

IN EVIDENZA IN QUESTO NUMERO



Editoriale
Guerra dei dazi e PIL Cina: rallenta l'Export italiano pag. 5

Seminario
"Come fare business con l'India"
Martedì, 26 Febbraio 2019 pag. 7

CICLO DI WORKSHOP "Social Selling"
12 Marzo, 2 Aprile, 28 Maggio 2019 pag. 8

Missione d'affari in Messico
Città del Messico, 8 - 13 Aprile 2019 pag. 9

AICE - ISN Negotiation Business Academy
Venerdì 10 - 17 - 24 - 31 Maggio 2019 pag. 10



II CHECK POINT ENERGIA DI UNIONE CONFCOMMERCIO MILANO pag. 17

Workshop
Il "Come fare" del GDPR: dalla teoria alla pratica
Milano, 27 Febbraio 2019 pag. 20



La Commissione istituisce misure di salvaguardia definitive sulle importazioni di prodotti di acciaio pag. 35

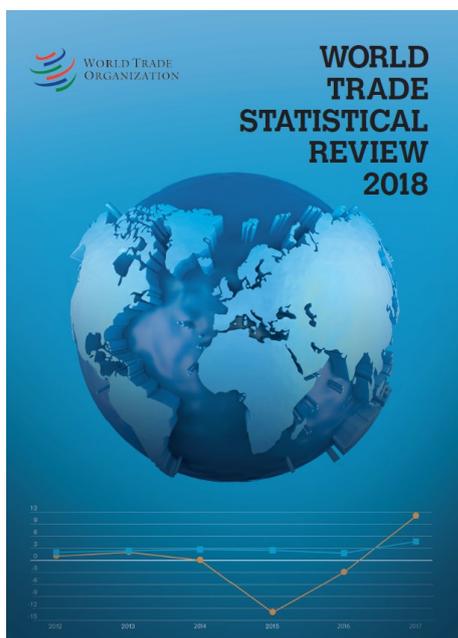
Entra in vigore l'accordo commerciale UE-Giappone pag. 36



Addio Sistri - Cartaceo per il 2019 e un nuovo sistema efficiente, funzionale e poco costoso dal 2020 pag. 41

A disposizione dei Soci Aice

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



Contenuti: Introduction; Highlights of world trade in 2017; Latest trends in world trade 2017—2018; Goods and services—what is being traded?; Global perspectives—who are the leading players?; Trade policy developments; Composition, definition & methodology; Statistical tables

La guida è in lingua inglese

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

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

- “Market Monitor—analisi del settore dei macchinari/ingegneria: performance e previsioni” (Not. 2 del 2019)
- “Tutela legale e valorizzazione fiscale della—Proprietà Intellettuale in Cina—Versione 1.0” (Not. 1 del 10 Gennaio 2019)
- “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)

5 QUI AICE

Editoriale
Guerra dei dazi e PIL Cina: rallenta
l'Export italiano pag. 5

Seminario
"Come fare business con l'India"
Martedì, 26 Febbraio 2019 pag. 7

CICLO DI WORKSHOP "Social Selling"
12 Marzo, 2 Aprile, 28 Maggio 2019
Pag. 8

Missione d'affari in Messico
Città del Messico, 8 - 13 Aprile 2019
Pag. 9

AICE - ISN Negotiation Business
Academy
Venerdì 10 - 17 - 24 - 31 Maggio 2019
Pag. 10

Bando Imprese lombarde a Tuttofood
2019 Pag. 12

Collaborazione IULM-AICE
Master in International Marketing & Sales
Communication
Possibilità di collaborazione per le
aziende associate Aice Pag. 14

Survey Osservatorio Export Digitale 2018
-19 pag. 15

16 UNIONE CTSP E DINTORNI

Help Desk Smart Working: incontri
personalizzati con
le imprese
Mercoledì, 20 Febbraio 2019 pag. 16

II CHECK POINT ENERGIA DI UNIONE
CONFCOMMERCIO MILANO pag. 17

EBITer Milano - Contributo a sostegno
del costo di abbonamento per il trasporto
pubblico sostenuto dai lavoratori pag. 18

LAVORATORI ITALIANI ALL'ESTERO—
Retribuzioni convenzionali per l'anno 2019
per i lavoratori all'estero pag. 19

Workshop
Il "Come fare" del GDPR: dalla teoria alla
pratica
Milano, 27 Febbraio 2019 pag. 20

Convenzioni Unione a disposizione dei
Soci pag. 21

22 PRIMO PIANO SULLA CONFCOMMERCIO

Convenzione Confcommercio Imprese per
l'Italia:
PROROGATA CONVENZIONE SIAE
FINO AL 22 MARZO 2019 pag. 22

Misery Index Confcommercio - Febbraio
2019 pag. 23

Convenzioni Confcommercio a
disposizione dei Soci pag. 25

27 FIERE ED EVENTI

Fiere a Taiwan—incentivi per i buyer—
Automotive pag. 27

Fiere a Taiwan—incentivi per i buyer—
GDO pag. 29

AVVISO DI SELEZIONE FORNITORI
ITALIANI DI BENI DI CONSUMO PER
IMPORTANTE ATTORE DELLA GDO
SUL MERCATO RUSSO pag. 30

Partecipazione a CUBAGUA 2019
pag. 31

Europe after Brexit: Shaping a New Era
Event
Milano, 18 Febbraio 2019 pag. 33

34 NOTIZIE DAL MONDO

ifo Economic Climate for the Euro Area
Plunges Trading System

pag. 34

35 DALL'UNIONE EUROPEA

La Commissione istituisce misure di
salvaguardia definitive sulle importazioni
di prodotti di acciaio

pag. 35

Entra in vigore l'accordo commerciale UE-
Giappone

pag. 36

Trattative commerciali UE-USA: pubblicata
la relazione della Commissione europea sui
progressi compiuti

pag. 39

41 IL PUNTO SULLA NORMATIVA ITALIANA

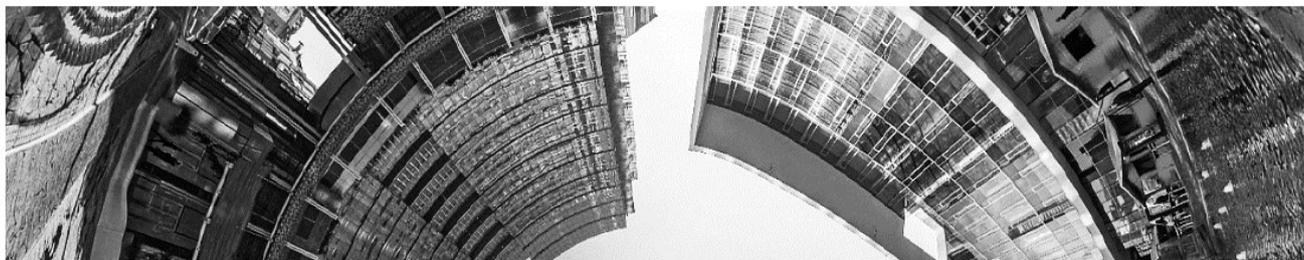
Addio Sistri - Cartaceo per il 2019 e un
nuovo sistema efficiente, funzionale e poco
costoso dal 2020

pag. 41

42 WORLD BUSINESS

Opportunità di business per gli associati

pag. 42



Aice

Associazione Italiana Commercio Estero

Italian Association of Foreign Trade





L'editoriale

Guerra dei dazi e PIL Cina: rallenta l'Export italiano

I dati ISTAT relativi al mese di novembre 2018 indicano che il surplus del commercio con l'estero si è ridotto di 825 milioni di euro (da +4,6 miliardi a novembre 2017 a +3,8 miliardi a novembre 2018). L'avanzo commerciale di primi 11 mesi dell'anno, pur superando i 36 miliardi di Euro, fa presagire ad un risultato su base annuale più deludente rispetto al 2017. Entrambi i flussi commerciali con l'estero registrano una flessione congiunturale, più intensa per le importazioni (-2,2%) che per le esportazioni (-0,4%).

Secondo l'ISTAT, la diminuzione congiunturale dell'export è da ascrivere al calo delle vendite verso i mercati UE (-1,3%), mentre l'area extra UE registra una contenuta crescita (+0,6%). L'aumento dell'export su base annua è pari a +1% e coinvolge sia l'area UE (+1,4%) sia i paesi extra UE (+0,4%). La crescita dell'import (+3,4%) è trainata dal forte incremento degli acquisti dai paesi extra UE (+10,1%).

Il rallentamento dell'export contribuisce all'indebolimento della

crescita nel nostro Paese. Con il dato negativo del PIL (-0,2%) registrato nel quarto trimestre 2018, si è entrati nella cosiddetta "recessione tecnica", e ormai tutti gli analisti indicano una crescita del PIL italiano nel 2019 tra lo 0 e lo 0,6%.

Anche a livello continentale la crescita è stimata al ribasso, tanto da spingere la Banca Centrale Europea (BCE) a lasciare invariati i tassi di interesse allo 0,25%.

La BCE non cambia rotta, ma secondo il Governatore Mario Draghi, riconosce che ora i rischi sulla crescita siano molto più forti, **a causa delle incertezze legate a fattori geopolitici, alla minaccia del protezionismo, alle vulnerabilità dei mercati emergenti e alla volatilità dei mercati finanziari.**

In questo quadro negativo, contribuisce quale concausa importante il **calo del PIL cinese**, ai minimi dal 1990. Nell'ultimo trimestre del 2018, infatti, l'economia cinese è cresciuta del 6,4%, il passo più lento

dal 2009, epoca di grande crisi globale. Il 2018 va in archivio con un più 6,6%, dato che non si registrava addirittura dal 1990. Ma se la locomotiva del Dragone rallenta, confermando la sua transizione verso una "nuova normalità", per il momento non deraglia. Alcuni analisti temevano un responso peggiore, vista la lunga serie di indicazioni negative che nelle scorse settimane erano arrivate da consumi, vendite di auto o *iPhone*, immobiliare, commercio con l'estero. Invece, le reazioni dei mercati sono state positive, confermando la fiducia nella gestione controllata del rallentamento da parte delle autorità cinesi.

L'obiettivo di crescita fissato dal governo per il 2018 era il 6,5% (tre decimi in meno rispetto al 2017), dunque era una certezza che alla fine sarebbe stato raggiunto o, come oggi si scopre, addirittura superato. Scomponendo il prodotto interno nei suoi vari fattori, si rivelano in leggera crescita sia la produzione industriale che i consumi, questi ultimi sorvegliati speciali dopo il primo storico segno meno delle

vendite di automobili nel 2018. Stabili gli investimenti, anche per effetto degli stimoli varati dal Governo già alla fine dello scorso anno.

Gli stimoli all'economia proseguiranno nel 2019, in particolare per favorire ulteriormente gli investimenti e ridurre le tasse per le imprese, mentre la Banca centrale, pur senza toccare i tassi di interesse, garantirà una politica monetaria accomodante. Tutto questo, però, potrebbe non bastare nel breve periodo, dove ci si attende un ulteriore deterioramento, per poi riprendere a crescere nella seconda parte del 2019.

L'economia cinese, quindi, resta fragile e esposta agli choc esterni, a cominciare

dalle bordate di una eventuale guerra tariffaria. Per questo Pechino ha bisogno di trovare un accordo, almeno temporaneo, con gli Stati Uniti, prima della scadenza della tregua sui dazi fissata al primo marzo.

Claudio Rotti



Seminario "Come fare business con l'India" Martedì, 26 Febbraio 2019

**Come fare business
Con l'India**

**Martedì 26 Febbraio 2019
Ore 9.00**

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

the **INDO-ITALIAN** Chamber
of **COMMERCE** and **INDUSTRY**

Aice
Associazione Italiana Commercio Estero
Italian Association of Foreign Trade

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

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

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

Per iscrizioni online

CLICCA QUI

L'India è il terzo mercato di destinazione dell'export italiano in asia-pacifico, il cui Pil nel 2017 è cresciuto del 6.7% e che sta vivendo da alcuni anni un tumultuoso cambiamento economico.

L'Italia nel 2017 ha importato 5.1 miliardi di € di prodotti (+21%) a fronte di un export di 3.6 miliardi (+9.3%), soprattutto meccanica strumentale (41% del totale), chimica, metalli e veicoli.

Inoltre la classe media crescente e giovane rende il paese appetibile per alcuni prodotti tipici del Made in Italy.

Il workshop, organizzato con la Camera di Commercio Italiana in India, tratterà alcuni aspetti dell'economia del paese per poi passare ad opportunità settoriali (in particolare con focus su infrastrutture, food&wine, education, agroindustria) e a case history aziendali di successo. Inoltre verranno approfondite best practices aziendali per come fare business in India attraverso l'intervento di un primario studio legale.

Al termine dell'incontro le aziende potranno incontrare i relatori per incontri b2b.

PROGRAMMA

9:00-9:30 Registrazione dei partecipanti

9:30 Saluti introduttivi

9.45 Overview Macro dell'India e del suo mercato

10.15 Settori ad alto potenziale: - infrastrutture, - food&wine, - education, - agroindustria

10.45 How to do business in India

11:30 Q&A

Al termine le aziende possono incontrare i relatori per approfondimenti.



CICLO DI WORKSHOP “Social Selling” 12 Marzo, 2 Aprile, 28 Maggio 2019

CICLO DI WORKSHOP “Social Selling”

**Martedì 12 Marzo 2019
Ore 9.00**

**Martedì 2 Aprile 2019
Ore 9.00**

**Martedì 28 Maggio 2019
Ore 9.00**

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

**RELATORE
GIANNI ADAMOLI**

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

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

Per maggiori informazioni:
Segreteria Aice
Dr.ssa Arianna Berto
tel. 027750320/1

Per iscrizioni online

CLICCA QUI

Nell'era del digitale le aziende stanno cambiando progressivamente il proprio modo di fare business.

Si tratta di una nuova strategia che sfrutta le potenzialità degli strumenti digitali per rafforzare il proprio brand attraverso lo sviluppo di una fitta rete di interazioni sociali con buyer e clienti per aumentare le vendite anche all'estero: il Social Selling.

Sfruttare le strategie di Social Selling per le realtà aziendali sia grandi che piccole significa ampliare notevolmente le possibilità di incrementare il proprio business.

Grazie a un percorso di tre appuntamenti è possibile approfondire le tematiche che ruotano attorno a questo nuovo concetto, per acquisire un approccio digital totalmente al passo con le nuove dinamiche di marketing e vendita.

L'iniziativa è organizzata in collaborazione con Execus, una delle tre società al mondo autorizzate da LinkedIn™ per la formazione sul Social Selling, Sales Navigator e sulle soluzioni LinkedIn™ per potenziare le vendite.

I tre incontri avranno durata di mezza giornata ciascuno e, nonostante si tratti di un ciclo, è a discrezione del singolo partecipante scegliere se partecipare a uno o a tutti e tre gli appuntamenti.

UN PERCORSO DI TRE APPUNTAMENTI:

12 Marzo 2019:

“Company e Personal Brand nel mondo dei Business Social Media”

2 Aprile 2019:

“Internazionalizzazione con LinkedIn™”

28 Maggio 2019: “

Aumenta il tuo Business con LinkedIn™ e il Social Selling”



Missione d'affari in Messico Città del Messico, 8 - 13 Aprile 2019



Il Messico è la quinta maggiore economia emergente al mondo, una potenza industriale con 128 milioni di abitanti ed una classe media giovane e in crescita.

Il rapporto con gli Stati Uniti e il Canada lo rendono particolarmente attrattivo per chi vede nel Nord America un mercato di sbocco privilegiato.

Le relazioni economico-commerciali tra Italia e Messico sono solide: la bilancia commerciale bilaterale (5,202 miliardi di euro di interscambio nel 2017), è strutturalmente in attivo per il nostro Paese (+3,304 miliardi di euro).

Secondo i dati ISTAT, nel 2017 l'interscambio bilaterale ha fatto registrare un **aumento delle esportazioni italiane del +15,1%**. I due terzi delle importazioni dall'Italia sono costituite da **macchinari e beni industriali intermedi**. Inoltre, la sostenuta crescita economica e l'ascesa della classe media messicana ha determinato opportunità per le imprese italiane specializzate nei **settori dell'arredamento, abbigliamento, calzature, gioielleria, alimentari e bevande**.

Il 21 Aprile 2018 è stato raggiunto un accordo di massima sul Trattato di Libero Commercio UE-Messico, che aggiorna l'accordo sul commercio bilaterale in vigore dal 2000.

Il nuovo trattato, una volta entrato in vigore, porterà **all'eliminazione di numerosi ostacoli agli scambi commerciali**.

Per questo motivo Aice, in collaborazione con la Camera di Commercio Portoghese, organizza una missione d'affari dall'8 al 13 Aprile 2019.

La missione sarà anche un momento per fare networking con le aziende portoghesi presenti, cercando di instaurare sinergie e nuove possibilità di business.

Programma: Highlights

- Analisi di prefattibilità gratuita
- B2b individuali mirati alle reali esigenze delle aziende
- Accompagnamento da parte di Aice e di partner locali
- Contatti con enti governativi locali per supporto o investimento diretto
- Supporto per la fase di follow up

Scadenza adesioni: 28 Febbraio 2019

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



AICE - ISN Negotiation Business Academy Venerdì 10 - 17 - 24 - 31 Maggio 2019



AICE – ISN NEGOTIATION BUSINESS ACADEMY è un percorso di ALTA FORMAZIONE sulla negoziazione organizzato da Aice (Associazione Italiana Commercio Estero) e ISN (International School of Negotiation).

Il fine è quello di fornire competenze, conoscenze, tecniche e, soprattutto, una metodologia per meglio utilizzare il “negoziato emotivo” nelle trattative d’affari.

Il percorso porta a sviluppare le competenze per dominare le “nostre negoziazioni e le conversazioni difficili” e passa attraverso la consapevolezza della gestione del lato emotivo di ogni situazione, sia personale che contestuale.

Obiettivi

- Acquisire metodologie e tecniche per negoziare in modo efficace con noi stessi e con gli altri (clienti, partner d’affari, fornitori), ottimizzando tempi e risorse
- Migliorare le abilità personali (soft skills) relative alla comunicazione interpersonale
- Acquisire consapevolezza delle proprie emozioni per gestire i conflitti e trasformarli in opportunità di cambiamento.

Percorso Academy

L’INTELLIGENZA EMOTIVA

MODULO 1 (due giornate) 10 - 17 MAGGIO 2019

LE NEGOZIAZIONI E LE CONVERSAZIONI DIFFICILI

MODULO 2 (due giornate) 24 - 31 MAGGIO 2019

I moduli sono acquistabili anche separatamente.

Ai soci Aice verrà riservato uno sconto del 15%

Docenti

Simona Gandini, Direttore Empowerment ISN

Arik Strulovitz, Direttore Scientifico, Negotiator, Conflict and Crisis Management

Iscrizione

Per iscriversi compilare la scheda di adesione allegata.

La scheda di partecipazione deve essere inviata entro e non oltre il 3 Maggio 2019.

Maggiori dettagli disponibili sul sito:

www.internationalschoolofnegotiation.it/aice-isn-negotiation-business-academy

Per ulteriori informazioni, Vi invitiamo a contattare la Segreteria Aice,
Dr.ssa Raffaella Perino – aice@unione.milano.it, tel. 027750320.



SCHEDA DI ISCRIZIONE

AICE – ISN NEGOTIATION BUSINESS ACADEMY

LE NEGOZIAZIONI & LE CONVERSAZIONI DIFFICILI:

L'UTILIZZO DELL'INTELLIGENZA EMOTIVA

venerdì 10-17-24-31 Maggio 2019 (4 giornate – 32 ore)

Sala Sommaruga - Unione Confcommercio Aice, Corso Venezia, 47 – Milano

(da rispedire compilata via mail: aice@unione.milano.it o via fax al numero 027750329 entro il 03/05/2019)

DATI ISCRITTO

Nome _____ Cognome _____

Codice Fiscale _____ P. IVA _____

Indirizzo _____

Via _____ C.A.P. _____ Città _____ Prov. _____

E-mail _____ Tel. _____

Azienda/Studio Professionale _____ Professione/Qualifica (Specificare) _____

Codice identificativo per fatturazione elettronica (compilare dati se diversi da quelli di iscrizione)

Ragione sociale _____

Indirizzo _____

Via _____ C.A.P. _____ Città _____ Prov. _____

E-mail _____ Tel. _____ P.IVA/CF _____

QUOTE DI ISCRIZIONE

- PERCORSO COMPLETO ACADEMY: 1.700 EURO + IVA (1.400 EURO + IVA PER SOCI AICE E CLIENTI ISN)

- MODULO 1: EURO 950 + IVA (SCONTO 15% PER SOCI AICE E CLIENTI ISN)

- MODULO 2: EURO 950 + IVA (SCONTO 15% PER SOCI AICE E CLIENTI ISN)

MODALITÀ DI PAGAMENTO

Il pagamento deve essere effettuato all'atto dell'iscrizione CON BONIFICO BANCARIO intestato a:

ISN S.r.l. BANCA POPOLARE DI SONDRIO AG. FILIALE DI COMO

C/C intestato a: International School of Negotiation S.r.l IBAN: IT48Y0569610901000021289X20

Causale: nome/cognome iscritto, moduli e data.

Ai sensi dell'art. 13 del D. Lgs. 196/2003 (di seguito "Codice Privacy") e dell'art. 13 del Regolamento UE n. 2016/679 (di seguito "GDPR 2016/679"), recante disposizioni a tutela delle persone e di altri soggetti rispetto al trattamento dei dati personali, si informa che i dati forniti ad 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 informativi, nel pieno rispetto delle norme del Regolamento UE n. 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 ISN S.r.l. I dati forniti sono a Sua disposizione per l'eventuale cancellazione, nonché qualsiasi correzione o modifica relativa al loro utilizzo, inviando una mail a segreteria@isn-negotiation.it e aice@unione.milano.it.

Con riguardo alla comunicazione fornita, dichiaro di aver letto l'informativa e acconsento al trattamento dei miei dati personali.

DATA

FIRMA

Autorizzo la International School of Negotiation S.r.l. ad effettuare e utilizzare riprese fotografiche, televisive e/o registrazioni audio su qualsiasi supporto e a pubblicare su web le stesse, sia nella sua integrità, sia in modo parziale, che verranno effettuate durante il suddetto evento. Dichiaro di non aver nulla da pretendere dalla International School of Negotiation S.r.l. in merito all'utilizzazione dei filmati e/o del materiale audio e video - così come sopra indicato.

DATA

FIRMA



Bando Imprese lombarde a Tuttofood 2019

Regione Lombardia e Unioncamere Lombardia promuovono il **Bando ‘Imprese Lombarde a Tuttofood 2019’** che stanziava un **importante contributo** per la partecipazione di imprese lombarde a **‘Tuttofood 2019’** che si svolgerà dal **6 al 9 maggio presso Fiera Milano Rho**.

La Regione ha previsto un proprio spazio di **circa 1.000 mq all’interno del quale sono previsti 42 stand di 9 mq** che potranno essere opzionati dalle aziende lombarde interessate.

Il progetto è finalizzato a valorizzare il ruolo della manifestazione fieristica internazionale lombarda TuttoFood quale piattaforma per lo sviluppo del sistema produttivo, sostenendo la partecipazione alla fiera delle **micro, piccole e medie imprese lombarde del settore dell’industria agroalimentare** e favorendo il loro incontro con i buyer esteri. Inoltre le aziende avranno la possibilità di partecipare ad eventi organizzati da Fiera Milano nell’ambito della “Milano Food City” che accompagneranno la fiera fuori dai padiglioni, dal 3 al 9 maggio.

Il presente bando prevede l’offerta alle imprese beneficiarie di un pacchetto di servizi comprendente:

- 1) La partecipazione alla manifestazione fieristica internazionale TuttoFood 2019 con uno stand preallestito di 9 mq all’interno di un’area della collettiva lombarda;
- 2) L’accesso alla piattaforma “MyMatching” di Fiera Milano per l’organizzazione di incontri d’affari con buyer esteri qualificati (B2B), appositamente selezionati e invitati;
- 3) La possibilità di partecipare ad eventi organizzati da Fiera Milano nell’ambito della “Milano Food City” che si svolgerà dal 3 al 9 maggio in numerose zone della città di Milano e la disponibilità complessiva di 4 slot di 45 minuti presso la Academy Showcooking di TuttoFood 2019, per la presentazione al pubblico dei propri prodotti.

Il valore complessivo di tali servizi è **pari a Euro 3.550,00 IVA esclusa**, che le imprese beneficiarie dovranno provvedere a pagare direttamente all’organizzatore della manifestazione Fiera Milano SpA.

In aggiunta, le imprese beneficiarie potranno fruire dei seguenti servizi, offerti gratuitamente dai soggetti promotori del bando:

- Due giornate di formazione propedeutiche ad una efficace partecipazione alle fiera e all’interazione con i buyer esteri;
- Consulenza personalizzata in fiera da parte di professionisti sui temi legati ai mercati esteri, nelle tematiche internazionali su marketing, contrattualistica e pagamenti, dogane, fiscalità, trasporti

L’organizzazione, con il supporto della rete Enterprise Europe Network, di incontri d’affari bilaterali tra le imprese beneficiarie ed altre imprese (italiane ed estere).

A parziale copertura dei costi di partecipazione alla fiera, ciascuna impresa riceverà un **contributo a fondo perduto pari a Euro 2.400,00** al lordo delle ritenute di legge. Resterà a carico dell’impresa la rimanente quota di costo pari a Euro 1.150,00.

Le domande potranno essere presentate a partire **dalle ore 10.00 del 7 febbraio 2019 fino alle ore 16.00 del 4 marzo 2019**.

La procedura per la presentazione delle domande è **esclusivamente telematica**, tramite il sito <http://webtelemaco.infocamere.it>.

L'esame delle domande presentate avverrà con **procedura a sportello con valutazione dei progetti** suddivisa in due fasi: l'istruttoria di ammissibilità formale e la valutazione di merito. I contributi saranno erogati da Unioncamere Lombardia alle imprese beneficiarie, in una unica soluzione a saldo.

L'azione prevedrà la selezione di un **massimo di 42 imprese beneficiarie**.

Per maggiori informazioni e dettagli sulla modalità di presentazione della domanda le aziende interessate sono pregate di contattare la segreteria Aice (riferimenti Dr.ssa Mocchi aice@unione.milano.it).



Collaborazione IULM-AICE

Master in International Marketing & Sales Communication Possibilità di collaborazione per le aziende associate Aice



UNIVERSITÀ
IULM

Scuola di Comunicazione IULM

Via Carlo Bo,1
20143, Milano (MI)
Email: info.sdc@iulm.it



MASTER IN INTERNATIONAL MARKETING & SALES COMMUNICATION

Prof. Daniela Corsaro, Prof. Luca Pellegrini

Lingua inglese

Un numero crescente d'impresie sta espandendo il proprio business oltre i confini nazionali per sviluppare nuovi segmenti di mercato, aumentare il valore del brand e incrementare le proprie vendite, spesso sotto il peso della forte competizione sui mercati locali. Si tratta di un fenomeno che coinvolge tutti i settori: dalla manifattura ai servizi, dalle PMI alle grandi imprese, dal btoc al btob, al retail.

Nei mercati moderni –globalizzati, convergenti e multiculturali– si richiedono capacità manageriali sofisticate. È indispensabile sviluppare abilità di lettura dei bisogni dei clienti in context, conoscere gli sviluppi tecnologici nella logica dell'omnicanalità, evolvere dalla vendita del prodotto alla vendita di soluzioni, oltre a sviluppare capacità di adattamento ai contesti in rapido e continuo cambiamento.

Il Master in International Marketing & Sales Communication si propone di sviluppare competenze integrate di marketing, comunicazione e vendita, finalizzate alla creazione di processi di valore customer-centric. I partecipanti eserciteranno sia soft skill sia abilità di gestione degli strumenti digital, oltre ad acquisire delle conoscenze verticali sulle specificità dei diversi mercati esteri.

OBIETTIVI

Il Master prevede un percorso altamente professionalizzante che alterna:

- lezioni frontali da parte di docenti universitari italiani e stranieri;
- collegamenti video con esperti all'estero;
- laboratori di sperimentazione e simulazione;
- business games e sales-pitch competition;
- study tour, anche attraverso scambi con Università straniere.

I partner aziendali contribuiranno ad una partecipazione attiva alla didattica con testimonianze, business case e field project aziendali.

SBOCCHI PROFESSIONALI

I partecipanti avranno la possibilità d'inserimento all'interno delle imprese, sia di grandi sia di medie dimensioni, che affrontano un processo di internazionalizzazione. Ne sono un esempio: International marketing manager; Growth manager; International product manager; International trade manager; Country manager; Global sales manager; Key account executive; Business developer; International communication & brand manager; International buying manager.

La verifica della conoscenza della lingua inglese avverrà attraverso una prova orale.

La partnership siglata tra Aice e IULM offre **la possibilità alle aziende associate Aice di collaborare all'interno del Master in diversi modi:**

- associazione di brand,
 - offerta di stage,
 - offerta di borse di studio per far lavorare i ragazzi su progetti reali con un docente tutor.
- Si possono trovare ulteriori percorsi anche in base alle esigenze poste dalle aziende.

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



Survey Osservatorio Export Digitale 2018-19

L'Osservatorio Export Digitale della School of Management del Politecnico di Milano, giunto alla sua quarta edizione, vuole supportare le imprese italiane nella messa a punto di modelli di Export basati sulle tecnologie digitali.

Questa survey è condotta allo scopo di raccogliere informazioni utili a stimare l'entità dei flussi di Export B2B e B2C italiano sviluppati tramite canali digitali

I dati saranno elaborati e trattati in forma anonima e aggregata esclusivamente ai fini di Ricerca.

I risultati delle analisi saranno presentati in occasione del Convegno finale dell'Osservatorio. Il Convegno, pubblico e gratuito, si terrà il 20 Marzo 2019 presso il Politecnico di Milano, campus Bovisa.

La survey richiederà non più di 5 minuti per la compilazione.

Può accedere alla survey attraverso il seguente link: <https://survey.opinio.net/s?s=22499>



Help Desk Smart Working: incontri personalizzati con le imprese

Mercoledì, 20 Febbraio 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 20 Febbraio 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.



II CHECK POINT ENERGIA DI UNIONE CONFCOMMERCIO MILANO

Da gennaio 2019 è attivo il “Check Point Energia” per l’offerta gratuita agli Associati di servizi di assistenza sulle bollette di energia elettrica, gas, teleriscaldamento, con analisi volte al risparmio e valutazioni sulla congruità spese/consumi.

.....

Con riferimento alla Campagna associativa 2019 di Unione Milano presentata nello scorso mese di dicembre, ricordiamo che da gennaio 2019 è attivo -presso l’Area Ambiente, Energia, Sicurezza- il “Check Point Energia”, punto di riferimento di competenze interne specialistiche in campo energetico, che si propone di offrire **gratuitamente** agli Associati servizi di assistenza per la lettura e comprensione di tutte le diverse voci che compongono le **bollette di energia elettrica, gas e teleriscaldamento**, con analisi volte al **risparmio** e valutazioni sulla **congruità di spese e consumi**.

Il servizio analizzerà il contratto e le bollette dell’Associato relativamente a:

- prezzo della materia prima Energia Elettrica rispetto al PUN o al prezzo di tutela ARERA;
- prezzo della materia prima Gas rispetto al prezzo di tutela ARERA;
- congruità fra consumi rilevati in bolletta EE/Termica e consumi dell’attività individuati “per profilo e dimensione”; - valutazioni complessive sui possibili risparmi.

Il servizio di assistenza comprende il monitoraggio periodico dell’analisi “spese e consumi” dell’Associato, ai fini del miglior risultato conseguibile nel tempo.

Fonte: Legale News 8



EBITer Milano - Contributo a sostegno del costo di abbonamento per il trasporto pubblico sostenuto dai lavoratori

Confcommercio Milano ha sottoscritto con le organizzazioni sindacali dei lavoratori un accordo per incentivare l'utilizzo del trasporto pubblico.

In attuazione a tale accordo **EBITer Milano** - Ente Bilaterale per lo sviluppo dell'occupazione, della professionalità e della tutela sociale nel settore Terziario riconosce un **contributo per i costi di abbonamento sostenuti per il tragitto casa-lavoro** a favore dei dipendenti di aziende che applicano il CCNL Terziario.



Sono beneficiari i lavoratori a tempo indeterminato, compresi gli apprendisti e i lavoratori a tempo determinato con un contratto non inferiore a 9 mesi continuativi, che:

- svolgano la propria attività nelle province di Milano e di Monza Brianza;
- siano in forza presso datori di lavoro in regola con il versamento delle quote contributive a EBITer Milano da almeno 12 mesi all'atto della presentazione della domanda;
- siano dipendenti da datori di lavoro che **applicano integralmente il CCNL Terziario**, sia per la c.d. parte economico – normativa sia per la c.d. parte obbligatoria;
- siano in possesso di un **indicatore ISEE** del nucleo familiare non superiore a **25.000 euro**.

Il contributo spetterà al dipendente che, nel periodo 1/1 – 31/12 di ciascun anno, ha effettuato l'acquisto per se stesso di un **abbonamento nominativo annuale** o per periodi inferiori all'anno, ma comunque per un **minimo di 9 mesi anche non consecutivi**, per il servizio di trasporto pubblico locale, regionale e interregionale.

Nel caso di abbonamenti annuali a cavallo fra due anni, potranno beneficiare del contributo anche i lavoratori che hanno acquistato titoli di viaggio nell'anno precedente il periodo 1/1 – 31/12 per i soli mesi di abbonamento che ricadano nell'anno della richiesta del contributo.

Il contributo riconosciuto sarà di importo pari al **30% della spesa sostenuta con un massimale di Euro 200,00 nel periodo 1/1 – 31/12**.

Il contributo sarà erogato fino ad esaurimento delle risorse.

La domanda di ammissione al sostegno economico dovrà essere presentata su apposito **modulo online** disponibile sul sito internet di [EBITer Milano](http://www.ebitermilano.it).

Fonte: Lavoro News



LAVORATORI ITALIANI ALL'ESTERO—Retribuzioni convenzionali per l'anno 2019 per i lavoratori all'estero

L'Inps, con circolare n. 13 del 30 gennaio c.a., a seguito dell'emanazione del Decreto 21 dicembre 2018 (Lavoronews n. 5/2019), ha fornito le istruzioni operative circa la determinazione delle **retribuzioni convenzionali** valide per il calcolo dei **contributi dovuti per l'anno 2019 per i lavoratori italiani all'estero** in Paesi non legati all'Italia da convenzioni in materia di sicurezza sociale.

[Per scaricare la circolare](#)

[CLICCA QUI](#)

Fonte: Lavoro News



Workshop

Il “Come fare” del GDPR: dalla teoria alla pratica

Milano, 27 Febbraio 2019



WORKSHOP

Il “Come Fare” del GDPR: dalla Teoria alla Pratica

Milano, 27 febbraio 2019 ore 9.30 | Palazzo Castiglioni – C.so Venezia 47

Quante aziende si sono ad oggi adeguate al GDPR? E quante non ne hanno ancora compreso l'utilità e le ricadute organizzative? Sebbene ogni giorno vi siano, ormai da due anni, eventi che parlano di GDPR, la realtà è che solo un'azienda su tre reputa i temi legati alla security un investimento strategico, mentre la maggioranza li subisce o evita di affrontarli, soprattutto se l'impresa è di piccole dimensioni. Questo è il segnale che dopo molta – troppa – teoria ora serve la pratica.

In questo workshop l'approccio è rovesciato: partiamo dai casi e dalle domande pratiche per spiegare come concretamente approcciare il GDPR nella propria realtà organizzativa.

Durante l'evento faremo anche un focus su come avvengono le verifiche ispettive, raccontate in prima persona dal Colonnello Marco Menegazzo, Comandante del Nucleo Speciale della Guardia di Finanza che si occupa di svolgere le verifiche sugli adempimenti al GDPR. Daremo anche un aggiornamento sul Decreto di adeguamento della normativa italiana al GDPR 8 (D.Lgs. 101/2018), entrato in vigore il 19 settembre, che va a modificare il vecchio Codice privacy.

PROGRAMMA

- ore 9:00 **Registrazione partecipanti**
- ore 9:30 **Apertura dei lavori**
Marco Barbieri, *Segretario Generale Confcommercio Milano, Lodi, Monza e Brianza*
- ore 9:40 **L'attuazione pratica del GDPR nei primi mesi in Italia**
Giovanni Ziccardi, *Professore di Informatica Giuridica presso l'Università degli Studi di Milano*
- ore 10:00 **Il “Come fare” del GDPR: dalla teoria alla pratica**
Paola Generali, *Vicepresidente Assintel e Coordinatrice del Gruppo di Lavoro Sicurezza Informatica di Assintel*
Diego Perini, *Gruppo di Lavoro Sicurezza Informatica di Assintel*
- ore 12:00 **L'Attività Ispettiva e sanzionatoria: il ruolo della Guardia di Finanza**
Marco Menegazzo, *Comandante Gruppo Privacy, Nucleo Speciale Tutela Privacy e Frodi Tecnologiche*
- ore 12.20 **Assintel e Confcommercio a supporto delle imprese associate: gli strumenti a disposizione**
Paola Generali, *Vicepresidente Assintel e Coordinatrice del Gruppo di Lavoro Sicurezza Informatica di Assintel*
Andrea Peviani, *Confcommercio Milano, Lodi, Monza e Brianza*
- ore 12:40 **Q&A**
- ore 13:00 **Conclusione dei Lavori**



Per iscrizioni online [clicca qui](#)



Convenzioni Unione Confcommercio a disposizione dei Soci Aice

fedeltà mi piace



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

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



CONVENZIONI BANCARIE

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

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



CONVENZIONI AUTO E VEICOLI COMMERCIALI

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



CONVENZIONE WEB RADIO PER NEGOZI/PUBBLICI ESERCIZI

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



CONVENZIONE ASSICURAZIONE AUTO E MOTO

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



CONVENZIONE BUONI PASTO

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



ASSISTENZA SANITARIA

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



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

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



Convenzione Confcommercio Imprese per l'Italia: PROROGATA CONVENZIONE SIAE FINO AL 22 MARZO 2019

Si informa che il **pagamento Siae in convenzione è stato prorogato a venerdì 22 marzo compreso.**

Siae ha comunicato a Confcommercio di aver posticipato, per motivi inerenti al necessario adeguamento alle nuove modalità di fatturazione elettronica, dal 28 febbraio al 22 marzo prossimo la scadenza dei pagamenti annuali per musica d'ambiente. Tale nuova scadenza riguarda tutte le modalità di rinnovo ed è valida per tutte le categorie di utilizzazione (negozi, pubblici esercizi, alberghi, ecc...).

Fonte: Confcommercio Imprese per l'Italia

A dicembre l'indice di disagio sociale scende a 17,3

La disoccupazione estesa scende al 13% (13,1% a novembre)

I prezzi dei beni e servizi ad alta frequenza d'acquisto aumentano dell'1,2% (+1,9% a novembre)

Il MIC di dicembre si è attestato su un valore stimato di 17,3 punti, con una diminuzione di sette decimi di punto rispetto a novembre. Il deciso ridimensionamento è imputabile quasi esclusivamente alla componente inflazionistica, confermando una tendenza che ha caratterizzato gli ultimi mesi. In presenza di una scarsa mobilità della disoccupazione sono stati, infatti, gli andamenti dei prezzi dei beni e servizi ad alta frequenza d'acquisto a determinare i livelli di disagio sociale. Situazione che, in presenza di un acuirsi nei prossimi mesi della tendenza al peggioramento della componente relativa alla disoccupazione per il dispiegarsi degli effetti della recessione sul mercato del lavoro, determina molte incertezze sulla possibilità di una riduzione ulteriore dell'area del disagio sociale.

A dicembre il tasso di disoccupazione ufficiale si è attestato al 10,3%, in riduzione di due decimi di punto rispetto al mese precedente e di sei decimi nel confronto con lo stesso mese del 2017. Il dato è sintesi di una crescita, congiunturale, degli occupati (+23mila) e di un ridimensionamento delle persone in cerca d'occupazione (-44mila). Nel confronto con dicembre 2017 si conferma la tendenza positiva con una variazione di 202mila unità nel numero di persone occupate ed un calo di 137mila disoccupati.

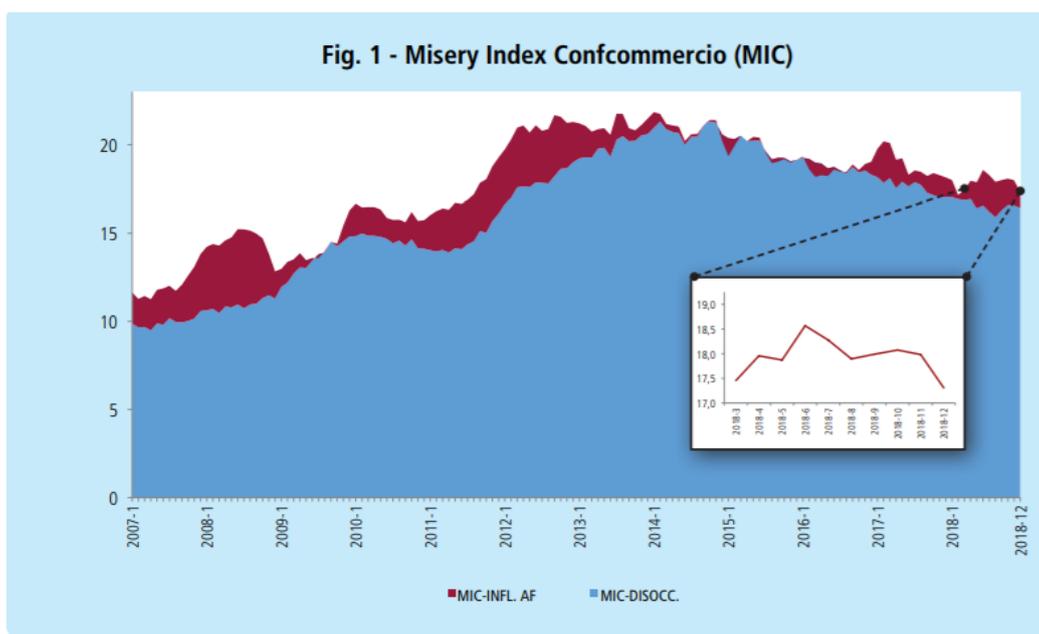
Tab. 1: Prezzi, disoccupazione e Misery Index Confcommercio (MIC) in Italia

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

A completare il quadro si sottolinea come, anche a dicembre, le ore autorizzate di CIG2 abbiano mostrato, nel confronto annuo, una riduzione ampia (-29,4%) evoluzione che, in presenza di una sostanziale stabilità del tasso di utilizzo, ha comportato una riduzione sia in termini congiunturali che tendenziali, delle ore di CIG effettivamente utilizzate destagionalizzate e ricondotte a ULA. Segnali meno favorevoli sono derivati dal lato degli scoraggiati3. A dicembre si rileva, infatti, un aumento sia in termini congiunturali, sia tendenziali. Il combinarsi di queste dinamiche ha portato a una riduzione del tasso di disoccupazione esteso di un decimo di punto su base mensile, e ad una flessione di cinque decimi nel confronto annuo (tab. 1).

Nello stesso mese i prezzi dei beni e dei servizi ad alta frequenza d'acquisto sono aumentati dell'1,2% su base annua, in rallentamento di sette decimi di punto rispetto a quanto rilevato a novembre.

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



Fonte: Ufficio Studi Confcommercio



Convenzioni Confcommercio a disposizione dei Soci Aice

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

CONVENZIONE CON ARAG

ARAG è una compagnia di assicurazione specializzata nella Tutela Legale, operante a livello nazionale tramite una rete di 1.000 intermediari indipendenti (agenti plurimandatari e brokers).

Insieme a Confcommercio, propone agli associati di quest'ultima, tramite le Organizzazioni Territoriali che ne compongono il Sistema nazionale, un'offerta che, prevede un premio pari a 35€ lordi per ogni associato assicurato e nel caso in cui il numero degli aderenti sia nel range tra le 2.000 e 3.000 unità; se invece il numero fosse superiore o inferiore, il premio verrà rivisto e determinato sulla base delle informazioni fornite dalla Compagnia.

ARAG si riserva di formulare un'offerta dedicata alla singola Organizzazione Territoriale del Sistema Confcommercio che ne faccia richiesta, solo a seguito della verifica preliminare delle informazioni e condizioni necessarie per la valutazione della rischiosità e della conseguente tenuta tecnica di ogni singola polizza collettiva.

Nello specifico, ARAG, si impegna ad assicurare il servizio a tutte le Ditte Associate a Unioni Regionali

o Organizzazioni Provinciali della Confcommercio, nelle persone dei loro:

- Per le Società di persone: Ditta, soci, soci lavoratori, soggetti iscritti nel Libro Unico del lavoro, lavoratori stagionali, lavoratori a chiamata, lavoratori interinali e distaccati, prestatori di lavoro accessorio e familiari del titolare d'Impresa che collaborano nell'attività;
- Per le Società di capitale: Ditta, legale rappresentante anche in qualità di amministratore, soci lavoratori, soggetti iscritti nel Libro Unico del lavoro, lavoratori stagionali, lavoratori a chiamata, lavoratori interinali e distaccati e prestatori di lavoro accessorio;
- Per le Ditte individuali e le Imprese familiari: Ditta, titolare, soggetti iscritti nel Libro Unico del lavoro, lavoratori stagionali, lavoratori a chiamata, lavoratori interinali e distaccati, prestatori di lavoro accessorio e familiari del titolare che collaborano nell'attività

Offrendo tutela in caso di:

Oneri legali, peritali, di giustizia e processuali, non ripetibili dalla controparte, occorrenti all'Assicurato per la difesa dei suoi interessi. Sono inoltre garantite le spese legali per la negoziazione assistita e per la



mediazione obbligatoria e, in questo ultimo caso anche le spese dell'organismo di mediazione

Garantendo il servizio nei seguenti casi:

- Difesa penale in procedimenti per delitti colposi e/o contravvenzioni;
- Difesa penale in procedimenti per delitti dolosi, comprese le violazioni in materia fiscale e amministrativa, purché gli assicurati vengano assolti con decisione passata in giudicato o vi sia stata la derubricazione del reato da doloso a colposo o sia intervenuta archiviazione per infondatezza della notizia di reato o perché il fatto non è previsto dalla legge come reato. La Società provvederà all'anticipo delle spese legali in attesa della definizione del giudizio.
- Pacchetto Sicurezza. Estensione alle violazioni/inadempimenti

- ⇒ di cui ai Decreti Legislativi:
 - ⇒ 81/2008 e disposizioni integrative e correttive contenute nel D.Lgs. 106/2009 “Tutela della Salute e della Sicurezza nei luoghi di Lavoro”;
 - ⇒ 193/07 “Sicurezza Alimentare”
 - ⇒ 152/06 “Codice dell’Ambiente”
 - ⇒ 196/03 “Tutela della Privacy” e Regolamento UE 2016/679 “GDPR”
 - ⇒ 231/2001 “Disciplina della responsabilità amministrativa delle persone giuridiche, delle società e delle associazioni anche prive di personalità giuridica”;
- Vertenze individuali di lavoro con i soggetti iscritti nel Libro Unico del lavoro, che prestano la propria attività in favore e presso la Ditta Assicurata.
- Ricorso contro le sanzioni amministrative comminate a seguito di procedimenti di natura Tributaria e fiscale secondo quanto previsto

dal D.Lgs. 472/97, compresa la negoziazione nell’ambito della procedura di adesione. Le spese relative al ricorso saranno rimborsate solo in caso di accoglimento, anche parziale, del ricorso.

- Servizio di consulenza telefonica ARAGTEL nel contesto delle materie previste in polizza, al numero verde 800.508.008.

•

Nei seguenti luoghi:

Per le garanzie di cui ai punti:

- 1, 2, 3 (solo in riferimento alla difesa penale), in Europa o negli stati extraeuropei posti nel bacino del mare Mediterraneo;
- 4, nei paesi dell’Unione Europea, nella Città del Vaticano, nella Repubblica di San Marino, nel Principato di Monaco, in Svizzera e in Liechtenstein;

- 3 (solo in riferimento all’opposizione o impugnazione avverso i provvedimenti amministrativi) e 5, in Italia, nella Città del Vaticano e nella Repubblica di San Marino.

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



Fiere ed
Eventi

Fiere a Taiwan—incentivi per i buyer—Automotive

Filiale del Ministero Affari Economici (MOEA) di Taiwan

Viale Liegi n.17, 00198 Roma
Tel.0039-06-98262800/16/17; fax.0039-06-98262803
www.taipeieco.it; economic@taipeieco.it



FIERE A TAIWAN - INCENTIVI PER I BUYER

Offerti dall'Ente per il Commercio Estero di Taiwan, per le aziende italiane che visiteranno le Fiere in qualità di buyer



<https://www.taieampa.com.tw>

	TAIPEI AMPA	AutoTronics Taipei	Taiwan ITS	Taiwan EVS
Show Dates & Hours	9 a.m. ~ 5 p.m., April 24 to 26, 2019 9 a.m. ~ 3 p.m., April 27, 2019			
Venue	Nangang Exhibition Center Hall 1 (No.1, Jingmao 2nd Rd., Nangang District, Taipei City 11568, Taiwan); Nangang Exhibition Center Hall 2 (No.2, Jingmao 2nd Rd., Nangang District, Taipei City 11568, Taiwan)			
Held concurrently with	MOTORCYCLE TAIWAN , TAIWAN CAR TUNING (Apr. 25-28, 4F of Nangang Exhibition Center Hall 2)			
Exhibition Scale	1,300 Exhibitors / 3,900 booths (TAIPEI AMPA+ AUTOTRONICS TAIPEI)			
Exhibitors' origin	Taiwan, Mainland China, Japan, Malaysia, Thailand, Hong Kong, South Korea, U.S.A., Philippine, Singapore, Germany, UK, France			
Exhibits Profile	Headlights, rims, engine parts, body parts, steering systems, transmission systems, brake systems, vehicle modification equipment, maintenance equipment and services.	Automotive electronics, electric vehicle components and batteries, engine management and powertrain, brake control and suspension and chassis systems, body electronics systems, LED products, multimedia driving information and communication systems, GPS systems, vehicle safety and security monitoring systems, Automotive electronic components, etc.	Satellite navigation and positioning services, electronic maps, vehicle communication, car entertainment, energy management and electric vehicles, smart bus systems, three-dimensional parking equipment, entrance control systems, intelligent parking management, ETC charging systems, highway image monitoring, ticket systems, testing Equipment, etc.	Electric vehicles (motor vehicles, electric bicycles, electric four-wheelers, electric scooters), battery materials, batteries and battery modules, battery control systems, motors and control systems, charging station related equipment and services, testing related equipment, others Components and so on

MOTORCYCLE TAIWAN 2019

• SHOW DATES: 9 a.m. - 5 p.m., April 25-27, 2019 / 9 a.m. - 4 p.m., April 28, 2019

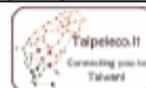
- Organizer: Taiwan External Trade Development Council (TAITRA)
- Co-organizer: Taiwan Transportation Vehicle Manufacturers Association (TTVMA)

Taiwan International CAR TUNING & Car Care Show 2019

• SHOW DATES & Hours: April 25(Thu) - April 27(Sat) 9:00 a.m.-5:00 p.m.; April 28(Sun) 9:00 a.m.-4:00 p.m.

- *In conjunction with Motorcycle Taiwan (Apr. 25-28) and TAIPEI AMPA/ AutoTronics Taipei/ Taiwan ITS/ Taiwan EVS (Apr. 24-27).
- Organizer: Taiwan External Trade Development Council (TAITRA)
- Co-organizer: Taiwan Transportation Vehicle

Viale Liegi n.17, 00198 Roma
Tel.0039-06-98262800/16/17; fax.0039-06-98262803
www.taipeieco.it; economic@taipeieco.it



- Venue: [Nangang Exhibition Center Hall 2 / 4F](#)
- Exhibitor source: Taiwan, Mainland China, Indonesia, Malaysia, Korea
- Featuring: Motorcycles, Scooters, ATVs, Engines and Parts, Motorcycle Frames, Motorcycle Parts and Accessories, Motorcyclists' Accessories, Customized Bikes and Accessories, Noise, Emission Inspection Equipment, Maintenance Equipment, Components and Accessories Manufacturing Equipment, Customized Bikes & Accessories

- Manufacturers Association (TTVMA)
Taiwan Rubber & Elastomer Industries Association (TREIA)
- Venue: [Nangang Exhibition Center Hall 2 / 4F](#)
 - Areas and Exhibits Profile: Tuned Cars, Modification Tool Kit, Car Tuning and Painting, Products, Tires and Rims, Maintenance Equipment

Tipologie di Incentivi disponibili (non cumulabili)

AMPA:

1. [Gruppo di min 5 aziende: contributo di circa €400 ad azienda per le spese di viaggio o alloggio per 4 notti.](#)
2. [Fatturato €5 mln: un biglietto aereo con obbligo di partecipare ad un seminario commerciale.](#)
3. [Fatturato €0,3 mln: alloggio in hotel 4 stelle.](#)

TUTTE LE ALTRE FIERE:

2. [Fatturato di €30 mln: volo aereo + hotel, con obbligo di partecipare ad un seminario commerciale.](#)
3. [Aziende con fatturato €5 mln: volo aereo, con obbligo di partecipare ad un seminario commerciale.](#)
4. [Aziende con fatturato €300.000: alloggio in hotel 4 stelle.](#)

L'approvazione della richiesta è subordinata al possesso dei requisiti da parte dell'azienda (fatturato, settore commerciale) e alla residua disponibilità di fondi. Invitiamo pertanto le aziende interessate a contattarci con largo anticipo.

Ufficio di Rappresentanza di Taipei in Italia
Divisione Economica
Tel. 06-98262816/7 - fiere.taiwan@taipeieco.it



Fiere ed
Eventi

Fiere a Taiwan—incentivi per i buyer—GDO

Filiale del Ministero Affari Economici (MOEA) di Taiwan

Viale Liegi n.17, 00198 Roma
Tel.0039-06-98262800/16/17; fax.0039-06-98262803
www.taipeieco.it; economic@taipeieco.it



FIERE A TAIWAN - INCENTIVI PER I BUYER

Offerti dall'Ente per il Commercio Estero di Taiwan, per le aziende italiane che visiteranno le Fiere in qualità di buyer



https://www.giftionery.net/en_US/index.html

Organizer: Taiwan External Trade Development Council (TAITRA)

Co-organizers: Taiwan Gift & Houseware Exporters Association, Taiwan Association of Stationery Industries, Taiwan Toy & Children's Article Manufacturers Association, Taiwan Bags Association

Dates & Hours: April 18 to 21, 2019 - 9:30 a.m. - 5:30 p.m.

Venue: Taipei World Trade Center (TWTC) Exhibition Hall 1; 5, Hsin-Yi Road, Section 5, Taipei.

Characteristics: Next spring blossoms with the 73rd edition of Giftionery Taipei that platforms Asia in all its diversity. Big brands and start-ups alike use this event that comes with two complementary fairs, namely the Taiwan Houseware & Home Decor Show and Taiwan Souvenir. More than 20,000 visitors will be at this expo of 500 exhibitors with more than 600 booths. They will be seeking the partners, trends, value and innovation from more than 10 nations.

Exhibit Profile: • Gifts & stationery • Promotional Items • School & Office Supplies • Art & Crafts • Houseware & Home Decor • Toys & Children Articles • Hand Bags • Jewelry • Tech & Trendies • Brand Licensing

Tipologie di Incentivi disponibili (non cumulabili)

1. Gruppo di min 5 aziende: contributo di circa €400 ad azienda per le spese di viaggio o alloggio
2. Aziende con fatturato di €30 mln: volo aereo + hotel, con obbligo di partecipare ad un seminario commerciale.
3. Aziende con fatturato €5 mln: volo aereo, con obbligo di partecipare ad un seminario commerciale.
4. Aziende con fatturato €300.000: alloggio in hotel 4 stelle.

L'approvazione della richiesta è subordinata al possesso dei requisiti da parte dell'azienda (fatturato, settore commerciale) e alla residua disponibilità di fondi. Invitiamo pertanto le aziende interessate a contattarci con largo anticipo.

Ufficio di Rappresentanza di Taipei in Italia
Divisione Economica
Tel. 06-98262816/7 - fiere.taiwan@taipeieco.it



AVVISO DI SELEZIONE FORNITORI ITALIANI DI BENI DI CONSUMO PER IMPORTANTE ATTORE DELLA GDO SUL MERCATO RUSSO



AVVISO DI SELEZIONE FORNITORI ITALIANI DI BENI DI CONSUMO PER IMPORTANTE ATTORE DELLA GDO SUL MERCATO RUSSO

Scadenza invio candidature: 29/03/2019



A nome di un importante attore della GDO, affermato sui mercati internazionali tra cui quello russo, la Camera di Commercio Italo-Russa (CCIR) è stata invitata a prendere parte alla **selezione di aziende italiane produttrici dei seguenti beni di consumo:**

1. **prodotti per la pulizia della casa** (inclusi i deodoranti per ambiente);
2. **articoli per l'infanzia** (tra cui abbigliamento e calzature) e **cosmetici per bambini** (ad eccezione dei prodotti per l'igiene come le salviette umide ed i pannolini);
3. **cofanetti regalo con prodotti cosmetici (per viso, corpo, capelli, misti, etc.)** dedicati ad occasioni speciali ed anniversari;
4. **prodotti cosmetici a buon mercato.**

Gli articoli delle aziende selezionate verranno inseriti nella gamma di prodotti offerti dal retailer russo nell'ambito della campagne vendite di fine anno 2019.

TIPOLOGIA DI CONTRATTO

Il *retailer* offre alle aziende selezionate un rapporto contrattuale diretto per il mercato russo.

TEMPISTICHE DELLA SELEZIONE E RACCOLTA CANDIDATURE

La selezione dei fornitori avverrà entro la primavera 2019.



Partecipazione a CUBAGUA 2019

In occasione della “Feria Internacional CUBAGUA 2019” l' Ufficio ICE L'Avana propone alle aziende italiane interessate i seguenti servizi personalizzati:

1) SERVIZIO DI CATALOGOTECA IN FIERA

Riservato solo alle aziende che non prevedono una presenza fisica nella fiera e non sono operanti a Cuba come succursali ecc.

2) PARTECIPAZIONE TRAMITE STAND IN FIERA.

Riservato alle aziende che prevedono la presenza diretta in fiera tramite allestimento di spazio espositivo (Stand) e servizi accessori a cura di ICE L'Avana.

PERCHE' PARTECIPARE

CUBAGUA, organizzata dall' Istituto Nazionale delle Risorse Idriche di Cuba, è la principale manifestazione fieristica dedicata al settore idraulico ed alla gestione delle acque. La fiera è volta a favorire l'incontro ed il confronto tra gli imprenditori e gli specialisti del settore, nonché per facilitare l'avvio di interlocuzioni con le società importatrici cubane ed il rafforzamento delle associazioni tecnologiche tra aziende nazionali ed estere. Costituisce un'occasione propizia per conoscere le linee di sviluppo nei settori della industria associati alla gestione e all'uso dell'acqua.

Tra i settori focus della manifestazione, giunta alla III edizione, sono stati indicati dagli organizzatori: l'uso dell'acqua nell'industria e nelle energie rinnovabili, l'uso dell'acqua nei settori ricreativo, turistico, servizi igienico-sanitari e salute. Il tema centrale della manifestazione è “Conoscenza e Tecnologia”.

Offerta ICE-Agenzia

ICE L'Avana sarà presente con un proprio stand Istituzionale alla fiera CUBAGUA 2019 e propone alle aziende italiane interessate i seguenti servizi promozionali, tra loro alternativi:

1) SERVIZIO DI CATALOGOTECA

Questo servizio costituisce un'eccellente opportunità per le aziende che non saranno presenti direttamente in fiera, di approfondire la conoscenza del settore ed entrare in contatto, attraverso il personale ICE, con la platea di potenziali clienti/partner cubani ed esteri presenti.

Nell'ambito di tale servizio ICE L'Avana garantirà:

- la realizzazione di una linea grafica/Italia in CUBAGUA dedicata alla presenza italiana.
- l'inserimento nel catalogo virtuale e nel leaflet cartaceo da distribuire in occasione dell'evento;
- la realizzazione di minisito in spagnolo/Italia in CUBAGUA contenente anche il catalogo di virtuale delle aziende italiane presenti;
- un Save the Date da veicolare ad un mailing di selezionati operatori cubani;
- l'acquisto di uno spazio su pubblicazione dedicata;
- la realizzazione di una campagna media su twitter e siti specializzati e non;
- l'allestimento di un angolo espositivo presso lo stand ICE con i cataloghi/materiale informativo/multimediale dell'azienda aderente;
- l'assistenza di personale ICE in Fiera per fornire informazioni sui prodotti offerti ai visitatori interessati e per ritirare biglietti da visita di operatori (registrando eventuali interessi);
- l'invio di un rapporto contenente l'elenco delle controparti cui è stata veicolata la "presenza" e eventuali richieste di contatto, a 10 gg. lavorativi dalla fine della Fiera.

Costo del servizio: 1 giornata uomo (pari a 300,00 €) + max. €250,00 di costi esterni (per spese telefoniche, tipografiche/grafiche, trasporti, personale a contratto, pubblicazione, etc) fatturati sulla base dei costi effettivi, oltre a IVA se dovuta.

NB: Saranno a carico delle aziende i costi per l'invio del materiale promozionale cartaceo ed altro da utilizzare nella catalogoteca.

2) PARTECIPAZIONE DIRETTA IN FIERA

Questo servizio include:

- la realizzazione di una linea grafica Italia en CUBAGUA dedicata alla presenza italiana.
- l'inserimento nel catalogo virtuale e nel leaflet cartaceo da distribuire in occasione dell'evento;
- la realizzazione di minisito in spagnolo Italia en CUBAGUA contenente anche il catalogo di virtuale delle aziende italiane presenti;
- un Save the Date da veicolare ad un mailing di selezionati operatori cubani;
- l'acquisto di uno spazio su pubblicazione dedicata;
- la realizzazione di una campagna media su twitter e siti specializzati e non;
- la fornitura di stand/spazio allestito con misure sulla base della richiesta di spazio (min. 9 mq) "chiavi in mano" con la seguente dotazione: 1 tavolo , 3 sedie, 1 mobiletto porta pratiche con chiusura a chiave ,1 vetrina (se richiesta, a scelta tra alta o bassa),1 set di 3 mensole (se richiesto),1 ripostiglio/BOX (se richiesto);
- la fornitura dei badge di ingresso per l'intera durata della fiera in base alle misure dello spazio prenotato (max 3);
- la stampa di materiale grafico relativo alla vs. azienda da collocare presso lo stand;
- il reperimento di eventuale personale specializzato (interpreti, hostess, ecc.)

Scadenza Adesioni: 03/03/2019

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



Europe after Brexit: Shaping a New Era Event Milano, 18 Febbraio 2019

Il 18 febbraio 2019 Michel Barnier, Capo negoziatore della Commissione europea per la Brexit, parteciperà all'evento "EUROPE AFTER BREXIT: SHAPING A NEW ERA" organizzato dall'Università Bocconi di Milano.

Il dibattito, organizzato in occasione del lancio della LSE-Bocconi Double Degree in European and International Public Policy and Politics con la London School of Economics and Political Science, vedrà la partecipazione di:

INTERVENTI:

MICHEL BARNIER Capo negoziatore della Commissione europea per la Brexit
MARIO MONTI Presidente, Università Bocconi
MINOUCHE SHAFIK Direttore, The London School of Economics e Political Science

L'evento, aperto a tutti, sarà introdotto da **Gianmario Verona**, rettore dell'Università Bocconi e moderato da **Rachel Sanderson**, corrispondente di Milano per il Financial Times.

Per iscriversi compilare il [form on-line](#)



ifo Economic Climate for the Euro Area Plunges Trading System

The sentiment of economic experts in the euro area has flipped: the ifo Economic Climate fell from 6.6 to -11.1 points, dipping below zero for the first time since 2014. Experts are more pessimistic about the current situation and future developments, and expect the pace of economic growth in the euro area to slow.

The heaviest downward revisions to assessments came from experts in France and Belgium. Economic expectations in France have flat-out plummeted. Assessments of the current economic situation have also been scaled back, though not quite so dramatically. In Belgium, both the situation and expectations have deteriorated significantly. In Italy, assessments of the current economic situation declined again and are now the lowest of all euro-area countries. In contrast, the expectations of experts in Italy have not fallen further, but are stagnating at a very low level. Indicators in Spain saw a comparatively small drop. The downward trend also extends to Germany.

Experts are increasingly pessimistic about future exports, investments, and private consumption, and expect inflation of 1.7 percent in 2019. Short- and long-term interest rates are likely to rise more slowly in the next six months. In addition, the experts assume that share prices will fall in the near future.

Fonte: ifo Institute



La Commissione istituisce misure di salvaguardia definitive sulle importazioni di prodotti di acciaio

La Commissione istituisce misure di salvaguardia definitive sulle importazioni di prodotti di acciaio. La Commissione europea ha pubblicato il 1 Febbraio 2019 un [regolamento che istituisce misure di salvaguardia definitive sulle importazioni di prodotti di acciaio](#). Tali misure si applicheranno da domani, 2 febbraio, e sostituiranno quelle provvisorie che si applicano dal luglio 2018.

Nel marzo 2018 la Commissione ha avviato un'inchiesta nel quadro della risposta dell'Unione europea alla decisione degli Stati Uniti di imporre dazi sui prodotti di acciaio. Dall'inchiesta è emerso un forte incremento delle importazioni di prodotti di acciaio nell'UE, che rappresenta una grave minaccia per i produttori siderurgici dell'UE, i quali restano ancora vulnerabili a causa della persistente sovraccapacità sul mercato mondiale dell'acciaio e di una serie senza precedenti di pratiche commerciali sleali poste in essere da alcuni partner commerciali. Le restrizioni sul mercato statunitense causate dai dazi imposti sull'acciaio a norma della "sezione 232" del Trade Expansion Act sono all'origine di una diversione dei flussi commerciali verso l'UE.

Tali misure sono pienamente in linea con gli impegni assunti dall'UE nell'ambito dell'OMC e sono state attentamente calibrate in modo da mantenere un flusso continuo di importazioni che garantisca sia una concorrenza effettiva sul mercato siderurgico europeo sia una possibilità di scelta sufficiente per i numerosi utilizzatori europei di acciaio.

Le misure riguardano 26 categorie di prodotti di acciaio e prevedono contingenti tariffari superati i quali verrà applicato un dazio del 25%. I contingenti tariffari consentono di mantenere appieno i livelli tradizionali d'importazione nell'UE e verranno progressivamente aumentati. Il sistema è simile a quello rappresentato dalle misure provvisorie attualmente in vigore, con alcune modifiche intese a ridurre al minimo le distorsioni commerciali e a mantenere i tradizionali flussi commerciali inalterati dal punto di vista dei quantitativi e dell'origine dei prodotti. Ad esempio, i principali paesi fornitori beneficeranno di contingenti individuali basati sulle loro importazioni pregresse.

Le misure dovrebbero essere mantenute per un periodo massimo di tre anni, ma potranno essere riviste in caso di mutamento delle circostanze.

La Commissione ha inoltre deciso che il meccanismo di vigilanza preventiva sia sospeso per gli stessi prodotti oggetto delle misure definitive per tutto il periodo in cui resteranno in vigore.

Contesto

Nel luglio 2018 la Commissione ha istituito misure di salvaguardia provvisorie sulle importazioni di acciaio.

Le misure di salvaguardia rientrano nella risposta articolata su tre livelli delineata dalla Commissione europea nel 2018. A seguito dei dazi all'importazione istituiti dagli Stati Uniti a partire dal 23 marzo 2018 a norma della sezione 232 dello US Trade Expansion Act del 1962, l'esportazione dell'acciaio negli Stati Uniti ha perso attrattiva. Vi sono già indicazioni del fatto che, di conseguenza, i fornitori di acciaio hanno dirottato parte delle loro esportazioni dagli Stati Uniti all'UE.



Entra in vigore l'accordo commerciale UE-Giappone

L'accordo di partenariato economico (APE) tra l'UE e il Giappone è entrato in vigore il 1° febbraio 2019. Le imprese e i consumatori in Europa e in Giappone possono ora beneficiare della più grande zona di libero scambio del mondo.

Il Presidente della Commissione europea, Jean-Claude Juncker, ha dichiarato: "L'Europa e il Giappone inviano un messaggio al mondo sul futuro del commercio aperto ed equo. Stiamo aprendo un nuovo mercato di 635 milioni di persone, che rappresenta quasi un terzo del prodotto interno lordo mondiale: la popolazione europea e quella giapponese non sono mai state così vicine. Il nuovo accordo offrirà ai consumatori una scelta più ampia e prezzi più convenienti, proteggerà i grandi prodotti europei in Giappone e quelli giapponesi in Europa, ad esempio il Tiroler Speck austriaco o il manzo 'Kobe', fornirà alle piccole imprese di entrambe le parti l'opportunità di estendere le loro attività in un mercato completamente nuovo, consentirà alle imprese europee di risparmiare ogni anno 1 miliardo di euro in dazi e darà grande impulso agli attuali scambi commerciali tra le due parti. Il nostro accordo dimostra soprattutto che il commercio non è solo una questione di quote e tariffe, o milioni e miliardi, bensì una questione di valori, principi ed equità. L'accordo garantisce che i nostri principi in settori quali il lavoro, la sicurezza, il clima e la protezione dei consumatori rappresentino lo standard di eccellenza globale. Tutto ciò è possibile solo quando la collaborazione è con un partner ideale, da cui ci separano migliaia di chilometri, ma al quale siamo uniti nell'amicizia e nei valori."

Cecilia Malmström, Commissaria responsabile per il Commercio, ha dichiarato: "Si tratta di un accordo completo sotto ogni aspetto, che elimina le tariffe e offre un contributo importante in termini di norme a livello mondiale, dimostrando al tempo stesso al mondo che entrambe le parti restano convinte dei vantaggi del libero scambio. A partire dal 1° febbraio le imprese europee beneficeranno dell'eliminazione delle tariffe e di procedure doganali semplificate. Ogni fabbricante, fornitore di servizi, start-up tecnologica e agricoltore dell'UE ha motivo di rallegrarsi dell'accordo. Costituisce inoltre per me una ragione di orgoglio il fatto di essere riusciti a integrare per la prima volta in un accordo commerciale gli impegni assunti nell'ambito dell'accordo di Parigi sui cambiamenti climatici, stabilendo anche standard elevati in materia di diritti dei lavoratori e di protezione dei consumatori. Ci sono le condizioni per un consistente incremento degli scambi commerciali tra le parti, che a sua volta darà impulso all'occupazione e contribuirà alla riduzione dei prezzi. Spetta adesso alle imprese e ai singoli sfruttare al meglio le nuove opportunità commerciali. Contiamo inoltre sugli Stati membri dell'UE per una diffusione capillare del nostro messaggio."

L'accordo di partenariato economico elimina la maggior parte dei dazi (per un valore di 1 miliardo di euro) pagati ogni anno dalle imprese dell'UE che esportano in Giappone. Con la piena attuazione dell'accordo il Giappone avrà soppresso i dazi doganali sul 97% delle merci importate dall'UE. L'accordo elimina inoltre una serie di annosi ostacoli non tariffari, ad esempio approvando le norme internazionali sugli autoveicoli. Saranno inoltre eliminati gli ostacoli che si frappongono tra i principali esportatori di alimenti e bevande dell'UE e i 127 milioni di consumatori giapponesi e aumenteranno le opportunità di esportazione in vari altri settori. Con la piena attuazione dell'accordo, gli scambi commerciali tra l'UE e il Giappone potrebbero aumentare di quasi 36 miliardi di euro all'anno.

L'UE e il Giappone hanno deciso di fissare norme ambiziose in materia di sviluppo sostenibile e il testo prevede, per la prima volta, un impegno specifico per l'attuazione dell'accordo di Parigi sui cambiamenti climatici.

Elementi chiave dell'accordo di partenariato economico

Per quanto riguarda le esportazioni agricole dall'UE, l'accordo in particolare:

eliminerà i dazi giapponesi su molti formaggi, come il Gouda e il Cheddar (attualmente del 29,8%) e sulle esportazioni di vini (attualmente del 15% in media);

consentirà all'UE di aumentare in modo sostanziale le esportazioni di carni bovine verso il Giappone mentre, per quanto riguarda le carni di maiale, il commercio sarà esente da dazi per le carni trasformate e quasi esente da dazi per le carni fresche;

garantirà la protezione in Giappone di oltre 200 prodotti agricoli europei di alta qualità, le cosiddette indicazioni geografiche (IG), come pure la protezione nell'UE di una serie di IG giapponesi.

L'accordo garantisce altresì l'apertura dei mercati dei servizi, in particolare quelli dei servizi finanziari, del commercio elettronico, delle telecomunicazioni e dei trasporti. Inoltre

agevola l'accesso delle imprese dell'UE ai vasti mercati degli appalti di 54 grandi città giapponesi ed elimina su scala nazionale gli ostacoli esistenti negli appalti in un settore economicamente importante come quello ferroviario;

prevede per specifici settori sensibili dell'UE, come quello automobilistico, periodi di transizione della durata massima di 7 anni prima della soppressione dei dazi doganali.

L'accordo contiene anche un ampio capo sul commercio e sullo sviluppo sostenibile, include elementi specifici di semplificazione per le piccole e medie imprese, fissa standard molto elevati in materia di lavoro, sicurezza e tutela dell'ambiente e dei consumatori, rafforza gli impegni dell'UE e del Giappone a favore dello sviluppo sostenibile e nella lotta ai cambiamenti climatici e tutela pienamente i servizi pubblici.

Per quanto riguarda la protezione dei dati, lo scorso 23 gennaio l'UE e il Giappone hanno adottato decisioni intese a consentire la circolazione libera e sicura dei dati personali tra i due partner, concordando di riconoscere come "equivalenti" i rispettivi sistemi di protezione dei dati e creando in tal modo il più grande spazio di circolazione sicura dei dati al mondo.

A partire dal 1° febbraio sarà applicata in via provvisoria anche gran parte di un altro accordo: l'accordo di partenariato strategico tra l'Unione europea e il Giappone. Tale accordo, sottoscritto nel luglio dello scorso anno insieme all'accordo di partenariato economico, costituisce il primissimo accordo quadro bilaterale concluso tra l'UE e il Giappone e rafforza il partenariato globale fornendo un contesto più ampio per una collaborazione politica e settoriale rafforzata e azioni congiunte su questioni di comune interesse, comprese le sfide regionali e globali. L'accordo entrerà in vigore una volta che sarà stato ratificato da tutti gli Stati membri dell'UE.

Prossime tappe

L'accordo di partenariato economico entra in vigore ora. Per fare il punto sui primi mesi di attuazione, è stato fissato per il prossimo aprile il primo incontro del comitato UE-Giappone.* Per quanto riguarda la questione parallela della protezione degli investimenti, i negoziati con il Giappone sulle norme per la protezione degli investimenti e sulla risoluzione delle controversie in tale ambito proseguono con una riunione dei capi negoziatori prevista per marzo 2019. Entrambe le parti hanno assunto il fermo impegno di raggiungere al più presto una convergenza nei negoziati sulla protezione degli investimenti, alla luce dell'impegno comune a favore di un contesto stabile e sicuro per gli investimenti in Europa e Giappone.

Fonte: European Commission



Trattative commerciali UE-USA: pubblicata la relazione della Commissione europea sui progressi compiuti

La Commissione europea ha pubblicato il 30 Gennaio 2019 una relazione sull'attuazione della dichiarazione congiunta del 25 luglio 2018 concordata dal Presidente Juncker e dal Presidente Trump.

In linea con l'impegno della Commissione a favore della trasparenza, la relazione offre una panoramica dettagliata della situazione attuale delle trattative. Il documento è stato trasmesso oggi al Parlamento europeo e agli Stati membri.

La dichiarazione congiunta ha avviato una nuova fase nelle relazioni commerciali tra l'UE e gli Stati Uniti, evitando un'escalation delle tensioni commerciali e definendo un programma positivo per il commercio transatlantico. L'UE e gli Stati Uniti hanno convenuto di istituire un gruppo di lavoro esecutivo per portare avanti il programma di lavoro. Il gruppo di lavoro esecutivo è guidato dalla Commissaria per il Commercio Cecilia Malmström per l'UE e dal rappresentante USA per il Commercio Robert Lighthizer per gli Stati Uniti.

La Commissaria responsabile per il Commercio, Cecilia Malmström, ha dichiarato: "Le discussioni e i negoziati commerciali cui partecipa l'UE devono essere trasparenti e inclusivi e le trattative in corso con gli Stati Uniti non fanno eccezione. Dopo aver pubblicato i progetti di proposte di mandati negoziali della Commissione, oggi divulghiamo questa relazione dettagliata. Tutti possono vedere i temi sui quali stiamo discutendo e, cosa altrettanto importante, quelli che non sono oggetto della trattativa. Ad esempio non proponiamo alcun negoziato con gli Stati Uniti per ridurre o eliminare i dazi sui prodotti agricoli. È mia ferma intenzione garantire il massimo livello di trasparenza nel corso di questo processo."

La Commissaria Malmström e l'ambasciatore Lighthizer hanno avviato le trattative a Bruxelles il 10 settembre 2018 e hanno poi partecipato ad altre riunioni a New York il 25 settembre e a Washington il 14 novembre 2018 e l'8 e il 10 gennaio 2019. Si sono inoltre tenute varie riunioni a livello tecnico.

Tenendo a mente la lettera e lo spirito della dichiarazione congiunta, l'UE ha proposto una serie di azioni da portare avanti sia a breve sia a medio termine. Nei primi mesi i colloqui si sono concentrati principalmente su come ottenere risultati in materia di regolamentazione. Dal canto suo l'UE ha compiuto progressi, tra l'altro, nell'agevolare le importazioni di semi di soia statunitensi. Nella campagna di commercializzazione attuale (da luglio a fine gennaio 2019) le importazioni di semi di soia degli Stati Uniti nell'Unione europea sono aumentate del 114% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Con una quota di mercato del 77% delle importazioni UE di semi di soia, gli Stati Uniti si affermano come principale fornitore dell'Europa; tra l'altro la Commissione ha appena concluso che i semi di soia statunitensi soddisfano i requisiti tecnici per l'utilizzo nei biocarburanti nell'UE, decisione che amplierà ulteriormente le opportunità di mercato in Europa.

Ai fini dell'attuazione di alcuni elementi della dichiarazione congiunta, la Commissione necessita di mandati negoziali specifici autorizzati dal Consiglio. Per quanto riguarda i negoziati sui dazi sui beni industriali e le modalità per snellire la valutazione della conformità, ovvero il processo con

cui le aziende fanno testare i propri prodotti, il 18 gennaio 2019 la Commissione ha presentato dei progetti di mandato agli Stati membri dell'UE.

La dichiarazione congiunta chiarisce inoltre che tali trattative si basano sul presupposto che gli Stati Uniti non imporranno nuovi dazi o nuove tasse sulle esportazioni dell'UE, anche per quanto riguarda le automobili e le parti di automobili. Peraltro la Commissione sa bene che i negoziati sulla soppressione dei dazi sui beni industriali potranno concludersi solo una volta che gli Stati Uniti avranno revocato le attuali misure in materia di acciaio e alluminio dell'UE in vigore dal giugno 2018.

Prossime tappe

Il 7 febbraio la Commissaria Malmström parteciperà a una riunione del gruppo di esperti sugli accordi commerciali dell'UE, nel corso della quale si tratterà del tema delle relazioni tra UE e USA. Tale gruppo è stato istituito nel 2017 come forum in cui le organizzazioni della società civile possono esprimersi sulla politica commerciale della Commissione.

Fonte: Commissione Europea



Addio Sistri - Cartaceo per il 2019 e un nuovo sistema efficiente, funzionale e poco costoso dal 2020

Il Senato ha approvato il decreto legge semplificazioni, con l'abolizione, dal 1° gennaio 2019 del sistema informatico di tracciabilità dei rifiuti pericolosi – SISTRI, e la conferma della sempre valida documentazione cartacea di accompagnamento dei rifiuti per tutto il 2019.

Nell'emendamento accolto dall'aula si prevede l'istituzione di un nuovo Registro elettronico nazionale per la tracciabilità dei rifiuti, gestito direttamente dal ministero dell'Ambiente e con costi di avvio pari a soli 1,6 milioni di euro (non i 34 del SISTRI) a suo completo carico.

"Contrariamente a quanto riportato dalla stampa, alcuna anche specializzata – afferma il vicepresidente di Confraspporto e di Confcommercio, Paolo Uggè – le imprese di trasporto non dovranno pagare alcun contributo nel 2019, ma solo nell'anno successivo, quando partirà il nuovo sistema, alla cui implementazione Confraspporto e Confcommercio stanno già collaborando con il ministero dell'Ambiente e l'Albo Gestori Ambientali".

"Il nuovo sistema - conclude Uggè - costerà soltanto 3 milioni l'anno, rispetto ai 40 che costava il SISTRI, e i contributi annuali che verranno chiesti alle imprese non saranno mai pari alle centinaia o migliaia di euro pagati dai vettori negli anni passati, ma solo a modesti importi necessari all'autofinanziamento di un sistema efficiente e funzionale di controllo dei rifiuti trasportati in Italia".

Fonte: Confcommercio Imprese per l'Italia



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: Ato Zip Market

Settore: Automotive

La società "Ato Zip Market" di Mosca cerca contatti con dei fornitori di prodotti per autovetture: pezzi di ricambio, autoaccessori, pneumatici, ecc.

La società russa vende dal proprio magazzino di Meidarovo prodotti indicati su tutto il territorio della Russia. In particolare interessano prodotti di stock. La società russa chiederà ai fornitori la possibilità di pagamenti posticipati.

RUSSIA

Codice azienda: RUS/02

Nome azienda: Savory Cake

Settore: Macchinari e componenti per la produzione di dolci

La società russa "Savory Cake" della città di Rjazan cerca fornitori di

attrezzature, di macchinari e di ingredienti/componenti per la produzione dei dolci (coloranti, confezioni, forme, strumenti e attrezzi per la produzione dei dolci, ecc.)



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

Direttore responsabile
Claudio Rotti

Aice



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

Stampato con mezzi propri

Anno 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