

Internazionalizzazione. Un'indagine della Camera di commercio americana fotografa l'attrattività del Paese per gli Ide

Il lavoro nel labirinto normativo. Ma sotto la lente d'ingrandimento delle multinazionali "a stelle e strisce" presenti in Italia crescono il "peso" della criminalità organizzata e il costo dell'energia e per il 70% dei manager che dirigono *italian branches* le inefficienze della macchina giudiziaria con-

PREGI E DIFETTI

Tra i punti di forza, l'indotto e la qualità delle risorse umane. Per Casero (viceministro all'Economia), «investimenti esteri priorità del Governo»

dizionano il nostro scarso appeal internazionale molto più del carico tributario (58%) e del cuneo fiscale (36 per cento).

Cosa fare per attirare (e non far scappare) le imprese estere - in particolare americane - presenti in Italia è l'obiettivo dell'indagine, realizzata dalla Camera di commercio Usa in Italia, con la collaborazione del professor Fabrizio Onida, docente di economia internazionale alla Bocconi, e presentata ieri a Milano. Attraverso un questionario inviato alle principali imprese multinazionali americane che operano in Italia, si sono sondate non solo le intenzioni di investimento/dismissione, nel breve-medio periodo, ma anche le percezioni sugli ostacoli e i fattori di attrattività, oltre alle priorità di cambiamento.

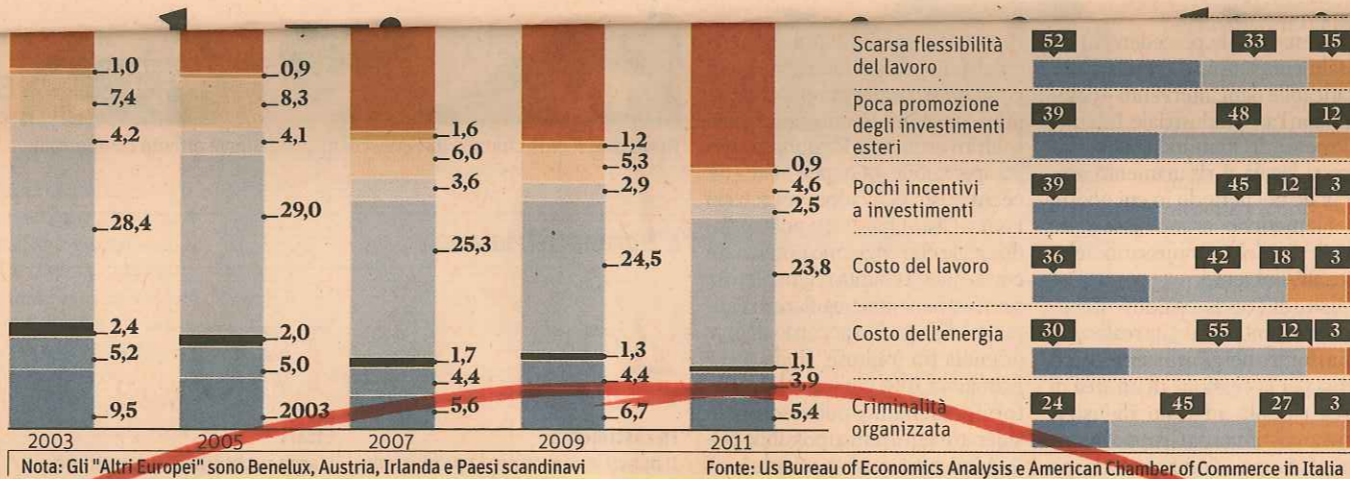
I fattori frenanti, in ordine di importanza, sono le nostre sofferenze strutturali, la cui soluzione sembra una "mission impossibile": si va dalle inefficienze della

ne l'Italia sta facendo progressi nel riordino della finanza pubblica, ma solo il 27%, ad esempio, vede passi avanti nella lotta all'evasione e appena il 12% ritiene migliorate le infrastrutture e la lotta alla criminalità. Mentre tra i nostri punti di forza resta una elevata qualità del personale (soprattutto dei profili professionali più istruiti e di fascia medio-alta) e la flessibilità dei fornitori italiani e dell'indotto di adattarsi, con velocità, a un mercato che cambia di continuo.

«L'attrazione degli investimenti esteri in Italia è una delle priorità che il governo si deve dare nelle prossime settimane» ha sottolineato il vice ministro all'Economia Luigi Casero, intervenuto ieri a Milano alla presentazione dell'indagine. Secondo Casero, «l'obiettivo di queste settimane è abbassare il più possibile il costo del nostro indebitamento mentre, con l'approvazione definitiva del decreto che spero passerà in Senato nei prossimi giorni, si potranno sbloccare i debiti della pubblica amministrazione per dare un po' di ossigeno al sistema, ed è una battaglia di civiltà».

Oltre ai nodi strutturali già segnalati, infine, gli investitori Usa chiedono una maggiore tutela della proprietà intellettuale, con sezioni specializzate in materia sia nei tribunali civili che nelle procure (competenze che i tribunali delle imprese varati dal governo Monti - sostengono gli operatori - hanno disperso) e dogane più veloci e aperte 7 giorni su 7. Così che l'Italia, per sdoganare merci in esportazione, possa passare dagli attuali 19 giorni medi ai 7 della Germania o ai 9 giorni della Francia.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Fonte: Us Bureau of Economics Analysis e American Chamber of Commerce in Italia

Consulenza. Tavola rotonda per imparare a conoscere i Paesi dell'Estremo Oriente

I mercati asiatici spiegati alle imprese

Franco Sarcina
MILANO

Linea diretta con l'Asia: facilitare le imprese che intendono lanciarsi sui mercati emergenti e, nel contempo, fornire ai paesi asiatici (e in specifico a Hong Kong, Cina, Singapore, Malaysia e Indonesia) l'opportunità di fare i primi passi per conoscere l'Italia. Soprattutto da due dei punti di vista più critici per quelle aziende che vogliono affrontare mercati ancora spesso poco conosciuti: quello legale e quello tributario. Questo è stato lo scopo della tavola rotonda «Asia: presente è futuro», svoltasi ieri a Milano e organizzata da Studio Moretti & Burgio e da Studio Spadacini.

Come ha infatti spiegato Fabio Moretti dello Studio Moretti & Burgio, tutto ha avuto inizio dalla creazione della *Law Legal Alliance Worldwide*, dove avvocati e professionisti italiani e asiatici, esperti nel settore della consulenza, hanno avuto l'idea di mettersi in contatto per sviluppare ulteriormente la capacità di fornire aiuto per chi decide di affrontare la sfida di mercati estremamente vivaci ma «difficili», soprattutto perché poco conosciuti dagli imprenditori italiani. Stiamo infatti

parlando di realtà che sono una vera porta di accesso per l'oriente, come Hong Kong e Singapore, e di nazioni con un altissimo tasso di sviluppo economico e ricche di risorse, come Malaysia e Indonesia e, ovviamente, Cina continentale.

NUOVE SFIDE

Le regole legali e fiscali per sbarcare con successo nella parte del mondo che sta vivendo il più rapido sviluppo economico

Hong Kong, per esempio, dal 1997, anno dell'ingresso formale della megalopoli asiatica nella Repubblica Popolare Cinese, è il punto privilegiato per tutti coloro che intendono fare business con il paese più popoloso del mondo, grazie a una politica fiscale e amministrativa che lo ha resa, secondo il Wall Street Journal, l'economia più libera del mondo. Singapore gode invece di una posizione che la fa diventare un crocevia marittimo tra la Cina, l'India e in gene-

re l'Asia viciniera e l'Europa, possiede un sistema legislativo agile con una quasi assoluta mancanza di corruzione, così come di un prodotto interno lordo pro capite pari a quello delle nazioni europee più sviluppate, di una rete di infrastrutture all'avanguardia e di una politica fiscale che non penalizza le società estere.

Dal canto suo la Malaysia offre, oltre all'abbondanza delle materie prime, una legislazione molto favorevole alle imprese straniere e diversi settori industriali ben sviluppati. Infine, l'Indonesia è la 16ma economia del mondo e un mercato assai interessante, con una popolazione di 238 milioni di individui, di cui 74 di classe media e alta.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

INTERVISTA Wang Chengjie

arecchino, nella riforma delle regole della Camera paritetica di mediazione.

La Camera di mediazione con l'Italia è uno dei dieci fronti aperti da Ccpit nel mondo, sia con l'attivazione di centri di mediazione, sia con accordi di cooperazione, ma finora la Camera italo-cinese ha incassato in dieci anni appena una sessantina di cause tutte promosse da aziende italiane.

Come fare per diffondere questo strumento?

Le liti e soprattutto i relativi costi sono un problema non solo per gli imprenditori italiani ma anche per i cinesi. Noi dobbiamo fare di tutto per diffondere la cultura della mediazione anche tra i cinesi. Non è semplice perché questi strumenti sono relativamente nuovi per noi.

Crendiamo conto che, a nostra volta, dobbiamo puntare su queste realtà perché solo così l'interscambio tra i due Paesi può essere intensificato: se non c'è fiducia difficilmente il business può crescere.

L'Italia, in particolare, è un Paese che con la Cina ha siglato ormai da anni un rapporto pilota che adesso viene, giustamente, riformato. Quanto può pesare tutto ciò nei rapporti economici tra i due Paesi?

Esistono buone prospettive e queste devono essere assicurate anche riducendo la litigiosità. Faremo del nostro meglio per indirizzare le aziende verso questo sistema di composizione delle liti. Quando si media, inoltre, i soggetti sono protagonisti della loro vertenza e questo è evidentemente un bene per tutti.

Quindi anche per voi l'arbitrato è da preferire rispetto al-

Giovane segretario. Wang Chengjie si occupa del Centro di mediazione del Ccpit

«Se si media le aziende diventano protagoniste della loro vertenza e questo è un bene»

la mediazione?

Il ricorso agli arbitri è sicuramente più dispendioso e, per questo, meno accessibile alle imprese anche cinesi. La Cina è ormai coinvolta in dispute commerciali un po' in tutto il mondo.

Quanto l'utilizzo di questi strumenti può aiutare a ridurre la mole di questa valanga di cause?

Credevo sia molto importante riuscire a far conoscere l'esistenza di questi strumenti di composizione delle liti. Per noi, innanzitutto, è un problema di far conoscere l'esistenza del Centro. In questo, come ho detto, faremo del nostro meglio per convincere le aziende cinesi a bussare alla nostra porta qui a Pechino.

In Italia la Camera di commercio italo-cinese ha chiesto di intensificare l'utilizzo della mediazione. Non potrà essere un atteggiamento unilaterale. Ccpit e Camera di commercio come dialogheranno con i partner italiani?

Ci daremo da fare qui, in Cina, coinvolgendo le nostre autorità in Italia, altrimenti diventa molto complicato riuscire a far conoscere l'esistenza di questa realtà specie tra i nostri connazionali in Italia; i primi dialogare con le vostre aziende.

© RIPRODUZIONE RISERVATA