Anno LVI - n° 18 del 25 Ottobre 2019

IN EVIDENZA IN QUESTO NUMERO

Editoriale
Guerra dei dazi USA-UE: le nuove tariffe doganali che colpiscono prodotti europei in vigore dal 18 ottobre
pag. 5

QUI Aice
Convocazione Assemblea Ordinaria Elettiva
Martedì, 26 Novembre 2019
pag. 7

Seminario
Il contratto di agenzia internazionale: caratteristiche principali
Giovedì, 14 Novembre 2019
pag. 12

Seminario
I principali strumenti di Export Trade Finance
L'esperienza di BPER Banca
Giovedì, 19 Novembre 2019
pag. 13

Unione Confcommercio
Help Desk Smart Working:
incontri personalizzati con le imprese
Mercoledì 6 Novembre dalle 9 alle 12
pag. 20

SPORTELLO INTRASTAT:
periodo di competenza ottobre 2019
Mercoledì, 6 Novembre 2019
pag. 21

Fiere ed Eventi
Italy – Zhejiang Province Economic & Trade Forum
Milano, 28 Novembre 2019
pag. 26

Dall'Unione Europea
EU trade agreements: delivering new opportunities in time of global economic uncertainties
pag. 31

A disposizione dei Soci Aice

È a disposizione dei Soci la Guida
"Nota Paese India"

Contenuti: Cenni generali e costituzionali; quadro politico; quadro macroeconomico; commercio estero dell'India; relazioni commerciali bilaterali; investimenti internazionali; investimenti bilaterali; analisi settoriali; attività promozionale degli uffici ICE in India; programmi governativi di sviluppo

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

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

- "How to establish a Foreign Invested Enterprise (FIE) in China (2019 Update)" (Notiz. 17 del 10 Ottobre 2019)
- "Country Report Nepal" (Notiz. 16 del 25 Settembre 2019)
- Italian Business in China" (Notiz. 15 del 10 Settembre 2019")
- "Union Budget 2019-20—Delivering growth. Forging ahead" (Notiz. 14 del 25 Luglio 2019)
- "Annual Report 2019" (Notiz. 13 del 10 Luglio 2019)

5 QUI AICE

Editoriale
Guerra dei dazi USA-UE: le nuove tariffe doganali che colpiscono prodotti europei in vigore dal 18 ottobre
pag. 5

Convocazione Assemblea Ordinaria Elettiva
Martedì, 26 Novembre 2019
pag. 7

Negoziazione internazionale, mediazione interlinguistica e dinamiche di relazione aziendale
Milano, 29 Ottobre 2019
pag. 10

Aice Webinar
DUAL USE: ISTRUZIONI PER L'USO
Lunedì, 11 Novembre 2019
Pag. 11

Seminario
Il contratto di agenzia internazionale: caratteristiche principali
Giovedì, 14 Novembre 2019
Pag. 12

Seminario
I principali strumenti di Export Trade Finance
L'esperienza di BPER Banca
Giovedì, 19 Novembre 2019
Pag. 13

Finestra soci Aice
Pag. 14

Finestra soci Aice
Pag. 15

Convenzioni Aice a disposizione dei soci
Pag. 17

18 UNIONE CTSP E DINTORNI

Help Desk Formazione Impresa 4.0:
Martedì 30 Ottobre dalle 9 alle 11
pag. 18

Sportello gratuito Welfare Aziendale:
Martedì 5 Novembre dalle 9 alle 15
pag. 19

Help Desk Smart Working:
incontri personalizzati con le imprese
Mercoledì 6 Novembre dalle 9 alle 12
pag. 20

SPORTELLO INTRASTAT:
periodo di competenza ottobre 2019
Mercoledì, 6 Novembre 2019
pag. 21

Convenzioni Unione Confcommercio a disposizione
dei Soci Aice
pag. 22

23 PRIMO PIANO SULLA CONFCOMMERCIO

Presentazione 50&Più Sistema associativo e di servizi
pag. 23

Convenzioni Confcommercio a disposizione dei Soci Aice
pag. 25

26 FIERE ED EVENTI

Italy – Zhejiang Province Economic & Trade Forum
Milano, 28 Novembre 2019
pag. 26

PARTECIPAZIONE COLLETTIVA ICE A WINE PARIS/VINEXPO PARIS 2020
Parigi, 10—12 Febbraio 2020
pag. 27

29 NOTIZIE DAL MONDO

8 Maggio 2018: l'oscurità cala sull'economia iraniana
pag. 29

31 DALL'UNIONE EUROPEA

EU trade agreements: delivering new opportunities in time of global economic uncertainties
pag. 31

Commission presents procedural proposals for the Investment Court System in CETA
pag. 33

35 **IL PUNTO SULLA NORMATIVA ITALIANA**

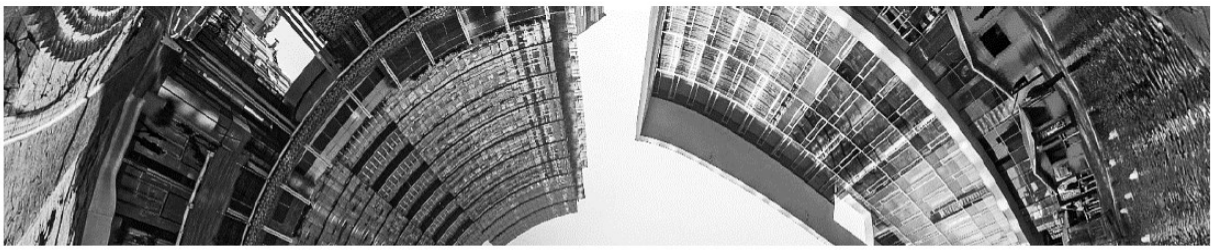
Fattura elettronica – Oggetto: “Invio File <XXXXXXXXXX>”
pag. 35

Fatturazione elettronica: erronea duplicazione fattura
pag. 36

Nuovo modello organizzzativo MAU
Accesso al 1 dicembre 2019
Agenzia delle Dogane e dei Monopoli
pag. 37

39 **WORLD BUSINESS**

Opportunità di business per gli associati
pag. 39



Aice

Associazione Italiana Commercio Estero

Italian Association of Foreign Trade

L'editoriale

Guerra dei dazi USA-UE: le nuove tariffe doganali che colpiscono prodotti europei in vigore dal 18 ottobre

Lo scorso 18 ottobre sono entrati in vigore i dazi per 7,5 miliardi di dollari che gli USA hanno imposto sulle importazioni di alcuni prodotti dall'UE.
Il provvedimento è stato autorizzato dal WTO (*World Trade Organization*) come compensazione per le sovvenzioni europee al consorzio franco-tedesco -spagnolo Airbus. Il Dipartimento del Commercio statunitense (USTR) conferma che sono colpiti dai dazi USA del 25% tutta una serie di prodotti, come i vini francesi, le olive spagnole, il whisky scozzese, ma anche le esportazioni agroalimentari *Made in Italy*, in particolare i formaggi tra cui il Parmigiano Reggiano e il Pecorino.
Le stime più accreditate parlano per l'Italia di un danno in mancato export verso gli USA di circa 400/500 milioni di Euro l'anno. Una cifra non così significativa se paragonata al totale dell'export di casa nostra (ca. 450 miliardi di Euro), ma che assume un valore simbolico elevato e che fa levare scudi di protesta proprio a quelle categorie economiche che troppo spesso sostengono misure protezionistiche.

L'Europa vorrebbe evitare l'escalation di misure economiche tra le due sponde dell'Atlantico. Per ora il commissario UE al commercio Cecilia Malmstroem ha affermato che l'Unione Europea risponderà a tempo debito con misure relative al caso Boeing, in cui gli Stati Uniti hanno violato le regole del WTO.
Nel settore alimentare, l'Unione Europea ha dato comunque la "piena disponibilità ad attivare interventi eccezionali come lo stoccaggio privato e misure specifiche di promozione all'export extra UE, cui saranno assegnate risorse dedicate".

"Imporre tariffe l'uno contro l'altro non è nell'interesse di Europa e Stati Uniti", ha dichiarato Cecilia Malmstroem. "Causerà solo danni molto significativi alla catena di approvvigionamento altamente integrata dei settori aeronautici negli Stati Uniti e nell'UE e provocherà danni collaterali a molti altri settori già colpiti dalle attuali tensioni commerciali".
L'UE e gli Stati Uniti sono stati entrambi trovati in violazione delle norme del WTO. In quanto produttori di aeromobili più grandi del mondo, UE e USA hanno la responsabilità comune di sedersi e

negoziare un accordo equilibrato e conforme alle regole WTO.

La tensione sui dazi è emersa anche in occasione della recente visita del Presidente della Repubblica Mattarella negli Stati Uniti, durante l'incontro nello studio Ovale con il Presidente americano, Trump.
Dopo che Trump aveva ribadito le ragioni del provvedimento contro le merci europee, Mattarella ha chiesto la parola e ha invocato "un metodo collaborativo", "nello spirito transatlantico" che eviti "uno scambio di provvedimenti ritorsivi" quando, tra qualche mese, saranno discussi i finanziamenti americani a Boeing. Mattarella ha auspicato un punto d'incontro nell'interesse di tutti. Ma Trump non sembra dello stesso avviso. Infatti, ha risposto risoluto che l'Europa è stata scorretta con Airbus e che i dazi non sono una ritorsione.

Mattarella ha ribadito che l'Italia Intende difendere l'ordine internazionale basato su regole certe, con l'ONU al centro, e un sistema commerciale libero e aperto basato sui principi del WTO". E sui dazi ha sottolineato che l'imposizione è controproducente per entrambe le economie.

Claudio Rotti

Aice
Associazione Italiana
Commercio Estero
Italian Association of Foreign Trade

Milano, 21 ottobre 2019

ALLE AZIENDE ASSOCIATE
LORO SEDI

OGGETTO: CONVOCAZIONE ASSEMBLEA ORDINARIA ELETTIVA
Martedì 26 novembre 2019 - Ore 11.00
Sede c/o Unione Confcommercio Milano
Corso Venezia, 47 – Milano - Sala Colucci
Rinnovo Cariche Elettive – Quinquennio 2020-2024

Ai sensi degli Artt. 22, 23 e 24 dello Statuto, che ne fissano le competenze e gli adempimenti per la convocazione e lo svolgimento, l'Assemblea Ordinaria Elettiva della nostra Associazione è convocata per il giorno:

Martedì 26 NOVEMBRE 2019
presso Unione Confcommercio Milano
C.so Venezia 47 – Milano - Sala Colucci

alle ore 7.00 in prima convocazione e

alle ore 11.00 in seconda convocazione

con il seguente Ordine del Giorno:

1. Relazione sull'attività associativa
2. Elezione Cariche sociali: Presidente, Consiglio Direttivo, Collegio dei Probiviri per il quinquennio 2020-2024
3. Varie ed eventuali

All'inizio dell'Assemblea verrà effettuata la verifica poteri.

Le Schede di Votazione verranno consegnate ai Soci direttamente il giorno 26 novembre p.v. all'inizio della riunione, all'ingresso della Sala in cui si terrà l'Assemblea.

Associazione Italiana
Commercio Estero
Corso Venezia 47/49
20121 Milano - Italy
Phone: +39 02 7750320-1
Fax: +39 02 7750329
E-mail: aice@unione.milano.it
Web: www.aicebiz.com

Aice

Al termine dell'incontro verrà offerto un buffet.

Ogni azienda associata, in regola con i contributi associativi, dispone in Assemblea di un solo voto (per l'elezione dei componenti il Consiglio Direttivo ogni votante potrà esprimere sino ad un massimo di 15 preferenze).

In caso di impossibilità a partecipare all'Assemblea, l'azienda associata può farsi rappresentare, mediante la delega (All.1) dal rappresentante di altra impresa associata, avente diritto di voto. Nessun componente dell'Assemblea può essere portatore di più di **due** deleghe di altre imprese associate (Art. 20 dello Statuto).

Preghiamo i Sigg.ri Soci di voler confermare la loro presenza alla Segreteria Aice (tel. 02 7750320-1 - E-mail aice@unione.milano.it) entro mercoledì 20 novembre p.v..

Cordiali saluti.

IL PRESIDENTE
(Dr. Claudio Rotti)

All.ti : Delega
Profili dei Candidati alle Cariche associative

All. 1

DELEGA

ASSEMBLEA ORDINARIA ELETTIVA Aice
Milano, 26 novembre 2019

Il sottoscritto _____

rappresentante dell'Azienda

_____

impossibilitato a partecipare all'Assemblea Ordinaria Elettiva Aice

delega il Sig. _____

dell'Azienda aderente

_____

a rappresentarlo all'Assemblea Ordinaria Elettiva Aice, convocata per il giorno 26 novembre 2019 - alle ore 11.00 – conferendogli tutti i poteri necessari per deliberare sull'Ordine del Giorno ed approvando pienamente il suo operato.

In fede.-

_____
(Timbro e Firma)

QUI

Aice
Associazione Italiana Commercio Estero
Italian Association of Foreign Trade

Negoziazione internazionale, mediazione interlinguistica e dinamiche di relazione aziendale
Milano, 29 Ottobre 2019

29 ottobre 2019 | Aula Seminari, edificio IULM 1, 6° piano

Negoziazione internazionale, mediazione interlinguistica e dinamiche di relazione aziendale

Le competenze per sviluppare business in contesti culturali convergenti e globali

Contemporary learning

Modello di lavoro interdisciplinare

Comunicazione

Culture

savoir-faire

Metodologia

Cross cultural negotiation

Adaptive Selling

Technology for Sales and Marketing

CONTEXT

Introducono
15-15,30

Prof. Daniela Corsaro,
Delegato del Rettore alle relazioni Didattica-Impresa

Prof. Paolo Proietti,
Preside Facoltà di Interpretariato, traduzione e studi linguistici e culturali

Prof. Luca Pellegrini,
Preside Facoltà di Comunicazione, Media, Pubblicità

Discutono le keywords
15,30-17

David Doninotti,
Segretario Generale Aice – Associazione Italiana Commercio Estero

Catia Lattanzi,
docente Istituto di Alti Studi Carlo Bo, ideatrice del modello Interpret'Azione

Bruno Pepi,
docente Istituto di Alti Studi Carlo Bo

Gianandrea Facchini,
CEO & Founder Buzzdetector

Keynote speech:
17-18

Arik Struloviz,
esperto di negoziazioni durante crisi internazionali – direttore scientifico, International School of Negotiation

Conclusioni

Data:
29 ottobre 2019

Luogo:
Aula Seminari
edificio IULM 1
6° piano

UNIVERSITÀ IULM

International School of Negotiation®

QUI

Aice Webinar
DUAL USE: ISTRUZIONI PER L'USO
Lunedì, 11 Novembre 2019

Sono considerati beni e tecnologie duali quelli utilizzabili in applicazioni civili ma anche nella produzione, sviluppo e utilizzo di beni militari.
E' in vigore un efficace sistema di controllo delle esportazioni dei prodotti a duplice uso per assicurare il rispetto degli impegni e delle responsabilità internazionali presi dagli Stati.
L'esportazione dei beni e delle tecnologie duali è disciplinata da norme comunitarie e da procedure applicative.
Durante il webinar si spiegheranno le diverse richieste di autorizzazioni.

Docente
Oliver Simon (Schenker Italiana S.p.A.)

Quando
Lunedì 11 novembre dalle ore 12.00 alle ore 13.00

L'iniziativa è gratuita.

Nota: il collegamento non deve essere rivelato ad altri; è ad uso esclusivo dell'utente. Prima di partecipare, verifica i requisiti di sistema per evitare problemi con la connessione. Si sarà collegati all'audio mediante il microfono e gli altoparlanti del computer (VoIP). Si consiglia di usare una cuffia.

Per registrazioni

CLICCA QUI

Per rivedere i nostri webinar e i nostri corsi online:

- Le vendite online in Russia
- Individuare il corretto codice doganale del prodotto
- I vantaggi dell' AEO (operatore economico autorizzato)
- Lettere di credito: definizione e ruolo delle banche

è possibile accedere con questo link al sito Aice, inserendo le credenziali aziendali in vostro possesso.

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

Seminario
Il contratto di agenzia internazionale: caratteristiche principali
Giovedì, 14 Novembre 2019

Seminario
Il contratto di agenzia internazionale: caratteristiche principali

Giovedì 14 Novembre 2019
ore 8.45

Unione Confcommercio
Sala Colucci
Corso Venezia, 47
Milano

RELATORE:
Avv. Paolo Lombardi
ELEXI Studio legale

La partecipazione al corso
è gratuita
per le aziende associate

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

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

Per adesioni online

CLICCA QUI

Il contratto di agenzia rappresenta tradizionalmente una delle figure contrattuali più diffuse nel panorama del commercio internazionale. Esso presenta, tuttavia, alcuni aspetti critici, quali la sua distinzione con altre tipologie di intermediazione, la legge applicabile ed il foro competente in assenza di contratto scritto, il diritto di esclusiva e la sua derogabilità, i diritti dell'agente nei confronti del preponente per la liquidazione delle provvigioni, la disciplina dello star del credere, la durata e le possibilità di scioglimento del contratto, nonché l'indennità per la cessazione del rapporto.

Il presente seminario ha pertanto lo scopo di approfondire tali problematiche, anche alla luce delle più recenti evoluzioni giurisprudenziali in materia.

PROGRAMMA

8.45 Registrazione partecipanti

9.00 Apertura lavori

9.15 **Criticità relative al contratto internazionale di agenzia all'inizio e in costanza di rapporto:**

- Distinzione con altre tipologie di intermediazione;
- Agenti europei e extra UE: legge applicabile e foro competente in assenza di contratto scritto – AEC ed agenti stranieri;
- Check list delle clausole fondamentali e consigli pratici per la loro redazione;
- Diritto di esclusiva e sua derogabilità;
- Diritti dell'agente nei confronti del preponente per la liquidazione delle provvigioni;
- Le variazioni di zona (territorio, clientela, prodotti).

11.00 Pausa

11.15 Criticità relative al contratto internazionale di agenzia in costanza e al termine del rapporto:

- Disciplina dello star del credere;
- L'obbligo di non concorrenza post-contrattuale e la relativa indennità;
- Durata e possibilità di scioglimento del contratto; -
- Indennità per la cessazione del rapporto: I vari tipi di indennità nella direttiva europea; L'indennità nelle leggi di attuazione dei vari paesi europei; L'indennità nell'art.1751 c.c.; Come si calcola oggi l'indennità?

12.30 Quesiti e dibattito

QUI

Seminario
I principali strumenti di Export Trade Finance
L'esperienza di BPER Banca
Giovedì, 19 Novembre 2019

Seminario
I principali strumenti di Export Trade Finance
L'esperienza di BPER Banca

Martedì 19 Novembre 2019
ore 14.00

Unione Confcommercio
Sala Turismo
Corso Venezia, 47
Milano

RELATORI:

Stefano Balboni
Head of International Relations

Michele Bandini
Customers Internationalization

La partecipazione al corso
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'e-
vento

Per maggiori informazioni:

CLICCA QUI

Nel commercio internazionale, la gestione del rischio è un elemento competitivo non indifferente e che spesso contribuisce al successo delle aziende attraverso scelte economiche consapevoli e quindi sostenibili.

L'obiettivo del seminario organizzato in collaborazione con BPER Banca, è volto ad approfondire la conoscenza dei mezzi e degli strumenti di incasso, pagamento, mitigazione del rischio e i principali strumenti di Trade Finance.

PROGRAMMA

14.00 Registrazione partecipanti

14.15 Apertura lavori

14.30 Globalizzazione e internazionalizzazione: rischi e opportunità

15.00 Pausa

16.00 Il Trade Finance: I principali strumenti
- Pagamenti liberi
- Pagamenti garantiti
- Soluzioni finanziarie (es. FORFAITING)

17.00 Q&A

17.30 Fine lavori

Finestra soci Aice

La rubrica “**La finestra dei Soci Aice**”, è dedicata alle aziende associate che vogliono presentare la propria attività alla business community alla quale Aice si rivolge, con l’obiettivo di favorire la conoscenza reciproca fra soci e far nascere eventuali collaborazioni, alleanze e nuove opportunità di business fra aziende o con enti ed associazioni collegate. La rubrica è **gratuita** per le aziende associate.
Le aziende interessate possono inviare via email la propria scheda monografica per la pubblicazione. Inoltre è possibile pubblicare gratuitamente eventi e iniziative relative all’azienda.
Per maggiori informazioni le aziende interessate possono contattare la Segreteria Aice,
Dr.ssa Valentina Corrà (Tel. 027750320/321, valentina.corra@unione.milano.it).

DISMISSIONE CELLA FRIGO—BOX UP

L’azienda Box Up deve a breve dismettere una grossa cella frigo che occupa circa 900mq della nostra struttura.

La “cessione” è a titolo gratuito, ovvero non è una vendita.
Chi è interessato deve solo provvedere allo smontaggio e trasporto di tutto il materiale.

L’azienda resta a disposizione per fornirne ulteriori informazioni o per una visita da parte di chi sia interessato.

S.L.I.M. S.r.l.

Via dei Tigli 14/16
20853 Biassono (MB)
commerciale@slim.it
tel. 039459115
www.slim.it

your light on demand

Con passione dal 1973: oltre 45 anni di esperienza nella segnalazione luminosa

Nata dall'incontro di sei persone, ognuna con una propria esperienza nel mondo metalmeccanico ed elettrico, S.L.I.M. viene fondata nel 1973, partendo da una produzione iniziale di lampade al neon in bulbi di vetro ed interruttori elettromeccanici. Attenta e ricettiva agli sviluppi tecnologici, l'azienda incrementa la propria linea produttiva dotandosi di presse per lo stampaggio dei componenti plastici e incrementando di conseguenza la produzione.
Sin dai primi anni SLIM inizia ad aprirsi ai mercati esteri. La successiva acquisizione dell'azienda VETO permette di incrementare la produzione nel settore degli interruttori. Forte di una rete commerciale consolidata in Italia ed all'estero, ed attenta alle innovazioni del mercato, già nel 2000 S.L.I.M. inizia ad integrare la tecnologia LED nella produzione dei segnalatori.

Oggi ci prepariamo al futuro forti di queste tradizione ed esperienza.

Attenti alle richieste dei nostri clienti, miglioriamo e proponiamo soluzioni sempre più efficienti e "tailor made" nell'ottica di fornire la soluzione più idonea all'esigenza tecnica e di design espressa.
Il nostro reparto R&D, crescendo, si è arricchito di strumenti moderni e performanti per gestire al meglio le proprie attività di ricerca e sviluppo di nuove tecnologie per l'illuminazione: ad esempio l'impiego di stampanti 3D in stereolitografia ci permette di potenziare notevolmente l'attività di prototipazione per proporre poi soluzioni per illuminare superfici sempre più ampie o dalla geometria complessa, disponendo di spazi sempre più ristretti.

Lo sviluppo del comparto tecnologico va di pari passo con il mantenimento di elevati livelli di qualità. Aderiamo alla Certificazione ISO 9001: 2015 e ai più alti standard di controllo e verifica su tutta la nostra produzione. Tutti i nostri prodotti sono realizzati nel pieno rispetto delle normative internazionali (RoHS, REACH) e sono approvati ed omologati da importanti enti certificatori quali VDE, UL-CSA, ENEC e IMQ. Ma la qualità delle nostre soluzioni non viene garantita solo dalle certificazioni, ma anche dall' impegno costante e tangibile che ci porta a sviluppare prodotti in grado di resistere nel tempo.

Velocità, flessibilità, tempi di risposta brevi, produzione di piccoli e grandi lotti, tempi di consegna veloci. Il nostro sistema produttivo è una macchina collaudata e supportata da esperienza, personale qualificato e strumenti tecnici performanti.
Dall'aggraffatura alla saldatura, dal montaggio al collaudo, il sistema produttivo in S.L.I.M. è la

sintesi dell'impegno che mettiamo ogni giorno per essere sempre più efficienti e migliorare costantemente la qualità dei nostri prodotti.

Fase 1 Stampaggio

13 presse realizzano tutti i componenti plastici utilizzati nella nostra gamma prodotti.

Fase 2 Aggraffatura e saldatura

I componenti sono sottoposti alle prime fasi del processo produttivo.

Fase 3 Montaggio

In questa fase l'esperienza maturata negli anni dai nostri operatori si rivela fondamentale.
La riuscita del pezzo finale dipende soprattutto da questo.

Fase 4 Collaudo

Parte fondamentale del processo produttivo , è sinonimo di garanzia sui nostri prodotti. Un nostro tratto distintivo che ci differenzia sul mercato per qualità e affidabilità del risultato.

Applicazioni

I nostri segnalatori luminosi e soluzioni di segnalazione luminosa sono applicabili in diversi settori di mercato: dagli elettrodomestici (lavatrici, televisori, forni e refrigeratori) al settore Ho.Re.Ca (cucine e ristorazione industriali, macchine del caffè...), dall'illuminotecnica fino alla domotica, passando per il settore elettromedicale, dal settore HVAC fino all'elettromedicale.
La tecnologia LED affianca l'ormai consolidata soluzione al neon e si spinge verso nuovi scenari, come circuiti stampati, la fibra ottica e altre forme di illuminazione.
Quando si parla di spazi ristretti, ovunque sia necessario un punto luce noi ci siamo.

Home Appliance

Lavatrici, lavastoviglie, forni, forni a microonde, refrigeratori, macchine del caffè, cucine industriali: i nostri segnalatori trovano applicazione in tutti gli elettrodomestici, grandi e piccoli, domestici e professionali.

Lighting

Illuminotecnica, domotica, quadristica. I segnalatori entrano in gioco dove c'è la richiesta di un controllo della luce, e la sfida per noi è creare soluzioni in spazi sempre più piccoli, con illuminazioni sempre più performanti.

HVAC

I segnalatori luminosi hanno un ruolo importante anche nei settori riscaldamento, ventilazione e condizionamento dell'aria.

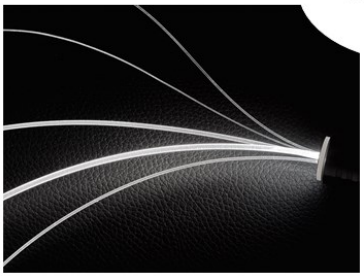
Elettromedicale

Il settore elettromedicale è quello più interessante per la tecnologia dei segnalatori LED, un campo applicativo davvero esteso dove anche i nostri segnalatori trovano spazio.

Segnalatore luminoso

Interruttore

Fibra ottica



Convenzione AICE - ENERGY PROCUREMENT & MANAGEMENT SRL (ENERGY PM)
per la gestione dei costi energetici aziendali

Aice ha rinnovato per il 2019, la convenzione con ENERGY PROCUREMENT & MANAGEMENT SRL (ENERGY PM), un team di professionisti con una solida esperienza in ambito di procurement management operativo, per fornire alle aziende associate un utile strumento per una corretta e attenta gestione dei propri costi energetici.

La convenzione offre alle aziende associate un servizio di consulenza specialistica finalizzato al **risparmio economico sulle forniture di energia elettrica e gas**.

I servizi a disposizione delle aziende associate sono i seguenti:

- Analisi della competitività dei contratti in essere per gli associati rispetto alle migliori chiusure ed opportunità del mercato. L'Analisi viene effettuata **gratuitamente** sui dati forniti (copia del contratto e almeno 3 bollette recenti) con valutazione finale del livello di competitività riscontrato.

- Supporto negoziale in fase di rinnovo contrattuale finalizzato alla sottoscrizione di un nuovo contratto a condizioni economiche migliorative rispetto a quelle in essere od ottenute dal singolo associato in autonomia. **Remunerazione a "success fee"** (fissata con la convenzione al 30%) sul valore del risparmio economico eventualmente ottenuto dall'associato con l'ausilio di EnergyPM, comprensivo di controllo della correttezza delle fatture relative al nuovo contratto di fornitura sottoscritto per 12 mesi.

Per maggiori informazioni le aziende interessate possono contattare la Segreteria Aice, D.ssa Valentina Corrà Tel. 027750320/1, Fax 027750329, Email: valentina.corra@unione.milano.it

Unione Confcommercio

Help Desk Formazione Impresa 4.0: Martedì 30 Ottobre dalle 9 alle 11

Confcommercio Milano ha sottoscritto il Contratto Collettivo Territoriale Formazione Impresa 4.0, che consente alle imprese associate di poter fruire del credito di imposta relativo al costo del lavoro dei dipendenti impegnati in attività di formazione negli ambiti previsti dal Piano Nazionale Impresa 4.0.

Confcommercio Milano ha istituito per le aziende un **Help Desk Formazione Impresa 4.0** dove, attraverso incontri individuali, potranno approfondire gli aspetti normativi e fiscali, di adesione al Contratto Territoriale e progettare gli interventi formativi.

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.

Il prossimo Help Desk è programmato per **martedì 30 Ottobre dalle 9 alle 11**.

Prenota il tuo appuntamento

Unione Confcommercio

Sportello gratuito Welfare Aziendale: Martedì 5 Novembre dalle 9 alle 15

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 Giovedì 5 Novembre 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

Unione Confcommercio

Help Desk Smart Working: incontri personalizzati con le imprese Mercoledì 6 Novembre dalle 9 alle 12

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 ai percorsi formativi proposti dalla Scuola Superiore CTSP, quali l'introduzione del lavoro agile, la sicurezza sul lavoro, la gestione del tempo dei lavorati agili.

Il prossimo **Help Desk** è previsto in data **mercoledì 6 novembre 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

SPORTELLO INTRASTAT:
periodo di competenza ottobre 2019
Mercoledì, 6 Novembre 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.
Usufruendo 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:

MERCOLEDì 6 NOVEMBRE 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.

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 QUIXA

Quixa è la compagnia online di AXA, il gruppo internazionale, leader nel settore assicurativo e finanziario, scelto da 90 milioni di clienti. Offre polizze assicurative auto e moto con la massima convenienza e il più alto livello di servizio. E' una compagnia assicurativa di nuova generazione, perché consente di risparmiare come le compagnie on line, ma, allo stesso tempo, grazie ad innovazioni organizzative e tecnologiche ed agli elevati standard professionali del personale dipendente, è in grado di offrire livelli di servizio sempre superiori a beneficio dei propri clienti. La grande novità di Quixa è che, oltre al risparmio, mette a disposizione un consulente personale, un professionista che dal primo preventivo in avanti resta sempre la persona di riferimento per qualsiasi esigenza del cliente (informazioni, sinistri, rinnovi, etc.)

PER I SOCI CONFCOMMERCIO MILANO

Polizze auto o moto: sconto del 7% su tutte le garanzie acquistate. Per usufruire della convenzione, inserire il codice convenzione - da richiedere all'indirizzo email convenzioni.imprese@unione.milano.it - sul sito www.quixa.it nella sezione "Convenzioni" (in alto a destra nella Home Page). Quindi cliccando il bottone "Calcola preventivo" si procede con la preventivazione in convenzione secondo quanto previsto dal sito (il campo "codice identificativo" deve essere trascurato). Una volta salvato un preventivo sarà possibile acquistarlo direttamente sul sito web, seguendo le indicazioni, oppure telefonando al numero 02.84252900.

#fedeltàmipiace
PROMO EXTRA QUIXA RISERVATA AI SOCI FEDELI*:

- Sconto del 50% all'acquisto della garanzia assistenza stradale
- Sconto del 50% all'acquisto della garanzia infortuni conducente
- Sconto del 50% all'acquisto della garanzia tutela legale

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

Se pensi che far parte di una Associazione non dia reali opportunità, ripensaci.

Associarsi a 50&Più conviene!

Con 330 mila iscritti, 50&Più è una grande realtà associativa che dal 1974 si dedica alla tutela e alla valorizzazione degli over 50.

L'Associazione è parte integrante di 50&Più Sistema, un universo associativo e di servizi che vanno dalla consulenza e assistenza fiscale, con 50&PiùCaaf, a quella previdenziale e sociale, con il Patronato 50&PiùEnasco.

50&Più Sistema opera attraverso l'attività quotidiana di 7.240 professionisti e oltre 800 punti operativi dislocati in Italia e all'estero.

Diventa socio e, oltre al mensile 50&Più, avrai diritto allo sconto del 25%* sui servizi fiscali. In più, agevolazioni sui viaggi con 50&Più Turismo.

Associarsi vuol dire condividere esperienze, attività creative, turistiche e culturali, partecipare ai grandi eventi nazionali e poter godere di sconti, agevolazioni e offerte riservate in via esclusiva ai possessori di 50&Più Card.

50&Più Card ti consente, inoltre, di usufruire di numerose convenzioni nella tua provincia.

Come associarsi:

- on line sul sito www.50epiu.it
- presso l'ufficio 50&Più a te più vicino.

La quota associativa annuale è di € 40.

* Sconto sulla tariffa applicata dall'ufficio 50&Più per un valore massimo equivalente all'importo della quota associativa.

I nostri uffici:

Milano
Corso Venezia, 47 tel. 0276013399
tel. 0276281227
Via P. Giovio, 41 tel. 0248000117

Legnano
Via XX Settembre, 12 tel. 0331453114

Monza
Via De Amicis, 9 tel. 0392315725

email: enasco.mi@enasco.it
50&piu.mi@50epiu.it

50&Più
Sistema Associativo e di Servizi
00186 Roma
Via del Melangolo, 26
Tel. +39 06.688831
Fax +39 06.6872597
mail: 50epiu@50epiu.it

Numero Verde **800-929922**

CONFCOMMERCIO

50&PIÙ
SISTEMA ASSOCIATIVO E DI SERVIZI

www.50epiu.it seguici su:

Ed. 2016

SISTEMA ASSOCIATIVO E DI SERVIZI

Abbiamo una lunga esperienza e la mettiamo al tuo servizio
Assistenza fiscale • Patronato • Associazione di ultracinquantenni

50&PIÙ
SISTEMA ASSOCIATIVO E DI SERVIZI

CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA
Confcommercio Nazionale

Presentazione 50&Più Sistema associativo e di servizi

50&PIÙ ENASCO
ISTITUTO DI PATRONATO E DI ASSISTENZA SOCIALE

Dal 1967 tuteliamo **gratuitamente** i diritti dei cittadini, italiani e stranieri, fornendo assistenza e consulenza per tutte le prestazioni erogate dall'Inps e dagli Enti collegati. Ci adoperiamo per risolvere nel modo più favorevole le esigenze di assistenza sociale e previdenziale di ogni persona.

50&PiùEnasco per:

- pensione di vecchiaia, anticipata, di inabilità e ai superstiti (Inps - Enasarco);
- supplemento e ricostituzione di pensione;
- prestazioni a favore degli invalidi civili;
- assegno d'invalidità e assegno sociale;
- prosecuzione volontaria;
- indennità di disoccupazione (ASpI, NASpI, ASDI, DIS-COLL);
- indennità di maternità;
- infortuni sul lavoro;
- assistenza ai cittadini extracomunitari e ricongiungimento familiare.

50&PIÙ CAAF
CENTRO AUTORIZZATO DI ASSISTENZA FISCALE

Ogni anno oltre 800 mila persone si rivolgono a 50&Più-Caaf. I nostri esperti fiscali sono la tua garanzia nei rapporti con il fisco.

50&PiùCaaf per:

- dichiarazioni dei redditi Modello 730 e Unico PF;
- modello Red;
- attestazioni Isee e Isee/Parificato;
- Imu e Tasi;
- predisposizione delle pratiche per i bonus gas e bonus energia;
- invio dichiarazioni di responsabilità invalidi civili Iclav, Icric, Accas/Ps;
- successioni (dichiarazioni, determinazione delle imposte ipotecarie e catastali, domande di volture catastali).

I soci 50&Più hanno diritto allo sconto del 25% sui servizi a pagamento.

Nei nostri uffici è possibile, inoltre, richiedere la gestione del rapporto di lavoro domestico.

50&PIÙ
ASSOCIAZIONE DI ULTRACINQUANTENNI

La nostra è una lunga storia di tutela e di valorizzazione delle persone mature come risorsa della società. Nel tempo abbiamo sollecitato le passioni, la creatività e le potenzialità dei nostri 330 mila associati, proponendo loro eventi d'interesse nazionale e locale, momenti di aggregazione e molteplici servizi.

50&Più è anche:

- **editoria:** da oltre trent'anni, l'unica casa editrice italiana specializzata in pubblicazioni rivolte all'età matura.
- **turismo:** il tour operator nato per soddisfare al meglio i desideri e le esigenze dei turisti over 50.
- **università:** un vasto programma di corsi, convegni, seminari e diverse attività socio-culturali.
- **assicurazioni:** i prodotti più idonei alle esigenze degli over 50 grazie al dialogo con le migliori compagnie di assicurazione.

Convenzioni Confcommercio a disposizione dei Soci Aice

Continua su questo numero la panoramica delle convenzioni, valide su tutto il territorio nazionale, che Confcommercio Imprese per l'Italia mette a disposizione delle aziende associate.

Convenzione con ALITALIA

Alitalia Business Connect è la nuova offerta pensata per le piccole e medie imprese in collaborazione con il programma Millemiglia. Più si viaggia e più l'azienda accumula miglia, utilizzabili per ottenere sconti, biglietti premio, servizi e premi del MilleMiglia Gallery.
Con Business Connect il vantaggio è doppio: guadagna miglia l'azienda e guadagna miglia il dipendente iscritto al Programma MilleMiglia.

Inoltre la tua azienda guadagna 7 Miglia per ogni euro speso che potranno essere utilizzate per:

- richiedere uno o più biglietti premio sui voli operati da Alitalia o dai suoi principali partner aerei;
- ottenere un biglietto aereo per il prossimo viaggio pagandolo con le miglia o con un mix di miglia e denaro grazie al nuovo servizio Cash&Miles;
- scegliere uno dei tanti premi e servizi del ricco catalogo del MilleMiglia Gallery;

richiedere un posto extra comfort, l'upgrade ad una classe di viaggio superiore, l'extra bagaglio, l'accesso alle nostre lounge Casa Alitalia e tanto altro ancora.

Per gli Associati Confcommercio iscritti a Business Connect, Alitalia offre un ingresso alle Lounge Casa Alitalia (sala Vip) da usare per viaggi internazionali ed intercontinentali.

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

Fiere ed Eventi

Italy – Zhejiang Province Economic & Trade Forum Milano, 28 Novembre 2019

La Camera di Commercio Italo Cinese, in collaborazione con Fondazione Italia Cina, AICE e CCPIT Milano, nell'ambito delle attività volte a sviluppare le relazioni commerciali con la Cina, è partner del CCPIT Zhejiang nell'organizzazione di una missione in Italia di imprenditori cinesi dalla provincia.

Italy – Zhejiang Province Economic & Trade Forum 28 novembre, Milano

L'evento, finalizzato ad individuare concrete opportunità di collaborazione commerciale ed industriale con controparti italiane, prevede un forum informativo sulle opportunità che la Provincia del Zhejiang offre alle imprese italiane e una sessione di incontri b2b sulla base degli interessi specifici in merito ai progetti/settori presentati dalle controparti cinesi.
La delegazione sarà costituita da circa 50 imprese della provincia operanti nei seguenti settori:

- Tessile: macchinari, abbigliamento e accessori
- Sistema casa: arredo, illuminazione, elettronica di consumo
- Real estate: developer, architettura, urban planning e investment
- Industria petrolchimica e chimica
- Servizi e logistica
- IOT, telecomunicazioni, sistemi di controllo e sicurezza
- Macchinari, automazione e componenti industriali

In caso di interesse, la preghiamo di compilare il seguente form in inglese entro il **6 novembre**: https://bit.ly/33yk7dX

La partecipazione delle aziende sarà soggetta a selezione da parte della controparte cinese.

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

Fiere ed Eventi

PARTECIPAZIONE COLLETTIVA ICE A WINE PARIS/ VINEXPO PARIS 2020
Parigi, 10—12 Febbraio 2020

Nell'ambito delle iniziative promozionali a favore del vino italiano previste per il 2020, l'ICE Agenzia organizza una partecipazione collettiva di aziende italiane alla II edizione della **WINE PARIS**. Appuntamento internazionale dei professionisti del vino, Wine Paris nasce dall'unione di Vinisud, fiera dedicata prevalentemente ai produttori vinicoli mediterranei e del sud della Francia e di Vinovision, il salone dei vini francesi settentrionali. Wine Paris, Vinisud e Vinovision sono organizzati da COMEXPOSIUM, già proprietaria del celebre marchio SIAL.

Per la prima volta, WINE PARIS e VINEXPO PARIS si svolgeranno contemporaneamente a Parigi dal 10 al 12 febbraio 2020.

WINE PARIS ospiterà nei padiglioni 4 e 6 le varie regioni francesi e nel Padiglione 7 saranno presentati I Grandi marchi e negozianti, gli Spirits e i vini stranieri. L'offerta internazionale sarà cogestita da Vinexpo e da Wine Paris: 25 i Paesi esteri presenti.

Perché partecipare:
La Francia è il secondo Paese al mondo per consumo di vini (incluso i vini spumanti) e il primo a livello europeo.

I consumi francesi ammontano per il 2018 a 26,8 milioni di ettolitri, in leggero calo rispetto al 2017 (-0,7%) e alla media degli ultimi 5 anni. A livello di consumi pro capite, misurati in litri/anno/abitante, la Francia risulta al secondo posto mondiale, dietro al Portogallo (46,4) ma davanti all'Italia (37) e alla Svizzera (33,8).

In Francia circa il 60% del vino viene consumato a domicilio; di questo circa l'80% viene acquistato in GDO e Hard Discount e il restante in enoteche e punti vendita specializzati. Il rimanente 40% viene consumato al bar e nei ristoranti.

Analizzando l'interscambio Francia-Italia del settore del vino, si rileva che il saldo commerciale del 2018 risulta positivo per la Francia (+33 milioni di euro), anche se in diminuzione rispetto al 2017 (-8,9%). La principale categoria di vini che la Francia importa dall'Italia in valore è costituita da vini in recipienti di meno di 2 litri (principalmente vini in bottiglia) per 88,3 milioni di euro (53,8%), seguita da vini spumanti (principalmente prosecco) e sfusi o da più da 2 litri (rispettivamente il 25% e il 21,2% del totale).

A WINE PARIS/VINEXPO PARIS 2020 sono attesi 2,800 espositori e 30,000 operatori del settore, il 35% dei quali proveniente dall'estero, in un periodo favorevole ai nuovi acquisti e al rinnovo dei listini.

Per maggiori informazioni

PARIGI

Data Evento:
10 - 12 febbraio 2020

Scadenza Adesioni:
31 ottobre 2019

Fonte: ICE—Agenzia

Notizie dal Mondo

8 Maggio 2018: l'oscurità cala sull'economia iraniana

L'8 Maggio 2018 si ricorda come la data in cui Donald Trump ha annunciato l'uscita unilaterale degli Stati Uniti dal Joint Comprehensive Plan of Action (JCPOA), ovvero l'accordo sul nucleare iraniano raggiunto tra i paesi P5+1 (USA, Russia, Cina, Francia, Regno Unito, Germania) nel Luglio 2015 ed entrato in vigore nel Gennaio 2016.
Il ritiro degli Stati Uniti dall'accordo sul nucleare ha comportato la reintroduzione delle sanzioni precedentemente revocate, grazie ai negoziati posti in essere dal precedente Presidente degli USA, Barack Obama. Tali sanzioni si sono sostanziate in due diversi round, di cui il primo è stato posto in essere il 6 agosto, con l'Executive Order 13846; il secondo, invece, è entrato in vigore il successivo 5 novembre.
Per quanto attiene la prima tranche di sanzioni, è necessario sin da subito sottolineare come queste vadano a colpire soggetti non americani che intrattengono relazioni economiche e commerciali con l'Iran.
Si tratta di sanzioni secondarie (in quanto quelle primarie riguardano i cittadini americani) che colpiscono chiunque, indipendentemente da ogni nazionalità, risulti coinvolto e intrattenga relazioni commerciali con l'Iran, con la conseguenza della sottoposizione a sanzioni pecuniarie, nonché dell'esclusione dal marcato USA. Per completezza, è necessario rilevare che dette sanzioni colpiscono: l'acquisto di dollari da parte del governo iraniano; il commercio di oro e metalli; la vendita diretta o indiretta di grafite, metalli grezzi o semilavorati, quali alluminio, acciaio, carbone ecc.; le transazioni riguardanti l'acquisto o la vendita di rial iraniani; l'acquisto o la sottoscrizione di debito sovrano iraniano; il settore dell'auto-motive.
Il successivo 5 novembre è, inoltre, entrato in vigore il secondo round di sanzioni in cui viene intaccato il settore delle risorse naturali e delle transazioni finanziarie internazionali. In particolare, sono stati sottoposti al regime sanzionatorio: gli operatori portuali iraniani, settore navale e della costruzioni navali; le transazioni relative al petrolio; le transazioni di istituzioni finanziarie straniere con la Banca Centrale Iraniana; la fornitura di servizi di messaggistica finanziaria alla Banca Centrale Iraniana; la fornitura di servizi assicurativi; il settore dell'energia.

A un anno e mezzo di distanza dall'imposizione delle suddette sanzioni, occorre rilevare sin da ora che gli Stati Uniti hanno raggiunto il loro scopo, ovvero quello di mettere in ginocchio l'economia iraniana che, a seguito dell'abrogazione delle precedenti sanzioni, era riuscita a risollevarsi egregiamente, con ottime speranze anche per il futuro.
Preme rilevare che lo Stato iraniano ha trascorso lunghi e sacrificanti periodi di crisi economica, tra cui si ricorda, in particolare, il 1988, quando ancora l'Iran era coinvolto nella guerra con l'Iraq, in cui il Pil crollò del 9,5%, bensì anche il 2012, quando alle sanzioni americane si aggiungeva l'embargo petrolifero europeo e il Pil si contrasse fino al 7,7%. Tuttavia, nonostante le pesanti crisi economiche precedentemente superate, quella attuale si prospetta decisamente piu` gravosa, infatti nel 2019 la contrazione del Pil potrebbe raggiungere addirittura il 10%.
Non solo: dopo avere concesso un'esenzione a tutti i maggiori importatori di petrolio iraniano (tra cui India, Cina, Giappone, Italia), Trump ad aprile ha annunciato la fine di questa deroga, per passare ad un regime di *tolleranza zero*.
La conseguenza dell'annullamento delle esenzioni si caratterizza nella crescita esponenziale dell'inflazione, che ormai punta verso il 50%, nonché la svalutazione del rial, a causa della quale il tasso di cambio del mercato nero si basa sul presupposto che un dollaro costa 117 mila rial, mentre il tasso ufficiale è di 42 mila.

Al netto delle premesse fatte è necessario rilevare che dalle sanzioni e dalla conseguente crisi economica, sono scaturiti tutta una serie di nuovi ostacoli che l'Iran dovrà superare, tra cui il crollo di esportazioni e importazioni, nonché il blocco di queste ultime per fare fronte all'uscita dal Paese di valute estere.
In merito si ribadisce che la conseguenza piu` naturale e ovvia, risultante dalle sanzioni, è il *crash* delle esportazioni. In particolare, nel settore petrolifero e già prima che Trump interrompesse l'esenzione, l'Iran non esportava piu` di 1,3 milioni di barili al giorno, ovvero meno della metà del volume di petrolio venduto all'estero prima del fatidico 8 maggio.
Per quanto riguarda le importazioni, invece, è necessario sottolineare che il deprezzamento della valuta e l'inflazione le ha rese particolarmente onerose e proibitive, ad eccezione del caso di beni di primaria necessità, per i quali le stesse sono sovvenzionate. Inoltre, in merito, è fondamentale rilevare che il governo di Hassan Rouhani, nel tentativo di porre resistenza, ha posto un vero e proprio blocco di importazione per 1300 tipologie di prodotti, in particolare per quelli "di lusso", relativi ai settori dell'abbigliamento e degli accessori. Infatti, è stato rilevato che l'inflazione risultasse piu` alta per detti articoli. Naturalmente è possibile superare questo *empasse*, favorendo la produzione in loco, sia pure parziale.
Tuttavia, è fondamentale ricordare che gli scambi monetari, nonché i pagamenti riguardanti l'import-export avvengono a livello contrattuale tramite subsidiary e branch, all'estero delle società iraniane. Di conseguenza, lo scambio di prodotti non risulta del tutto compromesso, anche in virtù di quanto di seguito riportato in merito al FMI.
Quanto detto, nonché i timori di incorrere in eventuali sanzioni da parte dei partners commerciali ha condotto ad un forte isolazionismo del Paese e ad una battuta d'arresto alla sua crescita economica. Il Fondo Monetario Internazionale (FMI) ha stimato una ripresa dell'1% a medio termine e solo a seguito della stabilizzazione della situazione economica. Tuttavia, questo tasso si presenta drasticamente inferiore al tasso di crescita potenziale dell'Iran, in precedenza all'apposizione delle sanzioni, che risultava pari al 4%. Infine, le prospettive di crescita si prospettano ancora meno ottimiste rispetto al primo periodo di sanzioni, in cui l'FMI aveva rilevato un tasso di crescita economica potenziale pari al 2% nel medio termine.
Per concludere, va ricordato che una siffatta situazione economica è scaturita da sanzioni che non hanno colpito solamente aziende o cittadini americani, bensì anche tutti coloro che utilizzano il dollaro per effettuare transazioni commerciali.
Pur tuttavia, è comunque necessario ricordare che, se è vero che gli USA costituiscono una potenza mondiale, è altrettanto vero che l'UE si è schierata a favore dell'accordo sul nucleare, ribadendo anzitutto che lo Stato iraniano non ha violato nessuna disposizione di detto accordo e sottolineando altresi` la grande importanza del Paese per quanto riguarda il commercio di determinati prodotti, tra cui il petrolio. Invero, l'Unione Europea sta studiando delle alternative che permettano di aggirare le sanzioni di Trump e la loro extraterritorialità, al fine di permettere a tutte le aziende (sia quelle che intrattengono rapporti commerciali con gli USA, sia quelle che invece ne sono estranee) di continuare a commerciare liberamente con l'Iran, donando a quest'ultimo maggiori possibilità di rinascita per il futuro, nella speranza che questo momento di crisi economica possa essere "sfruttato" per creare delle strategie di difesa dalle pericolose sanzioni di cui si discute e per evitare che la storia possa nuovamente ripetersi.

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

Dall'Unione Europea

EU trade agreements: delivering new opportunities in time of global economic uncertainties

Despite the difficult global economic climate, European companies have continued to make good use of the opportunities created by the European Union's trade network - the largest in the world. In 2018 this network covered 31% of Europe's trade exchanges, a figure that is set to rise significantly (to almost 40%) as more trade agreements enter into force, according to the European Commission's annual report on the implementation of trade agreements released today. Overall, trade accounts for 35% of the EU's gross domestic product (GDP).

In 2018 EU exports to and imports from trade agreement partners showed positive developments, with a continued growth of 2% and 4.6% respectively, with a strong performance of EU agri-food exports. The EU's growing network of trade agreements is creating economic opportunities for workers across Europe, with over 36 million jobs being supported by exports to outside of the EU. The EU recorded a surplus of €84.6 billion in trade in goods with its trade agreement partners, compared to its overall trade deficit with the rest of the world of about €24.6 billion.

Commenting on the report, Commissioner for Trade **Cecilia Malmström** said: "*Trade agreements create opportunities for European businesses to grow and hire more people. Today's report shows that overall trade is up, and more of our global trade is covered by preferential deals than ever before. Our food and drink exports in particular are flourishing thanks to lower tariffs and legal protection abroad for artisanal EU products like Champagne and Feta. The report also provides evidence of how our focus on trade and sustainable development is bearing fruit. Furthermore, we have taken a number of unprecedented steps to enforce the commitments made by our trade partners in the last year, including notably on workers' rights. There is still work to be done, of course. But by opening up this data to the wider public we hope to launch a wider discussion about how to make sure trade agreements benefit as many citizens as possible.*"

Looking at specific sectors across agreements, the 2018 report shows:

- **EU agri-food** exports to trade partners continued to grow with an overall increase of 2.2% compared to the previous year. Exports of agri-food products to South Korea also gained 4.8 %. Also noteworthy are agri-food exports to Georgia, Moldova and Ukraine, which grew by 11% compared to 2017;

- **EU industrial goods** exports also increased overall by 2%, with stronger growth among others for chemicals (2.5 %), mineral products (6 %) and base metals (4.4 %).

Looking for instance at one of the recent trade agreements, the report shows that in the first full calendar year (2018) of the **EU-Canada trade agreement** implementation:

- bilateral trade in goods grew by 10.3% and the EU's trade surplus with Canada increased by 60%;

- EU goods exports to Canada rose by 15% (or €36 billion in extra export revenue), especially for sectors where import duties were previously high such as pharmaceuticals (up 29%), machinery (up 16%) or organic chemicals (up 77 %);

- EU Agri-food exports to Canada (accounting for 9% of total EU exports) rose by 7%.

Moreover, following intensive discussions in the joint committees created under the different trade agreements, several partner countries **lifted barriers to trade**, thus allowing more EU companies to benefit fully from the opportunities these agreements offer. Danish and Dutch farmers, for example, will be able to export beef to South Korea, while Poland and Spain will be able to export poultry meat to South Africa.

The report investigates also the impact of the provisions included in the dedicated **'Trade and Sustainable Development' (TSD)** chapters, which are part of all modern EU trade agreements. These chapters aim at engaging with trade partners to implement international rules on labour and the environment, as incorporated in multilateral environmental agreements or International Labour Organisation (ILO) conventions. Recent achievements ahead of the entry into force of the respective agreements include the ratification by Mexico and Vietnam of ILO Convention 98 on the rights to organise and collective bargaining. Additionally, the agreements with Vietnam, Japan, Singapore, Mercosur and Mexico include reinforced commitments to effectively implement the **Paris Agreement on Climate Change**.

In 2018 and 2019, the EU also took several enforcement actions under its trade agreements, including in relation to labour standards. Among other examples, the EU requested a panel following South Korea's failure to ratify ILO Conventions on workers' rights, notably freedom of association and collective bargaining.

However, the report also highlights the need to increase efforts – together with Member States and stakeholders - **to raise awareness of the opportunities trade agreements offer**, as well as **stepping up enforcement action** so the agreements deliver the intended results.

The report will now be subject to discussion with the European Parliament and Member States' representatives in the Council.

Background

At present, the EU has in place the largest trade network in the world, with 41 trade agreements covering 72 countries. Types of EU trade agreements include:

- “first generation" agreements, negotiated before 2006, that focus on tariff elimination;
- "second generation" agreements, that extend to new areas, including intellectual property rights, services and sustainable development;
- Deep and Comprehensive Free Trade Areas (DCFTA) that create stronger economic links between the EU and its neighbouring countries;
- Economic Partnership Agreements (EPA) focusing on development needs of African, Caribbean and Pacific regions.

Fonte: European Commission

Dall'Unione Europea

Commission presents procedural proposals for the Investment Court System in CETA

The European Commission presented to the Council four proposals for specific rules putting in place the Investment Court System (ICS) provisions in the EU-Canada Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA). These will now be discussed in the Council and approved by the Council and Member States. After their approval they can be formally agreed with Canada in the relevant CETA committees. They will enter into force when the ratification of CETA is completed by Member State parliaments.

The fundamentals of the Investment Court System are already established in CETA. While they are not yet applied pending ratification of the agreement by all EU Member States (13 have ratified it so far), the Joint Interpretative Instrument on CETA agreed by the EU and Canada in October 2016 includes a commitment to make the system operational as soon as the agreement enters into force.

These proposals are necessary to deliver on this commitment by the European Union, Member States and Canada. These rules complete the putting in place in CETA of the reformed approach to investment dispute settlement and continue the ground-breaking path already established by the EU's reforms of investment dispute policy.

In particular, they will ensure an effective appeal function, the first such appeal function to become operational in international investment agreements. They will further bolster the assurances of the highest ethics standards already contained in the agreement. They put in place rules on mediation for investment disputes, an area which traditional investment agreements have largely overlooked. Finally, they flesh out a framework for the adoption of binding interpretations (already foreseen in the agreement), facilitating the Parties maintenance of control of the interpretation of the agreement.

The four proposals concern:

- Rules setting out the functioning of the Appellate Tribunal (Decision here);
- a code of conduct for members of the ICS; (Decision here);
- rules for mediation (Decision here), and;
- rules for binding interpretations to be adopted by the CETA Joint Committee (Decision here).

The Commission has already discussed the drafts with EU Member States and has also kept the European Parliament fully informed.

Background

The Investment Court System included in the EU-Canada agreement represents a new EU approach to investment-related disputes eliminating the risk of abuse and safeguarding the right to regulate in the public interest. The same approach is taken in the agreements the EU has negotiated with Singapore, Viet Nam and Mexico and is on the table in all on-going investment negotiations.

In parallel to its implementation, the Commission is continuing to work at multilateral level to seek support for a Multilateral Investment Court. This discussion takes place in Working Group III of the United Nations Commission on International Trade (UNCITRAL), where the EU and its Member States have submitted a concept paper setting out how a multilateral investment court could be established. Discussions in the Working Group take place in the week of 14 October, 20 January 2020 and 30 March 2020 and beyond.

Fonte: European Commission

Fattura elettronica – Oggetto: "Invio File <XXXXXXXXXX>"

L'Agenzia delle Entrate informa che in questi giorni stanno circolando delle mail di phishing via Pec, relative alla fatturazione elettronica, con lo scopo di truffare i contribuenti. Nel mirino ci sono soprattutto le caselle Pec di strutture pubbliche, private e di soggetti iscritti a ordini professionali.

Si tratta di mail che hanno come oggetto la dicitura "Invio File <XXXXXXXXXX>" e che hanno come obiettivo la raccolta di informazioni da utilizzare verosimilmente per frodare il destinatario.
Il testo del messaggio appare plausibile in quanto è ripreso da una precedente e lecita comunicazione inviata dal Sistema di Interscambio (SdI).

A tal proposito, si ricorda che i messaggi Pec del sistema SdI hanno alcune specifiche caratteristiche:
- il mittente è solo del tipo sdiNN@pec.fatturapa.it dove NN è un progressivo numerico a due cifre;
- il messaggio deve contenere necessariamente due allegati composti in accordo alle specifiche tecniche sulla Fatturazione Elettronica (pubblicate sul sito dell'Agenzia delle Entrate).

L'Agenzia, nel dichiararsi estranea a tali fatti, invita i contribuenti a fare particolare attenzione alle mail provenienti da utenze sconosciute o sospette che richiedono di modificare l'indirizzo di recapito per le successive comunicazione con il Sistema di Interscambio e a cestinarle immediatamente (Comunicato stampa dell'Agenzia delle entrate del 14 ottobre 2019).

Fonte: Fisco News 65

Fatturazione elettronica: erronea duplicazione fattura

In materia di fatturazione elettronica, SdI, utilizzato obbligatoriamente dal 1°gennaio 2019 per l'emissione delle fatture elettroniche, effettua per ogni file correttamente ricevuto una serie di controlli propedeutici all'inoltro del documento al soggetto destinatario. Il mancato superamento di questi controlli genera lo scarto del file che, conseguentemente, non viene inoltrato al destinatario.

In particolare, le verifiche di unicità della fattura, effettuate dallo SdI al fine di intercettare e impedire l'inoltro di un documento già trasmesso ed elaborato, comportano lo scarto della fattura che rechi dati (identificativo cedente/prestatore, anno della data fattura, numero fattura) coincidenti con quelli di una fattura precedentemente trasmessa.
Lo SdI non può intercettare ed impedire l'errore consistente nel rinvio in formato elettronico di fatture emesse già in modalità cartacea nel corso del 2017 e 2018, quando ancora non era obbligatoria la fatturazione elettronica.

In tale evenienza, al fine di neutralizzare l'errato invio dei duplicati, il contribuente può emettere in formato elettronico le rispettive note di variazione (art. 26,D.P.R. n. 633/1972), riportando nel campo "causale" la dizione "storno totale della fattura per errato invio tramite SdI".
Laddove i duplicati delle fatture non hanno partecipato alle liquidazioni periodiche IVA del 2019, le note di variazione non possono costituire titolo per il recupero in detrazione dell'IVA a debito.
Sarà altresì cura del contribuente informare i destinatari dei duplicati delle fatture che non abbiamo detratto l'IVA e dedotto il costo ivi rappresentato, che le note di variazione ricevute non devono partecipare alla liquidazione periodica né vanno annotate in contabilità, salvo l'obbligo di conservazione del documento ricevuto (risposta dell'Agenzia delle entrate n. 395 dell'8 ottobre 2019).

Fonte: Fisco News 62

Il punto sulla normativa italiana

Nuovo modello organizzzativo MAU
Accesso al 1 dicembre 2019
Agenzia delle Dogane e dei Monopoli

AGENZIA DOGANE MONOPOLI

Protocollo: 147176/RU
Rif: 129980/RU del 1 ottobre 2019
139382/RU del 27/9/2019
18731/RU del 5/10/2018

Ai destinatari in allegato 1

Direzione Organizzazione e digital transformation
Ufficio Organizzazione e processi
Sezione processi trasversali

Roma, 10 ottobre 2019

OGGETTO: Nuovo Modello Autorizzativo Unico (MAU) e modalità per l'accesso ai servizi digitali disponibili sul Portale Nazionale (PUDM – Portale Unico Dogane e Monopoli) e sul Portale dell'UE (TP - EU Trader Portal).

Accesso dal 1° dicembre 2019 al TP – EU Trader Portal esclusivamente tramite credenziali di tipo SPID (strettamente di livello 2 e di Persona Fisica) o Carta Nazionale dei Servizi (CNS).

Per uniformare le modalità di collegamento degli utenti esterni ai servizi offerti dall'Agenzia/EU, si comunica che a partire dal prossimo 1° dicembre 2019, non sarà più possibile utilizzare le credenziali del Servizio Telematico Doganale (STD) per accedere al TP - EU Trader Portal (https://customs.ec.europa.eu/tpui-cdms-web/).

Ogni soggetto già autorizzato/delegato nel Modello Autorizzativo Unico (MAU) ai profili autorizzativi per Customs Decisions, non dovrà effettuare, nel MAU – "Mio profilo", alcuna variazione ma unicamente utilizzare credenziali di tipo SPID (strettamente di livello 2 e di Persona Fisica) o la Carta Nazionale dei Servizi (CNS), al momento dell'autenticazione della persona fisica.

Sempre a partire dal 1° dicembre, le nuove richieste nel MAU – "Mio profilo" dei profili autorizzativi dei servizi EU, dovranno avvenire da parte di

soggetti autenticati al PUDM esclusivamente con credenziali di tipo SPID (strettamente di livello 2 e di Persona Fisica) o Carta Nazionale dei Servizi (CNS).

Le istruzioni di dettaglio sono disponibili, come di consueto, nella sezione del portale istituzionale dedicata all'assistenza on line per gli utenti esterni alla voce:

- "Come fare per " → "Utilizzare gli Altri servizi e le Altre applicazioni doganali" → "Mio profilo".

Per richiedere assistenza e segnalare malfunzionamenti attenersi alle istruzioni pubblicate sul portale istituzionale nella sezione "Assistenza on line → Come chiedere assistenza".

p. Il Direttore a.p.s.
Marco De Andreis
Firmato digitalmente

World Business

Opportunità di business per gli associati

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

Richiesta di Prodotti

RUSSIA

Codice azienda: RUS/01

Nome azienda: Aljans Grupp

Settore: Automotive

Il gruppo di società "Aljans Grupp" della città di Kursk (Russia) cerca dei fornitori di pneumatici speciali per macchine agricole, per macchine di movimento terra, per altri tipi di macchine speciali.

Codice azienda: RUS/02

Nome azienda: Snabtorg

Settore: Beni di genere vario

La società russa "Snabtorg" cerca dei fornitori di prodotti di vario tipo, che vanno dai materiali da costruzione edilizia, ai generi alimentari. In particolare la società russa cerca: vernici, piastrelle, cavi elettrici, granite ceramico, armatura in materiali compositi, prodotti sanitari per bagno, miscele secche, ecc. Inoltre la società russa aiuta a vendere prodotti che non trovano più la domanda di mercato.

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

Direttore responsabile
Claudio Rotti

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

Stampato con mezzi propri

Anno LVI
Registrazione del Tribunale di Milano, n° 6649 del 16 settembre 1964

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