

MAGAZINE DELLA CAMERA DI COMMERCIO SVIZZERA IN ITALIA

LASVIZZERA

#03|2015



SWISS
CHAMBER

Pandolfini

CASA D'ASTE dal 1924

ARTE MODERNA E CONTEMPORANEA

ASTA
15 DICEMBRE 2015
FIRENZE



Informazioni e Cataloghi

FIRENZE

Borgo Albizi, 26
Tel. +39 055 2340888-9
Fax +39 055 244343
info@pandolfini.it

MILANO

Via Manzoni 45
Tel. +39 02 65560807
Fax +39 02 62086699
milano@pandolfini.it

Jean Hans Arp

TORSE FRUIT

bronzo, cm 37,5x14x13; es. VIII/X
all'interno numerato e siglato in rilievo HA,
eseguito nel 1961
Realizzato dalla fonderia Rudier

ASTA LIVE SU PANDOLFINI.COM

L'Advisory Board è costituito da un gruppo di primarie aziende svizzere chiamate a supportare la Camera in termini di visione strategica, di consolidamento della struttura camerale e della sua immagine. Questo organismo svolge un ruolo consultivo e propositivo, affiancando la Presidenza e gli organi direttivi della Camera nella definizione delle linee di sviluppo, e concorrendo così al raggiungimento degli obiettivi prefissati. Eccellenti protagonisti del mercato, i membri dell'Advisory Board mettono a disposizione della Camera un qualificato patrimonio di idee e di stimoli e contribuiscono a consolidare le risorse economiche necessarie a intraprendere quel processo di rinnovamento e modernizzazione indispensabile per rispondere a dinamiche di mercato sempre più complesse.











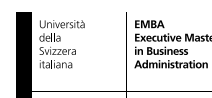












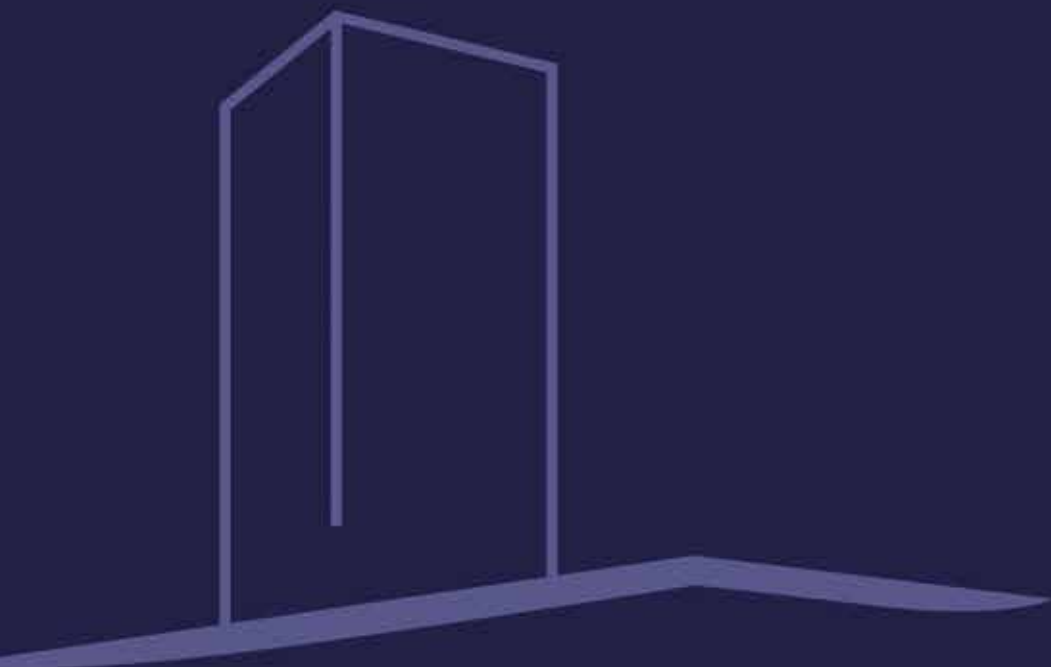






Arbitration Center

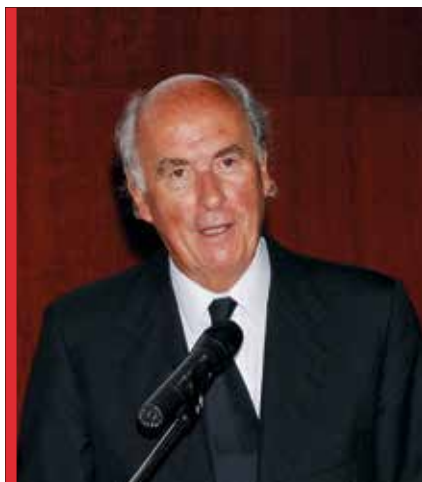
Il nuovo Centro per le risoluzioni delle dispute internazionali, gestito dalla **Camera di Commercio Svizzera in Italia** e situato nel prestigioso Centro Svizzero in Piazza Cavour a Milano, è il luogo ideale per ospitare le vostre procedure.



Camera di Commercio Svizzera in Italia

Via Palestro 2, Milano

Per info visitate il sito www.ccsi.it oppure chiamare allo 02.76.32.03.45
Segreteria arbitrale: ufficiolegale@ccsi.it



| di **Giorgio Berner**

Care amiche e cari amici, nonostante le turbolenze a livello globale le notizie che ci pervengono dall'Italia e dalla Svizzera sono incoraggianti. Expo, accompagnata all'inizio da un percepibile scetticismo, si è dimostrata un grande successo, accreditando ulteriormente la diffusa convinzione sulla capacità tutta italiana di risolvere anche le situazioni più difficili! Certo, lo "stellone d'Italia" non è sempre sufficiente e il grande e riconosciuto slancio riformatore del governo Renzi lo conferma. Peraltro, i dati macro-economici italiani sono in miglioramento, anche a livello di proiezioni.

Per quanto riguarda i dati relativi alla Svizzera, pare che lo choc della rivalutazione del franco (oggi quotato a poco meno di 1,10 CHF/€) sia stato riassorbito e si possa tornare, almeno per la maggior parte dei settori economici, ai tradizionali tassi di crescita. Per quanto riguarda i rapporti italo-svizzeri, al momento sono particolarmente delicate le relazioni con il Cantone Ticino. Ovviamente ci auguriamo che possa-

no presto tornare a un clima costruttivo. Anche perché, più in generale, è tutto da valutare l'impatto delle recenti elezioni del parlamento federale sui rapporti della Svizzera con l'UE, in particolare con l'Italia, per il noto referendum sulla libera circolazione delle persone. Per la nostra Camera è particolarmente significativa la coincidenza di un saluto a tre persone che nelle loro funzioni si sono spese con impegno e coerenza per favorire rapporti costruttivi tra i nostri Paesi. Salutiamo l'Ambasciatore Dante Martinelli, che nella sua veste di Commissario generale della Svizzera per Expo Milano 2015 e in precedenti prestigiosi incarichi a Roma e Bruxelles ha sempre fornito un contributo sostanziale al clima di reciproca fiducia tra Svizzera e UE, e Italia in particolare; lo ringraziamo per essere stato titolare di una rubrica sul nostro magazine nella quale ci informava in merito alla presenza svizzera a Expo.

Salutiamo Franco Ambrosetti, che dopo oltre vent'anni lascia la carica di Presidente della Camera di commercio del Cantone Ticino trasmettendo l'impronta di un uomo leale e battagliero, coerente e fedele alle proprie convinzioni liberali,

critico ma positivo, aperto (come si conviene a un artista di fama internazionale). E infine salutiamo il Console generale Massimo Baggi, che presto lascerà Milano per assumere l'incarico di Ambasciatore di Svizzera a Rabat.

Giunto a Milano in una fase delicata delle trattative fiscali italo-svizzere che appesantivano le relazioni tra i due Paesi, il Console generale ha molto contribuito a riportare i rapporti istituzionali e di opinione pubblica a livelli di grande amicizia e collaborazione. Ma la sua missione più importante è stata senz'altro la partecipazione svizzera a Expo; una grande impresa a livello finanziario e organizzativo. Ebbero, con il suo eccellente team Massimo Baggi ha dato un contributo essenziale al successo della presenza svizzera a Expo. A lui vanno il nostro grato saluto e la nostra stima particolari.

Ringraziamo queste persone, che nell'esercizio delle loro funzioni in favore dei rapporti italo - svizzeri hanno dimostrato amicizia, positività e vicinanza alla nostra Camera. ▀



CONTENTS

TEMI A CONFRONTO

- 08 VISTO DALL'ITALIA**
Una nuova stagione per le banche italiane
di Gianfranco Fabi
- 09 VISTO DALLA SVIZZERA**
I rapporti Svizzera-Italia tra Forum ed elezioni
di Lino Terlizzi
- 10 SVIZZERITALIA**
L'accordo fiscale italo-svizzero: possibilità di un gioco win-win
di Enrico Finzi
- 11 RSI**
Quanto costa il servizio pubblico?
di Nico Tanzi
- 12 EXPO 2015**
Svizzera e Italia più vicine grazie a Expo 2015
di Dante Martinelli

IL PERSONAGGIO

- 14 MASSIMO BAGGI**
Intervista al Console generale
di Giorgio Berner

FOCUS EXPO

- 18 PADIGLIONE SVIZZERO, AVANTI TUTTA**
- 20 BIGLA AG**
Ambienti di lavoro Swiss Made
- 22 LINDT**
L'angolo più goloso di Expo
- 23 SCHINDLER**
Schindler per il Padiglione svizzero: tecnologia al servizio dell'accessibilità
- 24 GRIGIONI LAVORARE DOVE PIACE VIVERE**
- 25 L'ECONOMIA TICINESE ALL'EXPO DI MILANO**

ATTIVITÀ CAMERALE

- 27** **SWISS CHAMBER, IL NUOVO LOGO**
- 30** **È ARRIVATA LA APP DELLA CAMERA**
- 32** **FRANCO AMBROSETTI**
Presidente della CC-TI 1994-2015
- 34** **ULTIME NOVITÀ SULLA "VOLUNTARY DISCLOSURE"**
- 36** **SMAU:**
una piattaforma di trust e di matching per contribuire alla crescita di imprese e amministrazioni pubbliche
- 37** **SWITADVICE:**
nuovo portale per imprenditori italiani e svizzeri
- 38** **ENERGY RISK MANAGEMENT: STATE OF THE ART**
- 40** **COME GESTIRE IL NEGOZIATO E A COSA FARE ATTENZIONE**
- 42** **SWISS CORNER**
- 44** **CHRISTMAS CORNER**
- 46** **IL CENTRO POLUS: LO SPAZIO RICREATO**

FILE AZIENDE

- 48** **AXPO ITALIA**
L'incertezza del mercato energetico al centro dell'European Energy Workshop di Axpo Italia
- 49** **LA CASA DELLE NUOVE ENERGIE**
BKW, Electra Italia, CDNE:
un modello integrato per il futuro

SPAZIO LEGALE

- 50** **TRASPARENZA ACCRESCIUTA**
Nuovi obblighi di annuncio e di registrazione per le società di capitale e i loro azionisti
di BMA Brunoni Mattis & Associati Studio legale SA, Lugano

SPAZIO FISCALE

- 51** **IVA SVIZZERA**
Importante modifica dal 1/1/2017
di Avv. Frano Koslar e Avv. Gianluca Generali STUDIO 1896
- 52** **PATENT BOX:**
corriamo sui marchi, studiamo il know how!
Di Franco Pedrazzini e Mosè T. Begotti ABPS Commercialisti Associati



Anno 75
3.15

Autorizzazione
Tribunale Milano
N. 594/2010

**Editore, Direzione
e Amministrazione:**
Camera di Commercio
Svizzera in Italia
Via Palestro 2, 20121 Milano
t +39 02 76 32 031
f +39 02 78 10 84
www.ccsi.it
info@ccsi.it

Presidente:
Giorgia Berner

Direttore responsabile:
Alessandra Madenese
Kauffmann

**Progetto grafico
e impaginazione:**
Emporio ADV
Via Buonarroti 41
33010 Tavagnacco
(Fieletto Umberto)
t +39 0432 546996
info@emporioadv.it
www.emporioadv.it

Comitato di redazione:
Giorgia Berner
Alessandra Madenese
Kauffmann
Francesca Donini
Giovanna Frova
Barbara Hoeppli
Lino Terlizzi

Hanno collaborato al numero:
Franco Ambrosetti,
Mosè T. Begotti,
Giorgia Berner,
Mario Alberto Catarazzo,
Gianfranco Fabi,
Enrico Finzi,
Gianluca Generali,
Frano Koslar,
Dante Martinelli,
Alessandra Madenese Kauffmann,
Franco Pedrazzini,
Nico Tanzi,
Lino Terlizzi.

Stampa:
La Tipografica
Via Julia 27
33030 Campoformido
Udine

Pubblicità:
Camera di Commercio
Svizzera in Italia

La riproduzione delle notizie è autorizzata purché si citi la fonte [art. 65 l.633/41]. Le opinioni espresse non impegnano la Camera di Commercio Svizzera in Italia. La rivista è distribuita gratuitamente ai Soci residenti in Italia e in Svizzera. È redatta in italiano, una delle lingue ufficiali in Svizzera. La Camera di Commercio Svizzera in Italia, costituita nel 1919, è riconosciuta dal Ministero italiano per il Commercio estero, iscritta all'Albo presso Unioncamere [art. 22, l. 580/93; DM 488/96], riconosciuta dalla Confederazione Svizzera ed è affiliata all'Unione delle Camere di Commercio Svizzere all'estero, all'Unione delle Camere Estere e Italo-Estere in Italia e alla Camera di Commercio Internazionale.



TEMI A CONFRONTO

| di **Gianfranco Fabi**

Giornalista di Radio 24, Il Sole 24 Ore
e per anni Vicedirettore del quotidiano economico



UNA NUOVA STAGIONE PER LE BANCHE ITALIANE

Ci sono molte novità che bussano alla porta del sistema bancario italiano, novità che riguarderanno sia lo scenario economico-finanziario in cui gli istituti di credito si trovano ad operare, sia le regole di fondo che ne guidano l'operatività, sia le possibilità di fusioni e aggregazioni che potranno dare vita a nuovi gruppi anche di livello internazionale.

In primo piano l'attuazione di quella unione bancaria europea destinata non solo ad unificare l'attività di vigilanza, ma soprattutto a definire criteri sempre più stringenti a livello di requisiti patrimoniali da una parte e di trasparenza gestionale dall'altra. Su questo fronte il sistema bancario italiano si è confermato, nel suo insieme, sostanzialmente solido, un sistema che ha onorevolmente superato, pur con qualche eccezione, sia gli "stress test" condotti alla fine dello scorso anno sia le analisi Srep [Supervisory review and evaluation process] che hanno messo a fuoco negli ultimi mesi la dimensione patrimoniale e organizzativa. A quattro banche su tredici sono state richiesti aggiustamenti di struttura e aumenti di capitale: decisioni già messe in campo e approvate dalle autorità di Francoforte.



Sempre nell'ambito dei regolamenti europei da gennaio entrerà in vigore anche in Italia la direttiva sul risanamento e la risoluzione delle crisi delle banche (Bank Recovery and Resolution Directive), una direttiva che cambia sostanzialmente le regole da seguire nel caso in cui un istituto di credito si trovasse in difficoltà, ipotesi tutt'altro che remota dato il prolungarsi della stagnazione economica e la forte quantità dei crediti in sofferenza. Con le nuove norme viene in pratica introdotto il "bail in", cioè il fatto che al salvataggio della banca debbano innanzitutto contribuire i fondi interni, innanzitutto gli azionisti [per definizione possessori di un capitale di rischio], ma poi progressivamente tutti coloro che hanno in qualche modo apportato capitali alla banca, compresi i clienti-risparmiatori per la quota di depositi oltre i centomila euro.

Un terzo elemento di novità è dato dalla legge che impone alle dieci maggiori banche popolari di trasformarsi entro la fine del 2016 in società per azioni, divenendo così automaticamente contendibili. Proprio in vista di questo passaggio si parla con sempre maggiore insistenza di fusioni e aggregazioni soprattutto nell'area lombarda e veneta dove si concentra la presenza di questi istituti. Parallelamente è destinata a cambiare anche la struttura giuridica delle banche di credito cooperativo [le Raiffeisen italiane] destinate ad essere raggruppate nell'ambito di una o due holding di livello nazionale.

Uno scenario in grande movimento quindi. Dove anche le banche estere potrebbero trovare spazi di manovra più ampi che in passato. ▶



| di **Lino Terlizzi**

Vicedirettore del Corriere del Ticino
e collaboratore de Il Sole 24 Ore per la Svizzera

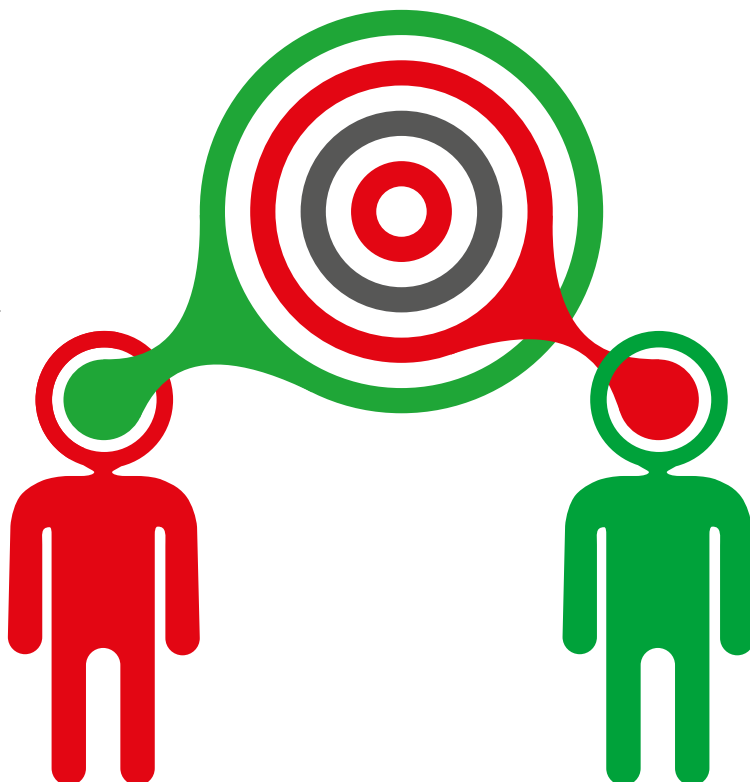
I RAPPORTI SVIZZERA-ITALIA TRA **FORUM** ED **ELEZIONI**

La terza edizione del Forum per il dialogo tra Italia e Svizzera, svoltasi a Milano a fine ottobre, ha fornito una fotografia interessante dello stato delle relazioni tra i due Paesi.

Luci ed ombre continuano naturalmente a convivere in queste relazioni. Bisogna però registrare che qualcosa si è in effetti mosso nei mesi passati. L'accordo fiscale del febbraio scorso, pur parziale, ha permesso di mettere a posto alcuni punti legati alla voluntary disclosure italiana ed ha in parte cambiato in meglio il clima. È rimasta peraltro aperta la seconda parte del dossier, i cui capitoli principali sono la tassazione dei frontalieri e l'accesso al mercato italiano dei servizi finanziari. Su quest'ultimo capitolo mentre scriviamo non è ancora chiara la direzione di marcia, anche perché Roma ha scaricato in parte la questione sui rapporti diretti tra Svizzera e Unione europea. E in tema di rapporti con la Ue, resta tra l'altro complicato il dossier della libera circolazione delle persone, dopo il voto elvetico del febbraio 2014 che ha dato uno stop all'immigrazione.

Anche il dossier trasporti, con l'AlpTransit ferroviario svizzero ormai vicino all'avvio, non è semplice. Ma su questo versante sembrano esserci ora almeno maggiore conoscenza e alcuni spiragli in più per la collaborazione tra Svizzera e Italia. Pure nel dossier ricerca e opportunità per le imprese la volontà di dialogo e confronto pare aver fatto passi avanti, anche se i due sistemi Paese mantengono inevitabilmente alcune diversità di fondo. Gli scambi economici tra Svizzera e Italia rimangono robusti e l'interesse reciproco su ricerca e formazione è di non poco conto.

Il dialogo prosegue, anche se gli ostacoli e gli interrogativi non mancano. Le elezioni politiche elvetiche del 18 ottobre scorso, tra l'altro, hanno fornito indicazioni non secondarie. Tra gli elementi caratterizzanti c'è l'avanzata dell'Udc, partito della destra nazionalista sostenitore dello stop alla libera circolazione e della messa in discussione degli Accordi bilaterali con la Ue. I partiti storici di centro-destra, cioè liberal radicali e democristiani, restano a favore dei bilaterali. Lo stesso vale per la sinistra, cioè socialisti e verdi. A favore anche il partito borghese democratico, pure di centro-destra, che però dovrà fare a meno di Eveline Widmer-Schlumpf, ministra delle Finanze dimissionaria. Occorrerà anche vedere se e quali riflessi tutto ciò avrà sulle relazioni tra Svizzera e Ue. E, naturalmente, su quelle tra Svizzera e Italia. ➤





L'ACCORDO FISCALE ITALO-SVIZZERO: POSSIBILITÀ DI UN GIOCO WIN-WIN



In questi mesi si sta concludendo il processo di abrogazione del segreto bancario per la clientela straniera, che è stato uno dei fattori-chiave di successo della Svizzera sul terreno finanziario: una peculiarità difesa a lungo e con forza, ma alla quale il governo della Confederazione ha dovuto rinunciare per la decisa pressione di molti Stati, a partire dagli USA.

Qualcuno aveva supposto che ciò avrebbe determinato un forte calo, se non il tracollo, della Svizzera quale grande piazza finanziaria internazionale, anche per il concomitante fenomeno del rientro dei capitali in Paesi come l'Italia, favorito da nuove norme a favore della disclosure. I dati aggiornati alla fine di ottobre 2015 mostrano che tale previsione è risultata totalmente errata. Piccoli cali ci sono stati verso taluni Paesi, Italia inclusa; ma maggiori sono stati i flussi di capitale (pubblico e privato) proveniente da realtà emergenti, spesso di vaste dimensioni (anzitutto dall'Est asiatico). La verità è che la forza di una piazza finanziaria dipende innanzitutto dalla qualità e dall'esperienza dei suoi operatori, anche al netto dei vantaggi connessi al segreto bancario il quale - senza dubbio - favorisce molti evasori fiscali ma pure (non dimentichiamolo) membri di famiglie perseguitate, in fuga da persecuzioni e rischi di morte. Ed è indubbio che quelli che alcuni chiamano gli 'gnomi' svizzeri sono tra i migliori gestori di capitali grandi e piccoli, sia per ragioni connesse al loro mix di tradizione e competenza, sia per la loro autonomia (valutativa e operativa), a sua volta collegata all'indipendenza della Confederazione. È assai

probabile che tale leadership planetaria verrà confermata nei prossimi anni. Inoltre, la Svizzera potrà approfittare del "nuovo corso", con tutti i suoi vantaggi di immagine internazionale, allargando la sua presenza in molti Paesi, in primis quelli confinanti. Ciò richiederà, com'è naturale, un'estensione - a partire dall'Italia - della rete cosiddetta retail, con una più ampia e molecolare presenza sul territorio (in particolare nelle aree economicamente più sviluppate: da noi, dalla Toscana in su) al fine di allargare la base della clientela, includendo quella media (dunque non solo i detentori dei patrimoni grandi e medio-grandi). I vantaggi saranno numerosi anche per l'attuale offerta di servizi bancari e finanziari in Italia: la concorrenza di qualità degli operatori elvetici potrà incrementare l'efficienza complessiva del sistema, pure considerando la grande capacità svizzera di presidiare anche il terreno - in parte connesso al banking - delle assicurazioni. È possibile perciò ipotizzare uno scenario connotato dal rafforzamento (e non dall'indebolimento) della finanza svizzera in ambiti - territoriali e sociali - in parte inediti, con esiti non prevedibili fino a poco tempo fa. Si usa dire spesso che le crisi sono ricche anche di opportunità. Pare questo il caso in questione. E sarebbe un vero peccato se tali potenzialità non venissero colte: verrebbe meno, allora, la possibilità di vedere i risultati positivi di un gioco win-win, nel quale i benefici potrebbero andare sia a favore della Svizzera, sia a favore dell'Italia (e di altri Stati ad essa comparabili). ▶



| di **Nico Tanzi**
Communication designer RSI



QUANTO COSTA IL SERVIZIO PUBBLICO?

Il tema dei costi della radiotelevisione pubblica torna periodicamente in primo piano nel dibattito sui media. La Svizzera non fa eccezione: anche perché l'importo del canone, nonostante il ribasso introdotto grazie alla nuova legge approvata nel giugno scorso, con i suoi (circa) 370 euro resta fra i più alti in Europa.

I motivi sono noti. Una popolazione di appena 8 milioni di persone; l'alto costo della vita; e soprattutto l'esigenza per la SRG SSR, la società svizzera di radiotelevisione, di produrre programmi nelle quattro lingue nazionali. Si è calcolato che una radio-tv svizzera in una sola lingua costerebbe il 42% in meno.

Nell'ottobre scorso la radiotelevisione svizzera ha fatto un passo in avanti verso una ancora maggiore trasparenza. La sua unità aziendale di lingua tedesca, SRF, ha infatti pubblicato per la prima volta un quadro dettagliato dei costi tv, sia per genere di programma che per singola testata. Le altre unità aziendali (di lingua francese, italiana e romancia) seguiranno nella primavera prossima.

La scelta di rendere pubblici i costi dei diversi programmi è stata salutata complessivamente con favore dall'opinione pubblica, anche se diversi commenti hanno rilevato che non è sempre facile interpretare le cifre.

I commentatori più autorevoli, come Tages Anzeiger e Neue Zürcher Zeitung, hanno sottolineato inoltre come l'efficienza della TV debba essere valutata non sulla base dei soli costi, ma tenendo presente il rapporto fra il denaro speso e i benefici pubblici, in termini di contributo alla libera formazione delle opinioni. La sfida più importante dunque non è economica ma giornalistica.

I dati infatti possono essere facilmente travisati, e rischiano addirittura di distrarre dalla discussione che conta: quella su quale tipo di servizio pubblico progettare per una società come la nostra che è ben diversa da quella in cui le tv di servizio pubblico erano nate, nell'Europa degli anni '50.

SRF ha accompagnato la pubblicazione delle cifre con un programma in prima serata in cui il direttore della televisione svizzero-tedesca, Ruedi Matter, ha risposto a domande di ogni genere sui costi. Gli indici d'ascolto sono stati altissimi: il programma è stato visto dal 27,8% dei telespettatori. Una conferma ulteriore del fatto che al pubblico, al di là del rischio concreto di un approccio populista alla questione dei costi, il dibattito sulla radio-tv di servizio pubblico interessa davvero. ▀





TEMI A CONFRONTO

| di **Dante Martinelli**

Commissario generale della Confederazione
per Expo Milano 2015



SVIZZERA E ITALIA PIÙ VICINE GRAZIE A **EXPO 2015**

«Dichiaro ufficialmente chiusa questa esposizione universale»: con questa formula di rito il Presidente della Repubblica italiana Sergio Mattarella ha messo il sigillo finale il 31 ottobre a Expo Milano che ha conosciuto un grande successo popolare con 21,5 milioni di visitatori.

Il bilancio qualitativo è pure molto soddisfacente: «Abbiamo guardato al cibo come lingua comune dei popoli, che non vuol dire omologazione, ma rispetto delle culture e delle loro radici, scoperta di valori profondi», ha concluso Mattarella.

La Svizzera si complimenta con l'Italia per aver vinto la sua scommessa. Milioni di persone hanno visitato l'area espositiva e hanno avuto l'opportunità di scoprire il mondo con oltre 140 paesi presenti. Anche la Svizzera ha vinto la sua scommessa. Il Padiglione svizzero ha accolto 2,1 milioni di visitatori. Il 70% proveniva dall'Italia, il 20% dalla Svizzera, il 10% da altri paesi.

La forza dei contenuti e il messaggio di consumo responsabile, che i visitatori hanno potuto vivere in prima persona nelle quattro torri del Padiglione svizzero, sono stati molto apprezzati dal pubblico di ogni età e da numerose scolaresche.

I visitatori hanno potuto confrontarsi in modo diretto con il loro rapporto alle risorse e sul futuro del nostro pianeta. Il Padiglione svizzero ha vinto il premio per la migliore interpretazione del tema attribuito dalla rivista internazionale EXHIBITOR Magazine.

Grazie a Expo Milano 2015 Svizzera e Italia sono più vicine. La Svizzera è stato il primo paese a rispondere positivamente, ad aderire all'esposizione universale di Milano, il primo paese a firmare il contratto di partecipazione nel 2011.



Il Consigliere federale Didier Burkhalter e la moglie Sabine in occasione della visita al Padiglione svizzero il 30 ottobre 2015.

Il programma d'attività «Verso Expo Milano 2015», che nel 2014 è sfociato nel Giro del gusto a Milano, Roma e Torino, e il Padiglione svizzero hanno rafforzato i legami economici, culturali e politici.

L'inaugurazione del tunnel di base del San Gottardo il 1 giugno 2016 avvicinerà ancora di più Nord e Sud, Italia e Svizzera nel solco tracciato da Expo 2015. ➔





SPAZIO EVENTI
CAMERA DI COMMERCIO SVIZZERA IN ITALIA

Via Palestro 2, Milano

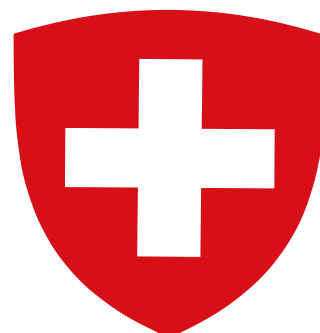
Per informazioni
visitate il nostro sito internet www.ccsi.it
oppure chiamate +39 02 76320330
spazioeventi@ccsi.it.





MASSIMO BAGGI

INTERVISTA AL
CONSOLE GENERALE



A fine anno il Console generale Massimo Baggi lascerà Milano per assumere l'incarico di Ambasciatore di Svizzera in Marocco, dopo sei anni di intensa attività nella metropoli lombarda. Considerato il periodo molto particolare e delicato trascorso a Milano, abbiamo ritenuto interessante chiedere al dr. Baggi una valutazione complessiva sulla sua esperienza.



D: Direi di iniziare questa intervista con una valutazione complessiva umana e professionale del Suo soggiorno a Milano, sia riguardo a città e Regione e alle loro istituzioni, che alle varie nostre istituzioni operanti presso il Centro Svizzero.

R: Il Consolato Generale di Milano ricopre tradizionalmente un ruolo strategico per la salvaguardia degli interessi svizzeri nell'ambito dei rapporti italo - svizzeri, ricchi e diversificati. Ovviamente le dimensioni e l'obiettivo forza economica e culturale della Lombardia anche a livello internazionale amplificano l'impatto sui rapporti italo - svizzeri. Riguardo ai rapporti con le autorità regionali debbo dire che abbiamo lavorato tanto e bene. Sono state e sono relazioni intense e positive, non solo in rapporto a Expo, ma anche in relazione al semestre di presidenza UE o al vertice ASEM [Asia - Europa] tenutosi a Milano alla presenza di oltre 40 capi di stato e di governo. Nel corso della mia missione a Milano è venuta a mancare la presenza della Provincia di Milano, con la quale avevamo collaborato molto bene. In questo contesto, il Centro Svizzero [rappresentanza integrata delle varie istituzioni elvetiche presenti in Lombardia] è stato un simbolo positivo del rapporto molto stretto con la città di Milano, la Lombardia e le loro istituzioni.

D: Non c'è dubbio che la Sua missione a Milano è stata caratterizzata da obiettivi ed eventi di notevole rilevanza, non solo per quanto riguarda il rapporto dell'Italia settentrionale [in particolare dell'area lombarda] con la Svizzera, ma anche e soprattutto in chiave di relazioni internazionali. Penso alla partecipazione a Expo, all'interminabile iter dell'intesa fiscale, al dossier dei trasporti, alla necessità di migliorare i rapporti con le istituzioni italiane (logorati dalle difficili trattative), all'asprezza di taluni rapporti del Canton Ticino con l'Italia, all'esito del referendum sulla libera circolazione delle persone, alla riorganizzazione della rete consolare. Un "cahier de charges" veramente notevole! Credo che un grande successo del Suo mandato sia stata la partecipazione (come primo aderente!) della Svizzera all'Expo, una manifestazione - non dimentichiamolo - che all'inizio suscitava non poche perplessità! Vorrei che Lei ci riassumesse quelli che, a Suo parere, sono stati i dati caratteristici della presenza svizzera a Expo.

R: Indubbiamente, Expo è stato un grande successo per l'Italia, per nulla scontato. Con oltre 20 milioni di presenze Expo è stato l'ottimo risultato di una squadra che ha saputo fare sistema, nonostante le ben note difficoltà. Anche per la Svizzera, che ci aveva creduto sin dall'inizio, è stato un bellissimo successo, che consente di capitalizzare molte simpatie e che ha evidenziato il ruolo del nostro paese come partner di primo piano. Lo dicono i numeri: 2 milioni di visitatori al Padiglione svizzero, di cui ca. 15% provenienti dalla Svizzera e 75% dall'Italia. Ma lo dice anche l'apprezzamento molto diffuso e documentato per l'approccio direi rigoroso al tema di Expo; un'impostazione forse impegnativa per i visitatori, ma sicuramente profonda e molto coerente con la mission di Expo. Un altro aspetto molto importante riguarda le possibilità di approfondimento delle relazioni bilaterali. Tutti i Consiglieri Federali hanno visitato Expo (alcuni più volte); abbiamo ricevuto diversi Ministri italiani e numerose delegazioni ufficiali. Soprattutto, è emersa l'immagine di una Svizzera aperta, solidale, innovativa. Insomma, un bel successo (un successo del team!), evidenziato anche dal fatto che all'apertura di Expo gli spazi del padiglione erano già "fully booked" e che gli obiettivi di sponsoring sono stati raggiunti e superati, a testimonianza dell'efficace collaborazione (tipicamente svizzera) tra il pubblico e il privato. Vorrei anche citare l'ottima collaborazione dello Swiss Business Hub e della Camera di Commercio Svizzera in Italia che con lo "Swiss Corner" ha costituito un punto di riferimento per il "Fuori Expo".



D: L'intesa fiscale siglata in febbraio ha segnato senz'altro un punto di svolta molto positivo (seppure ancora da finalizzare per molti aspetti sostanziali) nei rapporti tra Italia e Svizzera. Quale è stato il ruolo che il Consolato generale di Svizzera è stato chiamato a svolgere in questa trattativa così importante?

R: Evidentemente, in questo contesto è stato prevalente l'aspetto bilaterale istituzionale. Il nostro compito è stato di rafforzare la nostra posizione sulla piazza di Milano migliorando i rapporti personali e istituzionali e approfondendo la conoscenza delle esigenze delle nostre imprese. Penso che questo obiettivo sia stato raggiunto; pensiamo solo allo sviluppo positivo dell'attività on shore delle banche svizzere.

D: L'esito dell'iniziativa sulla libera circolazione delle persone ha indubbiamente segnato un punto di grande difficoltà nei rapporti con l'UE, in particolare con l'Italia. Le conseguenze riguardano non solo il "feeling" reciproco, ma potranno avere un impatto straordinariamente negativo sui rapporti bilaterali.

Come pensa si possa uscire da questa "impasse" ad alto rischio?

R: Sembra un po' la quadratura del cerchio: implementare la volontà popolare espressa tramite l'iniziativa con la sussistenza degli accordi bilaterali. In realtà, situazioni simili si sono presentate anche in passato (pensiamo all'iniziativa delle Alpi) ed è stato possibile trovare soluzioni di compromesso positivo. Certamente si sta lavorando all'elaborazione di opzioni accettabili e positive.

Del resto, l'evoluzione politica in diversi Paesi europei va verso direzioni diverse; si impone un approccio pragmatico riguardo alla migrazione, che è ormai una questione controversa nell'EU e richiede un ripensamento su Dublino. Insomma, direi che c'è spazio per trovare una soluzione, anche se non sarà né facile né immediata.

D: Pensando alla prossima apertura del traforo ferroviario del San Gottardo, che indubbiamente costituisce un grande successo sia dal punto di vista dell'efficienza infrastrutturale che da quello dell'immagine del nostro Paese, è risultato evidente il "gap" tra Italia e Svizzera riguardo alle priorità assegnate al trasporto ferroviario. Ciò può condizionare la validità del progetto dei trafori. Come valuta l'evoluzione in questo specifico settore? E già che siamo in materia di trasporti, come pensa si possa risolvere il problema della manutenzione straordinaria del traforo stradale del San Gottardo, che indubbiamente rischia di sostanzialmente isolare il Canton Ticino dalla Svizzera tedesca e, di conseguenza, compromettere le comunicazioni tra l'Italia e il nord delle Alpi?

R: Riguardo al progetto del San Gottardo, la collaborazione tra Italia e Svizzera a livello nazionale è stata ottima; l'Italia ha rispettato tutti gli impegni. C'è stato qualche ritardo a livello regionale, penso per esempio al problema di Stabio, che comunque è stato messo in agenda per il 2017. Per quanto riguarda la manutenzione della galleria stradale, attendiamo l'esito del referendum sul secondo tubo unidirezionale, previsto per febbraio 2016.

D: Durante il Suo mandato è stata attuata una sostanziale riorganizzazione della rete consolare in Italia che ha visto espandersi l'area di responsabilità del Consolato generale di Milano, ma ha anche comportato la chiusura di sedi consolari con una rilevante tradizione e presenza territoriale.

Può riassumere le finalità di questa riorganizzazione?

R: Penso che lei si riferisca principalmente alla rappresentanza onoraria di Genova. Si tratta essenzialmente di un problema di redistribuzione delle risorse tramite riorganizzazione delle rappresentanze consolari: la Svizzera deve orientare le risorse verso territori in crescita, come l'Asia o l'Europa dell'Est.

D: Non possiamo non soffermarci sul tema dei rapporti del Canton Ticino con l'Italia. Con tutta la comprensione per i problemi reali che il Ticino deve affrontare, da parte nostra non possiamo che assistere con preoccupazione al graduale deterioramento dei rapporti tra due aree vicine e così complementari. Come valuta la situazione?

R: De facto, la collaborazione tra Ticino e Italia è intensa e diversificata, che può e deve essere meglio strutturata. Cosa possiamo fare per migliorare la situazione? Credo che un esempio interessante sia la "Regione Basilea", che comprende tre territori nazionali (Svizzera, Germania, Francia) ed è testimonianza di una forte volontà politica unita alla chiara consapevolezza del potenziale delle relazioni bilaterali. Talvolta sembra proprio che tali potenzialità siano meglio percepite dalla Svizzera tedesca e francese, piuttosto che dal Ticino!

D: In conclusione, prima di augurarle successo e nuove soddisfazioni presso la sua nuova sede a Rabat, credo che possiamo constatare che durante il suo mandato a Milano si sia registrato un sostanziale miglioramento dei rapporti tra Svizzera e Italia. Quali sono le direttrici lungo le quali questi rapporti possono ulteriormente svilupparsi?

R: Vedo essenzialmente due finestre di grandi opportunità. L'apertura della galleria del San Gottardo (prevista per giugno 2016) e la conseguente attivazione dell'Alta Velocità daranno un grande impulso alla circolazione di persone, merci, idee. Vi sarà un impatto positivo sullo sviluppo dei territori, persino un'intensificazione del pendolarismo tra Milano e la Svizzera del Nord. Un secondo fattore di sviluppo è costituito dalla cooperazione transfrontaliera, specie con la Lombardia (un vero e proprio serbatoio di eccellenze), che offrirà tante opportunità alla Svizzera, e in particolare al Cantone Ticino.

La ringraziamo per questa intervista e, soprattutto, La ringraziamo per il forte supporto alla nostra Camera e per lo spirito di amicizia, cordiale e fattiva, che Lei ci ha dedicato. †

Giorgio Berner





PADIGLIONE SVIZZERO

AVANTI TUTTA

Oltre 2 milioni di visitatori, 921 eventi, 181 milioni di interazioni digitali: il Padiglione svizzero archivia Expo 2015 con numeri davvero da incorniciare. In media ogni giorno, per sei mesi, 11.400 persone hanno visitato la struttura, le cui torri riempite di prodotti alimentari hanno stimolato il pubblico a riflettere sul proprio comportamento di consumo.

Le torri, costituite da quattro piani, sono state riempite di quattro prodotti [caffè, mele, sale e acqua] una sola volta all'inizio di Expo 2015. La trasformazione delle torri del Padiglione ha fatto molto parlare di sé, perché i visitatori si sono confrontati in modo sia reale che emozionale con le risorse attraverso i concetti di scarsità e abbondanza. I prodotti rimanenti sono poi stati donati alla Fondazione del Banco Alimentare, che promuove il recupero delle eccedenze alimentari e la redistribuzione alla strutture caritative.

«Il Padiglione è diventato una piattaforma che ha permesso alla Svizzera di sensibilizzare il pubblico e i media internazionali sui nostri punti di forza: l'innovazione, la diversità linguistica e culturale, la cooperazione e la solidarietà internazionale», ha sottolineato l'ambasciatore Nicolas Bideau, direttore di Presenza Svizzera del DFAE che gestisce la partecipazione della Svizzera alle esposizioni universali. «Grazie alla sua semplicità il messaggio delle torri del padiglione ha centrato in pieno il tema di Expo "Nutrire il Pianeta, Energia per la Vita": il futuro dello sviluppo sostenibile è una questione d'equilibrio. Il nostro futuro dipende dalla nostra capacità di trovare un equilibrio fra la responsabilità individuale e quella collettiva, fra l'iniziativa privata e il bene comune, fra la lotta alla fame e la biodiversità, fra l'accesso alle risorse e il rispetto dell'ambiente».

Il 70% dei visitatori del Padiglione è arrivato dall'Italia, il 20% dalla Svizzera, il 10% da altri Paesi. Il 20% dei visitatori ha sottolineato che la propria percezione della Svizzera è cambiata in modo positivo dopo la visita della struttura. Fra i motivi gli intervistati menzionano i contenuti e in particolare il concetto, l'idea e il messaggio delle torri.

Il Padiglione ha vinto il premio per la migliore interpretazione del tema attribuito dalla rivista internazionale EXHIBITOR Magazine, che ha pure premiato con una menzione speciale l'esposizione "Acqua per l'Europa" dei

cantoni partner del San Gottardo. E secondo un sondaggio promosso dal "Corriere della Sera", il Padiglione elvetico è risultato il migliore di Expo quanto ai contenuti.

L'esposizione dei Cantoni partner del San Gottardo (Grigioni, Ticino, Uri, Vallese) dedicata all'acqua, le esposizioni delle città partner di Basilea, Ginevra e Zurigo, la mostra interattiva curata da Nestlé, l'installazione dedicata alla nuova trasversale ferroviaria alpina (NTFA) e l'installazione ludica di Svizzera Turismo hanno riscontrato un notevole successo di pubblico.

Il settore agricolo elvetico ha utilizzato con successo la piattaforma del Padiglione per promuovere le specialità alimentari svizzere e far conoscere al pubblico le specificità dell'agricoltura. La Direzione dello sviluppo e della cooperazione (DSC) ha mostrato al pubblico il ruolo fondamentale delle moderne tecnologie, che consentono ai piccoli contadini di accedere a conoscenze essenziali per aumentare la produttività. Un'applicazione mobile e un gioco interattivo denominato Plant Doctor Game hanno consentito ai visitatori di mettersi nei panni di un piccolo contadino che deve curare le sue piante dalle malattie per preservare il raccolto e nutrire la sua famiglia. Un esempio concreto delle sfide quotidiane che 500 milioni di coltivatori diretti affrontano ogni giorno per nutrire due terzi della popolazione mondiale. Il gioco interattivo si basa sul progetto Plantwise sostenuto dalla DSC.

Il partenariato fra settore pubblico e privato ha consentito a numerose aziende svizzere di rafforzare la propria visibilità e presenza in Italia. Il Padiglione ha dato inoltre l'opportunità al mondo economico di rafforzare le relazioni e la presenza in Italia, accogliendo ben 81 eventi di promozione economica e turistica, al quale hanno partecipato oltre 5 mila persone. I partner pubblici e privati del Padiglione svizzero hanno pure beneficiato della piattaforma offerta per organizzare numerosi incontri di networking con clienti e operatori turistici.

Il bilancio sponsoring del Padiglione svizzero è risultato positivo, con un apporto complessivo di 9,3 milioni di franchi svizzeri: 6,5 milioni di franchi di liquidità e 2,8 milioni di franchi sotto forma di prodotti.

«Il Padiglione svizzero ringrazia i numerosi partner del settore pubblico e privato nonché gli uffici federali specializzati per l'ottima collaborazione - ha affermato Manuel Salchli, direttore della struttura -. Il variato programma culturale dei partner del settore pubblico ci ha permesso di far conoscere ai visitatori la ricchezza culturale e il plurilinguismo svizzero». ▬



I numeri del Padiglione svizzero

2,1 milioni
il totale dei visitatori

11.400
la media giornaliera
di visitatori

921
gli eventi organizzati
al Padiglione

103.000
i partecipanti agli eventi

1000
le visite guidate

20.000
i partecipanti alle
visite guidate

365
le sessioni tenute
all'Atelier del cioccolato

9125
i partecipanti

181 milioni
le interazioni digitali
sul Padiglione

39.000
i fan sui social network

1650
gli articoli pubblicati su
testate di tutto il mondo

1800
i giornalisti accolti
nel Padiglione

50.000
i piatti di raclette del Vallese
DOP serviti al take away

7090
i piatti di Pizzoccheri della
Val Poschiavo serviti al
ristorante

6850
i piatti di fondue
moitié-moitié serviti
al ristorante

4060
i piatti di sminuzzato di
vitello zurighese con rösti
serviti al ristorante



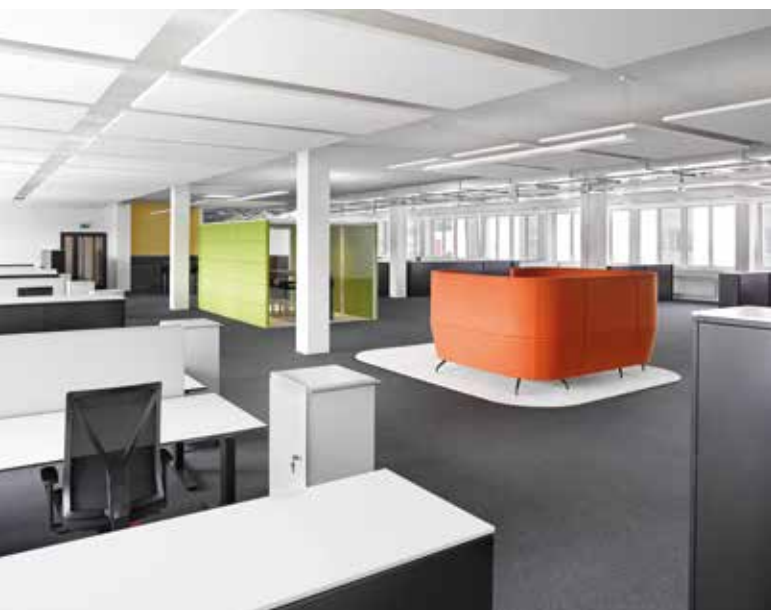
AMBIENTI DI LAVORO SWISS MADE

In qualità di fornitore ufficiale del Padiglione Svizzero, l'azienda Bigla ha allestito il backoffice con arredi di livello qualitativamente elevato. L'azienda tradizionale svizzera produce a Biglen CH mobili per ufficio in acciaio di ottima qualità e propone soluzioni globali per ambienti di lavoro moderni.

QUALITÀ SVIZZERA

L'azienda Bigla SA, con sede nell'Emmental svizzero, produce da 111 anni mobili in acciaio di elevata qualità per ambienti di lavoro moderni. Nei capannoni industriali di produzione a Biglen, si realizzano sistemi di tavoli e mobili per archiviazione all'avanguardia, per la configurazione di postazioni di lavoro, dalla postazione singola agli open space.

Nel Padiglione Svizzero presso l'Expo di Milano, l'azienda Bigla ha avuto il compito di allestire l'intero backoffice con arredi d'ufficio. Sono stati utilizzati, tra le altre cose, il sistema di tavoli lean (red dot award 2008), i sistemi di mobili per archiviazione BMSystem e BMBox e il classificatore con ruote Bigla Korpus.



SOLUZIONI GLOBALI DA UN UNICO FORNITORE

Oltre allo sviluppo, alla produzione e alla vendita di arredi per ufficio che soddisfano le più elevate esigenze in termini di design e funzionalità, l'azienda Bigla si propone come fornitore di soluzioni globali. Il ramo "Bigla office" sostiene i suoi partner e i suoi clienti con servizi complessivi riguardanti ogni aspetto dell'allestimento e dell'arredamento degli ambienti di lavoro. La pluriennale esperienza unita allo spirito innovativo permette all'azienda di fornire alle imprese consulenze complete di elevata competenza, dalla progettazione alla realizzazione. "La sfida in questa attività è di comprendere fino in fondo e di analizzare attentamente le esigenze e le procedure di lavoro del singolo cliente per realizzare una soluzione mirata adatta all'ambiente di lavoro", spiega Daniel Weber, CEO Bigla SA. L'accentuata capacità di comprendere le esigenze del cliente sfociano nella progettazione di spazi unitari, flessibili e personalizzati per gli ambienti d'ufficio. Dalla caffetteria alle zone di aggregazione, passando per gli ambienti privati e le sale riunioni, fino ad arrivare alla singola postazione di lavoro, il cliente ottiene tutto da un singolo fornitore grazie a "Bigla office".

In modo analogo funziona il ramo "Bigla care". Anche in questo caso, infatti, l'azienda riesce a conciliare le molteplici e varie esigenze espresse dall'arredamento di ospedali e case di cura. Appartengono a tale ambito letti e mobili funzionali di alta qualità, e sistemi di cura ben studiati e ideati. ➔

Bigla AG
Bahnhofstrasse 4, CH 3507 Biglen
T +41 31 700 91 11
F +41 31 700 92 33
www.bigla.ch

CAPIRE, COME LE PERSONE LAVORANO.



Nuove soluzioni di arredamento per **nuovi** ambienti di lavoro –
Consulenza, progettazione e realizzazione.



Swiss Made since 1904
www.bigla.ch

bigla



LINDT, L'ANGOLO PIÙ GOLOSO DI EXPO

Lindt ha entusiasmato Expo Milano 2015 con la sua dolcezza. All'interno della struttura "The Chocolate Factory", la squadra dei Maîtres Chocolatiers Lindt ha lavorato ogni giorno per fare assaggiare ai visitatori le esclusive creazioni di cioccolato e le famose boule Lindor, uno dei prodotti icona dell'azienda svizzera.

Progettata e costruita in collaborazione con Eurochocolate, "The Chocolate Factory" si affacciava sul Decumano a fianco del Cluster del Cacao e del Cioccolato. Nella struttura, i visitatori si potevano inoltrare in un percorso emozionale ed educativo dedicato ai segreti della produzione del cioccolato Lindt, dalla selezione delle fave di cacao fino alla tavoletta, passando per le diverse fasi di lavorazione come la tostatura, la raffinazione, il concaggio, il modellaggio e il confezionamento. Non mancava un'area dedicata ai fon-

datori David Sprüngli, che in una piccola pasticceria nella città vecchia di Zurigo iniziò con il figlio a produrre cioccolato, e Rodolphe Lindt, che nel 1879 inventò la prima "conca", una speciale macchina per produrre il cioccolato fondente che si scioglie in bocca. Il fascino e il percorso di scoperta del cioccolato all'interno della Factory terminavano infine nell'area Shop, dove i visitatori potevano acquistare una vasta gamma di specialità firmate Lindt e di tavolette personalizzate Expo Milano 2015.

La partecipazione a Expo Milano 2015 rispecchia l'impegno dell'azienda nei confronti di politiche sostenibili che permeano tutta la catena del valore: dall'approvvigionamento del cacao - che prevede, ad esempio, la tracciabilità delle fave e il miglioramento delle condizioni di vita dei coltivatori - alla produzione e al consumo sostenibile, con l'obiettivo di offrire un prodotto di qualità e che rispetti i più alti standard di sicurezza alimentare.

«Grazie al controllo del processo produttivo, dalle fave di cacao sino al prodotto finito, Lindt è da sempre una azienda che fa della qualità, della tecnologia produttiva e della sicurezza alimentare elementi centrali della propria missione - sottolinea Fabrizio Parini, CEO di Lindt Italia -. Abbiamo raccontato i nostri progetti di sostenibilità e di tracciabilità con particolare focalizzazione sull'approvvigionamento sostenibile del cacao e delle altre materie prime del cioccolato, spiegando perché il cioccolato Lindt è così unico e speciale e facendo vedere l'arte, la maestria, la passione dei nostri Maîtres Chocolatiers».





SCHINDLER PER IL PADIGLIONE SVIZZERO: TECNOLOGIA AL SERVIZIO DELL' ACCESSIBILITÀ

Il Padiglione svizzero ad EXPO 2015 è stato concepito come una struttura dinamica, in continua trasformazione. Una grande piattaforma aperta con quattro torri, riempite di prodotti alimentari. I visitatori accedevano alle torri con gli ascensori e, una volta all'interno, potevano portare con sé o consumare i prodotti. Man mano che le torri si svuotavano, la piattaforma si abbassava, modificando la struttura del Padiglione.

Nell'originale concept che caratterizzava il Padiglione, l'ascensore aveva un ruolo centrale: era la via di accesso alle torri con i prodotti alimentari.

«La sfida era quella di far "evolvere" l'ascensore in funzione della trasformazione del Padiglione», spiega Alessandro Roversi, Large Projects Sales Manager di Schindler Italia, che ha seguito in prima persona le varie fasi di sviluppo del progetto. Il piano di sbarco sarebbe, infatti, cambiato ogni mese e mezzo circa, in funzione dell'abbassamento progressivo della piattaforma.

«Per questo abbiamo proposto una soluzione tecnologica che si è rivelata la più adeguata - continua Roversi - : PORT Technology, un sistema innovativo che consente la massima personalizzazione del servizio di trasporto, con la possibilità di gestire in modo selettivo gli accessi ai piani, programmandoli da remoto e modificandoli in base alle necessità del cliente».

Non è più presente la pulsantiera in cabina con i numeri dei piani. La selezione viene fatta all'esterno, su un'elegante interfaccia in cristallo, attivata - nel caso del Padiglione svizzero - con badge in dotazione al solo staff autorizzato.

«PORT Technology è il risultato dello sviluppo di sistemi intelligenti applicati alla gestione del flusso dei passeggeri in strutture complesse ad alto traffico e nei più alti grattacieli al mondo. Il Padiglione svizzero ha potuto, dunque, fregiarsi del titolo di struttura più tecnologica di EXPO per i sistemi di elevazione», sottolinea Roversi.

Sono stati tre gli ascensori forniti al Padiglione, due per le torri e il terzo dedicato al Super Block, con gli uffici, il ristorante e le aree riservate agli ospiti. «Anche nel caso del Super Block, PORT Technology ha potuto assicurare un controllo degli accessi accurato, permettendo l'uso dell'ascensore e dunque l'accesso all'edificio al solo personale munito di badge».

I tre ascensori appartengono alla nuova linea Schindler 5500, caratterizzata da grande efficienza e resistenza a un utilizzo intensivo. Si stima che gli impianti del Padiglione svizzero abbiano trasportato in sei mesi oltre due milioni di persone.

«Il nostro prodotto è sinonimo di mobilità sicura, affidabile ed eco-sostenibile. Siamo orgogliosi di aver garantito con le nostre soluzioni di trasporto la fruibilità di uno dei

padiglioni più visitati ed apprezzati di EXPO 2015», conclude Roversi.

Schindler ha fornito impianti di elevazione anche ai padiglioni Germania, Austria, Belgio, Estonia e New Holland, nonché ai cluster Cereali e Tuberi, Bio-mediterraneo, Isole, Zone aride, Riso, Cacao e Cioccolato. ▶





GRIGIONI

LAVORARE DOVE PIACE VIVERE

Essere internazionali è una tradizione nei Grigioni. Destinazioni come l'Engadina-St. Moritz, Davos Klosters e Flims Laax sono famose in tutto il mondo. Con la sua società multiculturale, una qualità di vita elevata, buon accesso al sistema educativo e tasse moderate i Grigioni stanno diventando sempre più attraenti per imprese internazionali di carattere d'esportazione.

Diverse aziende internazionali hanno investito nei Grigioni, come la Hamilton, ACS Dobfar, NDW, Hoppe, Georg Fischer, Trumpf, Wittenstein, Würth International, Baxter, Ems Chemie e Cedes. Gli investimenti vengono attratti dall'eccellente posizione geografica sull'asse nord-sud del San Bernardino collegando le metropoli di Monaco di Baviera, Stoccarda e Milano e vicino agli aeroporti internazionali di Zurigo e Milano. La vicinanza all'Italia, le collaborazioni transfrontaliere e le regioni di lingua italiana fanno sì che i Grigioni sono particolarmente interessanti per imprenditori e investitori italiani.

Life sciences e alta tecnologia, includendo ingegneria meccanica e di precisione, elettronica, sensorica, meccatronica, chimica/plastica e tecnologie di informazione e comunicazione sono i settori industriali con vocazione all'esportazione più importanti. Questi settori promettenti per il futuro e i rispettivi istituti di ricerca hanno attratto investimenti di aziende internazionali. L'introduzione di nuove leggi consente di rafforzare lo sviluppo economico, la formazione superiore, il sostegno agli istituti di ricerca e il transfer tecnologico, contribuendo così le condizioni quadro per fare impresa.



Ems Chemie

PERCHÉ SCEGLIERE I GRIGIONI

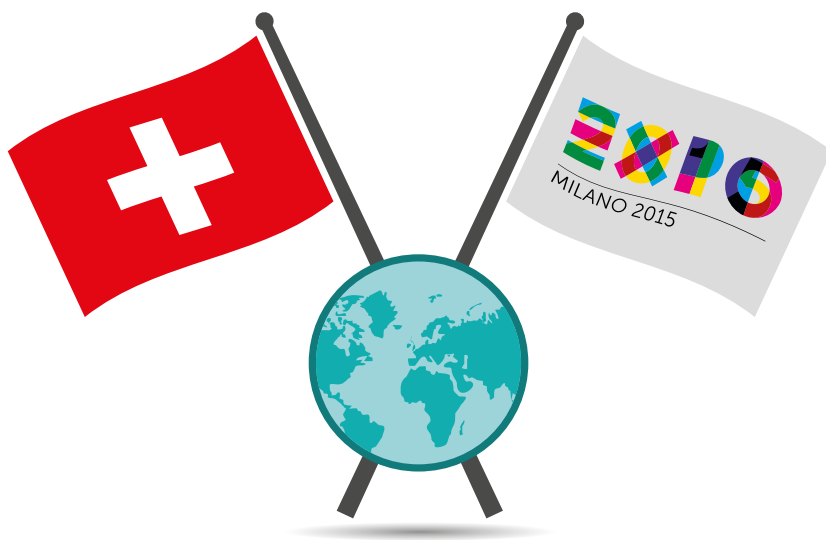


- Alta qualità di vita.
- Personale qualificato, motivato e leale.
- Costi immobiliari più bassi che negli agglomerati svizzeri.
- Posizione centrale (autostrada/asse nord-sud Stoccarda/Monaco - Milano).
- In 90 minuti di viaggio si possono raggiungere i aeroporti internazionali di Milano e Zurigo.
- Sistema di formazione eccellente con diverse Università, Scuole Universitarie Professionali e scuole internazionali nelle vicinanze.
- Istituti di ricerca di fama internazionale.
- Tassazione moderata (2014; tra 8.4% e max. 16.8% dell'utile).
- Opportunità di incentivi finanziari.
- Amministrazione non burocratica e vicina all'imprenditoria. ➤



| Paolo Giorgetta

Capo promozione economica
Ufficio dell'economia e del turismo dei Grigioni
Grabenstrasse 1, 7001 Coira
Tel.: 0041 (0)81 257 23 75
paolo.giorgetta@awt.gr.ch
www.awt.gr.ch



L'ECONOMIA TICINESE ALL'EXPO DI MILANO

Lo scorso 9 ottobre le principali associazioni economiche ticinesi (Associazione bancaria ticinese; Associazione industrie ticinesi; Camera di commercio, dell'industria, dell'artigianato e dei servizi del cantone Ticino; Camera ticinese dell'economia fondiaria e Società svizzera impresari costruttori Sezione Ticino) hanno organizzato nel Padiglione svizzero di EXPO 2015 la Giornata dell'economia ticinese, con il titolo "Economia in Svizzera: tra universalità e sostenibilità".



Sono intervenuti quali relatori il consigliere nazionale Fabio Regazzi, Sergio Ermotti (CEO di UBS) e Riccardo Braglia (CEO di Helsinn Holding SA). Presenti all'evento pure il consigliere di Stato Paolo Beltraminelli, l'ambasciatore svizzero a Roma Giancarlo Kessler e il Console generale di Svizzera Massimo Baggi.

Le varie relazioni hanno messo in evidenza come la Svizzera, e con essa il Ticino, pur essendo un puntino sulla carta geografica, abbia saputo sfruttare le risorse che aveva in loco. «L'economia ticinese - ha sottolineato Regazzi - offre ad esempio conoscenze e capacità produttive e di servizi sorprendenti. Con un Prodotto interno lordo di oltre 24 miliardi di franchi (circa 22 miliardi di euro), le 33mila imprese e i 210mila posti di lavoro presenti in

Ticino contribuiscono al 4,2% del PIL nazionale svizzero». Crocevia di diverse culture, confinante con tre dei quattro principali mercati europei (Germania, Francia e Italia), indipendente dal punto di vista politico, non essendo membro dell'Unione Europea, la Svizzera ha una piazza finanziaria forte, poli economici di rilevanza mondiale, una stabilità politica e una sicurezza giuridica invidiabili e non da ultimo un'ineguagliabile qualità di vita. Strettamente legata ai mercati mondiali grazie alle esportazioni, la piazza economica svizzera ha saputo forse declinare al meglio i concetti di universalità e sostenibilità, essendo stata capace di creare un circolo virtuoso che ha giovato alle imprese e al tessuto economico, ma anche alla stessa collettività.

Parlando della piazza finanziaria ticinese, Ermotti ha evidenziato l'importanza per la Svizzera di esportare l'universalità e quindi la cultura aziendale svizzera, ma anche di ricordarsi dei propri limiti e di avere una casa. «La ricerca di un equilibrio tra collaboratori, clienti e azionisti - ha continuato - è insomma fondamentale».

Il punto di forza della Svizzera, ha specificato dal canto suo Braglia, è il fatto di avere una buona formazione, soprattutto per l'apprendistato, che permette di trasferire il giusto know how alle generazioni future. «La Svizzera - ha rimarcato l'imprenditore - oltre a essere un Paese stabile con poca burocrazia, dove è facile fare affari, ha una forza lavoro cara, ma l'output, ovvero l'efficienza produttiva, è tra le più alte al mondo». ➤



DEVI ASSUMERE UN LAVORATORE/AGENTE ITALIANO E NON SAI COME FARE?

La Camera di Commercio Svizzera in Italia, ti dà una mano e s'incarica di tutte le procedure:

- Selezione e reclutamento del personale
- Iscrizione INAIL-INPS-CASSE EDILE [per aziende edili] – ENPALS [per aziende dello spettacolo]
- Lettere di assunzione/licenziamento/riciamo
- Gestione buste paga
- Compilazioni modelli per il versamento dei contributi e ritenute fiscali
- Tutti gli adempimenti fiscali

Se hai questo problema, non esitare a contattarci.

Contatto:

Mariagrazia Bono
Camera di Commercio Svizzera in Italia
Via Palestro 2 – 20121 Milano
Tel. +39 02 76320350
Fax +39 02 781084
E-mail: bono@ccsi.it

WOLLEN SIE EINEN ITALIE-NISCHEN MITARBEITER BZW. HANDELSVERTRETER EIN-STELLEN UND KENNEN DIE VORGEHENSWEISE NICHT?

Die Schweizerische Handelskammer in Italien hat die neue Dienstleistung der Personaleinstellung aktiviert, die sich an alle Schweizerischen Unternehmen richtet, die Arbeiter in Italien einstellen möchten.

Dank der qualifizierten Unterstützung der Kammermitarbeiter werden hinsichtlich der Personalführung alle nötigen Vorgänge direkt in Italien abgewickelt und dem Arbeitgeber werden somit verschiedene Lasten abgenommen:

- Auswahl und Einstellung des Personals
- Einschreibung bei den Sozialversicherungsträgern [INPS] und der Versicherung [INAIL], Führung der Lohntüte
- Ausfüllen von Formularen für Überweisungen der Steuerbeiträge und -abzüge
- Erstellen von Anstellungsverträgen und Kündigungsschreiben
- das Erfüllen aller Pflichten von steuerlichem Charakter

Kontakt:

Mariagrazia Bono
Schweizerische Handelskammer in Italien
Via Palestro, 2 – 20121 Milano
Tel: +39 02 76320350
Fax: +39 02 781084
E-mail: bono@ccsi.it



SWISS CHAMBER

Camera di Commercio Svizzera in Italia

IL NUOVO LOGO

Perché la Camera ha deciso di cambiare il proprio logo, rappresentativo ed elegante?

Come spesso accade siamo partiti dall'identificazione di un problema, che ci si è presentato nell'attivazione di un nuovo strumento di comunicazione, la APP [applicazione per smartphone], per la quale avevamo bisogno di declinare il nostro logo in icona. Constatato purtroppo che il nostro logo non risultava più idoneo, in quanto nella riduzione delle dimensioni perdeva in leggibilità e chiarezza, abbiamo svolto alcune analisi e riflessioni.

Oggi la comunicazione ha assunto un ruolo sostanziale in tutte le attività, compresa quella di una Camera di commercio, tanto che l'evoluzione delle nostre attività si è focalizzata sulla comunicazione, dalle location che gestiamo, alla realizzazione e gestione del nuovo spazio espositivo e di comunicazione Swiss Corner, al rinnovato magazine La Svizzera, ai siti internet e ai social network.

Il logo è uno strumento essenziale di comunicazione, ed è quindi emersa la necessità di disporre di un nuovo segno grafico, di forte impatto, più idoneo ai nuovi strumenti di comunicazione dal cartaceo al digitale.

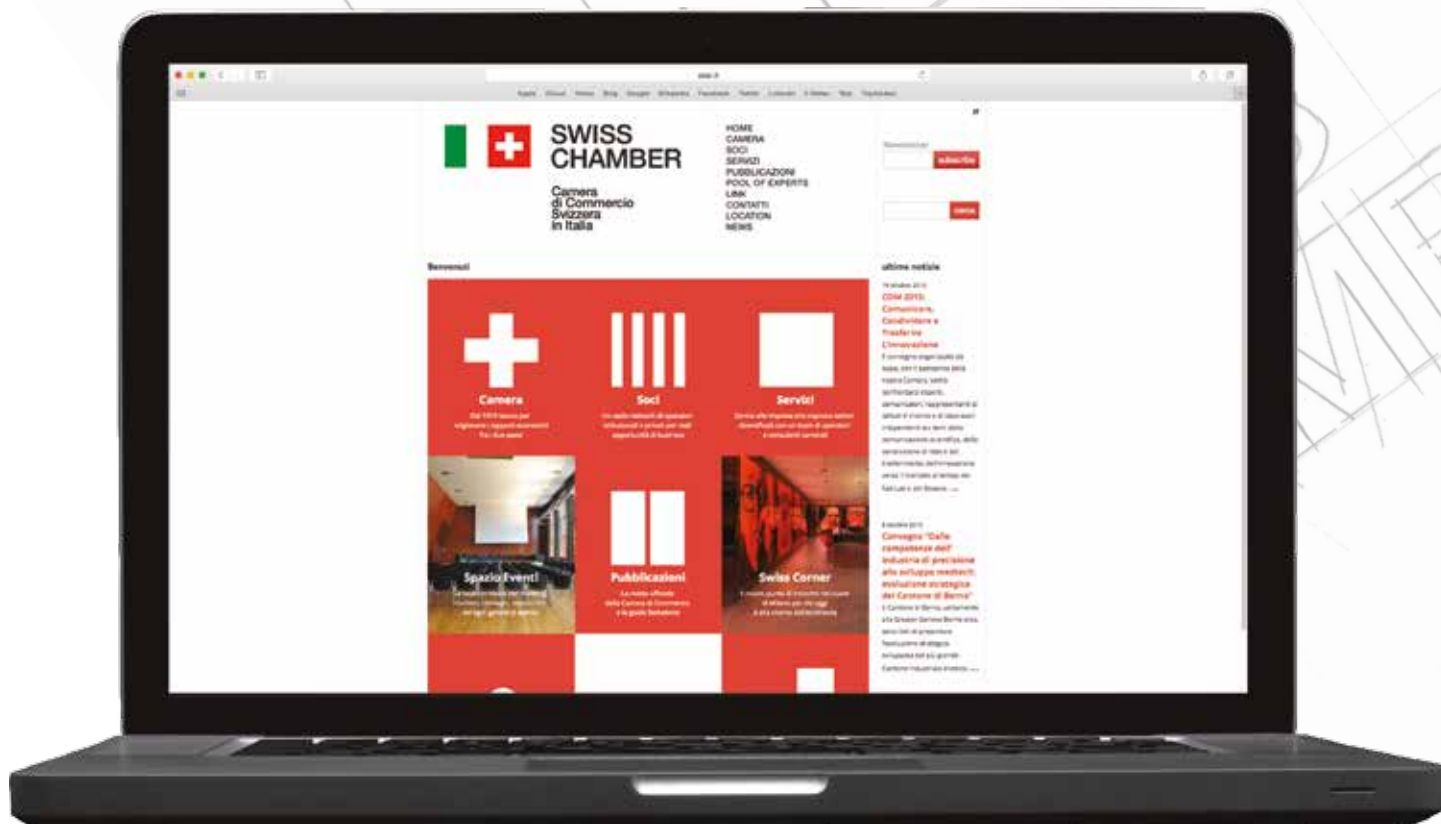
Un logo che fosse anche in grado di comunicare il cambiamento e di rappresentare la nostra nuova identità. In particolare, dal 2012 la Camera si è trasformata da realtà associativa e di servizio ai

soci e alle istituzioni, in una società privata che si autofinanzia al 100% e riconosciuta dai governi, che opera autonomamente sul mercato, anche se sempre in stretto contatto con le istituzioni.

Una realtà nuova, che però ha saputo mantenere inalterata la sua mission e i suoi valori di sostegno alle imprese e all'immagine svizzera in Italia dal 1919. Una piccola squadra che ha saputo cogliere la sfida del profondo cambiamento e che quindi doveva analogamente cogliere la sfida, non solo di rinnovare il proprio segno estetico, ma di essere rappresentata da una grafica in grado di trasmettere il nuovo posizionamento, senza stravolgimento con il passato.

Una grafica e un nome che esprimessero anche il legame con lo Swiss Corner, che definirei la sfida epocale della nostra organizzazione. Abbiamo condiviso con i Soci questi principi durante la scorsa Assemblea generale e deciso di affidare questa sfida ai professionisti e ai creativi che con successo avevano ideato il logo dello Swiss Corner e a cui lascio qui a seguire l'onere di spiegare il processo secondo cui si è arrivati all'identificazione del nuovo brand.

Alessandra Modenese Kauffmann



La collaborazione della Camera di Commercio Svizzera in Italia con POMO prende forma nel 2012 grazie all'opportunità di progettare il logo per lo Swiss Corner di Milano. Dopo tre anni e il successo di uno spazio unico nella città di Milano, siamo stati chiamati ad una nuova sfida, ancora più importante: il rebranding dell'intera Camera e la definizione della sua nuova immagine.

Abbiamo raccolto l'esigenza di allineare il percepito esterno rispetto agli attuali servizi che la Camera propone, sempre attenta al suo ruolo di sostegno e consulenza alle imprese, ma in costante rinnovamento per rispondere alle richieste dei suoi associati.

L'intento del nostro lavoro è stato quello di mettere in luce, in modo immediato e d'impatto, aspetti fondamentali, come la visione e gli obiettivi dell'istituzione.

La nuova identità, in linea con i valori tracciati, deve dunque comunicare un'idea di solidità, esclusività e di forte personalità raccontando allo stesso tempo quello che la Camera

di Commercio Svizzera in Italia è oggi, rendendo chiari gli obiettivi ed evocando i possibili scenari futuri proiettati verso una nuova visione di cultura d'impresa e internazionalità; un nuovo immaginario, un punto di riferimento culturale e sociale.

Il processo è iniziato dal naming. Consci dell'apertura al territorio e al ruolo di ponte verso l'estero, abbiamo individuato l'inglese come lingua franca, consapevoli dell'importanza del multilinguismo svizzero come valore e ricchezza contenutistica, da mantenere e comunicare.

Abbiamo quindi puntato a una strategia di comunicazione forte e decisa per definire con chiarezza il posizionamento della Camera di Commercio Svizzera in Italia come istituzione capace di coniugare e trasmettere i valori riconosciuti alla Svizzera attraverso uno spirito contemporaneo e dinamico.

Abbiamo deciso di isolare la parola "Camera", sostenendo il ruolo di mediazione ed enfatizzando l'accoglienza, l'attitudine allo scambio, al confronto e alla costruzione di nuovi network. La definizione estesa "Camera di Commercio Svizzera in Italia" declinata nelle lingue nazionali, rimane dunque a commento del più solido, incisivo e riconoscibile "Swiss Chamber".

Semplicità e chiarezza contraddistinguono anche l'identità visiva a partire dalla scelta del font, l'Helvetica, simbolo dello stile tipografico internazionale, sviluppato in Svizzera negli anni cinquanta, i cui punti cardine sono chiarezza, leggibilità e obiettività.

Il logotipo, che rappresenta la parte testuale del brand, viene affiancato da un pittogramma generato, sia concettualmente che visivamente, dall'unione metaforica tra i due Paesi, Italia e Svizzera, attraverso il simbolo più forte: la bandiera. Le due bandiere, infatti, si fondono per rappresentare la Camera oggi: un territorio di scambio, sociale e culturale, tra i due Paesi.

Attraverso questo pittogramma si è raggiunta la sintesi visiva tra i contenuti e i valori del brand andando contemporaneamente ad enfatizzare la relazione attiva tra le due Nazioni.

POMO è uno studio di art direction e una galleria non commerciale di Milano che si focalizza sulla ricerca nei campi della comunicazione, della grafica e della fotografia contemporanea, con una speciale attenzione e cura del dettaglio.

Le principali attività dello studio includono design grafico, sviluppo di interfacce web e curatela di contenuti per clienti commerciali e istituzioni culturali. POMO è stato fondato nel 2008 e dal 2013 ha aperto la POMO Galerie presso la propria sede. ▶



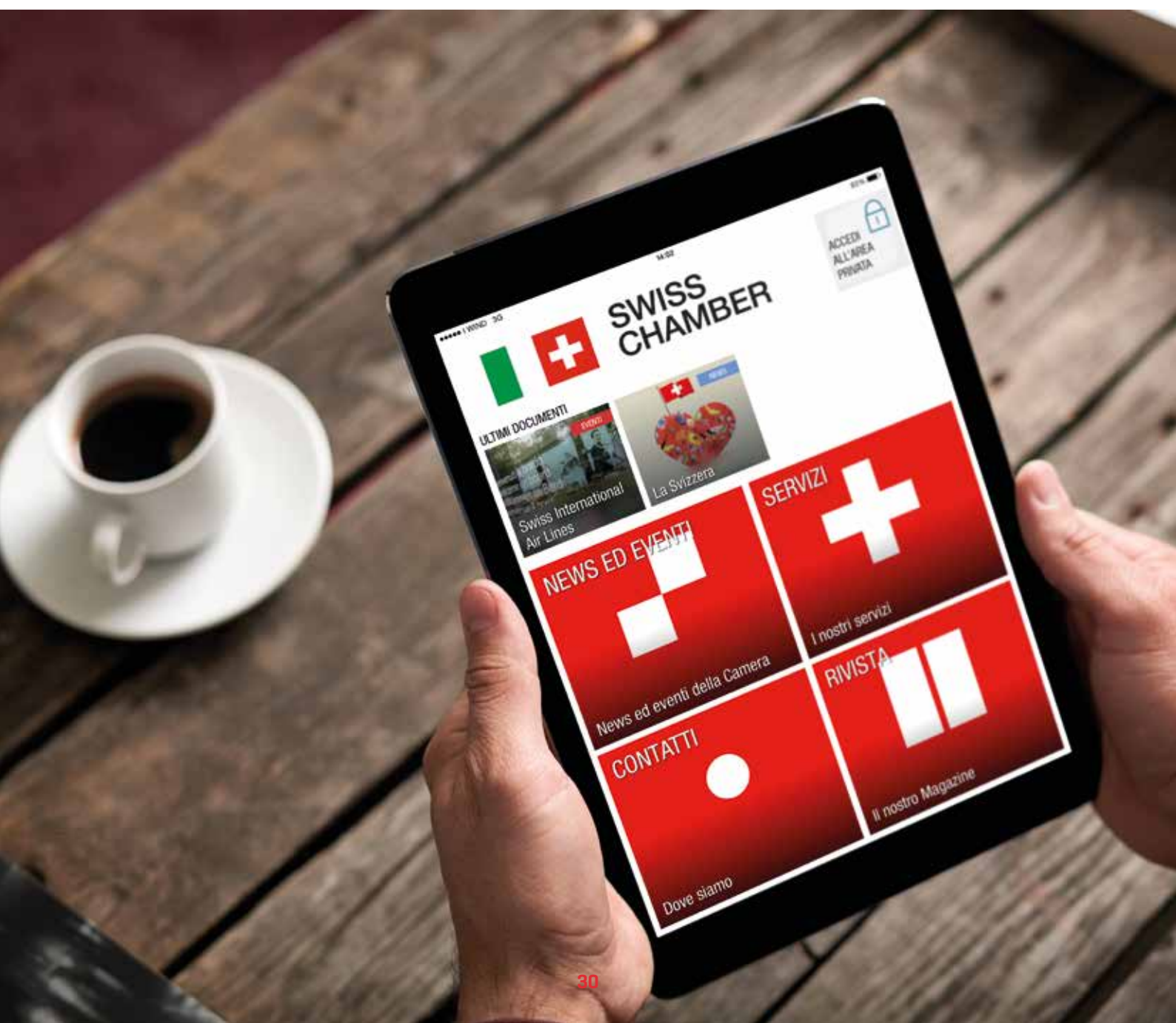
SWISS CHAMBER

Camera
di Commercio
Svizzera
in Italia



È ARRIVATA LA **APP** DELLA CAMERA

NOVITÀ E VANTAGGI PER SOCI E UTENTI





Da oggi la Camera è fruibile direttamente sul vostro smartphone o tablet. Come preannunciato qualche mese fa, la Camera ha deciso di avvicinarsi ulteriormente ai propri Soci attraverso la realizzazione di una propria applicazione.

QUALI SONO I VANTAGGI?

Tramite l'applicazione sarà possibile essere costantemente informati sulle News, gli Eventi e i Servizi, avrete a portata di "touch" tutti i recapiti ed il team di persone che collabora nella struttura e che la Camera di Commercio Svizzera in Italia mette a disposizione dei propri partner e clienti. Una notifica "push" recapitata sul vostro dispositivo mobile Vi comunicherà le novità in Camera. Grazie ad un design elegante ma semplice ed intuitivo in pochi semplici tocchi dello schermo avrete a portata di mano il mondo camerale:



CONTATTI: con tutte le informazioni utili ed una geolocalizzazione dei nostri uffici così da poterci raggiungere facilmente;



NEWS ed EVENTI con tutte le ultime novità, documenti, video. In questa sezione attivando l'apposito FILTRO potrete decidere su quali argomenti essere sempre aggiornati evitando così di ricevere comunicazioni che non sono di vostro interesse;



SERVIZI: tutti i servizi che la Camera di Commercio Svizzera in Italia mette a vostra disposizione ed il team di riferimento;



RIVISTA: potrete leggere comodamente sul vostro smartphone o tablet l'ultimo numero del nostro magazine La Svizzera o consultarne uno precedente. Non avrete bisogno di essere sempre connessi alla rete per consultare le informazioni, la APP è stata pensata per un utilizzo anche off-line così che possiate leggere comodamente ciò che Vi interessa mentre siete ad esempio in aereo.

Tramite l'AREA RISERVATA riceverete comunicazioni riservate, con notifiche dedicate, e documenti in molteplici formati e che, una volta scaricati, potrete leggere quando desidererete.

Potrete scaricare la APP da **APPLE STORE** o **GOOGLE PLAY**. E se desiderate approfondire le funzionalità, e l'opportunità anche per la vostra attività, saremo lieti di offrirvi il nostro supporto e valutare le vostre esigenze (segreteria.generale@ccsi.it)



Scarica su
App Store



DISPONIBILE SU
Google Play

FRANCO AMBROSETTI

PRESIDENTE CC-TI 1994-2015

La Camera di commercio, dell'industria, dell'artigianato e dei servizi del Canton Ticino (CC-TI), nasce quasi un secolo fa, nel 1917, con lo scopo di favorire la creazione di condizioni quadro affinché si sviluppasse un'economia di libero mercato forte e competitiva. Evidentemente, specie nel secondo dopoguerra, la struttura dell'economia è mutata. Se nell' Ottocento oltre l'80% del PIL era prodotto dall'agricoltura, oggi il 75% scaturisce dal settore terziario (banche, servizi), il 20% dal settore secondario (industria e edilizia) e il 5% dal settore primario (agricoltura, cave di granito e marmo ecc.).



Nel 1994 assunsi la presidenza della CC-TI. Ero già membro dell'ufficio presidenziale dal 1985 e mi rendevo conto che quella che per l'opinione pubblica era la "vecchia signora" necessitava di una cura per ringiovanire non solo le persone ma anche il suo modo di operare: urgeva liberare l'associazione dall'influenza dei partiti con l'uscita dall'Ufficio Presidenziale di politici troppo condizionanti. Inoltre bisognava trasformarla in un'istituzione mantello super partes che si occupasse di tematiche di politica economica globale a livello cantonale e federale come fiscalità, mobilità, crescita e quant'altro lasciando alle singole associazioni di categoria il compito di risolvere le questioni specifiche del loro settore. L'operazione durò qualche anno concludendosi con successo. La CC-TI annovera attualmente tra i suoi membri un migliaio di soci singoli e quasi tutte le oltre 45 associazioni di categoria, con pressapoco 150'000 posti di lavoro.

Il Ticino è molto cambiato dal 1994 come peraltro il resto del mondo. Il livello di litigiosità è aumentato in modo vertiginoso, la classe politica sembra incapace di affrontare i veri nodi del paese come un debito cantonale enorme [2 miliardi] per gli standard svizzeri, una fiscalità delle aziende penalizzante che ci spiazza rispetto agli altri Cantoni molto più interessanti, una tassazione dei redditi ingiusta al punto che l'8% della popolazione versa il 60% delle entrate fiscali. Il parlamento cantonale emana decreti, norme, leggi e quant'altro che tendono a gonfiare la burocrazia, a limitare la libertà di mercato e più in generale le libertà individuali. Contro questo stato di cose ci battiamo collaborando con enti pubblici, commissioni miste e altri consessi dove siamo ben rappresentati a tutti i livelli. Cerchiamo in tutti i modi di rendere il Ticino un luogo attrattivo per le aziende scontrandoci frontalmente contro le voci fragorose di politici e partiti che fanno antipolitica sparando ad alzo zero contro il frontalierato e l'Italia. Non mi pare una politica avveduta pur ammettendo che non tutte le colpe sono dalla nostra parte. I frontalieri per noi sono una risorsa senza la quale la crescita e la conseguente forte accelerazione della ricchezza degli ultimi trent'anni non sarebbero neppure iniziate. Tenendo presente che in Svizzera la quota di stranieri è tra le più alte in Europa con il 22% della popolazione, non si giustifica comunque la propaganda roboante che per raccattare voti fa leva sui sentimenti della gente con argomenti demagogici e parzialmente falsi. Perfino i sindacati, che teoricamente sarebbero per un'adesione all'EU, sostengono con toni accesi pesanti accuse contro gli imprenditori che "abusano" del frontalierato offrendo lavoro a salari inferiori a quelli svizzeri. In generale prevale un atteggiamento nettamente provinciale di chiusura. Tuttavia anche l'Italia ci ha messo del suo per creare un clima di sfiducia e di risentimento con noi

svizzeri. Le famose black lists volute dal signor Tremonti e pure le video camere alla frontiera di Chiasso-Brogeda hanno contribuito pesantemente ad avvelenare il clima tra i nostri due paesi. Non sta a me giudicare il comportamento della delegazione italiana nella trattativa sulla fiscalità. Penso che a Berna invece si ignori molto se non tutto del come si conducano trattative nella vicina penisola senza voler capire che il "metodo standard" in uso nella nostra diplomazia fatica non poco nel convincere la controparte italiana delle nostre ragioni. Non sarei tuttavia più preoccupato di quel tanto riguardo alla stizza del Ticino e ai suoi toni accesi. Per fortuna c'è un governo federale che in materia di politica estera è quello che decide. Personalmente penso che il nostro Cantone, oltre a creare incertezza nel mondo economico, mette a rischio la propria autonomia decisionale per giochi che non valgono la candela. Già abbiamo frizioni con l'EU, ci manca solo di rompere con il nostro secondo partner commerciale. Ora che scendo dalla barca per salire ospite fisso sul galeone della musica ne approfitto per ringraziare il past president Fabrizio Rindi e l'attuale presidente e amico Giorgio Berner per il rapporto di fiducia, stima e simpatia consolidatosi con la Camera di Commercio Svizzera in Italia. Con loro ringrazio pure l'ottimo e dinamico staff diretto dalla signora Modenese Kauffmann per la preziosa e competente collaborazione che ci ha offerto. Sono certo, anzi convintissimo che il nuovo presidente Glaucio Martinetti e il direttore Luca Albertoni continueranno nel solco tracciato finora con determinazione e convinzione. ■

Franco Ambrosetti

ULTIME NOVITÀ SULLA “VOLUNTARY DISCLOSURE”

La nostra Camera ha dedicato a questo importante e attuale tema una giornata di approfondimento, riconosciuta dall'Ordine dei Commercialisti di Milano con Crediti Formativi, che riportiamo qui con tutte le più recenti novità introdotte. Lo scorso settembre presso Spazio Eventi, grazie alla collaborazione con UBS e Deloitte, due protagonisti del settore che si sono resi disponibili a fare chiarezza su molti aspetti ancora non del tutto evidenti e il prezioso coordinamento di Lino Terlizzi, vicedirettore del Corriere del Ticino e corrispondente de *IlSole24Ore*, abbiamo tenuto un seminario a ridosso di quella che appariva in quel momento la scadenza per l'adesione all'istituto della collaborazione volontaria, “voluntary disclosure” o anche “VD”.

Dopo l'introduzione del Presidente Giorgio Berner, che ha sottolineato l'impatto positivo degli accordi in ambito fiscale tra Italia e Svizzera (peraltro da perfezionare e finalizzare), si è svolto il convegno che certamente non era finalizzato all'illustrazione dell'istituto della VD, già ampiamente coperta in occasione di numerosi convegni in materia da parte di molti organismi professionali Italiani. Gli interventi sono stati pensati per comprendere meglio il meccanismo della VD nell'ambito più generale dell'apertura allo scambio di informazioni fiscali da parte del governo Svizzero, a seguito del fenomeno globale che a seguito del clima di forte attenzione alle risorse pubbliche degli Stati innestato dalla crisi finanziaria iniziata nel 2008, ha indotto gli stessi Governi a imporre più stringenti forme di collaborazione tra loro al fine di reprimere e prevenire fenomeni di evasione, o comunque modificare le legislazioni degli Stati, come la Svizzera, che anche per tradizione storica erano meno disponibili a intaccare il profilo fiduciario instaurato con i clienti delle proprie istituzioni.

In tale ottica, l'intervento del Dott. Lissi (Partner di Tax Partner AG) ha messo in luce il complesso quadro normativo Elvetico che disciplina i meccanismi (e.g. scambi c.d. “automatici”, “su richiesta”, modifiche dei Trattati contro le doppie imposizioni, FACTA) in cui si sostanzia l'evoluzione in corso nel paese nei rapporti fiscali con le altre legislazioni fiscali.

Il Dott. Ferdinando Mercuri (Partner Deloitte SA) ha illustrato come la geografia degli accordi di collaborazione fiscale siglati dal governo Svizzero con altre giurisdizioni sia molto ampia e che l'efficacia di gran parte degli accordi negli anni prevista a partire dal 2017 e 2018 siglerà una svolta nel sistema fiscale svizzero.



UBS

Studio Tributario e Societario
Deloitte.



Il terzo intervento presentato dalla Dott.ssa Maddalena Costa [Tax Partner – STS Deloitte] ha illustrato alcuni chiarimenti intervenuti nel mese di Agosto dell'Amministrazione Finanziaria Italiana e la prospettata ipotesi di soluzione di casi pratici con caratteristiche di generale interesse. La Dott.ssa Costa ha premesso come talune problematiche affrontate nell'esperienza concreta sui casi di VD non siano state risolte nei pur numerosi chiarimenti dell'Amministrazione Italiana e ha suggerito l'importanza, in caso di incertezza, di un atteggiamento genuinamente collaborativo e che le soluzioni adottate con il consulente siano improntate da un atteggiamento di buona fede e di trasparenza, nelle considerazioni che verranno svolte nella relazione che l'aderente alla VD deve presentare a completamento dell'istanza di collaborazione. Infine, il Dott. Dario Branciamore, Wealth Planning UBS Fiduciaria, ha approfondito la tematica della gestione dei capitali regolarizzati e le modalità di rimpatrio consentite per legge, focalizzandosi sugli aspetti principali da considerare, in relazione alle caratteristiche delle attività oggetto di emersione (attività finanziarie, immobiliari, patrimoniali) e al quadro normativo/fiscale applicabile, per poi concludere il suo intervento con l'illustrazione dei vantaggi di un'attenta pianificazione patrimoniale successivamente alla regolarizzazione.

LE ULTIME NOVITÀ

Qualche giorno dopo la data del seminario è intervenuto il rinvio del termine per la presentazione dell'istanza di collaborazione e della relazione [introdotto dall'art. 2 del DL 30.9.2015 n. 153, pubblicato sulla G.U. 30.9.2015 n. 227, che ha esteso il termine per l'adesione procedura di collaborazione volontaria alla data del 30 novembre 2015], caratterizzato dalla assenza di oneri aggiuntivi (si era in precedenza ventilata l'ipotesi che la proroga potesse comportare sanzioni differenziate per chi non avesse effettuato entro l'originario termine del 30 settembre l'invio dell'istanza rispetto a chi avesse inviato l'adesione entro tale termine).

La norma che ha introdotto la proroga ha peraltro modificato i termini per l'accertamento, seppure limitatamente agli imponibili, alle imposte etc, inerenti la procedura di collaborazione volontaria, stabilendo che quelli scadenti a decorrere dal 31 dicembre 2015 sono fissati al 31 dicembre 2016, "al fine di assicurare la trattazione unitaria delle istanze e la data certa per la conclusione dell'intero procedimento". In conclusione, ormai i giochi sembrano fatti e la procedura di collaborazione volontaria ormai definita; i consulenti hanno già inviato molte istanze di collaborazione all'amministrazione fiscale Italiana e stanno completando in molti casi le relazioni a completamento dell'istanza.

Ora la parola passa agli uffici finanziari che dovranno confrontarsi con una mole di istanze e con una presumibile grande varietà di casi concreti a cui sperabilmente gli uffici vorranno dare uniforme riscontro per evitare indebite discriminazioni. Peraltro, la necessità di uniformare l'approccio dell'Amministrazione Finanziaria alle problematiche poste dal trattamento delle istanze e dalle annesse relazioni, potrebbe essere vista nella recente disposizione [introdotta con provvedimento del direttore dell'Agenzia delle Entrate n. 142716 pubblicato nella serata di venerdì 6 novembre 2015] che ha attribuito al Centro operativo di Pescara la gestione delle richieste di accesso alla procedura di collaborazione volontaria che vengono presentate per la prima volta a decorrere dal 10 novembre 2015. ➤





SMAU: UNA PIATTAFORMA DI TRUST E DI MATCHING

PER CONTRIBUIRE ALLA CRESCITA DI IMPRESE E AMMINISTRAZIONI PUBBLICHE

Pierantonio Macola
Presidente di Smau

A Smau Milano, oltre 300 Startup presenti a rappresentare la nuova geografia del sistema innovazione, anche attraverso il supporto e la partecipazione delle più attive Regioni Italiane investite del loro nuovo ruolo strategico direttamente dall'Europa.

In Italia oggi sono circa 4700 le Startup registrate da Infocamere, distribuite su tutto il territorio nazionale che, con il supporto del mercato, possono contribuire al rilancio del Made in Italy. Nella 52ª edizione di Smau, che diventa internazionale, il messaggio si concentra sull'innovazione Made in Italy: da una parte, in grado di rinnovare il business, dall'altra in grado di attrarre l'attenzione di investitori internazionali. Ed è su questi propositi che l'edizione milanese si è conclusa positivamente, non solo per le attese confermate in numero di visitatori, ma anche per una partecipazione di investitori internazionali provenienti da 34 Paesi, a dimostrazione del fatto che l'innovazione in Italia può rappresentare un ulteriore "attrattore" strategico. Per Smau è importante raccontare questo ecosistema dell'Innovazione emergente dato da Startup e giovani imprese, in primis rivolgendoci al tessuto produttivo, alle

amministrazioni pubbliche e amministrazioni locali – afferma Pierantonio Macola, Presidente di Smau – queste realtà sono, infatti, i Partner ideali per aiutare le Startup a crescere in una modalità corretta per l'Italia. Non si tratta solo di finanza, ma un vero e proprio sistema di sviluppo di progetti innovativi e quindi di incontro con gli operatori del mercato esistente. Smau in questo sistema ha un doppio ruolo: da una parte essere piattaforma di Trust e quindi di fiducia nel mettere in relazione gli attori; dall'altra di matching. Per le imprese, infatti, fare innovazione significa adattarsi alle esigenze che il mercato ci impone, attraverso un processo che va sotto il nome di Open Innovation, per il quale diventa rilevante e strategico incontrare questi nuovi protagonisti dell'innovazione. A Smau l'imprenditore tradizionale guarda negli occhi e stringe la mano alla Startup Innovativa e, dall'unione di questi due attori, si genera quindi il valore aggiunto: si accorciano i tempi di rinnovamento del business e si porta la ricerca anche nelle imprese, poiché, va ricordato, che le Startup spesso hanno la loro origine nel mondo accademico. ➔

smau





switadvice

OUR PARTNERS, YOUR BUSINESS

NUOVO PORTALE PER IMPRENDITORI ITALIANI E SVIZZERI

Il nuovo portale Switadvice.it è oggi interamente curato dalla Camera di Commercio Svizzera in Italia, che lo ha completamente rinnovato.

La principale novità infatti riguarda il pool di professionisti che collaborano al progetto che sono tutti Soci della nostra organizzazione. Abbiamo così realizzato un primo strumento di consultazione supportato da una vera squadra di professionisti italiani e svizzeri che collabora fattivamente per offrire il miglior supporto agli imprenditori su tematiche che devono essere trattate spesso bilateralmente da chi intende conoscere e valutare i rispettivi mercati oltre frontiera.

La guida affronta argomenti in modo semplice, anche per i non esperti in materia, ed offre la possibilità agli utenti di richiedere approfondimenti in base alle singole esigenze direttamente dal sito.

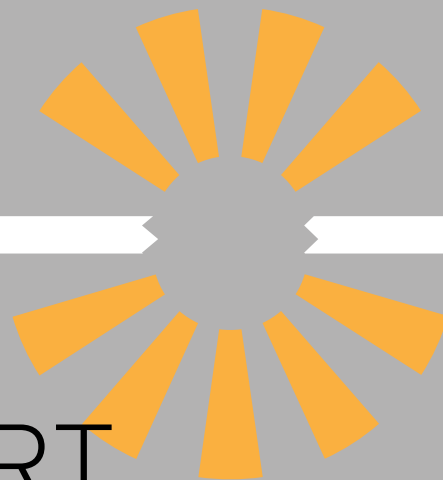
Suddiviso in due sezioni principali, "In Italia" e "In Svizzera", il portale è consultabile sia in lingua italiana, tedesca e francese e tratta specularmente tematiche quali aprire e delocalizzare un'attività, comprare un immobile, conoscere il trattamento fiscale e la normativa del lavoro, registrare un marchio, recuperare un credito e risolvere una controversia.

Il pool dei professionisti è composto da:

- Rag. **Franco Pedrazzini**
ABPS commercialisti associati, Milano
- Avv. **Antonella Alfani**
Alfani Studio Legale, Monza
- Avv. **Davide Mottis**
BMA Brunoni Mottis & Associati Studio legale SA, Lugano
- Avv. **Daniel Vonrufs**
Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners, Milano
- Dott. **Gianluigi Volontè**
Rapisardi Intellectual Property, Milano e Lugano
- Avv. **Massimiliano Perletti**
Roedl & Partner, Milano
- Dott. **Paolo Della Giovanna**
Starmint SA, Roveredo
- Dott. **Andrea E. Traverso**
Traverso&Partners, Milano

Per maggiori informazioni:
www.switadvice.it

ENERGY RISK MANAGEMENT: STATE OF THE ART



Allo Swiss Corner di Milano, la Fasco Service Sagl, in occasione del suo primo anniversario di attività ha organizzato, in collaborazione con la Camera di Commercio Svizzera a Milano, un evento dal titolo: "Aperitivo con il rischio". A prima vista poteva sembrare la presentazione di un inedito di "Agatha Christie", mentre invece si è trattato di un incontro per esperti internazionali per fare il punto su di un tema particolarmente attuale in ambito economico ed industriale: Il Rischio. Sono intervenuti tra gli altri infatti Bernhard Bolliger, (Lecturer at University Luzern on Commodity Risk Management) e Cristina Bernasconi (Director at PantaRei Services Limited, London).

Ma in realtà che cosa è il Rischio? Interrogando l'Enciclopedia Treccani ci troviamo di fronte ad una definizione molto semplice e lineare, ma al tempo stesso generica: "il rischio è l'eventualità di subire un danno connessa a circostanze più o meno prevedibili".

Questa definizione può essere riportata anche in ambito economico e finanziario dove viene declinata con le terminologie "Risk analysis" e "Risk management".

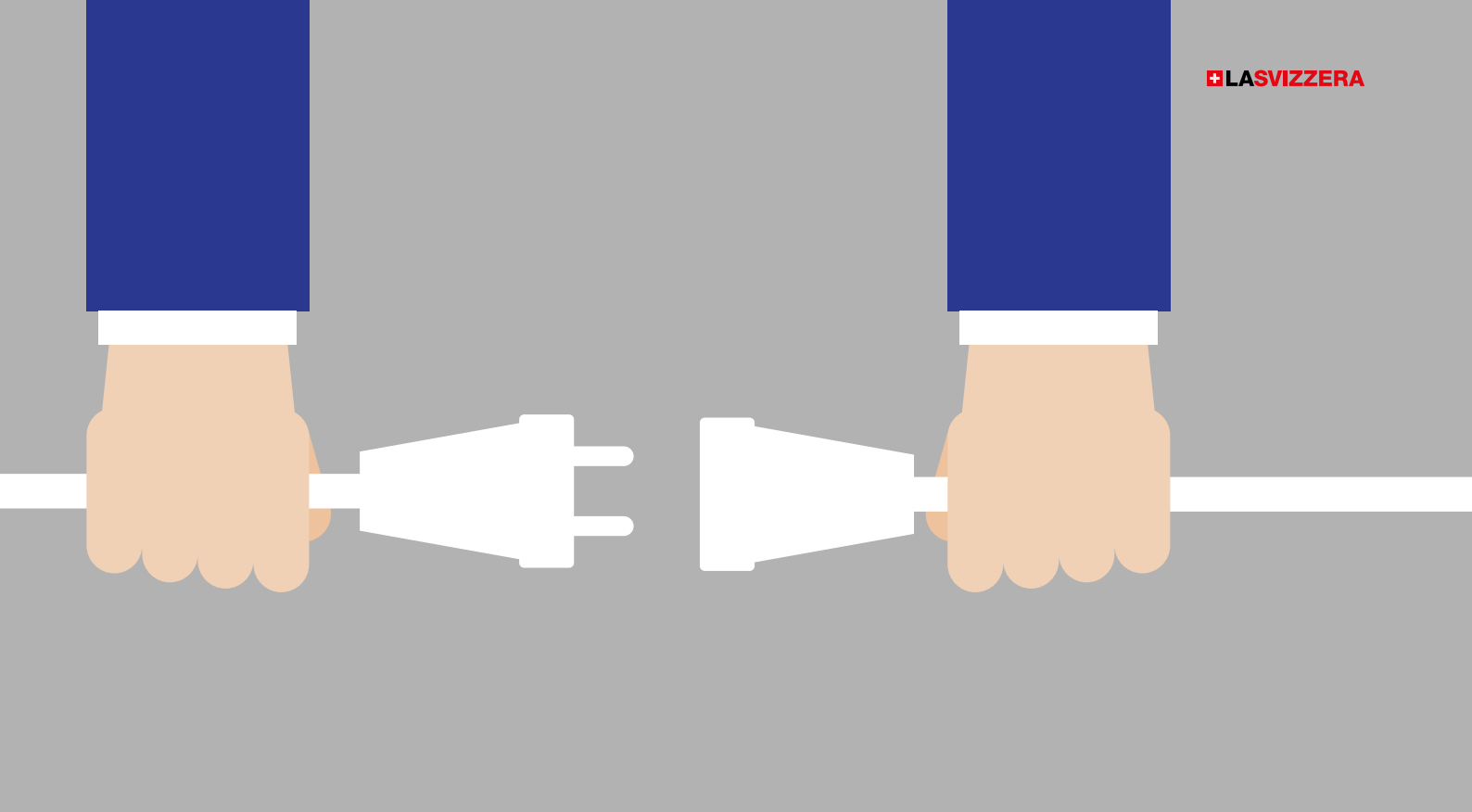
I manuali di management e di organizzazione li includono da diversi anni nei temi importanti di gestione aziendale.

Le numerose crisi e i dissesti finanziari degli ultimi decenni hanno trovato infatti un fattore comune: il disallineamento, a livello aziendale, tra obiettivi di profitto e profili di rischio all'interno del sistema di governance e di gestione aziendale, legato spesso all'assoluta priorità data al raggiungimento di risultati nel corto termine. In parole povere una gestione del rischio scarsa, non allineata e troppo poco integrata nelle scelte strategiche e di business.

In questo ambito si inserisce anche la situazione del settore dell'energia elettrica e del gas. Settore che ha vissuto una rivoluzione epocale negli ultimi quindici anni con l'apertura del mercato, l'introduzione di prodotti fisici e finanziari scambiabili in borsa o su piattaforme bilaterali. Le società del settore abituate da un secolo ad allinearsi alle politiche energetiche dei singoli Stati, concentrando le loro attività sul continuo miglioramento

tecnico delle proprie centrali di produzione e sulla sicurezza dell'approvvigionamento di gas ed energia elettrica, si sono svegliate una mattina accorgendosi di aver cambiato mestiere. La stabilità di meccanismi e di prezzi regolati ha lasciato infatti spazio a sfide sempre più globali in contesti caratterizzati da elevate incertezze, in cui l'esito finanziario di investimenti a lungo termine così come di operazioni di mercato è spesso ignoto.

In questo contesto le aziende si sono trovate ad affrontare un aumento esponenziale della complessità di gestione del rischio, con la difficoltà di trovare i meccanismi per preservare il rendimento della società e degli investimenti nel lungo termine. All'incremento della complessità di alcuni dei rischi tradizionali (Politici, regolatori, operativi) si è assistito all'avvento di un nuovo, sconosciuto rischio per il settore: il rischio prezzo. L'opinione generale tendeva infatti ancora ad individuare come driver principali di redditività aziendale la qualità dei collaboratori, la competitività delle attività produttive



Da sinistra Dr. Stefano Colombo e Dr. Carlo Savino, FASCO SERVICE Srl

e la capacità di tenere sotto controllo i costi. In realtà la maggior parte delle aziende del settore dell'energia elettrica e del gas sta soffrendo a causa dell'estrema volatilità dei prezzi delle "Commodities" e la difficoltà a gestire tale volatilità sul breve, medio e lungo termine: il "Commodity risk management" ha dimostrato la sua drammatica e sottovalutata importanza.

Come comportarsi di fronte a questa nuova situazione? Innanzitutto è essenziale rendersi conto che il "Risk Management" non è una pura attività di controllo di alcuni parametri aziendali e neppure un ambito operativo a se stante. Il "risk management" deve essere considerata un'attività trasversale in tutta la società, uno degli strumenti essenziali di strategia e di conduzione aziendale.

Oltre al completo aggiornamento delle Risk policies alle nuove realtà del mercato, si tratta di introdurre ed utilizzare evolutive misure del rischio di mercato, basati sul VaR (Value at Risk), tra le quali ad esempio il Profit at Risk (PaR), l'Earnings at Risk (EaR), e il Cash Flow at Risk. ➔



Dr. Angelo Fasoli, FASCO SERVICE Srl

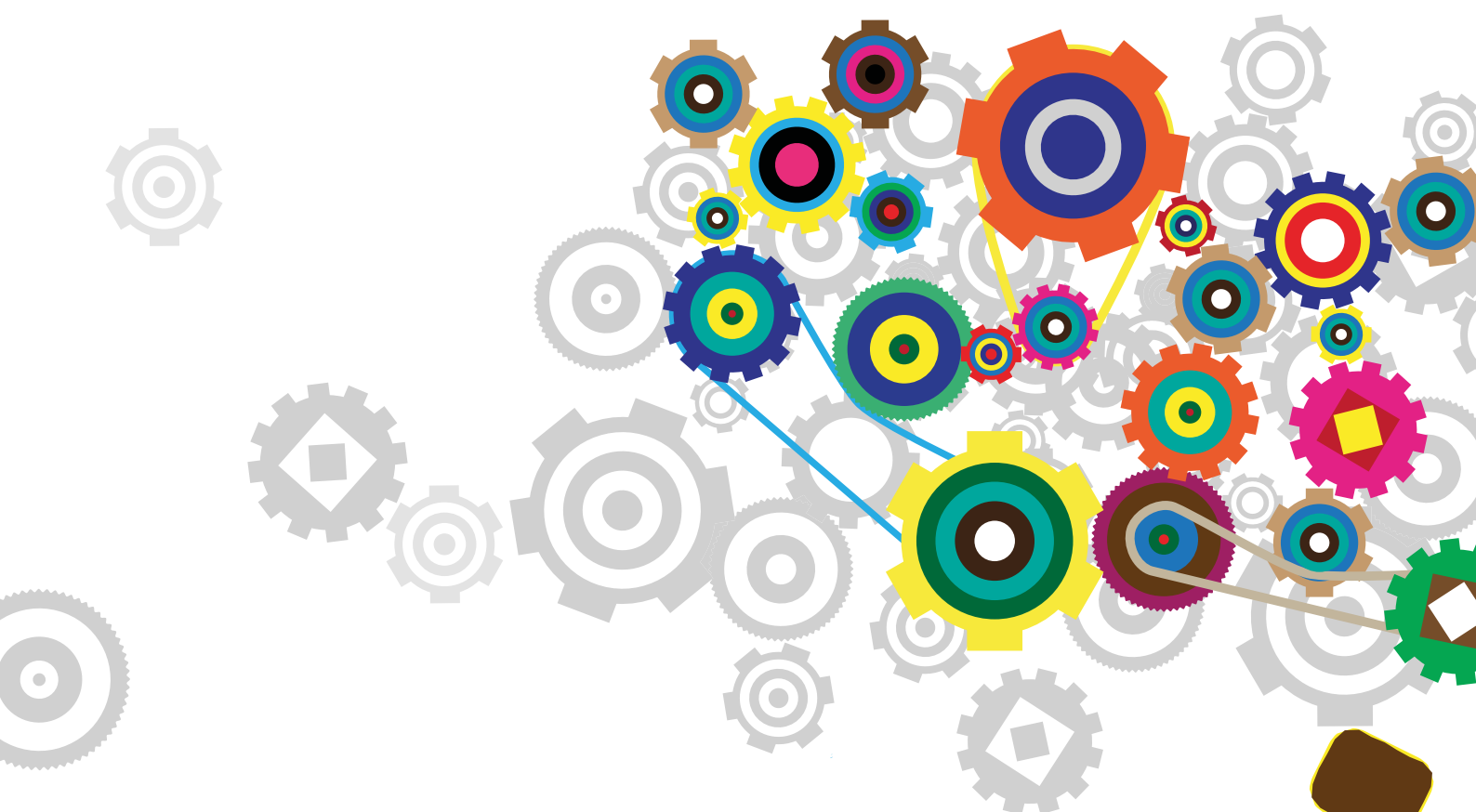
FASCO SERVICE Srl

È una società di servizi operante nel campo delle Multi Utilities (energia elettrica e gas), specializzata nella gestione di attività di "Back Office e Settlement". In particolare Fasco offre ai propri clienti servizi in outsourcing

per la gestione di tutto il processo di fatturazione in ambito elettricità e gas: dallo "switching" alla gestione del contratto di trasporto, dalla quadratura dell'energia elettrica al "Re-billing", dalla gestione dei clienti morosi al

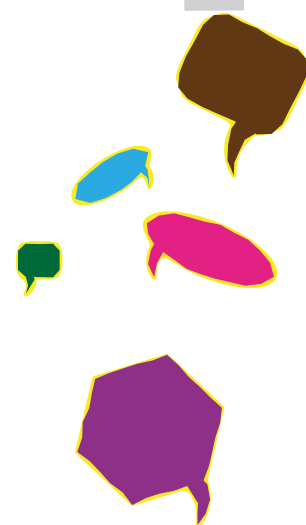
recupero crediti. In termini di risk management: Minimizzare il rischio operativo, ridurre quello finanziario (nella fattispecie il circolante), e gestire il rischio credito.

COME GESTIRE IL NEGOZIATO E A COSA FARE ATTENZIONE



| Mario Alberto Catarozzo
Business Coach e Formatore
@MarAlbCat

Nel precedente articolo abbiamo sottolineato l'importanza della preparazione prima di sedersi al tavolo negoziale. Le due scuole, quella americana (c.d. "Teoria dei giochi") e quella europea (c.d. "psicosociale") attribuiscono alle tre fasi del negoziato (preparazione, gestione, conclusione) pesi diversi quanto ad efficacia. In questo articolo ci focalizzeremo sulla seconda fase per comprendere quanto la comunicazione sia centrale nel negoziato.



La gestione del tavolo negoziale comporta buone capacità di comunicazione attraverso l'utilizzo di tutti e tre i canali della comunicazione. Quando si negozia "de visu", cioè tutti presenti fisicamente intorno allo stesso tavolo, la comunicazione non passa solo attraverso le parole, scritte e parlate, ma anche attraverso

il modo in cui parliamo e come ci comportiamo. Stiamo parlando dei tre canali della comunicazione umana: **verbale** [cosa dico], **paraverbale** [come lo dico] e **non verbale** [linguaggio del corpo]. Vediamo più da vicino questi tre canali:

VERBALE:

ha una funzione principalmente informativa e viene affidato a lessemi e fonemi [parole scritte o parlate], che hanno la funzione di veicolare il nostro pensiero portandolo dal mittente al destinatario.

PARAVERBALE:

ha una funzione relazionale. Nel paraverbale rientrano il "come dico le cose", quindi il tono di voce, il volume, la frequenza, il ritmo, le pause. Provate a mettere la voce di Topolino a James Bond che dice "sono Bond, James Bond" e vedrete come cambia il percepito nei destinatari.

NON VERBALE O LINGUAGGIO DEL CORPO:

rientra tutta la comunicazione legata al linguaggio del corpo. In particolare si suddivide in:

- Postura;
- Gestualità;
- Espressioni del viso [mimica facciale];
- Contatto oculare/visivo;
- Vestemica [gli ornamenti parlano di me];
- Prossemica [la distanza tra le persone];
- Aptica [contatto fisico tra le persone, a partire dalla stretta di mano].

Ebbene, il peso che ciascun canale ha nella comunicazione è differente. Lo studioso che ha attribuito i relativi pesi percentuali all'efficacia dei canali della comunicazione è stato Albert Merabian, psicologo statunitense, che dopo anni di ricerche ha stabilito che il canale **verbale** pesa circa il 7%, il **paraverbale**, il 38% e il **non verbale** il 55%. Se sommate gli ultimi due otteniamo ben il 93%! Cosa significa questo all'atto pratico? Che è molto più importante nella comunicazione – e nella negoziazione – come diciamo le cose e come ci comportiamo, rispetto a ciò che diciamo. A molti potrà sembrare esagerato, ma una considerazione ci chiarirà il perché di tutto ciò. Gli esseri umani hanno vissuto il 4/5 della propria esistenza evolutiva senza l'uso della parola, né parlata, né scritta. La ragione è che la neocorteccia cerebrale [la parte grigia piena di pieghe che siamo abituati ad associare al cervello] è di fatto una conquista recente per l'umanità. Da sempre l'essere umano ha vissuto solo con due aree cerebrali: il cervello rettile [o rettiliano, fonte degli istinti di sopravvivenza] e il cervello limbico [fonte delle emozioni]. Le facoltà superiori, tra cui la ragione, la parola, il calcolo etc. sono, in ottica evolutiva, relativamente recenti ed

è ciò che ha differenziato il mammifero uomo da tutti gli altri. Per questa ragione, noi siamo particolarmente sensibili alla comunicazione attraverso i cinque sensi [vista, tatto, olfatto, gusto, udito], perché siamo super specializzati in ciò.

Anche al tavolo negoziale, noi ci guardiamo cogliendo anche il più piccolo movimento del sopracciglio, oppure la gestualità nervosa delle mani; siamo sensibili agli odori che generano in noi stati d'animo; siamo sensibili alle distanze tra le persone, che possono essere fonte di tensione o di tranquillizzazione. Ovviamente ogni situazione va contestualizzata e vista caso per caso, perché quanto più il contenuto è tecnico, tanto più avranno peso le parole, quanto più avviene per iscritto e tanto più lo scritto sarà determinante.

Spesso, tuttavia, quando si prepara una negoziazione si attribuisce peso alle sole parole, scritte o parlate, dimenticandosi l'importanza del feeling, dell'empatia, dell'affinità, dei modi e così via. ▀

SWISS CORNER



1



2



3



5



4



6

1
Collezione PAN 999
Design Tobia Scarpa

2,3
Campagna promozionale
Porsche Cayenne

4
Show cooking San Lorenzo
con lo chef stellato Simone Salvini

5,6
Campagna promozionale
Hublot/Ferrari

7,8,9
Campagna promozionale
Associazione di Vini del Canton
Vaud in occasione di EXPO in città





Christmas CORNER

9-13 dicembre 2015

Terzo appuntamento da non perdere allo Swiss Corner, per idee regalo originali ed esclusive, organizzato nei propri spazi dalla Camera di Commercio Svizzera in Italia.

Novità di questa edizione è lo spirito internazionale che, oltre alla valorizzazione del Made in Switzerland, allarga i confini a selezionati brand italiani e giapponesi, che nel corso del 2015 hanno promosso i propri valori e prodotti allo Swiss Corner.

Per cinque giorni - dal 9 al 13 dicembre - un temporary store con articoli e manufatti unici e di altissima qualità che solo qui potrete trovare riuniti, dai prodotti alimentari ai gioielli:



RICOLA

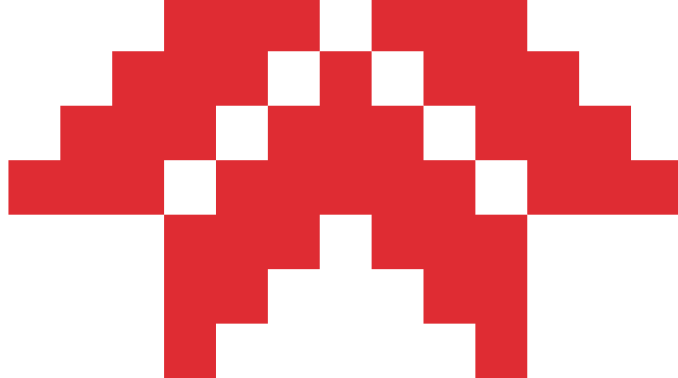
Le 13 erbe Ricola rendono ancora più magiche le festività natalizie: tisane e caramelle Ricola al temporary store Swiss Christmas presso lo Swiss Corner di Milano. Ricola farà assaggiare le sue specialità a base di erbe svizzere officinali. Inoltre si potranno acquistare gift box ideali come regalo di Natale e la confezione dorata del Cristallo di zucchero alle erbe svizzere dedicata al 75° compleanno.

BARBARA MASSIMINO

I gioielli di Barbara Massimino sono esemplari unici. La loro forza evocativa ne fa tesori da indossare con amore e da portare con orgoglio in ogni occasione. Questi monili nascono dalle pietre naturali scoperte come speleologa e da una sapiente lavorazione. L'artista crea così opere d'arte.

www.barbaramassimino.com



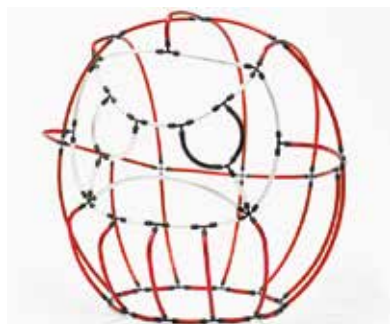


SWITZERLAND CHEESE MARKETING

La Switzerland Cheese Marketing Italia, che rappresenta in Italia i Consorzi dei principali formaggi svizzeri è presente anche quest'anno al Swiss Temporary shop presso lo Swiss Corner di Milano. Un'occasione per poter assaggiare tutte le specialità e trovare inusuali idee regalo per la tavola delle Feste o da condividere tra amici. Le fettone di Emmentaler, la Swiss Box assortita, il pregiato Tete de Moine con la sua Girolle... Ad ognuno il suo formaggio preferito, vi aspettiamo numerosi!

PIPEGRAM

Arriva dal Giappone Pipegram, un kit per creare modelli in "stile puzzle" che, grazie a piccoli tubi collegati tra loro, consente di dare vita a una grande varietà di forme 3D, per "imparare attraverso il fare" la forma delle varie strutture e come esse vengono costruite. Il gioco si potrà comprare solo presso il Swiss Corner di Milano, dal 9 al 13 dicembre.



MUJI

Dal 9 al 13 dicembre, solo presso il Swiss Corner di Milano, sarà possibile rilassarsi nell'area living allestita dall'azienda giapponese MUJI. In esposizione ci saranno una selezione dei prodotti di design realizzati dall'azienda, come il divano a pouf e l'aroma diffuser, disponibili per l'acquisto nel vicino negozio di Corso Buenos Aires 36.



Il Centro Polus visto dall'uscita autostradale di Chiasso Nord, copyright Polus SA

IL CENTRO POLUS: LO SPAZIO RICREATO

A meno di un'ora da Milano, a ridosso della frontiera di Chiasso, nel Comune di Balerna (CH), rivivono gli spazi di una ex-manifattura di tabacchi: una location dal raro fascino.

La società che gestisce gli oltre 7'000 mq di superfici affittabili e l'ampia area parcheggi e che dà il nome al Centro immobiliare, ha compiuto 100 anni nel 2012. Dal 1912 al 1992 la Polus SA è stata attiva nella lavorazione del tabacco; oggi è un centro polifunzionale, un luogo di attrazione di aziende,

che continua a essere una fucina di attività per il benessere del territorio. Un esempio concreto e virtuoso di riuso funzionale, con un edificio che ha saputo adeguarsi all'evoluzione e che continua a rinnovarsi grazie ad appassionati e sapienti restauri, dove convivono imprese, cultura e innovazione. La trentina di realtà aziendali che ospita, sono attive negli ambiti della tecnologia, dei servizi, della scienza e della ricerca; sono studi professionali e creativi e enti per la promozione del territorio. I locali che occupano sono molto versatili, disponendo di varie metrature e caratteristiche. Gli amministratori della Polus oltre ad

esser imprenditori, sono sempre stati vicini anche alla cultura e all'arte. Lo testimonia la Sala Carlo Basilico: l'antico refettorio della sigaraie è stato trasformato in un affascinante spazio per convegni ricevimenti e eventi, dove il pavimento originale e gli affreschi degli anni trenta del pittore chiassese Carlo Basilico si offrono agli occhi ammirati dei cultori del bello. Un'ulteriore conferma è stata la recente esposizione di pitture e sculture dell'artista Gabriela Spector allestita nei vani comuni e nel sotto tetto dello stabile. Un evento che ha raccolto ampi consensi e che ha permesso di valorizzare gli spazi e le opere. ▶



Sotto-tetto del Centro Polus: opere di Gabriela Spector [www.gabrielaspector.com], copyright Polus SA

Per informazioni
POLUS SA
Via Corti 5, CH-6828 Balerna
info@polus.ch
www.polus.ch

BENVENUTO NUOVI SOCI

Non esitate a contattarci per ulteriori informazioni:

CAMERA DI COMMERCIO SVIZZERA IN ITALIA
Tel. ++39.02.76.32.03.1
www.ccsi.it

International School of Negotiation S.r.l.

Via Manzoni 43
20121 MILANO
Tel. 02 39 56 28 25

Settore di attività:
formazione, consulenza,
convegni

Dr. Massimo Zaninelli Chief Executive Officer Maxer Consulting S.r.l.

Via Arona 8
20149 MILANO
Tel. 02 92 80 90 02

Settore di attività:
consulenza
Socio Individuale

GE.PRO.S.r.l.

Piazzale Principessa Clotilde 2
20121 MILANO
Tel. 02 29 01 02 06
Fax 02 29 01 14 63

Settore di attività:
consulenza ambientale,
sicurezza ambienti di lavoro

Fasco Service S.r.l.

Via Borgogna 2
20122 MILANO
Tel. 02 87 03 33 04

Settore di attività:
consulenza e servizi integrati
in ambito energetico



SERVIZI CCSI

INFORMATIVI

- Rapporti informativi su persone fisiche/giuridiche in Italia e Svizzera
- Rapporti informativi approfonditi su persone fisiche/giuridiche in Italia e Svizzera
- Visure camerali da ufficio registro svizzero su società svizzere
- Visure ipocatastali su società italiane [senza esame titoli]
- Visure camerali da camera di commercio, industria, artigianato e agricoltura

EVENTI & MEETING FACILITIES

- Affitto location "Spazio Eventi"
- Affitto location "Swiss Corner"
- Utilizzo sale riunioni c/o uffici CCSI
- Organizzazione & produzione eventi
- Convegni informativi, corsi formazione, networking

COMUNICAZIONE

- Spazi pubblicitari sulla rivista CCSI "La Svizzera"
- Flash soci e nuovi soci sulla rivista CCSI "La Svizzera"
- Newsletter CCSI ai soci
- Newsletter "Tam Tam" tra soci
- Spazi banner sul sito www.ccsi.it
- Attività di comunicazione presso "Swiss Corner"

FISCALI

- Informazioni black list [fiscalità internazionale]
- Consulenza fiscale
- Rappresentanza IVA
- Rappresentanza sociale
- Deducibilità fiscale
- Recupero IVA italiana
- Tenuta del personale

MARKETING

- Fornitura elenchi selezionati ad hoc verificati/non verificati
- Ricerca partnership commerciali
- Ricerche di mercato
- Sviluppo progetti promozionali
- Supporto per partecipazione a fiere
- Incontri b2b

LEGALI

- Arbitrato
- Assistenza legale
- Consulenza legale
- Recupero crediti
- Corsi di formazione
- Nennziainne



L'INCERTEZZA DEL MERCATO ENERGETICO AL CENTRO DELL'**EUROPEAN ENERGY WORKSHOP** DI AXPO ITALIA



Quale prezzo dell'energia si dovranno attendere le aziende europee nei prossimi anni? Per rispondere a tale domanda si sono incontrati il 21 settembre al Centro Svizzero di Milano per il terzo "European Energy Workshop" alcuni tra i più qualificati esperti del settore: Alessandro Lanza (Consulente sulle politiche in campo energetico e sul cambiamento climatico), Davide Tabarelli (Presidente di Nomisma Energia ed esperto dei trend legati al petrolio), Steffen Köhler (Direttore generale di European Energy Exchange), Dominique Bächler (Responsabile Market Analysis di Axpo Trading AG) e Massimo Nicolazzi (Presidente di Centrex Italia). L'iniziativa, promossa da Axpo Italia, consociata italiana del gruppo energetico svizzero Axpo, è stata l'occasione per valutare lo stato del settore in una prospettiva più ampia rispetto al contesto nazionale.

Il mercato dell'energia ha, infatti, assunto negli ultimi anni una dimensione internazionale: al trading ormai globale delle principali commodity energetiche, quali petrolio e gas, si è recentemente aggiunta, all'interno della Ue, l'integrazione fisica e normativa dei mercati dell'energia elettrica e del gas naturale. Si tratta di un processo ancora in atto, ma i cui effetti sui prezzi sono ormai evidenti. All'evento si è quindi parlato di scenari e di previsioni in un orizzonte europeo e con un pubblico formato da energy managers e specialisti provenienti da otto Paesi del continente.

«Ci siamo confrontati su scenari differenti – spiega Domenico De Luca, Amministratore Delegato di Axpo Trading AG – analizzati a partire dagli attuali trend ribassisti, determinati da una domanda molto debole in tutta Europa. Alcuni relatori hanno previsto un ulteriore crollo del prezzo del petrolio, non essendo stata ancora raggiunta la soglia dei costi marginali di estrazione. Altri hanno invece obiettato la non sostenibilità di questa situazione per i Paesi produttori, fortemente dipendenti da questa voce di export: costoro prevedono nel medio termine l'attuazione di politiche di controllo dell'offerta per recuperarne il valore. L'unica conclusione condivisa è stata una forte incertezza sulle previsioni, dando per scontato che nel breve solo accadimenti particolari potrebbero muovere il prezzo dell'energia. Prezzo che sta mettendo in grave difficoltà gli operatori del settore, non più in grado di ottenere un ritorno dai loro investimenti, ma che nello stesso tempo non aiuta i consumatori, essendo questa voce di costo caricata di oneri di sistema sempre più pesanti». ▶



BKW Italia S.p.A.



**La casa
DELLE NUOVE
energie**

Una società del Gruppo BKW



UNA SOCIETÀ DEL GRUPPO BKW

BKW, ELECTRA ITALIA, CDNE: UN MODELLO INTEGRATO PER IL FUTURO

Casa delle Nuove Energie (CDNE), una società con sede a Biella che opera nel settore del risparmio energetico e dell'energia rinnovabile con una rete di 75 punti vendita in tutta Italia, dal luglio 2015 fa parte del Gruppo Svizzero BKW, che, attraverso BKW Italia, ne ha acquistato la quota di maggioranza.

In data 9 ottobre 2015, presso la sala Meili della Camera di Commercio Svizzera in Italia, in occasione della convention nazionale, CDNE ha presentato alla rete di agenti e di affiliati i termini della nuova acquisizione ed ha illustrato la modalità con cui le strategie di sviluppo di BKW e, in particolare quelle di Electra Italia (la società di vendita del Gruppo Svizzero che dal 2000 fornisce energia elettrica e gas e servizi alle imprese italiane con elevati consumi), si integrano con i piani di business dell'azienda piemontese. In particolare, Electra Italia vede in CDNE un partner ideale per far crescere in modo significativo il portafoglio clienti in un momento in cui ha de-

ciso di ampliare alle piccole e medie imprese (PMI) la propria proposta commerciale con un'offerta integrata di energia e servizi di efficienza energetica. D'altro canto "Casa delle Nuove Energie", con un modello di business, principalmente indirizzato alle PMI e al settore residenziale, con servizi "chiavi in mano" dalla progettazione all'installazione, dal monitoraggio alla manutenzione di impianti, necessita di completare la sua offerta con la fornitura di commodity.

Dall'incontro di queste due esigenze commerciali prende vita il COE (Contratto di Ottimizzazione Energetica): il primo prodotto che integra i servizi di fornitura di energia di Electra Italia con i modelli e le tecnologie per il risparmio energetico di CDNE.

Il Contratto di Ottimizzazione dell'Energia è un rapporto di consulenza e fornitura che ha come obiettivo la riduzione del consumo dell'energia utilizzata dal cliente finale, permettendo di ottenere risultati economico-finanziari positivi nel breve termine e, in prospettiva, anche negli anni successivi.

La proposta combinata di energia elettrica, gas e servizi per l'efficienza energetica permetterà quindi un ampliamento dell'offerta ai clienti finali, mentre la sinergia tra la rete commerciale di Electra Italia e quella di "Casa delle Nuove Energie" favorirà un incremento delle vendite per tutto il Gruppo Svizzero, che oggi più che mai è un presenza sempre più forte sul territorio italiano. **+**





TRASPARENZA ACCRESCIUTA

NUOVI OBBLIGHI DI ANNUNCIO E DI REGISTRAZIONE PER LE SOCIETÀ DI CAPITALE E I LORO AZIONISTI



In Svizzera sono state introdotte nuove norme che impongono accresciute esigenze di trasparenza per le società di capitale, ossia le società anonime (SA) e le società a garanzia limitata (Sagl), nonché per i detentori di quote sociali delle stesse. Queste modifiche legislative sono state varate nell'ambito dell'attuazione delle rivedute raccomandazioni del Gruppo di Azione Finanziaria Internazionale e impongono accresciute esigenze soprattutto per i detentori di azioni al portatore, titoli ancora molto utilizzati in Svizzera.

Chi detiene o acquista anche solo un'azione al portatore non quotata in borsa deve oggi annunciare le proprie generalità alla società (oppure a un intermediario finanziario riconosciuto ai sensi di legge). Tale annuncio deve avvenire entro un mese nel caso di acquisti successivi al 1° luglio 2015

ed entro la fine del 2015 nel caso di acquisti precedenti detta data. Questi obblighi sono di natura imperativa e si applicano anche nel caso di una società con un socio o azionista unico che ricopre anche il ruolo di amministratore unico o gerente. Inoltre, chi acquista azioni nominative o al portatore di SA non quotate in borsa oppure quote di una Sagl, raggiungendo o superando la soglia del 25% del capitale o dei voti (anche per effetto di patti di sindacato con terzi), è obbligato non solamente ad annunciare le proprie generalità, bensì anche - sempre entro un mese - l'identità dell'avente diritto economico finale ("beneficial owner"), che può essere solamente una persona fisica. La società è poi obbligata a tenere un elenco dei detentori di titoli al

portatore e dei relativi aventi diritto economico delle azioni. In caso di mancato rispetto dei nuovi obblighi di annuncio, l'azionista o socio non può esercitare il proprio diritto di voto e i suoi diritti patrimoniali (in particolare, il diritto ai dividendi) decadono irrimediabilmente fino a quando la sua posizione non è regolata. Si consiglia pertanto agli azionisti delle SA e ai soci delle Sagl di contattare le società per verificare la loro posizione. Nel contempo si invitano le società a valutare come dar seguito a dette novità (conversione di azioni al portatore in nominative, eventuali modifiche statutarie, introduzione di un elenco degli azionisti, ecc.). ▀



IVA SVIZZERA

IMPORTANTE
MODIFICA
DAL 1/1/2017



Il Parlamento svizzero sta elaborando una revisione parziale della legge concernente l'imposta sul valore aggiunto (IVA), la cui entrata in vigore è prevista per l'1/1/2017 e che ha importanti conseguenze per le imprese estere.



| di **Avv. Frano Koslar**
STUDIO 1896



| di **Avv. Gianluca Generali**
STUDIO 1896

Oggi, sono assoggettate all'IVA le imprese svizzere ed estere che hanno un fatturato sul territorio svizzero di almeno CHF 100'000 annui. Dal 1/1/2017, per l'assoggettamento all'IVA, verrà considerato non solo il fatturato realizzato in Svizzera, bensì anche quello realizzato all'estero. L'assoggettamento in Svizzera di un'impresa estera sarà dunque dato anche nel caso in cui il fatturato di CHF 100.000 è realizzato soltanto all'estero. Tale modifica ha un particolare effetto per la prestazione di servizi e forniture transfrontaliere.

Qui di seguito si espone sommariamente un caso, a titolo esemplificativo, dal quale risulta come può sorprendentemente emergere per un'impresa estera l'assoggettamento all'IVA svizzera.

Un avvocato, con Studio e attività a Milano e con clienti italiani consegue in Italia una cifra d'affari superiore a CHF 100.000. Oltre a ciò, parallelamente, tale avvocato svolge pure la rappresentanza di clienti svizzeri nell'ambito di procedimenti giudiziari italiani. I proventi conseguiti con tali clienti svizzeri sono esenti da IVA svizzera. Ciò in quanto un'impresa estera è eccezionalmente non soggetta a IVA svizzera, se essa fornisce esclusivamente delle prestazioni di servizi, per cui - secondo

la regola generale IVA - il luogo della prestazione è considerato in Svizzera.

Tale eccezione non vale invece per lo stesso avvocato se realizza altri fatturati assoggettati all'IVA svizzera, ad esempio per l'intermediazione della vendita di un immobile in Svizzera di un cliente italiano. Tale servizio d'intermediazione [il cui luogo di fornitura in Svizzera non è dato dalla regola generale IVA, bensì dalla regola speciale del luogo in cui si trova il fondo] è soggetto a IVA in Svizzera. Con l'esercizio di tale altra attività, l'avvocato diventa contribuente IVA ed è tenuto ad annunciarsi come tale alla competente autorità a Berna.

Dal momento in cui l'avvocato è contribuente IVA in Svizzera, egli è tenuto a caricare l'IVA svizzera su tutte le fatture per tutti i servizi ai propri clienti svizzeri, anche per la rappresentanza giudiziaria in Italia, con conseguente obbligo di pagare i relativi importi all'autorità federale fiscale a Berna.

Le imprese estere devono pertanto, dal 1/1/2017, verificare con attenzione i propri obblighi di assoggettamento all'IVA svizzera. ➔



PATENT BOX: CORRIAMO SUI MARCHI, STUDIAMO IL **KNOW HOW**!



| Franco Pedrazzini
Socio fondatore di ABPS
Commercialisti Associati

Lo scorso 20 ottobre è stato pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana il Decreto 30 luglio 2015 sul patent box. Professionisti e aziende hanno già cominciato a valutare le opportunità di risparmio fiscale derivanti dall'adesione al patent box. Tutto ciò in attesa che l'Agenzia delle Entrate, attraverso il provvedimento di prossima pubblicazione, chiarisca gli aspetti formali, in particolare per le PMI, che, in base all'art. 12 del decreto già citato, avranno un percorso semplificato.



| Mosè T. Begotti
Partner di ABPS Commercialisti Associati, a fianco della Camera di Commercio Svizzera in Italia nel supportare le aziende svizzere e italiane di fronte a tutte le tematiche giuridiche e fiscali.

ABPS Commercialisti Associati si pone come centro di eccellenza a cui l'imprenditore e il professionista possono fare riferimento per tematiche specifiche come il patent box, il transfer pricing e tutti i temi legati all'internazionalizzazione.

Molto si è già scritto sull'argomento e ancora di più se ne leggerà nei prossimi mesi. In questa sede vale la pena di ricordare che il patent box rappresenta un regime fiscale opzionale per le aziende titolari di beni immateriali che investono in ricerca e sviluppo. In base al c.d. nexus approach, in tali circostanze le aziende possono ottenere un significativo risparmio fiscale, aderendo al patent box. L'entità del beneficio fiscale deve passare obbligatoriamente attraverso una procedura di ruling con l'Agenzia delle Entrate, nel caso in cui i redditi derivanti dal bene immateriale siano sviluppati dall'azienda in maniera indiretta, quindi inclusi nel prezzo di vendita dei prodotti o servizi commercializzati. Nel caso in cui l'azienda fatturi invece delle royalties a fronte del diritto di utilizzo dei beni immateriali, il suddetto ruling diventa soltanto facoltativo [in questo caso la sua utilità è costituita dalla tutela da possibili future contestazioni da parte dell'Agenzia delle Entrate].

Troviamo utile trasmettere agli amici lettori di "La Svizzera" un concetto, relativo ai beni immateriali, la cui titolarità può consentire l'ottenimento dei benefici fiscali peculiari del patent box: *corriamo sui marchi, studiamo il know how!*



Per quanto riguarda i marchi, è necessario fare un passo indietro e chiedersi: cui prodest? Come viene spiegato da illustri economisti come Aghion e Howitt, il cambiamento tecnologico è al centro della crescita economica di lungo periodo ed è la fonte della crescita della produttività che innalza gli standard di vita e dei redditi reali. Questo è il motivo per cui l'OCSE ha deciso di regolamentare le spesso spregiudicate strategie di tutti i Paesi nell'accaparrarsi le attività di ricerca e sviluppo delle imprese mondiali. Se ciò è facilmente comprensibile per i brevetti industriali, meno lo è per i marchi commerciali, che sono senz'altro una fucina meno produttiva di crescita economica di lungo periodo. Alcuni Paesi, come l'Italia, hanno incluso i marchi commerciali tra i beni immateriali agevolabili e l'OCSE, all'interno dell'Action 5 del BEPS (Base Erosion and Profit Shifting Project), ha introdotto la regola del grandfathering, in base alla quale coloro i quali aderiranno al patent box grazie ai propri marchi potranno godere dei benefici fiscali per tutta la durata prevista dalla legge (5 anni), anche se il paese dovesse restringere il campo di applicazione del beneficio. Ciò con l'obiettivo di bilanciare l'eccessiva espansività della politica fiscale con la certezza del diritto. Le linee guida dell'OCSE non sono accordi internazionali e l'Italia, così come gli altri Paesi, non è giuridicamente obbligata ad armonizzare la propria legislazione interna a quanto enunciato nell'Action 5. Tuttavia, in questo

scenario incerto, l'imprenditore italiano dovrebbe *prudentemente correre* ad aderire al patent box con i propri marchi, dato che è già stato scritto da alcuni commentatori che l'Italia potrebbe allinearsi all'Action 5 dell'OCSE già attraverso la prossima Legge di Stabilità (sull'argomento, si suggerisce la lettura del Sole 24 Ore del 15 Ottobre 2015).

Per quanto riguarda il know how, esso è tra i beni immateriali oggetto del patent box (articolo 6 del decreto, lettera v), ivi definito come le informazioni aziendali ed esperienze tecnico-industriali, comprese quelle commerciali o scientifiche proteggibili come informazioni segrete, giuridicamente tutelabili. Segretezza, sostanzialità e individuabilità sono le caratteristiche che il know how deve possedere per accedere ai benefici del patent box, in base al Regolamento CE 772/2004. L'imprenditore o il professionista, che dovessero sentirsi tagliati fuori dal patent box, perché non hanno brevetti e tantomeno marchi commerciali, potrebbero trovare sorprendenti le opportunità di risparmio fiscale derivanti dall'individuazione del proprio know how e dalla valutazione dell'impatto, fiscalmente agevolabile, che esso ha sul proprio fatturato. Un tema senz'altro da approfondire con un professionista preparato.

Corriamo sui marchi, studiamo il know how! ➔



Professionali. Competenti. Diretti.

abps

abps commercialisti associati
studio di consulenza fiscale e societaria

www.abps.eu

info@abps.it

Milano

Piazzale Biancamano, 2
Tel. +39 (0)2 9978541

Parma

Viale Gorizia, 15
Tel. +39 (0) 521 234710

Viadana

Via Villa Scassa, 82
Tel. +39 (0) 375 090154



SWISS CORNER

**UN ANGOLO D'ECCELLENZA
NEL CUORE DI MILANO**

Swiss Corner è la nuova vetrina per chi oggi è alla ricerca di una location dal grande impatto visivo. Un luogo in cui si alternano eventi culturali e intrattenimento, Swiss Corner coniuga attività espositive e ristorative che si distinguono per alta qualità e professionalità. Le due anime dello Swiss Corner si realizzano in una duplice forma: un vitale spazio eventi ed un locale in cui trascorrere piacevoli momenti della giornata.



**SWISS
CORNER**

Piazza Cavour, angolo Via Palestro
Apertura tutti i giorni
dalle 7.30 a.m. alle 2 a.m.
Camera di Commercio Svizzera in Italia
Per info ed eventi:
swisscorner@ccsi.it

TU E FASTWEB. SIAMO LA FIBRA CHE VOLA.

Dentro la nostra Fibra scorrono i tuoi pensieri,
i tuoi sogni, i tuoi progetti e il tuo lavoro, ecco perché ti diamo sempre
una connessione internet alla tua altezza.



FASTWEB
un passo avanti