fornire un supporto teorico e pratico agli addetti alla tenuta della contabilità aziendale, attraverso l'approfondimento delle conoscenze di base e una migliore comprensione delle problematiche fiscali ed amministrative concernenti gli obblighi contabili.

I contenuti teorici del corso verranno supportati dall'esame di casi pratici ed esercitazioni in aula.

#### **CONTABILITA' AZIENDALE – CORSO AVANZATO - 24 ORE dalle 9.00 alle 18.00**

**Data: martedì 12-19-26 Novembre 2019**

Docente: Paola Costa

Obiettivi: L'esatta e completa rilevazione dei fatti di gestione aziendale è fondamentale ai fini della corretta redazione del bilancio.

Il corso si propone di fornire un supporto teorico e pratico agli addetti alla tenuta della contabilità aziendale, attraverso l'approfondimento delle conoscenze di base e una migliore comprensione delle problematiche fiscali ed amministrative concernenti gli obblighi contabili.

I contenuti teorici del corso verranno supportati dall'esame di casi pratici ed esercitazioni in aula.

## INFORMATICA

### **EXCEL BASE - 16 ORE dalle 9.00 alle 18.00**

**Data: lunedì 6-13 Maggio 2019**

Docente: Stefano Carelli

Obiettivi: La conoscenza del foglio di calcolo Excel è necessaria per chi si trova a organizzare dati ed elenchi. Obiettivo di questo corso è fornire ai partecipanti le nozioni base per la gestione dei dati aziendali utilizzando costanti, espressioni e funzioni di base (sia aritmetiche che logiche) e per rappresentare in forma grafica i dati contenuti nel foglio.

### **EXCEL AVANZATO - 16 ORE dalle 9.00 alle 18.00**

**Data: martedì 7-14 Maggio 2019**

Docente: Stefano Carelli

Obiettivi: La conoscenza del foglio di calcolo Excel è necessaria per chi si trova a organizzare dati ed elenchi. Obiettivo di questo corso è fornire ai partecipanti le nozioni avanzate per la gestione dei dati aziendali utilizzando costanti, espressioni e funzioni di base (sia aritmetiche che logiche) e per rappresentare in forma grafica i dati contenuti nel foglio.

### **EXCEL BASE - 16 ORE dalle 9.00 alle 18.00**

**Data: lunedì 7-14 Ottobre 2019**

Docente: Stefano Carelli

Obiettivi: La conoscenza del foglio di calcolo Excel è necessaria per chi si trova a organizzare dati ed elenchi. Obiettivo di questo corso è fornire ai partecipanti le nozioni base per la gestione dei dati aziendali utilizzando costanti, espressioni e funzioni di base (sia aritmetiche che logiche) e per rappresentare in forma grafica i dati contenuti nel foglio.

### **EXCEL AVANZATO - 16 ORE dalle 9.00 alle 18.00**

**Data: martedì 8-15 Ottobre 2019**

Docente: Stefano Carelli

Obiettivi: La conoscenza del foglio di calcolo Excel è necessaria per chi si trova a organizzare dati ed elenchi. Obiettivo di questo corso è fornire ai partecipanti le nozioni avanzate per la gestione dei dati aziendali utilizzando costanti, espressioni e funzioni di base (sia aritmetiche che logiche) e per rappresentare in forma grafica i dati contenuti nel foglio.

## LINGUA

### **LEGAL ENGLISH CRASH COURSE ON CONTRACTS – 16 ORE dalle 9.00 alle 13.00**

**Data: mercoledì 27 Marzo 2019 – mercoledì 3-10-17 Aprile 2019**

Docente: Elizabeth Knight

Obiettivi: fornire le basi per attività essenziali di decodifica, comprensione e redazione di contratti in lingua inglese, ad esempio un Contratto di Agenzia e un Contratto Internazionale di Distribuzione o Concessione di Licenze.

Pre-requisito: buona conoscenza della lingua inglese scritta e parlata

**ENGLISH – CORSO BASE – 32 ORE dalle 9.00 alle 13.00**

**Data: martedì 21-28 Maggio 2019 – martedì 4-11-18-25 Giugno 2019 – martedì 2-9 Luglio 2019**

Docente: Alice O’Keeffe

Obiettivi: Prima conoscenza delle funzioni comunicative di base. Saper interagire in semplici situazioni comunicative personali e in ambito lavorativo.

**ENGLISH INTERMEDIATE - 24 ORE dalle 9.00 alle 13.00**

**Data: martedì 17-24 Settembre 2019 – martedì 1-8-15-22 Ottobre 2019**

Docente: Alice O’Keeffe

Obiettivi: Consolidare nei partecipanti le competenze della lingua inglese per comunicare con i fornitori/clienti e i colleghi stranieri. (previsto un test di ingresso)

**BUSINESS ENGLISH - 16 ORE dalle 9.00 alle 18.00**

**Data: martedì 5-12 Novembre 2019**

Docente: Aaron Gordon

Obiettivi: Sviluppare abilità nella gestione dei contesti lavorativi dove il Business English è utilizzato; creare una solida base di strutture per migliorare la propria capacità comunicativa d’affari. Il corso intende dare gli strumenti linguistici per affrontare eventi inaspettati, domande difficili, cambiamenti di programma in situazioni dinamiche di business come riunioni, presentazioni, negoziazioni, call e video conferenze, networking, resolving. Pre-requisito: ottima conoscenza della lingua inglese.

## **IMPRESA E GESTIONE DELLE RISORSE**

**GESTIRE E MOTIVARE I COLLABORATORI - 16 ORE dalle 9.00 alle 18.00**

**Data: martedì 19-26 Marzo 2019**

Docente: Carlo Tagliabue

Obiettivi: Nelle organizzazioni moderne il rapporto capo-collaboratore non è più basato sul controllo, bensì assume una dimensione relazionale più complessa nella quale elemento fondamentale divengono la condivisione degli obiettivi e il coinvolgimento di tutto il gruppo nel perseguimento del risultato. In questo corso verranno illustrati alcuni strumenti operativi utili a migliorare le relazioni e sviluppare il potenziale dei propri collaboratori.

**DALLA TRATTATIVA ALLA RIUSCITA DEL NEGOZIATO: L’INTELLIGENZA EMOTIVA**

**- 16 ORE dalle 9.00 alle 18.00**

**Data: martedì 3-10 Dicembre 2019**

Docente: Simona Gandini

Obiettivi: Comprendere ed identificare i nostri schemi (pattern), ovvero i nostri sentimenti o reazioni abituali di fronte a determinate situazioni, ci permette di anticipare, aggirare ed evitare reazioni impulsive. In questo modo, siamo in grado di sviluppare scelte consapevoli sul comportamento da attivare e di non compromettere la relazione con chi ci sta attorno.

**SCHEDA DI ISCRIZIONE**

da rispedire **entro e non oltre il 18/02/2019** a: [aice@unione.milano.it](mailto:aice@unione.milano.it); fax: 027750329

TITOLO CORSO			
COGNOME		NOME	
DATA di nascita	COMUNE di nascita	PROVINCIA di nascita	STATO di nascita
Codice Fiscale: .....			
Tel. ....			
e-mail .....			
DATI AZIENDA			
Ragione sociale: .....			
Indirizzo: .....			
Codice Fiscale: .....			
Partita IVA: .....			
Referente aziendale per il corso: .....			
<small>(NOMINATIVO, NUMERO DI TELEFONO E INDIRIZZO E-MAIL)</small>			
.....			

(^) Informativa. Ai sensi dell'Art. 13 del Regolamento (UE) 2016/679 recante disposizioni a tutela delle persone e di altri soggetti rispetto al trattamento di dati personali si informa che i dati raccolti in questo documento vengono inseriti nella banca dati dell'Ebiter Milano, della Scuola Superiore del Commercio del Turismo dei Servizi e delle Professioni e dell'Aice. Responsabile del trattamento dei dati è Ebiter Milano Corso Buenos Aires 77 - 20124 Milano.

Letta l'informativa di cui sopra acconsento all'utilizzo dei dati nelle modalità e con gli scopi sopra indicati.

FIRMA DEL PARTECIPANTE

TIMBRO E FIRMA DELL'AZIENDA

.....

.....



Scuola  
Superiore  
del Commercio  
del Turismo  
dei Servizi  
e delle Professioni



## **AICE PARTECIPA AL CHINA INTERNATIONAL IMPORT EXPO - La prima fiera dedicata all'import del mercato cinese**

La prima edizione della CHINA INTERNATIONAL IMPORT EXPO, più che fiera campionaria un vero e proprio expo dei prodotti stranieri esportabili in Cina, è stata, stando ai soli numeri, un successo.

Oltre 130 paesi rappresentati, un milione di visitatori professionali presenti, 8 padiglioni per 230.000 metri quadri di superficie espositiva, con spazi già prenotati largamente in anticipo rispetto alla data di chiusura delle adesioni.



L'evento internazionale si è tenuto dal 5 al 10 Novembre 2018 a Shanghai e ha letteralmente paralizzato per diversi giorni la città più dinamica della Cina, visto anche l'enorme numero di Capi di Stato e Ministri che hanno partecipato.

L'evento voluto fortemente a livello governativo dal Presidente Xi Jinping ha attratto in modo massiccio i businessmen mondiali per presentarsi alle loro controparti cinesi. E poco importano le difficoltà dovute al fatto che si trattasse di una prima edizione (che aveva registrato il tutto esaurito già da maggio), la burocrazia alla quale chi non è cinese non è abituato e i controlli massicci in fiera e in tutte le zone della città, i risultati sono stati più importanti dei problemi riscontrati.

AICE, insieme a Fondazione Italia Cina e Camera di Commercio Italo Cinese, è stata fra le prime organizzazioni a promuovere sin da inizio anno la presenza delle aziende italiane, registrando alla fine una presenza di circa venti espositori (in diversi settori, dal food al tech, dai servizi alla gioielleria) ed una Regione che presentava le eccellenze enogastronomiche del territorio.

Oltre alla nostra presenza, l'Italia era rappresentata ufficialmente a livello paese in cinque padiglioni tramite ITA – Italian Trade Agency (in collaborazione con altre associazioni come Confindustria) con una presenza istituzionale e non a fini commerciali, che avrebbe potuto essere molto più incisiva.

Dati i riscontri delle aziende che presenti e all'alto numero di richieste di partecipazione non evase per mancanza di spazi, AICE, Fondazione Italia Cina e Camera di Commercio Italo Cinese, parteciperanno anche alla seconda edizione della CIIE e a questo proposito, vi consigliamo di manifestarci eventuali richieste di interesse sin da ora.

Le aziende interessate possono chiedere maggiori informazioni al Dr Pierantonio Cantoni (pierantonio.cantoni@unione.milano.it; tel 027750320).







## Nasce Conf-commercio estero, per internazionalizzare le imprese

---

**27/11/2018 - Con un mercato interno ancora in sofferenza, anche le piccole e medie imprese per resistere e crescere devono puntare all'estero, ma più la realtà è piccola e più è difficile muoversi in questo mercato.**



Dalla Confcommercio di Pesaro e Urbino è nata Conf-commercio Estero Pesaro e Urbino/Marche Nord per aiutare gli associati a confrontarsi con i mercati fuori dall'Italia.

“Questa idea diventa oggi una realtà ma era da tempo nelle nostre intenzioni – spiega il direttore di Confcommercio di Pesaro e Urbino Amerigo Varotti – e nasce anzitutto perché il mercato interno è ancora in crisi e le aziende che si sostengono solo su quello rischiano la chiusura, poi perché con la chiusura della Camera di Commercio provinciale, viene anche meno l'azienda Aspin 2000 che mirava proprio ad aprire i mercati esteri alle realtà locali. Non fraintendiamo, siamo ovviamente pronti a collaborare con la nuova Camera di Commercio regionale, ma questa nostra realtà interna aiuterà da subito quelle aziende nei confronti di questi mercati”.

L'esperienza di Confcommercio con l'estero inoltre è di lunga data, il tour operator Riviera Incoming sul fronte turistico lavora quotidianamente in questo settore ma il mercato con paesi quali Russia, Paesi Arabi, Cina (qui la Confcommercio ha uno spazio all'interno di Casa Marche) o i tradizionali partner occidentali sono fondamentali anche per imprese medie o piccole di settori come ad esempio l'agroalimentare e non solo mobile o meccanica.

Fondamentale nella nascita di questa nuova realtà interna alla Confcommercio la consulenza e collaborazione di Aice, l'Associazione italiana di Commercio estero aderente a Confcommercio, che affianca le imprese nei processi di internazionalizzazione.



“Offriamo servizi alle imprese per l’import e l’export – spiega David Doninotti segretario generale di Aice – ovvero facciamo formazione, informazione, consulenza e tuteliamo gli interessi degli associati. Inoltre forniamo convenzione, finanziamenti e promozione dei prodotti di realtà locali nei mercati internazionali. Questi servizi sono anche molto personalizzati a seconda dell’imprenditore che abbiamo davanti”.

Invitato alla conferenza stampa di presentazione di Confcommercio Estero Pesaro e Urbino anche Fabio Musso insegnante di marketing internazionale all’Università di Urbino. Tutti coloro che vogliono maggiori dettagli su questa nuova realtà possono rivolgersi alla sede tradizionale della Confcommercio in Strada delle Marche 58.

**Fonte: Vivere Pesaro - Quotidiano Online**



## **ASSISTENZA ALLE IMPRESE ASSOCIATE PER L'ACCESSO AI MERCATI ESTERI: IL SERVIZIO DI RICERCA PARTNER**

Aice svolge un ruolo attivo nel favorire i contatti tra le imprese associate e potenziali partner esteri di qualunque natura (clienti, fornitori, distributori, grossisti, agenti, partner industriali).

Creare nuove opportunità di business per le aziende associate è, infatti, uno dei principali obiettivi di Aice .

Aice propone un servizio di ricerca di partner esteri articolato su tre livelli:

- elenco verificato di nominativi
- elenco verificato di nominativi + primo contatto da parte di Aice
- ricerca + organizzazione di incontri d'affari in loco

### **1) RICERCA E SELEZIONE DI POTENZIALI PARTNER ESTERI CON ELENCO VERIFICATO DI NOMINATIVI**

Aice ricerca e seleziona potenziali partner esteri sulla base degli input ricevuti dall'azienda.

Il risultato della ricerca è un report contenente un elenco di aziende potenziali partner, che rispondono il più possibile alle indicazioni forniteci. I dati inseriti in elenco (ragione sociale, indirizzo, persona di contatto, email, sito web, etc) sono verificati nella loro correttezza.

Non viene, invece, verificato l'interesse dell'azienda estera ad entrare in contatto con l'azienda italiana.

Le informazioni sono reperite attraverso l'ampia rete di contatti e collaborazioni attivate dalla nostra Associazione. Il vantaggio, rispetto ad altri elenchi reperibili sul mercato (spesso a pagamento) è che i dati messi a disposizione provengono da molteplici fonti.

Il servizio è gratuito per le aziende associate e tendenzialmente copre tutti i Paesi.

I tempi di evasione delle ricerche dipendono dal carico di richieste ricevute e dalle difficoltà nel reperire informazioni in alcuni Paesi particolari.

### **2) ELENCO VERIFICATO DI NOMINATIVI + PRIMO CONTATTO DA PARTE DI AICE**

Su richiesta dell'azienda Aice può effettuare un primo contatto a distanza (cioè dai propri uffici con un'azione di mailing) con i potenziali partner esteri selezionati per verificare un eventuale interesse verso le controparti italiane.

Il servizio è gratuito per le aziende associate.

I tempi di evasione sono più lunghi rispetto al primo livello di ricerca e un contatto a distanza non può sempre avere lo stesso effetto di un contatto in loco.

### **3) RICERCA PARTNER + ORGANIZZAZIONE DI INCONTRI D'AFFARI IN LOCO**

Grazie alla propria rete di uffici e contatti ubicata nei principali Paesi esteri, Aice è in grado di offrire, oltre al servizio di ricerca partner, anche l'organizzazione di incontri d'affari nel Paese prescelto.

E' il livello di servizio più completo, ma non è gratuito, poiché prevede la copertura dei costi da parte dell'azienda italiana per i servizi svolti in loco da risorse umane esterne all'Associazione (azioni di telemarketing, visite aziendali presso i potenziali partner, organizzazione agenda personalizzata di incontri d'affari con operatori locali, assistenza di personale qualificato in loco durante la missione, servizio di interpretariato dedicato per gli incontri d'affari e prenotazioni hotel).

Questo servizio è attualmente operativo in tutti i Paesi dell'Unione Europea e nei Paesi di più elevato interesse commerciale, come Cina, Argentina, Russia, Singapore, Thailandia e Vietnam.

Per maggiori informazioni le aziende interessate possono contattare la Segreteria Aice,  
Dott. Pierantonio Cantoni (Tel. 027750320/1, Fax: 027750329,  
E-mail: [pierantonio.cantoni@unione.milano.it](mailto:pierantonio.cantoni@unione.milano.it)).



## Help Desk Smart Working: incontri personalizzati con le imprese

**Giovedì, 13 Dicembre 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 Giovedì 13 Dicembre 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](mailto:aice@unione.milano.it).



## Convenzioni Unione Confcommercio a disposizione dei Soci Aice

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

### CONVENZIONE CON BEATRICE VIANELLO— ASSOCIATE CERTIFIED COACH



Beatrice Vianello, Associate Certified Coach, membro di **International Coach Federation**, attenendosi al Codice etico ICF, secondo i più alti standard etici e professionali, offre **percorsi di Business Coaching – individuali o per team – rivolti a: Titolari, Soci, Project Manager e Staff di piccole-medie Imprese, Liberi professionisti e Studi professionali, Artigiani, Commercianti, Start-up.**

Il **Coaching** è un'attività professionale che si sviluppa attraverso una relazione tra un coach ed un cliente, detto coachee, in cui il coach supporta il coachee a fare chiarezza su obiettivi di carattere personale e/o professionale, rispetto ai quali vengono individuate delle azioni efficaci per rag-

giungerli. Il suo approccio unico distingue da consulenza, formazione, counseling e altre forme di supporto professionale.

**Il Coaching è un attivatore di processi di consapevolezza riguardo a scelte, decisioni, azioni, conseguenze e ricadute delle azioni.** Lavorando a fondo su consapevolezza, potenzialità e risorse personali, i cambiamenti che ne derivano sono radicali e duraturi. Il Coaching è un acceleratore di processi: il supporto di un coach permette ai clienti di avanzare nel proprio percorso e raggiungere i propri obiettivi, in maniera più rapida di quanto potrebbero fare autonomamente.

**Vantaggi e benefici del coaching** per la persona, e di riflesso per le organizzazioni, tra i quali: Migliorare le relazioni e il clima aziendale, incidendo sui comportamenti organizzativi; Sviluppare la cultura organizzativa, creando valore aggiunto; Migliorare la comunicazione, la condivisione di criteri operativi e procedure; Dare alle aziende più possibilità di mantenere nel tempo le persone, attivando con il coaching processi di miglioramento delle competenze individuali e delle performance manageriali; Passare dalle riunioni ai team efficienti; Rendere le organizzazioni più adattive e flessibili; Permettere quindi di al-

lungare la vita media delle organizzazioni stesse.

**Potenziali tematiche di Business Coaching:** Miglioramento di processi organizzativi e gestionali; Condivisione di procedure e di criteri operativi; Sviluppo efficace della Leadership e di altre soft-skills; Decisioni e scelte strategiche; Rapporti e criticità tra titolare/fondatore – soci – dipendenti - collaboratori; Passaggio generazionale; Work-life balance; Ruoli e mansioni: consapevolezza, miglioramento e crescita; Interfaccia e coordinamento tra aree / uffici / reparti; Comunicazione efficace; Affronto di ristrutturazioni aziendali e di altre transizioni; **START-UP:** supporto allo sviluppo dell'idea imprenditoriale.

I percorsi durano in media pochi mesi, con sessioni della durata di 1 ora e ½, di norma presso la sede lavorativa del Cliente/Coachee. Per coaching individuale, le sessioni possono essere anche via skype.

**Vantaggi per i soci: sconto riservato ed esclusivo del 20% sui prezzi di listino.**

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



## Misery Index Confcommercio una valutazione macroeconomica del disagio sociale

- A ottobre l'indice di disagio sociale rimane stabile a 17,8
- La disoccupazione estesa si attesta al 12,9% (+0,2 su settembre)
- I prezzi dei beni e servizi ad alta frequenza d'acquisto aumentano del 2,0% (+2,3% a settembre)

Il MIC di ottobre si è attestato su un valore stimato di 17,8 punti, stabile rispetto a settembre. Il dato dell'ultimo mese è sintesi di un peggioramento della disoccupazione e di un ulteriore ridimensionamento della dinamica dei prezzi dei beni e servizi ad alta frequenza d'acquisto. La sostanziale stabilità registrata dall'indicatore nell'ultimo trimestre si inserisce in un contesto in cui l'economia italiana è tornata a registrare, dopo oltre quattro anni, un ridimensionamento seppure modesto. Situazione che potrebbe determinare, già nei prossimi mesi, un peggioramento delle dinamiche occupazionali e reddituali con un conseguente ampliamento dell'area del disagio sociale.

Ad ottobre il tasso di disoccupazione ufficiale si è attestato al 10,6%, in aumento di tre decimi di punto rispetto al mese precedente e in diminuzione di quattro decimi nel confronto con lo stesso mese del 2017. Il dato è sintesi di un aumento, congiunturale sia degli occupati (+9mila) e sia delle persone in cerca d'occupazione (+64mila). Su base annua si conferma la tendenza positiva dell'occupazione, +159mila unità, e la riduzione del numero di disoccupati, -118mila unità.

A completare il quadro si sottolinea come, anche ad ottobre, le ore autorizzate di CIG2 abbiano mostrato, nel confronto annuo, una riduzione particolarmente ampia (-47,2%) che, in presenza di una contrazione di minore entità delle ore effettivamente utilizzate, ha comportato un piccolo aumento, in termini congiunturali, delle ore di CIG effettivamente utilizzate destagionalizzate e ricondotte a ULA. Dal lato degli scoraggiati<sup>3</sup> rispetto nel mese di ottobre si è registrata una contenuta riduzione sia in termini congiunturali, sia tendenziali. Il combinarsi di queste dinamiche ha portato a un aumento del tasso di disoccupazione esteso di due decimi di punto su base mensile, e ad una flessione di sei decimi nel confronto annuo (tab. 1).

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

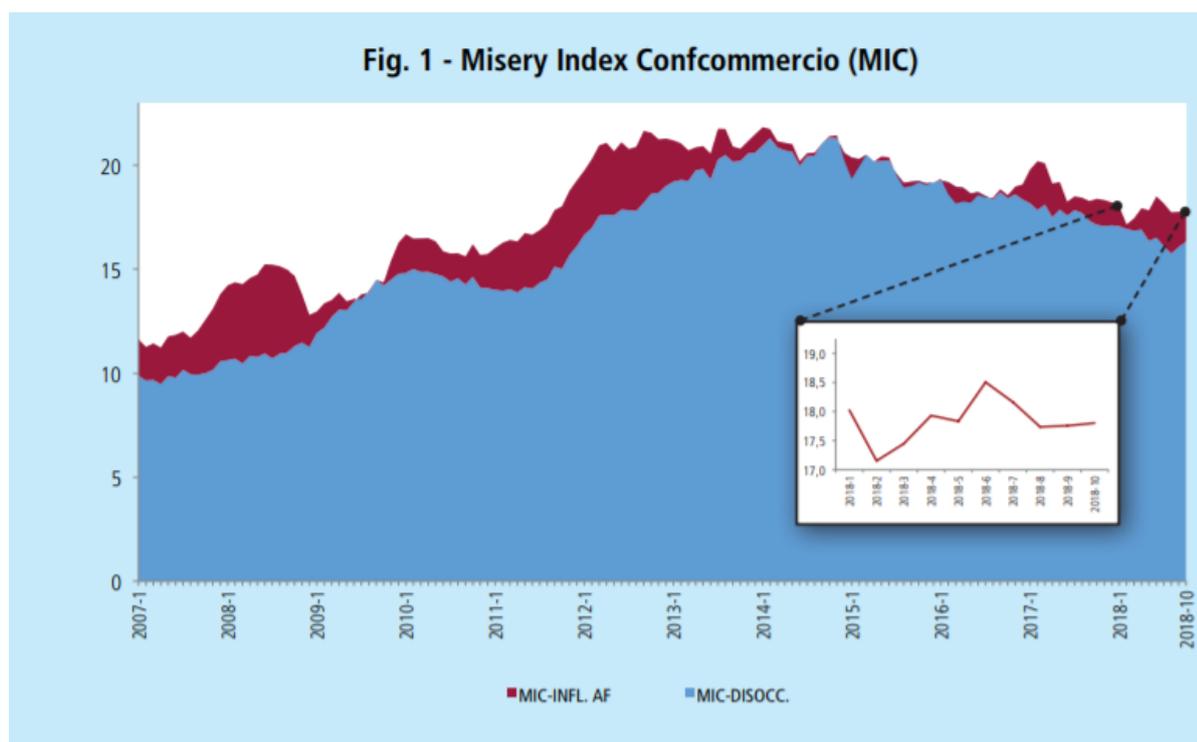
anno	disoccupazione ufficiale (%)	disoccupazione estesa (%) *	Δ% prezzi-alta frequenza di acquisto	MIC*
2007	6,1	7,9	2,9	12,1
2013	12,1	15,7	1,6	21,1
2014	12,6	16,4	0,3	21,0
2015	11,9	15,6	-0,2	19,6
2016	11,7	14,8	-0,1	18,6
2017	11,3	13,9	1,7	18,9
2018-II trim	10,7	13,1	2,0	18,1
2018-III trim	10,3	12,6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

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

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

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

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



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

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

**Fonte: Ufficio Studi Confcommercio**



## 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.

### CONFCOMMERCIO CARD

Confcommercio-Imprese per l'Italia ha sviluppato una carta di credito estremamente vantaggiosa, riservata esclusivamente a tutti gli Associati.

La carta è la naturale evoluzione della tessera associativa, di cui riporta il codice sul retro.

La carta/tessera risponde anche all'esigenza di dare all'Associato una tessera più "ricca", da tenere sempre nel portafoglio e da tirar fuori e mostrare con orgoglio e senso di appartenenza.

Naturalmente, l'esistenza della carta non cancella la tessera associativa plastificata, per quei

soci che aderiranno all'iniziativa.

La Confcommercio Card è disponibile su tutto il territorio nazionale e tutti gli Associati possono richiederla presso la propria

Associazione, con attivazione gratuita e con canone annuo pari a 30 €.

I privilegi della tua tessera socio, la comodità di una carta di credito

- ⇒ Tessera Associativa e carta di credito in un'unica Card.
- ⇒ Addebitabile su qualsiasi banca.
- ⇒ Disponibilità flessibile a partire da 1.600 euro al mese.
- ⇒ Addebito mensile dopo 35 giorni dall'invio della lettera di addebito con un risparmio medio di 50 giorni di valuta.
- ⇒ Zero commissioni per

- ⇒ rifornimento carburante.
- ⇒ Commissioni di prelievo contante dimezzate.
- ⇒ Pacchetto assicurativo dedicato.
- ⇒ Realizzata da Deutsche Bank, utilizzabile negli esercizi commerciali che espongono il marchio MasterCard: oltre 32 milioni in tutto il mondo.
- ⇒ In esclusiva per le imprese associate.
- ⇒ Valida per accedere a sconti e convenzioni del Sistema Confcommercio.

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





## PARTECIPAZIONE COLLETTIVA ALLA FIERA SEOUL FOOD & HOTEL 2019

---



L'ICE - Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane, organizza la partecipazione collettiva italiana alla Fiera SEOUL FOOD & HOTEL che si terrà a **Seoul dal 21 al 24 maggio 2019**.

### Perchè partecipare

Seoul Food & Hotel rappresenta l'evento fieristico più importante in Corea dedicato agli operatori del settore, appuntamento irrinunciabile per tutte le aziende, sia quelle già presenti sul mercato locale, che per quelle che hanno intenzione di entrarvi.

La Corea, primo paese al mondo ad aver stipulato un FTA sia con gli USA che con l'Unione Europea, negli ultimi dieci anni ha formato accordi di libero scambio con 57 paesi, fra cui 48 già ratificati: si stima un conseguente abbassamento dei prezzi al consumo di prodotti europei come vino, whisky e formaggi del 12-13% rispetto a quelli attuali. Il vino è stato uno dei primi prodotti per cui è stata immediatamente eliminato il dazio, precedentemente del 15%.

Ne conseguono, pertanto, elevate opportunità di business per le aziende del settore agroalimentare e dei vini.

La Corea è un mercato che continua a crescere: nel 2017 le importazioni sono aumentate del 17,8% per un totale di 478,47 mld USD, mentre, nel primo semestre 2018 sono cresciute del +13,2% per un valore di 265,21 mld USD.

Il primo semestre 2018 conferma una bilancia in positivo per l'Italia, con le importazioni coreane dal nostro paese pari a 3,14 mld USD con una crescita di +15,8% (gen - giu 2018).

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



## FDA Completes Review of Qualified Health Claim Petition for Oleic Acid and the Risk of Coronary Heart Disease

---

The U.S. Food and Drug Administration (FDA) has determined that there is credible evidence to support a qualified health claim that consuming oleic acid in edible oils, such as olive oil, sunflower oil, or canola oil, may reduce the risk of coronary heart disease. After conducting a systematic review of the available scientific evidence, the FDA now intends to exercise enforcement discretion over the use of two qualified health claims characterizing the relationship between consumption of oleic acid in edible oils (containing at least 70% of oleic acid per serving) and reduced risk of coronary heart disease. Oleic acid is a monounsaturated fat which, when substituted for fats and oils higher in saturated fat, may reduce the risk of coronary heart disease.

The FDA intends to exercise enforcement discretion for the following qualified health claims:

“Supportive but not conclusive scientific evidence suggests that daily consumption of about 1½ tablespoons (20 grams) of oils containing high levels of oleic acid, when replaced for fats and oils higher in saturated fat, may reduce the risk of coronary heart disease. To achieve this possible benefit, oleic acid-containing oils should not increase the total number of calories you eat in a day. One serving of [x] oil provides [x] grams of oleic acid (which is [x] grams of monounsaturated fatty acid).”

“Supportive but not conclusive scientific evidence suggests that daily consumption of about 1½ tablespoons (20 grams) of oils containing high levels of oleic acid, may reduce the risk of coronary heart disease. To achieve this possible benefit, oleic acid-containing oils should replace fats and oils higher in saturated fat and not increase the total number of calories you eat in a day. One serving of [x] oil provides [x] grams of oleic acid (which is [x] grams of monounsaturated fatty acid).”

The qualified health claims respond to a petition filed by Corbion Biotech, Inc. Qualified health claims are supported by credible scientific evidence, but do not meet the more rigorous “significant scientific agreement” standard required for an authorized FDA health claim. As such, they must be accompanied by a disclaimer or other qualifying language so that the level of scientific evidence supporting the claim is accurately communicated. The FDA’s intent to exercise enforcement discretion for the use of the qualified health claims means that the agency does not intend to object to its use, as long as the products bearing the claim are consistent with the factors FDA stated in the Letter of Enforcement Discretion that responds to the petition.

Oleic acid can be found naturally in numerous food sources, including edible oils, meat (such as beef, chicken, and pork), cheese, nuts, sunflower seeds, eggs, pasta, milk, olives, and avocados. Corbion Biotech’s petition identified the following edible oils that contain at least 70% of oleic acid per serving: 1) high oleic sunflower oil, 2) high oleic safflower oil, 3) high oleic canola oil, 4) olive oil, and 5) high oleic algal oil.

**Fonte: US Food & Drug Administration**



## Commission welcomes agreement on foreign investment screening framework

---

**The European Parliament, the Council and the Commission reached a political agreement on an EU framework for screening foreign direct investment.**

The package agreed will ensure that the EU and its Member States are equipped to protect their essential interests while remaining one of the most open investment regimes in the world.

President of the European Commission, Jean-Claude **Juncker** said: *"Europe must always defend its strategic interests and that is precisely what this new framework will help us to do. This is what I mean when I say that we are not naïve free traders. We need scrutiny over purchases by foreign companies that target Europe's strategic assets. I commend the European Parliament and the EU governments for reaching this agreement in such a swift manner."*

Commissioner for Trade Cecilia **Malmström** said: *"This is an important milestone in the process we initiated only a year ago to protect critical technology and infrastructure in Europe. It shows the willingness of Europe to deliver on a strong demand from our citizens and stakeholders. In an increasingly interconnected and interdependent world, we need means to protect our collective security while keeping Europe open for business. I count on the European Parliament and Member States to swiftly approve the investment screening mechanisms agreed today."*

Openness to foreign direct investment is enshrined in the EU Treaties. Foreign direct investment fuels economic growth, innovation and employment. However, in some cases foreign investors might seek to acquire strategic assets that allow them to control or influence European enterprises the activities of which are critical for the security and public order in the EU and in its Member States.

Main features of the new European framework for screening of foreign direct investment:

- creates a cooperation mechanism where Member States and the Commission will be able to exchange information and raise specific concerns.
- allows the Commission to issue opinions in cases concerning several Member States, or when an investment could affect a project or programme of interest to the whole EU, such as Horizon 2020 or Galileo.
- encourages international cooperation on investment screening policies, including sharing experience, best practices and information regarding investment trends.
- reaffirms that national security interests are the responsibility of Member States; it will not affect the Member States' ability to maintain their existing review mechanisms, to adopt new ones or to remain without such national mechanisms (currently 14 Member States have such mechanisms in place).
- Member States keep the last word whether a specific operation should be allowed or not in their territory.

- takes into account the need to operate under short business-friendly deadlines and strong confidentiality requirements.

The proposal to set up a European framework for screening foreign direct investment into the European Union is part of the Commission's effort to deliver on a Europe that protects its companies, workers and citizens.

### **Background and next steps**

On 14 September 2017 the Commission proposed a framework for screening foreign direct investments as part of the trade package in President Juncker's State of the Union speech. It entered three-way talks with the European Parliament and the Council on 10 July 2018 and today's outcome closes this process. The two co-legislators have now to confirm this agreement and give the final greenlight to the proposal so that it can enter into force.

In parallel to this proposal, the Commission is completing a detailed analysis of the foreign direct investment flows into the EU and has set up a coordination group with Member States to help identify joint strategic concerns and solutions in the area of foreign direct investment.

**Fonte: Commissione Europea**



## Digital Marketing Essentials for China – Guida EU SME Centre



**Guida:  
EU SME Centre**

**Costo:  
50€**

To bridge the gap between EU SMEs and the digital landscape of China, we present this guideline on Digital Marketing Essentials. In order to compete with local and large foreign companies, European companies need to fully understand China's digital landscape and its users. It is only when EU SMEs understand this that they can gain serious ground in China's fast moving economy.

Worldwide we perceive the benefits of big data for companies, in China this is no different. However, China made its transition to the mobile digital landscape much faster than elsewhere and companies reap the benefits by looking at user data, including geolocation, gender and even zodiac sign. Unfortunately, EU SMEs often lack the resources to make full use of what China's digital landscape can offer.

This guideline provides a clear estimate of the costs of a marketing campaign in China but also aims to answer questions such as "How does the digital landscape look in China? What is the benefit of Key Opinion Leaders? And how do I reap the benefits of the available data tools?"

We help you to navigate through China's digital landscape, with an overview of the most used applications and platforms. Moreover, this guideline explains how to gather knowledge from and on your (potential) customers and how the Chinese consumer walks through the steps from initial thought to eventual purchase. Lastly, it provides an overview of local social media agencies and where to find the Key Opinion Leaders that can make your business grow.

As the Centre assists EU SMEs to enter the Chinese market, we believe this guideline on Digital Marketing Essentials provides the missing link between EU SMEs and China's digital landscape, its wide range of apps and the astonishing ways in which these are used for reaching, gaining and retaining your customers.

With limited resources, this guideline provides you with the necessary insights to not only enter but also gain from the digital landscape in China.

## **Key Contents**

### **Understanding the Chinese Customer and the Online Marketplace Who Am I Talking to and What Do They Look Like?**

Demographics; The Heterogeneous Market; Chinese Culture and Business Mind-set; Looking at the Future: The Millennials

### **What are the Digital Trends and How Do They Affect Me?**

Mobile First; E-commerce Boom; Rise of Social Networks; Online Payment; Use of QR-codes

### **How Does the Digital Landscape in China Look Like? How is It Different From Europe?**

Social Media and Messaging: WeChat; Microblogging: Weibo; Video: Youku-Tudou, iQiyi, Tencent; Live Streaming: Meipai, Douyu, Yingke; Community Forum/Q&A Platforms: Zhihu, Douban; Search Engine Marketing; Social Networks: QQ, Renren

### **Essential Tools for Digital Marketing in China How to Succeed in Each Phase of the Purchasing Process?**

Exposure Phase; Active Information Search; Evaluate; Purchase Phase; Post-Purchase Phase; Loyalty

### **How to Adapt to the Chinese Context?**

Business and Legal; Chinese Market and its Users – Market Entry Planning; Chinese Name Adaptation; Chinese Design Adaptation; Chinese Marketing and Communications

### **How to Use The Power Of New Data?**

New Data for Campaign Tracking and Optimization; New Data for Customer and Market Insights

### **Cost Estimation for a Digital Marketing Campaign in China**

## **Annexes**

- Find a Local Partner in Digital Marketing: Social Media Marketing Agencies in China
- Chinese KOLs and Agencies and Platforms

Relevant Websites



## Uno studio rivela: 36 milioni di posti lavoro in tutta l'UE grazie al commercio

Il 27 Novembre la Commissione europea ha pubblicato due nuovi studi che mettono in evidenza l'importanza crescente delle esportazioni per l'occupazione in Europa, e non solo.

Le esportazioni dell'UE verso il resto del mondo sono più importanti che mai. Da esse dipendono 36 milioni di posti di lavoro in Europa, ben due terzi in più rispetto al 2000 e 14 milioni di questi posti sono occupati da donne. Inoltre le esportazioni dell'UE verso il resto del mondo generano 2 300 miliardi di € di valore aggiunto nell'UE.

Dall'insediamento dell'attuale Commissione nel 2014, il numero dei posti di lavoro sostenuti dall'export è cresciuto di 3,5 milioni di unità. Si tratta di impieghi che, in media, sono retribuiti il 12% in più rispetto a quelli negli altri settori dell'economia.

Cecilia **Malmström**, Commissaria per il Commercio, ha dichiarato: "*Questo studio indica in modo inequivocabile che gli scambi commerciali sono sinonimo di occupazione. Le esportazioni dell'UE nel mondo contribuiscono al sostentamento di un elevato e crescente numero di cittadini in ogni angolo del continente. Quasi il 40% degli occupati nel settore degli scambi commerciali sono donne. Il commercio dell'UE sostiene tra l'altro milioni di posti di lavoro ben oltre i confini europei, anche nei paesi in via di sviluppo, a ulteriore riprova del fatto che il commercio può essere una soluzione vincente per tutti: quello che conviene a noi, conviene anche ai nostri partner nel mondo.*"

La relazione pubblicata oggi in occasione della Giornata europea della politica commerciale contiene schede informative dettagliate sui risultati per ogni Stato membro dell'UE. Sempre di più le esportazioni creano e sostengono posti di lavoro in tutta l'UE. Dal 2000 ad oggi, i livelli di crescita maggiori sono registrati in Bulgaria (+312%), Slovacchia (+213%), Portogallo (+172%), Lituania (+153%), Irlanda (+147%), Estonia (+147%) e Lettonia (+138%).

I dati pubblicati oggi mettono in evidenza le significative ricadute positive prodotte dall'export verso il resto del mondo. Quando le esportazioni in uno Stato membro vanno bene, a beneficiarne sono anche i lavoratori in altri paesi dell'UE. Infatti anche i fornitori di beni e servizi lungo la catena di approvvigionamento guadagnano quando il loro cliente finale vende il prodotto finito all'estero. Ad esempio, le esportazioni francesi nel mondo sono alla base di circa 627 000 posti di lavoro in altri Stati membri dell'UE.

Infine le esportazioni dell'UE nel mondo sostengono quasi 20 milioni di posti di lavoro al di fuori dei confini dell'Unione, dato più che raddoppiato dal 2000. Si pensi, ad esempio, che più di 1 milione di posti di lavoro negli Stati Uniti è legato alla produzione di merci e servizi statunitensi che sono poi incorporati nelle esportazioni dell'UE attraverso catene di approvvigionamento globali.

Lo studio analizza anche la questione dell'equilibrio di genere, rilevando che i posti di lavoro di quasi 14 milioni di donne nell'UE dipendono dagli scambi commerciali.

### Contesto

La Commissione europea ha individuato nella politica commerciale uno dei pilastri della strategia 2020 dell'Unione europea. Lo scenario economico globale è in rapido mutamento ed è quindi

sempre più importante comprendere appieno gli effetti dei flussi commerciali sull'occupazione. A tal fine è imperativo raccogliere informazioni e analisi esaustive, attendibili e comparabili a sostegno di politiche basate su elementi concreti.

Perseguendo quest'obiettivo, il Centro comune di ricerca della Commissione europea (JRC) e la direzione generale del Commercio della Commissione hanno collaborato alla realizzazione di questa pubblicazione, che aspira a diventare uno strumento prezioso per i ricercatori e i responsabili politici che si occupano di commercio.

Utilizzando come fonte primaria di dati la nuova banca dati World Input-Output Database per l'anno 2016, lo studio - che dà seguito alla prima edizione uscita nel 2015 - presenta una serie di indicatori che illustrano nel dettaglio il rapporto tra gli scambi commerciali e l'occupazione per l'UE nel suo complesso e per ogni singolo Stato membro. Queste informazioni sono poi state integrate con i dati sull'occupazione per età, competenze e genere. Tutti gli indicatori si riferiscono alle esportazioni dell'UE nel resto del mondo per rispecchiare la portata della politica commerciale dell'UE.

**Fonte: Commissione Europea**



## **IVA - Proroga del meccanismo del "re-verse charge" temporaneo e del meccanismo di reazione rapida alle frodi IVA - Direttiva UE 2018/1695 del 6 novembre 2018**

---

**Il sistema del "reverse charge" prevede che gli obblighi relativi all'applicazione dell'IVA debbano essere adempiuti, anziché dal cedente o dal prestatore, dal cessionario o committente, se soggetto passivo d'imposta. E' stata prorogata fino al 30 giugno 2022 (data prevista per l'entrata in vigore del regime IVA definitivo) la possibilità per gli Stati membri di applicare il meccanismo del "reverse charge" cosiddetto "temporaneo" a determinate operazioni a rischio di frodi.**

.....

Il sistema del "reverse charge" prevede che gli obblighi relativi all'applicazione dell'IVA debbano essere adempiuti, anziché dal cedente o dal prestatore, dal cessionario o committente, se soggetto passivo d'imposta.

La fattura è emessa dal cedente o prestatore senza applicazione dell'IVA ed è integrata dal cessionario o committente con l'indicazione dell'aliquota propria dell'operazione e dell'ammontare del tributo. Il cessionario o committente è tenuto a registrare tale fattura sia nel registro degli acquisti che in quello delle fatture emesse, liquidando il tributo.

In ambito interno, il "reverse charge" temporaneo è previsto dall'art. 17, comma 6, lettere b), c), d-bis), d-ter) e d-quater), D.P.R. n. 633/1972, per le seguenti operazioni: cessioni di telefoni cellulari; cessioni di console da gioco, tablet PC e laptop, nonché cessioni di dispositivi a circuito integrato, quali microprocessori e unità centrali di elaborazione, effettuate prima della loro installazione in prodotti destinati al consumatore finale; trasferimenti di quote di emissioni di gas a effetto serra definite all'art. 3 della Direttiva 2003/87/CE, trasferibili ai sensi dell'art. 12 della medesima direttiva; trasferimenti di altre unità che possono essere utilizzate dai gestori per conformarsi alla Direttiva 2003/87/CE, e di certificati relativi al gas e all'energia elettrica; cessioni di gas e di energia elettrica ad un soggetto passivo-rivenditore ai sensi dell'art. 7-bis, comma 3, lett. a), del citato D.P.R. n. 633 del 1972.

Sulla Gazzetta Ufficiale dell'Unione Europea è stata pubblicata la Direttiva UE 2018/1695 del 6 novembre 2018, che proroga fino al 30 giugno 2022 (data prevista per l'entrata in vigore del regime IVA definitivo) la possibilità per gli Stati membri di applicare il meccanismo del "reverse charge" cosiddetto "temporaneo" stabilito dall'art. 199-bis della Direttiva IVA a determinate operazioni a rischio di frodi individuate nello stesso articolo.

La direttiva entra in vigore il ventesimo giorno successivo alla pubblicazione in Gazzetta.

Nella sua attuale versione, precedente alle anzidette modifiche, il citato art. 199-bis dispone che il "reverse charge" possa essere applicato "fino al 31 dicembre 2018 e per un periodo minimo di due anni" informando, previamente, il Comitato IVA e fornendo le informazioni relative all'ambito applicativo della misura ed alle caratteristiche della frode.

La proroga è stata riconosciuta in considerazione dell'utilità di tale misura nel contrastare le frodi IVA.

Poiché attualmente, a norma del comma 8 del citato art. 17, D.P.R. n. 63371972 le suddette disposizioni si applicano alle operazioni effettuate fino al 31 dicembre 2018, per attuare, tempestivamente, le norme della nuova Direttiva sarà necessario inserire una disposizione che proroghi al 30 giugno 2022 il vigente termine ultimo in uno dei provvedimenti in corso di approvazione in sede parlamentare.

Nella medesima Direttiva 2018/1695 del 6 novembre 2018, è disposta anche la proroga, fino al 30 giugno 2022, della possibilità di applicazione del meccanismo di reazione rapida ("quick reaction mechanism"), previsto dall'art. 199-ter della Direttiva IVA.

Si tratta di un sistema che consente agli Stati membri di ottenere in breve tempo l'autorizzazione ad applicare il "reverse charge" a determinate operazioni, per una durata non superiore a nove mesi, al fine di contrastare fenomeni di "frode improvvisa e massiccia che potrebbe condurre a perdite finanziarie gravi ed irreparabili".

Condizioni essenziali per l'adozione del meccanismo di reazione rapida sono l'indicazione dell'ambito di applicazione del "reverse charge", del tipo e delle caratteristiche della frode e l'esistenza di imperativi motivi di urgenza.

Lo Stato italiano non si è finora avvalso di questa possibilità.

**Fonte: Direzione Servizi Tributarî**



## 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:** Dem Endüstriyel Makina

**Settore:** Metalli e prodotti associati

Azienda turca, con sede ad Adana, produce e vuole esportare miscelatori industriali in acciaio inossidabile tra cui mescolatori ad alta azione di taglio, triblenders, mulini a perline, miscelatori a getto, miscelatori e reattori. L'azienda ha oltre 10 anni di esperienza nel settore. I suoi principali clienti sono le industrie chimiche, farmaceutiche e alimentari. Stanno cercando partner per una cooperazione commerciale (agenti,

rivenditori e distributori) da tutto il mondo.

#### TURCHIA

**Codice azienda:** TUR/02

**Nome azienda:** Ayd Float Glass Industry

**Settore:** Industria del vetro

Azienda turca, Ayd Float Glass Industry con sede a Kayseri, fondata nel 1975, 50 dipendenti, è un'azienda

leader nella produzione di vetro float, vetro colorato, vetro decorato, vetro laminato e specchio ed è in cerca di clienti per distribuire i suoi prodotti in diverse parti del mondo.



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**  
**CONFCOMMERIO**  
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