

## IN EVIDENZA IN QUESTO NUMERO



**Editoriale**  
**Assemblea Confcommercio 2019: innovazione, infrastrutture, e riforma fiscale chiavi per la crescita** pag. 5

**Seminario**  
**Il traffico di perfezionamento attivo e passivo e altre operazioni temporanee di importazione e esportazione**  
**Martedì, 2 Luglio 2019** pag. 7

**Workshop**  
**Soluzioni innovative per la gestione dei pagamenti internazionali**  
**Martedì, 9 Luglio 2019** pag. 9

**Corso di formazione**  
**Circolazione comunitaria dei prodotti sottoposti al regime delle accise**  
**Giovedì, 11 Luglio 2019** pag. 10

**Go International -**  
**il primo Forum per l'internazionalizzazione**  
**3 Ottobre 2019** pag. 12



**SALARIO MINIMO**  
**Confcommercio: paradossale affidare il tema del salario minimo alla regolazione di legge** pag. 21



**ITALIAN WINE EMOTION 2019**  
**Praga, 6 Novembre 2019** pag. 25

**DIVENTA SPONSOR DEL PADIGLIONE ITALIA A EXPO DUBAI 2020** pag. 30



**Ostacoli agli scambi: mentre aumenta il protezionismo, l'UE continua ad aprire mercati di esportazione per le imprese europee** pag. 35

# A disposizione dei Soci Aice

---

**È a disposizione dei Soci la Guida  
“Report from the Commission to the Parliament and the Council  
on Trade and Investment Barriers”**



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:

- “Rapporto Paese Atradius—Sudamerica—Aprile 2019” (Notiz. 11 del 10 Giugno 2019)
- “Country Report India” (Notiz. 10 del 24 Maggio 2019)
- “Market Monitor—Analisi delle vendite al dettaglio dei beni durevoli di consumo non alimentari: performance e previsioni” (Notiz. 9 del 10 Maggio 2019)
- “Knowing your partners in China” (Notiz. 8 del 24 Aprile 2019)
- “Rapporto Paese Atradius—Asia, Marzo 2019” (Not. 7 del 10 Aprile 2019)

### 5 QUI AICE

Editoriale  
Assemblea Confcommercio 2019:  
innovazione, infrastrutture, e riforma  
fiscale chiavi per la crescita  
pag. 5

Seminario  
Il traffico di perfezionamento attivo e  
passivo e altre operazioni temporanee di  
importazione e esportazione  
Martedì, 2 Luglio 2019  
pag. 7

Webinar  
Personal branding e Social selling:  
l'uso di LinkedIn per l'export manager  
8 Luglio 2019  
Pag. 8

Workshop  
Soluzioni innovative per la gestione dei  
pagamenti internazionali  
Martedì, 9 Luglio 2019  
Pag. 9

Corso di formazione  
Circolazione comunitaria dei prodotti  
sottoposti al regime  
delle accise  
Giovedì, 11 Luglio 2019  
Pag. 10

Rinnovo cariche sociali Aice  
Quinquennio 2020 - 2024  
Pag. 11

Go International -  
il primo Forum per  
l'internazionalizzazione  
3 Ottobre 2019  
Pag. 13

Assemblea dei Soci ICC Italia - Rinnovati  
gli organi sociali.  
Aice rappresentata dal Segretario  
Generale Dott. David Doninotti  
Pag. 14

Convenzioni Aie a disposizione dei soci  
Pag. 15

### 16 UNIONE CTSP E DINTORNI

For.Te. - Corsi Finanziati luglio-novembre  
2019  
pag. 16

FORMAZIONE FINANZIATA  
Pubblicati i nuovi Avvisi 2019 FONDIR per  
la formazione dei Dirigenti  
pag. 17

Sportello Intrastat  
Lunedì, 8 Luglio 2019  
pag. 18

Sportello gratuito welfare aziendale  
Martedì, 9 Luglio 2019  
pag. 19

Convenzioni Unione a disposizione dei  
Soci  
pag. 20

### 21 PRIMO PIANO SULLA CONFCOMMERCIO

SALARIO MINIMO  
Confcommercio: paradossale affidare il  
tema del salario minimo alla regolazione di  
legge  
pag. 21

Misery Index Confcommercio—Giugno  
2019  
pag. 22

Convenzioni Confcommercio a  
disposizione dei Soci  
pag. 23

### 24 FIERE ED EVENTI

Belt & Road Initiative  
Milano, 5 luglio 2019  
pag. 24

ITALIAN WINE EMOTION 2019  
Praga, 6 Novembre 2019  
pag. 25

HONG KONG INTERNATIONAL WINE  
AND SPIRITS FAIR  
Hong Kong, 7-9 Novembre 2019  
pag. 26

PARTECIPAZIONE COLLETTIVA  
ITALIANA A  
ENOEXPO 2019  
Cracovia, 20—22 Novembre 2019  
pag. 28

SUDAFRICA: MOSTRA DEL VINO  
ITALIANO  
JOHANNESBURG, 22—24 NOVEMBRE  
2019  
pag. 29

DIVENTA SPONSOR DEL PADIGLIONE  
ITALIA A EXPO  
DUBAI 2020

pag. 30

## 31 NOTIZIE DAL MONDO

Oman: contesto economico-giuridico  
Parte 1

pag. 31

## 35 DALL'UNIONE EUROPEA

Ostacoli agli scambi: mentre aumenta il  
protezionismo, l'UE continua ad aprire  
mercati di esportazione per le imprese  
europee

pag. 35

EU and New Zealand complete fourth  
round of trade  
negotiations

pag. 37

## 38 IL PUNTO SULLA NORMATIVA ITALIANA

INPS—Limiti di reddito per i periodi ulteriori  
di congedo parentale e per i periodi di  
congedo per i familiari dei portatori di  
handicap

pag. 38

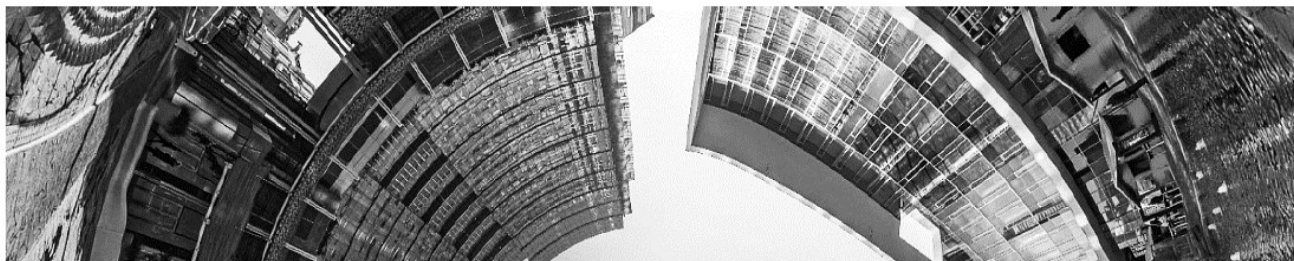
Tax free shopping – Note di variazione

pag. 39

## 40 WORLD BUSINESS

Opportunità di business per gli associati

pag. 40



# Aice

**Associazione Italiana Commercio Estero**

Italian Association of Foreign Trade







L'editoriale

## Assemblea Confcommercio 2019: innovazione, infrastrutture, e riforma fiscale chiavi per la crescita

Il 6 giugno scorso si è tenuta a Roma l'assemblea annuale di Confcommercio. Nella sua relazione il presidente di Confcommercio, Carlo Sangalli, ha sottolineato che "non basta quello che si sta facendo, la ripresa è quasi nulla e per la crescita si deve e si può fare di più". "Restano sfide strutturali che vanno vinte per imboccare un nuovo sentiero di sviluppo". Sangalli ha ribadito che in Europa c'è bisogno di un'Italia protagonista, che sappia fare proposte. Tra queste è prioritario togliere dal computo del deficit gli investimenti cofinanziati in materia di infrastrutture, di innovazione e di capitale umano; completare l'Unione bancaria con uno schema comune di garanzia dei depositi; rilanciare l'iniziativa per il varo di un'efficace web tax. Passando a commentare la situazione italiana, il Presidente di Confcommercio ha sottolineato l'importanza

di un approccio basato su realismo e saggezza, visto che la situazione economica non è certo tranquillizzante. "Non basta quello che si sta già facendo, la ripresa è quasi nulla e per la crescita si deve e si può fare di più", ha detto Sangalli, sottolineando che "restano sfide strutturali che vanno vinte per imboccare un nuovo sentiero di sviluppo". Tra queste "una maggiore produttività nei servizi, perché sono i servizi di mercato il polo attrattore di produzione ed occupazione: prima, durante e dopo la crisi. Sono le nostre imprese, le imprese del commercio, del turismo, dei servizi, della logistica e delle professioni, che negli ultimi venti anni hanno difeso l'occupazione di questo Paese". Per raggiungere l'obiettivo della crescita, Sangalli ha suggerito l'utilizzo di "due ali - innovazione e infrastrutture - e un motore, la riforma

fiscale". Bisogna dunque "puntare sul digitale", ma per le imprese rappresentate da Confcommercio ciò significa anche "un cambiamento di prospettiva della pubblica amministrazione. La digitalizzazione funziona benissimo per i controlli e per le tasse, mentre la cattiva burocrazia continua ad ingessare le imprese e ad essere un costo aggiuntivo". Passando al capitolo infrastrutture, il Presidente confederale ha esaltato il ruolo di trasporti e logistica, chiedendo "una strategia europea integrata per l'accessibilità e il completamento, senza esitazioni o fraintendimenti, del disegno delle reti prioritarie di trasporto". Infine, il "motore", la riforma fiscale, prima della quale occorre però "eliminare definitivamente gli aumenti delle aliquote Iva previsti nel prossimo biennio". Questa, ha scandito Sangalli, "non è

una battaglia della Confcommercio, per la Confcommercio. E' una battaglia della Confcommercio a beneficio di tutti i cittadini". Al di là delle assicurazioni, "siamo e restiamo preoccupati perché mi pare si cominci a respirare un clima politico e culturale di rassegnazione, come se l'aumento dell'Iva appartenesse al nostro destino e non fosse una scelta nelle nostre mani. Usciamo da questa trappola, mentale prima che contabile, noi non abbassiamo la guardia, né oggi, né domani, né mai", ha aggiunto.

Il Governo era rappresentato dal Vice Presidente del Consiglio e Ministro dello Sviluppo Economico e del Lavoro, Luigi Di Maio, il quale nel suo intervento ha subito affrontato il tema delle clausole di salvaguardia. "L'anno scorso sono venuto qui a dire che l'Iva non sarebbe aumentata e allo stesso modo dico oggi, con molta fermezza, che non aumenterà neppure nella

prossima legge di bilancio. Lo dico non come un annuncio, ma con la credibilità con la quale abbiamo affrontato altre questioni", ha dichiarato Di Maio.

Il Ministro ha poi dichiarato che "dai vincoli di bilancio UE occorre svincolare gli investimenti e anche quelli sulle reti energetiche. "L'UE ci dice che dobbiamo abbassare le tasse sul lavoro. Dobbiamo fare più investimenti e investire sulla green economy. Dai margini di bilancio svincoliamo gli investimenti in infrastrutture e nelle reti". Per Di Maio occorre investire nelle reti e nell'energia green: "iniziamo a eliminare oneri fissi che i cittadini e le imprese vedono in bolletta". "Se vogliamo difendere un tessuto produttivo come quello delle imprese italiane, costituito per il 99% da imprese con in media 15 dipendenti, dobbiamo avere un Commissario europeo nei ruoli che si occupano di imprese, commercio e industria. Dobbiamo ambire di

nuovo ad un Commissario del genere". "Non sarà semplice - ha precisato il Ministro - perché con questa procedura aperta non sarà semplice, ma l'Italia è la seconda manifattura d'Europa e pretende un Commissario che lo ricordi a tutti che la seconda forza manifatturiera d'Europa ha bisogno di regole per imprese con in media 15 dipendenti e non 150".

Resta il fatto che l'Italia oggi stia dimostrando, purtroppo, di non avere una politica di sviluppo economico e industriale di medio termine, come sarebbe invece necessario per far fronte alla debolezza del mercato interno e alle minacce che giungono dai mercati esteri, non ultima la "guerra dei dazi" innescata dagli Stati Uniti, non solo verso la Cina, ma anche verso l'Europa e i suoi partner più storici come il Messico.

**Claudio Rotti**



## Seminario

# Il traffico di perfezionamento attivo e passivo e altre operazioni temporanee di importazione e esportazione

Martedì, 2 Luglio 2019

### Il traffico di perfezionamento attivo e passivo e altre operazioni temporanee di importazione e esportazione

**Martedì 2 Luglio 2019**  
**Ore 8.45**

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

#### RELATORI:

**Dott. Massimiliano**  
**Mercurio**  
*Hermes snc*

#### La partecipazione 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 (D.ssa Raffaella Seveso)  
tel. 027750320/1

#### Per iscrizioni online

**CLICCA QUI**

Il seminario ha l'obiettivo di illustrare la gestione delle operazioni di importazione ed esportazione temporanee.

I beni si muovono attraverso i confini per diverse ragioni, anche in assenza di compravendita: partecipazione a fiere e manifestazioni, materiali professionali al seguito di tecnici, materiale inviato per lavorazione, riparazione, riattamento o modifiche, campioni commerciali, resi di merce. La ragione sottesa alla movimentazione non esenta dall'onere di presentazione della merce in dogana, occorre dunque valutare che tipologia di regime doganale utilizzare al fine di non rallentare i flussi e al contempo limitare i costi.

Il seminario affronterà le diverse tipologie di operazioni e le casistiche pratiche per gestire correttamente questo tipo di operazioni.

#### PROGRAMMA

- 8.45 Registrazione partecipanti
- 9.00 Apertura lavori
- 9.10 - Inquadramento generale e riferimenti normativi
  - La scelta tra perfezionamento e operazione definitiva
  - Vantaggi economici
  - Procedura di richiesta di ammissione al regime
  - Durata
  - Controlli e conclusione del regime di perfezionamento
- 11.00 Pausa
- 11.15 - Le spedizioni temporanee di merci da non sottoporre a lavorazioni o trasformazioni
  - Il carnet ATA
- 12.30 Quesiti e dibattito



**Webinar**  
**Personal branding e Social selling:**  
**l'uso di LinkedIn per l'export manager**  
**8 Luglio 2019**

**Digital Export Center** 

**Webinar**

**Personal branding e Social selling:**  
**l'uso di LinkedIn per l'export manager**

**Quanto è importante la presenza online di un professionista per creare valore per l'azienda?**

**8 Luglio 2019**  
**dalle 13:00 alle 14:30**

Durante il corso verranno spiegate le tecniche di personal branding e social selling attraverso l'uso di LinkedIn per sviluppare contatti professionali.

- Il personal branding: pensiamo noi stessi come dei brand. Perché usare LinkedIn per consolidare e sviluppare contatti commerciali.
- LinkedIn contro Facebook. Esempi di come (non) pensare a LinkedIn come un social network personale. Facebook ed il professionista della vendita. Il Profilo professionale ed il linguaggio da adottare: osservazione dei profili dei partecipanti e miglioramenti possibili.
- L'uso di LinkedIn all'interno di una giornata lavorativa.
- I passi da adottare nell'uso di LinkedIn per le vendite:
  - ✓ Farsi trovare. Come scrivere il Profilo per aumentare la capacità di essere trovati. Il Riepilogo e gli Endorsement.
  - ✓ Chi ha visitato il mio Profilo? Usare le informazioni per ingaggiare i contatti e svilupparli.
  - ✓ Cercare su LinkedIn. Uso della ricerca per trovare Persone, Aziende e reti di possibili contatti commerciali. Come richiedere un collegamento. I filtri di ricerca avanzati.
  - ✓ LinkedIn, una fiera. Impostare LinkedIn per essere avvisati di cambiamenti di lavoro, avanzamenti di carriera ed altre occasioni per ingaggiare i propri contatti. L'uso dei Gruppi.

**ISCRIVITI**





**Workshop**  
**Soluzioni innovative per la gestione dei pagamenti internazionali**  
**Martedì, 9 Luglio 2019**

**Soluzioni innovative per la gestione dei pagamenti internazionali**

**Martedì 9 Luglio 2019**  
**Ore 9.00**

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

**RELATORI:**

**Marco Martini**  
*Senior Manager*  
*American Express*

**Antonio Altomonte**  
*Senior Manager*  
*American Express*

**Luca Costantini**  
*Senior Specialist*  
*American Express*

**Andrea Alessandro Povero**  
*Head of Sales & CRM Western Union Business Solution*

**La partecipazione 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 iscrizioni online**

**CLICCA QUI**

Nelle operazioni commerciali con l'estero, sia in import che in export, l'aspetto del pagamento è spesso origine di incertezza a causa di ritardi e poca trasparenza delle condizioni.

**American Express Global Commercial Payments**, in collaborazione con **Western Union Business Solutions**, ha studiato una soluzione innovativa a favore delle aziende che hanno relazioni commerciali con l'estero con l'obiettivo di semplificare, velocizzare e migliorare l'intera gestione dei pagamenti internazionali.

Durante l'incontro saranno approfonditi in particolare i temi quali l'ottimizzazione delle spese aziendali, del cash flow management e dei pagamenti cross-border.

**PROGRAMMA**

9.00 Registrazione partecipanti e Welcome Coffee

9.30 Apertura lavori

9.45 **Introduzione American Express Commercial Services e ottimizzazione spese aziendali**  
*Marco Martini, Senior Manager American Express*

**Pagamenti business to business**  
*Antonio Altomonte, Senior Manager American Express*

**Pagamenti internazionali**  
*Luca Costantini, Senior Specialist American Express*  
*Andrea Alessandro Povero, Head of Sales & CRM Western Union Business Solution*

12.00 Quesiti dibattito



**Corso di formazione  
Circolazione comunitaria dei prodotti sottoposti al regime  
delle accise  
Giovedì, 11 Luglio 2019**

**Corso di formazione  
Circolazione  
comunitaria dei prodotti  
sottoposti al regime  
delle accise**

**Giovedì 11 Luglio 2019  
Ore 8.45**

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

**RELATORE:**

**Dr. Fabio Castagnetti**  
*Studio Tecnico Consulenza  
sulle Accise*

**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 Seveso  
tel. 027750320/1

**Per iscrizioni online**

**CLICCA QUI**

Il corso in oggetto, organizzato da Aice in collaborazione con la Direzione Settore Commercio Estero, si prefigge di chiarire le procedure che devono essere applicate per i prodotti alcolici e per i prodotti energetici nelle transazioni commerciali in ambito comunitario.

Si analizzeranno i documenti di accompagnamento e delle imposte previste secondo la tipologia del prodotto e, in alcuni casi, secondo la destinazione d'uso.

Le aziende interessate, sono invitate a compilare e ad inviare la scheda di partecipazione entro lunedì 8 luglio 2019.

**PROGRAMMA**

8.45 Registrazione partecipanti

9.15 Apertura lavori

9.30 Breve introduzione al mondo delle accise  
Modalità di trasferimento dei prodotti alcolici

11.00 Pausa

11.15 Circolazione comunitaria degli oli minerali e degli oli lubrificanti

12.30 Quesiti operatori

13.00 Fine lavori



## Rinnovo cariche sociali Aice Quinquennio 2020 - 2024

---

Alle Aziende Associate  
Loro Sedi

L'assemblea ordinaria elettiva dei Soci per il rinnovo delle cariche associative per il quinquennio 2020 – 2024 si terrà nel prossimo mese di novembre.

Secondo quanto stabilito dallo Statuto, l'assemblea sarà chiamata ad eleggere il Presidente, 15 dei 20 componenti del Consiglio Direttivo, 3 Proviriviri effettivi e due supplenti. Le cariche sociali hanno la durata di 5 anni.

**Le aziende interessate a presentare la candidatura di un proprio rappresentante ad una delle cariche sopra indicate sono pregate di inviare entro il 31 luglio p.v. la scheda di candidatura allegata, unitamente ad un breve profilo professionale del candidato.**

La Segreteria è a disposizione per ulteriori informazioni e chiarimenti.



Associazione Italiana Commercio Estero  
Italian Association of Foreign Trade

## ASSEMBLEA ORDINARIA ELETTIVA Aice Novembre 2019

### SCHEDA DI CANDIDATURA

(da trasmettere via e-mail [aice@unione.milano.it](mailto:aice@unione.milano.it) entro il 31 luglio 2019)

Il/La sottoscritto/a.....

nella sua qualità di.....

(Titolare, Legale Rappresentante, Amm. Delegato, Amm. Unico, Direttore Generale, Manager.....)

dell'Azienda.....

Indirizzo .....

CAP ..... Città ..... Prov. ....

Tel. .... Cell..... E-mail .....

### PRESENTA

la propria candidatura

oppure

la candidatura del/della Sig./Sig.ra.....

Ruolo ricoperto in azienda.....

### ALLA CARICA DI:

**PRESIDENTE**

**CONSIGLIERE**

**PROBOVIRO**

per il quinquennio 2020-2024.

Allega un breve profilo professionale del candidato

Data.....

Timbro e Firma .....



## Go International - il primo Forum per l'internazionalizzazione 3 Ottobre 2019



### Il primo Forum dedicato ai servizi per il supporto all'internazionalizzazione delle imprese italiane

GO INTERNATIONAL è la prima edizione di un appuntamento dedicato ai temi del commercio internazionale, con focus sulle PMI italiane, che ha l'obiettivo di **mettere in contatto la domanda e l'offerta di servizi per il supporto all'export e all'internazionalizzazione**.

#### Fornitori di servizi per l'internazionalizzazione

Si tratta di un'opportunità unica per gli operatori che offrono servizi alle imprese che vogliono espandersi sui mercati esteri: in qualità di sponsor, infatti, potrai vivere da protagonista **un evento che riunirà molti dei tuoi potenziali clienti**.

In particolare, potrai:

- **promuovere il tuo brand** presso una target selezionato di imprese interessate;
- **incontrare potenziali clienti**;
- **presentare i tuoi servizi**;
- **avviare nuove relazioni di business** fissando appuntamenti individuali con i visitatori presenti.

#### Visitatori

L'evento è aperto a tutte le aziende interessate ad intraprendere una attività sui mercati internazionali o a sviluppare la propria presenza all'estero, in termini di export, import o presenza stabile.

#### L'ingresso è gratuito.

In una sola giornata avrai la possibilità di incontrare un gruppo selezionato di aziende che potranno assisterti nella sfida dell'internazionalizzazione, oltre ad avere l'opportunità di seguire seminari e workshop tematici.

Organizzato da AICE - l'Associazione Italiana Commercio Estero che rappresenta le aziende italiane impegnate sui mercati esteri - GO INTERNATIONAL si terrà il **3 ottobre 2019 a Milano**, presso Palazzo Castiglioni, C.so Venezia 47.

**Scopri maggiori dettagli su GO INTERNATIONAL e  
su come candidarti come sponsor  
e registrarti come visitatore**

#### PER ULTERIORI INFORMAZIONI

Segreteria Organizzativa: Tel 027750320 - [aice@unione.milano.it](mailto:aice@unione.milano.it)





## Assemblea dei Soci ICC Italia - Rinnovati gli organi sociali. Aice rappresentata dal Segretario Generale Dott. David Doninotti



Lo scorso 22 maggio l'Assemblea Ordinaria di ICC Italia, riunitasi per il rinnovo delle cariche sociali, ha eletto all'unanimità il nuovo Consiglio Direttivo per il triennio 2019-2021 ed ha confermato all'unanimità Ettore Pietrabissa quale Presidente dell'Associazione. Un sentito ringraziamento da parte del Presidente Pietrabissa a tutti i Soci per la rinnovata fiducia.

**In tale contesto Aice è rappresentata dal dott. David Doninotti, Segretario Generale dell'Associazione.**

[Per maggiori informazioni](#)



## Convenzioni Aie a disposizione dei soci

---



### Convenzione Aice - New Horizons Global Partners

New Horizons Global Partners è specializzata nell'offrire supporto alle aziende che vogliono entrare nel mercato Cinese e Asiatico in generale. Le nostre soluzioni sono personalizzate per l'azienda in oggetto e hanno come fine ultimo quello di consentire l'accesso al mercato in tempi brevi, limitando i rischi e gli investimenti.

Grazie alle nostre soluzioni, le aziende possono cominciare ad operare in tempi record sul mercato Cinese con dipendenti propri, sia che abbiano un'entità locale o meno. NH Global Partner svolge infatti il ruolo di somministratore di lavoro o società ombrello in Cina e si occupa di reclutare o assumere sia talenti locali che personale inviato dall'azienda madre. Le responsabilità legali e la gestione delle buste paghe sono tutte a carico di NH mentre l'azienda madre ha il controllo totale dei dipendenti così assunti.

NH Global Partners può anche curare l'apertura di un ufficio di rappresentanza, un ufficio vendite o una società in Cina in ottemperanza con le norme locali. La nostra organizzazione gestisce la contabilità e le buste paghe della vostra entità in Asia e si assicura che sia sempre congrua con le più recenti normative locali e nazionali.

Sarà compito della nostra organizzazione offrire suggerimenti sulla formula più efficace e proficua per accedere al mercato Cinese in considerazione della tipologia della vostra azienda e del vostro settore merceologico.

#### I Nostri Servizi

- Ricerca di talenti locali e figure chiave per il tuo business in Cina e Asia
- Somministrazione di lavoro. Grazie a questa formula l'azienda può essere operativa in soli pochi giorni e a costi molto ridotti. NH assume per vostro conto e si fa carico delle responsabilità locali in materia di occupazione mentre voi mantenete il pieno controllo dei dipendenti.
- Costituzione di un'entità in Cina. NH Global Partners gestisce le pratiche per aprire uffici vendite, uffici di rappresentanza o società (WOFE) in Cina.
- Gestione contabilità e buste paga.
- Ricerche di mercato per valutare le potenzialità del tuo business in Asia.
- Pratiche per Visti

**Agli associati AICE è riservato uno sconto del 10% sulle nostre tariffe.**

#### Perché Avvalersi dei Servizi di New Horizons Global Partners

La Cina è da molti considerata un mercato difficile a causa delle barriere culturali, linguistiche e delle leggi locali in continuo cambiamento. Molto spesso però i problemi maggiori derivano da un'approccio sbagliato al mercato o a una formula d'ingresso sul mercato non adatta all'azienda in oggetto.



## For.Te. - Corsi Finanziati luglio-novembre 2019

---

Un'opportunità per le aziende aderenti al Fondo\* per **investire, a COSTO ZERO, sull'aggiornamento** e sul consolidamento delle competenze dei propri dipendenti. Il Progetto "InnovaTerritorio2", presentato da Confcommercio Milano, Lodi Monza Brianza, e attuato da Capac Politecnico del Commercio e Turismo, propone attività formative che vengono calendarizzate ogni 3/4 mesi circa. Le aziende inserite in progetto potranno far partecipare i propri dipendenti a tutti i corsi in programma senza particolari limitazioni.

I programmi dettagliati e le modalità di adesione sono sul nostro sito. Le iscrizioni devono pervenire a Capac almeno 10 giorni prima dell'avvio del corso.

- 10/10/2019 - La sicurezza in azienda - Tutti i corsi (D.L. 81/08)
- 11/07/2019 - Parlare in pubblico e rendere incisive le presentazioni di power point
- 03/10/2019 - Excel INTERMEDIO/AVANZATO
- 07/10/2019 - Business English (livello elementary)
- 07/10/2019 - Come risolvere i problemi che non sai risolvere
- 22/10/2019 - I social network e le web community: costruire/mantenere le relazioni con i clienti
- 23/10/2019 - Lavorare in team
- 30/10/2019 - Bilancio di esercizio: scritture propedeutiche alla redazione del bilancio di esercizio e report collegati
- 05/11/2019 - Excel Base
- 11/11/2019 - Imparare la leadership da un minuto
- 12/11/2019 - I social network e la gestione dei feedback negativi
- 20/11/2019 - Le emozioni: una risorsa per raggiungere gli obiettivi di vendita
- 28/11/2019 - Persuadere e influenzare in azienda

\*la partecipazione è aperta a tutte le aziende aderenti al Fondo con meno di 150 dipendenti o per le aziende da 150 a 250 dipendenti che non abbiano optato per il CIA (Condo Individuale Aziendale). Le aziende con CIA potranno partecipare utilizzando le risorse accantonate sul proprio Conto.

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



## FORMAZIONE FINANZIATA

### Pubblicati i nuovi Avvisi 2019 FONDIR per la formazione dei Dirigenti

---

**Fondir** – Fondo paritetico interprofessionale nazionale per la formazione continua dei dirigenti del terziario – ha pubblicato, sul proprio sito, **4 nuovi Avvisi relativi all'anno 2019**.

In particolare, per quanto riguarda i settori Commercio Turismo Servizi, Logistica Spedizioni Trasporto e Altri settori economici, si riportano i principali elementi dei due Avvisi ad essi riservati:

- l'Avviso 2/2019, con il quale vengono messi a disposizione delle aziende euro 2.079.000,00 (duemilionesettantanovemila), che disciplina le modalità di presentazione dei piani formativi aziendali, settoriali e territoriali;
- 
- l'Avviso 4/2019, il cui stanziamento ammonta ad euro 250.000,00 (duecentocinquantamila), relativo alle richieste di contributo per la partecipazione alle iniziative pubblicate nella Bachecca Fondir.

Entrambi gli Avvisi, la cui prima scadenza per la presentazione delle richieste di finanziamento è fissata al 20 giugno p.v., rimarranno aperti fino al 20 gennaio 2020.

Tutta la documentazione è pubblicata sul sito [www.fondir.it](http://www.fondir.it).

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



## **Sportello Intrastat Lunedì, 8 Luglio 2019**

---

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

Usufrueno di questo servizio, le aziende associate potranno godere dei seguenti vantaggi:

- risparmio economico
- completa assistenza in caso di controlli da parte delle autorità doganali
- sgravio da responsabilità per eventuali errori materiali commessi nella compilazione del modello intrastat

Vi comunichiamo che lo Sportello intrastat sarà aperto il giorno:

---

**LUNEDI' 8 LUGLIO 2019  
dalle 14.30 alle 15.30  
Confcommercio - Corso Venezia 47 - Milano  
Direzione Commercio Estero – Stanza 334 – 3° piano**

---

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





## Sportello gratuito welfare aziendale Martedì, 9 Luglio 2019

---



### **Vuoi approfondire le opportunità del welfare aziendale?**

Attraverso lo [Sportello Gratuito Welfare Aziendale](#) è possibile prenotare un appuntamento per un incontro individuale nelle giornate programmate, presso la sede e con la presenza di Confcommercio Milano e con il consulente [Edenred](#), per un primo contatto di conoscenza sulle opportunità ed i vantaggi per imprese e lavoratori del welfare.

### **Il prossimo Sportello è previsto per Martedì 9 Luglio dalle 9 alle 15.**

Inserite i dati nel form ed indicate una preferenza di orario, vi ricontatteremo per confermare il vostro appuntamento.

[Prenota il tuo appuntamento](#)

**Fonte: Unione Confcommercio Milano**



## 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 PELLEGRINI

La divisione buoni pasto Pellegrini Card è tra i primi 3 operatori del mercato privato per fatturato, rappresentando la realtà italiana più innovativa nel settore dei servizi sostitutivi di mensa:

- 2.000 Clienti in tutta Italia
- 185.000 Utilizzatori al giorno
- 38.000.000 di Buoni Pasto emessi ogni anno
- 60.000 Esercizi Convenzionati

Grazie all'accordo fra Pellegrini Card e Confcommercio Milano, tutte le imprese e i liberi professionisti associati, possono usufruire di condizioni economiche interessanti per l'acquisto di Buoni Pasto Pellegrini Card ed accedere ad un prodotto innovativo, che appaga i Clienti e gratifica gli Esercenti, creando una comunità di persone che interagiscono in piena soddisfazione.

Offriamo:

- Pagamenti personalizzati anche con carta di credito
- Polizze assicurative studiate per i Vostri dipendenti a copertura dei rischi "in itinere"
- Varie modalità per effettuare gli ordini: il portale web per ordini online
- Porta Buoni Personalizzati

Servizi aggiuntivi gratuiti:

- LogoXte: personalizzazione fronte buoni con il vostro logo aziendale
- SpazioXte: personalizzazione retro buoni con informazioni e/o immagini, mirate ai Vostri dipendenti
- EasyBack: l'innovativo servizio che consente la restituzione per remissione dei buoni pasto scaduti
- Opportunità di studiare soluzioni con il primo Buono Pasto Elettronico che funziona sui POS bancari già installati presso gli esercizi commerciali

#### PER GLI ASSOCIATI CONFCOMMERCIO MILANO

- ⇒ Sconto a partire dall'8% sul valore nominale dei Buoni Pasto Pellegrini Card (Iva 4% esclusa)
- ⇒ Inoltre, 20 buoni pasto da € 5,00 in OMAGGIO, se l'ordine raggiunge il totale di € 5.000
- ⇒ Spese di spedizione GRATUITE
- ⇒ Portabuoni personalizzato

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)



## SALARIO MINIMO

### Confcommercio: paradossale affidare il tema del salario minimo alla regolazione di legge

---

Occorrerebbe **dare impulso alla contrattazione collettiva contrastando con determinazione la diffusione dei cosiddetti contratti-pirata** e rafforzando il ruolo dei contratti sottoscritti dalle organizzazioni maggiormente rappresentative.

Secondo Confcommercio, in un Paese come l'Italia, caratterizzato sul piano delle relazioni sindacali da un'importante esperienza storica di contrattazione collettiva, è quasi paradossale pensare di affidare il tema del salario minimo alla regolazione di legge.

Paradossale – continua Confcommercio - perché la remunerazione della prestazione lavorativa trova il più efficace strumento di definizione nel confronto contrattuale tra le parti e perché, **attraverso la contrattazione, il rapporto di lavoro viene complessivamente disciplinato in una più ampia sfera di diritti e di doveri** fino a ricomprendere la dimensione del welfare contrattuale in materia di previdenza ed assistenza sanitaria integrativa.

Dunque - conclude Confcommercio - occorrerebbe dare impulso alla contrattazione collettiva contrastando con determinazione la diffusione dei cosiddetti contratti-pirata e rafforzando, invece, il ruolo dei contratti sottoscritti dalle organizzazioni maggiormente rappresentative.

[Scarica il comunicato stampa di Confcommercio](#)



## Misery Index Confcommercio – Giugno 2019

- **Ad aprile l'indice di disagio sociale scende a 17,0 (17,3 a marzo)**
- **La disoccupazione estesa si conferma al 12,8%**
- **I prezzi dei beni e servizi ad alta frequenza d'acquisto aumentano dell'1,1% (+1,5% a marzo)**

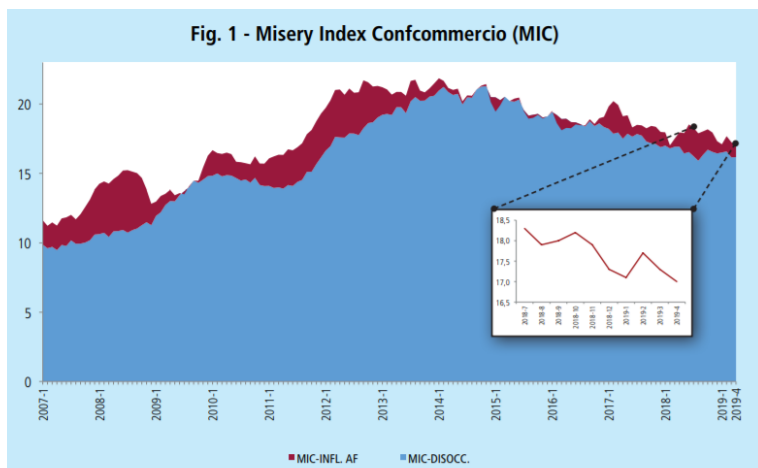
Il MIC di aprile 2019 si è attestato su un valore stimato di 17,0 in diminuzione di tre decimi di punto rispetto a marzo. Il miglioramento dell'indicatore è stato determinato principalmente dal rallentamento dell'inflazione per i beni e i servizi ad alta frequenza d'acquisto, dinamica a cui si è associata una stabilità della disoccupazione. Dalla fine del 2018 l'indicatore, dopo alcuni mesi di ridimensionamento legati ad una evoluzione più contenuta dei prezzi dei beni e dei servizi ad alta frequenza d'acquisto, sembra essersi sostanzialmente stabilizzato. Questa situazione riflette la debolezza del quadro congiunturale che non riesce a produrre effettivi miglioramenti nel mercato del lavoro.

Ad aprile il tasso di disoccupazione ufficiale si è attestato al 10,2%, invariato rispetto al mese precedente e in diminuzione di sette decimi nel confronto con lo stesso mese del 2018. Il dato è sintesi di una stabilità del numero di occupati (-2mila) e delle persone in cerca d'occupazione (+5mila). Nel confronto con aprile 2018 si conferma la moderata tendenza positiva, con una variazione di 56mila unità nel numero di persone occupate ed un calo di 200mila disoccupati.

A completare il quadro si evidenzia come ad aprile 2019 le ore autorizzate di CIG siano aumentate del 30,5% nel confronto annuo. Nel primo quadrimestre dell'anno si conferma un andamento meno favorevole rispetto ai periodi precedenti, con un incremento dell'11,9% rispetto allo stesso periodo del 2018. In termini di ore di CIG effettivamente utilizzate destagionalizzate e ricondotte a ULA si rileva, ad aprile, una situazione di stabilità in termini congiunturali ed una lieve diminuzione su base annua. Dal lato degli scoraggiati a fronte di una sostanziale invarianza in termini congiunturali, su base annua si conferma la tendenza all'aumento.

Il combinarsi di queste dinamiche ha portato ad una stabilizzazione, su base mensile, del tasso di disoccupazione esteso e a una diminuzione di sei decimi su base tendenziale (tab. 1).

Nello stesso mese i prezzi dei beni e dei servizi ad alta frequenza d'acquisto sono aumentati dell'1,1% su base annua, in rallentamento rispetto all'1,5% di marzo. 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.



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.

### CONVENZIONE CON CERVED

Grazie all'accordo **Confcommercio – Cerved**, puoi usufruire di speciali condizioni per i servizi di protezione dal rischio di credito, di sviluppo del business e di gestione e recupero dei crediti.

**Cerved** supporta i manager di grandi, medie e piccole imprese, istituzioni finanziarie, assicurazioni e Pubblica Amministrazione con un'ampia gamma di servizi di **Credit Information, Marketing Solutions e Credit Management**.

I servizi di **Credit Information** aiutano a conoscere la struttura economico-finanziaria e a valutare la solidità e l'affidabilità delle imprese con cui lavori.

Dati ufficiali, informazioni commerciali, servizi di analisi e monitoraggio del portafoglio clienti e sistemi decisionali sono strumenti indispensabili per chi vuole ottimizzare le politiche di gestione del rischio di credito e ridurre il rischio di insolvenze.

I servizi dell'area **Marketing Solutions** rispondono a specifiche esigenze di analisi e conoscenza del mercato e del territorio per predisporre efficaci strategie commerciali, cogliere opportunità di business e supportare i processi decisionali.

I servizi di Credit Management aiutano a individuare le soluzioni più efficaci lungo l'intero ciclo di vita del credito – dal sollecito dei primi insoluti, fino al recupero delle sofferenze – per allineare l'attività commerciale e la gestione del credito, impostando un processo di credit management flessibile e trasparente e ridurre i tempi di recupero dei crediti.

L'offerta prevede **servizi aggiuntivi e sconti esclusivi a partire dal 20%** sul prezzo di listino per i servizi delle tre aree.





Fiere ed  
Eventi

Belt & Road Initiative  
Milano, 5 luglio 2019

# Belt & Road Initiative 2

## L'ITALIA E LE NUOVE VIE DELLA SETA

Milano, 5 luglio 2019

BORSA ITALIANA, PIAZZA DEGLI AFFARI 6  
8.30 - 13.30



Convegno e presentazione della piattaforma  
[www.classxhsilkroad.it](http://www.classxhsilkroad.it)

*logistica cultura agrifood infrastrutture tecnologie*  
*turismo digitale ospitalità trasporti e-commerce energia*  
*porti investimenti consulenza banche*  
*B2B aerospazio farmaceutica fiscalità ricerca*



Con il patrocinio di



In collaborazione con



Location partner



Per informazioni: 02.58219758 | e-mail: [mfconference@class.it](mailto:mfconference@class.it)



Fiere ed  
Eventi

## ITALIAN WINE EMOTION 2019 Praga, 6 Novembre 2019



Tra le iniziative promozionali a favore del vino italiano previste per il 2019, abbiamo il piacere di informare che l'ICE Agenzia collaborerà con la Camera di Commercio Italo Ceca nell'organizzazione della 10ª edizione di ITALIAN WINE EMOTION, che avrà luogo a Praga il 6 novembre 2019.

### **Perché partecipare:**

Da anni l'Italia mantiene il primo posto assoluto nell'esportazione di vino in Repubblica Ceca, con un volume di oltre 500.000 hl e un valore di circa 45 milioni di euro, che vale il 32 % del mercato. Un trend in costante crescita, sostenuto dalla continua diffusione nel paese della cultura del vino, dai rapidi cambiamenti nello stile di vita e dal continuo incremento del potere d'acquisto dei cechi. In questo contesto, per rispondere alle crescenti richieste delle aziende italiane, la Camera Italo-Ceca, in collaborazione con l'ICE Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane, organizza un evento in grado di concentrare in un solo giorno una serie importante di incontri: dal B2B alla stampa, fino al consumatore finale qualificato.

Evento riservato esclusivamente ai produttori di vino italiani di comprovata qualità. Non sono ammessi i distillati.

Tutte le informazioni per aderire sono disponibili cliccando [QUI](#).

Luogo:  
**PRAGA**

Data Evento:  
**06 novembre 2019**

Scadenza Adesioni:  
**31 luglio 2019**



## HONG KONG INTERNATIONAL WINE AND SPIRITS FAIR Hong Kong, 7-9 Novembre 2019

---

HONG KONG INTERNATIONAL WINE AND SPIRITS FAIR  
Hong Kong, 7-9 Novembre 2019 SETTORE VINI

Partecipazione Italiana con  
Allestimento ITALY "Italian Upgrade Booth 2019"

Anche per l'edizione 2019, **ICE – Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane-Ufficio di Hong Kong** curerà la partecipazione italiana all'**Hong Kong International Wine & Spirits Fair**, fiera internazionale dedicata alle bevande alcoliche e non, ai servizi, investimenti, accessori ed attrezzature legati al vino, nonché all'olio ed ai prodotti alimentari di accompagnamento al vino ( con la sola esclusione del prodotto fresco).

La manifestazione, organizzata dall'Hong Kong Trade Development Council-HKTDC e giunta alla 12<sup>a</sup> edizione, si svolgerà ad **Hong Kong dal 7 all' 9 Novembre 2019**, presso l'Hong Kong Convention & Exhibition Centre - Wan Chai e sarà aperta anche al pubblico nella sola giornata del 9 Novembre 2019.

L'edizione **2018** ha visto la partecipazione di **1.075 espositori** provenienti da 33 paesi, occupando una superficie di **16.500 mq** ed è stata visitata da **18.565 buyer** provenienti da 73 paesi. **Il Padiglione Italiano ha registrato il maggior numero di presenze con i suoi 159 espositori.** Tutte le informazioni sono disponibili sul sito ufficiale della fiera

<http://m.hktdc.com/fair/hkwinefair-en/HKTDC-Hong-Kong-International-Wine-and-Spirits-Fair.html>

### **COSTI DI PARTECIPAZIONE**

L'area della **Partecipazione Italiana** coordinata da ICE-Agenzia ospiterà, in forma singola o collettiva, le aziende italiane dei settori merceologici ammessi. Sono possibili varie forme di partecipazione:

- Partecipazione con allestimento HKTDC di tipo **ITALY "Italian Upgrade Booth 2019"** di **9 mq (3x3)** al costo di **US\$6,910 (US\$6,720 + US\$190)**. Tale allestimento sarà realizzato **appositamente per gli espositori italiani** secondo i progetti e con gli arredi descritti in dettaglio nel file in allegato.
- Partecipazione con allestimento HKTDC di tipo **STANDARD**. Il costo di un'unità pari a **9sqm** e' di **US\$6,720**;
- Partecipazione con allestimento HKTDC di tipo **ITALY "Italian Upgrade Booth 2019"** di **6 mq (3x2)** al costo di **US\$4,670 (solo in formato Italian Upgrade Booth 2019)**. Tale allestimento sarà realizzato **appositamente per gli espositori italiani** secondo i progetti e con gli arredi descritti in dettaglio nel file in allegato.
- Prenotazione di **area nuda** per un minimo di 18 mq al costo di **US\$668 al mq**, con allestimento scelto dall'azienda ed a proprio carico.

Alle Associazioni, CCIAA, Consorzi, ecc. che intendono partecipare in forma collettiva è richiesta:

- una prenotazione d'area nuda complessiva di almeno 45 mq, che preveda almeno 4,5 mq per ciascun espositore al suo interno;
- in alternativa, una prenotazione di uno stand preallestito di almeno 9 mq per ogni singolo espositore.

Sono concesse le seguenti **agevolazioni**:

- ⇒ **Early Bird Discount**: sarà applicato lo sconto del 5% sul costo base di partecipazione per adesioni e pagamenti effettuati **entro il 30 Giugno 2019**; lo sconto è del 10% per gli espositori presenti nell'edizione 2018;

Gli sconti non si applicano sulla differenza tra il costo dell'allestimento **Italian Upgrade Booth 2019** e Standard, pari a US\$190. Il totale degli sconti applicati non può superare il 20%.

### **OFFERTA GRATUITA ESCLUSIVA ALLA PARTECIPAZIONE ITALIANA COORDINATA DA ICE-AGENZIA – BUSINESS MATCHING**

HKTDC offre un servizio di Business Matching per identificare da uno a tre contatti del settore per organizzare degli appuntamenti durante la Fiera. I potenziali operatori potranno essere società di Hong Kong o visitatori VIP dalla Cina e/o dalle altre regioni che esprimono interesse a degustare i prodotti dell'espositore presso gli stand delle aziende partecipanti. Il risultato degli appuntamenti sarà in rapporto alla risposta del mercato con la offerta della impresa italiana partecipante. I Business Matching saranno aggiornati fino a poco prima l'inizio della fiera.

*N.B. agli espositori interessati al suddetto servizio verrà richiesto di presentare un modulo di domanda per il "Business Matching Service". Il numero degli appuntamenti dipende da vari fattori, ad esempio, la quantità di informazioni fornite da espositori, data di ricezione del modulo di domanda, interessi dei compratori, ecc. HKTDC si riserva il diritto della decisione finale per procedere con la richiesta di tale servizio.*

### **MODALITA' DI ADESIONE**

**Per partecipare è necessario iscriversi compilando una scheda di adesione che vi invieremo se interessati. Preghiamo contattarci se interessati a ricevere la scheda di adesione.**

**Il termine per la iscrizione e' il 15 Luglio 2019.**

Le iscrizione ed i pagamenti pervenuti entro il **30 Giugno 2019** godranno della scontistica di cui sopra.

Una copia dell'Application Form, compilata, firmata e timbrata dovrà essere inviata a ICE-Agenzia Ufficio di Hong Kong ([hongkong@ice.it](mailto:hongkong@ice.it)).

Se nuovi espositori, insieme con il modulo di iscrizione sarà necessario fornire la Visura Camerale dell'azienda.



## **PARTECIPAZIONE COLLETTIVA ITALIANA A ENOEXPO 2019 Cracovia, 20–22 Novembre 2019**

---

Il Piano Expo Sud è un programma speciale di attività, che punta a favorire l'internazionalizzazione delle PMI provenienti da **Basilicata, Calabria, Campania, Puglia e Sicilia**, proponendo un ampio programma di iniziative promozionali con condizioni di partecipazione agevolate.

### **PERCHÉ PARTECIPARE**

La Polonia è un paese in continua crescita, che ha importanti legami economici con l'Italia ed un interscambio di quasi 23 mld di euro.

Per il settore vitivinicolo l'Italia dal 2011 è il primo paese fornitore con un valore di 64,9 milioni di euro nel 2018 e una crescita del 20,1% rispetto al 2017, pari a un volume d'affari che si aggira sui 53 milioni.

La quota di mercato dell'Italia in Polonia è stata del 22%.

Immediatamente dopo l'Italia, dal 2018 sono presenti gli Stati Uniti con un valore di 36,1% occupando una quota del 12,2%, Germania con un valore di 36,1% e benchè sia ancora diffuso il consumo di birra e vodka, il vino è con il passare del tempo, sempre più apprezzato.

Le importazioni italiane di vino in Polonia sono aumentate in volume del 5,5% nel 2018 e del 34,2% negli ultimi cinque anni.

[SCARICA QUI LA CIRCOLARE INFORMATIVA](#)

Luogo:

**CRACOVIA, POLONIA**

Data Evento:

**20 - 22 novembre 2019**

Scadenza Adesioni:

**31 luglio 2019**



Fiere ed  
Eventi

## SUDAFRICA: MOSTRA DEL VINO ITALIANO JOHANNESBURG, 22–24 NOVEMBRE 2019



ICE Johannesburg organizza un'**iniziativa di promozione del vino italiano** in Sudafrica dal 22 al 24 novembre 2019 (venerdì-domenica), in collaborazione con l'Ambasciata d'Italia, il Consolato Generale e la Camera di Commercio italo-sudafricana.

In breve, il programma comprende:

- **mostra autonoma** - "*Vino in Piazza, Wines of Italy*" - in una delle aree commerciali più frequentate di Johannesburg;
- **incontri** con gli importatori/distributori di vini italiani e altri operatori professionali;
- **evento di degustazione** presso un ristorante locale.

Per informazioni sull'edizione del 2018: <https://www.facebook.com/vinoinpiazza/>





## **DIVENTA SPONSOR DEL PADIGLIONE ITALIA A EXPO DUBAI 2020**

---

Partecipa alla grande Esposizione Universale di Dubai con Padiglione Italia: un'occasione irripetibile per una visibilità globale.

Tutti gli operatori economici pubblici e privati possono avanzare proposte di sponsorizzazione finanziaria, mista e value in kind.

Il Commissario italiano cerca sponsor per il Padiglione Italia a Expo Dubai 2020. Le proposte di sponsorizzazione devono essere trasmesse entro 30 giorni dalla pubblicazione del presente avviso. Si possono avanzare proposte di sponsorizzazione finanziaria e/o nella forma di contribuzione mista o value in kind.

Le proposte dovranno specificare:

- la descrizione del settore di attività dell'impresa proponente e la motivazione della sponsorizzazione;
- il contributo economico offerto, nella forma cash/ mista/value in kind, le modalità e le tempistiche di erogazione;

Per l'Avviso completo e le modalità di partecipazione alla procedura vai alla Sezione <https://italyexpo2020.it/documenti/bandi-e-gare/>.



## Oman: contesto economico-giuridico Parte 1

---

Il sultanato dell'Oman è uno Stato situato nella porzione sud-orientale della Penisola arabica, in una posizione geopolitica strategica, ergendosi a corridoio di primaria importanza per le rotte commerciali che interessano i paesi affacciati sul Golfo Persico.

Dal 1970 l'Oman è retto dal sultano Quaboos Bin Said Al-Said, monarca assoluto di un Paese riconosciuto quale importante membro del Gulf Cooperation Council (GCC), composto da Bahrain, Kuwait, Qatar, Arabia Saudita, Emirati Arabi Uniti, tra i quali vige dal 1981 una Free Trade Area di libero scambio.

La stabilità del sultanato, dovuta ad un governo quasi cinquantennale, ha reso possibile la fioritura di un ambiente florido economicamente, facendolo divenire una delle maggiori potenze tra i Paesi del Golfo.

Il sistema giudiziario del Paese è tradizionalmente basato sulla legge islamica – la Shaaria – che ha comunque subito un processo di modernizzazione a partire dagli anni Ottanta. Le relazioni commerciali sono prevalentemente disciplinate da un sistema di tipo “common law”, laddove, invece la Shariaa concerne in via predominante il diritto privato, le dispute familiari e la materia successoria.

Non sono ammessi partiti politici, tuttavia si possono ravvisare alcuni fattori caratterizzanti la forma di governo della monarchia costituzionale, in quanto, nel 1996, il sovrano ha promulgato lo Statuto Base dello Stato, ossia una sorta di carta fondamentale che regge tutta la legislazione del Paese.

L'economia del Oman, come gli altri stati del Golfo, è basata prevalentemente sulla produzione di idrocarburi – in particolare il petrolio, da cui deriva circa il 50% del PIL nazionale.

Negli ultimi anni, il Paese ha iniziato a sviluppare anche il settore del gas naturale, grazie alla scoperta di nuovi giacimenti e grazie al supporto di imprese straniere. Recentemente nel paese si stanno sviluppando tecnologie per l'estrazione del gas naturale liquefatto (LNG), la cui produzione attualmente si attesta intorno ai 25 miliardi di metri cubi all'anno, di cui la metà viene utilizzata per soddisfare bisogni interni al Paese – anche per la produzione di energia elettrica e per la desalinizzazione dell'acqua – mentre la parte restante viene esportata verso i Paesi asiatici.

A partire dalla metà degli anni novanta, a seguito dell'introduzione di un ambizioso progetto di diversificazione economica, noto come “Vision 2020”, l'Oman si è posto l'obiettivo di incrementare le quote dei fattori produttivi diversi dalle attività petrolifere.

Secondo il World Economic Outlook di fine 2018 redatto da parte del Fondo Monetario Internazionale, l'economia ha registrato un'espansione del PIL reale pari all'1,9 per cento nel 2018, nonostante il significativo deterioramento del settore degli idrocarburi a causa del crollo del prezzo del petrolio.

Nei prossimi anni ci si aspetta un consolidamento di tale processo espansivo, non solo grazie all'incremento della produzione di gas naturale dei giacimenti del Khazzan, ma anche per merito

del nuovo programma ventennale di pianificazione socio-economica denominato "Vision 2040", varato lo scorso anno dal governo. Il nuovo programma – come il precedente – si pone l'obiettivo di diversificare l'economia del Paese al fine di ridurre la quota di PIL direttamente connessa all'estrazione e alla vendita di idrocarburi. Tra i principali settori-target di tale processo, si richiamano quello manifatturiero, l'informatica, le telecomunicazioni, il turismo, la sanità, la pesca e l'istruzione superiore; tra i progetti in corso di realizzazione si richiamano la raffineria ed il collegato complesso petrolchimico di Duqm, area costiera centrale in cui è stata progettata l'espansione del distretto manifatturiero e delle strutture turistiche.

### **PANORAMICA DELLA NORMATIVA COMMERCIALE E SOCIETARIA OMANITA**

Nella prospettiva dell'investitore straniero, persona fisica o giuridica, che si accinge a sviluppare relazioni commerciali con l'Oman, le principali disposizioni normative da approfondire consistono nelle seguenti:

- Foreign Capital Investment Law (FCIL) – delinea le principali regole che disciplinano gli investimenti stranieri nell'Oman;
- Commercial Companies Law (CCL) – statuisce le precipue strutture aziendali che possono essere autorizzate a svolgere attività economiche in Oman e qual è il framework in cui possono operare;
- Civil Transactions Law (Codice Civile) – adottata nel 2013, si tratta di una legge fondamentale che regola tutte le transazioni civili e commerciali in Oman;
- Normativa Laburistica – regola sia le condizioni e i presupposti di impiego del personale omanita, che quelle del personale straniero;
- Income Tax Law (ITL) – stabilisce i regimi impositivi delle imprese in Oman.

Degno di nota è il varo, il 13 febbraio 2019, della nuova legislazione sulle società commerciali (Commercial Companies Law) entrata in vigore 60 giorni dopo la sua pubblicazione, nella prima metà dell'aprile 2019.

Le principali caratteristiche della nuova legge consistono nella predisposizione di una disciplina concernente il mercato dei capitali omanita, prevedendo, la costruzione di un robusto mercato basato su un alto livello di affidabilità, modernità legislativa e tecnologica.

In base alla nuova legge, inoltre, una holding dovrà necessariamente avere la forma di società per azioni - a differenza di quanto avveniva in passato laddove la holding poteva assumere anche la forma di società a responsabilità limitata. La nuova legge, infine, garantisce una più snella procedura per la costituzione delle società di capitali riducendone i termini richiesti a tal fine.

Premessa fondamentale per intraprendere un'attività di impresa in Oman è l'ottenimento di una licenza dal Ministero del Commercio e dell'industria, rilasciata esclusivamente laddove siano adottati gli strumenti societari previsti dalla normativa omanita.

A tal fine, i veicoli di penetrazione territoriale per una impresa straniera sono principalmente due, distinti in base alla scelta commerciale di svolgere una attività mediante una presenza diretta o indiretta nel Paese.

Nel secondo caso le attività commerciali possono essere sviluppate mediante accordi di agenzia, distribuzione o franchising.

Nell'eventualità invece di optare per una presenza attiva in loco, i principali strumenti giuridici societari previsti dalla nuova normativa, sono:

- Società a responsabilità limitata (LLC): sia gli investitori locali e che i soggetti stranieri scelgono generalmente di costituire una società a responsabilità limitata (LLC) allo scopo di condurre le proprie attività commerciali in Oman. Le LLC hanno una serie di vantaggi: richiedono un solo socio - almeno due partecipanti prima della recente riforma societaria; forniscono una responsabilità limitata ai partecipanti che ne rispondono esclusivamente per il capitale sociale; sono meno regolamentate rispetto alle società per azioni; e sono soggette ad un requisito contenuto di capitale minimo (OMR 150.000 – circa 345.000 euro - per LLC con investimenti esteri e OMR 20.000 – circa 46.000 euro - per LLC con proprietà al 100% di soggetti omaniti).
- Società Per Azioni (JSC): gli investitori possono anche prendere in considerazione l'incorporazione di società per azioni chiuse (SAOC) o pubbliche (SAOG). Le JSC devono avere un minimo di tre azionisti e avere un requisito patrimoniale minimo più elevato rispetto alle LLC (OMR 500.000 - circa 1,15 milioni di euro - per SAOC e OMR 2M per SAOG). Le JSC possono avere diverse classi di azioni. L'istituzione di una JSC può essere richiesta per operare in determinati settori, quali banche, fondi di investimento e compagnie assicurative.
- Le azioni delle SAOG sono scambiate attraverso il mercato dei titoli mobiliari di Mascate, la capitale dello Stato omanita.

Secondo la FCIL (legge sui capitali esteri), gli investitori stranieri possono detenere fino al 70% delle azioni in una LLC o JSC, tuttavia in alcuni casi particolari, può essere concessa dal Ministero del Commercio e dell'Industria l'autorizzazione a detenere il 100% del capitale di una società omanita sul presupposto che questa abbia a) un capitale superiore ai 500.000 OMR e b) l'attività economica svolta sia di interesse pubblico.

Ulteriori sviluppi sono stati perseguiti mediante l'istituzione in Oman di una zona economica speciale e tre zone franche. Ogni zona franca è stabilita da una legge speciale che prescrive le attività consentite e i benefici concessi.

Sebbene vi siano alcune differenze, nelle tre zone franche è consentito generalmente la detenzione del 100% delle aziende da parte di persone giuridiche o fisiche straniere, vi sono minori requisiti di Omanizzazione, nessun requisito minimo di investimento di capitale, le importazioni e le esportazioni sono esenti da dazi e, infine, non ci è alcuna restrizione sul rimpatrio di capitali, profitti o investimenti.

La politica di Omanizzazione è attivamente applicata dal Ministero del Lavoro.

Principio guida è rappresentato dal fatto che i datori di lavoro devono sempre cercare di assumere cittadini omaniti. Il rapporto di dipendenti Omaniti/Stranieri è individuato per ogni settore. Il rapporto è determinato dal Ministero del Lavoro e dipende in gran parte dalla disponibilità di capitale umano qualificato di cittadinanza omanita.

Gli investitori che propongono progetti, in particolare nel settore petrolifero e del gas, sono tenuti a presentare annualmente dei piani per favorire l'Omanizzazione del Paese al Ministero del Lavoro.

Un altro aspetto fondamentale del quadro giuridico che l'investitore estero si può trovare a fronteggiare, concerne la risoluzione delle dispute commerciali.

In particolare, la maggior parte delle controversie civili e commerciali in Oman sono risolte dai tribunali locali. Il sistema giudiziario opera sotto la gerarchia convenzionale dei tribunali di primo grado, delle corti d'appello e della Corte Suprema, ad eccezione delle controversie in particolari materie risolte da organi conciliativi specializzati, come ad esempio accade per le controversie in materia laburistica, laddove viene richiesto di esperire determinati procedimenti conciliativi di risoluzione delle controversie, da tenersi presso il Ministero del Lavoro prima di adire il sistema giudiziario.

A questo riguardo, occorre che l'investitore straniero sia consapevole che tutti i procedimenti giudiziari sono tenuti in arabo, lingua ufficiale del Paese.

Tuttavia, le parti, di comune accordo, hanno la facoltà di optare per mezzi di risoluzione delle controversie extra-giudiziarie, quali ad esempio gli arbitrati richiedendo espressamente che siano condotti in lingua inglese.

**Avv. Iannantuoni**



## Ostacoli agli scambi: mentre aumenta il protezionismo, l'UE continua ad aprire mercati di esportazione per le imprese europee

La relazione pubblicata lo scorso 17 Giugno dalla Commissione conferma il costante aumento degli ostacoli che le imprese europee incontrano sui mercati esteri. Grazie alla risposta decisa dell'UE, dall'inizio del mandato dell'attuale Commissione sono stati eliminati 123 ostacoli di questo tipo, con un conseguente aumento delle esportazioni per un valore di oltre 6 miliardi di EUR nel 2018.

L'ultima edizione della relazione sugli ostacoli al commercio e agli investimenti individua 45 nuovi ostacoli agli scambi nel 2018 in paesi al di fuori dell'UE; il totale ammonta alla cifra record di 425 misure attive in 59 paesi diversi, con un costo annuale di vari miliardi di EUR per le imprese dell'UE.

La Commissaria responsabile per il Commercio, Cecilia **Malmström**, ha affermato: "*Nel complesso contesto odierno, caratterizzato da un numero crescente di tensioni commerciali e di misure protezionistiche, l'UE deve continuare a difendere gli interessi delle proprie imprese sui mercati mondiali. Garantire il rispetto delle norme in vigore è della massima importanza. Grazie all'efficacia dei nostri interventi, dal mio insediamento alla fine del 2014 sono stati eliminati 123 ostacoli che frenavano le opportunità di esportazione dell'UE. Lavorando su problemi specifici segnalati dalle nostre imprese, siamo riusciti ad apportare vantaggi economici di valore equivalente a quello reso possibile dagli accordi commerciali dell'UE. Tali sforzi devono certamente proseguire.*"

La Cina e la Russia, che hanno adottato rispettivamente 37 e 34 misure commerciali problematiche, si trovano ai primi posti nell'elenco. Le maggiori ripercussioni sulle esportazioni dell'UE derivano dalle misure introdotte dalla Cina, dagli Stati Uniti, dall'India e dall'Algeria. Queste misure riguardano l'80% di tutte le esportazioni dell'UE interessate da nuovi ostacoli e si concentrano prevalentemente sui settori dell'acciaio, dell'alluminio e delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione (TIC).

Gli sforzi dell'UE volti a far rispettare le norme commerciali internazionali vigenti stanno dando risultati chiari. L'anno scorso la Commissione, in stretta collaborazione con le imprese e gli Stati membri dell'UE nel quadro della strategia rafforzata dell'UE per l'accesso ai mercati, ha eliminato ben 35 ostacoli agli scambi in numerosi paesi tra cui Cina, Giappone, India e Russia. Queste misure interessavano otto settori chiave per le esportazioni e gli investimenti dell'UE, compresi l'agricoltura e la pesca, le automobili, i prodotti tessili e gli articoli di pelletteria, i vini e le bevande alcoliche, i cosmetici, i prodotti minerali, i componenti aeronautici e le attrezzature TIC. Alcune misure interessavano inoltre vari settori in modo orizzontale.

Gli ostacoli agli scambi e agli investimenti eliminati nel 2018 comprendevano tra l'altro:

- le restrizioni cinesi alle importazioni di prodotti bovini e ovini;
- le misure antidumping illegali imposte dalla Russia sui veicoli commerciali leggeri;
- i dazi sui prodotti elettronici e i certificati veterinari obbligatori che limitavano le esportazioni di articoli di pelletteria in India;
- le restrizioni all'uso di additivi autorizzati nel vino e nelle bevande alcoliche in Giappone;
- l'etichettatura obbligatoria dei prodotti tessili in Egitto.



## **Contesto**

La strategia "Commercio per tutti" adottata dalla Commissione nel 2015 ha identificato come massima priorità l'esigenza di garantire il rispetto delle norme commerciali internazionali. L'eliminazione degli ostacoli agli scambi e una maggiore attenzione all'attuazione degli accordi commerciali dell'UE rappresentano compiti essenziali della Commissione. L'obiettivo del partenariato rafforzato dell'UE per l'accesso ai mercati è garantire che le nostre imprese possano competere in condizioni di parità nella ricerca di opportunità di esportazione e di investimento in paesi extraeuropei.

La relazione della Commissione sugli ostacoli al commercio e agli investimenti è stata pubblicata con frequenza annuale sin dall'inizio della crisi economica del 2008 e si basa interamente sugli ostacoli al commercio e agli investimenti segnalati dalle imprese europee sui mercati esteri.

La Commissione ha inoltre lanciato l'iniziativa "Giornate dell'accesso ai mercati" per sensibilizzare le imprese più piccole su come l'UE può aiutarle ad affrontare gli ostacoli che incontrano. In poco più di 12 mesi si sono tenuti eventi con imprese locali in Danimarca, Spagna, Paesi Bassi, Lituania, Portogallo e Francia.

Quella di oggi è la seconda relazione pubblicata dalla Commissione nel 2019 sull'applicazione delle norme e fa seguito alla pubblicazione, avvenuta il 28 marzo 2019, della 37<sup>a</sup> relazione annuale sulle attività antidumping, antisovvenzioni e di salvaguardia dell'UE. Nel corso di quest'anno sarà pubblicata una relazione che illustrerà i progressi compiuti nell'attuazione degli accordi commerciali dell'UE.

**Fonte: Commissione Europea**



## EU and New Zealand complete fourth round of trade negotiations

---

EU trade negotiators were in New Zealand from 13-17 May 2019 for the fourth round of negotiations for a trade agreement between the EU and New Zealand.



Following the formal launch by Commissioner **Malmström** and New Zealand Trade Minister David **Parker** in June 2018 in Wellington, both sides continued the negotiation towards an ambitious trade agreement covering all key aspects of a modern trade relationship.

The negotiations covered most of the areas of the future agreement, including both sides' market access offers for services and investment, as well as for public procurement, which had been exchanged in the run-up to the round. The negotiators achieved good progress across all discussed areas. The round was an opportunity to agree on the Transparency chapter.

As part of its transparency commitment implemented since the beginning of the current Commission mandate, the European Commission published a report summarising the progress made. Some additional text proposals submitted by the EU will be made available on the same website shortly.

[The fourth round report](#)

Fonte: European Commission



## **INPS—Limiti di reddito per i periodi ulteriori di congedo parentale e per i periodi di congedo per i familiari dei portatori di handicap**

---

L'Inps, con circolare n. 79 del 3 giugno c.a., ha comunicato, per l'anno 2019, i limiti di reddito, per:

- l'indennizzabilità del congedo parentale nei casi previsti dall'art. 34, c. 3, del D. Lgs. n. 151/2001 (periodi di congedo parentale usufruiti dai sei agli otto anni del bambino, indennizzabili a condizione che il reddito individuale del lavoratore richiedente sia inferiore a due volte e mezzo l'importo annuo del trattamento minimo di pensione);
- l'indennità economica per i periodi di congedo straordinario, previsti dall'art. 42, c. 5, del D. Lgs. n. 151/2001, riconosciuti in favore dei familiari di portatori di handicap.

**Per maggiori informazioni**

**CLICCA QUI**



## Tax free shopping – Note di variazione

---

I viaggiatori residenti o domiciliati fuori dell'Unione europea possono acquistare in Italia beni destinati all'uso personale o familiare senza pagamento dell'IVA (art. 38-quater, DPR n. 633/1972). A decorrere dal 1° settembre 2018, le fatture inerenti al tax free shopping devono essere emesse in modalità elettronica. La digitalizzazione della procedura di emissione della fattura deve avvenire tramite il sistema O.T.E.L.L.O 2.0. (per un esame completo della disciplina del Tax free shopping vedi ns. circ. n. 12/2018 e 44/2018).

Considerato che le note di variazione, siano esse in aumento o in diminuzione, hanno la funzione di rettificare l'ammontare di una operazione per la quale è stata in precedenza emessa una fattura rispettandone il contenuto, le stesse devono rispettare le regole di emissione delle relative fatture, le quali, vanno emesse in modalità elettronica.

Ne deriva che anche le note di variazione, sia ove riguardino l'imponibile e l'imposta di una operazione di tax free shopping, sia qualora si riferiscano alla sola imposta, devono essere emesse attraverso il sistema OTELLO 2.0.

Quanto alla possibilità di emettere una nota di variazione cumulativa, l'Agenzia delle entrate ricorda che l'adozione del sistema OTELLO 2.0 prevede il rilascio di un "codice richiesta", che va apposto sulla copia consegnata al cessionario dal cedente.

Ciascuna operazione di cessione e, conseguentemente, ogni fattura che la documenta e l'eventuale nota di variazione ad essa riferibile, è univocamente identificata da OTELLO 2.0 mediante il predetto "codice richiesta".

Non è quindi possibile adottare riferimenti cumulativi e non è possibile l'utilizzo di strumenti alternativi al sistema OTELLO 2.0. (Risoluzione Agenzia delle Entrate n. 58/2019).

**Fonte: Fisco News 38**



## 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

#### EGITTO

**Nome azienda:** ALSHRIF  
FOR MELANINE

**Settore:** Prodotti per  
cucina

**Codice azienda:** EGI/01

In that context we would like to shed the light upon the Egyptian company ALSHRIF FOR MELANINE, part of Egyptian Kuwait holding, specialized in the production of kitchenware such as plates, trays and other pure melanin products completely safe for health and with different forms, colours and decorations which suit all tastes.

Most relevant characteristics of their products are:

- Pure and safe raw materials
- Easy for use and resistant
- Suitable for microwave and dish washer, scratch resistant
- Long lasting without changes in colours or shapes

All products are certified by international quality certificates like ISO 9001/14001/2200. A products' file is here attached.

---

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>

**Aice**



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

Anno LVI  
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

Direttore responsabile  
Claudio Rotti

Stampato con mezzi propri

---