

e-KONomy

RACCONTARE L'IMPRESA PER CRESCERE



Newsletter di informazione in distribuzione gratuita. Anno V | Aprile 2019



Kemper e i segreti del successo: diversificazione in più comparti merceologici e internazionalizzazione

Pagina 11

Editoriale

**Terzo Settore:
la riforma in sintesi**

pagina 2

move.ON

**LoanXchain: il mercato
secondario del credito su
Blockchain**

Pagina 16

Doing Business In UK

**European Union Withdrawal
Agreement (EUWA), analisi dei
potenziali scenari**

Pagina 20

REDAZIONE
Via Masaccio, 191
50132 Firenze
Tel. 055 5535405
Fax. 055 4089908
info@kon.eu

I dati relativi ai destinatari della Newsletter vengono utilizzati esclusivamente per l'invio della pubblicazione e non vengono ceduti a terzi per nessun motivo. Resta ferma la possibilità per l'interessato di esercitare i diritti di cui all'articolo 13 della legge 675/96.



@kongroup



linkedin.com/company/kon-spa

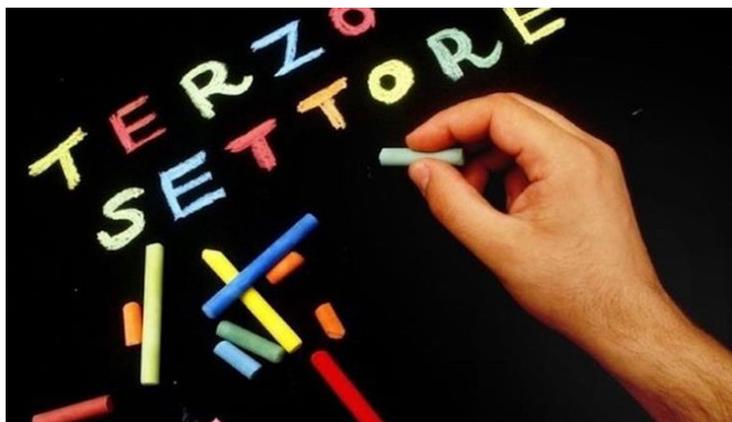


www.kon.eu
www.lamerchant.it

Editoriale_

Terzo Settore La riforma in sintesi

di Vezio Manneschi



Sono con il **Dr Luciano Bertolini professionista fiorentino della gestione societaria, tributaria ed organizzativa delle imprese**, anche non profit, con particolare riferimento alle tematiche concernenti bilancio. Il Dr Bertolini e lo Studio fiorentino in cui è associato tanto hanno fatto e stanno facendo circa la riforma in atto del III settore, soprattutto per tutto ciò che concerne la formazione e l'informazione verso gli interessati del settore e gli esterni.

Grazie Luciano per la tua disponibilità e come prima domanda ti chiedo i riferimenti legislativi e quindi gli effetti di questa riforma.

«Ringrazio il web-magazine per la possibilità che mi viene offerta e passo subito ai riferimenti legislativi che vedono nella legge delega (L.6/6/2016 n 106) in vigore dal 3/7/2016 la base del riordino normativo del settore, la stessa cerca di coniugare coerenza giuridica, logica e sistemica grazie alla revisione della disciplina del Libro I Titolo II del Codice Civile, al riordino e alla revisione organica della disciplina speciale, delle altre disposizioni e norme fiscali del codice del terzo settore,

ed infine grazie alla revisione della disciplina in materia di impresa sociale. Gli effetti della Riforma sono presto detti: una ridotta semplificazione normativa e un aumento della complessità applicativa in ambito giuridico e fiscale oltre all'introduzione di un sistema «duale» o «doppio binario». Tale sistema mette da una parte gli Enti che soddisfano i requisiti degli ETS (enti terzo settore) con l'obbligo di iscriversi al RUNTS (registro unico enti terzo settore) applicando le nuove regole sull'ordinamento generale e fiscale; dall'altra Enti che non soddisfano i requisiti degli ETS restando all'esterno del nuovo sistema, applicando le stesse regole (civili, giuridiche e speciali) attualmente in vigore, e saranno comunque esclusi dai benefici del 5X1000.

Chi saranno quindi gli Enti del Settore e che finalità avranno?

«L'art 4 co 1 della nuova disciplina riporta le tipologie soggettive degli ETS che vanno dalle Organizzazioni di Volontariato, agli Enti Filantropici, alle Società di mutuo soccorso, a seguire le Fondazioni, gli Enti Religiosi civilmente riconosciuti ecc. Circa le finalità invece le possiamo riassumere qui di seguito e tra parentesi faccio riferimento alle norme:

- *perseguire senza scopo di lucro finalità civiche, solidaristiche, di utilità sociale (art.4 co.1);*

- *esercitare in via esclusiva o principale una o più attività di interesse generale tra i 26 settori (tassativi) o 22 per le Imprese sociali (il cui elenco può essere aggiornato con DPCM, artt.4-5);*
- *realizzare le attività di interesse generale attraverso forme di azione volontaria, di erogazione gratuita di denaro, beni o servizi, di mutualità o di produzione o scambio di beni e di servizi (art.4).*

Inoltre possono:

- *svolgere attività diverse purché secondarie e strumentali, di natura commerciale secondo criteri e limiti da definire con DM che tengano conto dell'insieme delle risorse, anche volontarie e gratuite, impiegate in tali attività rispetto a quelle nelle attività di interesse generale (art.6);*
- *svolgere attività d'impresa (commerciale) in via esclusiva o principale.*

Cosa cambierà?

«Senza dubbio questa è la parte più importante della Riforma.

Fino all'operatività del RUNTS si continuerà ad applicare le norme previgenti ai fini e per gli effetti derivanti dall'iscrizione nei Registri ONLUS, ODV, APS, IMPRESE SOCIALI

che comunque dovranno adeguarsi al CTS entro il 2 agosto 2019 (Art.101 co.2-3).

Poi si procederà alla nuova modalità di acquisizione della personalità giuridica (art.22), alternativa al DPR n.361/2000, con l'intervento di un notaio che effettua un controllo di legalità che consisterà in un patrimonio minimo di 15 mila € per associazioni e 30 mila € per fondazioni obbligati ad un intervento senza indugio in caso di riduzione di oltre 1/3 del capitale. Ci saranno Nuovi vincoli rafforzati di utilizzo del patrimonio (artt.8-10) con divieti di distribuzione anche indiretta con presunzioni ex lege (sanzioni fino a 20 mila €), di devoluzione patrimonio residuo in caso di scioglimento previo parere del RUNTS e possibilità di costituire patrimoni destinati ad uno specifico affare. Inoltre ci saranno Procedure di ammissione soci e il carattere aperto associazioni (ammesse fondazioni partecipazione), come pure Novità assembleari (diritti di voto, voto plurimo, per delega, per corrispondenza, in via elettronica, assemblee separate, competenze inderogabili, artt.23-25) ed i requisiti dell'Organo di amministrazione (maggioranza tra soci, requisiti professionalità, rappresentanza generale, conflitto di interessi, responsabilità patrimoniale, artt.26-29).

Riassumendo: per il riconoscimento degli ETS, le Associazioni e le Fondazioni già in possesso

della personalità giuridica prima dell'operatività del RUNTS, potranno sospendere il riconoscimento acquisito con la procedura di cui all'art. 22 del CTS. Per i nuovi enti costituiti dopo l'entrata in funzione del Registro unico del Terzo settore la richiesta della personalità giuridica, secondo quanto disposto dall'art. 22 del CTS, risulterebbe aggiuntiva ed alternativa rispetto a quanto già disposto dalla l. 361/2000. In particolare:

1. i soggetti precedentemente riconosciuti possono con l'iscrizione nel RUNTS:

- optare per mantenere il precedente riconoscimento ex d.P.R. 361/2000, e nel tal caso essere oggetto di controllo anche da parte dell'autorità che aveva rilasciato il riconoscimento (prefettura o Regione);
- richiedere il riconoscimento ex art. 22 del CTS; in questo caso, il precedente riconoscimento viene sospeso;

2. i soggetti non riconosciuti possono, con l'iscrizione nel RUNTS:

- non richiedere il riconoscimento;

- *richiedere il riconoscimento ex art. 22 del CTS;*
- *richiedere il riconoscimento ex D.P.R. 361/2000.*

Per concludere ricordo le norme in materia di indisponibilità degli utili che non consentono agli ETS la possibilità di richiedere interpellanti preventivi alla Agenzia delle Entrate in merito al comportamento da assumere, circostanza adesso possibile sia per le ONLUS sia per gli enti associativi non commerciali fiscalmente agevolati. L'onere probatorio sarà a carico dell'autorità di controllo in caso di contestazione di ipotesi nuove, non ex lege, in quanto la normativa, come evidenzia la relazione illustrativa al Codice del terzo settore, "non esclude che altre fattispecie atipiche di distribuzione possano configurarsi".»

Per le Onlus cosa accadrà?

«Per le ONLUS sarà previsto un periodo transitorio, in quanto la normativa dispone un periodo transitorio fino all'operatività del RUNTS, in cui continuano ad applicarsi le norme previgenti (salvo eccezioni espresse dall'1° gennaio 2018) ai fini e per gli effetti dell'iscrizione nei rispettivi Registri di settore a quegli enti "che si adeguano alle disposizioni inderogabili" entro 24 mesi, vale a dire entro il 3 agosto 2019, rimanendo le ONLUS soggette in ogni caso al D.Lgs. n. 460/1997 sino alla sua

(differita) abrogazione definitiva.

Quindi, il rispetto del termine di adeguamento statutario del 3 agosto 2019 garantisce alle ONLUS solo il meccanismo semplificato relativo alle modalità e maggioranze dell'assemblea ordinaria, atteso che non sembrano sussistere divieti o conseguenze derivanti da un adeguamento dello statuto successivo al 3 agosto 2019, purché l'adeguamento statutario avvenga in modo da consentire l'iscrizione al RUNTS non appena operativo.

Scaduto il termine senza aver adeguato il proprio statuto alle clausole inderogabili del CTS si avrà la cessazione dello status di ONLUS con l'obbligo di devolvere il patrimonio ad altro ente con finalità analoghe o ai fini di pubblica utilità, previo parere del Ministero del Lavoro e delle politiche sociali.

Una ONLUS potrebbe quindi approvare il nuovo statuto entro il 3 agosto 2019 (con le maggioranze previste per le assemblee ordinarie) o dopo il 3 agosto 2019 (con le maggioranze statutarie), differendo anche integralmente l'efficacia dello stesso all'operatività del RUNTS (vale a dire adottando uno "statuto condizionato" alla iscrizione nel RUNTS).

Dr Bertolini possiamo puntualizzare meglio gli adeguamenti degli statuti?

«Gli enti dovranno modificare i propri statuti o introducendo clausole che escludano l'applicazione di nuove disposizioni derogabili mediante specifica clausola statutaria con modalità e maggioranze previste per le assemblee ordinarie. L'impostazione prevalente, confermata anche dalla circolare ministeriale del 27 dicembre 2018, n.20, vuole che gli enti riconosciuti come persone giuridiche possano modificare il proprio statuto solo con atto pubblico; in tale caso, l'agevolazione consiste nel vedere modificato lo statuto con la maggioranza dell'assemblea ordinaria, laddove i cambiamenti siano imputabili ad un "adattamento" alla nuova disciplina. Tale limitazione è finalizzata ad evitare modifiche statutarie non richieste dal Codice con delibere di assemblee ordinarie con garanzie ridotte per eventuali soci dissenzienti. Le associazioni non riconosciute, invece, non necessitano dell'atto pubblico per le modifiche.»

Mentre quali saranno le novità nella contabilità e nel bilancio?

«Si parla di un aspetto veramente tecnico, che a mio avviso necessita di informazioni e di una formazione accurate. Se dobbiamo fare un bullet point di cosa si deve fare elenco quanto

segue:

- *Obbligo scritture contabili (di fatto solo fiscale – art.87) e libri sociali (art.15): 1) Contabilità «ordinaria» (libro giornale e inventari) e conservazione documenti; 2) Rendiconto economico-finanziario se proventi < 50 mila € annui; 3) Contabilità semplificata per attività commerciali (a prescindere dal volume dei ricavi); 4) Tenuta di contabilità separata (commerciale/non commerciale)*
- *Obbligo bilancio ETS ordinari (SP, rendiconto, relazione missione) e minori (rendiconto per cassa) se proventi < 220 mila € (secondo «modulistica» o «schemi» da emanare con DM entro 3/8/2018, art.13)*
- *Obbligo bilancio d'esercizio ex artt. 2423 e segg. c.c. se esercizio d'impresa esclusiva o prevalente*
- *Obbligo bilancio sociale (se proventi > 1 milione €), anche ai fini della valutazione dell'impatto sociale, secondo Linee guida da emanare con DM (entro 3/8/2018, art.14)*
- *Obbligo pubblicazione emolumenti e compensi (se proventi > 100 mila €) corrisposti a organi di amministrazione, controllo, dirigenti e associati*
- *Organo di controllo (anche monocratico)*

con funzioni di vigilanza (anche su DLgs 231/2001), legalità e monitoraggio «sociale» (art.30): 1) obbligo per fondazioni e patrimoni separati; 2) obbligo per associazioni al superamento di due limiti per due esercizi consecutivi (attivo 110 mila €; proventi 220 mila €; dipendenti in media 5 unità)

- Obbligo revisione legale al superamento di due limiti per due esercizi (attivo 1 mln e 100 mila €; proventi 2 mln 200 mila €; dipendenti in media 12 unità) e patrimoni separati (art.31).

Mi piace comunque precisare che lo studio dei modelli contabili previsti dall'art. 13 del CTS porterebbe ad un cambiamento di regime che rischia di divenire particolarmente delicato per quegli enti di minori dimensioni che, avendo adottato il sistema semplificato per cassa, necessitano di mutare sistema di rilevazione con il passaggio della soglia. Il CNDCEC ritiene che gli enti non piccoli possano fruire delle semplificazioni previste dal passaggio alla soglia dei piccoli a partire dall'esercizio successivo a quello in cui l'ammontare dei componenti positivi risulta sotto soglia. Allo stesso tempo un'altra criticità rilevata riguarda il deposito del bilancio. Né l'art. 13 né l'art. 14 forniscono infatti una tempistica precisa per l'approvazione dello stesso. Tuttavia, il comma 3 dell'art. 48 richiede che "[i] rendiconti e i

bilanci di cui agli articoli 13 e 14 e i rendiconti delle raccolte fondi svolte nell'esercizio precedente devono essere depositati entro il 30 giugno di ogni anno". Il CNDCEC deduce che siano l'atto costitutivo o lo statuto a dover prevedere una tempistica tale da rendere possibile il deposito entro i termini stabiliti.»

Finalmente arriviamo alle novità fiscali ed alle agevolazioni.

«Allo stato attuale il CNDCEC prevede l'avvio dell'impianto fiscale non prima del 1° gennaio 2020 o, forse, del 1° gennaio 2021, qualora l'autorizzazione della Commissione europea e l'operatività del RUNTS si verificano nel 2020. È utile ricordare che il CTS abroga inoltre, dal periodo d'imposta successivo all'autorizzazione della Commissione europea e comunque non prima di quello successivo all'operatività del RUNTS, le principali leggi speciali, tra cui gli articoli da 10 a 29 del d.lgs. 460/1997 sulle ONLUS, soggetto esclusivamente a valenza fiscale, e gli altri ad esso collegati come l'art. 20- bis del d.P.R. 600/1973 e l'art. 150 del TUIR.

Il sistema tributario risulta dunque complesso con l'introduzione di un vero e proprio "doppio binario" poiché gli ETS dovranno applicare sia le nuove norme

fiscali del CTS, anche di tipo agevolativo, sia le previsioni del T.U.I.R., tra cui quelle di determinazione della base imponibile IRES in quanto enti commerciali ovvero non commerciali, fatte salve le disapplicazioni, le abrogazioni e previsioni di coordinamento generale (anche per i “non ETS”) introdotte dal nuovo Codice. Quindi dopo la Riforma gli ETS devono quindi sempre qualificarsi da un punto di vista fiscale come enti non commerciali o come enti commerciali. Importante sarà la definizione di attività commerciale in particolare per le attività di interesse generale, ovvero prevalenti. L’art. 79, c.2 stabilisce che le attività di interesse generale non sono considerate di natura commerciale quando sono svolte a titolo gratuito oppure sono svolte anche dietro pagamento, sempre che l’ammontare del corrispettivo richiesto (e degli eventuali contributi pubblici) non superi i costi effettivi (che comprendono sia i costi diretti che quelli indiretti relativi alla specifica attività).

La norma dell’art.79, c.5 del Codice sostituisce di fatto per gli ETS l’art.149 del T.U.I.R. in quanto un ETS assume la qualifica di ente non commerciale (ENC) “...se nel periodo d’imposta le entrate non commerciali sono superiori ai proventi delle attività di interesse generale svolte in forma di impresa...” e lo stesso articolo precisa quelle che sono

considerate entrate NON COMMERCIALI: i proventi delle attività di interesse generale svolte non in forma di impresa (rispettando quindi il criterio dei “costi effettivi”), le quote associative, i contributi, le sovvenzioni, le liberalità, le sponsorizzazioni, con criteri da definirsi in DM (oggi sono per presunzione attività commerciale).

Se infine vogliamo fare una sintesi delle novità del regime fiscale e delle Agevolazioni per gli ETS si farà riferimento agli artt. 79-80 (Tratti caratteristici Regime fiscale. Calcolo della prevalenza dell’Attività Commerciale). Quindi il nuovo regime forfetario ETS (opzionale per 3 anni e solo su reddito, non su adempimenti contabili): 7% (Servizi) o 5% (altri beni) ricavi fino a 130 mila €, segue il 10% o 7% ricavi da 130 mila¹ a 300 mila €, ed infine il 17% o 14% per ricavi oltre 300 mila €. Inoltre gli ETS in regime forfetario sono esclusi dagli studi di settore, dai parametri e dagli indici sistematici di affidabilità. Circa la Fiscalità agevolata e il regime forfetario (opzionale) per ODV (Organismi di volontariato) e APS (Associazioni di promozione Sociale 1%, 3% ricavi entro 130 mila €) avremo l’esonero degli obblighi di registrazione e contabili (solo conservazione documenti), e ai fini IVA nessuna rivalsa senza diritto alla

detrazione.

Infine circa le agevolazioni, avremo

- *il Social bonus (credito imposta 65% persone fisiche o 50% imprese su progetti redatti da Enti ETS per recupero immobili inutilizzati o confiscati) – entro 15% reddito Irpef o 5 x 1.000 Ricavi. (ripartizione in 3 anni);*
- *Nuove detrazioni e deduzioni erogazioni liberali a ETS: detrazione 30% dall'Irpef o 35% se ODV (Org. di Volontariato) con limite 30 mila Euro, deduzione Irpef-Ires con limite 10% reddito. Riportabili nel futuro.*
- *Obbligo di comunicare eventuale perdita di qualifica di ente non commerciale ai fini della inapplicabilità delle agevolazioni fiscali su detrazioni e deduzioni, pena sanzioni;*
- *Agevolazioni imposte indirette (anche se coop.sociali ed escluse imp. soc. e società) per: Trasferimenti gratuiti a ETS (esenti imposte successioni e donazioni, ipotecarie e catastali); Atti costitutivi, statuti e operazioni straordinarie (imposta di bollo fissa); Modifiche statutarie a seguito di modifiche normative (esente imposta registro); Atti traslativi di proprietà e diritti reali ad altri Enti ETS (imposta registro, ipotecarie e catastali fisse a precise condizioni: utilizzo nei 5 anni e dich. di impiego, salvo sanzione 30%; Atti,*

documenti, istanze ecc. (esenti imposta di bollo);

- *Esenzioni o riduzioni tributi locali (IMU su immobili istituzionali, TASI, IRAP, imposta intrattenimenti per celebrazioni/campagne/ricorrenze, purché comunicato prima, TTCCGG). Tributi locali con delega a Comuni per decidere.*

In ultimo parliamo anche del sistema di amministrazione e controllo?

«Sì, volentieri perché un'attenzione particolare viene posta al sistema di amministrazione e controllo degli ETS pensando che sia un elemento cruciale di trasparenza e garanzia per tutti gli stakeholder coinvolti. L'introduzione della revisione legale per gli ETS presuppone che la stessa dovrebbe essere effettuata nel rispetto dei Principi di revisione ISA Italia e, per il medesimo motivo, gli incarichi di revisione legale negli ETS dovrebbero essere soggetti alla medesima disciplina prevista per gli enti societari. Esistono comunque problematiche tecniche in merito anche alla mancanza di principi contabili per il settore a cui occorrerà dare soluzione. Un altro nodo da sciogliere in questa fase transitoria, riguarda il periodo a partire dal quale risulta obbligatoria la nomina

dell'organo di controllo. Talune ODV, APS e ONLUS potrebbero, infatti, rientrare nell'obbligo da subito. Il CNDCEC ritiene che l'obbligo sorga a partire dall'inizio dell'esercizio amministrativo successivo a quello di entrata in vigore del CTS (nella gran parte dei casi, il 1° gennaio 2018), per non avere un'applicazione parzialmente retroattiva della norma e poter allineare adeguatamente la contabilità alle nuove previsioni normative in materia. In questa prospettiva, indipendentemente dalla data di adeguamento dello statuto, assunto che

gli statuti siano rivisti entro il 3 agosto 2019 l'obbligo di nomina dovrebbe scattare al superamento dei limiti del secondo esercizio successivo alla data di applicazione della disposizione, ossia all'approvazione del bilancio dell'esercizio 2019.»

Dr Bertolini grazie, per concludere se dovessimo riepilogare gli steps di questa riforma in una tabella, ci puoi aiutare?

«Credo di sì, proviamo.»

Entrata in vigore	Codice del terzo Settore - Effetti
03/08/2017	Entrata in vigore delle norme del Terzo Settore, salvo deroghe (in attesa dell'emanazione dei decreti attuativi a cura del Ministero)
03/08/2017	Abrogazione delle norme su ODV, APS, Onlus. A tali enti continuano ad applicarsi in via transitoria le norme previgenti, adeguandosi entro il 2 agosto 2019, data di operatività del Registro Unico Nazionale del Terzo Settore (RUNTS).
01/01/2018	In vigore, in via transitoria, alcune norme fiscali agevolative per ODV, APS, Onlus. Trattasi del <i>social lending</i> (art. 78), del <i>social bonus</i> (art. 81), dell' <i>imposizione indiretta e dei tributi locali</i> (art. 82), del <i>trattamento delle erogazioni liberali</i> (art. 83), delle <i>esenzioni riconosciute sui redditi degli immobili</i> (art. 84, comma 2 e 85, comma 7), delle <i>deduzioni e detrazioni per oneri</i> (art. 102, comma 1, lettere e), f) e g). Le norme sostituite da dette disposizioni sono applicabili fino al 31 dicembre 2017 e abrogate da detta data, ai sensi dell'art. 5 sexies, DDL di conversione del decreto legge 148/17).
01/01/2020 "(o 2021)	Efficacia delle disposizioni fiscali dettate per il terzo Settore. Attivazione piena del regime fiscale per gli Enti del Terzo Settore e delle agevolazioni di cui al Titolo X del CTS. Attivazione anche per le norme di coordinamento normativo ex art. 89. Efficacia dei provvedimenti di abrogazione o di modificazione delle norme fiscali (art. 102, comma 2). Da rilevare che le suddette variazioni normative si applicano infatti dal periodo successivo al verificarsi di due condizioni: 1) l'autorizzazione da parte della Commissione europea; 2) l'istituzione ed operatività del Registro unico nazionale del Terzo settore (RUNC). Laddove vi fossero ritardi ulteriori l'efficacia potrebbe slittare al 2021. Da rilevare infatti che all'aprile 2019 i decreti attuativi della riforma non sono stati ancora inviati alla Commissione europea, che deve verificare la compatibilità delle nuove regole con la disciplina degli aiuti di Stato nel mercato unico.
La situazione di ogni organizzazione deve sempre essere valutata singolarmente e nel dettaglio, stanti le diversità normative.	

Kemper Group



Kemper e i segreti del successo: diversificazione in più comparti merceologici e internazionalizzazione

Di Vincenzo Ferragina

KEMPER Group viene fondata nel 1953 e ha

sede a Parma.

Con più di 60 anni di presenza sul mercato, viene condotta oggi dalla terza generazione della famiglia Mori. L'azienda, composta da 75 dipendenti, è supportata da uno staff di alto livello ed è dislocata in quattro sedi in Europa:

- Kemper (Italia): 7.000 m2 di cui 200 di area espositiva
- Plein Air International (Italia): 3.000 m2
- Logistics Platform (Italia): 3.500 m2
- K France (Francia): 1.000 m2

Kemper è inoltre presente in Cina con un ufficio situato a Ningbo, nelle vicinanze di Shanghai.

Con oltre 60 anni di presenza sul mercato, attraverso l'acquisizione di aziende concorrenti e lo sviluppo graduale di nuovi rami di attività, il Gruppo Kemper è oggi leader del mercato nella produzione e vendita di:

- Prodotti per la saldatura a gas ed elettrica (professionali e DIY);
- Prodotti per applicazioni outdoor (tra cui BBQ, riscaldamento, campeggio);
- Prodotti per la casa (riscaldamento elettrico, trattamento dell'aria, distruttori di insetti);
- Articoli per il settore HO.RE.CA. (sistema paraventi modulari, gazebo, riscaldamento elettrico e gas);

Nel mercato attuale, sempre più in evoluzione, il Gruppo, di proprietà della famiglia Mori, è riuscito ad ottimizzare le dinamiche produttive e distributive con il supporto di un'equipe di professionisti selezionati, giovani e dinamici.

“ Il Gruppo Kemper di proprietà della famiglia Mori, con oltre 60 anni di esperienza è oggi leader del mercato ”

Design innovativo, certificazione di qualità dei prodotti e cura del packaging, sono le qualità fondamentali che hanno permesso una rapida e importante affermazione sul mercato Europeo.



Dal 1950 propone una gamma completa di apparecchiature alimentate a GPL. In origine la specializzazione si focalizzava su prodotti

per la saldatura di qualità (aeropropanica e bigas), gamma dedicata a due diversi segmenti di clientela: professionale (attraverso il marchio WALKOVER) e DIY.

L'importante know-how acquisito nel primo periodo

di attività ha portato all'ampliamento dell'area di specializzazione. Da qui, lo sviluppo di nuove linee produttive dal riscaldamento professionale agli articoli per il campeggio, fino ai barbecue. La sicurezza, attraverso un'applicazione costante delle norme in vigore, contraddistingue tutto il programma del catalogo KEMPER.

Nel 1970 nasce Plein Air International che si distingue per l'elevata specializzazione nella produzione di contenitori di gas in diversi formati e differenti miscele.

Forte di un marchio conosciuto sul mercato, il catalogo Plein Air propone oggi un'ampia gamma di articoli elettrodomestici dedicati a differenti esigenze e più in particolare per riscaldare, cucinare, purificare o trattare l'aria e per elettro-insetticidi.

Design innovativo, certificazione di qualità dei prodotti e cura del packaging, sono le qualità fondamentali che hanno permesso una rapida e importante affermazione sul mercato Europeo.



È così che nel 2002 Kemper ha avviato il suo importante processo di internazionalizzazione, attraverso la divisione francese Kfrance propone l'intera linea produttiva del Gruppo.

Con sede a Parigi e base logistica a Lione, Kfrance copre tutto il territorio

francese e garantisce un elevato livello di servizio in grado di rispondere con efficacia e competenza alle differenti esigenze di una clientela eterogenea, dalla grande distribuzione al dettagliante.



Sicurezza e qualità rappresentano i due pilastri su cui l'intero Gruppo ha costruito una storia di successo: Kemper Group, infatti, è costantemente attivo come rappresentante italiano alla commissione tecnica europea CEN/TC 181 dedicata alle apparecchiature funzionanti a GPL; i prodotti Kemper sono tutti certificati dagli istituti TUV e CERTIGAZ.

Nel 2015, inoltre, è nata Kemper Academy: una vera e propria accademia, nata dall'esperienza e dalla professionalità di Kemper Group, dedicata al mondo della saldatura; uno strumento volto a sostenere e stimolare la passione per "fai da te" ed hobbistica

attraverso consigli e idee utili da cui farsi ispirare per creazioni originali e divertenti.

Imparare non sarà mai stato così semplice, diverse sezioni tematiche nelle quali trovare articoli, video e foto che aiuteranno nella comprensione e guideranno passo per passo verso la scoperta di tutti quei “trucchi” indispensabili per realizzare facilmente, e senza più problemi, ogni tipologia di lavoro.



Dalla sua fondazione negli anni '50, il Gruppo Kemper ha vissuto non pochi cambiamenti, sempre mirati alla valorizzazione e tutela della stessa azienda, che si sono rivelati di successo grazie alla grande lungimiranza, approccio strategico e lucidità di pensiero dei fondatori. Questi fattori chiave hanno permesso la realizzazione di un «cambiamento» tra i più delicati che un'azienda si trova a vivere: il **passaggio generazionale**, avvenuto alcuni anni fa con il passaggio dalla seconda generazione alla terza.

Passaggio delle consegne avvenuto nel segno della continuità e dell'armonia, sviluppato in modo pianificato, e che ha posto le basi per il processo di crescita e sviluppo che ne è seguito.

Rivolgiamo alcune domande ad Andrea Mori che si occupa della direzione generale e del coordinamento delle attività commerciali.

Come fa un'impresa familiare italiana ad affermarsi a livello internazionale?

«Il Gruppo opera in tutta Europa e in svariati altri paesi extranee dal Giappone all'Australia, Sud africa, ma anche Cile Costarica e Panama. L'export conta oltre il 60% del fatturato, il 40% è fatto in Italia. L'internazionalizzazione è stata sempre nel nostro DNA. La decisione di avviare la Filiale Francese nel 2002 è stata la conferma della convinzione che i nostri prodotti e servizi devono svilupparsi su una direttrice internazionale, oltre che italiana, sviluppando modelli di entrate e di distribuzioni adatti ai diversi paesi.»

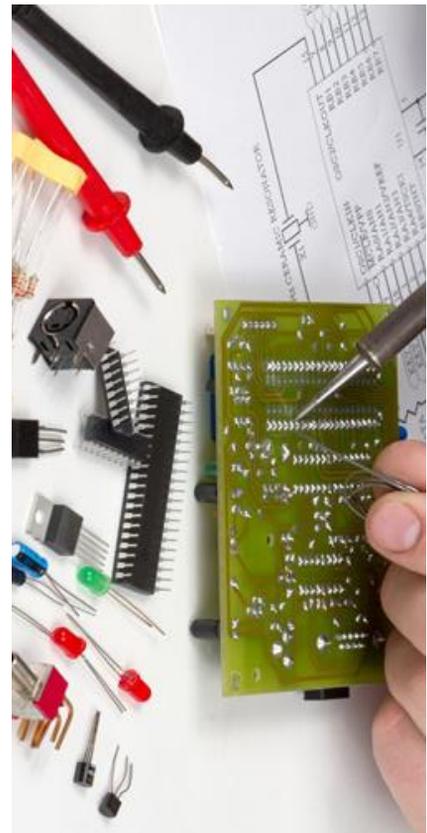


Come è stato affrontato e gestito il passaggio generazionale?

«È stato un percorso. Iniziato in modo intuitivo dai nostri genitori che via via hanno inserito i figli in azienda in aree in cui avevano sviluppato una specifica formazione di studi ed avevano una specifica predisposizione. L'ingresso è stato graduale dai ruoli di supporto per apprendere l'operatività dei compiti e dei processi per giungere dopo diversi anni alle funzioni di responsabilità e coordinamento. La squadra manageriale e le varie funzioni aziendali sono state integrate con figure esterne alla famiglia con grande professionalità e che rappresentano un capitale umano preziosissimo senza il quale lo sviluppo e la crescita fatta negli anni non sarebbe stata possibile.»

Come e quando i “genitori” hanno lasciato la libertà d'azione dopo il passaggio

«Dal giorno successivo al varo del documento finale di passaggio i senior si sono definitivamente ritirati dalle attività operative lasciando qualsiasi decisione alla generazione entrante. Nel corso dell'anno 2011 i senior hanno partecipato ad alcuni incontri trimestrali di andamento periodico, per poi lasciare anche



questi incontri e proseguendo un'attività di monitoraggio «a distanza» sulla base di reportistica periodica. Questo tipo di comportamento ha ulteriormente sviluppato il senso di responsabilità della generazione entrante che potevano così sviluppare le proprie attività di governance strategica ed operativa.»



move.ON

Chi, come e-KONomy, vuole occuparsi dell'economia che cresce, non può assolutamente dimenticare l'economia che nasce ovvero l'idea di riporre fiducia nel futuro con la convinzione che è necessario andare avanti in modo proattivo innovando sempre. Così, all'interno di questa apposita rubrica intitolata «move.ON», ci occuperemo di start up ed incubatori e racconteremo storie e personaggi, sogni ed obiettivi, difficoltà e sfide. Tutto ciò è stato reso possibile dalla collaborazione con importanti incubatori ed acceleratori che, appunto, ci aiuteranno nel racconto delle storie aziendali che animeranno la rubrica. Si ringrazia Linko Investment per la stesura dell'articolo.

LoanXchain: il mercato secondario del credito su Blockchain



MSD Solution S.r.l. è una startup innovativa costituita nel novembre 2017 e iscritta nell'apposito registro delle imprese di Milano. Fondata da Mattia D'Alessandra e Maura Rossetti con esperienze e competenze nel settore bancario e consulenziale, la Società opera all'interno del settore FinTech, dedicata alla costruzione di LoanXchain, un marketplace multilaterale secondario del credito rivolto ad operatori regolati e basato sulla tecnologia di distributed ledger Corda, sviluppata dal consorzio R3. LoanXchain ha già avuto importanti occasioni di visibilità sul mercato ottenendo significativi riconoscimenti. In

particolare LoanXchain:

- ha condotto uno showcase a cui hanno partecipato circa 100 banche di R3 (Febbraio 2018)
- è, unica startup italiana, partner di R3 e come tale presente sul marketplace delle soluzioni innovative del consorzio (Settembre 2018)
- è stata, unica startup, invitata al Corda Blockchain Event di R3 a Francoforte e al Corda Dream di Mediolanum e R3 a Milano (Aprile e Novembre 2018)
- è stata selezionata per il Paris Fintech Forum 2019, dove ha presentato il proprio pitch + stand) (Gennaio 2019)
- ha vinto la call for startup fintech di Le Village by CA di Milano (Gennaio 2019)
- ha vinto la call for smart contract della Trusted Smart Contract Association (Marzo 2019).

move.ON

Come nasce LoanXchain?

LoanXchain nasce dalla contaminazione di esperienze diverse, da una parte gli stimoli di un percorso internazionale iniziato nel fintech e arricchito da esperienze sui mercati finanziari, dall'altra esperienza e competenza nel mondo del credito e del corporate banking, sviluppate sia nella definizione di strategie sia nella loro messa a terra, anche con la progettazione di strumenti dedicati.

Questo ha generato da una parte l'evidenza di una necessità non soddisfatta e dall'altra la visione di affrontarne la soluzione mutuando spunti da contesti diversi. LoanXchain risponde, quindi, all'esigenza di rendere il mercato secondario del credito più interessante e accessibile per venditori e compratori, garantendo transazioni trasparenti e sicure, una consapevole distribuzione del rischio, cogliendo le opportunità generate dalle preoccupazioni del regolatore relative

al rischio di credit crunch e di estinzione dei piccoli operatori (si veda il single rulebook per rendere più leggera la regolamentazione sulle piccole banche). LoanXchain si propone, dunque, come strumento abilitante un mercato secondario del credito più trasparente, liquido, fluido ed efficace di quanto non sia oggi, grazie all'innesto di approcci e tecnologie dei mercati finanziari. LoanXchain non intende traguardare solo il mercato degli NPL, ma valorizzare l'asset credito come strumento di liquidità e di gestione dinamica del capitale, sia per gli operatori tradizionali sia per i nuovi: challenger bank e peer-to-peer lender.

Quali sono le problematiche attuali del mercato secondario del credito?

Ad oggi il mercato è caratterizzato da operazioni di elevata complessità e opacità, grossi importi e poca standardizzazione. Vi è una forte asimmetria informativa tra chi vende e chi

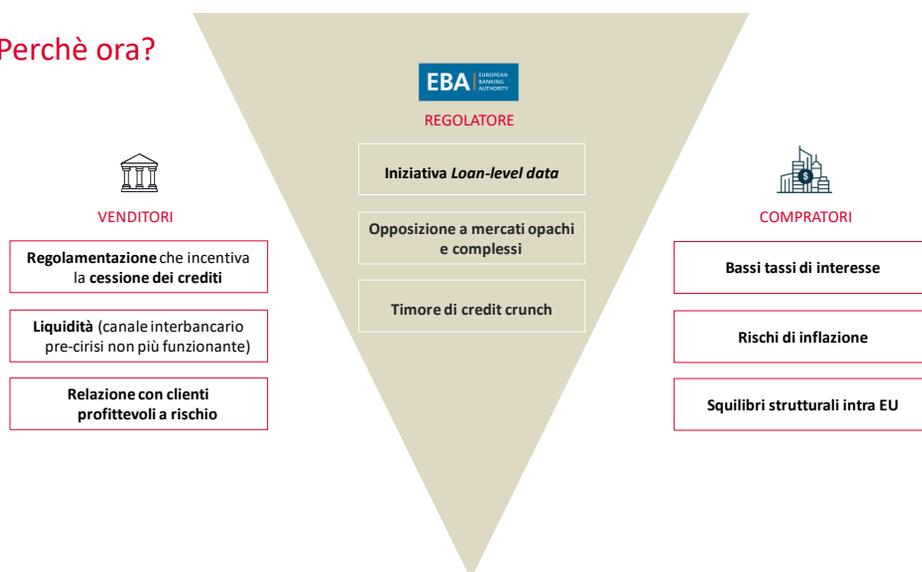
move.ON

compra, che si traduce in oligopolio dei compratori, elevato gap tra l'ask price e il bid price. Ne derivano poche transazioni, sostanziale illiquidità e inaccessibilità del mercato da parte di operatori interessati al business ma dimensionalmente inadeguati. Tale struttura di mercato è strutturalmente inadeguata per le esigenze post crisi: la ridotta dimensione del bilancio dei nuovi operatori richiede un modello originate and distribute per il credito come leva di gestione dinamica dei vincoli di liquidità e capitale. Le stesse problematiche sono condivise da banche e

intermediari creditizi di minor dimensione per altro numericamente rilevanti nell'Europa continentale: si prefigura uno scenario in cui lo smobilizzo del credito non è più un'operazione straordinaria, ma business as usual. Al contempo, il regolatore incentiva una transizione da transazione opache e complesse a transazioni semplici, trasparenti e standardizzate, con un approccio mirato alla creazione di un mercato trasparente e alla valorizzazione dei dati in esso gestiti per una cross-fertilization tra micro e macro regolamentazione.

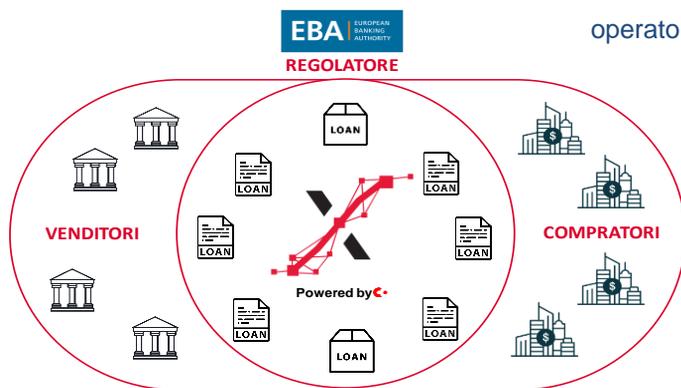
move.ON

Perchè ora?



move.ON

LoanXchain platform



Funzionalità chiave di LoanXchain



Come pensate di risolverle?

LoanXchain si propone come piattaforma che facilita l'incontro della domanda e dell'offerta, la definizione di transazioni semplici, trasparenti e standardizzate, generando nel tempo un capitale informativo che alimenterà servizi di analisi e market insights oggi non disponibili sul mercato. Per far questo su LoanXchain si possono organizzare aste offer-driven o demand-driven di durata certa con strumenti di arricchimento dei dati forniti da un ecosistema di partner.

La piattaforma si propone, quindi, agli operatori del mercato come ottimale canale di accesso a servizi a valore aggiunto per le transazioni. L'industrializzazione induce drasticamente tempi e costi delle transazioni e consente di ampliare il mercato agli operatori ad oggi esclusi.

Perché avete scelto di utilizzare la tecnologia Blockchain? Qual è il vantaggio?

Abbiamo scelto di sviluppare LoanXchain con Corda, distributed ledger sviluppata dal consorzio internazionale di banche R3, specificatamente creata per rispondere alle esigenze del sistema finanziario, superando le debolezze di altre blockchain, quando applicate al mondo finanziario. Nello specifico, Corda con la sua architettura point-to-point che consente l'accesso ai dati di una

move.ON

transazione solo alle parti coinvolte, è un abilitatore essenziale del nostro modello di business, garantendo sicurezza all'interazioni tra le parti e tutela del dato. L'essere partner ufficiale di R3 è poi per LoanXchain l'occasione di partecipare ad una business community e ad un ecosistema di nuovi servizi nativamente integrabili.

Quali saranno le vostre prossime sfide?

La prossima sfida di LoanXchain è completare entro la prima metà dell'anno una serie di transazioni pilota con partner già identificati, per poi andare live entro la fine dell'anno. La difficoltà più grande per il successo dell'iniziativa è creare il minimo ecosistema di venditori e compratori che renda liquido il mercato. Per questo già da vari mesi il team sta compiendo sforzi nel creare una rete di connessioni e di partner con cui dare vita all'ecosistema iniziale. Successivamente, lo sforzo maggiore sarà riuscire a scalare geograficamente, dovendo gestire le specificità di ciascun

Paese avendo l'ambizione di espandersi in tutti i Paesi dell'Unione Europea, area regolamentare armonizzata e come tale naturale target per LoanXchain.

Per maggiori informazioni:

Mattia D'Alessandra: Founder & CEO

- Tel.: +39 +39 349 3307919
- E-mail: mattia.dalessandra@loanxchain.com

Maura Rossetti: Chairman

- Tel. +39 348 9997208
- E-mail: maura.rossetti@loanxchain.com

Sito web: <https://www.loanxchain.com>

Linko Partners Investment

- E-mail: founders@linko-investment.com

TECH VOICES

TechVoices è la nuova rubrica di e-KONomy sviluppata anche in collaborazione con TT Tecnosistemi, società con sede a Prato e attiva nel settore ICT italiano dal 1984, opera con aziende di più svariati settori, in qualità di fornitore di soluzioni software, ERP, di assistenza sistemistica, facility management, strategic outsourcing, fornitura di server, storage e soluzioni hardware di primari vendor internazionali. Nel percorso verso il successo delle aziende, innovazione, digitalizzazione, realtà aumentata e, in generale, soluzioni IT tailor-made la fanno da padrone. Si ringrazia TT Tecnosistemi per il contributo alla stesura dell'articolo.

Insight sull'Industry 4.0

In questo elaborato, il Direttore Generale Operations, Sales & Delivery Services di TT Tecnosistemi, Marco La Rosa, risponde ad alcune domande in merito allo stato attuale dell'adozione di tecnologie legate ad Industry 4.0 nell'industria Italiana.

A che punto è l'Industry 4.0 in Italia?

«È ancora all'inizio. A parte poche aziende con un Management fortemente innovativo Industria 4.0 è ancora una cosa di cui si discute molto ma di cui si vede poco.

Tenendo conto non solo degli investimenti che richiede, ma del salto culturale e dell'impatto che ha sulle parti vitali dell'azienda 4.0 è un'azione fortemente Top-Down. Senza una presenza forte e direttive decise da parte del Top Management difficilmente riesce a decollare. La sensazione è che si stia guardando più ai benefici fiscali che non alla digitalizzazione della produzione o addirittura all'ideazione di nuovi prodotti.»

In cosa siamo più carenti rispetto allo sviluppo dell'Industry 4.0?

«I problemi principali riguardano le dimensioni delle aziende italiane e una tendenza di noi italiani a non accettare le innovazioni. Si pensi solo come esempio alla difficoltà ad accettare i sistemi di pagamento elettronico e il ritardo che abbiamo sull'adozione di sistemi di commercio elettronico, dove siamo tra gli ultimi in tutte le classifiche dei Paesi industrializzati. Le "micro-mini" dimensioni di molte aziende, costituiscono un importante fattore di ritardo rispetto al cambiamento. In molte di queste il problema non è portare la 4.0 ma addirittura partire da ancora molto più indietro.

Per esemplificare, ci siamo trovati ad analizzare casi dove era stata acquistata una nuova macchina "I 4.0" per usufruire della Legge Calenda ma in azienda non esisteva un sistema gestionale a cui collegarla.

Un ulteriore aspetto critico è quello legato alla velocità con cui si affronta l'evoluzione. Per fare un esempio, se da un lato

TECH VOICES

l'Università è sicuramente il luogo corretto dove cercare lo "stato dell'arte" per ciò che è innovazione, dall'altro, almeno in Italia, è quasi impossibile appoggiarsi a tali istituzioni per sviluppare un progetto attuativo, visti i tempi burocratici che le limitano moltissimo.»

Il piano Calenda ha avuto effetti? In che modo, in base alla vostra esperienza?

«Sicuramente va riconosciuto al piano Calenda una grande importanza in particolare per aver contribuito a "smuovere le coscienze", ovvero a mettere l'industria italiana di fronte ai suoi ritardi ed alle imprese di servizi a confrontarsi concretamente col loro portafoglio di soluzioni Innovative.

Volendo fare un passo avanti, si sarebbe potuto dare maggiore rilevanza alla componente "intelligente" di I4.0, cioè il software che fa muovere l'azienda, i suoi processi e la sua governance: nella impostazione attuale "il Software", è stato invece posto molto in secondo piano

privilegiando "il ferro" ovvero la Macchina Utensile.

In altre parole sembra che il MISE si sia mosso con la stessa mentalità degli imprenditori italiani per i quali ancora oggi è molto più facile spendere centinaia di migliaia di euro per i macchinari ma non sono propensi a spenderli (spesso basta molto meno) per il software, cioè per l'intelligenza in grado di integrare ed automatizzare i processi, analizzare i dati prodotti dalle macchine, rendere possibili nuovi modelli di business: rendere la Fabbrica e l'Azienda più competitiva sui mercati.»

**Marco La Rosa, Direttore Generale
Operations, Sales & Delivery Services**



Quali sono le tecnologie che ancora devono essere diffuse per avere un buon livello di trasformazione delle nostre industrie in Industry 4.0?

«Le tecnologie come è noto sono tante e spaziano dalla Co-Robotica alla Meccanica additiva alle tecnologie IoT, alla Realtà Virtuale ed Aumentata etc. Industria 4.0 significa, comunque, soprattutto Smart Factory ovvero Fabbrica Intelligente. Ma una Smart Factory è tale se è in grado di realizzare Smart Products, ovvero prodotti intelligenti, attraverso Smart Processes. Detto per le vie brevi, tecnologie IoT che applicate ai prodotti li rendano “parlanti” e tecnologie di analisi dati (Big Data, Machine Learning, Intelligenza Artificiale)) in grado di produrre nuove informazioni ed automatizzare processi prima scorrelati.

Vogliamo però sottolineare un aspetto a nostro parere ancora oggi molto sottovalutato e sul quale sembra che non ci sia da parte delle aziende la giusta attenzione nello sviluppo di strategie I4.0: la

Cyber Security.

Iniziare un progetto di Smart Factory che prevede sempre la “messa in rete” delle Macchine Utensili senza predisporre un piano di sicurezza da attacchi esterni è estremamente pericoloso: lo dicevamo già per le “semplici” Stampanti attaccabili dall'esterno, figuriamoci oggi per le “Macchine di Produzione”

Peraltro dobbiamo dire che la Cyber Security applicata ai “sistemi di fabbrica” PLC, Scada etc. è un settore molto specialistico che richiede competenze molto verticali, da ricercare in partner consolidati su queste tematiche.»

Quali sono i freni, se ce ne sono, che rallentano l'adozione delle tecnologie legate all'Industry 4.0 (sicurezza, difficile interoperabilità tra i sistemi; difficoltà nel gestire il cambiamento)?

«Come detto in precedenza, a nostro parere, la dimensione tipica delle aziende italiane e la mancanza di un forte impegno da parte del Top Management, sono oggi

TECH VOICES

dei freni importanti all'adozione delle nuove tecnologie. Anche l'elenco suggerito nella domanda ne aggiunge altri, tutti presenti in modo attivo nei ritardi che si riscontrano nei progetti 4.0.

In particolare sottolineiamo la "difficoltà nel gestire il cambiamento": è possibile gestire questo cambiamento se prima non si cambiano le "teste" di chi questo cambiamento lo deve promuovere? Prendiamo la distanza culturale che è sempre esistita tra il mondo ICT e quello OT (Operation Technology) quindi il mondo dell'Ingegneria, della progettazione, della produzione, della "Fabbrica" per capirci. Potremmo quasi dire che il vero IoT non è

quello dei tag e dei sensori ma quello dell'unione delle parole IT-OT = IOT.

Se si riesce a "far parlare" e a mettere a fattor comune le competenze delle Risorse Umane del mondo OT con quelle del mondo IT allora è possibile realizzare la Smart Factory.»

Per un momento lei ha la bacchetta magica e può decidere cosa cambiare in Italia per ottenere un'adozione diffusa dell'Industry 4.0. Cosa farebbe?

«In qualche modo abbiamo già risposto a questa domanda in precedenza.

Se avessimo la bacchetta magica, comunque, la useremmo per dare ai nostri imprenditori ed ai loro manager una



maggior propensione al cambiamento facendo capire loro che questo immancabilmente significa investire dei soldi e rischiare di sbagliare. Quest'ultimo punto è fondamentale: la velocità dell'innovazione è tale che non consente più di appoggiarsi a soluzioni sempre "stabili e consolidate"; da ciò ne deriva che se non si accetta il "rischio di errore", il rischio opposto è quello di non partire mai e scoprire troppo tardi che altri ci hanno sorpassato.»

Chi sono i partner ideali per la diffusione dell'industria 4.0?

«Premesso che ormai è chiaro a tutti che con la velocità della innovazione digitale dei nostri tempi e con la diversificazione delle "idee" e dei relativi sistemi che le realizzano, nessuno è più in grado di pilotare da solo il proprio sviluppo. Lo vediamo attraverso la nascita di moltissime start-up da un lato (pensiamo solo alle Fin-tech che stanno rivoluzionando il mercato Finance con prodotti e servizi che le "vecchie" banche non sono in grado di fornire) e con la

specializzazione sempre più necessaria, specialmente su alcuni temi: Intelligenza Artificiale, Big Data, Realtà Virtuale, Cybersecurity, etc. Le tecnologie, i sistemi, le soluzioni coinvolte nei progetti 4.0 richiedono quindi la presenza di esperienze e di know-how che spesso vengono da ambienti tecnologici e di processo diversi.

Quello che conta quindi maggiormente è la capacità di "fare Rete" per ciò che riguarda competenze e soluzioni e di Governo di progetti complessi.

Fondamentale sarà quindi rivolgersi a partner con queste caratteristiche e che abbiano come ulteriore valore aggiunto quello di saper guardare contemporaneamente alla tecnologia informatica ed a quella dei processi di Fabbrica, come detto in precedenza: IT+OT.»

Per maggiori informazioni

E-mail: promo@tecnosistemi.com

Sito web: <https://it.tecnosistemi.com/soluzioni-per-le-aziende>

Doing Business In UK

Doing Business In è la nuova rubrica di e-KONomy che nasce con l'obiettivo di focalizzarsi sulle possibilità/opportunità di business in Paesi che presentano un alto livello di attrattività. Protagonisti di questo numero i Paesi del Visegrad.

Doing business in non vuole essere la solita rubrica informativa sul business in un determinato Paese, ma ha l'obiettivo di indicare in modo operativo e pratico come poter sviluppare un rapporto di lungo periodo ed una presenza importante in un Paese conoscendolo dall'interno. Per questo motivo l'idea è che sui vari Paesi possano scrivere Istituzioni o Enti locali che raccontino usi, costumi, abitudini sociali e di business, nonché modalità di sviluppo dei rapporti economici, caratteristiche culturali che devono essere rispettate, ed altro ancora.

Si ringrazia l'Avv. Whitehouse dello Studio Legale Whilters per il contributo.

European Union Withdrawal Agreement (EUWA), analisi dei potenziali scenari



Trascorsi 31 mesi dal referendum sulla Brexit e con l'avvicinarsi della scadenza del termine biennale di cui all'articolo 50 TUE del 29 marzo prossimo, le modalità e le conseguenze dell'uscita del Regno Unito dall'Unione Europea non sono ancora state definite e l'incertezza regna sovrana.

In questo articolo intendiamo analizzare alcuni temi relativi all'European Union Withdrawal Agreement (EUWA) e come tale provvedimento potrebbe definire il modo di fare affari con il Regno Unito dopo il 29 marzo 2019, tenendo conto, in particolare, delle implicazioni che un no-deal Brexit potrebbe avere sulle imprese che non svolgono servizi finanziari (area che meriterebbe uno specifico approfondimento).

Scenario "Deal"

Nel caso in cui il Parlamento britannico approvi l'EUWA, questo provvedimento regolerà il periodo di transizione che intercorre tra il 29 marzo 2019 ed il 31 dicembre 2020 (salve proroghe concordate tra i due attori), termine decorso il quale il Regno Unito diventerà a tutti gli effetti un "paese terzo" non facente parte dell'Unione Europea (UE).

Si evidenzia che l'EUWA è accompagnato da una dichiarazione politica che individua gli obiettivi di massima della futura cooperazione tra i due blocchi. Le sue disposizioni non sono vincolanti ai sensi del diritto internazionale in quanto rappresentano una mera dichiarazione d'intenti relativa al contenuto degli accordi che Regno

Doing Business In UK

Unito ed UE intendono raggiungere in vista della fine del periodo di transizione.

Periodo di transizione

Durante il periodo di transizione, come sottolineato dal capo negoziatore dell'UE

Michel Barnier nel suo discorso del 23 aprile 2018: " continueranno ad applicarsi

al Regno Unito tutti i diritti e gli obblighi" dell'acquis comunitario. Ciò significa che

fino alla fine del periodo di transizione i principi del diritto comunitario, nonché le

relative tutele, continueranno a trovare applicazione anche nei confronti delle

imprese d'oltremarica. I regolamenti e le direttive di diritto comunitario recepiti

dalla legislazione britannica rimarranno infatti in vigore nel Regno Unito durante

l'intera durata del periodo transitorio.

Ciò significa che, nel caso in cui il Regno Unito esca dall'UE dando applicazione

all'EUWA, nulla cambierebbe nel breve termine. Le imprese avranno di fatto 21

mesi di tempo per valutare quali scelte strategiche adottare in vista della vera e

propria Brexit in un contesto normativo

che progressivamente dovrebbe diventare più chiaro, man mano che la

dichiarazione politica verrà sviluppata in maniera più dettagliata tra Unione

Europea e Regno Unito.

Cosa potrebbe succedere dopo il periodo di transizione?

Cosa succederà dopo il periodo di transizione, dipenderà molto dalle

condizioni in base alle quali il Regno Unito avrà accesso al mercato comune.

Solo a titolo esemplificativo, i rapporti contrattuali ad oggi in vigore potrebbero

essere infatti interessati dall'applicazione di tariffe doganali, restrizioni alla

circolazione delle persone nonché repentine fluttuazioni dei tassi di cambio.

I distributori che vendono prodotti britannici all'interno mercato comunitario

potrebbero diventare soggetti agli obblighi tipici degli importatori e

viceversa. La portata di tali obblighi potrà essere valutata soltanto una volta che le

parti avranno raggiunto un accordo di merito rispetto alle dichiarazioni di intenti

Doing Business In UK

tratteggiate nella dichiarazione politica. Ciò detto, nonostante gli obiettivi della dichiarazione politica siano quelli di sviluppare "un partenariato economico ambizioso, di ampia portata e bilanciato", è ragionevole ipotizzare che in ogni caso gli obblighi che sorgeranno in capo ai distributori avranno un impatto di natura finanziaria, con conseguente aumento degli oneri connessi ai contratti esistenti. È inoltre possibile che le imprese ed i produttori britannici che hanno agenti e distributori operanti all'interno dell'UE, nel momento in cui non avranno più accesso diretto al mercato comune, dovranno costituire in una o più delle giurisdizioni dell'UE delle società di diritto locale e lo stesso potrebbero essere chiamate a fare le imprese ed i produttori europei per raggiungere e servire i loro clienti britannici. Infine, al medio-lungo termine vi è il rischio che si evolverà un divario sempre più ampio tra il quadro legislativo inglese e quello comunitario in materia di requisiti per prodotti destinati ai

consumatori, con conseguente aumento di obblighi di compliance da parte delle imprese che esportano o importano prodotti tra i due blocchi.

Scenario "No Deal"

Contrariamente a quanto sopra esposto, un "no-deal" Brexit, ovvero senza che venga raggiunto alcun accordo, non lascerebbe tempo alle imprese di valutare quali scelte strategiche adottare, non essendoci alcun periodo di transizione prima della separazione totale e definitiva. Il governo britannico cercherà pertanto di finalizzare accordi bilaterali con i paesi terzi che possano entrare in vigore già "dal giorno dell'uscita o comunque il più presto possibile", dal momento che l'effetto che si verificherebbe in mancanza di un accordo, sarebbe la totale ed immediata separazione tra l'UE e il Regno Unito e la conseguente cessazione di ogni rapporto e accordo precedentemente in vigore, che creerebbe un clima di notevole incertezza, tanto politica quanto

Doing Business In UK

economica. Il governo britannico si sta a tal riguardo adoperando al fine di predisporre degli strumenti legislativi ad hoc (c.d. statutory instruments) che possano delineare il quadro giuridico e normativo da applicarsi ai rapporti tra il Regno Unito e l'UE in caso di mancato accordo, attenuando così gli effetti della repentina cessazione dell'applicarsi della legislazione UE che avverrà il 29 marzo 2019 in mancanza di un accordo.

Questa eventuale ed immediata separazione è tale da creare incognite e difficoltà tanto per cittadini britannici residenti negli stati membri, quanto per i cittadini dell'UE che vivono e lavorano nel Regno Unito, i quali potrebbero infatti trovarsi nell'immediato bisogno di ottenere un visto che permetta loro di proseguire la loro attività lavorativa. A tal riguardo nel Regno Unito, attraverso l'EU Settlement Scheme, viene offerta la possibilità ai cittadini del SEE ed ai loro familiari (compresi i coniugi) di presentare domanda per ottenere il

permesso di soggiorno utile per risiedere e lavorare nel Regno Unito. I rapporti commerciali intrattenuti dalle imprese, per le quali non sono state adottate specifiche disposizioni in materia, proseguiranno in applicazione della clausola generale della "nazione più favorita", almeno fino a quando non sarà negoziato un nuovo accordo. Tale clausola, che rappresenta uno degli strumenti tipici del sistema commerciale internazionale, prevede che uno stato si obblighi ad applicare nei confronti dei beni e dei prodotti dello stato sua controparte, condizioni doganali e aliquote daziare non meno favorevoli di quelle che applica ai medesimi beni e prodotti degli stati terzi, ad eccezione ovviamente degli accordi di libero scambio separatamente stipulati. Ciò significa dunque che ai beni che saranno importati nel Regno Unito dall'UE verrà applicata una tariffa doganale che non sarà meno favorevole di quella applicata ai beni proveniente dagli altri paesi che

Doing Business In UK

non abbiano stipulato con il Regno Unito un separato accordo di libero scambio.

Qualora si concretizzasse uno scenario "no deal", cambierebbero improvvisamente anche i requisiti per l'immissione di beni e prodotti, tanto nel mercato britannico quanto nel mercato dell'UE. I consumatori del Regno Unito che acquisteranno prodotti dall'UE continueranno a godere delle tutele previste dalla legge sui diritti dei consumatori del 2015, fermo quanto previsto dal Regolamento sulla Protezione dei Consumatori del 2018. Tale Regolamento infatti, anche se attualmente ancora sotto forma di bozza, prevede che a seguito di Brexit i contratti con consumatori che abbiano ad oggetto merci importate dai paesi dello Spazio Economico Europeo (SEE), saranno soggetti alla medesima disciplina dei contratti con i consumatori che abbiano ad oggetto merci provenienti da paesi extra SEE, con la conseguenza che le dichiarazioni, ad esempio quelle di

qualità, che si devono rendere ai sensi della legge comunitaria nel momento in cui si importano merci nell'UE, non avranno alcuna rilevanza ai sensi del diritto britannico e non potranno essere ivi replicate.

Si noti che, invece, determinate classi di prodotti manifatturieri noti come prodotti "non armonizzati", ricadono nell'ambito applicativo della disciplina nazionale dei singoli stati membri e non di quella comunitaria. Tali prodotti possono circolare all'interno del mercato UE in base al principio del riconoscimento reciproco, che impedisce agli stati membri dell'UE di vietare la vendita di prodotti che sono già stati compravenduti in un altro stato membro dell'UE. Qualora si concretizzasse la paventata ipotesi di un "no deal" Brexit, il Regno Unito non ricadrà più nell'ambito di applicazione del principio del riconoscimento reciproco e pertanto alle imprese britanniche che esportano prodotti "non armonizzati" nell'UE verrà richiesto di soddisfare i

Doing Business In UK

requisiti nazionali del primo paese dell'UE a cui tali merci vengono sono destinate. Al contempo, le imprese britanniche e non che importano prodotti "non armonizzati" nel Regno Unito dovranno assicurarsi che tali merci soddisfino i requisiti nazionali previsti dalla legislazione britannica indipendentemente dal fatto che le stesse merci siano state precedentemente commercializzate in un paese membro dell'UE. Per quanto in particolare attiene il profilo fiscale, il Taxation Act del 2018 delinea il regime di dazi ed imposte doganali che il Regno Unito applica, in linea con i principi del commercio internazionale, alle sue controparti statali e prevede le ipotesi in cui è consentita la conclusione di separati accordi di libero scambio, dotando così il Regno Unito della flessibilità di intrattenere relazioni commerciali, tanto con l'UE che con paesi terzi, del tenore che più ritiene opportuno.

Conclusioni

In sintesi, si può concludere, come già noto ai più, che la Brexit avrà in ogni caso un notevole impatto sulla gestione degli affari con

il Regno Unito, indipendentemente dal fatto che il Parlamento britannico approvi o meno un accordo entro il 29 marzo 2019.

Il *discrimen* può ricondursi al fatto che, qualora il Parlamento adottasse il sopracitato accordo, le imprese di ambo i lati, ma ovviamente soprattutto quelle britanniche, avranno un dato periodo di tempo – i.e. fino al 31 dicembre 2020 – per valutare quali scelte strategiche adottare, anche alla luce degli accordi che verranno raggiunti da UE e Regno Unito con riguardo ai rapporti futuri.

Qualora invece si concretizzasse l'ipotesi "no deal", proprio in virtù del fatto che tra le parti non è stato raggiunto nessun accordo, l'immediata e totale separazione tra l'ordinamento comunitario e quello britannico renderebbe quanto mai incerta la natura ed il tenore dei rapporti e delle relazioni in essere tra i soggetti appartenenti ai diversi blocchi, e con riguardo alle quali gli operatori tutt'ora discutono circa come si debba procedere.

News dalle imprese

Vino, l'Italia fa scuola alla Cina. A Shangai si impara il Made in Italy al China Wine Summit

Il vino italiano fa scuola in Cina. Brunello, Amarone, Prosecco, Barolo ed Etna rappresenteranno l'Italia al China Wine Summit (Shanghai 23-24 Aprile 2019) dove ogni anno vengono premiati da critici ed esperti internazionali del settore i migliori vini cinesi. "Alcuni vini cinesi sono tecnicamente perfetti ma mancano di anima" dice Silvana Ballotta, Ceo di BS Business Strategies, unica società italiana presente alla manifestazione cinese con una Master Class dedicata al valore e alla promozione del Made in Italy.

"I cinesi si stanno aprendo al mondo del vino con delle produzioni anche di qualità ma riconoscono al vino italiano quel patrimonio di storia e cultura che ancora a loro manca e che noi dobbiamo imparare a raccontare di più". Nel 2017 l'export ha raggiunto i 130 Milioni di euro, quasi nove volte rispetto al 2017. Entro il 2022 è prevista una crescita del +38,5% (Dati Istat). Nei prossimi cinque anni, secondo le previsioni del Fondo Monetario Internazionale, il reddito medio pro-capite in Cina dovrebbe aumentare del 50%, con più di sei cinesi su dieci concentrati nelle aree urbane.

Fonte: agricultura.it, 21 Aprile 2019



发现中国·2019中
CHINA WINE SUMMIT
2019年2月23-24日 中国上海

Smart speaker&Co. L'Etsi rilascia il primo standard globale di sicurezza per i dispositivi IoT

Il primo standard di sicurezza applicabile a livello globale per i dispositivi IoT. Il Comitato tecnico sulla cybersecurity dell'ETSI (European Telecommunications Standards Institute) ha rilasciato lo standard per la sicurezza informatica nell'Internet delle cose (IoT), per tre motivi: garantire una sicurezza base dei dispositivi connessi, renderli conformi al GDPR e per fornire anche linee guida per le future certificazioni nel settore.



Così come cresce la presenza dei dispositivi domestici connessi a Internet, aumenta il problema privacy. "Le persone affidano i propri dati personali a un numero crescente di dispositivi e servizi online. Inoltre, i prodotti e le appliance tradizionalmente offline sono ora connessi e devono essere progettati per resistere alle minacce informatiche", fa sapere l'ETSI, uno dei tre organismi ufficialmente riconosciuti dall'UE come organizzazione europea per gli standard (ESO), che ricorda come i dispositivi più vulnerabili minacciano la privacy dei consumatori e alcuni oggetti smart vengono sfruttati per lanciare attacchi informatici DDoS (Distributed Denial of Service) su larga scala.

Fonte: key4biz.it, 21 Aprile 2019

Al via Rendimento Etico, il lending crowdfunding immobiliare dedicato ai mutui in sofferenza

È stata lanciata nei giorni scorsi una nuova piattaforma di lending **crowdfunding immobiliare**, battezzata **Rendimento Etico**, che si distingue dalle altre già attive in Italia perché il focus è sui crediti deteriorati.

L'iniziativa, promossa dall'investitore e formatore in campo immobiliare Andrea Maurizio Gilardoni, si appoggia a Credito Italia srl, società che fa capo allo stesso Gilardoni, che tramite una rete di consulenti in tutta Italia offre un servizio di consulenza per azzerare il debito in essere, con strumenti tra cui il saldo e stralcio o l'acquisto del titolo di credito dall'istituto. Credito Italia, dunque, salda il mutuo in sofferenza e acquista l'immobile. Alcune di queste operazioni, verranno riproposte sulla piattaforma Rendimento Etico, sollecitando il crowd a finanziarle attraverso un prestito che verrà remunerato con un tasso d'interesse.

"Abbiamo scelto l'aggettivo etico perché l'oggetto delle operazioni saranno case di famiglie in difficoltà, già divenute creditrici problematiche per le banche. Cerchiamo di intervenire prima che l'immobile finisca all'asta, lo acquistiamo a un prezzo vantaggioso direttamente dal proprietario e dopo un'attenta ristrutturazione lo rimettiamo sul mercato traendo il nostro margine di guadagno. Ma promettiamo di portare a termine l'operazione solo se, al contempo, riusciremo a liberare il soggetto da tutti i suoi debiti, non solo verso la banca ma anche verso altri eventuali creditori", ha spiegato Gilardoni.

Fonte: bebeez.it, il 19 Aprile 2019

