

## IN EVIDENZA IN QUESTO NUMERO



- Editoriale**  
**Aice: le linee programmatiche 2019** pag. 5
- Programma Formazione 2019** pag. 8
- Aice in numeri—Servizi erogati nel 2018 alle aziende associate** pag. 14



- NOVITÀ FISCALI PER LE IMPRESE NELL'ANNO 2019**  
**La legge di bilancio 2019 e le altre disposizioni fiscali**  
**Milano, 21 Gennaio 2019** pag. 19
- Help Desk Smart Working: incontri personalizzati con le imprese**  
**Mercoledì, 23 Gennaio 2019** pag. 22



- African Utility Week**  
**Cape Town, 14–16 Maggio 2019** pag. 28



- New E-commerce Law in China to increase opportunities through Cross-Border E-commerce** pag. 33

# A disposizione dei Soci Aice

---

## È a disposizione dei Soci la Guida “Tutela legale e valorizzazione fiscale della Proprietà Intellettuale in Cina—Versione 1.0”



**Contenuti:** L’evoluzione del diritto della Proprietà Intellettuale in Cina; Il marchio; La tutela contro le violazioni; Il brevetto; Il copyright; Il segreto industriale; Profili applicativi; La Proprietà Intellettuale nel contesto internazionale: la Cina; Valorizzazione e gestione fiscale della Proprietà Intellettuale.

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:

- “How to Apply for Chinese Work and Business Visa” (Not. 22 del 21 Dicembre 2018)
- “Rapporto esportazioni e e-commerce delle imprese italiane” (Not. 21 del 10 Dicembre 2018)
- “International Debt Collections Handbook” (Not. 20 del 26 Novembre 2018)
- “World Trade Report 2018” (Not. 19 del 9 Novembre 2018)
- “E-commerce industry in Vietnam” (Not. 18 del 25 Ottobre 2018)

### 5

#### QUI AICE

Editoriale  
Aice: le linee programmatiche 2019  
pag. 5

Programma Formazione 2019  
pag. 8

Aice in numeri—Servizi erogati nel 2018  
alle aziende associate  
Pag. 14

Servizi Aice—Rubrica contatti  
pag. 16

### 17

#### LA FINESTRA DEI SOCI AICE

Finestra Soci Aice - AURELI MARIO SS  
AGRICOLA  
pag.17

### 19

#### UNIONE CTSP E DINTORNI

NOVITÀ FISCALI PER LE IMPRESE  
NELL'ANNO 2019  
La legge di bilancio 2019 e le altre  
disposizioni fiscali  
Milano, 21 Gennaio 2019  
pag. 19

ASSUNZIONI AGEVOLATE—Proroga  
dei termini per usufruire dell'Incentivo  
occupazione NEET  
pag. 20

INPS—Le istruzioni Inps per il conguaglio  
contributivo 2018  
pag. 21

Help Desk Smart Working: incontri  
personalizzati con  
le imprese  
Mercoledì, 23 Gennaio 2019  
pag. 22

Le tabelle ACI per il 2019 per l'utilizzo  
delle auto aziendali ad uso promiscuo  
pag. 23

Convenzioni Unione a disposizione dei  
Soci  
pag. 24

### 25

#### PRIMO PIANO SULLA CONFCOMMERCIO

CONGIUNTURA CONFCOMMERCIO -  
Novembre 2018  
pag. 25

Convenzione Confcommercio Imprese per  
l'Italia - Siae 2019  
pag. 26

Convenzioni Confcommercio a  
disposizione dei Soci  
pag. 27

### 28

#### FIERE ED EVENTI

African Utility Week  
Cape Town, 14—16 Maggio 2019  
pag. 28

### 33

#### NOTIZIE DAL MONDO

New E-commerce Law in China to  
increase opportunities through Cross-  
Border E-commerce  
pag.33

NUOVE SANZIONI PER TEHERAN:  
QUALI PROSPETTIVE PER GLI  
OPERATORI ECONOMICI  
pag. 34

## 38 DALL'UNIONE EUROPEA

Steel: Commission intends to impose definitive safeguard measures on imports of certain steel products

pag.38

## 39 IL PUNTO SULLA NORMATIVA ITALIANA

Imposta di bollo sulla e-fattura – Nuova modalità di pagamento

pag. 39

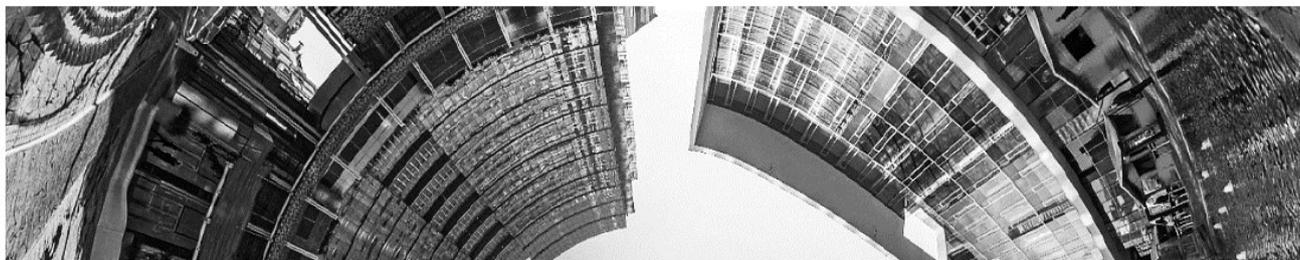
COSMETICI – CONFEZIONAMENTO ED ETICHETTATURA – PROCEDURE DI CONTROLLO - DECRETO MINISTERO DELLA SALUTE 27/9/2018

pag. 40

## 43 WORLD BUSINESS

Opportunità di business per gli associati

pag. 43



# Aice

**Associazione Italiana Commercio Estero**

Italian Association of Foreign Trade





L'editoriale

## Aice: le linee programmatiche 2019

Il 2019 sarà un anno cruciale per il commercio internazionale. La cosiddetta “Guerra dei dazi” scatenata dagli Stati Uniti d’America, principalmente contro la Cina, ma coinvolgendo in modo serio anche l’Europa, avrà effetti negativi sull’andamento dell’export italiano, che in parte potranno essere compensati dall’aumento dei flussi di export verso quei Paesi con cui l’Unione Europea ha siglato accordi di libero scambio.

Il 2019 sarà anche l’anno delle elezioni europee, dalle quali potrebbe uscire uno scenario politico controverso, che potrebbe mettere in discussione la politica commerciale europea basata sul concetto di *free and fair trade*.

Una buona notizia sarà l’entrata in vigore dell’*EU-JAPAN Economic Partnership Agreement*, che dovrebbe rilanciare in maniera

significativa l’export italiano verso questo importante mercato.

Aice intensificherà la sua attività di monitoraggio e di lobby a favore della liberalizzazione degli scambi internazionali, della riduzione delle barriere e contro ogni forma di protezionismo, nel limite dell’applicazione di regole certe e condivise in ambito WTO (*World Trade Organization*).

**Per quanto riguarda l’attività associativa, due sono le principali novità che saranno introdotte il prossimo anno.** La prima è la costituzione di **gruppi di lavoro composti dalle aziende associate** su alcuni temi o settori di particolare interesse o attualità, con l’obiettivo di mettere a fuoco il posizionamento dell’Associazione nel panorama nazionale ed internazionale e di individuare progetti, servizi e iniziative di interesse per i soci.

La seconda novità prevede **l’organizzazione di un evento annuale Aice** dedicato al commercio internazionale che nel tempo possa divenire il momento di aggregazione della business community italiana *import/export focused*.

Contrariamente a quanto sperato, il 2018 non è stato l’anno del rilancio per il commercio internazionale. Il concetto di libero commercio di merci e servizi, quale principio guida nelle politiche commerciali, è stato disatteso da diversi protagonisti dell’economia mondiale, primi fra tutti gli Stati Uniti d’America, lasciando l’Europa quale unico convinto baluardo della liberalizzazione degli scambi. Il 2018 sarà, infatti, ricordato per l’inizio della “Guerra dei dazi” scatenata dagli Stati Uniti,

principalmente contro la Cina, ma con misure penalizzanti anche per l'Unione Europea. Fare una previsione su quello che potrà accadere nel 2019 è quanto mai azzardato, visto il susseguirsi di segnali contraddittori sia a livello nazionale che internazionale. Il Governo italiano, insediatosi dopo le elezioni del marzo 2018, sembra condividere posizioni protezionistiche, vista l'intenzione di non ratificare il CETA (*Comprehensive Economic and Trade Agreement*), l'accordo siglato da Unione Europea e Canada per favorire gli scambi commerciali e gli investimenti. Sembra, inoltre, diffondersi un clima di incertezza in tema di politica economica e fiscale che sta influenzando le scelte degli investitori esteri, i quali, ad eccezione di Milano che sempre più fa storia a sé, non riconoscono appieno l'Italia come un Paese

stabile ed affidabile. Il prossimo anno sarà decisivo per la risoluzione della questione *Brexit*, sebbene al momento non sia possibile tracciare una previsione di quello che accadrà e cioè se prevarrà un approccio *soft*, con la Gran Bretagna comunque assimilabile all'Unione Doganale Europea, oppure un approccio *hard*, con la reintroduzione delle barriere doganali. Le elezioni europee della Primavera 2019 saranno la consultazione continentale più importante di sempre, con notevoli conseguenze anche per la politica commerciale verso i Paesi terzi. E', infatti, chiaro che il futuro della politica commerciale europea sia legato in maniera stretta al futuro della stessa istituzione Europa. Aice resta convinta che l'Europa debba avere un ruolo sempre più centrale nella definizione degli equilibri commerciali mondiali. E

questo sarà possibile solo se l'UE riuscirà ad esprimere una politica commerciale attenta, unitaria e innovativa. La comunicazione della Commissione Europea *Trade for all*, pubblicata a fine 2015, resta il punto di riferimento per condividere le linee guida lungo le quali sviluppare le relazioni commerciali con i Paesi terzi, nella speranza che tali principi vengano rilanciati nella nuova legislatura. L'Europa deve essere pronta ad affrontare le sfide che le evoluzioni economiche e sociali mondiali stanno ponendo con forza e con notevole velocità. E' indispensabile che l'Europa dia una risposta alle sfide globali, e che rafforzi il suo ruolo di leadership nello scacchiere internazionale.

Per quanto concerne l'attività di servizio alle imprese associate, l'assistenza specialistica continuerà a ricoprire un ruolo centrale, essendo uno dei principali fattori

competitivi che consentono ad Aice di distinguersi dalla concorrenza. Il servizio copre un ampio ventaglio di tematiche: dogane, scambi intracomunitari, scambi extracomunitari, fiscalità internazionale, contrattualistica internazionale, finanziamenti ed assicurazioni all'export, trasporti, forme di pagamento internazionali, normativa europea, etichettatura dei prodotti e "Made In" ecc..

Nel 2019 saranno riproposti i servizi di **Check Up IVA internazionale, Check Up Origine delle merci**, oltre al corner "**Parliamone con l'Avvocato**", con l'obiettivo di fornire un'assistenza sempre più personalizzata e ad alto valore aggiunto.

La proposta di formazione è stata ulteriormente potenziata, vista la crescente domanda proveniente dagli operatori. Il

**programma completo dei seminari e dei corsi** per il 2019 è pubblicato nelle pagine seguenti. Gli argomenti trattati in ambito seminariale si riferiscono alle seguenti tematiche: contrattualistica internazionale, dogane, forme di pagamento internazionale, documenti di trasporto internazionale, scambi intra ed extra comunitari, fiscalità internazionale, organizzazione aziendale, certificazioni per export, approfondimenti Paese, competenze linguistiche, normative europee di impatto per le aziende associate ecc..

Per quanto concerne l'attività di promozione sui mercati esteri, quest'anno riproporremo la partecipazione alla seconda edizione della **China International Import Expo** di Shanghai.

Oltre a quello cinese, le attività di *business scouting* si concentreranno sui mercati asiatici, con particolare attenzione a

**India, Pakistan, Singapore, Sud Corea e Taiwan**, attraverso l'organizzazione di missioni imprenditoriali e di presenze collettive di fiere internazionali, prevalentemente del settore *food*.

Nel 2019 torneremo anche ad occuparci di America Latina, con una iniziativa di *capacity building* nella provincia argentina di Misiones. Grazie agli accordi in essere con le Camere di Commercio Italiane di San Paolo e di Santiago del Cile, Brasile e Cile saranno oggetto di attività promozionali particolari.

Pur nel clima di incertezza che in questo momento caratterizza l'economia mondiale, gli Organi Direttivi e lo staff di segreteria continueranno ad impegnarsi per garantire il maggior supporto possibile alle aziende associate, alle quali auguro un 2019 ricco di soddisfazioni.

**Claudio Rotti**



**Programma Formazione 2019**

# FORMAZIONE 2019

Per supportare le imprese nello sviluppo del loro business all'estero, Aice organizza una serie di seminari, workshop, corsi ed incontri di approfondimento sulle tematiche più attuali.

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



**Corso Venezia 47  
20121 Milano (MM1 Palestro)**

**La partecipazione ai corsi è gratuita  
se non indicato diversamente**

## DOGANE

CORSO ORIGINE PREFERENZIALE: REGOLE PER LA CORRETTA APPLICAZIONE E NUOVI ACCORDI - **19 e 27 febbraio** (2 edizioni) **A PAGAMENTO PER NON SOCI**

IL REGOLAMENTO REACH: OBBLIGHI E SCADENZE PER GLI IMPORTATORI DI PRODOTTI DI CONSUMO - **19 marzo**

LA TASSAZIONE DOGANALE DEI GRUPPI - **4 aprile**

IL TRAFFICO DI PERFEZIONAMENTO ATTIVO E PASSIVO E ALTRE OPERAZIONI TEMPORANEE - **2 luglio**

MODALITA' DI TRASFERIMENTO DEI PRODOTTI SOTTOPOSTI AD ACCISA - **11 luglio**

CHE COS'E' L'ORIGINE NON PREFERENZIALE, MADE IN - **10 ottobre**

CODICE DOGANALE DELL'UNIONE (CDU): LE NUOVE NORME OPERATIVE INFORMATIZZATE - **21 novembre**



## FOCUS PAESI

HONG KONG, MOTORE TRAINANTE DELL'ECONOMIA ASIATICA: OPPORTUNITA' DI EXPORT E INNOVAZIONE PER LE IMPRESE ITALIANE - **17 gennaio**

ARABIA SAUDITA - NUOVI ORIENTAMENTI SASO PER LA CERTIFICAZIONE DI CONFORMITA' - **14 febbraio**

EURASIATIC ECONOMIC COMMITTEE (EAC): QUALE CERTIFICAZIONE PER I MACCHINARI - **11 aprile**

BREXIT: QUALI EFFETTI PER LE IMPRESE - **18 aprile**

PRODOTTI COSMETICI: FOCUS REQUISITI RUSSIA, PAESI DEL GOLFO E CERTIFICAZIONE GMP/UNI EN ISO 22716 - **30 maggio**

ESPORTARE IL MADE IN ITALY IN ASIA - **20 giugno**

## TRASPORTI & PAGAMENTI

INCOTERMS 2010 CORSO BASE- **23 gennaio** (2 edizioni) **A PAGAMENTO PER NON SOCI**

CORSO: I CREDITI DOCUMENTARI E LA LORO GESTIONE OPERATIVA - **21 marzo** **A PAGAMENTO PER NON SOCI**

CORSO: L'INCASSO DOCUMENTARIO - ISTRUZIONI PER L'USO - **17 ottobre** **A PAGAMENTO PER NON SOCI**

INCOTERMS 2010 CORSO AVANZATO - **24 ottobre** (2 edizioni) **A PAGAMENTO PER NON SOCI**

I DOCUMENTI NEI TRASPORTI INTERNAZIONALI: LA NORMATIVA DI RIFERIMENTO E I FORMULARI UTILIZZATI - **28 novembre**

## CONTRATTI

WORKSHOP: I CONTRATTI DI VENDITA E DISTRIBUZIONE INTERNAZIONALE NEL SETTORE AGROALIMENTARE - **26 marzo**

GARANZIE SUI PRODOTTI, CONDIZIONI GENERALI NELLE VENDITE AI CONSUMATORI E PROTEZIONE DEI DATI PERSONALI NEL SETTORE DELL'E-COMMERCE - **6 giugno**

IL CONTRATTO DI AGENZIA INTERNAZIONALE: CARATTERISTICHE PRINCIPALI - **14 novembre**

## FISCALITA'

IVA NEI RAPPORTI INTERNAZIONALI: NOVITA' ED AGGIORNAMENTI - **6 febbraio**

CORSO: L'IVA NEGLI SCAMBI INTRACOMUNITARI - **8 e 16 maggio** (2 edizioni) **A PAGAMENTO PER NON SOCI**

LA DISCIPLINA DELLE TRIANGOLAZIONI IVA INTRA ED EXTRA UE - **13 giugno**

CORSO BASE IVA - **26 settembre** (2 edizioni) **A PAGAMENTO PER NON SOCI**

## GESTIONE & STRATEGIA

WORKSHOP: GESTIRE IL RISCHIO DI CAMBIO - **7 marzo**

CACCIA AGLI SPRECHI: SEMPLIFICARE I PROCESSI E OTTIMIZZARE LE PRESTAZIONI - **27 giugno**

PRINCIPI DI ECONOMIA AL SERVIZIO DELLA VENDITA - **19 settembre**

IL MARCHIO QUALE FATTORE DI SUCCESSO DELL'AZIENDA, UN ASSET DA VALORIZZARE E TUTELARE - **5 dicembre**

## WEBINAR

Appuntamenti formativi della durata di 60 minuti da seguire in diretta streaming per approfondire temi legati al commercio internazionale e di particolare interesse per le aziende.

### *LE VENDITE ONLINE IN RUSSIA*

15 aprile

### *LOGISTICA E TRASPORTI NELL'ERA DELL'E-COMMERCE*

27 settembre

### *IL PASSAGGIO DELLA MERCE IN DOGANA: QUALI DOCUMENTI COMPILARE*

24 maggio

### *DUAL USE: ISTRUZIONI PER L'USO*

11 novembre



## NEGOTIATION BUSINESS ACADEMY ISN

IN COLLABORAZIONE CON INTERNATIONAL SCHOOL OF NEGOTIATION



### **LE CONVERSAZIONI DIFFICILI E L'UTILIZZO DELL'INTELLIGENZA EMOTIVA**

La negoziazione è strumento d'elezione, a livello internazionale, sia per la risoluzione pacifica delle controversie, sia per il raggiungimento di accordi economici bilanciati. Fare impresa oggi significa apertura di nuove relazioni che devono essere gestite da imprenditori e professionisti con nuove competenze e capacità negoziali in ambito legale, economico e finanziario.

*periodo: dal 10 maggio al 31 maggio 2019 (4 giornate - 32 ore)*

**A PAGAMENTO**



L'export digitale rappresenta un canale strategico di business per le aziende che si occupano di commercio estero. Internet offre grandi opportunità di visibilità e di sviluppo non solo alle grandi aziende, ma anche alle PMI. Per questo motivo, nel 2019, Aice e Img Internet danno vita al Digital Export Center.

Le aziende avranno l'opportunità di accedere ad un percorso formativo articolato in cui il digitale è il denominatore comune e che sarà costituito da un Executive Master in E-Commerce, da webinar e singoli corsi in aula, focalizzati sui temi del social selling e del digital marketing. Inoltre, grazie al Digital Export Center, le aziende potranno ottenere una consulenza iniziale gratuita per definire i propri progetti di digitalizzazione e di export digitale.

### **Per iscrizioni online**

**CLICCA QUI**

Per maggiori informazioni contattare la Segreteria Aice:

Tel. 027750320/1

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

## SCHEDA DI INTERESSE (^)

segnare con una X i seminari di interesse e  
inviare via email [aiice@unione.milano.it](mailto:aiice@unione.milano.it) o  
via fax 027750329

**Ragione sociale**

**Telefono**

**Email**

**Partecipanti**

Il programma definitivo di ogni singolo incontro con la conferma della data, l'indicazione di orari e relatori, sarà inviato circa un mese prima di ogni evento.

- HONG KONG: OPPORTUNITA' DI EXPORT E INNOVAZIONE - 17 gennaio
- INCOTERMS 2010 CORSO BASE - 23 gennaio (2 edizioni)
- IVA NEI RAPPORTI INTERNAZIONALI. NOVITA' ED AGGIORNAMENTI - 6 febbraio
- ARABIA SAUDITA - NUOVI ORIENTAMENTI SASO - 14 febbraio
- CORSO ORIGINE PREFERENZIALE: REGOLE PER LA CORRETTA APPLICAZIONE - 19 e 27 febbraio
- WORKSHOP: GESTIRE IL RISCHIO DI CAMBIO - 7 marzo
- IL REGOLAMENTO REACH - 19 marzo
- CORSO: I CREDITI DOCUMENTARI E LA LORO GESTIONE OPERATIVA - 21 marzo
- I CONTRATTI DI VENDITA E DISTRIBUZIONE NEL SETTORE AGROALIMENTARE - 26 marzo
- LA TASSAZIONE DOGANALE DEI GRUPPI - 4 aprile
- EURASIAN ECONOMIC COMMITTEE (EAC): QUALE CERTIFICAZIONE PER I MACCHINARI - 11 aprile
- BREXIT: QUALI EFFETTI PER LE IMPRESE - 18 aprile
- CORSO: L'IVA NEGLI SCAMBI INTRACOMUNITARI - 8 e 16 maggio (2 edizioni)
- COSMETICI: RUSSIA, PAESI DEL GOLFO - 30 maggio
- GARANZIE, CONDIZIONI GENERALI E PROTEZIONE DEI DATI NELL'E-COMMERCE - 6 giugno
- LA DISCIPLINA DELLE TRIANGOLAZIONI IVA INTRA ED EXTRA UE - 13 giugno
- ESPORTARE IL MADE IN ITALY IN ASIA - 20 giugno
- CACCIA AGLI SPRECHI: SEMPLIFICARE I PROCESSI E OTTIMIZZARE LE PRESTAZIONI - 27 giugno
- IL TRAFFICO DI PERFEZIONAMENTO ATTIVO E PASSIVO - 2 luglio
- MODALITA' DI TRASFERIMENTO DEI PRODOTTI SOTTOPOSTI AD ACCISA - 11 luglio
- PRINCIPI DI ECONOMIA AL SERVIZIO DELLA VENDITA - 19 settembre

## SCHEDA DI INTERESSE (^)

segnare con una X i seminari di interesse e inviare via email [aice@unione.milano.it](mailto:aice@unione.milano.it) o via fax 027750329

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

Titolare del trattamento è Aice.

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

Per maggiori informazioni sull'Informativa Privacy

Aice:

[http://www.aicebiz.com/it/associazioni/categoria/aice/it/policy/privacy\\_ns](http://www.aicebiz.com/it/associazioni/categoria/aice/it/policy/privacy_ns)

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

CORSO BASE IVA - 26 settembre (2 edizioni)

CHE COS'E' L'ORIGINE NON PREFERENZIALE, MADE IN - 10 ottobre

CORSO: L'INCASSO DOCUMENTARIO - ISTRUZIONI PER L'USO - 17 ottobre

INCOTERMS 2010 CORSO AVANZATO - 24 ottobre

IL CONTRATTO DI AGENZIA INTERNAZIONALE: CARATTERISTICHE PRINCIPALI - 14 novembre

CODICE DOGANALE DELL'UNIONE (CDU) - 21 novembre

I DOCUMENTI NEI TRASPORTI INTERNAZIONALI: LA NORMATIVA E I FORMULARI - 28 novembre

IL MARCHIO QUALE FATTORE DI SUCCESSO DELL'AZIENDA - 5 dicembre

Potete inoltre segnalarci il vostro interesse e ricevere maggiori informazioni in merito a :

WEBINAR

AICE - DIGITAL EXPORT CENTER

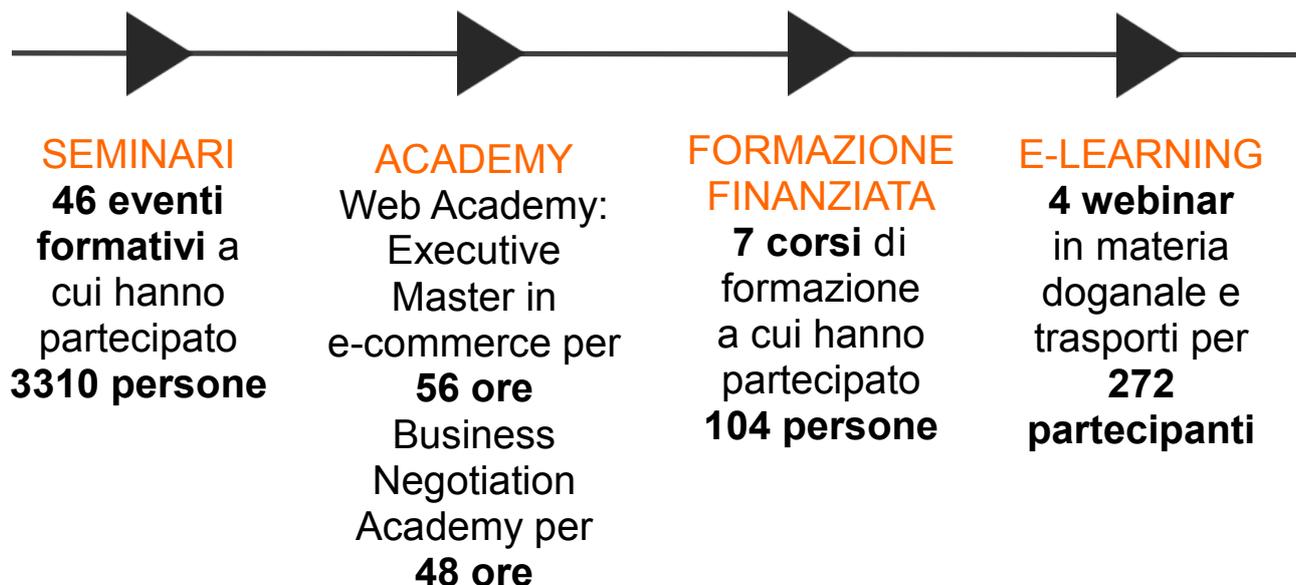
AICE - ISN NEGOTIATION BUSINESS ACADEMY



## Aice in numeri—Servizi erogati nel 2018 alle aziende associate

---

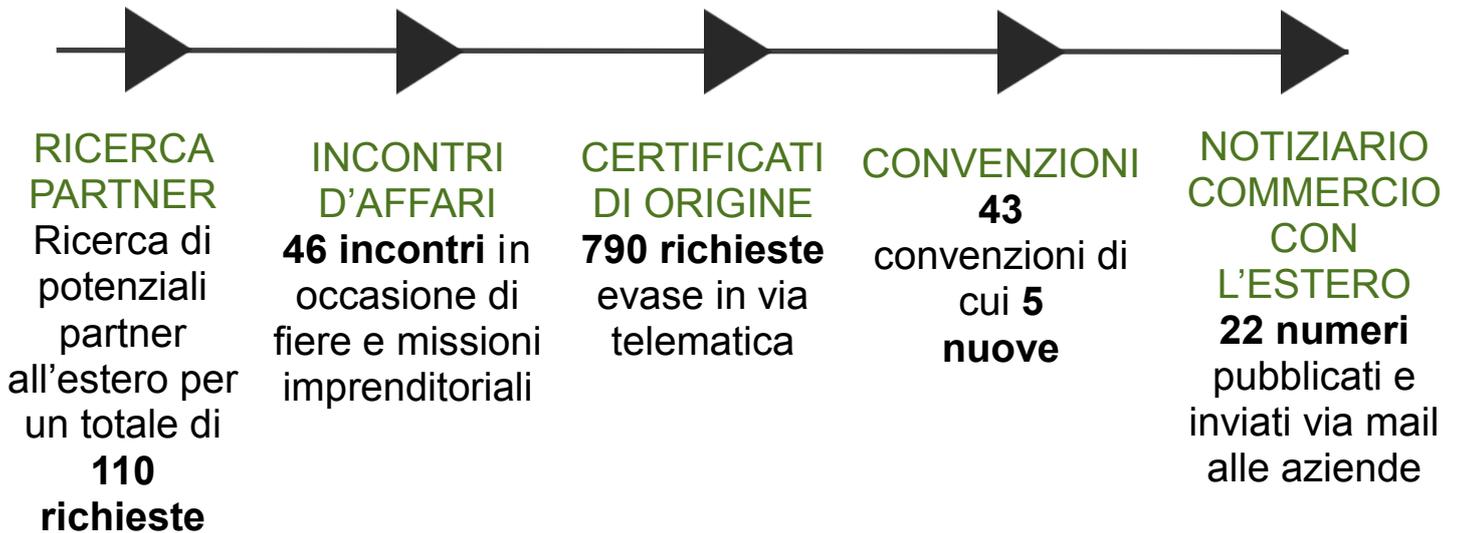
### FORMAZIONE



### CONSULENZE



## SERVIZI



## OPPORTUNITA' DI BUSINESS





## Servizi Aice—Rubrica contatti



### Rubrica contatti

Indirizzo generale : Aice – Associazione Italiana Commercio Estero  
 Corso Venezia, 47 – 20121 Milano  
 Tel 027750320 – 027750321 \* - Fax 027750329  
 e-mail: [aice@unione.milano.it](mailto:aice@unione.milano.it) ; [info@aicebiz.com](mailto:info@aicebiz.com)  
 web: [www.aicebiz.com](http://www.aicebiz.com)

E' possibile utilizzare l'indirizzo generale per l'invio di qualsiasi richiesta di assistenza o di informazione. La Segreteria provvederà ad inoltrare il quesito al funzionario di riferimento.

**Presidente** - Claudio Rotti

**Segretario Generale** - David Doninotti

**Segreteria di Presidenza** - Cinzia Vecchi

**Gestione rapporto associativo (modulistica, quote di adesione, ecc.), aggiornamento dati aziende associate, comunicazioni ai soci** – Arianna Berto, Cinzia Vecchi, Loredana Amarante

### Elenco Servizi

Formazione (Seminari, Corsi di formazione, Corsi apprendistato)	Raffaella Perino, Valentina Corrà
Dogane	Raffaella Seveso
Fiscalità comunitaria ed extracomunitaria	Raffaella Seveso
Check up IVA internazionale	Raffaella Seveso, Valentina Mocchi
Contrattualistica internazionale	Raffaella Perino
Trasporti e pagamenti internazionali	Raffaella Perino
Intrastat	Raffaella Seveso
Marcatura CE e adempimenti comunitari in materia di conformità	Raffaella Seveso
Informazioni su mercati e aziende estere	Pierantonio Cantoni, Giovanni Di Nardo
Ricerca controparti estere	Pierantonio Cantoni, Giovanni Di Nardo
Missioni imprenditoriali e fiere all'estero e in Italia	Pierantonio Cantoni
Desk Singapore, Vietnam e Thailandia	Pierantonio Cantoni
Certificati di origine online	Valentina Mocchi, Arianna Berto
Notiziario "IL COMMERCIO CON L'ESTERO"	Valentina Corrà
Finanziamenti, bandi, agevolazioni	Valentina Mocchi
Convenzioni a disposizione delle aziende associate	Valentina Corrà
Sportello Stage	Valentina Corrà, Giovanni Di Nardo
Assistenza in materia sindacale, ambientale, tributaria, sicurezza sul lavoro, CONAI (Servizi forniti con il supporto di Confcommercio Milano)	Loredana Amarante, Valentina Corrà

*\* I numeri telefonici sono validi per contattare tutto lo staff di Segreteria*

### Indirizzi e-mail

[aice@unione.milano.it](mailto:aice@unione.milano.it)  
[arianna.berto@unione.milano.it](mailto:arianna.berto@unione.milano.it)  
[cinzia.vecchi@unione.milano.it](mailto:cinzia.vecchi@unione.milano.it)  
[david.doninotti@unione.milano.it](mailto:david.doninotti@unione.milano.it)  
[giovanni.dinardo@unione.milano.it](mailto:giovanni.dinardo@unione.milano.it)  
[loredana.amarante@unione.milano.it](mailto:loredana.amarante@unione.milano.it)

[pierantonio.cantoni@unione.milano.it](mailto:pierantonio.cantoni@unione.milano.it)  
[raffaella.perino@unione.milano.it](mailto:raffaella.perino@unione.milano.it)  
[raffaella.seveso@unione.milano.it](mailto:raffaella.seveso@unione.milano.it)  
[valentina.corra@unione.milano.it](mailto:valentina.corra@unione.milano.it)  
[valentina.mocchi@unione.milano.it](mailto:valentina.mocchi@unione.milano.it)



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

---

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

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

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

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



### **AURELI MARIO SS AGRICOLA**

**Attività** – Alimentari

**Sede** VIA MARIO AURELI N.7 – 67050 ORTUCCHIO (AQ)

**Website** [www.aurelimario.com](http://www.aurelimario.com)

**Principali Paesi in cui opera:** ITALIA E OLTRE 60 PAESI TRA AUROPA, ASIA E AMERICA

Aureli Mario nasce nel 1968 dall’idea imprenditoriale di Mario Aureli quale semplice azienda di coltivazione di ortaggi della Piana del Fucino, in Abruzzo. La forte connotazione familiare si riflette sull’attuale gestione, svolta –alla 2° generazione- dai tre figli, impegnati nei settori cardine: Walter A. –tecnologo- gestisce la produzione industriale, R&S, Qualità ed “Energie rinnovabili”; Andrea A. è nel settore della coltivazione e lavorazione Freschi; Alessandro A. si occupa del Marketing ed Export. All’origine l’azienda commercializzava prodotto grezzo, ma già dopo il 1°anno di attività viene realizzato uno dei primi centri di condizionamento del Fucino, per il prodotto principe della nostra Terra: la carote del Fucino.

Spinti da una visione imprenditoriale lungimirante, si è arrivati nel tempo, alla trasformazione degli ortaggi freschi con una “formula di Economia Circolare”. Nel 1990 Aureli incomincia questa nuova avventura lanciando sul mercato il primo succo di carota italiano 100% del Fucino. Il succo conquista da subito i mercati del nord Europa grazie alle caratteristiche organolettiche della materia prima coltivata nella fertile vallata del Fucino. Da quel primo lancio, il portafoglio prodotti si è di molto arricchito annoverando ad oggi: Carote fresche; Prodotti di IV gamma; Succhi di vegetali; Puree vegetali; farine e panature di vegetali; Linea di prodotti finiti Retail quali, succhi frutta e verdure, composte, pasta gluten free con farine di ortaggi e il Liquore Mama Carrot, vincitore del Sial di Parigi degli scorsi anni.

Dagli anni 2000 Aureli incomincia attivamente la sua avventura nell’export, conquistando svariati mercati annoverando ad oggi oltre 60 Paesi esteri quale importanti aree di commercializzazione.

Ma le sfide e l’estro imprenditoriale non riguardano soltanto la produzione di ingredienti alimentari: gli scarti inutilizzabili ai fini di produttivi, confluiscono in un impianto di Bio Masse per la produzione di Energia “pulita”.

Tale produzione di energia verde da’ ulteriore impulso alla realizzazione di un’agricoltura “pulita” grazie al recupero degli scarti di fermentazione della Bio Massa – “digestato” – efficace concime naturale nei terreni agricoli dell’Aureli.



**AURELI MARIO**  
 s.s. agricola  
 Via Mario Aureli n.7  
 67030 OSTICCHIO (AG) ITALY  
 T +39 01863 830373  
 F +39 01863 830380  
 info@aureliario.com  
 www.aureliario.com



- FRESH VEGETABLES
- NATURAL INGREDIENTS
- JUICES
- CONCENTRATES
- PUREES
- POWDERS
- CRUMBS
- PELLETS
- NATURAL COLOURS
- GLUTEN FREE PASTA
- ORGANIC VELOUTE'
- PRESERVES





## **NOVITÀ FISCALI PER LE IMPRESE NELL'ANNO 2019**

### **La legge di bilancio 2019 e le altre disposizioni fiscali**

### **Milano, 21 Gennaio 2019**

---

La Direzione Servizi Tributarî di Confcommercio Milano, Lodi, Monza e Brianza organizza un convegno dedicato alle

### **NOVITÀ FISCALI PER LE IMPRESE NELL'ANNO 2019**

### **La legge di bilancio 2019 e le altre disposizioni fiscali**

L'Incontro è programmato per

**Lunedì 21 gennaio 2019 alle ore 10.00**  
**presso la Sala Orlando di Confcommercio Milano, C.so Venezia 47 - Milano**

Nel convegno verranno analizzate, in particolare, la sterilizzazione degli aumenti delle aliquote IVA, l'estensione del regime forfetario e la nuova *flat tax* per imprenditori e professionisti, la nuova disciplina del riporto delle perdite per i soggetti IRPEF, le agevolazioni per gli utili reinvestiti, la riapertura della rottamazione ruoli e le altre sanatorie (PVC, atti di accertamento, irregolarità formali, liti pendenti), la trasmissione telematica dei corrispettivi, le novità in materia di fattura elettronica, i termini di emissione e registrazione delle fatture ed altre disposizioni in materia di IVA, ecc.

Il convegno sarà anche l'occasione per illustrare la situazione in ordine ad alcune importanti questioni fiscali ancora aperte (Indicatori sintetici di affidabilità - ISA).

**Il convegno è gratuito ed aperto a tutte le imprese e ai professionisti.**

Il programma dettagliato del convegno sarà pubblicato sul sito di Confcommercio Milano.

La scheda di partecipazione potrà essere compilata e trasmessa attraverso la procedura di *registrazione* on line al seguente link: [http://www.confcommerciomilano.it/it/supporto\\_fiscale\\_legale/novita-fiscali-2019/index.html](http://www.confcommerciomilano.it/it/supporto_fiscale_legale/novita-fiscali-2019/index.html)



## **ASSUNZIONI AGEVOLATE—Proroga dei termini per usufruire dell'Incentivo occupazione NEET**

---

L'ANPAL, con Decreto n. 581 del 28 dicembre 2018, ha disposto la **proroga del termine per usufruire dell'Incentivo Occupazione NEET** (Lavoronews n. 11/2018).

L'**incentivo**, riconosciuto ai datori di lavoro privati che, senza esservi tenuti, assumono giovani di età compresa tra i 16 e i 29 anni che siano aderenti al Programma "Garanzia Giovani", è stato **prorogato anche per le assunzioni effettuate dal 1 gennaio al 31 dicembre 2019**.

L'incentivo è pari alla contribuzione previdenziale a carico del datore di lavoro, con esclusione di premi e contributi dovuti all'INAIL, per un periodo di 12 mesi a partire dalla data di assunzione, nel limite massimo di 8.060 euro annui per lavoratore assunto, riparametrato e applicato su base mensile.

A sostegno dell'incentivo è stata incrementata la dotazione finanziaria di ulteriori 60 milioni di euro, a valere sul Programma Operativo Nazionale "Iniziativa Occupazione Giovani" (PON IOG).

**Per scaricare il Decreto**

[CLICCA QUI](#)

**Fonte: Lavoro News**



## INPS—Le istruzioni Inps per il conguaglio contributivo 2018

---

L'Inps, con circolare n. 123 del 28 dicembre 2018, ha provveduto a fornire chiarimenti relativamente alle operazioni di **conguaglio di fine anno**, per i datori di lavoro che operano con il flusso UNIEMENS, con particolare riferimento a:

- massimale contributivo e pensionabile;
- contributo aggiuntivo IVS 1%;
- conguagli sui contributi versati sui compensi ferie a seguito fruizione delle stesse;
- "fringe benefits" esenti non superiori al limite di € 258,23;
- auto aziendali;
- prestiti ai dipendenti;
- conguagli e rivalutazione dei versamenti di quote di TFR al Fondo di Tesoreria.

Si ricorda che il termine ultimo per l'effettuazione delle operazioni di conguaglio è il 16 febbraio 2019, scadenza della denuncia di competenza del mese di gennaio 2019, mentre per le operazioni di conguaglio riguardanti il TFR destinato al Fondo di Tesoreria e le relative misure compensative potranno avvenire anche con la denuncia di "febbraio 2019" (scadenza 16 marzo 2019), senza aggravio di oneri accessori.

**Per scaricare la circolare**

[CLICCA QUI](#)

**Fonte: Lavoro News**



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

**Mercoledì, 23 Gennaio 2019**



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

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

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

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

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

**Il prossimo Help Desk è previsto in data Mercoledì 23 Gennaio 2019 dalle 9 alle 12.**

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

[Prenota il tuo appuntamento](#)

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



## Le tabelle ACI per il 2019 per l'utilizzo delle auto aziendali ad uso promiscuo

Pubbligate, sul Supplemento Ordinario n. 57 alla Gazzetta Ufficiale n. 295 del 20 dicembre 2018, le **tabelle dei costi chilometrici di esercizio di autovetture elaborate dall'ACI per l'anno 2019**.

Le tabelle sono utilizzate per la determinazione del fringe-benefit, cioè della retribuzione in natura che deriva dalla concessione in uso ai dipendenti dei veicoli aziendali che vengono destinati ad uso promiscuo per esigenze di lavoro e per esigenze private.

Il valore convenzionale riportato, pari alla tariffa chilometrica riferita alla percorrenza annuale di 15.000 Km moltiplicata per 4.500 Km, resta invariato per tutto l'anno di validità.

**Per leggere l'informativa completa**

**CLICCA QUI**

### Guida «Internazionalizzare l'impresa»

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

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



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





## 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 SATISPAY

Satispay offre a commercianti ed imprenditori, e ai loro clienti, una nuova modalità di pagamento conveniente, sicura, veloce ed innovativa.

**COS'E'**

Un circuito di pagamento alternativo alle carte di debito e credito, totalmente indipendente da banche e operatori, a cui si accede tramite una semplicissima App (per smartphone e mobile device) con immediati vantaggi per commercianti e utenti privati.

**PERCHE' CONVIENE PER INCASSARE**

L'imprenditore potrà avvalersi di questa nuova modalità di incasso, semplicemente iscrivendosi al Servizio Satispay Spot Business che dà la possibilità di accettare pagamenti da tutti gli utenti Satispay.

**COSTI DEL SERVIZIO BU-**



**SINESS:**

- zero costi di attivazione, nessun canone mensile, nessun costo per eventuale recesso
- nessuna commissione per incassi inferiori a € 10,00
- commissione di € 0,20 per incassi superiori a € 10,00, indipendentemente dall'importo

**COSTI DEL SERVIZIO BUSINESS PER I GESTORI DISTRIBUTORI DI CARBURANTE:**

- commissione dello 0,3% su tutte le transazioni

**PERCHE' CONVIENE AL CONSUMATORE**

L'utente privato, attraverso l'app Satispay, può scambiare denaro con i propri contatti della rubrica e pagare nei negozi convenzionati che vengono mostrati in ordine di vicinanza rispetto alla propria posizione. L'iscrizione da utente privato si effettua direttamente dall'app Satispay in pochi minuti inserendo: i propri dati anagrafici e l'IBAN del proprio conto corrente. La scelta di utilizzare il conto corrente deriva da un dupli-

ce discorso di sicurezza ed efficienza.

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)



## CONGIUNTURA CONFCOMMERCIO - Novembre 2018

Nel mese di ottobre la produzione industriale è migliorata dello 0,1% su base mensile, al netto dei fattori stagionali, e dell'1,0% su base annua. Nello stesso mese, l'occupazione non ha registrato variazioni di rilievo rispetto al mese precedente. A novembre la fiducia ha mostrato andamenti decrescenti tra i consumatori e le imprese. Il clima di fiducia delle famiglie ha registrato un peggioramento dell'1,5% congiunturale, mentre il sentiment delle imprese, in linea con la stagnazione del quadro economico, si è ridotto per il quinto mese consecutivo (-1,4%). Stante il permanere di una situazione di debolezza si stima, a dicembre, una variazione congiunturale nulla del Pil mensile, dato che porterebbe ad una crescita dello 0,3% rispetto allo stesso mese del 2017. Nel quarto trimestre 2018 si stima una crescita dello 0,1% del PIL in termini congiunturali, mentre il tasso di crescita tendenziale si attesterebbe allo 0,4%. Nel complesso del 2018, la crescita dovrebbe attestarsi allo 0,9% (+1,0% tenendo conto dei diversi giorni lavorativi nel 2018 rispetto al 2017).

Le contenute prospettive di crescita hanno continuato a determinare una situazione di difficoltà sul versante dei consumi delle famiglie. A novembre 2018 l'indicatore dei Consumi Confcommercio (ICC) ha registrato un calo dello 0,2% in termini congiunturali ed un aumento dello 0,3% nel confronto con lo stesso mese del 2017. L'andamento dell'ultimo mese prosegue un percorso di alternanza tra dati lievemente positivi e leggeri ripiegamenti che ha caratterizzato gli ultimi mesi. La scarsa mobilità dei consumi si evince anche dall'andamento dell'ICC in termini di media mobile a tre mesi.

La diminuzione dello 0,2% registrata in termini congiunturali dall'ICC, nel mese di novembre, è sintesi di un aumento dello 0,1% della domanda relativa ai servizi e di una diminuzione dello 0,3% per i beni. Per quanto concerne le singole macro-funzioni di spesa si segnala una generalizzata tendenza al ridimensionamento. Variazioni positive di modesta entità si sono registrate solo per i beni e i servizi ricreativi (+0,2%), per gli alberghi i pasti e le consumazioni fuori casa (+0,1%) e per i beni e i servizi per la cura della persona (+0,1%). Per contro la diminuzione più significativa si è registrata per la domanda relativa ai beni e i servizi per la mobilità (-1,2%). Flessioni più contenute si sono rilevate per i beni e i servizi per la casa, per i beni ed i servizi per le comunicazioni (-0,3%) e per l'abbigliamento e le calzature (-0,2%). Il segmento relativo ad alimentari, bevande e tabacchi non ha mostrato variazioni.

A novembre 2018 l'ICC è risultato, nel confronto su base annua, in aumento dello 0,3%. Il dato dell'ultimo mese è sintesi di un'evoluzione positiva della domanda relativa ai servizi (+1,2%) e di una flessione dello 0,1% della spesa per i beni. Relativamente alle diverse funzioni di spesa, le dinamiche evidenziano, come nei mesi precedenti andamenti articolati. L'incremento più sensibile, rispetto ad novembre del 2017, è stato quello relativo alla domanda di beni e di servizi per le comunicazioni (+4,6%), al cui interno la componente "beni" continua ad evidenziare una dinamica molto positiva. Più contenute sono risultate le variazioni relative ai beni e ai servizi ricreativi, ai beni e i servizi per la mobilità (+1,4%), ai beni e ai servizi per la cura della persona (+1,0%) e agli alberghi, pasti e consumazioni fuori casa (+0,8%). Sostanzialmente stabile (+0,1%) ed in deciso ridimensionamento rispetto alla dinamica degli ultimi mesi è risultata la spesa per i beni e i servizi per la casa. Per contro, riduzioni di un certo rilievo hanno continuato ad interessare la domanda relativa all'abbigliamento e alle calzature (-2,1%) e agli alimentari, le bevande e i tabacchi (-1,2%).

**Fonte: Ufficio Studi Confcommercio**



## Convenzione Confcommercio Imprese per l'Italia - Siae 2019

---

Siae, tenuto conto della fase di revisione degli accordi in atto, li ha prorogati fino a giugno 2019 senza applicare aumenti relativi ai compensi per il diritto d'autore.

Il pagamento del diritto d'autore in convenzione, da parte delle sole imprese associate a Confcommercio, sarà possibile soltanto **fino al 28 febbraio 2019**.

Per usufruire della convenzione le imprese associate devono compilare come sempre l'apposito modulo (Modulo Siae), almeno in duplice copia:

- ⇒ una da conservare
- ⇒ una da presentare all'ufficio territoriale Siae di competenza

Il pagamento tramite MAV non esonera l'utente dall'obbligo di munirsi del Modulo Siae, del quale dovrà inviare copia per questo e per ogni anno a venire, all'ufficio territoriale SIAE competente (anche in formato digitale o fax), entro il 28 Febbraio.

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



## Convenzioni Confcommercio a disposizione dei Soci Aice

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



### CONVENZIONE CON SIAE

Grazie alla convenzione stipulata fra Confcommercio e Siae, puoi ottenere sconti sulle tariffe per le esecuzioni musicali effettuate a mezzo di strumenti meccanici, sulla base di quanto previsto dalla legge per la tutela del diritto d'autore.

L'Accordo ha per oggetto le esecuzioni musicali gratuite definite "Musica d'ambiente", che avvengono attraverso apparecchiature sonore e/o videasonore non a disposizione dei clienti, nei locali degli esercizi commerciali durante l'orario di apertura al pubblico o negli "ambienti di lavoro non aperti al pubblico".

Rientrano nella sfera di applicazione dell'Accordo anche la musica di sottofondo utilizzata per le attese telefoniche su linea fissa e le esecuzioni a mezzo strumenti o apparecchi meccanici su automezzi.

Ai sensi di tale accordo si intendono:

- per "esercizi commerciali" i locali nei quali vengono effettuate vendite di merci al dettaglio o all'ingrosso ovvero le aree comuni dei centri commerciali;
- per "ambienti di lavoro

non aperti al pubblico" i locali delle aziende destinati unicamente all'attività dei dipendenti senza ammissione di clientela;

- per "Azienda" il complesso giuridico-gestionale dell'esercizio commerciale che richiede il permesso di esecuzione, stipula l'abbonamento ed è responsabile nei confronti della Siae.

La Convenzione può essere sottoscritta dall'impresa associata e ha durata di un anno, di un semestre, di un trimestre o di un mese solare.

#### Misura dei compensi

La misura dei compensi, da corrispondere in abbonamento annuo da parte di ogni impresa associata che effettui diffusione di musica d'ambiente nei propri locali commerciali e di lavoro, è in generale determinata, sulla base degli importi forniti annualmente dalla Siae:

- dal tipo di apparecchiatura sonora o videasonora utilizzata per le esecuzioni musicali;
- dal periodo di validità dell'abbonamento;
- dal numero degli altoparlanti collegati con l'impianto centrale.

Chiedi alla tua Associazione i compensi 2018 e confrontali con quanto avresti dovuto pagare senza questa opportunità: Confcommercio conviene sempre!

#### Tipologia degli apparecchi

Le apparecchiature sonore o videasonore utilizzate per le esecuzioni musicali possono essere le seguenti (tra parentesi viene riportato il corrispettivo tipo secondo la classificazione Siae, riscontrabile nelle tabelle di riepilogo seguenti):

- apparecchi radioriceventi tradizionali (tipo 3);
- apparecchi riproduttori o diffusori audio (filodiffusione, CD o supporti analoghi, apparecchi multimediali, PC/Internet, radio dedicate. Tipi 2,8,9,13);
- apparecchi televisivi (tipo 5);
- videolettori (tipo 7b).

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



Fiere ed  
Eventi

## African Utility Week Cape Town, 14–16 Maggio 2019



ITALIAN TRADE AGENCY  
ICE - Italian Trade Commission  
Trade Promotion Office of the Italian Embassy  
Ufficio di Johannesburg / Johannesburg Office  
South Africa & sub-Saharan Countries

# circolare informativa AFRICAN UTILITY WEEK 14 – 16 maggio 2019



ICE Johannesburg coordina una partecipazione di aziende italiane alla mostra-convegno  
[AFRICAN UTILITY WEEK – AUW](#),



dedicata ad energia, rinnovabili, trattamento acque e in generale servizi di pubblica utilità, che si terrà il 15-17 maggio 2018 presso il [Cape Town International Convention Centre](#) di Città del Capo (Cape Town) – Sudafrica. La manifestazione è organizzata da [Spintelligent](#), una società che fa parte del gruppo britannico *Clarion Events*, specializzata nell'organizzazione di eventi nei mercati dell'Africa subsahariana. A partire dal 2019 AUW ingloba *Powergen Africa*, manifestazione leader in Sudafrica dedicata all'energia elettrica.

### PERCHÉ PARTECIPARE:

AUW offre alle aziende italiane l'opportunità di presentarsi in Sudafrica in una particolare congiuntura, in cui si va intensificando l'esigenza di migliorare ed ampliare l'offerta dei servizi di pubblica utilità e si fa più pesante il deficit energetico nel paese. Questa importante mostra-convegno, oltre a rivolgersi al mercato sudafricano, offre approfondimenti sui principali paesi dell'area subsahariana, da dove attira numerosi visitatori.

*Partecipando ad AUW le aziende italiane possono:*

- attraverso l'esposizione, fare marketing per il mercato sudafricano e l'intera area SADC,
- attraverso l'offerta convegnistica, acquisire contatti e preziose informazioni su progetti di sviluppo in Sudafrica e in area SADC.

*Alcuni punti di forza strutturali del Sudafrica:*

- è di gran lunga l'economia africana più evoluta, potendo vantare: a) un settore privato autonomo e ben strutturato, con infrastrutture di marketing sofisticate; b) un sistema finanziario avanzato, paragonabile a quello dei paesi occidentali; c) infrastrutture di trasporto e un sistema logistico di ottimo livello;
- ha immense risorse minerarie, in particolare platino e affini, oro, diamanti;
- ha stipulato accordi commerciali con l'Unione Europea, e ultimamente l'[EPA - Economic Partnership Agreement](#) (già in vigore), che dà libero accesso al mercato sudafricano all'86% dei nostri prodotti, tra cui la quasi totalità dei beni d'investimento;
- destina ingenti risorse ed incentivi ad alcuni settori considerati strategici per l'industrializzazione e diversificazione dell'economia nazionale;
- di per sé un paese di 55 milioni di abitanti, il Sudafrica va in realtà considerato un hub redistributivo in grado di servire gran parte dell'Africa subsahariana, soprattutto in ambito [SADC - Southern Africa Development Community](#), un mercato comune per la circolazione delle merci che comprende 15 paesi e interessa ben 280 milioni di persone, nel quale opera peraltro diffusamente la GDO sudafricana.

**Energia.** Nel contesto africano il Sudafrica spicca per potenza elettrica installata, circa 45.000 MW, e per estensione della rete di trasmissione e distribuzione, che riesce a soddisfare il 75% della domanda di energia (la media africana è appena il 26%). La compagnia elettrica nazionale, Eskom, controlla generazione, trasmissione e distribuzione. Tra i combustibili impiegati nelle sue centrali Eskom (42.800 MW in totale) prevale di gran lunga il carbone (85,2%), mentre gas (5,6%), nucleare (4,3%) e idroelettrico (1,4%) hanno un ruolo ancora marginale.

Nonostante le notevoli dimensioni del colosso elettrico nazionale, a partire dal 2008 il Sudafrica ha sofferto di un deficit energetico rivelatosi grave in alcuni momenti, e riacutizzatosi alla fine del 2018 a causa del pessimo stato di salute della Eskom. Se nel medio e lungo periodo tale deficit pone un limite strutturale alle potenzialità di crescita del paese, nel breve costringe a razionalizzare l'erogazione di energia elettrica (*load shedding*), anche nei grandi centri, con forti disagi per le attività produttive e la popolazione. Peraltro, molte delle più vecchie centrali a carbone chiuderanno il proprio ciclo di vita nel prossimo decennio e dovranno essere smantellate. Il governo dà pertanto assoluta priorità allo sviluppo del settore e ha preventivato investimenti per 234 miliardi di rand (circa 16 miliardi di euro) nel quadriennio 2016-2020. Inoltre, nel 2011 il mercato è stato aperto ai privati nel campo delle rinnovabili, con un grande successo che ha indotto il governo ad estendere le liberalizzazioni, attraverso l'*Independent Power Producers Programme*, anche agli impianti di cogenerazione e alle centrali a carbone e gas naturale, per i quali sono previsti investimenti pari a 64 miliardi di rand (circa 3,7 miliardi di euro) nell'arco di 4/5 anni (i primi bandi di gara, che hanno anche interessato gruppi italiani, sono stati pubblicati nel 2016).

D'altro canto il problema energetico del Sudafrica non è solo nella generazione, ma anche nella carente manutenzione e nell'obsolescenza di molte centrali a carbone. La rete di trasmissione e distribuzione necessita ugualmente di massicci interventi per migliorarne l'efficienza. L'inaffidabilità della fornitura pubblica di energia sta inoltre incentivando alcune grandi aziende a dotarsi di sistemi indipendenti di generazione: si tratta, ad esempio, di impianti a biomasse nel settore agricolo o fotovoltaici in quello minerario. Alcuni primari gruppi italiani - Ansaldo Energia, Salini-Impregilo e CMC su tutti - sono presenti in Sudafrica e vi hanno svolto un ruolo importante nella costruzione di infrastrutture energetiche negli ultimi anni.

**Rinnovabili.** Potenzialmente si tratta del settore più interessante in Sudafrica: da quando il governo, nel 2011, ha lanciato la prima fase del *Renewable Energy Independent Power Producers Procurement Program (REIPPPP)*, sono stati attratti oltre 13 miliardi di dollari di investimenti esteri nell'energia pulita, tra solare, eolico, biomasse e piccoli progetti idroelettrici. Il REIPPPP ha proiettato il Sudafrica tra le prime dieci destinazioni mondiali degli investimenti nelle rinnovabili: l'apporto alla potenza installata del paese ha finora raggiunto i 2.738 MW, a fronte di un'assegnazione di 6.376 MW a favore di numerosi produttori indipendenti. Per il Sudafrica le rinnovabili rappresentano anche la strada per ridurre la dipendenza dal termoelettrico a carbone, particolarmente inquinante dato l'impiego di tecnologie obsolete. Un rapporto dell'agenzia internazionale IRENA del 2016 identifica nel Sudafrica uno dei mercati in assoluto più interessanti al mondo per lo sviluppo dell'energia fotovoltaica.

A metà del 2016 il programma REIPPPP aveva subito un'inopinata sospensione, ma è stato riattivato nell'aprile del 2018 grazie agli sforzi della nuova amministrazione del presidente Ramphosa. Le aziende italiane hanno dato prova di saper cogliere le opportunità offerte dal boom delle rinnovabili in Sudafrica, ma non manca lo spazio per attrarre altri player nazionali ora che il programma è ripartito. In alcuni casi si è trattato di imprese arrivate al traino di grandi committenti italiani, ma non sono mancate iniziative autonome da parte di gruppi meno noti.

Su tutti spicca la presenza di Enel Green Power (EGP), che ha ottenuto commesse nelle gare pubbliche sudafricane per complessivi 1.229 MW di energia eolica e solare, con un investimento complessivo di oltre 1,5 miliardi di euro. Altri nomi di rilievo sono Building Energy, che si è aggiudicata il più grande progetto fotovoltaico del continente africano, ultimato nell'agosto 2014, più diversi impianti tra eolico, biomasse e idroelettrico, Moncada Energy Group e TerniEnergia.

Non mancano infine opportunità per progetti di piccola o media portata nel settore idroelettrico. Il governo (v. [\*Sustainable Hydropower Generation Policy\*](#)) intende favorire gli investimenti privati (*IPP – Independent Power Producers*) nell'installazione/gestione di impianti idroelettrici presso dighe o sbarramenti già esistenti, per coprire i picchi di domanda di energia. Quattordici siti sono stati identificati a questo fine in tutto il paese. Altri studi indipendenti avrebbero individuato migliaia di altri siti (6-8.000) dotati di potenziale idroelettrico, con capacità sempre inferiori ai 100 MW. Alcuni esempi di piccoli progetti idroelettrici realizzati in tempi recenti sono [\*Sol Plaatje\*](#) (3 MW), [\*Merino\*](#) (4 MW) e [\*Stortemelk\*](#) (4,5 MW).

**Trattamento acque.** Il trattamento acque appare come uno dei settori che offriranno le migliori opportunità in tutta l'area subsahariana nel prossimo futuro. Gli esperti parlano ormai di una crisi idrica imminente in Sudafrica, con gravi rischi per l'economia e la stabilità sociale. Il paese ha un territorio classificato per il 90% come arido o semi-arido ed è al trentesimo posto tra quelli con minori precipitazioni al mondo: 495 mm all'anno, peraltro mal distribuiti sul territorio nazionale, contro la media globale di 1033 mm. A peggiorare il quadro strutturale intervengono periodiche siccità (devastante quella del 2015, con il più basso livello di precipitazioni dal 1904, primo anno di rilevazione) che danneggiano gravemente l'agricoltura e mettono a repentaglio la sicurezza alimentare del paese.

Il paese ha urgente necessità di rimediare a queste condizioni sfavorevoli intervenendo con decisione nei sistemi di gestione delle risorse disponibili, sempre più scarse e contaminate. L'obsolescenza e cattiva manutenzione generale delle infrastrutture, l'insufficiente capacità tecnica e professionale a livello municipale, il rifiuto o impossibilità di parte dell'utenza domestica di pagare il consumo di acqua sono solo alcuni dei problemi che affliggono il settore. Soltanto il 54% delle acque reflue municipali è trattato e almeno un quarto degli impianti di trattamento versa in condizioni critiche. Peraltro, alcuni dei maggiori settori dell'economia sudafricana, come l'industria mineraria e l'agricoltura estensiva, sono grandi consumatori di acqua e gli esperti, a prescindere dalla siccità, prevedono che il 60% dell'attività economica nazionale sia destinata, nel lungo periodo, ad essere frenata da insufficienza idrica in mancanza di urgenti interventi correttivi. Lo stesso governo avverte che la sicurezza idrica del Sudafrica è a forte rischio: le acque di superficie si vanno esaurendo in molte regioni del paese e urge l'adozione diffusa di tecnologie innovative che consentano di gestire le risorse alternative disponibili. Una commissione di ricerca sudafricana (*Water Research Commission*) ha inoltre stabilito che vi sarà bisogno di un 17% di acqua in più entro il 2030. La minaccia è anche ambientale: il drenaggio acido di miniera uno dei temi più pressanti in questo ambito, dato il difficile momento economico che ha indotto le grandi società minerarie ad abbandonare molte attività in Sudafrica.

Il governo ha pianificato varie strategie d'intervento (*National Water Resources Strategy, National Water Plan*) e nel periodo 2016-2020 è previsto uno stanziamento complessivo di 125 miliardi di rand (€ 8,6 miliardi) per il settore. Tra le tecnologie proposte a vari livelli (governo, enti locali, esperti) ci sono il recupero delle acque piovane e la desalinizzazione nelle aree costiere.

## OFFERTA ICE JOHANNESBURG

ICE Johannesburg intende coordinare la partecipazione italiana a AFRICAN UTILITY WEEK 2019, fornendo alle aziende un pacchetto completo di servizi. Gli espositori disporranno di stand individuali autonomi; ove possibile, saranno collocati in uno spazio collettivo italiano, in modo da migliorarne riconoscibilità e visibilità.

### L'OFFERTA ICE COMPRENDE:

- Raccolta adesioni individuali e intermediazione con l'organizzatore fieristico, che applicherà uno sconto del 15% circa sulle tariffe internazionali.
- Trattativa con lo stesso organizzatore per un adeguato posizionamento in fiera e un eventuale accorpamento della presenza italiana.
- Coordinamento con un allestitore di fiducia, che fornirà uno stand chiavi in mano personalizzabile secondo particolari esigenze (solo in caso di necessità di allestimenti personalizzati).
- Assistenza in fiera di un nostro incaricato, a disposizione di tutte le aziende italiane;
- Kit informativo comprendente: 1) nota prodotto (profilo statistico-tariffario), 2) profili settoriali ed articoli di stampa di interesse (in inglese), 3) nota congiunturale Sudafrica aggiornata (macroeconomica).
- Azioni di mailing diretto verso gli operatori sudafricani del settore.
- Assistenza logistica generale (vademecum contenente informazioni pratiche su hotel, trasporti in loco, voli, spedizioni dall'Italia).

**NB:** Le aziende che desiderassero sfruttare appieno la trasferta per esplorare il mercato sudafricano possono richiedere al nostro ufficio altri servizi personalizzati (preventivo da elaborare separatamente): in particolare, organizzazione di incontri BtoB presso le sedi delle aziende locali a Johannesburg.

Sono due le voci da considerare:

- 1) servizio ICE Johannesburg,
- 2) affitto area + allestimento base (shell scheme).

## COSTI DI PARTECIPAZIONE

**1. Servizio coordinamento ICE Johannesburg** - sarà fatturato al termine della fiera dai nostri uffici di Roma: € 500 + IVA se dovuta.

**2. Affitto area + allestimento base "shell scheme"** - da pagare direttamente all'organizzatore *Spintelligent* via bonifico bancario: € 360 al mq (+ VAT 14%), minimo 9 mq. L'allestimento base comprende: 1 tavolo, 2 sedie, fascione, una presa corrente, 1 punto luce, tappeto; i costi elettrici sono inclusi. Ogni azienda espositrice ha inoltre diritto a un biglietto gratuito di ingresso ai convegni.

Attraverso propri allestitori di fiducia, ICE Johannesburg può assistere le aziende che desiderano un allestimento personalizzato, ove l'offerta dell'allestitore ufficiale della fiera non fosse soddisfacente.

Vi preghiamo di segnalarci un interesse in tal senso.

### IMPORTANTE:

*ICE Johannesburg cura il solo coordinamento, fornendo alle aziende tutta l'assistenza necessaria, ma non interviene formalmente nel rapporto contrattuale con i fornitori, che intercorre esclusivamente tra questi e le aziende.*

**COME  
ADERIRE**

**Per aderire all'iniziativa  
le aziende devono semplicemente:**

1. compilare ed inviare via email a **johannesburg@ice.it** entro il **15 febbraio 2019 il modulo adesione** (“modulo ordine servizio”) allegato all’email introduttiva (firmare entrambe le pagine), dove è specificato il corrispettivo per il servizio di ICE Johannesburg. Si invitano le aziende interessate ad aderire quanto prima, poiché gli spazi disponibili sono limitati;
2. indicare nella stessa email di risposta la **quantità di metri quadri richiesti.**

Subito dopo l’adesione, le aziende riceveranno istruzioni in merito alla sottoscrizione del contratto con gli organizzatori sudafricani.

**Per maggiori informazioni o per richiedere il modulo di adesione  
contattare la Segreteria Aice Dr. Pierantonio Cantoni  
Tel. 027750320/1 E-mail: aice@unione.milano.it.**



## **New E-commerce Law in China to increase opportunities through Cross-Border E-commerce**

---

In November 2018 the Chinese Ministry of Finance has announced a new E-commerce Law, which also includes a set of regulations affecting Cross-Border E-commerce. The new policy was introduced after Chinese president Xi Jinping pledged to boost China's imports at the China International Import Expo (CIIE) in Shanghai, aiming to transform the country from an export-driven economy to an import-driven economy. The new E-commerce law is implemented starting from 1 January 2019 onwards.

This new policy offers several additional opportunities for western companies considering to sell their products through Cross-Border E-Commerce (CBEC) directly to the Chinese consumer. There are mainly three important changes to the CBEC regulations:

- 63 new product categories were added to the positive list for CBEC. The newly allowed categories include beer, sparkling wine, health care products and fitness equipment.
- The amount per single transaction has increased from RMB2000 (approx. EUR255) to RMB5000 (approx. EUR640).
- Chinese consumers will be allowed to spend up to RMB 26,000 (approx. EUR3320) instead of the RMB 20,000 (approx. EUR2550) per year before.

A few years ago the Chinese government has implemented a separate tax and duty system which applies to CBEC trade. According to this policy, products can be sold to the Chinese consumer with a different set of regulations than normal trade regulations. For more information about CBEC, please check our blog at the following [LINK](#) or contact us directly.



## **NUOVE SANZIONI PER TEHERAN: QUALI PROSPETTIVE PER GLI OPERATORI ECONOMICI**

---

### **Quadro economico-giuridico dell'Iran dopo l'accordo sul nucleare del 2015**

A partire dal gennaio 2016 è entrato in vigore il piano d'azione congiunto sul nucleare iraniano (JCPOA) raggiunto dai paesi 5+1 (USA, Russia, Cina, Francia, Regno Unito, Germania), con la conseguente cessazione dello stingente piano sanzionatorio cui l'Iran era sottoposto fino a quel momento.

Il nuovo quadro normativo che ha interessato l'Iran ha dato vita ad una fiorente fase di crescita economica, consentendo un progressivo ritorno agli scambi commerciali e all'attrazione degli investimenti esteri.

A partire dal 2017, l'Italia è divenuta il primo partner commerciale dell'Iran tra i paesi dell'Unione Europea, superando Francia e Germania. L'interscambio commerciale tra i nostri Paesi è cresciuto nell'ultimo anno del 97% rispetto all'anno precedente, arrivando a quota 5 miliardi di euro.

Il graduale processo di modernizzazione nonché la molteplicità di fattori attrattivi del Paese quali la posizione geografica, la composizione demografica della popolazione, l'alto livello di alfabetizzazione e scolarizzazione, le ingenti risorse naturali e la presenza di una rete sufficientemente sviluppata di infrastrutture, trasporti e telecomunicazioni, hanno generato un cospicuo interesse da parte delle nostre aziende.

All'indomani dell'apertura dei mercati iraniani, l'Italia si è imposta rapidamente quale partner strategico del Paese sciita, fornendo un ampio bagaglio di know-how, per la realizzazione prevalentemente di grandi opere infrastrutturali.

Numerosi sono stati inoltre, gli accordi siglati per l'implementazione di progetti in materia di oil & gas, produzione di energia elettrica e sviluppo dell'industria chimica, petrolchimica e metallurgica.

Di fondamentale importanza è stato il negoziato, conclusosi ad inizio anno e favorito dal Ministero dell'Economia e delle Finanze, che ha condotto alla firma del cosiddetto Master Credit Agreement.

Si tratta di un accordo quadro del valore di 5 miliardi di euro sottoscritto da Invitalia Global Investment, società controllata al 100% dal MEF, e due banche Iraniane Bank of Industry and Mine e Middle East Bank. In particolare, sono stati fissati i termini e le clausole generali che regoleranno i futuri contratti di finanziamento (Facility Agreement) conclusi tra l'istituzione finanziaria italiana e le due banche iraniane per lo sviluppo di progetti e partnership in Iran, realizzati congiuntamente da imprese italiane ed iraniane, in settori di reciproco interesse.

A testimonianza dell'apertura del mercato iraniano agli operatori esteri si pone la recente approvazione da parte del Majlis, il parlamento iraniano, del piano per la creazione di ulteriori dodici Special Economic Zones e otto nuove Free Trade Zones, nonché la presenza di una specifica normativa volta a promuovere e proteggere gli investimenti esteri, il cd. Foreign Investment Pro-

tection and Promotion Act (FIPPA).

### **Ripristino sanzioni secondarie USA**

La breve fase di crescita economica iraniana è stata, tuttavia, messa in crisi dal ritiro degli Stati Uniti dall'accordo sul nucleare. Le numerose ed esplicite critiche rivolte all'accordo da parte dell'amministrazione americana sono sfociate, l'8 maggio di quest'anno, nell'unilaterale ritiro degli Stati Uniti dal piano congiunto globale e nel ripristino delle sanzioni precedentemente revocate.

Con l'Executive Order 13846 del 6 agosto è stata ripristinata una prima tranche di sanzioni, alla quale ne è seguita una seconda entrata in vigore il 5 novembre.

Di particolare rilevanza sono le sanzioni reintrodotte a partire dal 7 di agosto, essendo finalizzate a colpire i soggetti non americani che intrattengono relazioni economico-commerciali con l'Iran. Si tratta di sanzioni secondarie caratterizzate dalla portata extra-territoriale: la sottoposizione alle sanzioni non concerne entità giuridiche americane (non essendo venute meno a seguito del JCPOA le sanzioni primarie, alle quali sono sottoposti esclusivamente i soggetti statunitensi) ma parti terze coinvolte nell'industria dell'auto-motive, del settore petrolifero, minerario, chimico, petrolchimico, nonché imprese di shipping e istituzioni finanziarie. Chiunque – indipendentemente da ogni località o nazionalità – risultasse coinvolto nel commercio in determinati settori con lo Stato iraniano, potrà essere sottoposto alle misure punitive americane che spaziano dall'imposizione di sanzioni economiche fino all'esclusione dal mercato USA.

L'elenco del primo round di sanzioni entrate in vigore il 7 agosto riguardano:

- a) L'acquisto di dollari da parte del governo iraniano;
- b) Il commercio in oro o metalli preziosi;
- c) La vendita diretta o indiretta, la fornitura e il trasferimento verso o dall'Iran di grafite, metalli grezzi o semi lavorati quali alluminio, acciaio, carbone e software per l'integrazione dei processi industriali;
- d) Le transazioni significative riguardanti acquisto o vendita di rial iraniani, o il mantenimento di conti denominati in rial al di fuori del territorio iraniano;
- e) L'acquisto, la sottoscrizione o la facilitazione dell'emissione di debito sovrano iraniano;
- f) Il settore dell'auto-motive iraniano.

A partire poi dal 5 novembre, con l'entrata in vigore del secondo round di sanzioni, è stata la volta dell'implementazione delle sanzioni più critiche, poiché viene toccato il settore traino dell'economia iraniana cioè quello delle risorse naturali e delle transazioni finanziarie internazionali.

In dettaglio, sono stati sottoposti a misure sanzionatorie:

- a) Gli operatori portuali iraniani, settore navale e delle costruzioni navali, comprese la Islamic Re-

public of Iran Shipping Lines (IRISL), la South Shipping Line Iran e loro affiliate;

b) Le transazioni relative al petrolio con la National Iranian Oil Company (NIOC), la Naftiran Oil Company (NOC), la Naftiran Intertrade Company (NICO) e la National Iranian Tanker Company (NITC), incluso l'acquisto di petrolio, prodotti petroliferi e petrolchimici dall'Iran;

c) Le transazioni di istituzioni finanziarie straniere con la Banca Centrale Iraniana (CBI) e con le istituzioni finanziarie iraniane designate nella sezione 1245 del National Defense Authorization Act del 2012 (NDAA);

d) La fornitura di servizi di messaggistica finanziaria alla Banca Centrale Iraniana e ad altre istituzioni finanziarie iraniane;

e) La fornitura di servizi di assicurazione;

f) Il settore dell'energia.

Le summenzionate sanzioni per il momento toccano l'Italia solo in parte poiché insieme ad altri sette paesi (Cina, India, Grecia, Giappone, Corea del Sud, Taiwan e Turchia) è stata esentata dal divieto di importazioni di petrolio dall'Iran per un periodo massimo di sei mesi dall'entrata in vigore del secondo round di sanzioni.

### **Soluzioni prospettate dall'UE al fine di attenuare l'impatto negativo**

L'elevata interdipendenza del mercato europeo con quello americano pone in una posizione delicata le imprese europee e particolarmente esposte sono quelle italiane.

Le istituzioni europee da sempre impegnate nella difesa dell'accordo sul nucleare hanno esplicitamente condannato la ritirata americana. Tra le proposte implementate, al fine di mantenere attivi i canali economici e commerciali avviati con l'Iran, nonostante le sanzioni statunitensi, vi è stata la riforma del Regolamento di Blocco del 1996, l'estensione del mandato della Banca Europea per gli Investimenti (BEI), alla quale è stato attribuito il compito di fornire garanzie sulle attività finanziarie con Teheran ed infine, l'approvazione da parte della Commissione Ue di un pacchetto di aiuti allo sviluppo sostenibile.

Per quanto concerne il riformato Regolamento di Blocco c'è da sottolineare come questo vieti alle aziende europee di conformarsi alle disposizioni americane e la possibilità di ottenere un risarcimento per i danni derivanti dall'applicazione delle sanzioni.

Tale strumento, anche se puntualmente efficace nei confronti delle misure sanzionatore economiche imposte dalle autorità americane, non è in grado di assicurare le imprese dai meccanismi punitivi più gravi, quale ad esempio la confisca degli asset presenti sul territorio statunitense nonché l'esclusione dai mercati economico-finanziari americani.

Un ulteriore strumento in cantiere riguarderebbe la possibilità, vista l'esclusione delle banche iraniane dal sistema di messaggistica finanziaria internazionale dei pagamenti (SWIFT), di creare un meccanismo di pagamenti ad hoc, le cosiddette gateway banks, che consentano di mantenere i

canali finanziari inalterati, in modo tale da non pregiudicare la capacità del Paese di inviare e ricevere pagamenti. In questa direzione si sono mosse Francia e Germania avanzando proposte per ospitare il cosiddetto Special Purpose Vehicle (SPV) al fine di bypassare le sanzioni e quindi facilitare i pagamenti legati alle esportazioni iraniane, incluso il greggio, e le importazioni.

L'economia iraniana come anticipato, ha sicuramente risentito il duro colpo, tuttavia, alla luce dei nuovi sviluppi e degli sforzi dell'Ue il Rial iraniano dopo aver toccato un minimo raggiunto tra agosto e settembre, inizia a dare i primi segni di stabilizzazione con un rapporto euro/rial pari ad 1€ : 47 IRR.

L'attuale situazione ha aperto rilevanti scenari di incertezza per quanto concerne i settori colpiti dalle sanzioni, le grandi compagnie europee, con rilevanti fette di business negli Stati Uniti si stanno ritirando dal mercato iraniano venendo meno ai memorandum of understanding siglati all'indomani del JCPOA, non resta che attendere gli sviluppi per delineare un quadro completo sul futuro delle relazioni economiche italo-iraniane.

***Studio Legale***

***Iannantuoni- Cerruti&Associati***

***Avv. Prof. Luciano Iannantuoni***



## **Steel: Commission intends to impose definitive safeguard measures on imports of certain steel products**

**The European Commission has notified the World Trade Organisation (WTO) of its findings in the safeguard investigation on certain steel products. Based on these, the Commission intends to impose definitive measures to replace the provisional measures in place since July 2018.**

This investigation was launched in March 2018 as part of the European Union's response to the decision by the United States to impose tariffs on steel products. It showed that imports of steel products into the EU increased significantly in the last years and that these imports are likely to increase further. This situation was aggravated by the trade diversion resulting from the US restrictive measures on steel taken under Section 232. The EU steel industry has not yet fully recovered from the global steel crisis. It is still exposed to further increases of imports and ensuing downward pressure on prices.

The proposed measures will be imposed erga omnes (against imports from all origins), concern 26 steel product categories and will ensure that trade diversion is avoided whilst maintaining traditional levels of trade in steel on the EU market. They consist of tariff-rate quota by which a duty of 25% will apply when the level of the traditional trade flows is reached. This system is similar to the provisional measures currently in place, with some variances in order to preserve traditional trade flows. For example, the main supplying countries will benefit from individual quotas based on their own historical imports.

Once adopted, these measures should remain in place for a period of three years, including the period of imposition of the provisional measures, expiring on 16 July 2021. The measures can be reviewed in case of changed circumstances.

The Commission's findings were previously submitted to EU Member States who will vote in mid-January on the Commission's intended course of action. Following their adoption by the Commission, the definitive measures could enter into force in the beginning of February 2019.

The notification to the WTO is a necessary step under the WTO Safeguards Agreement and allows time for affected WTO members to hold consultations with the EU. The notification is published on the WTO website.

### **Next steps**

WTO members with a substantial interest in this case will now have the opportunity to hold consultations with the Commission before a final decision is taken.

The Commission intends to make its final decision after consultation with Member States and before the provisional measures lapse on 4 February.

### **Background**

The Commission imposed provisional safeguard measures on imports of steel in July 2018. The provisional safeguard measures can remain in place for a maximum of 200 days.

The safeguard measures are part of the three-pronged response outlined by the European Commission in 2018. As a result of the import duties applied by the United States as of 23 March 2018 under Section 232 the US Trade Expansion Act of 1962, exporting steel to the United States has become less attractive. As a consequence, steel suppliers have diverted some of their exports from the US to the EU.



## Imposta di bollo sulla e-fattura – Nuova modalità di pagamento

---

A decorrere dal 1° gennaio 2019 è obbligatoria l'emissione della fattura elettronica. Per i soggetti obbligati al pagamento dell'imposta di bollo cambierà la modalità di pagamento della suddetta imposta. In particolare, il Ministero dell'Economia e delle Finanze con comunicato n. 224 del 28 dicembre 2018 ha previsto che sarà l'Agenzia delle entrate al termine di ogni trimestre a rendere noto l'ammontare dovuto sulla base dei dati presenti nelle fatture elettroniche inviate attraverso il Sistema di Interscambio. L'Agenzia metterà a disposizione sul proprio sito un servizio che consentirà agli interessati di pagare l'imposta di bollo con addebito su conto corrente bancario o postale oppure utilizzando il modello F24 predisposto dall'Agenzia stessa

**Fonte: Fisco News**



## **COSMETICI - CONFEZIONAMENTO ED ETICHETTATURA - PROCEDURE DI CONTROLLO - DECRETO MINISTERO DELLA SALUTE 27/9/2018**

---

Adottato il Decreto Ministeriale che individua anche le modalità di indicazione in etichetta delle informazioni sui prodotti cosmetici non preconfezionati o sui cosmetici confezionati dal venditore su richiesta dell'acquirente o preconfezionati in vista della loro vendita immediata.

.....

Sulla Gazzetta Ufficiale n. 273 del 23 novembre 2018 è stato pubblicato il Decreto del Ministero della Salute 27 settembre 2018 recante "*Procedure di controllo del mercato interno dei prodotti cosmetici, ivi inclusi i controlli dei prodotti stessi, degli operatori di settore e delle buone pratiche di fabbricazione, nonché degli adempimenti e delle comunicazioni che gli operatori del settore sono tenuti ad espletare nell'ambito dell'attività di vigilanza e sorveglianza di cui agli articoli 7, 21, 22 e 23 del regolamento (CE) n. 1223/2009 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 30 novembre 2009, sui prodotti cosmetici*".

Il provvedimento dispone in materia di:

- TITOLO I relativo alle procedure di controllo del mercato interno dei prodotti cosmetici, ivi incluse le attività connesse ai controlli dei prodotti stessi, degli operatori di settore e delle buone pratiche di fabbricazione;
- TITOLO II relativo agli adempimenti e comunicazioni che gli operatori del settore sono tenuti a espletare nell'ambito dell'attività di vigilanza e sorveglianza di cui al regolamento (CE) n. 1223/2009 (v. circolare n. 11/2010).

Nell'ambito del TITOLO I vengono, anzitutto, individuate le **informazioni** che, per i prodotti cosmetici, vanno indicate in lingua italiana o anche in lingua italiana (nel caso in cui le indicazioni siano apposte in più lingue), ammettendo l'uso di indicazioni che utilizzino espressioni non in lingua italiana divenute di uso comune.

E' previsto che, anche ai cosmetici non preconfezionati, confezionati dal venditore su richiesta dell'acquirente o preconfezionati in vista della loro vendita immediata si applicano, nella fase del confezionamento e dell'etichettatura, le buone pratiche di fabbricazione. Negli stessi casi, inoltre, le informazioni obbligatorie da indicare in etichetta devono essere riportate almeno sull'imballaggio secondario, da parte di colui che, nell'attività di "messa a disposizione sul mercato" fornisce a titolo oneroso o gratuito i cosmetici all'utilizzatore finale, ovvero su un foglio allegato, ferma restando l'applicazione delle ulteriori disposizioni in materia di etichettatura.

Al riguardo, appare opportuno ricordare che l'art. 17 del D.Lgs. 4 dicembre 2015, n. 204, (v. circolare n. 4/2016), stabilisce che «*le sanzioni previste dal presente decreto non si applicano al commerciante che detiene, pone in vendita o comunque distribuisce per il consumo prodotti cosmetici in confezioni originali, qualora la mancata rispondenza alle prescrizioni della legge stessa riguardi i requisiti intrinseci o la composizione dei prodotti o le condizioni interne dei recipienti e sempre che il commerciante non sia a conoscenza della violazione e la confezione non presenti segni di alterazione*».

Sempre nel Titolo I viene individuata la competenza, in materia di **controlli** del Ministero della salute, che a tal fine è tenuto ad adottare una serie di misure ed a svolgere determinate attività, su base nazionale, specificamente individuate. Altre competenze vengono riconosciute alle Regioni e alle Province autonome di Trento e Bolzano.

Le modalità di svolgimento delle procedure di controllo sono specificamente disciplinate, inoltre, sono individuati i seguenti soggetti preposti a tal fine: Regioni e Province autonome di Trento e Bolzano, i Nuclei Antisofisticazione e Sanità del Corpo Carabinieri (NAS), la Guardia di finanza, gli Uffici di sanità marittima, aerea e di frontiera (USMAF-SANS).

Tra le diverse attività che tali soggetti sono chiamati a svolgere, si segnalano in particolare, le disposizioni che prevedono:

- la verifica dell'ottemperanza da parte degli operatori economici (persone responsabili e dei distributori) degli obblighi previsti dagli articoli 5 e 6 del regolamento (CE) n. 1223/2009;
- la verifica dell'etichettatura e della corretta informazione del consumatore ai sensi degli articoli 19 e 20 del regolamento (CE) n. 1223/2009.

Le autorità preposte allo svolgimento dei controlli possono richiedere dati o informazioni alle persone responsabili e ai distributori.

E' precisato che il prelievo di campioni debba avvenire seguendo specifiche modalità e nel rispetto dell'art. 12 del più volte citato regolamento UE e può essere effettuato presso i siti di produzione e di immagazzinamento, compresi quelli degli importatori e di tutti gli anelli della catena di distribuzione, incluso il dettagliante, nonché nei luoghi di alto consumo di prodotti cosmetici.

Il TITOLO II, invece, è dedicato agli **obblighi di comunicazione cui i produttori di cosmetici sul territorio italiano** sono tenuti ai fini dell'attività di vigilanza e sorveglianza.

Giova, anzitutto, individuare i soggetti cui detti obblighi si applicano.

Secondo la disposizione, detti obblighi si applicano a colui che produce in proprio o per conto terzi prodotti cosmetici **ivi inclusa la produzione estemporanea e di piccoli volumi qualora trattasi di messa a disposizione del prodotto.**

Ove per "produzione di prodotti cosmetici" si intende *"l'effettuazione di una o più fasi di fabbricazione del prodotto cosmetico, quale la preparazione del semilavorato, la preparazione della miscela finale, la ripartizione nel recipiente finale, il confezionamento nell'imballaggio secondario e l'etichettatura"*.

Anche le fasi di lavorazione, trasformazione e ripartizione nel recipiente finale di semilavorati importati da Paesi terzi, finalizzate alla produzione di prodotti cosmetici rientrano nella attività di cui al titolo II.

Pertanto, ai sensi della predetta disposizione, anche l'effettuazione di una sola delle fasi sopra indicate (ad es. la ripartizione nel recipiente finale o l'etichettatura) consente di classificare come

produttore l'operatore economico che l'ha materialmente posta in essere, con l'ulteriore conseguenza dell'applicazione a quest'ultimo della specifica disciplina (e, in particolare, dei relativi adempimenti) che il D.M. in esame prevede a carico dei produttori.

Fermo restando che detti produttori sono tenuti a presentare la SCIA all'ASL competente per il tramite del SUAP comunale, è stabilito l'obbligo di inviare, **entro 30 giorni dall'inizio dell'attività di produzione cosmetici**, una comunicazione tramite PEC al Ministero della Salute e alla Regione interessata, per ciascun sito coinvolto, contenente almeno le seguenti informazioni:

- a) nome/ragione sociale, CF o partita IVA, indirizzo completo del sito di produzione, recapiti completi di numero di telefono, eventuale fax, indirizzo PEC;
- b) elenco delle categorie di prodotti cosmetici oggetto della produzione<sup>11</sup>;
- c) indicazione delle attività svolte nel sito di produzione.

In chiusura e con riferimento alla **disciplina transitoria**, il D.M. precisa che il suddetto obbligo di comunicazione si applica anche agli operatori che hanno precedentemente adempiuto ai sensi dell'art. 10 della legge 713/1986 disponendo, inoltre, che i produttori che hanno avviato la propria attività anteriormente alla data di entrata in vigore del provvedimento in oggetto sono tenuti ad inviare la comunicazione entro 6 mesi da tale data.

Dalla data di entrata in vigore del presente decreto cessano di applicarsi le disposizioni contenute nell'art. 11, commi da 1 a 6, 9-bis e 9-ter della citata legge n. 713 del 1986.

Il provvedimento è entrato in vigore dallo scorso **23 dicembre**.



## 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

#### RUSSIA

**Codice azienda:** RUS/01  
**Nome azienda:** Insotel  
**Settore:** Videosorveglianza

La società russa "Insotel" di Mosca produce e vende dei sistemi di videosorveglianza originali della linea "Wisenet". Tutte le videocamere sono dotate di signa /CRU, che significa "assemblato in Russia". I sistemi di videosorveglianza di produzione russa si distinguono di un ottimo rapporto qualità/prezzo e sono omologati in base ai più rigidi standard internazionali.

#### RUSSIA

**Codice azienda:** RUS/02  
**Nome azienda:** Derevjannyj Dom  
**Settore:** Industria del Legno

La società russa "Derevjannyj Dom", della città di Ufa, l'azienda leader nella produzione di case ecologiche di legno, produce e vende delle tavole, dei

segati, delle travi di vario tipo in larice massello. I prodotti della fabbrica russa corrispondono alle più rigide norme di qualità russe e internazionali.



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

Stampato con mezzi propri

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