



Ministero dello Sviluppo Economico

Dossier Corea del Sud

L'IMPRESA VERSO I MERCATI INTERNAZIONALI



a cura di



Interprofessionalnetwork

Dossier Corea del Sud

L'IMPRESA VERSO I MERCATI INTERNAZIONALI

a cura di



Ministero dello Sviluppo Economico

Direzione Generale per le Politiche di Internazionalizzazione e la
Promozione degli Scambi • Dipartimento per l'impresa e l'internazionalizzazione
www.mincomes.it • interpromo.seg@sviluppoeconomico.gov.it



Interprofessionalnetwork

www.interprofess.it • impresa@interprofess.it

Tutti i diritti sono riservati

I testi anche se curati con scrupolosa attenzione non possono comportare specifiche responsabilità per involontari errori e inesattezze; pertanto l'utente è tenuto a controllare l'esattezza e la completezza del materiale utilizzato.



Gli autori

*Gli **Autori** che hanno curato l'elaborazione dei contenuti inseriti nel presente Dossier sono i seguenti:*

MINISTERO DELLO SVILUPPO ECONOMICO

Direzione Generale per le Politiche di Internazionalizzazione e la Promozione degli Scambi - Dipartimento per l'impresa e l'internazionalizzazione - Ministero dello Sviluppo Economico

Silvana La Bella, Direzione Generale Politiche di Internazionalizzazione e Promozione Scambi – Ufficio Asia e Oceania

Fabio Giorgio, Direttore Responsabile del Bollettino Scambi con l'Estero - Note di aggiornamento

INTERPROFESSIONAL NETWORK

Giulio Veneri, Consigliere Delegato

Marco Bagolin, dottore in scienze della comunicazione

Pietro Butturini, dottore in giurisprudenza

Carolina Ciardini, dottoressa in giurisprudenza
Studio Legale Mastellone, LegAll Firenze

Claudio Coggiatti, avvocato in Roma
Studio Legale Coggiatti & Associati, LegAll Roma

Serena A.L. Corongiu, avvocato in Thiene - Vicenza
Studio Legale Corongiu

Stefano Dindo, avvocato in Verona – Dindo, Zorzi e Associati Studio Legale, LegAll Verona

Stefano Garelli, dottore commercialista in Torino Studio Garelli Dottori Commercialisti Associati

Francesco Laddaga, avvocato in Roma
Studio Legale Coggiatti & Associati, LegAll Roma

Carlo Mastellone, avvocato in Firenze
Studio Legale Mastellone, LegAll Firenze

Pietro Mastellone, avvocato in Firenze
Studio Legale Mastellone, LegAll Firenze

Giacomo Pailli, dottore in giurisprudenza
Studio Legale Mastellone, LegAll Firenze

Gianluca Sardo, avvocato in Milano
Studio Legale Sardo, LegAll Milano

Riccardo Valente, avvocato in Roma
Studio Legale Coggiatti & Associati, LegAll Roma

Vittorio Zattra, dottore in giurisprudenza
Dindo, Zorzi e Associati Studio Legale, LegAll Verona

Si ringraziano per il loro prezioso intervento:

Denise Archiutti,
Group Controller – Gruppo Veneta Cucine Spa

Cristina Armelloni,
Export Key Account – Pellini Caffé

Dario Loison,
Presidente – Loison Pasticceri

Luca Tomat,
BU Director Asia Pacific & Americas – Lotto Sport Italia Spa

Il coordinamento scientifico dell'opera ringrazia, altresì, per la preziosa collaborazione prestata lo **Studio Hwang Mok Park** di Seul, **Giada Toniolo**, dottoressa in Lingue per la comunicazione commerciale e la promozione del turismo internazionale e **Silvia Ciato**, studentessa in Lingue per la comunicazione turistica e commerciale.



Indice

Introduzione

Sergio Mercuri - AMBASCIATORE D'ITALIA A SEOUL pag. 6

Pietro Celi - DIRETTORE GENERALE PER LE POLITICHE DI INTERNAZIONALIZZAZIONE E LA PROMOZIONE DEGLI SCAMBI pag. 12

1. Overview Paese pag. 15

- | | |
|---------------------------------------|------------------------------------|
| 1. Aspetti generali | 4. Principali indicatori economici |
| 2. Cenni storico – politici | 5. Scambi commerciali |
| 3. Usi e costumi, cultura e abitudini | |

2. Perché fare business in Corea del Sud pag. 39

- | | |
|--|------------------|
| 1. Caratteristiche del Sistema Paese | 3. Rischio Paese |
| 2. Settori economici principali e aree strategiche | |

3. Strategie di ingresso pag. 53

- | | |
|--|---|
| 1. Strategie di ingresso e legislazione rilevante per gli investimenti stranieri | 3. Diritto dell'economia |
| 2. Politiche economiche e investimenti | 4. Investimenti stranieri e controllo dei cambi |

4. Aspetti legali pag. 67

- | | |
|---|---|
| 1. Le società: forme giuridiche, costituzione e funzionamento | 3. Tutela del Made in Italy e Desk Anticontraffazione |
| 2. Marchi, brevetti e design | 4. La risoluzione delle controversie |

5. Aspetti tributari pag. 85

- | | |
|--|--|
| 1. Sistema Paese | 4. Imposta sul valore aggiunto |
| 2. Imposte dirette: imposta societaria sul reddito | 5. Altre imposte indirette |
| 3. Imposta personale sul reddito | 6. Agevolazioni fiscali per gli investimenti stranieri |

6. Il Ministero dello Sviluppo Economico per l'internazionalizzazione delle imprese pag. 111

- | | |
|-------------------------------------|---|
| 1. L'attività promozionale del MISE | 2. Gli strumenti di sostegno all'internazionalizzazione delle imprese |
|-------------------------------------|---|

7. Casi aziendali pag. 131

- | | |
|-----------------------|----------------------|
| 1. Loison Pasticceri | 3. Pellini Caffè |
| 2. Lotto Sport Italia | 4. Veneta Cucine Spa |



Introduzione



Ambasciata d'Italia a Seoul

La *success story* dell'economia e della società sudcoreane non cessa di stupire chi osserva questo Paese, passato, nel corso di pochi decenni, dal sottosviluppo alla condizione di dodicesima economia mondiale¹, la quarta dell'Asia dopo Cina, Giappone ed India. I 49 milioni di abitanti della Repubblica di Corea - quarto partner commerciale esterno dell'UE dopo USA, Cina e Giappone - hanno raggiunto un reddito pro capite superiore ai 20.500 dollari e mirano ora al traguardo dei 30.000 dollari.

Due decenni dopo l'ingresso del Paese alle Nazioni Unite - il Segretario Generale sudcoreano, Ban ki Moon svolge il secondo mandato - e le Olimpiadi ospitate a Seoul nel 1988, la Corea è saldamente proiettata in un contesto internazionale. Lo ha dimostrato con il Summit G20 di Seoul del novembre 2010 e lo confermerà con il Nuclear Security Summit del prossimo anno. La recente assegnazione delle Olimpiadi invernali a Pyeongchang per il 2018 si aggiunge alla lista dei grandi eventi sportivi ospitati con ritorni tanto immediati quanto indiretti per l'immagine e l'economia del Paese.

Ma la spiccata sensibilità alla dimensione internazionale esprime innanzitutto la consapevolezza di dipendere necessariamente da un elevato livello degli scambi, strumentali alla vertiginosa crescita economica nazionale. La Corea del Sud, settima al mondo come potenza commerciale e sesta per base industriale e manifatturiera (in entrambi i casi subito prima dell'Italia) si accinge ora a celebrare entro il 2011 il traguardo di un volume complessivo di 1000 miliardi di dollari per volume di scambi.

In decenni di crescita costante - e superata agevolmente la crisi finanziaria del 1997 - ha accumulato riserve valutarie tra i primi

¹ Per PIL 2010 dati FMI





Paesi al mondo (oltre 312 miliardi \$ USA). Il suo credito a livello internazionale le consente la posizione di quarto maggiore importatore di petrolio al mondo mentre l'export presenta una quota predominante di industria pesante e chimica, settori in cui vanta una forte competitività non più basata sul livello dei salari. Grandi Chaebol, medie e piccole Imprese ma anche Università, Centri di ricerca, Enti di promozione commerciale, Associazioni di categoria e Scuole compongono un tessuto diversificato e flessibile. Ciascuno si cimenta nel confronto con il resto del mondo e nella conquista di spazi sulla scena internazionale, spesso coincidenti con mercati in espansione. La vitalità del mondo imprenditoriale coreano si manifesta attraverso la determinazione nel programmare forti investimenti nei settori industriali più avanzati (elettronica e tecnologie dell'informazione e della comunicazione, semiconduttori, schermi al plasma e LCD, telefoni cellulari, robotica, ecc.) a sostegno di imprese multinazionali con vocazione all'esportazione (Samsung, Hyundai, LG, Daewoo, Kia, Posco, etc.). Un management preparato ed efficiente si avvale di una manodopera con ottima formazione professionale.

Anche nella crisi attuale e nonostante le ripercussioni sul mercato azionario, il quadro macroeconomico di base della Corea presenta fondamentali solidi e una crescita prevista per il 2011 ancora attorno al 4,5%, di tutto rispetto per una economia matura come quella coreana. Le premesse strutturali sono incoraggianti (tasso di inflazione medio negli ultimi anni intorno al 3%, anche se in crescita oltre il 4% nel 2011, tasso di disoccupazione intorno al 3%, debito pubblico sotto controllo anche se potrebbe essere



difficile centrare il pareggio del bilancio nel 2013).

Da anni e sotto la guida dell'attuale Amministrazione, Seoul, scettica circa le reali prospettive dell'Agenda di Doha, ha viceversa, perseguito una strategia di Accordi di libero scambio con Paesi e blocchi commerciali (ASEAN, Cile): i più recenti con l'Unione Europea (l'UE -K FTA in vigore dal 1° luglio 2011, il più avanzato mai concluso da Bruxelles con un Paese terzo) e con gli Stati Uniti (in attesa di ratifica forse nel corso dell'anno).

Paese povero di risorse energetiche, ha investito nell'ampliamento della propria rete diplomatica in Paesi dotati di vaste risorse naturali (in Asia Centrale, nel Golfo ed in Africa). Nello stringere accordi intergovernativi per l'approvvigionamento di materie prime, li ha accompagnati con politiche di cooperazione per le quali mira a conseguire lo 0,7% del PIL di aiuto pubblico come donatore. A livello regionale la Corea del Sud si propone come "paese Ponte" e, con successo, l'imprenditoria sud coreana, da sola o in joint venture, produce ed esporta in Cina, nell'intera Asia ed oltre.

Sempre attente al criterio di innovazione e diversificazione geografica, le grandi imprese sudcoreane dell'auto, e dell'elettronica moltiplicano le delocalizzazioni in Paesi terzi, non solo in Asia ma anche nei Paesi dell'Europa centrale e orientale e negli USA. Le imprese di grandi lavori - all'ottavo posto al mondo per commesse - sono massicciamente presenti in molti Paesi centro asiatici, africani e del Medio Oriente, nella realizzazione di grandi infrastrutture e impianti di estrazione, pompaggio e trasporto di greggio e gas.

La Corea del Sud è in vetta alle classifiche per traffico di contenitori



per via aerea e navale e contende alla Cina il primato mondiale della cantieristica navale forte di una qualità del prodotto ancora superiore.

Anche sul piano culturale la più piccola delle tre civiltà dell'Estremo Oriente conserva gelosamente il proprio patrimonio tradizionale ma vive una fase di crescita impetuosa: influenza lo stile di vita degli adolescenti giapponesi con il "K pop", "invade" i Paesi vicini con i propri film televisivi e l'Europa con una prorompente produzione cinematografica d'autore, mentre a New York le grandi case d'asta battono a prezzi da record le opere di giovani artisti sudcoreani.

L'interscambio commerciale italo-coreano è di dimensioni consistenti e in crescita (7,3 miliardi di dollari nel 2010). Il nucleo del nostro flusso di esportazioni è costituito da macchinari, apparecchi elettrici, pelletteria (oltre il 40% del valore totale del nostro export). Concorre a ciò il forte appeal del nostro Paese in Corea, sostenendo l'immagine complessiva con l'alta gamma del fashion e l'agroalimentare di qualità. La redditività di questi settori tradizionali del *Made in Italy* richiede tuttavia una maggiore attenzione soprattutto per proteggere aspetti a medio termine strategici come quello della proprietà intellettuale, non sempre tenuti nel debito conto dalle imprese.

È però riduttivo limitare lo sguardo a settori già affermati su questo mercato o che comunque si avvalgono di canali commerciali collaudati. Andranno colte altre opportunità in ambiti innovativi a cominciare da quello energetico – ambientale, per il quale la Corea ha un forte interesse e schemi di business all'avanguardia da sviluppare in Paesi terzi come dimostra l'attività del suo Global Green Growth Institute, GGGI.



Il capitale di collaborazioni scientifiche bilaterali italo coreane, maturato negli ultimi anni, è a disposizione per avviare progetti imprenditoriali in nicchie di grande interesse per entrambi i mercati. Si contano molti casi di cooperazione tecnologica tra aziende italiane e coreane in campi di punta quali quelli di chimica e tecnologia delle membrane, ICT, robotica/biorobotica, energie rinnovabili e tecnologie verdi.

Importanti prospettive offrono anche i settori dell'avionica e dell'aerospazio, nei quali diverse aziende italiane hanno ottenuto negli ultimi anni risultati positivi. La Corea è un mercato molto interessante per la fornitura di materiale per aerospazio, difesa e sicurezza, in particolare radar ed elicotteri. La presenza in Corea di tanti produttori di fama mondiale (Posco, Samsung, Daewoo, Hyundai, STX, GS, SK etc.) moltiplica le opportunità per la sub-fornitura di sottosistemi da destinare a Paesi terzi.

Ciò richiama il tema più vasto del livello attuale della presenza e degli investimenti Italiani ancora troppo limitati. Sussiste viceversa un enorme potenziale per una Corea che, politicamente stabile e dotata di servizi di qualità, rappresenta un *hub* regionale attraente con un capitale umano ed infrastrutturale di prim'ordine per l'Asia e a livello globale.

La Missione di Sistema dovrebbe quindi fornire anche un'occasione per osservare da vicino le potenzialità di tipologie di investimento nuove in ambiti in espansione non necessariamente collegati al consumo interno. Si può trattare di *joint ventures* con imprese coreane, di investimenti nel settore logistico o ancora di operazioni per produzioni congiunte destinate al mercato regionale o a mercati terzi.



La Missione dovrà cogliere e gestire proficuamente la sfida attraverso il confronto, non episodico, fra imprenditori e associazioni di categoria dei due Paesi.

Sergio Mercuri
Ambasciatore d'Italia a Seoul



Introduzione



Ministero dello Sviluppo Economico

La Corea del Sud è uno dei Paesi di punta dell'area Nord Est Asiatico, identificato dal Ministero dello Sviluppo Economico tra le *newly industrialized asian economies*, insieme a Hong Kong, Singapore e Taiwan, destinate a fornire un contributo determinante alla crescita del Pil mondiale.

Nel 2010 il Prodotto Interno Lordo della Corea del Sud è cresciuto a tassi superiori al 6% e ci si attende una performance solo leggermente inferiore per il 2011.

Se il mercato coreano finora è stato piuttosto chiuso alla penetrazione commerciale straniera, il panorama è in continua evoluzione. Il paese non può essere considerato una piazza per iniziative di corto respiro commerciale, ma è piuttosto un sistema economico e produttivo complesso, basato su grandi conglomerati e su una dinamica di piccola e media industria a forte vocazione innovativa.

Per la sua posizione geografica e le caratteristiche del suo sistema produttivo costituisce un hub logistico e tecnologico di rilevante importanza strategica.

Da qui derivano le potenzialità di crescita per le nostre imprese, che possono cogliere le opportunità offerte dalle complementarità, produttive e di ricerca scientifica, che si presentano in settori a forte contenuto tecnologico come la robotica, l'aerospazio, la chimica avanzata, le celle a combustibile, le energie rinnovabili.

L'interscambio con l'Italia registra una crescita del 27% quest'anno, dovuto in gran parte all'aumento delle importazioni italiane, che sono cresciute del 38% a fronte di esportazioni che comun-





que crescono del 16%.

I margini di collaborazione sul piano industriale riguardano soprattutto attività di partnership in loco e nei mercati terzi, sia nel campo delle tecnologie avanzate, sia nel settore beni di consumo di lusso, come gioielleria, arredamento, cosmesi, moda ed articoli sportivi, che offrono potenzialità di sviluppo per le nostre esportazioni, dato il potere d'acquisto che è fra i più alti al mondo e considerata la nota propensione dei sudcoreani per il wellness ed miglioramento degli standard di vita.

La missione di sistema (20-23 novembre 2011) - che ha un carattere plurisettoriale con focus specifico su aerospazio, automotive, biotecnologie, impiantistica, robotica e automazione, logistica, macchinari e tecnologie avanzate - rappresenta un'utile occasione per definire un'azione strategica di intervento concertato tra tutti gli attori istituzionali italiani operanti nel settore, unitamente ad una attiva partecipazione delle aziende nazionali, per stimolare non solo la crescita dell'interscambio ma anche il livello degli investimenti reciproci, che presentano ancora ampi margini di sviluppo in entrambe le direzioni.

Pietro Celi
Direttore Generale per le
Politiche di Internazionalizzazione e la
Promozione degli Scambi





Capitolo Primo

01

OVERVIEW PAESE	
1	Aspetti generali
2	Cenni storico - politici
3	Usi e costumi, cultura e abitudini
4	Principali indicatori economici
5	Scambi commerciali

1. Aspetti generali

A cura di Interprofessional Network

1. DATI FISICO-GEOGRAFICI

La Repubblica di Corea (in coreano *Taehan-min'guk*) o più comunemente Corea del Sud (in coreano *Han'guk*) è situata nella parte meridionale della penisola coreana nell'Asia sud-orientale, ha un'estensione territoriale di 99.668 kmq¹ (circa un terzo della superficie dell'Italia) ed è bagnata a est dal Mar del Giappone, a sud dalla Stretta di Corea e a ovest da Mar Giallo e Mar Cinese Orientale. L'unico confine terrestre è quello settentrionale con la Repubblica Popolare di Corea o Corea del Nord. Il paese è prevalentemente montuoso; la zona pianeggiante copre solo un quarto della superficie ed è concentrata maggiormente lungo la costa occidentale.

Il clima² è sostanzialmente temperato e presenta le quattro distinte stagioni. Da marzo a maggio il tempo è generalmente sereno, la stagione estiva, invece, è molto umida, calda e piovosa.

1 CountryWatch Incorporated, "Key Data", *South Korea Country Review*, N.1, 2010, p.1.

2 ICE, "Corea del Sud", *Guida al mercato*, 2010, www.ice.gov.it.

Le piogge monsoniche di solito iniziano alla fine di giugno e continuano fino a luglio, mese in cui sono più abbondanti. L'arrivo dell'autunno, verso la fine di settembre, porta venti continentali, con clima asciutto e cielo limpido, rendendo i mesi autunnali il periodo più piacevole dell'anno. Da dicembre a febbraio il clima risulta freddo e molto asciutto, con nevi occasionali.

Il territorio è suddiviso amministrativamente in 9 province (Cheju-do, Nord Cholla, Sud Cholla, Nord Chungchong, Sud Chungchong, Kangwon-do, Kyonggi-do, Nord Kyonsang e Sud Kyonsang), 6 città metropolitane (Inchon, Kwangju, Pusan, Taegu, Taejon, Ulsan) e una città speciale, la capitale Seoul³. Quest'ultima si trova a nord-ovest del paese poco più a sud del confine con la Corea del Nord ed ha una popolazione di 9.660.532 abitanti. Le altre 2 città più popolose sono Pusan e Inchon, rispettivamente con 3.551.991 e 2.533.513 abitanti⁴.

3 CountryWatch Incorporated, "Government structure", *South Korea Country Review*, N.1, 2010, p.46.

4 CountryWatch Incorporated, "Key Data", (cit.), p.2.



2. POPOLAZIONE

La popolazione attuale è stimata attorno ai 48.875.000 abitanti con una densità media di circa 480 persone per kmq, che fa della Corea uno dei paesi più densamente popolati al mondo. Il numero di abitanti è più che raddoppiato tra gli anni cinquanta e novanta del secolo scorso. Molti coreani emigrati in Giappone prima della Seconda Guerra Mondiale, infatti, ritornarono in patria dopo il 1945. Inoltre, circa due milioni di persone migrarono dalla Corea del Nord alla Corea del Sud durante la Guerra di Corea dei primi anni cinquanta⁵. Infine, come è accaduto in molti altri paesi allora in via di sviluppo, si è assistito durante gli anni settanta ad una cospicua crescita della popolazione, connessa allo sviluppo economico e quindi al miglioramento delle condizioni di vita⁶.

Il tasso di natalità del paese (1,2 figli per ogni donna coreana nel 2009 contro l'1,7 dei paesi OCSE) è uno dei più bassi al mondo. Sempre più coppie sono infatti restie ad avere figli a causa della mancanza di un adeguato sistema di *welfare* e del costante aumento del costo dell'istruzione⁷. Il tasso di mortalità infantile è pari a 4,4/1.000 abitanti.

Più dell'80% delle persone vive nelle città, che sono popolate, tra l'altro, da un'elevata percentuale di giovani, mentre soltanto il 18% della popolazione, composto principalmente da persone anziane, vive nelle vaste zone rurali del paese. Seoul, la capitale, possiede la seconda area metropolitana più popolosa al mondo dopo Tokio, in quanto è abitata da quasi 22 milioni di persone. Tra il 2005 e il 2010 la popolazione rurale ha registrato un calo dello 0,9% mentre quella urbana ha registrato un aumento dello 0,6%; inoltre, tale andamento si manterrà con tutta probabilità anche in futuro, in direzione di un sempre più cospicuo spopolamento delle

5 CountryWatch Incorporated, "People", *South Korea Country Review*, N.1, 2010, p.99.

6 Datamonitor Plc, "South Korea: Country Analysis Report", *South Korea Country Profile*, N.1, 2009, p.64.

7 ICE, *Nota congiunturale: Corea del Sud, I semestre 2010, 2010*, www.ice.gov.it.

campagne e di una forte concentrazione della popolazione nelle città.

Il numero di persone con più di 60 anni rappresenta il 15,1% della popolazione mentre i giovani con meno di 15 anni sono il 16,8%. Ad ogni modo, stime per l'anno 2030 prevedono un sorpasso dei primi sui secondi, dato che un'aspettativa di vita molto alta (80 anni), unita ad un ridotto tasso di natalità non possono che portare a un progressivo e inevitabile invecchiamento della popolazione.

3. MONETA

L'unità monetaria in uso in Corea del Sud è il *Won* sudcoreano (KRW), il cui valore è pari a 1.538,46 Won per un Euro (novembre 2011). Sono in circolazione monete da 10, 50, 100 e 500 *Won* e banconote da 1.000, 5.000, 10.000, 50.000 *Won*. Inoltre, viene usata una specie di assegno circolare, avente valore di 100 mila *Won*. Il sistema metrico decimale è il sistema utilizzato ufficialmente dal paese. Tuttavia, alcuni sistemi di misurazione coreani sono ancora abbastanza diffusi e in particolare il sistema di misurazione degli immobili si basa sui *pyong* (1 *pyong* è equivalente a 3,3mq).

4. ETNIE, LINGUE, RELIGIONI

La Corea del Sud risulta essere una delle nazioni più omogenee al mondo dal punto di vista etnico: il 99% della popolazione è di origine coreana mentre il restante 1% è composto da cinesi, che costituiscono l'unica significativa minoranza etnica del paese⁸.

La lingua principalmente parlata è l'"*Hangu*"⁹, che contiene molti termini cinesi ed ha una struttura sintattica per certi aspetti simile al cinese e al giapponese. Tuttavia tale lingua è classificata, assieme all'ungherese e al finlandese, come lingua uralo-altaica in quanto ha più caratteri in comune con le lingue parlate oggi in

8 CountryWatch Incorporated, "Key Data", (cit.), p.2.

9 ICE, "Corea del Sud", *Guida al mercato*, (cit.).





Turchia e in Finlandia di quanti ne abbia con le lingue dell'estremo oriente. L'alfabeto coreano, è di tipo fonetico ed è composto da 10 vocali semplici e da 14 consonanti, che possono essere scritte sia da sinistra a destra che dall'alto in basso (nel qual caso sia dalla sinistra che dalla destra della pagina). Per quanto riguarda la comunicazione commerciale l'inglese risulta essere piuttosto diffuso, ma la sua comprensione orale può risultare problematica.

Le religioni¹⁰ più diffuse in Corea del Sud sono il Cristianesimo (26%) e il Buddismo (23%), anche se all'incirca la metà della popolazione dichiara di non seguire alcun credo religioso. Molto seguiti ancor oggi sono invece gli insegnamenti di Confucio: il Confucianesimo¹¹, diversamente dalle religioni, non si fonda sull'esistenza di un'entità sovranaturale e di un aldilà, ma fa riferimento ad un codice etico generale, all'interno del quale la lealtà, il rispetto delle obbligazioni reciproche e l'onestà nell'interagire con gli altri rappresentano i tre valori centrali.

2. Cenni storico – politici

A cura di Interprofessional Network

1. DALLE ORIGINI AGLI ANNI CINQUANTA

La penisola di Corea ha una storia lunghissima. Fino dal tredicesimo secolo esistevano due principali dinastie a contendersi il potere: la dinastia Goryeo e la dinastia Joseon. Nel 1392, la dinastia Joseon ebbe la meglio e la famiglia Yi governò la Corea in armonia con i principi confuciani fino al 1910. Il Giappone, diventato nel frattempo una potenza militare nell'Asia

nordorientale sconfiggendo Russia e Cina, conquistò nel 1910 la Corea e ne proclamò l'annessione. Per i 35 anni successivi il paese rimase sotto controllo giapponese.

Con la resa del Giappone nell'agosto del 1945, alla fine della Seconda Guerra Mondiale, la penisola coreana fu liberata e divisa in due parti, come per altro già stabilito dagli accordi presi a Yalta dagli Alleati nel febbraio dello stesso anno. La regione a nord del 38° parallelo venne occupata dalle truppe sovietiche, quella a sud dall'esercito americano. Nel dicembre del 1945 fu istituita una commissione congiunta russo-americana che doveva trovare una formula per organizzare un governo provvisorio in vista dell'istituzione di un "governo unificato e democratico" in tutta la Corea, ma non fu mai raggiunto un accordo. La questione coreana fu quindi portata davanti all'Assemblea Generale delle Nazioni Unite, la quale nel settembre del 1947 adottò una risoluzione che prevedeva l'organizzazione di elezioni generali in Corea in modo da assicurarne l'immediata indipendenza e riunificazione. Una commissione temporanea delle Nazioni Unite per la Corea doveva preparare e controllare le elezioni, ma i russi boicottarono l'ingresso dei membri della commissione in Corea del Nord. Le elezioni sotto la supervisione delle Nazioni Unite furono quindi tenute nella sola Corea del Sud il 10 maggio 1948. Nello stesso anno, fu creata la prima costituzione della Repubblica di Corea e il primo presidente, Syngman Rhee, assunse i poteri alla metà di agosto. Nel dicembre del 1948 l'Assemblea Generale delle Nazioni Unite riconobbe la neonata repubblica come l'unico stato legittimo in Corea; quasi contemporaneamente, si stabilì al potere al nord un regime comunista con a capo Kim Il Sung. La Repubblica Democratica Popolare di Corea venne proclamata ufficialmente il 9 settembre del 1948, con Pyongyang come capitale e venne riconosciuta a sua volta come unico stato legittimo in Corea dall'Unione Sovietica. La divisione della penisola, fu originariamente intesa come temporanea per facilitare la resa giapponese, ma la Guerra Fredda portò di fatto

¹⁰ Datamonitor Plc, "South Korea: Country Analysis Report", (cit.), p.9.

¹¹ Hill, C. W., *International Business: economia e strategia internazionale: l'impresa nei mercati globali*, Hoepli, Milano, 2008, p.106.



alla definitiva creazione di due separate nazioni. Il 25 giugno del 1950 le truppe della Corea del Nord invasero la Corea del Sud e tale episodio segnò l'inizio della Guerra di Corea che durò per tre anni e causò numerosissime perdite umane soprattutto alla Corea del Sud. L'area larga quattro chilometri lungo la linea di demarcazione militare che divide la Corea del Nord dalla Corea del Sud dal 1953 e che è nota come DMZ, o *Demilitarized Zone* è luogo ancor oggi di continui scontri tra le due nazioni.

2. DAGLI ANNI SESSANTA AGLI ANNI OTTANTA

Dalla sua nascita fino all'avvio del processo di democratizzazione degli anni ottanta, la Corea del Sud fu governata da un regime totalitario di destra, che permetteva alcune libertà economiche individuali, ma limitava la libertà politica nella convinzione che quest'ultima avrebbe portato alla nascita del comunismo¹². Lo stesso Syngman Rhee, che fu presidente della Corea del Sud dal 1948 al 1960, usò infatti l'anti-comunismo come scusa per governare in maniera autocratica. Nel 1960, però, vi furono numerose proteste studentesche in tutto il paese contro di lui, che alla fine fu costretto a dimettersi. Una nuova costituzione, approvata nell'agosto di quello stesso anno, diede vita alla seconda repubblica. Ulteriori dimostrazioni contro le limitazioni alla libertà politica portarono poi al colpo di stato del 1961, grazie al quale il generale Park, leader dell'esercito, prese il potere e proclamò la nascita della terza repubblica. Durante il suo mandato (1961-1979) la Corea del Sud subì un'incredibile trasformazione economica grazie all'intervento dello stato a sostegno dell'economia e a un'industrializzazione prevalentemente orientata all'esportazione¹³.

¹² Hill, C. W., *International Business: economia e strategia internazionale: l'impresa nei mercati globali*, (cit.), p.51.

¹³ Rabellotti, R., Hirsch, G., Molini, V., *L'economia della Corea del Sud. Dal sottosviluppo al club dei "ricchi"*, Carocci, Roma, 2008, pp.9-11.

Nel 1972, dopo aver imposto la legge marziale, Park procedette a delle modifiche costituzionali per accrescere i propri poteri e rendere temporaneamente illimitata la sua carica, ma il diffuso malcontento portò al suo assassinio nel 1979. L'allora Primo Ministro Choi divenne quindi presidente *ad interim*, ma rimase in carica per pochissimo tempo. Il generale Chun si impadronì del controllo del paese con un colpo di stato militare e pochi mesi dopo, nel 1980, fu eletto presidente della quinta repubblica. Nei primi mesi dell'anno esplose il malcontento e il paese fu sconvolto da una serie di manifestazioni di protesta contro la dittatura militare, severamente represses dal regime, ma che costrinsero Chun nel 1987 a concedere alcune riforme democratiche, tra cui l'elezione presidenziale a suffragio diretto.

Le prime elezioni parlamentari libere si tennero nel 1988 e registrarono la vittoria di Roh Tae Woo, un'altra figura appartenente al panorama militare. Le proteste studentesche continuarono ma, contrariamente alle aspettative, Roh liberalizzò il sistema politico del paese, ristabilendo le relazioni internazionali con la Cina e l'Unione Sovietica e adottò una serie di misure volte a mitigare la natura autoritaria del governo. Fu in questo stesso periodo che il paese ospitò le ventiquattresime Olimpiadi nella capitale sudcoreana Seoul. Il successo registrato nell'organizzazione della manifestazione sportiva, la più grande mai tenuta fino ad allora, decretò l'emergere della Corea sulla scena internazionale.

3. DAGLI ANNI NOVANTA AD OGGI

Nel 1991 la Corea del Sud entrò a far parte delle Nazioni Unite. Nel 1993 ebbe per la prima volta un presidente civile senza precedenti di carriera militare: Kim Young Sam. Nel 1996 il paese raggiunse l'ambito traguardo dell'ingresso nell'OECD, l'organizzazione che raggruppa i paesi più ricchi e avanzati. Paradossalmente però, una volta raggiunto quest'obiettivo, molti





dei fattori che avevano reso possibile il suo rapido successo economico si trasformarono in evidenti punti deboli del sistema¹⁴. Di lì a una anno il paese venne colpito dalla dura crisi economica e finanziaria che travolse tutta l'area est-asiatica. Alle elezioni del 1997 vinse Kim Dae Jung, il cui immediato compito fu quello di affrontare le conseguenze della crisi. Il paese in quegli anni cadde in una recessione senza precedenti e fu costretto a chiedere aiuto al Fondo Monetario Internazionale, con il quale firmò un accordo nel dicembre del 1997. L'ammontare totale della cifra messa in campo dal fondo è ancor oggi il più grande prestito concesso nella storia ad un singolo stato: 58,35 miliardi di dollari¹⁵.

Alcuni anni più tardi, nel 2000 vi fu lo storico incontro tra il presidente Kim Dae Jung e il leader nordcoreano Kim Jong Il, che fece sperare in una soluzione pacifica del problema della riunificazione del paese, tanto che per la sua opera di conciliazione Kim ricevette proprio nel 2000 il Premio Nobel per la pace. Nel 2003 fu eletto presidente Roh Moo Hyun, che rimase in carica fino alla fine del 2007.

Nel dicembre dello stesso anno fu eletto l'attuale presidente Lee Myung Bak, il cui ambizioso obiettivo è noto come 747: crescita economica annua al 7%, reddito *pro-capite* a 40.000 dollari e settima economia mondiale in dieci anni. Kim Hwang Sik è, invece, l'attuale Primo Ministro, nominato il primo ottobre 2010 e terza personalità a ricoprire l'incarico nel corso dell'amministrazione Lee.

3. Usi e costumi, cultura e abitudini

A cura di Interprofessional Network

I nomi coreani sono solitamente formati da un cognome anteposto a due nomi, ciascuno

¹⁴ Rabellotti, R., Hirsch, G., Molini, V., *L'economia della Corea del Sud. Dal sottosviluppo al club dei "ricchi"*, (cit.), p.37.

¹⁵ *Ibid.*, p.45.

composto di una sola sillaba. La donna coreana quando si sposa non prende il nome del marito, mentre i suoi figli portano il cognome del padre. In Corea è ancora prevalente, sebbene sia cambiata col passare del tempo, la tradizionale struttura sociale confuciana in cui l'anzianità è considerata un "valore" importante e proprio per questo ci si aspetta che i più giovani seguano, senza discutere, i desideri dei più anziani. Anche le persone sposate hanno uno stato sociale relativamente alto; perciò, quando il visitatore si troverà in Corea, potrà sentirsi rivolgere domande sulla sua età e il suo stato civile che servono per determinare la sua posizione nella società. Per i coreani è molto importante salutare e ringraziare e le parole di saluto o di ringraziamento sono sempre accompagnate da un lieve cenno della testa (la profondità dell'inchino dipende dalla differenza d'età degli interlocutori). Inoltre, in Corea non è apprezzato tenere un comportamento eccessivamente espansivo in pubblico e di solito si limita il contatto fisico diretto ad una cortese stretta di mano poiché le pubbliche effusioni d'affetto come l'abbracciarsi ed il baciarsi sono considerate sconvenienti. I coreani di solito mangiano, siedono e dormono sul pavimento, perciò si dovrebbero togliere sempre le scarpe quando si entra in una casa coreana. I piedi nudi potrebbero offendere le persone più anziane ed è quindi meglio infilare delle calze quando si va in visita presso amici coreani. Non c'è l'abitudine di "pagare alla romana" quindi ci si prepara ad offrire oppure ad essere ospite. Non è educato parlare molto durante il pasto, ma sono molto graditi "complimenti" sul cibo. E' uso comune offrire un regalo al futuro partner e a tal proposito alcuni prodotti tipici del proprio paese sono senza dubbio la scelta migliore, ma anche liquori stranieri di marca, come Whiskey e Cognac o vini risultano essere molto apprezzati. In Corea i titoli occupano un ruolo molto importante; ogni proprietario anche di aziende mono-familiari indicherà sulla propria *business card* il titolo di *President*. Lo scambio dei biglietti da visita è un rito fondamentale anche per sapere come collocare, in un ordine gerarchico, il proprio



interlocutore. Si raccomanda, quindi, di portare sempre un numero sufficiente di biglietti da visita con l'indicazione della propria posizione (evitando termini generici come *Manager* o *General Manager*) e, ove possibile, con il retro del biglietto stampato in inglese o in caratteri coreani. Quando si riceve un biglietto da visita, questo non va messo subito in tasca ma letto per qualche secondo e poi messo sul tavolo. In Corea, dove la società è basata su relazioni dirette (la famiglia in primo luogo, il lavoro e i colleghi, i compagni di scuola, ecc.) il ruolo degli intermediari riveste grande importanza. Gli stranieri, e anche le loro aziende nel caso in cui non siano internazionalmente conosciute, sono difficilmente collocabili all'interno delle scale di valori coreani; il ruolo degli intermediari diventa quindi molto importante poichè il rispetto di cui gode tale persona (o ente) viene trasferito in toto alla persona che si presenta. E' pertanto sempre preferibile, se possibile, ricorrere a intermediari piuttosto che cercare di sviluppare contatti diretti.

4. Principali indicatori economici

A cura di Interprofessional Network

BILANCIA COMMERCIALE 2010

Esportazioni	Importazioni	Saldo
467,7 miliardi di dollari US	425,1 miliardi di dollari US	42,6 miliardi di dollari US

Fonte: ns. elaborazioni su dati ITC International Trade Centre.

Dal 1963, quando era ancora un paese totalmente chiuso e protetto, la Corea del Sud ha fatto grandi passi in avanti, trasformandosi in un sistema industriale orientato fondamentalmente all'esportazione. Molte tariffe

che ostacolavano il libero commercio in Corea sono state abolite o abbassate e, da quando il paese ha aderito alla OMC nel 1995 e all'OCSE nel 1996, il governo si è sforzato di aprire il mercato in misura crescente. Storicamente le esportazioni coreane hanno raggiunto per la prima volta i 200 miliardi di dollari US nel 2004, un traguardo reso possibile grazie alle industrie-chiave del "motore coreano" ormai affermate e conosciute a livello globale, vale a dire semiconduttori, navi, autovetture, chip per computer¹⁶.

Nonostante la crisi di fine 2008, il surplus commerciale nel 2009 ha superato i 40 miliardi di dollari US, dimostrando come il paese ancora una volta abbia retto bene alle avversità economico-finanziarie. Questo successo deriva come si è visto in precedenza, dall'aver sfruttato con efficacia il deprezzamento della moneta (approfittando anche del calo generale del prezzo del petrolio e delle materie prime sui mercati internazionali) per spingere l'export. Il 2010 è cominciato però con il Won in grande ripresa, che, unito all'aumento dei costi del petrolio e delle materie prime, ha fatto temere ricadute sul grado di competitività dell'export coreano. Secondo i dati del primo semestre 2010, invece, la Corea sta attraversando un'ulteriore fase di espansione economica grazie a una crescita dell'export, rispetto allo stesso periodo del 2009, del 34%. Tutti i principali clienti della Corea del Sud, infatti, hanno aumentato la propria domanda: Cina (+48,7%), Stati Uniti (+32,1%) e Giappone (+31,6%). Secondo il World Factbook della CIA la Corea sarebbe ad oggi, con un valore dell'export di quasi 468 miliardi di dollari US nel 2010, il settimo paese esportatore al mondo e supererebbe di una sola posizione proprio l'Italia (458 miliardi di dollari US).

La crisi economica ha colpito le importazioni coreane del 2009, che sono diminuite del 25,8% rispetto al 2008 per un totale di 323,08 miliardi di dollari US, ma come accaduto per le esportazioni i dati del primo semestre 2010

16 ICE, Nota Congiunturale: Corea del Sud, I semestre 2010, 2010.





sono tornati a mostrare il segno positivo con un aumento dell'import del 40,3%. Tutti i maggiori paesi fornitori della Corea, infatti, hanno registrato una crescita significativa del proprio fatturato: Cina (+35,4%), Giappone (+39,3%), Stati Uniti (+58,3%) e Arabia Saudita (+51,9%)¹⁷. Il valore delle importazioni nel 2010 è stato pari a 425,1 miliardi di dollari US; la Corea ha quindi realizzato anche nel 2010 un saldo commerciale positivo di oltre 40 miliardi di dollari US.

Secondo il *Ministry of Knowledge Economy* coreano¹⁸, gli investimenti esteri in Corea del Sud nel 2010 hanno totalizzato 13,07 miliardi di dollari US di cui 3,19 miliardi di dollari US provenienti dall'Unione Europea, che si è riconfermata primo investitore assoluto in Corea con una quota del 29,3%. Tra i paesi membri dell'UE quelli che hanno investito maggiormente nel periodo 2005-2009 ci sono stati, in particolare, Olanda (quota del 28,1%), Regno Unito (quota del 25,6%), Germania (quota dell'11,1%), Malta (quota del 9,6%), Francia (quota del 9,4%), Belgio (quota del 3,2%), Irlanda e Svezia (quota entrambe del 2,9%) e Spagna (quota dell'1,6%)¹⁹. I paesi extra UE che hanno investito maggiormente in Corea sono stati, invece, Giappone con 2,08 miliardi di dollari US e una quota del 15,5% e Stati Uniti con 1,97 miliardi di dollari US e una quota del 13,3%. Inoltre, tra i paesi emergenti gli investimenti dalla Cina hanno raggiunto la cifra record di 414 milioni di dollari US (+159,7% rispetto al 2009). Gli investimenti esteri nel 2010 hanno riguardato principalmente il settore manifatturiero (50,8%, +75,6% rispetto al 2009) e il settore dei servizi (48,2%, -18% rispetto al 2009) e solo per il restante 1% il settore primario.

17 *Ibid.*

18 *I dati riportati sono consultabili all'indirizzo: www.mke.go.kr, sito ufficiale del Ministry of Knowledge Economy della Repubblica di Corea.*

19 *Delegation of the European Union to the Republic of Korea, FACT-FILE 2010 EU – KOREA Trade and Investment Relations, 2010, p.11.*



5. Scambi commerciali

A cura di Interprofessional Network e della Direzione Generale per le Politiche di Internazionalizzazione e la Promozione degli Scambi - Dipartimento per l'impresa e l'internazionalizzazione - Ministero dello Sviluppo Economico

Di seguito si riporta un insieme di informazioni statistiche aggiornate riguardanti in particolar modo gli scambi commerciali tra Italia e Corea del Sud.

TABELLA 1 - INTERSCAMBIO COMMERCIALE DELLA COREA DEL SUD⁽¹⁾ E RELATIVE QUOTE DI MERCATO SU EXPORT E IMPORT MONDIALE

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Gen.-mar. 2010	Gen.-mar. 2011
Export Corea del sud (milioni di dollari US)	163.143	194.695	254.363	285.484	326.329	373.737	426.763	373.207	471.071	102.106	132.594
Variazione % rispetto al periodo precedente	8,0	19,3	30,6	12,2	14,3	14,5	14,2	-12,5	26,2	-	29,9
Quote Corea del sud su export mondiale	2,5	2,6	2,8	2,8	2,7	2,7	2,7	3,0	3,1	3,0	3,2
Posizione Corea del sud, in termini di export, nella graduatoria mondiale	12°	12°	12°	12°	11°	11°	12°	8°	7°	8°	7°
Import Corea del sud (milioni di dollari US)	152.127	178.826	224.462	261.238	309.382	356.847	435.275	323.124	425.265	98.156	123.615
Variazione % rispetto al periodo precedente	7,8	17,6	25,5	16,4	18,4	15,3	22,0	-25,8	31,6	-	25,9
Quote Corea del sud su import mondiale	2,3	2,3	2,4	2,4	2,5	2,5	2,6	2,5	2,7	2,8	2,9
Posizione Corea del sud, in termini di import, nella graduatoria mondiale	14°	14°	13°	13°	13°	13°	11°	12°	11°	10°	9°
Saldo Corea del sud (milioni di dollari US)	11.016	15.869	29.901	24.246	16.947	16.890	-8.512	50.083	45.806	3.950	8.979

⁽¹⁾ Valori a prezzi correnti

I dati sono soggetti a successive revisioni

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Sviluppo Economico su dati FMI-DOTS ago. 2011



FIGURA 1 - RAPPRESENTAZIONE GRAFICA DELLE QUOTE DI MERCATO MONDIALI DELLA COREA DEL SUD (VALORI IN PERCENTUALI)

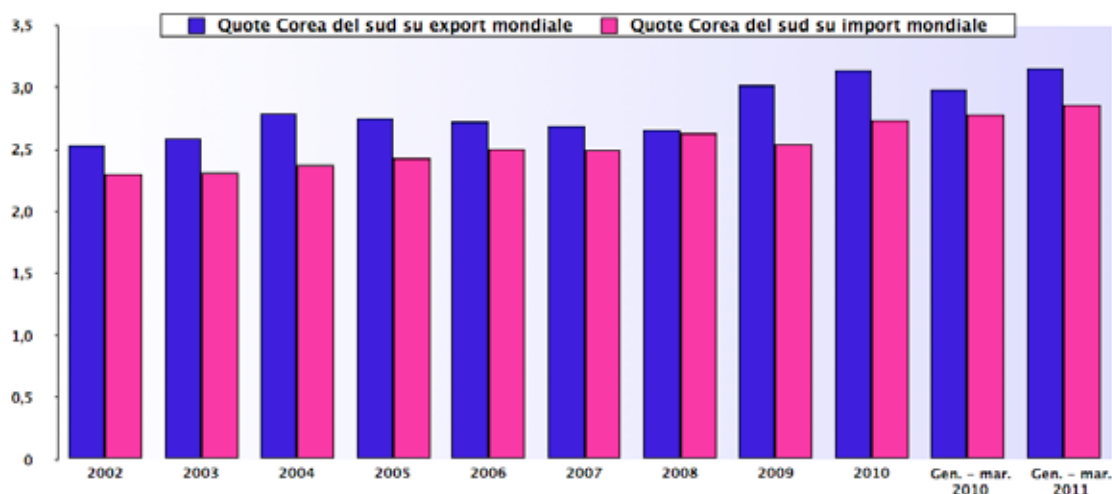


TABELLA 2A - PRINCIPALI PRODOTTI ESPORTATI DALLA COREA DEL SUD - ANNO 2010

PRODOTTO	milioni di dollari US	peso % su export totale Corea del	quota mondiale %	Principali mercati di destinazione del prodotto	
				Paesi	Quota %
1 Circuiti integrati e microassiemaggi elettronici	37.906,8	8,1	10,5	1) Cina 2) Hong Kong	33,0 22,8
2 Navi passeggeri, navi da crociera, navi traghetto, navi mercantili, maone e navi simili per il trasporto di persone o di merci	37.073,4	7,9	29,9	1) Liberia 2) Germania	12,8 11,4
3 Autoveicoli da turismo ed altri autoveicoli costruiti principalmente per il trasporto di persone, incl. gli autoveicoli del tipo "break" e le auto da corsa (escl. autoveicoli per il trasporto di 10 o più persone, incl. conduttore)	31.774,1	6,8	5,7	1) Stati Uniti 2) Australia	21,2 6,3
4 Dispositivi a cristalli liquidi (che non costituiscono oggetti classificati più specificamente altrove); laser (escl. diodi laser); altri apparecchi e strumenti di ottica, n.n.a. nel capitolo 90	30.092,2	6,4	33,3	1) Cina 2) Messico	60,2 8,0
5 Oli di petrolio o di minerali bituminosi; preparazioni contenenti, in peso, >= 70% di oli di petrolio o di minerali bituminosi e delle quali tali oli costituiscono il componente base, n.n.a. (escl. gli oli greggi)	30.078,0	6,4	4,8	1) Cina 2) Singapore	18,4 11,7

Fonte: ITC - International Trade Centre

Classificazione utilizzata: Nomenclatura combinata (SH4) - Sottocapitoli



TABELLA 2B - PRINCIPALI PRODOTTI IMPORTATI DALLA COREA DEL SUD - ANNO 2010

PRODOTTO	milioni di dollari US	peso % su import totale Corea del Sud	quota su import mondiale %	Principali mercati di provenienza del prodotto	
				Paesi	Quota %
1 Oli di petrolio o di minerali bituminosi, greggi	68.669,4	16,2	5,9	1) Arabia Saudita	33,2
				2) E.A.U.	12,8
2 Circuiti integrati e microassiemaggi elettronici	24.063,6	5,7	4,8	1) Taiwan	23,3
				2) Cina	18,8
3 Gas di petrolio e altri idrocarburi gassosi	21.794,7	5,1	7,4	1) Qatar	27,2
				2) Indonesia	13,5
4 Oli di petrolio o di minerali bituminosi; preparazioni contenenti, in peso, >= 70% di oli di petrolio o di minerali bituminosi e delle quali tali oli costituiscono il componente base, n.n.a. (escl. gli oli greggi)	17.327,8	4,1	2,8	1) India	17,7
				2) Arabia Saudita	14,1
5 Carboni fossili; mattonelle, ovoidi e combustibili solidi simili ottenuti da carboni fossili	12.857,8	3,0	10,8	1) Australia	42,4
				2) Indonesia	23,6

Fonte: ITC - International Trade Centre

Classificazione utilizzata: Nomenclatura combinata (SH4) - Sottocapitoli



TABELLA 3A - PRINCIPALI CLIENTI E FORNITORI DELLA COREA DEL SUD ⁽²⁾. ANNO 2010

	Principali paesi di destinazione dell'export	milioni di \$ US	peso % su tot. Export	Principali paesi di provenienza dell'import	milioni di \$ US	peso % su tot. Import
	MONDO	471.071	100,0	MONDO	425.265	100,0
1	Cina	116.838	24,8	Cina	71.574	16,8
2	Stati Uniti	49.992	10,6	Giappone	64.296	15,1
3	Giappone	28.176	6,0	Stati Uniti	40.589	9,5
4	Hong Kong	25.294	5,4	Arabia Saudita	26.820	6,3
5	Singapore	15.244	3,2	Australia	20.456	4,8
6	India	11.435	2,4	Germania	14.305	3,4
7	Germania	10.702	2,3	Indonesia	13.986	3,3
8	Vietnam	9.652	2,0	Emirati Arabi Uniti	12.170	2,9
9	Indonesia	8.897	1,9	Qatar	11.916	2,8
10	Messico	8.846	1,9	Kuwait	10.850	2,6
11	Russia	7.760	1,6	Russia	9.899	2,3
12	Brasile	7.753	1,6	Malesia	9.531	2,2
13	Australia	6.642	1,4	Singapore	7.850	1,8
14	Thailandia	6.460	1,4	Iran	6.940	1,6
15	Malesia	6.115	1,3	India	5.674	1,3
16	Filippine	5.838	1,2	Brasile	4.712	1,1
17	Regno Unito	5.555	1,2	Iraq	4.428	1,0
18	Emirati Arabi Uniti	5.487	1,2	Canada	4.351	1,0
19	Liberia	5.402	1,1	Francia	4.289	1,0
20	Paesi Bassi	5.306	1,1	Cile	4.221	1,0

⁽²⁾ Dati provvisori

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Sviluppo Economico su dati FMI-DOTS ago. 2011



TABELLA 4A - ESPORTAZIONI DELL'UNIONE EUROPEA A 27 NELLA COREA DEL SUD SUDDIVISE PER PAESE DI PROVENIENZA (VALORI IN MILIONI DI EURO)

	2006	2007	2008	2009	2010	Gen.-giu. 2011
U.E. a 27	22.864	24.708	25.568	21.637	27.977	15.456
Austria	575	623	667	566	719	499
Belgio	863	1.012	1.195	974	1.239	732
Bulgaria	30	27	33	21	94	43
Cipro	3	2	2	3	4	3
Repubblica Ceca	97	168	190	192	204	151
Germania	8.122	8.538	8.635	7.825	10.156	5.691
Danimarca	449	513	517	415	516	263
Estonia	19	19	11	19	21	8
Spagna	510	532	563	566	746	382
Finlandia	389	582	571	553	667	265
Francia	2.876	3.004	3.013	2.644	3.222	2.001
Regno Unito	2.486	2.559	3.019	2.265	2.501	1.188
Grecia	33	33	28	26	31	61
Ungheria	163	188	248	131	225	134
Irlanda	503	480	484	355	290	150
Italia	2.205	2.527	2.593	2.173	2.513	1.341
Lituania	8	6	7	5	20	8
Lussemburgo	46	37	39	27	23	12
Lettonia	9	13	13	9	10	9
Malta	12	16	39	26	32	10
Paesi Bassi	2.507	2.714	2.482	1.749	3.247	1.671
Polonia	178	211	212	177	210	129
Portogallo	38	49	47	38	47	24
Romania	22	43	100	144	216	88
Svezia	659	751	777	649	880	516
Slovenia	16	21	23	31	49	34
Slovacchia	44	40	61	54	93	45
<i>Composizione percentuale su totale export U.E. a 27</i>						
Austria	2,5	2,5	2,6	2,6	2,6	3,2
Belgio	3,8	4,1	4,7	4,5	4,4	4,7
Bulgaria	0,1	0,1	0,1	0,1	0,3	0,3
Cipro	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Repubblica Ceca	0,4	0,7	0,7	0,9	0,7	1,0
Germania	35,5	34,6	33,8	36,2	36,3	36,8
Danimarca	2,0	2,1	2,0	1,9	1,8	1,7
Estonia	0,1	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1
Spagna	2,2	2,2	2,2	2,6	2,7	2,5
Finlandia	1,7	2,4	2,2	2,6	2,4	1,7
Francia	12,6	12,2	11,8	12,2	11,5	12,9
Regno Unito	10,9	10,4	11,8	10,5	8,9	7,7
Grecia	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,4
Ungheria	0,7	0,8	1,0	0,6	0,8	0,9
Irlanda	2,2	1,9	1,9	1,6	1,0	1,0
Italia	9,6	10,2	10,1	10,0	9,0	8,7
Lituania	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1
Lussemburgo	0,2	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1
Lettonia	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1
Malta	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1
Paesi Bassi	11,0	11,0	9,7	8,1	11,6	10,8
Polonia	0,8	0,9	0,8	0,8	0,8	0,8
Portogallo	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Romania	0,1	0,2	0,4	0,7	0,8	0,6
Svezia	2,9	3,0	3,0	3,0	3,1	3,3
Slovenia	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2
Slovacchia	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Sviluppo Economico su dati Eurostat

I dati del 2010 e del 2011 sono provvisori





TABELLA 4B - IMPORTAZIONI NELL'UNIONE EUROPEA A 27 DALLA COREA DEL SUD SUDDIVISE PER PAESE DI DESTINAZIONE (VALORI IN MILIONI DI EURO)

	2006	2007	2008	2009	2010	Gen.-giu. 2011
U.E. a 27	40.814	41.338	39.572	32.298	38.700	18.073
Austria	536	643	596	669	855	303
Belgio	1.806	2.392	2.440	1.643	1.415	673
Bulgaria	156	76	74	49	75	57
Cipro	38	42	53	29	43	13
Repubblica Ceca	306	507	556	610	979	537
Germania	10.310	9.566	8.002	6.402	9.808	4.370
Danimarca	570	409	312	367	349	135
Estonia	35	44	30	17	16	12
Spagna	3.667	3.339	2.512	1.675	1.534	773
Finlandia	435	639	1.359	362	315	233
Francia	3.073	2.710	2.517	2.194	2.024	1.160
Regno Unito	4.453	4.067	4.057	2.735	2.561	1.237
Grecia	2.124	1.886	1.443	2.506	1.837	632
Ungheria	1.154	1.511	1.311	1.469	1.896	698
Irlanda	283	348	260	198	165	115
Italia	3.715	3.193	3.040	2.159	2.986	1.976
Lituania	52	42	58	25	52	15
Lussemburgo	12	5	5	4	5	3
Lettonia	46	54	50	26	24	16
Malta	31	50	54	40	81	32
Paesi Bassi	3.375	3.186	2.893	2.300	2.630	1.244
Polonia	1.369	2.013	2.788	2.623	2.693	1.121
Portogallo	305	286	324	278	247	117
Romania	605	606	523	360	402	237
Svezia	1.000	893	906	749	1.659	464
Slovenia	128	754	817	447	557	409
Slovacchia	1.230	2.080	2.592	2.361	3.490	1.490
<i>Composizione percentuale su totale import U.E. a 27</i>						
Austria	1,3	1,6	1,5	2,1	2,2	1,7
Belgio	4,4	5,8	6,2	5,1	3,7	3,7
Bulgaria	0,4	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3
Cipro	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Repubblica Ceca	0,8	1,2	1,4	1,9	2,5	3,0
Germania	25,3	23,1	20,2	19,8	25,3	24,2
Danimarca	1,4	1,0	0,8	1,1	0,9	0,7
Estonia	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1
Spagna	9,0	8,1	6,3	5,2	4,0	4,3
Finlandia	1,1	1,5	3,4	1,1	0,8	1,3
Francia	7,5	6,6	6,4	6,8	5,2	6,4
Regno Unito	10,9	9,8	10,3	8,5	6,6	6,8
Grecia	5,2	4,6	3,6	7,8	4,7	3,5
Ungheria	2,8	3,7	3,3	4,5	4,9	3,9
Irlanda	0,7	0,8	0,7	0,6	0,4	0,6
Italia	9,1	7,7	7,7	6,7	7,7	10,9
Lituania	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Lussemburgo	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Lettonia	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Malta	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2
Paesi Bassi	8,3	7,7	7,3	7,1	6,8	6,9
Polonia	3,4	4,9	7,0	8,1	7,0	6,2
Portogallo	0,7	0,7	0,8	0,9	0,6	0,6
Romania	1,5	1,5	1,3	1,1	1,0	1,3
Svezia	2,5	2,2	2,3	2,3	4,3	2,6
Slovenia	0,3	1,8	2,1	1,4	1,4	2,3
Slovacchia	3,0	5,0	6,6	7,3	9,0	8,2

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Sviluppo Economico su dati Eurostat

I dati del 2010 e del 2011 sono provvisori



TABELLA 4C - INTERSCAMBIO COMPLESSIVO DELL'UNIONE EUROPEA A 27 CON LA COREA DEL SUD SUDDIVISO PER PAESE (VALORI IN MILIONI DI EURO)

	2006	2007	2008	2009	2010	Gen.-giu. 2011
U.E. a 27	63.678	66.047	65.140	53.935	66.677	33.529
Austria	1.110	1.266	1.262	1.235	1.574	802
Belgio	2.669	3.404	3.635	2.617	2.655	1.405
Bulgaria	186	103	106	71	169	99
Cipro	41	44	55	32	47	16
Repubblica Ceca	403	674	747	801	1.183	688
Germania	18.432	18.104	16.638	14.227	19.964	10.061
Danimarca	1.019	922	828	783	865	398
Estonia	54	63	41	36	37	21
Spagna	4.177	3.871	3.076	2.242	2.280	1.155
Finlandia	824	1.221	1.930	915	983	498
Francia	5.949	5.715	5.530	4.838	5.246	3.161
Regno Unito	6.938	6.626	7.076	5.000	5.061	2.425
Grecia	2.158	1.919	1.472	2.532	1.868	693
Ungheria	1.317	1.700	1.559	1.600	2.121	832
Irlanda	786	828	744	553	456	265
Italia	5.920	5.721	5.633	4.333	5.500	3.317
Lituania	61	48	65	30	72	22
Lussemburgo	58	41	44	31	28	15
Lettonia	55	68	63	36	34	25
Malta	44	66	93	67	114	42
Paesi Bassi	5.882	5.899	5.375	4.049	5.877	2.916
Polonia	1.548	2.224	3.000	2.800	2.904	1.250
Portogallo	343	334	371	316	294	141
Romania	627	649	623	504	618	325
Svezia	1.659	1.644	1.683	1.398	2.539	980
Slovenia	144	775	840	478	607	443
Slovacchia	1.274	2.120	2.653	2.414	3.583	1.535
<i>Composizione percentuale su totale interscambio U.E. a 27</i>						
Austria	1,7	1,9	1,9	2,3	2,4	2,4
Belgio	4,2	5,2	5,6	4,9	4,0	4,2
Bulgaria	0,3	0,2	0,2	0,1	0,3	0,3
Cipro	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0
Repubblica Ceca	0,6	1,0	1,1	1,5	1,8	2,1
Germania	28,9	27,4	25,5	26,4	29,9	30,0
Danimarca	1,6	1,4	1,3	1,5	1,3	1,2
Estonia	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Spagna	6,6	5,9	4,7	4,2	3,4	3,4
Finlandia	1,3	1,8	3,0	1,7	1,5	1,5
Francia	9,3	8,7	8,5	9,0	7,9	9,4
Regno Unito	10,9	10,0	10,9	9,3	7,6	7,2
Grecia	3,4	2,9	2,3	4,7	2,8	2,1
Ungheria	2,1	2,6	2,4	3,0	3,2	2,5
Irlanda	1,2	1,3	1,1	1,0	0,7	0,8
Italia	9,3	8,7	8,6	8,0	8,2	9,9
Lituania	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Lussemburgo	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0
Lettonia	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Malta	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1
Paesi Bassi	9,2	8,9	8,3	7,5	8,8	8,7
Polonia	2,4	3,4	4,6	5,2	4,4	3,7
Portogallo	0,5	0,5	0,6	0,6	0,4	0,4
Romania	1,0	1,0	1,0	0,9	0,9	1,0
Svezia	2,6	2,5	2,6	2,6	3,8	2,9
Slovenia	0,2	1,2	1,3	0,9	0,9	1,3
Slovacchia	2,0	3,2	4,1	4,5	5,4	4,6

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Sviluppo Economico su dati Eurostat

I dati del 2010 e del 2011 sono provvisori





TABELLA 4D - SALDI COMMERCIALI DELL'UNIONE EUROPEA A 27 CON LA COREA DEL SUD SUDDIVISI PER PAESE (VALORI IN MILIONI DI EURO)

	2006	2007	2008	2009	2010	Gen.-giu. 2011
U.E. a 27	-17.950	-16.630	-14.004	-10.662	-10.723	-2.617
Austria	39	-20	71	-104	-137	196
Belgio	-943	-1.381	-1.246	-669	-176	59
Bulgaria	-127	-49	-41	-28	19	-14
Cipro	-36	-39	-51	-25	-39	-10
Repubblica Ceca	-210	-339	-366	-418	-775	-386
Germania	-2.188	-1.028	633	1.423	348	1.320
Danimarca	-121	104	205	48	167	128
Estonia	-15	-25	-19	1	5	-4
Spagna	-3.157	-2.807	-1.949	-1.109	-788	-392
Finlandia	-46	-57	-788	191	352	33
Francia	-197	294	495	450	1.198	840
Regno Unito	-1.967	-1.507	-1.037	-470	-60	-49
Grecia	-2.091	-1.853	-1.415	-2.480	-1.805	-571
Ungheria	-991	-1.323	-1.062	-1.338	-1.671	-564
Irlanda	220	132	224	156	125	35
Italia	-1.510	-666	-446	14	-473	-636
Lituania	-44	-36	-51	-19	-32	-7
Lussemburgo	34	32	34	23	17	9
Lettonia	-37	-41	-37	-17	-15	-8
Malta	-19	-33	-15	-14	-49	-22
Paesi Bassi	-867	-472	-411	-550	618	427
Polonia	-1.191	-1.802	-2.576	-2.446	-2.483	-991
Portogallo	-267	-237	-277	-240	-200	-93
Romania	-582	-562	-423	-216	-187	-148
Svezia	-341	-142	-129	-100	-778	53
Slovenia	-111	-733	-795	-417	-508	-375
Slovacchia	-1.185	-2.040	-2.531	-2.307	-3.398	-1.445

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Sviluppo Economico su dati Eurostat

I dati del 2010 e del 2011 sono provvisori

TABELLA 4E - POSIZIONE OCCUPATA DALLA COREA DEL SUD NELLA GRADUATORIA DEI PAESI CLIENTI E FORNITORI DELL'U.E. A 27

	2006	2007	2008	2009	2010	Gen.-giu. 2011
Posizione Corea del sud come cliente	11°	11°	12°	12°	10°	10°
Posizione Corea del sud come fornitore	8°	8°	8°	8°	8°	10°

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Sviluppo Economico su dati Eurostat

I dati del 2010 e del 2011 sono provvisori



TABELLA 5A - INTERSCAMBIO COMMERCIALE ⁽³⁾ DELL'ITALIA CON LA COREA DEL SUD (VALORI IN MILIONI DI EURO)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Gen.-giu. 2010	Gen.-giu. 2011
Export Italia	2.035	2.178	2.034	1.856	2.047	2.205	2.527	2.593	2.173	2.513	1.242	1.341
% su export totale Italia	0,75	0,81	0,77	0,65	0,68	0,66	0,69	0,70	0,75	0,74	0,76	0,71
Variazione % rispetto al periodo precedente	11,2	7,0	-6,6	-8,7	10,3	7,7	14,6	2,6	-16,2	15,6	-	8,0
Import Italia	2.360	2.414	2.574	3.189	3.941	3.715	3.193	3.040	2.159	2.986	1.331	1.976
% su import totale Italia	0,89	0,92	0,98	1,12	1,27	1,05	0,86	0,80	0,73	0,81	0,75	0,94
Variazione % rispetto al periodo precedente	4,9	2,3	6,6	23,9	23,6	-5,7	-14,1	-4,8	-29,0	38,3	-	48,5
Interscambio totale	4.395	4.592	4.608	5.046	5.988	5.920	5.721	5.633	4.333	5.500	2.572	3.317
% su interscambio totale Italia	0,82	0,87	0,87	0,89	0,98	0,86	0,78	0,75	0,74	0,78	0,76	0,83
Variazione % rispetto al periodo precedente	7,7	4,5	0,3	9,5	18,7	-1,1	-3,4	-1,5	-23,1	26,9	-	28,9
Saldi	-325	-236	-540	-1.333	-1.894	-1.510	-666	-446	14	-473	-89	-636
Saldi normalizzati ⁽⁴⁾	-7,4	-5,1	-11,7	-26,4	-31,6	-25,5	-11,6	-7,9	0,3	-8,6	-3,5	-19,2

⁽³⁾ I dati del 2010 e del 2011 sono provvisori

⁽⁴⁾ Il saldo normalizzato è il rapporto percentuale tra il saldo e la somma delle esportazioni e delle importazioni

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Sviluppo Economico su dati Istat



FIGURA 2 - RAPPRESENTAZIONE GRAFICA DELL'INTERSCAMBIO COMMERCIALE ITALIA - COREA DEL SUD (VALORI IN MILIONI DI EURO)

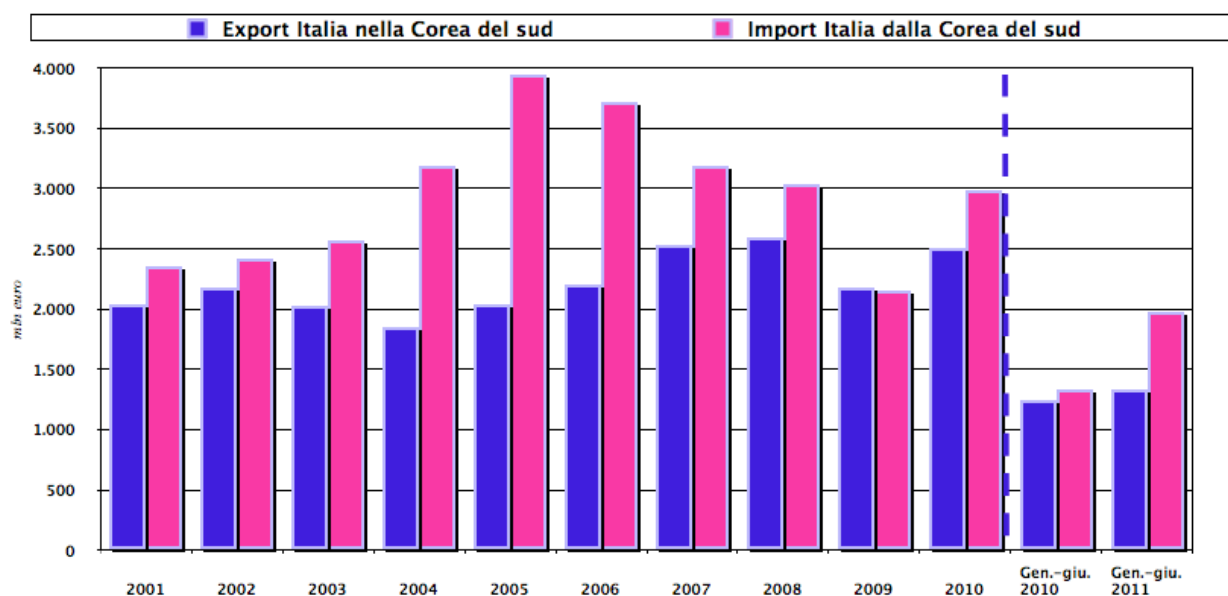


TABELLA 5B - POSIZIONE OCCUPATA DALLA COREA DEL SUD NELLA GRADUATORIA DEI PAESI CLIENTI E FORNITORI DELL'ITALIA

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Gen.-giu. 2010	Gen.-giu. 2011
Posizione Corea del sud come cliente	27°	24°	26°	30°	31°	32°	33°	36°	33°	33°	31°	31°
Posizione Corea del sud come fornitore	19°	19°	20°	20°	20°	22°	26°	29°	28°	28°	27°	24°

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Sviluppo Economico su dati Istat



TABELLA 5C - ESPORTAZIONI DELL'ITALIA NELLA COREA DEL SUD SUDDIVISE PER SETTORI DI ATTIVITÀ ECONOMICA (VALORI IN MILIONI DI EURO)

	2009	% su export totale nella Corea del sud	2010	% su export totale nella Corea del sud	Gen.- giu. 2010	% su export totale nella Corea del sud	Gen.- giu. 2011	% su export totale nella Corea del sud
AA01-Prodotti agricoli, animali e della caccia	2,9	0,1	3,4	0,1	1,8	0,1	9,1	0,7
AA02-Prodotti della silvicoltura	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
AA03-Prodotti della pesca e dell'acquacoltura	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
BB05-Carbone (esclusa torba)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
BB07-Minerali metalliferi	0,1	0,0	0,2	0,0	0,1	0,0	0,6	0,0
BB08-Altri minerali da cave e miniere	1,3	0,1	1,9	0,1	1,0	0,1	0,7	0,1
CA10-Prodotti alimentari	67,3	3,1	74,3	3,0	33,7	2,7	40,4	3,0
CA11-Bevande	13,5	0,6	14,0	0,6	7,0	0,6	9,4	0,7
CA12-Tabacco	0,0	0,0	0,2	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0
CB13-Prodotti tessili	63,6	2,9	83,1	3,3	35,8	2,9	47,2	3,5
CB14-Articoli di abbigliamento (anche in pelle e in pelliccia)	139,1	6,4	172,6	6,9	68,6	5,5	83,6	6,2
CB15-Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	205,9	9,5	262,2	10,4	118,3	9,5	162,6	12,1
CC16-Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); articoli in paglia e materiali da intreccio	5,7	0,3	8,4	0,3	4,5	0,4	3,2	0,2
CC17-Carta e prodotti di carta	13,6	0,6	16,8	0,7	8,2	0,7	11,0	0,8
CC18-Prodotti della stampa e della riproduzione di supporti registrati	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CD19-Coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	13,0	0,6	44,4	1,8	29,5	2,4	17,8	1,3
CE20-Prodotti chimici	151,4	7,0	185,6	7,4	89,9	7,2	94,8	7,1
CF21-Prodotti farmaceutici di base e preparati farmaceutici	179,1	8,2	212,4	8,5	100,7	8,1	87,6	6,5
CG22-Articoli in gomma e materie plastiche	27,2	1,3	39,2	1,6	19,2	1,5	19,1	1,4



CG23-Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	64,6	3,0	53,6	2,1	29,9	2,4	23,1	1,7
CH24-Prodotti della metallurgia	103,6	4,8	123,9	4,9	56,3	4,5	58,4	4,4
CH25-Prodotti in metallo, esclusi macchinari e attrezzature	35,1	1,6	49,2	2,0	27,2	2,2	27,2	2,0
CI26-Computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e orologi	83,5	3,8	90,3	3,6	40,9	3,3	37,6	2,8
CJ27-Apparecchiature elettriche e apparecchiature per uso domestico non elettriche	94,7	4,4	127,7	5,1	72,4	5,8	49,0	3,7
CK28-Macchinari e apparecchiature nca	610,6	28,1	682,7	27,2	355,7	28,6	410,6	30,6
CL29-Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	59,0	2,7	72,2	2,9	30,6	2,5	42,8	3,2
CL30-Altri mezzi di trasporto	116,3	5,4	37,4	1,5	19,4	1,6	9,3	0,7
CM31-Mobili	50,0	2,3	67,4	2,7	37,7	3,0	31,9	2,4
CM32-Prodotti delle altre industrie manifatturiere	63,3	2,9	83,5	3,3	48,6	3,9	49,0	3,7
EE38-Prodotti delle attività di raccolta, trattamento e smaltimento dei rifiuti; prodotti dell'attività di recupero dei materiali	4,4	0,2	3,5	0,1	2,9	0,2	12,8	1,0
JA58-Prodotti delle attività editoriali	2,6	0,1	2,2	0,1	1,0	0,1	1,4	0,1
JA59-Prodotti delle attività di produzione cinematografica, video e programmi televisivi; registrazioni musicali e sonore	0,1	0,0	0,4	0,0	0,4	0,0	0,1	0,0
MC74-Prodotti delle altre attività professionali, scientifiche e tecniche	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
RR90-Prodotti delle attività creative, artistiche e d'intrattenimento	1,8	0,1	0,6	0,0	0,4	0,0	0,1	0,0
RR91-Prodotti delle attività di biblioteche, archivi, musei e di altre attività culturali	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
SS96-Prodotti delle altre attività di servizi per la persona	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
VV89-Merci dichiarate come provviste di bordo, merci nazionali di ritorno e respinte, merci varie	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

I dati del 2010 e del 2011 sono provvisori

Classificazione utilizzata: Ateco 2007 a 2 cifre - Divisioni

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Sviluppo Economico su dati Istat



TABELLA 5D - IMPORTAZIONI IN ITALIA DALLA COREA DEL SUD SUDDIVISE PER SETTORI DI ATTIVITÀ ECONOMICA (VALORI IN MILIONI DI EURO)

	2009	% su import totale dalla Corea del sud	2010	% su import totale dalla Corea del sud	Gen. - giu. 2010	% su import totale dalla Corea del sud	Gen. - giu. 2011	% su import totale dalla Corea del sud
AA01-Prodotti agricoli, animali e della caccia	0,5	0,0	0,7	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0
AA02-Prodotti della silvicoltura	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
AA03-Prodotti della pesca e dell'acquacoltura	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0
BB05-Carbone (esclusa torba)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
BB08-Altri minerali da cave e miniere	0,3	0,0	0,5	0,0	0,2	0,0	0,1	0,0
CA10-Prodotti alimentari	19,1	0,9	29,5	1,0	12,0	0,9	10,3	0,5
CA11-Bevande	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0
CB13-Prodotti tessili	63,6	2,9	78,3	2,6	40,0	3,0	46,6	2,4
CB14-Articoli di abbigliamento (anche in pelle e in pelliccia)	3,9	0,2	5,9	0,2	2,7	0,2	2,9	0,1
CB15-Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	4,4	0,2	9,0	0,3	3,7	0,3	6,1	0,3
CC16-Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); articoli in paglia e materiali da intreccio	0,2	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CC17-Carta e prodotti di carta	16,0	0,7	20,5	0,7	12,7	1,0	11,6	0,6
CC18-Prodotti della stampa e della riproduzione di supporti registrati	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CD19-Coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	99,1	4,6	119,7	4,0	55,2	4,2	122,7	6,2
CE20-Prodotti chimici	199,8	9,3	246,8	8,3	117,0	8,8	143,3	7,3
CF21-Prodotti farmaceutici di base e preparati farmaceutici	34,5	1,6	36,6	1,2	23,0	1,7	21,7	1,1
CG22-Articoli in gomma e materie plastiche	86,0	4,0	122,6	4,1	57,6	4,3	63,3	3,2
CG23-Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	15,5	0,7	25,2	0,8	13,4	1,0	11,7	0,6



CH24-Prodotti della metallurgia	302,2	14,0	384,1	12,9	214,5	16,1	300,4	15,2
CH25-Prodotti in metallo, esclusi macchinari e attrezzature	65,7	3,0	69,9	2,3	31,6	2,4	45,8	2,3
CI26-Computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e orologi	401,1	18,6	554,2	18,6	212,2	16,0	277,5	14,0
CJ27-Apparecchiature elettriche e apparecchiature per uso domestico non elettriche	82,7	3,8	107,9	3,6	51,2	3,9	61,9	3,1
CK28-Macchinari e apparecchiature nca	154,3	7,1	160,8	5,4	82,3	6,2	99,6	5,0
CL29-Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	423,6	19,6	333,1	11,2	228,1	17,1	260,6	13,2
CL30-Altri mezzi di trasporto	145,8	6,8	634,1	21,2	147,2	11,1	453,5	22,9
CM31-Mobili	0,5	0,0	0,8	0,0	0,4	0,0	0,3	0,0
CM32-Prodotti delle altre industrie manifatturiere	34,4	1,6	41,0	1,4	22,9	1,7	22,0	1,1
EE38-Prodotti delle attività di raccolta, trattamento e smaltimento dei rifiuti; prodotti dell'attività di recupero dei materiali	0,2	0,0	0,5	0,0	0,5	0,0	0,9	0,0
JA58-Prodotti delle attività editoriali	2,9	0,1	2,6	0,1	1,3	0,1	1,4	0,1
JA59-Prodotti delle attività di produzione cinematografica, video e programmi televisivi; registrazioni musicali e sonore	0,1	0,0	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
MC74-Prodotti delle altre attività professionali, scientifiche e tecniche	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
RR90-Prodotti delle attività creative, artistiche e d'intrattenimento	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0
RR91-Prodotti delle attività di biblioteche, archivi, musei e di altre attività culturali	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
VV89-Merci dichiarate come provviste di bordo, merci nazionali di ritorno e respinte, merci varie	2,8	0,1	1,2	0,0	0,5	0,0	11,9	0,6

I dati del 2010 e del 2011 sono provvisori

Classificazione utilizzata: Ateco 2007 a 2 cifre - Divisioni

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Sviluppo Economico su dati Istat



TABELLA 5E - ESPORTAZIONI DELL'ITALIA NELLA COREA DEL SUD SUDDIVISE PER REGIONE DI PROVENIENZA (VALORI IN MILIONI DI EURO)

	2009	% su export totale nella Corea del sud	2010	% su export totale nella Corea del sud	Gen.- giu. 2010	% su export totale nella Corea del sud	Gen.- giu. 2011	% su export totale nella Corea del sud
ITALIA NORD OCCIDENTALE	1.053	48,4	1.233	49,0	632	50,9	593	44,2
Piemonte	173	8,0	231	9,2	108	8,7	126	9,4
Valle d'Aosta	7	0,3	11	0,4	5	0,4	6	0,5
Lombardia	852	39,2	964	38,3	506	40,8	445	33,2
Liguria	21	1,0	28	1,1	13	1,0	15	1,2
ITALIA NORD ORIENTALE	560	25,8	660	26,3	328	26,4	437	32,6
Trentino Alto Adige	20	0,9	32	1,3	15	1,2	17	1,2
Veneto	195	9,0	247	9,8	115	9,3	155	11,6
Friuli Venezia Giulia	119	5,5	78	3,1	50	4,1	57	4,3
Emilia Romagna	226	10,4	303	12,1	148	11,9	208	15,5
ITALIA CENTRALE	435	20,0	442	17,6	184	14,9	239	17,8
Toscana	207	9,5	243	9,7	91	7,3	148	11,0
Umbria	14	0,6	15	0,6	8	0,6	8	0,6
Marche	26	1,2	36	1,4	16	1,3	19	1,4
Lazio	189	8,7	148	5,9	70	5,6	64	4,8
MEZZOGIORNO	124	5,7	177	7,1	97	7,8	71	5,3
Abruzzo	21	1,0	21	0,8	11	0,8	15	1,1
Molise	3	0,1	3	0,1	2	0,1	2	0,1
Campania	50	2,3	53	2,1	23	1,8	25	1,9
Puglia	27	1,2	41	1,6	25	2,0	16	1,2
Basilicata	2	0,1	3	0,1	1	0,1	2	0,1
Calabria	1	0,1	3	0,1	1	0,1	1	0,1
Sicilia	15	0,7	48	1,9	31	2,5	5	0,4
Sardegna	5	0,2	4	0,2	3	0,2	4	0,3
Diverse o non specificate	1	0,0	1	0,1	1	0,1	1	0,1

I dati del 2010 e del 2011 sono provvisori

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Sviluppo Economico su dati Istat



TABELLA 5F - IMPORTAZIONI IN ITALIA DALLA COREA DEL SUD SUDDIVISE PER REGIONE DI DESTINAZIONE (VALORI IN MILIONI DI EURO)

	2009	% su import totale dalla Corea del sud	2010	% su import totale dalla Corea del sud	Gen.-giu. 2010	% su import totale dalla Corea del sud	Gen.-giu. 2011	% su import totale dalla Corea del sud
ITALIA NORD OCCIDENTALE	1.151	53,3	1.453	48,6	731	54,9	892	45,1
Piemonte	106	4,9	153	5,1	69	5,2	109	5,5
Valle d'Aosta	3	0,1	1	0,0	1	0,0	1	0,1
Lombardia	939	43,5	1.146	38,4	568	42,7	645	32,6
Liguria	103	4,8	153	5,1	93	7,0	137	6,9
ITALIA NORD ORIENTALE	379	17,5	463	15,5	238	17,9	319	16,1
Trentino Alto Adige	6	0,3	9	0,3	5	0,4	5	0,2
Veneto	120	5,5	140	4,7	69	5,2	123	6,2
Friuli Venezia Giulia	54	2,5	54	1,8	29	2,2	33	1,7
Emilia Romagna	200	9,3	261	8,7	135	10,1	158	8,0
ITALIA CENTRALE	431	20,0	363	12,1	219	16,5	458	23,2
Toscana	55	2,5	78	2,6	37	2,8	111	5,6
Umbria	3	0,1	2	0,1	1	0,1	3	0,2
Marche	23	1,1	18	0,6	5	0,4	8	0,4
Lazio	350	16,2	265	8,9	175	13,2	335	17,0
MEZZOGIORNO	197	9,1	707	23,7	143	10,7	297	15,0
Abruzzo	10	0,5	21	0,7	7	0,5	9	0,5
Molise	1	0,1	1	0,0	1	0,1	0	0,0
Campania	151	7,0	188	6,3	52	3,9	101	5,1
Puglia	20	0,9	24	0,8	10	0,7	11	0,6
Basilicata	0	0,0	1	0,0	0	0,0	1	0,1
Calabria	4	0,2	4	0,1	1	0,1	2	0,1
Sicilia	10	0,5	457	15,3	68	5,1	168	8,5
Sardegna	2	0,1	9	0,3	3	0,2	4	0,2
Diverse o non specificate	0	0,0	1	0,0	0	0,0	11	0,6

I dati del 2010 e del 2011 sono provvisori

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Sviluppo Economico su dati Istat





Capitolo Secondo

02

A cura di Interprofessional Network

PERCHÉ FARE BUSINESS IN COREA DEL SUD	
1	Caratteristiche del Sistema Paese
2	Settori economici principali e aree strategiche
3	Rischio Paese

1. Caratteristiche del Sistema Paese

1. QUADRO GENERALE

La Corea del Sud rappresenta oggi con un PIL stimato a circa 1.007,08 miliardi di dollari US e un PIL *pro capite* di 20.590,96 dollari US nel 2010, la dodicesima economia mondiale (per PIL 2010, dati FMI), la quarta in Asia dopo Giappone, Cina e India. Inoltre, è importante precisare che se si tiene conto della parità di potere d'acquisto tra *Won* e dollaro, il dato relativo al PIL *pro capite* sale a 29.835,92 miliardi di dollari US. Come possiamo vedere nella tabella sottostante, la crescita del PIL coreano nel 2009 è rallentata fortemente a causa della crisi internazionale, attestandosi sullo 0,2% (contro il -0,5% del resto del mondo) per poi raggiungere invece la “vetta” del 6,1% (contro il 5,0% del resto del mondo) nel 2010. Inoltre, il Fondo Monetario Internazionale ha previsto anche per i prossimi anni un andamento sostenuto dell'economia coreana: per il 2011 e il 2012 è prevista una crescita medio-alta del PIL, rispettivamente pari al 4,5% e al 4,2%.

TABELLA 1 – ANDAMENTO PIL (%) – COREA DEL SUD – MONDO (2005-2012)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011*	2012*
Corea del Sud	3,9	5,2	5,1	2,3	0,2	6,1	4,5	4,2
Mondo	4,6	5,2	5,4	2,9	-0,5	5,0	4,4	4,5

Fonte: ns. elaborazioni su dati World Economic Outlook Database April 2011, IMF, www.imf.org

* dati provvisori



Oggi in Corea del Sud solo il 3% del PIL deriva dall'agricoltura e dall'allevamento e gli addetti del settore rappresentano solamente il 7,2% della popolazione attiva totale, equivalente a circa 3,2 milioni di persone¹. Il settore industriale, che contribuisce per il 39,5% alla composizione del PIL e impiega il 25% della forza lavoro totale del paese, è stato e continua a essere dominato dai grandi conglomerati, i cosiddetti *Chaebols*², termine che designa un insieme di aziende controllate da una stessa famiglia e legate da rapporti economici e finanziari. Nonostante tale espressione non abbia alcun significato in campo giuridico, essendo teoricamente vietata in Corea la costituzione di *holding*, è grazie a questi grandi gruppi, prima impegnatisi nell'industria leggera (soprattutto tessile) e in un secondo momento nell'industria pesante, che la Corea del Sud è riuscita a diventare una potenza economica in poco più di trent'anni. Una volta raggiunta la fase di industrializzazione matura, la Corea ha registrato un lieve declino del settore manifatturiero a vantaggio del terziario, che contribuisce oggi al 57,5% del PIL. In particolare, i maggiori contributi vengono da: settore immobiliare (10,2%), servizi sanitari e sociali (10%), servizi finanziari e assicurativi (7,9%) e servizi alle imprese (5,9%)³.

L'inflazione media nel 2009 è stata del 2,8% rispetto al 4,7% del 2008. L'inizio del 2010, invece, è stato caratterizzato dal forte apprezzamento del prezzo del petrolio (+18,4%) e dei prodotti ortofrutticoli (+5,2%) che ha fatto salire l'inflazione al 3,1%. Tale aumento è stato causato anche dalle politiche di espansione fiscale e monetaria attuate dal governo, che hanno fatto circolare una quantità eccessiva di denaro liquido, innescando la girandola della spesa e della conseguente lievitazione dei prezzi al consumo.

1 *Regional Office for Asia and the Pacific of FAO, Rapid growth of selected Asian economies. Lessons and implications for agriculture and food security. Republic of Korea, Thailand and Viet Nam, Bangkok, 2006 e dati The World Bank 2009.*

2 ICE, "Corea del Sud", Guida al mercato, (cit.).

3 Datamonitor Plc, "South Korea: Country Analysis Report", (cit.), p.52.

I consumi privati sono in crescita e dopo i bassissimi livelli del 2008 (1,3%) e del 2009 (0,2%), nel 2010 si sono attestati sul 3,8% ed è previsto cresceranno fino al 4% nel corso del 2011⁴.

Rapida ripresa dalla crisi

La Corea è la protagonista di una delle più rapide riprese dalla crisi di fine 2008. A causa della sua *trade-dependent economy* (l'export contribuisce a circa il 50% del PIL) era stata inizialmente fortemente colpita dall'ultimo dissesto finanziario globale, che ha portato al declino di esportazioni e produzione⁵. La contrazione dei mercati di esportazione e la stretta creditizia messa in atto dalle banche hanno causato, infatti, un'ingente fuga di capitali esteri. Ciò ha fatto cadere i prezzi delle azioni e ha portato alla svalutazione del *Won* del 25% nei sei mesi successivi all'agosto 2008. Il deprezzamento della moneta nazionale, tuttavia, unito alla forte domanda proveniente dalla Cina (che assorbe circa un terzo delle esportazioni coreane) hanno reso possibile già nel 2009 la ripresa, tanto che la Corea del Sud si è confermata proprio in quell'anno tra i primi nove paesi esportatori al mondo, registrando un surplus commerciale record di 41 miliardi di dollari US.

Altro fattore determinante per la ripresa sono state le politiche monetarie e fiscali attuate dal governo e combinate con misure volte a stabilizzare il settore finanziario. Nel 2009 il pacchetto governativo fiscale di stimolo alla crescita economica ha impiegato il 6,1% del PIL, contro la media del 2% degli altri paesi del G20⁶. Esso comprende finanziamenti a piccole e medie imprese, sussidi per i disoccupati e le famiglie di fascia di reddito più bassa, nonché tagli alle tasse, per mitigare il problema della disoccupazione e sostenere la crescita dei consumi privati. La Banca di Corea ha inoltre provveduto, nel febbraio 2009 a ridurre il proprio tasso di interesse dal 5¾% al 2%, introducendo

4 OECD, *OECD Economic Surveys: Korea, June 2010, 2010*, p.3.

5 *Ibid.*

6 ICE, *Nota congiunturale: Corea del Sud, I semestre 2010*, (cit.).





misure eccezionali per aumentare la liquidità e allentare la stretta creditizia. Per ridurre il dissesto finanziario le autorità hanno poi utilizzato i soldi pubblici per ricapitalizzare le banche e acquisire i patrimoni non remunerativi.

Tra gli interventi statali volti a rivitalizzare il mercato interno, invece, vi è il cosiddetto "Green New Deal", che ruota intorno al risanamento dei quattro principali fiumi del paese con la creazione di dighe, nuove aree verdi, aree forestali e piste ciclabili, da concretizzarsi entro il 2013. Attraverso tale progetto, chiamato *Four Major Rivers Restoration Project*, il governo si propone di creare nuovi posti di lavoro aiutando le piccole e medie imprese edilizie, localizzate lungo i fiumi, a uscire definitivamente dalla crisi del settore costruzioni e favorendo l'espansione della rete ferroviaria ad alta velocità. Lo sviluppo regionale, poi, dovrebbe portare nuova linfa al turismo e all'industria dello svago. Per la realizzazione del progetto è prevista una spesa annua pari al 2% del PIL. Nell'ambito del "Green New Deal", sono stati inclusi anche provvedimenti atti a incentivare l'utilizzo di energia solare, eolica e di altre fonti di energia rinnovabile per mitigare il cambio climatico, promuovere l'indipendenza energetica e creare nuovi motori della crescita, migliorando al tempo stesso la qualità della vita⁷. Per limitare i costi dovuti alla congestione del traffico cittadino (circa il 3% del PIL) il governo intende incoraggiare l'utilizzo di veicoli elettrici (mediante incentivi fiscali), migliorare il trasporto pubblico diretto a luoghi molto transitati (come aeroporti e parchi) e sottoporre i guidatori a sanzioni severe, nel caso in cui circolino con mezzi altamente inquinanti. In particolare, il governo si è prefissato l'obiettivo di ridurre le emissioni di gas effetto serra del 30% entro il 2020. Se questi progetti andranno in porto, la Corea potrebbe raggiungere i quattro principali paesi al mondo che investono di più nel settore dell'energia, creare 100.000 nuovi posti di lavoro entro il 2013 e altri 200.000 entro il 2030⁸.

7 OECD, *OECD Economic Surveys: Korea, June 2010*, (cit.), p.11-12.

8 ICE, *Nota congiunturale: Corea del Sud, I semestre 2010*, (cit.).

2. GRADO DI APERTURA DELLA COREA DEL SUD AL COMMERCIO INTERNAZIONALE E AGLI INVESTIMENTI ESTERI

Con l'entrata in vigore dell'Accordo di Libero Scambio tra Unione Europea e Corea del Sud, la maggior parte delle tariffe sui beni scambiati tra i due paesi viene eliminata o immediatamente o nel giro di alcuni anni, determinando un aumento del 20% dell'interscambio commerciale totale. Per gli esportatori italiani, in particolare, l'eliminazione di tali tariffe significherà un notevole risparmio nell'esportazione di macchinari (dazio medio pari al 7,3%), di prodotti chimici e farmaceutici (dazio medio del 6,2%), nel settore tessile e dell'abbigliamento⁹. L'Accordo comporterà anche l'abbattimento delle barriere non tariffarie (concernenti l'obbligo di sottoporre i beni a ulteriori test di prodotto e procedure di certificazione in Corea) in 4 settori fondamentali: elettronica di consumo, automobili, prodotti farmaceutici/dispositivi medici e prodotti chimici (cosmetici compresi), di fatto l'ostacolo più grande all'accesso al mercato coreano nei settori industriali nominati. Permane invece una serie di complesse norme di controllo sui prodotti agroalimentari, per la volontà delle autorità coreane di impedire l'ingresso di malattie animali. Per esempio, per le esportazioni di prodotti di carne di maiale in Corea ogni azienda italiana deve essere approvata dal NVRQS coreano (*National Veterinary Research and Quarantine Service*) che attraverso i suoi funzionari svolge delle visite ispettive in Italia¹⁰. L'importazione di prodotti ortofrutticoli dall'Italia, (ma anche da molti altri paesi europei) è invece attualmente vietata poiché sussiste un divieto di importazione dai paesi del Mediterraneo a causa del virus *Leishmania donovani* diffuso da un particolare

9 *Italian Chamber of Commerce in Korea, Firmato a Brussell l'Accordo di Libero Scambio tra Unione Europea e Repubblica di Corea, dicembre 2010.*

10 ICE, "Corea del Sud", *Guida al mercato*, (cit.), www.ice.gov.it.



tipo di zanzara¹¹. Tuttavia, a seguito dei negoziati condotti dall'Ambasciata italiana con le autorità veterinarie locali, sono stati raggiunti in campo agroalimentare alcuni importanti risultati: 1) a oggi è possibile esportare in Corea Parmigiano Reggiano, Grana Padano e altri formaggi a base di latte crudo nonché carni lavorate come mortadella, zampone, cotichino, prosciutti cotti e crudi; 2) non risulta più in vigore il bando coreano sulle importazioni di mozzarella di bufala adottato nel marzo 2008; 3) sono state ufficialmente riconosciute le certificazioni di prodotti biologici da parte degli enti italiani autorizzati; 4) è stato aperto un contingente per le importazioni della varietà di riso italiano che si usa per preparare i risotti (esistono infatti alcune restrizioni alle importazioni di riso, prodotto altamente "sensibile" poiché prima produzione nazionale); 5) infine, sono attualmente in corso negoziati per aprire il mercato coreano alle esportazioni italiane di kiwi, arance (dopo la liberalizzazione all'importazione di arance spagnole nel 2010), pere e mele¹².

A partire dal 1998, un anno dopo l'esplosione della Crisi Finanziaria Asiatica, la Corea ha adottato politiche economiche maggiormente liberali e ha aperto il proprio mercato ai capitali stranieri; è stata lanciata inoltre, tramite il *Foreign Investment Promotion Act*, un'aggressiva campagna per attrarre investimenti diretti esteri e accelerare così la ripresa del paese dalla crisi¹³. Tale campagna ha dato ottimi risultati nell'immediato anche grazie alla ripresa dell'economia globale e ha permesso al paese di risollevarsi rapidamente. Dopo gli attacchi dell'11 settembre 2001, però, gli investimenti stranieri in Corea sono calati nuovamente e tale *trend* negativo si è protratto fino al 2003. Gli investimenti hanno quindi ricominciato a crescere e si sono mantenuti, tra 2004 e 2009, su una media di 11,5 miliardi di dollari US all'anno. Infine, l'attuale presidente coreano *Lee Myung Bak* ha varato nel 2008 un piano triennale per migliorare ulteriormente l'*investment climate* e incoraggiare il

11 *Ibid.*

12 ICE, "Repubblica di Corea", *Rapporti Paese congiunti Ambasciate/Uffici Ice estero, I semestre 2010*, p. 21.

13 *Invest Korea, Korea: your wise and profitable choice*, (cit.), p.2.

trasferimento in Corea delle sedi regionali di grandi multinazionali e società di servizi, in modo da rendere il paese lo snodo finanziario e logistico del nord-est asiatico, approfittando della sua strategica posizione centrale tra Cina e Giappone. Gli incentivi agli investimenti previsti nel piano varato dal governo coreano nel 2008 hanno lo scopo di ricompensare le società straniere che decidono di investire in Corea agevolandole innanzitutto dal punto di vista finanziario. Attualmente infatti, il governo prevede sgravi fiscali per quelle società in grado di contribuire maggiormente allo sviluppo dell'economia coreana; inoltre, offre sovvenzioni, siti industriali o assistenza nell'acquisizione di terreni e altre tipologie di supporto finanziario. Secondo la *Korean Standard Industrial Classification* (notifica n. 2007-53 del 28 Dicembre 2007 da parte del *Korea National Statistical Office*), dei 1.145 settori industriali esistenti, 1.085 possono essere a oggi destinazione di investimenti stranieri; tra questi, 1.056 risultano essere totalmente aperti ai capitali stranieri, 26 presentano delle restrizioni (è richiesta l'aderenza a determinati criteri) e solo 3 sono completamente chiusi (trasmissioni radio, trasmissioni televisive, centrali nucleari)¹⁴. Lo studio *Doing Business*, promosso annualmente dalla Banca Mondiale per valutare il grado di facilità nel fare affari in 183 diverse economie, nel 2011 colloca la Corea del Sud al 16° posto assoluto (una posizione in meno rispetto al 2010), ben davanti a tutti i paesi BRIC (Cina 79° posto, Russia 123° posto, Brasile 127° posto e India 134°) nonché davanti al vicino Giappone (18° posto)¹⁵. Tra le dimensioni analizzate per giungere a un voto complessivo spicca *Starting a Business*, al cui interno vengono presi in considerazione gli adempimenti necessari per avviare una nuova attività. Come si può vedere nella tabella 2. la Corea prevede un minor numero di procedure e una minor tempistica rispetto ai paesi BRIC, ma presenta costi superiori sia rispetto a Brasile, Russia e Cina che alla media dei paesi OCSE.

14 *Invest Korea, Guide to Foreign Direct Investment in Korea*, novembre 2010, p.10-12.

15 *The World Bank, Doing Business 2011, Korea Rep.*, 2010, www.doingbusiness.org.





TABELLA 2. CONFRONTO TRA ALCUNI ADEMPIMENTI NECESSARI PER AVVIARE UNA NUOVA ATTIVITÀ IN COREA, NEI BRIC E NEI PAESI OCSE – ANNO 2011

	COREA	BRASILE	RUSSIA	INDIA	CINA	OCSE
Numero di procedure	8	15	9	12	14	5,6
Tempistica (giorni)	14	120	30	29	38	13,8
Costo (% RNL pro-capite)	14,7	7,3	3,6	56,5	4,5	5,3
Capitale minimo (% RNL pro-capite)	0,0	0,0	1,9	188,8	118,3	15,3

Fonte: The World Bank, *Doing Business 2011, Korea Rep., 2010*, www.doingbusiness.org

Tuttavia occorre far notare che la Corea del Sud presenta in tutti i settori, sia nell'apparato pubblico che all'interno delle aziende, livelli di corruzione molto alti per un'economia sviluppata. Nella graduatoria mondiale 2010 sulla trasparenza del settore pubblico e privato (assenza di corruzione) elaborata dal *Transparency International*, la Corea si è posizionata al 39° posto, contro il 1° di Singapore, il 13° di Hong Kong e il 17° del Giappone¹⁶. La scarsa trasparenza caratterizza anche le politiche fiscali, con la sensazione che queste ultime abbiano verso gli stranieri un valore più tassativo che verso le imprese locali. È riscontrabile infatti un atteggiamento di tipo protezionistico e poca apertura verso altre culture; ne è dimostrazione il fatto che nel marzo 2005 è stata approvata una legge che impone a tutti gli acquirenti (coreani e stranieri) di partecipazioni azionarie superiori al 5% in società coreane quotate nelle piazze finanziarie, di dichiarare ufficialmente se intendono influenzare la conduzione della società partecipata o realizzare semplicemente dei profitti¹⁷. Questa e altre leggi proposte sono a volte indizio di un comportamento avverso nei confronti degli investitori stranieri. E' bene sottolineare che il Paese non è di facile penetrazione sia per la lingua (l'inglese è poco diffuso anche nella capitale Seoul), che

per i costumi sociali improntati, come in altri paesi asiatici, a una forte gerarchizzazione e al rapporto personale che va meticolosamente curato. I migliori successi aziendali sono quelli delle società che si sono radicate nel Paese, con una loro presenza stabile e con personale espatriato. Occorre tuttavia sottolineare come quelle aziende italiane che hanno investito in Corea dispongano ora di un'eccellente piattaforma (ottimo posizionamento logistico, manodopera altamente qualificata, buoni servizi all'impresa per produrre e commercializzare i loro prodotti in tutta l'area dell'Estremo oriente e dell'Asia in generale).

3. L'ITALIA E IL MERCATO COREANO

L'Italia ha con la Corea del Sud un rapporto fondato principalmente sull'interscambio commerciale. Le statistiche relative all'interscambio Italia-Corea evidenziano una ripresa dalla crisi di fine 2008: nel 2010, infatti, le esportazioni italiane verso il paese asiatico sono aumentate del 15,6% rispetto al 2009, raggiungendo la soglia dei 2,5 miliardi di euro. Anche per quanto riguarda le importazioni si registra un aumento significativo: il loro valore è infatti aumentato del 38,3%, passando da poco più di 2,1 a quasi 3 miliardi di euro. L'interscambio commerciale complessivo tra i due paesi nel 2010 si attesta quindi sui 5,5 miliardi di euro, in aumento rispetto al 2009

¹⁶ *Transparency International, Corruption Perceptions Index 2010*, www.transparency.org.

¹⁷ *SACE, Scheda paese: Corea del Sud, ottobre 2010*, p.4.



ma ancora inferiore rispetto ai livelli pre-crisi. La bilancia commerciale 2010 risulta ancora una volta in passivo per l'Italia, come lo è stato del resto dal 2005 al 2008. Solo nel 2009 vi era stata un'inversione di tendenza, che aveva portato il nostro paese a ottenere finalmente un saldo positivo. Come risulta chiaro nella tabella sottostante, la Corea si colloca, nel primo semestre del 2010, al ventisettesimo posto assoluto come fornitore e al trentunesimo posto assoluto come cliente dell'Italia. In entrambi i casi la sua posizione è migliorata rispetto agli anni precedenti, sintomo di una crescita dei rapporti commerciali tra i due paesi. Per quanto concerne le esportazioni dell'Italia in Corea, i principali settori interessati nel 2010 sono stati: *Macchinari e apparecchiature nca; Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili; Prodotti farmaceutici di base e preparati farmaceutici; Prodotti chimici; Articoli di abbigliamento (anche in pelle e pelliccia); Apparecchiature elettriche e apparecchiature per uso domestico non elettriche; Prodotti della metallurgia; Computer e prodotti di elettronica e ottica, apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e orologi; Prodotti delle altre industrie manifatturiere; Prodotti tessili e Prodotti alimentari*. Per quanto riguarda invece le importazioni in Italia dalla Corea, i principali settori interessati nel 2010 sono stati: *Altri mezzi di trasporto; Computer e prodotti di elettronica e ottica, apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e orologi; Prodotti della metallurgia; Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi; Prodotti chimici; Macchinari e apparecchiature nca; Articoli in gomma e materie plastiche; Coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio; Apparecchiature elettriche e apparecchiature per uso domestico non elettriche; Prodotti tessili e Prodotti in metallo, esclusi macchinari e attrezzature*.

Secondo i dati rilasciati dal *Ministry of Knowledge Economy* coreano, i casi di investimenti italiani in Corea nel 2010 sono stati solo 20 per un totale investito di 29,28 milioni di dollari US. Ad attrarre è soprattutto il settore dei servizi, principalmente finanza

e assicurazioni. Fra gli investimenti italiani di rilievo si segnalano quello della padovana Arneg, che produce frigoriferi industriali, quello della multinazionale italo-francese ST Microelectronics nel settore dei semiconduttori e della Telit Communication Spa, azienda operante nell'ambito della telefonia mobile¹⁸. Gli investimenti coreani in Italia nel 2010 sono stati in tutto 15 e hanno totalizzato 1,82 milioni di dollari US. È importante sottolineare come entrambi i paesi difettino di una diffusa conoscenza delle rispettive potenzialità economiche: da un lato, infatti, l'Italia non è preferita come meta degli investimenti perché gli investitori coreani privilegiano di norma i paesi emergenti rispetto a quelli a economia matura e, nel caso in cui investano nei paesi europei, preferiscono altre mete come Regno Unito (3,27 miliardi di dollari US nel 2010), Germania (791 milioni di dollari US nel 2010) e Francia (497 milioni di dollari US); dall'altro, scarsa è la percezione della Corea come potenza industriale altamente sviluppata e con un ottimo settore di ricerca tecnologica¹⁹. Una più continua e incisiva presenza diretta in Corea potrebbe aiutare le imprese italiane a conseguire non solo il consolidamento della propria posizione nel mercato coreano, ma anche una più efficace penetrazione nei mercati asiatici. Tenendo conto anche della specializzazione settoriale delle imprese italiane, gli ambiti dell'industria coreana che di fatto risultano essere più attraenti per gli investimenti, sono il settore macchinari, automobilistico (componentistica), della cantieristica navale, chimico-plastico, dell'elettronica e delle telecomunicazioni.

¹⁸ SACE, Scheda paese: Corea del Sud, ottobre 2010, p.4, www.sace.it.

¹⁹ ICE, "Repubblica di Corea", Rapporti Paese congiunti Ambasciate/Uffici Ice estero, 2009, p.23.





2. Settori economici principali e aree strategiche

1. AEROSPAZIO

L'industria aerospaziale coreana è in forte espansione, grazie soprattutto all'intervento governativo, finalizzato allo sviluppo tecnologico del settore: attualmente il Paese detiene l'80% delle tecnologie dei paesi industrializzati, mentre i processi produttivi sono addirittura equiparabili. I produttori di aeromobili coreani sono circa un centinaio, maggiori player sono KAI, KAL e Samsung Techwin che, insieme, soddisfano l'85% della domanda interna. Per quanto riguarda il comparto spaziale, dal 2002 la Corea è presente in orbita grazie al lancio di un piccolo satellite denominato "KIT SatA": da allora altri sei satelliti sono stati lanciati e, dal 2007, ulteriori sei sono in fase di sviluppo. I progetti di investimento sono promossi da *Korea Aerospace Research Institute* (KARI), con il patrocinio del Ministero dell'Educazione, della Scienza e della Tecnologia. La Corea punta a entrare nella "top ten" dei maggiori produttori del settore; sono infatti previsti investimenti pari a circa 3,6 miliardi di dollari nel prossimo decennio. Per quanto riguarda l'Italia, l'Istat ha stimato che nel 2010 le esportazioni verso la Corea di aeromobili, veicoli spaziali e relativi dispositivi hanno subito un calo pari all'85%, scendendo da 73 milioni di euro nel 2009 a 10 milioni. Nel primo semestre del 2011 le esportazioni rimangono contenute (circa 1,5 milioni di euro) ma le prospettive di crescita sono ottime, in considerazione dei progetti in fase di realizzazione e della crescita del settore tecnologico²⁰.

Le esportazioni italiane si concentrano in alcuni comparti strategici: veicoli aerei di peso a vuoto inferiore o uguale a 2.000 kg (4% del totale delle importazioni coreane) le cui importazioni

crescono a un ritmo del 2% annuo²¹, elicotteri con peso a vuoto superiore a 2.000 kg (9% dell'import) con crescita del 3% annuo. Per quanto riguarda la componentistica, il mercato di eliche e rotor offre ampie prospettive di crescita: l'ITC stima che le importazioni coreane crescano a un ritmo pari al 62% annuo e l'Italia detiene il 4,8% delle importazioni totali²², mentre detiene lo 0,9% delle importazioni di pneumatici rigenerati o usati, di gomma. Per quanto riguarda l'arredo, l'Italia esporta, in particolare, parti di sedili (0,4% delle importazioni totali). Altro comparto strategico riguarda gli strumenti e apparecchi per la navigazione aerea o spaziale, la cui crescita annua si attesta intorno al 7%: le esportazioni italiane risultano essere ancora abbastanza contenute (0,1% del totale) ma con ampi spazi di crescita²³.

2. AUTOMOTIVE

La produzione coreana di veicoli è aumentata del 21,6% nel 2010. La crescita maggiore è da attribuirsi al comparto delle autovetture (+22,4%), seguito dai veicoli pesanti (+16,4%) e dai veicoli commerciali leggeri (+15,7)²⁴. Nel 2009 la Corea era il quinto maggior produttore mondiale di automobili al mondo, preceduto solamente da Cina, Giappone, USA e Germania. L'immagine delle automobili coreane è cambiata negli anni: oggi non è più solamente legata al vantaggio di prezzo, ma compete sui mercati internazionali attraverso la qualità e l'innovazione. La tendenza attuale spinge verso veicoli a basso impatto ambientale e tecnologie ecosostenibili. Per quanto riguarda la componentistica, le categorie merceologiche maggiormente richieste sono: cambi, accessori, componenti per motori diesel, pompe d'alimentazione per motori a combustione interna, componentistica (escluse le cinture di sicurezza) quali volante, piantone dello

21 *Crescita annua media nel periodo 2006-2010, ITC*

22 *ITC, dati riferiti al 2010.*

23 *International Trade Centre.*

24 *OICA*

20 *InvestKorea*



sterzo, scatola dello sterzo e ruote.²⁵ L'Italia attualmente esporta principalmente i seguenti prodotti: sedili di autoveicoli (24,7% del totale delle importazioni coreane), vetri per l'industria automobilistica, aerospaziale e navale (6%), pneumatici per autobus e autocarri (4,1%), volanti, colonne di guida (piantoni) e scatole dello sterzo (1,4%), frizioni (1,3%), radiatori (1%)²⁶. Il settore *automotive* si sta uniformando ai regolamenti tecnici e di sicurezza conformi agli standard internazionali. Grazie alla conclusione dell'accordo di libero scambio con l'Unione Europea, le tariffe doganali verranno eliminate entro tre anni per quanto riguarda le importazioni di automobili con motore di capacità superiore a 1,5 litri. Le tariffe doganali relative alle utilitarie, invece, saranno eliminate entro cinque anni. Le esportazioni di autoveicoli nel 2010 sono aumentate del 61% e si prevedono buone opportunità di investimento nel 2011 in vista degli investimenti in ricerca e sviluppo (+7,2%). La domanda del settore sarà stimolata prevalentemente da pezzi di ricambio, dalla sostituzione di veicoli obsoleti, per l'acquisto di autoveicoli tecnologicamente più avanzati ed ecologici, e per la domanda di macchinari per la produzione e l'automazione.

3. BENI DI CONSUMO DI LUSO

Come sottolineato precedentemente, la Corea del Sud è la quindicesima economia mondiale e la quarta potenza economica dell'Asia e nella classifica del *World Factbook* stilata dalla CIA, la Corea si posiziona al quattordicesimo posto per il potere d'acquisto. In tale scenario, si sviluppa il mercato dei beni di consumo di lusso. Secondo un'indagine della società McKinsey, il mercato del lusso in Corea del Sud ha superato le aspettative: tra il 2008 e il 2009, anni di crisi mondiale, le vendite sono aumentate del 16,7% nei grandi magazzini, principale canale per la distribuzione di beni di lusso. La Corea si aggiudica il 4% delle vendite globali di beni di lusso, diventando

25 InvestKorea

26 ITC

un attore di primo piano a livello mondiale. Importanti opportunità nascono con le nuove generazioni: se in passato il target privilegiato era rappresentato da donne di età compresa tra i 40 e i 60 anni, oggi il nuovo target è rappresentato da ragazzi di età compresa tra i 20 e i 30 anni. Un ruolo importante è giocato anche dalla comunicazione: televisione, internet, ma soprattutto riviste specializzate. L'indagine di McKinsey rivela che gli acquisti di riviste di moda sono aumentate del 29% tra gli uomini e del 12% tra le donne. Per quanto riguarda i canali di distribuzione, i grandi magazzini rimangono il canale privilegiato, in quanto puntano sulla fidelizzazione del cliente, ma si fanno largo anche negozi monomarca, outlet di lusso e negozi online. I consumatori coreani prestano molta attenzione all'immagine di marca, al prezzo e utilizzano largamente lo strumento informatico per raccogliere informazioni sui prodotti: un sito internet curato nei dettagli e in lingua coreana è fondamentale per farsi conoscere dal proprio target. La Corea rappresenta dunque un ottimo mercato per i comparti del lusso, dall'artigianato alla moda, all'arredamento, al design e al settore calzaturiero.

4. CHIMICO-FARMACEUTICO, BIOLOGICO E BIOTECNOLOGICO

La struttura demografica coreana si sta a mano a mano avvicinando a quella occidentale, caratterizzata dall'invecchiamento progressivo della popolazione. Ciò implica un aumento nella domanda di trattamenti medici: tra i disturbi più comuni, emergono malattie cardiovascolari, neurologiche, diabete e cancro, che rappresentano il 95% delle malattie in età avanzata²⁷. La Corea esporta principalmente materie prime, prodotti finiti (diversi dai medicinali), erbe medicinali e cosmetici. Secondo i dati Istat, le esportazioni italiane di prodotti farmaceutici nel 2010 hanno superato i 34 milioni di euro (+24% rispetto al 2009) a

27 InvestKorea





fronte di importazioni per un valore di 22 milioni. Per quanto riguarda i medicinali e i preparati farmaceutici, invece, le esportazioni italiane nel 2010 sono aumentate del 9,9%, per un valore di 66 milioni di euro, mentre nel primo semestre del 2011 hanno raggiunto 58 milioni. Secondo i dati dell'ITC, le esportazioni di preparazioni e prodotti farmaceutici²⁸ italiani rappresentano l'1,5% del totale delle importazioni coreane, che crescono a un ritmo del 2% annuo. Per quanto riguarda l'industria biotecnologica globale, la crescita annuale media è circa dell'11%, spinta soprattutto dal contributo dello sviluppo tecnologico dell'industria e della ricerca. La Corea del Sud si colloca al quattordicesimo posto nella classifica dei Paesi con il maggior numero di brevetti al mondo. Il governo coreano punta a diventare il settimo produttore mondiale nel settore chimico-farmaceutico e delle biotecnologie, facendo del settore un *core business* dell'industria nazionale, investendo nella ricerca di biomedicine (crescita media annua nei prossimi dieci anni del 15,9%), organi artificiali (22,5%) e bio-chip (26,4%)²⁹.

5. DISPOSITIVI MEDICI

La Corea del Sud registra il maggior livello di spesa medica dei paesi asiatici, di cui il 55% viene finanziato da fondi pubblici. La Società Espicom stima che il mercato dei dispositivi medici possa raggiungere una crescita annuale pari al 7%. Per quanto riguarda l'ingresso nel mercato, sono presenti difficoltà di natura tariffaria e non tariffaria, le politiche statali sono spesso poco trasparenti e tendono a favorire i produttori locali. L'Unione Europea risulta essere il secondo maggior partner commerciale nel settore medicale dopo la Cina e l'investitore estero più importante, inoltre, grazie alla sottoscrizione dell'accordo di libero scambio, potrà beneficiare di facilitazioni all'ingresso. Secondo i dati Istat, le esportazioni italiane nel settore dei dispositivi medici (mobili per

28 In questa categoria si fa riferimento alla classificazione dell'ITC, voce 3006.

29 InvestKorea

uso medico, apparecchi medicali, materiale medico-chirurgico e veterinario, apparecchi e strumenti per odontoiatria) sono calate dello 0,2% nel 2010, attestandosi a 11 milioni di euro. Nel 2011, per contro, è stata registrata una crescita molto importante: nel primo semestre dell'anno le esportazioni italiane hanno superato il valore di 10 milioni di euro. Allo stesso modo il comparto degli strumenti per irradiazione, apparecchiature elettromedicali ed elettroterapeutiche hanno subito un calo importante nel 2010 (-14,5%), attestandosi al di sotto del milione di euro mentre nel primo semestre del 2011, hanno raggiunto 1,3 milioni di euro³⁰. Secondo i dati dell'ITC, i prodotti italiani rappresentano l'1,8% delle importazioni coreane totali di dispositivi medici³¹, settore questo che cresce a un ritmo medio annuo del 5%. Tra le categorie merceologiche più importanti, emergono gli apparecchi di ortopedia (apparecchi per le fratture, apparecchi di protesi, per facilitare l'audizione ai sordi etc.): i prodotti italiani rappresentano l'1,2% del totale delle importazioni coreane, che crescono a un ritmo dell'11% annuo. Tra le attrezzature medicali, gli sterilizzatori medico-chirurgici o di laboratorio, risultano essere di primaria importanza per l'Italia, rappresentando ben il 21% delle importazioni totali coreane³², le quali crescono a un ritmo del 5% annuo³³.

6. IMPIANTI, MACCHINARI E COMPONENTI

Secondo i dati forniti dall'Istat, nel primo semestre del 2010 le esportazioni italiane di macchinari sono aumentate del 16,5%, per un valore di 355 milioni di euro e nel primo semestre del 2011 hanno superato i 410 milioni.

30 Istat

31 Strumenti ed apparecchi per la medicina, la chirurgia, l'odontoiatria e la veterinaria, compresi gli apparecchi di scintigrafia e altri apparecchi elettromedicali, nonché

gli apparecchi per controlli oftalmici

32 ITC

33 Media annua nel periodo 2006-2010, fonte ITC



Le imprese italiane si inseriscono nel settore della subfornitura di componenti: si tratta di un settore a elevata concentrazione concorrenziale in cui le imprese italiane devono confrontarsi con i player asiatici, che offrono prezzi più vantaggiosi e tempi di consegna più rapidi. Il mercato è dunque abbastanza difficile ma grazie all'accordo bilaterale di libero scambio potranno godere di una serie di facilitazioni. In particolare, per quanto riguarda le esportazioni di macchine tessili, nel 2010 hanno raggiunto il valore di 5,1 milioni di euro (+38% rispetto al 2009), le macchine per la stampa e la legatoria 2,4 milioni (+329%), le macchine agricole 7 milioni (+5%) e le macchine per l'imballaggio pari a 8,6 milioni (+11%). Le macchine per imballaggio italiane, inoltre, sono preferite rispetto ai concorrenti per il livello di precisione nei processi di automazione. Il mercato dei macchinari tessili è particolarmente promettente in quanto le imprese coreane, in considerazione dell'aumento della domanda, stanno investendo in macchinari efficienti e tecnologicamente avanzati, in grado di sostenere la produzione crescente. Allo stesso modo, in campo agricolo, le importazioni stanno aumentando naturalmente in considerazione della necessità di ammodernamento e di orientamento verso macchine agricole di grosse dimensioni, a scapito dei prodotti asiatici, perché meno potenti. In quest'ottica, c'è molto spazio per le imprese italiane, che devono muoversi insieme, attraverso iniziative promozionali per far conoscere i propri prodotti³⁴.

Per quanto riguarda le specifiche delle quote italiane sulle importazioni totali coreane, nei settori strategici emerge quanto segue:

- settore agricolo: macchine, apparecchi e congegni agricoli, orticoli o silvicoli (6% delle importazioni totali), macchine, apparecchi e congegni per la raccolta o la trebbiatura dei prodotti agricoli (5,2%), mungitrici e macchine e apparecchi per l'industria del latte (7,5%), presse e torchi, pigiatrici, macchine e apparecchi simili per la fabbricazione di vino, sidro, succhi

di frutta o bevande simili (15,6%), altre macchine e apparecchi per l'agricoltura, l'orticoltura, la silvicoltura, l'avicoltura o l'apicoltura (5,4%), macchine per la pulitura, la cernita e la vagliatura dei cereali o dei legumi secchi (2,4%);

- macchinari per la stampa: macchine, apparecchi e materiale per la preparazione o la fabbricazione di cliché, lastre, cilindri o altri organi per la stampa (1,1%), macchine e apparecchi per stampare con lastre, cilindri o altri organi per la stampa, stampanti, copiatrici e telecopiatrici (0,3%);
- settore tessile: macchine per la preparazione delle materie tessili; macchine per la filatura, l'accoppiamento, la torcitura o la ritorcitura delle materie tessili e altre macchine e apparecchi per la fabbricazione di filati tessili; macchine per bobinare o per aspare le materie tessili e macchine per la preparazione di filati tessili (1,3%), telai per tessitura (15,9%), macchine e telai per maglieria (1,6%), macchine e apparecchi ausiliari, parti e accessori (8,1%), macchine ad apparecchi per la fabbricazione o la finitura del feltro o delle stoffe non tessute (11%), macchine e apparecchi per lavare, asciugare, stirare, tingere, rifinire filati, tessuti o lavori di materie tessili e macchine per il rivestimento dei tessuti (10,1%), macchine e apparecchi per la preparazione, la concia o la lavorazione del cuoio o delle pelli o per la fabbricazione o la riparazione di calzature (45,6%);
- settore edile: autoveicoli per usi speciali, come carri attrezzi, gru-automobili, autopompe antincendio, autocarri betoniere, auto-spaZZatrici, autoveicoli spanditori, autocarri-officina, autovetture radiologiche, (2,3%);
- macchine per il confezionamento e l'imballaggio: macchine e apparecchi per riempire, chiudere, tappare o etichettare bottiglie, scatole, sacchi o altri contenitori (19,3%), altre macchine e apparecchi per impacchettare o imballare le merci (9,8%)³⁵.





7. ROBOTICA, AUTOMAZIONE E SICUREZZA

Nello scenario mondiale, la Corea rappresenta uno dei paesi tecnologicamente più avanzati: è il quinto produttore mondiale nel settore della robotica e il secondo in riferimento alla densità di robot rispetto alla popolazione³⁶. La produzione coreana di macchine utensili nel 2010 ha raggiunto il valore di 3.400 milioni di euro, segnando un aumento del 77,6%, la domanda interna è cresciuta del 73,5%, per un valore di oltre 3.200 milioni di euro, il 34% della quale è stata soddisfatta da importazioni. Nello stesso periodo le esportazioni italiane sono cresciute del 9,9%, raggiungendo il valore di 48,8 milioni di euro³⁷. Secondo i dati Istat, le macchine per la formatura dei metalli e le macchine utensili hanno subito un calo del 5% mentre le macchine legate alla produzione tessile, alimentare, pelli, cuoio e calzature, carta, plastica, gomma, stampa e robot industriali sono aumentate del 12% nel 2010 e nel corso dei primi sei mesi del 2011 hanno superato le esportazioni dell'intero 2010 per un valore di 111 milioni di euro.³⁸ Il settore è trainato dalle industrie chiave dell'economia coreana: il settore automobilistico, navale e dell'elettricità/elettronica che registrano a loro volta ingenti investimenti in automazione e sicurezza. Inoltre, sono previsti investimenti nei settori IT, *automotive*, eolico e dell'energia che genereranno un'ulteriore domanda di macchine utensili. La fiera di settore SIMTOS, organizzata dall'Associazione dei Costruttori Coreani è l'occasione ideale per reperire contatti e favorire le collaborazioni. Per quanto riguarda le quote dell'Italia nelle importazioni coreane di macchine utensili nei settori chiave si segnalano:

- settore industriale: macchine foratrici, alesatrici, fresatrici, filettatrici o maschiatrici per metalli che operano con asportazione di materia (1,9%), macchine per sbavare, affilare, molare, rettificare, smerigliare, levigare (1,9%), macchine per piallare,

limare, sbazzare, brocciare, macchine per tagliare o rifinire gli ingranaggi, macchine per segare, troncare (0,7%), macchine per fucinare o forgiare a stampo, magli per la lavorazione dei metalli; macchine rullatrici, centinatrici, piegatrici, raddrizzatrici, spianatrici, cesoie, punzonatrici o sgretolatrici per metalli; presse per la lavorazione dei metalli o dei carburi metallici (9,8%), macchine utensili per la lavorazione delle pietre e simili (2,1%), macchine utensili per la lavorazione del legno e simili (2,3%), macchine utensili che operano con asportazione di qualsiasi materia, operanti con laser o altri fasci di luce o di fotoni, con ultrasuoni, per elettroerosione, con procedimenti elettrochimici, con fasci di elettroni, fasci ionici o a getto di plasma (3,4%), centri di lavorazione, macchine a posto fisso e macchine a stazioni multiple, per la lavorazione dei metalli (0,5%), macchine e apparecchi per selezionare, vagliare, separare, lavare, frantumare, macinare, mescolare o impastare le terre, le pietre, i minerali (6,9%).

- Macchine e apparecchi per ufficio come duplicatori ottografici o a matrice (stencil), macchine per stampare gli indirizzi, distributori automatici di biglietti di banca, macchine per selezionare, contare o incartocciare i pezzi di moneta, apparecchi per temperare le matite, apparecchi per forare o per aggraffare (0,8%).
- Macchine automatiche per l'elaborazione dell'informazione e loro unità; lettori magnetici e ottici, macchine per l'inserimento di informazioni su supporto in forma codificata e macchine per l'elaborazione delle informazioni (0,1%)³⁹.

8. SETTORE NAVALE

La Repubblica di Corea si conferma leader nel settore della cantieristica navale: sette tra i dieci maggiori produttori mondiali sono coreani e sono responsabili di oltre il 30% della

36 IFR (2008)

37 UCIMU

38 ISTAT

39 ITC



produzione mondiale (tra questi Hyundai Heavy Industries, Samsung Heavy Industries Co., Daewoo Shipbuilding and Marine Engineering Co., STX Shipbuilding and Hanjin Heavy Industries and Construction). La produzione coreana si distingue non soltanto per l'elevato contenuto tecnologico e la sicurezza, ma anche per il design, il processo produttivo e l'amministrazione aziendale: la produzione si estende dalle navi cargo alle petroliere che necessitano di un processo di realizzazione articolato. Il settore ha subito una svolta negli ultimi sei-sette anni e sta favorendo gli investimenti nella logistica navale e nella realizzazione di banchine per l'ancoraggio. Nel primo semestre del 2011 i produttori coreani si sono aggiudicati il 52,5% delle commesse mondiali, recuperando le perdite subite nel 2009. Inoltre, secondo fonti Istat, le esportazioni italiane di navi e imbarcazioni verso la Corea del Sud nel 2010 sono cresciute del 144%. L'accordo di libero scambio sottoscritto con l'Unione Europea è suscettibile di incrementare e facilitare gli scambi nel settore cantieristico navale, che beneficerà pertanto dell'eliminazione delle barriere doganali. Visto l'incremento della produzione, il settore si mostra particolarmente attrattivo sia per quanto riguarda le produzioni di parti tecniche che per la costruzione di hardware. Particolarmente promettenti la meccanica di bordo, gli allestimenti e l'accessoristica. Le imprese che decidono di internazionalizzare la propria attività produttiva in Corea del Sud devono tener conto dell'importanza del servizio post vendita, del prezzo dei ricambi e della manutenzione, fattori di grande rilievo nella scelta dei fornitori. Le esportazioni italiane si concentrano nel comparto dei panfili e altre navi e imbarcazioni da diporto o da sport che rappresentano l'8,5% delle importazioni coreane⁴⁰. Un'opportunità importante sarà data dalla fiera *Korea International Boat Show*, che si terrà dal 30 maggio al 3 giugno 2012 e che darà la possibilità alle imprese interessate di raccogliere i contatti per possibili collaborazioni.

40 ITC

3. Rischio Paese

L'indice di Rischio Paese SACE (Istituto per i Servizi Assicurativi del Commercio Estero) della Corea del Sud a marzo 2011 corrisponde a un valore L3 (rischio basso) e in prospettiva futura si configura come "stabile"⁴¹. Anche l'OCSE considera la Corea un paese poco rischioso, tanto che le attribuisce il grado di rischiosità minimo 0 (scala crescente da 0 a 7). Tra le principali agenzie di *rating*, il paese viene classificato nella categoria A (Standard&Poor: A; Moody's: A1; Fitch IBCA: A+). Il rischio politico è considerato basso; il presidente Lee Myung Bak gode ancora di un buon livello di consenso popolare (la sua legislatura si concluderà a febbraio 2013), grazie anche alla buona gestione dell'economia. Tuttavia, la vicina Corea del Nord rappresenta una potenziale minaccia; le relazioni con essa si sono nuovamente inasprite a causa della violazione, da parte della Corea del Nord dell'accordo sul disarmo nucleare firmato a febbraio 2007 e, di conseguenza, del principio della "flessibilità reciproca" voluto da Lee, secondo il quale gli aiuti da parte della Corea del Sud sono subordinati ai progressi fatti da Pyongyang nel processo di disarmo nucleare. Il rischio economico è invece medio; il paese dovrà gradualmente ritirare le politiche espansive che gli hanno permesso di riprendersi velocemente dalla crisi e proprio per questo le previsioni di crescita nel medio-lungo periodo sono al di sotto dei livelli pre-crisi (4,5%). Infine, il rischio operativo è medio-basso; il sistema legale delle corti locali è stato spesso giudicato poco efficiente e gli investitori lamentano soprattutto violazioni di diritti di proprietà intellettuale. L'atteggiamento nei confronti degli investitori stranieri è a ogni modo notevolmente migliorato pur rimanendo qualche tendenza di tipo protezionistico. Infine, il paese possiede un sistema di infrastrutture efficiente e sviluppato. Il tasso di disoccupazione nel 2010 è stato del 3,3% contro una media OCSE dell'8,6% e si

⁴¹ Si veda sezione Osservatorio paesi all'indirizzo: www.sace.it.





prevede che tale dato rimarrà invariato nel corso del 2011. Il tasso di occupazione media rimane invece leggermente più basso rispetto alla media OCSE: 63,6% contro il 66,5%⁴². Il mercato del lavoro è comunque in ripresa, dopo il periodo autunno 2008 - inverno 2009 in cui si sono registrati i picchi più elevati di disoccupazione (3,7%).

⁴² OECD, "Korea", *Country statistical profiles*, 2010, <http://stats.oecd.org>.





Capitolo Terzo

03

A cura di Interprofessional Network¹

STRATEGIE DI INGRESSO	
1	Strategie di ingresso e legislazione rilevante per gli investimenti stranieri
2	Politiche economiche e investimenti
3	Diritto dell'economia
4	Investimenti stranieri e controllo dei cambi

1. Strategie di ingresso e legislazione rilevante per gli investimenti stranieri

1. LEGISLAZIONE DEGLI INVESTIMENTI STRANIERI

La disciplina generale degli investimenti stranieri in Corea del Sud è contenuta nel *Foreign Investment Promotion Act* (FIPA). Le imprese straniere che intendono investire in Corea del Sud attraverso la acquisizione ovvero la fusione con società coreane devono presentare una relazione al Governo ovvero ad altri enti competenti. IL FIPA pone alcuni limiti e divieti per determinate operazioni commerciali (*investment control*). Se l'investimento è effettuato in valuta straniera, lo stesso è

assoggettato al *Foreign Exchange Transaction Act*. Infine, in alcuni casi, possono trovare altresì applicazione altri due disposizioni normative, il *Capital Markets Act* e il *Foreigner Land Act*.

2. ANTITRUST E DIRITTO DELLA CONCORRENZA

Gli investitori stranieri sono sottoposti alle medesime regole in materia di *Antitrust* e concorrenza, cui sono sottoposte le imprese della Corea del Sud (cd. *Fair Trade Act*). La normativa in questione impone alle imprese straniere di una certa entità di presentare un *report* alla *Fair Trade Commission* circa la composizione societaria, per esempio, in caso di:

- acquisto di pacchetti azionari di altre società;
- fusioni e acquisizioni;
- trasferimento o affitto di azienda o di attività o *lease*;
- partecipazione alla costituzione di una società.

¹ Il presente contributo deriva da un lavoro di ricerca comune degli autori. La stesura dei paragrafi è tuttavia attribuibile a Gianluca Sardo per i paragrafi 3.1 e 3.4 e a Carlo Mastellone, Pietro Mastellone e Giacomo Pailli, con il contributo di Carolina Ciardini, per i paragrafi 3.2 e 3.3.



Il *Fair Trade Act* disciplina anche le pratiche commerciali scorrette, gli atti di protezione dei prezzi di rivendita nonché gli atti di concorrenza sleale.

3. DIRITTO AMBIENTALE

Le imprese la cui attività comporta la produzione di elementi inquinanti della terra, dell'aria e dell'acqua, emissioni sonore e vibrazioni e rifiuti in genere devono ottenere una specifica certificazione del Ministero dell'Ambiente sulla idoneità dei sistemi di smaltimento, secondo le diverse leggi applicabili. Per adeguarsi ai requisiti fissati dalla normativa in materia di Diritto Ambientale, le società che operano in Corea del Sud sono tenute a rispettare i livelli di smaltimento di sostanze inquinanti consentiti e ogni altro onere e prescrizione.

4. AUTORIZZAZIONI, LICENZE E PERMESSI GOVERNATIVI

Gli investitori stranieri devono ottenere tutte le autorizzazioni, licenze e permessi governativi richiesti dalla legge per le attività industriali. In aggiunta, gli investitori stranieri devono regolarizzare tutte le registrazioni presso gli uffici fiscali entro 20 giorni dall'inizio dell'attività.

5. ASSICURAZIONI

Le imprese straniere sono tenute ad assicurarsi per la circolazione dei veicoli, per le lesioni personali, per gli incidenti e infortuni sul lavoro e per la previdenza. Le questioni inerenti gli incidenti industriali, gli infortuni sul lavoro e la previdenza rientrano nella competenza del Ministero del Lavoro. La *Korean Labor Welfare Corporation* è l'ente competente per l'incasso delle imposte relative alle assicurazioni per gli incidenti industriali e per la previdenza.

6. PUBBLICITÀ

La pubblicità e l'etichettatura dei prodotti immessi nel mercato dalle imprese sono regolate da specifiche leggi e regolamenti, che fissano i principi della correttezza commerciale e della protezione dei consumatori. La legge pone anche determinate restrizioni sulla pubblicità relativa al commercio di specifici prodotti (quali, per esempio, i prodotti farmaceutici) e contratti stipulati attraverso specifiche modalità di stipulazione (quali, per esempio, i contratti stipulati a distanza e con mezzi di telecomunicazione).

7. ASSISTENZA LEGALE

Gli investitori stranieri non sono obbligati a dotarsi dell'assistenza di uno Studio legale coreano ovvero di un legale coreano interno per poter svolgere attività d'impresa nella Corea del Sud. Tuttavia, la consulenza di un esperto della Corea del Sud è consigliabile. Di regola, gli onorari sono calcolati sulla base di una tariffa oraria.

8. PRINCIPI CONTABILI

Per quanto riguarda i principi contabili, vi sono degli *standard* stabiliti per la contabilità aziendale. Le imprese possono anche, in determinati casi, predisporre regole e condizioni commerciali e sottoporle poi all'approvazione della *Fair Trade Commission* per adeguare le stesse regole e renderle effettive.

9. TUTELA DEL CONSUMATORE

Il *Korean Consumer Protection Act* stabilisce precisi doveri per le imprese, quale il dovere di evitare incidenti, nell'ottica della tutela dei consumatori.



10. APPALTI

Per costruire un immobile è necessario dotarsi di autorizzazione presso le competenti autorità locali ovvero presentare una relazione, a seconda della dimensione e della zona nella quale il progetto deve essere realizzato. Le imposte per la presentazione della richiesta di autorizzazione sono di modesta entità. I tempi per la concessione dell'autorizzazione variano da progetto a progetto, ma, di regola, ciò non comporta lunghe attese, se i documenti richiesti dalla legge sono stati predisposti correttamente.

11. STIPULAZIONE DI CONTRATTI COMMERCIALI

Gli investitori stranieri possono liberamente stipulare contratti con imprenditori coreani e scegliere quale legge regolatrice dei contratti anche una legge diversa da quella coreana. La *Fair Trade Commission*, tuttavia, può imporre delle restrizioni nel caso di contratti contrari ai principi della concorrenza leale.

12. CONTROLLO DEI PREZZI

Sebbene il sistema non preveda controlli e/o restrizioni sui prezzi, il Governo, se necessario, può disporre di calmierare i prezzi particolarmente elevati di quei prodotti la cui commercializzazione sia di interesse nazionale. Parimenti, la *Fair Trade Commission* può imporre limitazioni e/o restrizioni alla politica dei prezzi non corretta da parte di imprese che esercitino una posizione dominante nel mercato.

13. RIDUZIONE DEL CAPITALE E SOPRAVVENIENZE

Per una società partecipata da capitali stranieri è possibile ottenere il rimborso del capitale tramite riduzione del capitale ovvero distribuzione di dividendi, nel corso ovvero al

termine dell'esercizio.

14. VENDITE

La legge prescrive discipline specifiche per determinate tipologie di vendita, quali vendite a rate, vendite effettuate al di fuori dei locali commerciali, vendite piramidali e commercio elettronico in genere.

2. Politiche economiche e investimento estero diretto (FDI)

A differenza di altre realtà economiche del Sudest Asiatico, quali per esempio la Malesia, storicamente la Corea del Sud non era particolarmente dipendente dall'investimento estero diretto (FDI), il quale nel 1990 toccava solo il 2,1% del PIL (contro il 23% della Malesia nello stesso anno). Il Paese si caratterizzava principalmente per un'economia orientata all'esportazione dei beni prodotti in patria. Lo scenario è mutato a partire dalla crisi finanziaria asiatica del 1997-98 che ha investito in modo considerevole anche la stessa Corea del Sud. In occasione di detta crisi la Corea non solo ha chiesto e ottenuto l'assistenza del Fondo Monetario Internazionale, ma ha anche iniziato un percorso teso all'incentivazione delle attività economiche e dell'investimento in Corea.

La nuova politica economica intrapresa dalla Corea del Sud va nel senso di una progressiva liberalizzazione del commercio e degli investimenti esteri, della riduzione delle tariffe per l'importazione, nonché di un rafforzamento delle relazioni economiche internazionali mediante la sottoscrizione di una serie di accordi bilaterali di cooperazione economica.

Tale politica economica ha portato a un considerevole incremento del FDI in Corea, che



nel 2007 ha superato quota USD 10 miliardi, e a un aumento dell'attività di investimento da parte di soggetti coreani all'estero. Tra gli accordi bilaterali di libero scambio (ALS) recentemente conclusi dalla Corea del Sud spiccano quello sottoscritto con gli Stati Uniti nel 2007 e quello siglato nel 2009 con l'Unione Europea (sul quale si tornerà più avanti in questo stesso Capitolo). A seguito della recente crisi finanziaria mondiale originata nel 2008, la Corea del Sud ha adottato alcune misure di controllo dei capitali, per prevenirne la volatilità e proteggere il sistema bancario.

1. LA POSIZIONE DELLA COREA DEL SUD NEL QUADRO DEL COMMERCIO INTERNAZIONALE

La Corea del Sud è un attore del commercio internazionale assai attivo ed è membro delle più importanti organizzazioni internazionali. La Corea è membro fondatore dell'Organizzazione Mondiale per il Commercio (WTO) dal 1 gennaio 1995, ed è membro della Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico (OECD) dal 1996. Il paese ha anche aderito alla Convenzione per il regolamento delle controversie relative agli investimenti tra Stati e cittadini di altri Stati, adottata a Washington il 18 marzo 1965 (ICSID Convention) la quale garantisce una migliore tutela degli investimenti esteri effettuati in Corea. La Corea del Sud è membro del Fondo Monetario Internazionale (IMF) e della Banca Mondiale (WB) sin dal 1955 ed è stata ammessa all'Organizzazione delle Nazioni Unite (ONU) nel 1991.

Accordi internazionali fra Italia e Corea del Sud

Nei rapporti tra Corea del Sud e Italia, la promozione e protezione degli investimenti è disciplinata da un apposito accordo bilaterale sulla promozione e protezione degli investimenti, sottoscritto a Seoul il 10 gennaio 1989, ratificato

e reso esecutivo con Legge 7 gennaio 1992, n. 19 (*Ratifica ed esecuzione dell'accordo tra la Repubblica italiana e la Repubblica di Corea relativo alla reciproca promozione e protezione degli investimenti, fatto a Seoul il 10 gennaio 1989*).

L'accordo ha l'obiettivo di creare le condizioni favorevoli a promuovere maggiori investimenti da parte di persone fisiche e giuridiche di un Paese nel territorio dell'altro mediante la protezione reciproca di tali investimenti. Con "investimento" si intende ogni bene investito da un investitore italiano o coreano nell'altro Paese, in conformità con le leggi e i regolamenti del Paese nel cui territorio viene effettuato l'investimento (anche se effettuati prima dell'entrata in vigore dell'accordo) ed, in particolare, ma non esclusivamente (art. 2):

- beni mobili e immobili, compresi diritti *in rem* su proprietà di terzi, quali ipoteche, vincoli o pegni;
- azioni, titoli e obbligazioni di società o interessi nella proprietà di tali società;
- diritti sul denaro utilizzato per costituire un valore economico o su ogni prestazione avente valore economico;
- diritti d'autore, diritti di proprietà industriale, processi tecnici, *know-how*, marchi di fabbrica e denominazioni commerciali;
- concessioni commerciali conferite per legge o per contratto, ivi comprese le concessioni di ricerca, estrazione o sfruttamento di risorse naturali.

In base all'accordo, l'operatore italiano può contare in Corea del Sud su «*condizioni favorevoli*» per il proprio investimento e sull'impegno della Corea del Sud che al proprio investimento sarà sempre accordato un «*trattamento giusto ed equo*». In particolare è garantito il cd. *trattamento nazionale* ed è prevista la *clausola della nazione più favorita* (*most favoured nation*, MFN – art. 3), per cui, nella prospettiva dell'operatore italiano, la Corea del Sud ha assunto i seguenti obblighi in relazione agli investimenti provenienti dall'Italia:

- obbligo di accordare agli investimenti o ai proventi degli investitori italiani effettuati



- in territorio coreano un trattamento non meno favorevole di quello concesso agli investimenti o proventi degli investitori coreani e agli investimenti o proventi di investitori di un qualsiasi Paese terzo, a seconda di quello più favorevole. (art. 3.1);
- obbligo di accordare agli investitori italiani, per quanto concerne l'amministrazione, la conservazione, l'utilizzo, il godimento o la destinazione del proprio investimento effettuato in territorio coreano, un trattamento non meno favorevole di quello accordato a investitori coreani o agli investitori di un qualsiasi Paese terzo, a seconda di quello più favorevole. (art. 3.2).

Particolare attenzione deve poi essere rivolta verso la specifica tutela in caso di nazionalizzazione o esproprio (art. 4), misure che non possono interessare gli investimenti (cd. *divieto di nazionalizzazione o esproprio degli investimenti*). L'unica eccezione a tale divieto si ha in presenza di misure non discriminatorie di applicazione generale che i Governi normalmente adottano a fini pubblici, in conformità con le leggi, anch'esse prive di caratteri discriminatori, disposte dalle Autorità competenti, e – comunque – a fronte del «pronto, adeguato ed effettivo indennizzo» da corrisponderci senza indebito ritardo, e con l'espressa previsione del risarcimento per danni e perdite negli investimenti subiti a causa di guerre o di altre forme di conflitto armato, stati di emergenza nazionale, o disordini civili (art. 4). Saranno sempre dovuti gli interessi a partire dalla data dell'espropriazione fino alla data del rimborso (art. 4.3).

È altresì garantito (art. 5) il rimpatrio degli investimenti e dei redditi (previo adempimento degli obblighi fiscali), tra i quali:

- i proventi, inclusi i proventi reinvestiti;
- le *royalties* derivanti da diritti di proprietà intellettuale o industriale o da concessioni governative;
- i ratei di rimborso di prestiti destinati a una partecipazione diretta nell'investimento;

- le spese per la gestione dell'investimento nel territorio coreano;
- i fondi aggiuntivi necessari a mantenere l'investimento nel territorio coreano;
- il ricavato di tutto o parte della cessione e/o della liquidazione dell'investimento.

L'Accordo prevede che le obbligazioni sopra descritte debbano adempiersi senza indebito ritardo – e in ogni caso entro sei mesi – ed essere pagate in valuta convertibile, al tasso di cambio di mercato applicabile alla data in cui l'investitore fa richiesta del relativo trasferimento.

In materia di legge applicabile (art. 9), viene precisata la prevalenza di eventuali norme, generali o specifiche (in forza di leggi nazionali o di obblighi derivanti dal diritto internazionale), in virtù delle quali gli investimenti effettuati dagli investitori di uno Stato abbiano diritto a un trattamento più favorevole di quello previsto dall'Accordo.

Infine, è prevista da una complessa norma la disciplina sulla composizione delle controversie tra investitori e parti contraenti (art. 10) oltre che sulla composizione delle controversie tra le parti contraenti Italia – Corea del Sud (art. 11). In particolare, l'investitore italiano non è obbligato a sottoporre la questione ai tribunali coreani ma potrà scegliere di affidare la risoluzione della controversia a un arbitrato internazionale istituito sotto gli auspici della Banca Mondiale, nell'ambito della Convenzione per il regolamento delle controversie relative agli investimenti tra Stati e cittadini di altri Stati, adottata a Washington il 18 marzo 1965 (cd. *ICSID Convention*) della quale sia Italia che Corea del Sud sono membri.

Accordi tra Unione Europea e Corea del Sud

Unione Europea e Corea del Sud hanno siglato numerosi accordi di carattere commerciale, al fine di promuovere gli scambi. Tra questi è opportuno segnalare l'*Accordo quadro di commercio e di cooperazione tra la Comunità europea e i suoi Stati membri, da un lato, e la Repubblica di Corea, dall'altro* del 28 ottobre



1996, l'*Accordo di cooperazione e di reciproca assistenza amministrativa nel settore doganale tra la Comunità europea e la Repubblica di Corea* del 10 aprile 1997, l'*Accordo tra la Comunità europea e il governo della Repubblica di Corea concernente la cooperazione in merito ad attività anticoncorrenziali* del 23 maggio 2009 e infine l'*Accordo di libero scambio tra Unione Europea e Repubblica di Corea* firmato il 15 ottobre 2009 e in vigore dal 1 luglio 2011.

L'*Accordo quadro di commercio e di cooperazione* del 1996 persegue l'obiettivo di rafforzare la cooperazione tra Europa e Corea del Sud oltre quanto già previsto a livello globale dagli accordi GATT dell'Organizzazione Mondiale per il Commercio (WTO). In particolare le parti contraenti si sono impegnate a stabilire un dialogo politico e commerciale teso a: «a) cooperare, a livello multilaterale e bilaterale, riguardo alle questioni connesse allo sviluppo degli scambi che interessano entrambe, comprese le future procedure dell'OMC; b) promuovere gli scambi di informazioni tra operatori economici e la cooperazione industriale fra le imprese onde diversificare e incrementare i flussi commerciali esistenti; c) studiare e raccomandare misure di promozione commerciale atte a favorire lo sviluppo degli scambi; d) agevolare la cooperazione tra le autorità doganali competenti della Comunità europea, dei suoi Stati membri e della Corea; e) migliorare l'accesso al mercato per i prodotti dell'industria, dell'agricoltura e della pesca; f) migliorare l'accesso al mercato per i servizi, per esempio nei settori delle finanze e delle telecomunicazioni; g) intensificare la cooperazione in materia di norme e regolamenti tecnici; h) tutelare in modo efficace la proprietà intellettuale, industriale e commerciale; i) organizzare visite per il commercio e gli investimenti; j) organizzare fiere commerciali generali o per un unico settore industriale».

L'*Accordo di cooperazione e di reciproca assistenza amministrativa nel settore doganale* del 1997 mira, invece, alla collaborazione e cooperazione per la semplificazione e armonizzazione dei regimi doganali tra Unione

Europea e Corea del Sud, consentendo a ciascuna parte di ottenere informazioni e assistenza dalla controparte onde minimizzare il rischio di violazioni delle rispettive legislazioni in materia doganale.

L'*Accordo concernente la cooperazione in merito ad attività anticoncorrenziali* del 2009 consente il miglioramento dei traffici e degli scambi tra Unione Europea e Corea del Sud tramite la collaborazione delle parti in un settore importante di attività dell'Unione quale quello *antitrust* (o diritto della concorrenza). L'accordo predispone una cornice normativa di coordinamento dell'attività antitrust delle autorità europea e coreana, basata su una serie di strumenti. Un esempio è la reciproca notifica di atti o decisioni delle autorità preposte all'osservanza del rispetto della concorrenza che potrebbero incidere sugli interessi della controparte. Altri strumenti prevedono la cooperazione e il coordinamento per quanto riguarda l'esecuzione delle misure adottate dalle rispettive autorità, nonché principi di cortesia (*comity*) attiva e passiva (richiesta di informazioni, invio di osservazioni, richieste di avvio di procedimenti antitrust, etc.) al fine di evitare l'insorgere di controversie a livello governativo tra Unione Europea e Corea del Sud. Infine l'*Accordo di libero scambio* (ALS) del 2009, e recentemente entrato in vigore, prevede un quadro articolato di cooperazione e reciproche concessioni tra Unione Europea e Corea del Sud. Uno dei risultati di maggiore interesse è rappresentato dall'eliminazione di una serie di tariffe per il commercio di beni agricoli e industriali da e per la Corea del Sud: l'Unione Europea ha calcolato che gli esportatori verso la Corea risparmiarono ogni anno una somma pari a EUR 1.6 miliardi (con un risparmio, per esempio, di EUR 450 milioni per il settore metalmeccanico, EUR 380 per quello agricolo, EUR 150 milioni per il chimico e EUR 60 milioni per tessile e abbigliamento). Da detta riduzione si aspetta un incremento del commercio di beni e servizi tra Unione Europea e Corea del Sud pari a EUR 19 miliardi.

L'Accordo prevede facilitazioni per l'esercizio in Corea del Sud da parte di soggetti europei di



alcuni servizi quali trasmissione via satellite, telecomunicazioni, spedizioni internazionali (e servizi di corriere espresso), servizi finanziari. Inoltre, cadono barriere non tariffarie (quali la doppia imposizione di procedure di test e certificazione) nei settori dell'elettronica, farmaceutica, strumenti medici, migliora l'accesso al mercato per l'industria dell'auto e la possibilità per imprenditori e società europee di partecipare a gare d'appalto pubbliche in Corea del Sud. Infine l'accordo prevede la cooperazione di Unione Europea e Corea del Sud nelle materie della proprietà intellettuale e del diritto antitrust nonché obblighi di reciproca assistenza e trasparenza. L'ALS tra Unione Europea e Corea del Sud si tratta, al momento, del più vasto e articolato accordo di libero scambio mai siglato dall'Unione Europea. Sul modello di risoluzione delle controversie creato dall'ALS, cfr. *infra* § 4.4. del presente Dossier.

2. INVESTIRE IN COREA DEL SUD

Tutte le leggi e i regolamenti pertinenti all'investimento diretto straniero (*foreign direct investment*, FDI) in Corea del Sud sono stati armonizzati e incorporati in una cornice legale rappresentata dal *Foreign Investment Promotion Act* (FIPA), entrato in vigore nel novembre del 1998 e adottato espressamente per «*promuovere l'investimento estero in Corea del Sud, fornendo incentivi e stimoli con l'obiettivo finale di dare un contributo al sano sviluppo dell'economia di questo Stato*».

Il FIPA prevede un trattamento nazionale uniforme e procedure semplificate per l'investimento estero, specialmente in fase di notifica e registrazione dell'investimento. Altri elementi di apertura contenuti nel FIPA sono rappresentati, per esempio, da incentivi fiscali per investimenti nei settori tecnologici avanzati (per circa 10 anni), dalla riduzione dei canoni e aumento della durata per le locazioni di terreni governativi (fino a 50 anni) e dall'aumento del supporto da parte del Governo per investimenti

esteri nelle realtà locali.

A differenza di quanto previsto in precedenza, per effettuare un investimento estero in Corea del Sud è ora sufficiente inviare un rapporto dettagliato al Ministero delle Finanze e dell'Economia, il quale rilascia senza indugio all'investitore estero un certificato di avvenuta comunicazione con il quale è possibile effettuare l'operazione di FDI. Il FDI può riguardare vari elementi, quali la valuta, beni di capitale, diritti di proprietà intellettuale e industriale, beni immobili.

Limiti all'investimento in Corea del Sud

Esistono alcuni limiti o controlli all'investimento estero in Corea del Sud.

- Qualsiasi investitore estero o coreano non residente che intende acquistare o vendere titoli finanziari (*securities*) come investimento di portafoglio, deve effettuare una speciale comunicazione, soddisfare i requisiti previsti per l'apertura di conti bancari e finanziari dal *Foreign Exchange Transaction Act* (FETA), e rispettare i requisiti di registrazione previsti dalle regole della *Financial Supervisory Commission* promulgate ai sensi del *Securities and Exchange Act* (SEA). Detta procedura non si applica, tuttavia, qualora non si tratti di un investimento di portafoglio ma di un investimento estero diretto (FDI), nel qual caso è sufficiente il rispetto della procedura di comunicazione FIPA sopra descritta.
- Qualsiasi investitore estero che intenda investire direttamente in una società coreana deve depositare un rapporto relativo all'investimento e assicurarsi che la società coreana chieda di essere registrata con la qualifica di "società con investimenti stranieri" (*foreign invested company*) presso uno degli istituti bancari delegati dal Ministero del Commercio, dell'Industria e dell'Energia (MOCIE) ai sensi del FIPA. Perché un investimento societario sia considerato quale investimento estero diretto (FDI) ai sensi del FIPA, è necessario che questo consista nell'acquisizione di un



numero di azioni sufficiente a consentire la partecipazione alla gestione della società (elemento che, solitamente, richiede l'acquisizione di almeno il 10% delle azioni di detta società) oppure nell'investimento effettuato tramite un prestito a lungo termine (più di 5 anni di maturazione) concesso da parte di una società estera capogruppo a una società affiliata in Corea.

- Quasi tutti i settori di attività sono aperti all'investimento estero diretto, eccezion fatta per alcuni settori come stabilito dal FIPA, dal *Securities Exchange Act* (SEA) e da altre leggi rilevanti. A titolo di esempio, risultano esclusi il settore della sicurezza nazionale (difesa), le attività potenzialmente dannose per la salute pubblica o le attività che violano le leggi coreane. In altri pochi settori vi sono limiti o restrizioni all'ingresso o tetti massimi per la partecipazione a opera di investitori esteri: agricoltura, allevamento, pesca, telecomunicazioni, attività bancarie e altre imprese gestite dallo Stato.

Settore delle infrastrutture¹

Il settore delle infrastrutture in Corea del Sud è stato per lungo tempo riservato all'investimento pubblico, con un ruolo dell'investimento diretto (domestico o estero) da parte dei privati assente o marginale. A seguito della più volte citata crisi finanziaria del 1997, sotto la spinta delle nuove politiche economiche, la Corea del Sud ha mutato impostazione rendendo l'investimento privato nelle infrastrutture uno dei punti cardine delle nuove politiche economiche. Il cambiamento di passo è basato su cinque punti:

1. privatizzazione delle imprese statali;
2. creazione di una cornice normativa per la regolamentazione della partecipazione privata nel settore delle infrastrutture (PPI);
3. promozione della concorrenza all'interno del settore;
4. risoluzione delle questioni di diritto del

lavoro;

5. utilizzo di tecniche di privatizzazione ottimali.

L'idea base dietro lo sviluppo e la privatizzazione delle infrastrutture è stata la consapevolezza da parte del Governo coreano che uno dei fattori di aumento della produttività dell'intero paese è la presenza di una rete di infrastrutture articolata, moderna ed efficiente. Al contrario, la mancanza di strutture quali strade, autostrade e ferrovie, colpisce settori chiave dell'economia coreana. Secondo alcune stime, il costo che l'economia coreana paga per l'inefficiente sistema stradale è intorno al 17% del PIL.

Il successo delle politiche di privatizzazione e sviluppo delle infrastrutture perseguita dal Governo coreano è confermato dal crescente interesse degli investitori coreani ed esteri, tanto che si prevedono investimenti futuri nel settore delle infrastrutture dell'ordine di USD 70-80 miliardi. Elemento caratterizzante del programma coreano è quello di prevedere un regime di concorrenza tra imprese, le quali garantiscono una spinta allo sviluppo delle infrastrutture proveniente "dal basso" che si concretizza in investimenti relativi non solo a proposte di origine governativa ma anche in progetti a iniziativa interamente privata.

Il programma per la partecipazione dei privati nel settore delle infrastrutture (PPI) si articola su tre principi chiave. Il primo è il passaggio da progetti basati sul finanziamento o sulla progettazione pubblica-governativa a schemi che favoriscono l'iniziativa, l'investimento e la progettazione privata, anche al fine di attrarre capitali esteri (sotto forma sia di prestiti che di capitali). Il secondo principio è la promozione della creatività ed efficienza del settore privato in tutte le fasi della realizzazione dell'infrastruttura, nella convinzione che gli attori privati garantiscano una migliore e più efficiente distribuzione delle risorse. Il terzo, e ultimo, mira alla ristrutturazione del sistema coreano di investimento nelle infrastrutture al fine di soddisfare gli standard internazionali,

¹ Cfr. più diffusamente Choi, A.H., *The Korean market for private participation in infrastructure – An analysis of risks and opportunities for private investors*, in *Journal of Korean Law*, vol. 4, n. 2/2005, p. 217 ss.



prevedendo incentivi quali un elevato tasso di ritorno sull'investimento, livelli minimi di redditività garantiti e compensi in caso di cessazione anticipata del progetto.

Tutela dell'ambiente

In Corea del Sud vi è una crescente attenzione da parte dell'opinione pubblica e del Governo nei confronti dei problemi relativi alla tutela dell'ambiente. Ciò ha portato all'adozione di numerose leggi e regolamenti finalizzati a garantire l'esercizio delle attività economiche nel rispetto dell'ambiente circostante. La stessa Costituzione coreana prevede il diritto di tutti a vivere in un ambiente salubre. La tutela avviene tramite un corpo di norme a protezione di aria, sottosuolo, acque superficiali, marine e sotterranee, acque potabili, suolo e altro da inquinanti, sostanze chimiche e rifiuti. Le norme prevedono sanzioni di carattere penale per l'eventuale violazione dei regolamenti e una responsabilità civile oggettiva (ossia senza necessità di provare l'elemento della colpa), accompagnata dall'inversione dell'onere della prova per danni causati da inquinanti e altre sostanze pericolose.

Le leggi a tutela dell'ambiente prevedono dettagliati livelli di qualità ambientali per aria, acque, rumore, emissioni e immissioni, e richiedono inoltre il rilascio di permessi da parte del Ministero dell'Ambiente o sue sottodivisioni per la produzione, il trattamento, la conservazione e l'emissione di sostanze chimiche, inquinanti o derivati.

Inoltre, prima di poter eseguire determinati interventi di sviluppo dei terreni o di costruzione di impianti industriali potenzialmente dannosi per l'ambiente, è necessario trasmettere una valutazione di impatto ambientale (*Environmental Impact Assessment*) al Ministero dell'Ambiente, il quale può impedire l'intervento o la costruzione oppure prevedere piani d'azione pluriennale per minimizzare il danno ambientale.

3. Diritto dell'economia

La Corea del Sud è un paese afferente alla tradizione giuridica di *civil law*, alla quale possono essere ricondotte le esperienze giuridiche di altri Paesi quali Italia, Francia e Germania. Ciò significa, per il contraente italiano impegnato in Corea, che il diritto applicabile non sarà troppo distante dalla pratica italiana. Tuttavia, specialmente negli ultimi anni, è aumentata l'influenza del diritto statunitense, specialmente per quanto riguarda i traffici commerciali e il diritto del sistema finanziario, i quali sono modellati rispettivamente sulla disciplina dell'*Uniform Commercial Code* e dei *Securities Acts* statunitensi.

Per quanto riguarda il diritto civile, durante i trentacinque anni di dominazione giapponese, la Corea si era vista imporre il Codice civile giapponese, redatto sul modello tedesco del *BGB*. Detto codice, imposto con la forza dall'occupante straniero, era visto come simbolo di ingiustizia e oppressione e pertanto guardato con disprezzo da parte della popolazione, nonostante la sua relativa modernità. Per tale motivo, nel 1958, all'indomani dell'indipendenza dal Giappone e dalla Guerra tra le due Coree, la Corea del Sud ha adottato un nuovo codice civile.

La Corea del Sud è membro di alcune importanti convenzioni internazionali relative agli scambi commerciali. Segnatamente, la Corea del Sud è membro dal 2004 della Convenzione di Vienna del 11 aprile 1980 sulla vendita internazionale di beni mobili, ratificata anche dall'Italia. Questo assicura la tendenziale applicazione di un regime normativo uniforme alla vendita di merci tra Italia e Corea del Sud.

Inoltre, la Corea è membro dal 1973 della Convenzione per il riconoscimento e l'esecuzione delle sentenze arbitrali straniere, firmata a New York il 10 giugno 1958. Ciò permette alle parti di un rapporto commerciale internazionale di prevedere, anche a mezzo di apposita clausola compromissoria da inserire nel contratto, la



risoluzione delle proprie controversie tramite arbitrato internazionale. L'adesione della Corea (e dell'Italia) alla Convenzione di New York assicura nella maggior parte dei casi la possibilità di ottenere il riconoscimento e l'esecuzione della decisione arbitrale (Iodo) in territorio coreano, a patto che la materia del contendere sia considerata "commerciale" ai sensi del diritto coreano.

1. DIRITTO DEI CONTRATTI

Il diritto dei contratti coreano è largamente disciplinato dal Codice civile. Tuttavia in alcune aree, quali i contratti di lavoro o la disciplina della locazione, si applicano leggi speciali in luogo del Codice. Inoltre, come accennato sopra, le transazioni tra operatori del commercio sono disciplinate dal Codice del commercio, modellato sulla disciplina americana dell'*Uniform Commercial Code*.

La disciplina contrattuale coreana, in modo non dissimile da quella italiana, prevede alcuni principi generali destinati a regolare tutte le relazioni contrattuali, così come norme specifiche dedicate a particolari tipologie contrattuali (es. contratti di vendita, di trasporto, di donazione, etc.). Tra i principi generali vi è quello secondo il quale i contratti si formano per mutuo assenso (es. con l'incontro tra offerta e accettazione), senza che sia necessaria la presenza dell'elemento della *consideration* altrimenti richiesta dal diritto anglo-americano. Inoltre, è principio comune del diritto italiano e coreano che il contratto deve essere eseguito secondo buona fede. Tra le difese disponibili avverso la conclusione di contratti viziati figurano il concetto di "illegalità" del contratto o di frustrazione dello scopo del contratto comune alle parti. La forma scritta non costituisce normalmente un requisito essenziale del contratto, anche se i tribunali coreani mostrano una spiccata tendenza nel preferire la prova del contratto per atto scritto. I contraenti sono responsabili per le garanzie espresse che hanno fornito,

alle quali si aggiungono talune garanzie legali previste dal Codice civile (es. nella vendita, la garanzia del venditore per i vizi del bene oggetto del contratto).

Per quanto concerne la tutela contrattuale, sono disponibili sia la tutela risarcitoria che l'esecuzione in forma specifica. Il risarcimento è solitamente limitato ai danni che una persona ragionevole avrebbe potuto prevedere in base alle circostanze. Tuttavia, se la controparte ne era a conoscenza, possono essere richiesti anche danni ulteriori, relativi alla particolare situazione contrattuale. Vi è un dovere per le parti di mitigare i danni derivanti dall'inadempimento della controparte, tanto che il risarcimento può essere ridotto in proporzione qualora la parte non inadempiente non abbia attuato alcuna strategia di riduzione del danno provocato dall'inadempimento della controparte.

2. DIRITTO INTERNAZIONALE PRIVATO E PROCESSUALE²

La Corea del Sud ha recentemente promulgato, il 7 aprile 2001, una nuova Legge sul diritto internazionale privato e processuale (LDIPP) che ha sostituito la precedente datata 1962. Obiettivo della nuova legge è quello di garantire una maggior apertura dell'ordinamento coreano al mondo dei traffici commerciali e di incorporare nella legge nazionale alcune delle importanti evoluzioni che hanno avuto luogo nel campo del diritto internazionale privato e processuale dagli anni Sessanta ad oggi. La nuova legislazione ha guardato con particolare attenzione agli sviluppi rappresentati dalla Convenzione di Roma sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali del 1980, e alle Leggi sul diritto internazionale privato e processuale svizzera e tedesca.

Nell'ambito della nuova LDIPP ha ampio rilievo l'autonomia delle parti, specialmente

² *Sull'argomento, cfr. Suk, K.H., New Conflict of Laws Act of the Republic of Korea, in Journal of Korean Law, vol. 1, n. 2/2001, p. 197 ss.*



nella scelta del diritto nazionale applicabile al contratto. L'art. 25 della LDIPP prevede, infatti, che il contratto sia in principio governato dal diritto che le parti hanno scelto, espressamente o implicitamente, purché detto regime giuridico appaia ragionevole alla luce dei termini del contratto e di tutte le circostanze di fatto. Le parti possono anche stabilire l'applicazione di differenti diritti nazionali per diverse parti del contratto. La scelta del diritto applicabile non impedisce, tuttavia, l'applicazione di norme coreane inderogabili o di ordine pubblico.

Nel caso in cui le parti non abbiano determinato in alcun modo il diritto applicabile, si farà riferimento al diritto dell'ordinamento che presenta la connessione più stretta con il contratto (art. 26 LDIPP). In una serie di contratti tipici è la LDIPP stessa a stabilire, tramite apposita presunzione, qual è il paese che presenta il legame più stretto con il contratto:

- nei contratti di cessione occorre guardare al Paese nel quale il cedente abbia la sede o la residenza abituale;
- nei contratti aventi a oggetto la prestazione di servizi, il diritto applicabile è quello nel quale ha sede o residenza la parte che eseguirà la prestazione del servizio;
- nei contratti aventi a oggetto la concessione del diritto di utilizzare un bene o un diritto, si applica la legge del luogo di residenza della parte che concede il diritto;
- nei contratti aventi a oggetto beni immobili, si applica la legge dello Stato nel quale l'immobile è sito.

La LDIPP prevede, infine, norme specifiche a protezione dei consumatori e dei lavoratori, per impedire che la loro tutela venga diminuita mediante la scelta di una legge meno protettiva.

4. Investimenti stranieri e controllo dei cambi

1. OPERAZIONI TRA SOGGETTI LOCALI "RESIDENTI" E "NON RESIDENTI"

La disciplina delle operazioni commerciali in valuta straniera è contenuta nel *Foreign Exchange Transaction Act* (FETA). Ai fini della disciplina contenuta nel FETA, sono considerati "residenti" tutte le persone fisiche che hanno il proprio domicilio ovvero la propria residenza nella Corea del Sud nonché le persone giuridiche che hanno la propria sede principale nel Paese. Tutti gli altri soggetti, persone fisiche ovvero persone giuridiche, sono considerati "non residenti". Le filiali locali sono considerate soggetti "residenti", anche se hanno il potere di rappresentare soggetti "non residenti". Attualmente, le operazioni ordinarie (*non-capital transactions*) tra soggetti residenti e soggetti non residenti sono regolate da un meccanismo che potremmo definire di silenzio assenso, in base al quale le operazioni in questione sono sempre permesse, salvo che siano previsti specifici divieti ovvero siano richieste particolari autorizzazioni preliminari da parte del MOSF (*Ministry of Strategy and Finance*), della Banca della Corea del Sud ovvero dalle banche che operano sul mercato dei cambi, secondo le disposizioni contenute nel FETA. Le operazioni straordinarie (*capital transactions*) richiedono invece di regola una autorizzazione preventiva, a seconda dei casi, da parte del MOSF, della Banca della Corea del Sud ovvero dalle banche che operano sul mercato dei cambi. Nella prassi, tali adempimenti sono comunque soggetti a procedure semplificate.



2. CONTROLLI SUGLI INVESTIMENTI

In virtù di quanto stabilito dal FETA, i soggetti stranieri ovvero non residenti che intendono vendere e/o acquistare titoli di investimento sono soggetti a particolari obblighi di comunicazione e, allo stesso tempo, sono tenuti ad aprire un conto corrente bancario e un conto titoli dedicati. Parimenti, è prescritto un obbligo di registrazione presso la *Financial Supervisory Commission*, le cui regole sono contenute nel *Capital Markets Act*.

Gli investimenti stranieri diretti sono invece soggetti agli obblighi di comunicazione previsti dal FIPA. Per potersi registrare come *foreign invested company* e godere dei benefici previsti dal FIPA, l'investitore straniero deve presentare una relazione specificando i termini e le ragioni dell'investimento diretto a una delle banche delegate dal MKE (*Ministry of Knowledge and Economy*). Gli investimenti diretti stranieri (*foreign direct investments*, FDIs) sono definiti come acquisto di azioni esistenti e/o di nuova emissione di una società Coreana finalizzato alla partecipazione del controllo della società stessa (il che significa, di regola, possedere il 10% o più del capitale sociale) ovvero investimento finanziato da un prestito di durata superiore a cinque anni, da parte di una società controllante straniera a favore di una controllata coreana.

Quasi tutti i generi di affari sono aperti agli investimenti stranieri a eccezione di alcuni specifici settori previsti dal FIPA e dal *Capital Markets Act*. Gli investimenti soggetti a restrizioni riguardano i settori delle telecomunicazioni, delle società a partecipazione pubblica e il settore bancario. Le limitazioni consistono in restrizioni all'accesso agli investimenti ovvero in prescrizioni concernenti le soglie massime per gli investitori stranieri. Sono altresì soggetti a limitazioni tutti quegli investimenti che possono mettere a repentaglio la salute pubblica ovvero la sicurezza nazionale.

3. TRASFERIMENTO DI DENARO

I tassi di cambio in Corea sono determinati dal sistema dei singoli tassi di cambio fluttuanti, basato sulla media dei cambi registrati dal mercato. Il FETA può autorizzare il MOSF ad applicare le opportune e necessarie misure al trasferimento di valuta nel corso di particolari periodi di emergenza. Di regola, invece, non sussistono significative restrizioni sul trasferimento di denaro da e per la Corea. Il sistema può tuttavia richiedere l'obbligo di presentare alcune comunicazioni di conformità delle operazioni di investimento alle regole fissate dal FETA. In caso di trasferimento di denaro effettuato con modalità diverse da bonifici diretti attraverso banche straniere, come nel caso di pagamento da parte di terzi, l'investitore straniero può essere soggetto a ulteriori obblighi di comunicazione.

4. ISTITUZIONI FINANZIARIE

Le istituzioni finanziarie della Corea comprendono: 1) La Banca della Corea, che è la Banca Centrale del Paese; 2) gli istituti bancari, tra cui rientrano enti finanziari commerciali e banche specializzate; 3) istituzioni finanziarie diverse dalle banche, quali società di assicurazioni e società di cartolarizzazione. A oggi, la Corea conta sette banche commerciali nazionali, sei banche locali e trentotto filiali locali di banche straniere. Le banche commerciali hanno adottato un sistema a sportello multiplo, con reti di filiali su base nazionale o regionale. Le banche specializzate, al settembre 2011, sono cinque, ciascuna con funzioni specifiche, dedicate alle diverse aree dell'economia coreana: 1) la *Korea Development Bank* finanzia le industrie strategiche per lo sviluppo dell'economia nazionale; 2) la *Export – Import Bank of Korea* presta supporto finanziario per operazioni di import - export, per progetti di investimento stranieri e per lo sviluppo delle risorse naturali all'estero; 3) la *Industrial Bank of Korea* finanzia principalmente le imprese di piccole e medie





dimensioni (SMEs); la *National Agricultural Cooperative Federation* eroga prestiti per i settori agricolo, forestale e dell'allevamento; 5) la *National Federation of Fisheries Cooperatives* eroga prestiti per il settore della pesca.

Le istituzioni finanziarie diverse da quelle bancarie possono essere classificate in tre categorie: 1) istituti di credito non bancari, come *merchant banks*, fondi di investimento, società di risparmio e gestione del credito, casse cooperative di risparmio, casse di risparmio postali; 2) compagnie assicuratrici 3) società di negoziazione di titoli, regolate dal *Capital Markets Act*. Tra le istituzioni finanziarie non bancarie rientrano anche la *Korea Securities Finance Corporation*, le società che acquistano e vendono valuta e le società di cartolarizzazione. A differenza delle banche, le istituzioni finanziarie in questione non hanno limiti particolari per ciò che concerne la proprietà delle azioni e alcune di esse sono filiali di altre istituzioni finanziarie, quali banche e società di intermediazione finanziaria.

La Corea ha due mercati azionari regolamentati e, precisamente, il *Korean Stock Market* e il KOSDAQ, entrambi gestiti dal *Korea Exchange* (KRX). Il *Korean Stock Market* è il mercato azionario tradizionale, nel quale le azioni, i titoli in genere, i *futures* e le obbligazioni sono scambiate usando il *Korea Composite Stock Price Index* (KOSPI). Il KOSDAQ è invece un mercato azionario relativamente giovane e può essere assimilato al NASDAQ statunitense. Infine, la *Korea Financial Investment Association* gestisce un terzo mercato azionario, che ha a oggetto le azioni non quotate negli altri due mercati.

5. SOVVENZIONI, SUSSIDI E AGEVOLAZIONI FISCALI A FAVORE DI INVESTITORI STRANIERI

Il Governo Coreano ha creato un distretto industriale specifico per le società straniere che decidono di avviare investimenti in Corea del

Sud. Questi complessi consentono alle società straniere di essere operative in Corea del Sud. Il Paese è dotato di infrastrutture e servizi e si sta affermando come realtà emergente nel settore della *high tech*, dei *computer* e della *information technology* in generale. Attualmente, i distretti industriali dedicati agli investitori stranieri comprendono il complesso di Chun Ahn nella provincia di Choongchung del Sud (Choongchung Nam-Do), il complesso di Pyung-Dong a Kwang-Ju City e il complesso di Dae-Bul a Kwang-Yang City nella provincia di Chulla del Sud (Chulla Nam-Do). Vi è infine un complesso industriale locale (Hyun/Han San), peraltro non esclusivamente dedicato agli imprenditori stranieri.

Gli incentivi per gli imprenditori che usufruiscono dei complessi comprendono esenzioni ovvero riduzioni sui costi dei prestiti, sussidi di natura finanziaria per lo sviluppo industriale (beni strumentali) e per la gestione d'impresa (ristrutturazioni aziendali e spese per risanamenti e rinnovo degli impianti). Per potersi servire dei complessi industriali in questione, gli investitori stranieri devono depositare una richiesta specifica, un *business plan* e una copia delle richieste per gli investimenti stranieri.





Capitolo Quarto

04

A cura di Interprofessional Network¹

ASPETTI LEGALI

1	Le società: forme giuridiche, costituzione, funzionamento
2	Marchi, brevetti, design
3	Tutela del Made in Italy e Desk Anticontraffazione
4	La risoluzione delle controversie

1. Le società: forme giuridiche, costituzione, funzionamento

1. PREMESSA E FONTI

Il Codice del Commercio Coreano (KCC), approvato con legge n. 1000 del 1962, è un corpus legislativo di quasi mille articoli che copre la disciplina societaria in modo organico e comprensivo.

Nel corso degli anni ha subito profonde riforme che hanno riflettuto e stimolato il radicale cambiamento attraversato dall'economia sud coreana negli ultimi 50 anni.

La riforma più recente è stata approvata nel marzo del 2011 ed entrerà in vigore dall'aprile 2012 (cfr. infra § 4.3.) introducendo sostanziali modifiche al KCC tra cui l'introduzione di due nuove forme societarie e la sostanziale ristrutturazione di

quelle esistenti, con particolare attenzione per le stock companies che a oggi compongono il 95% del tessuto societario coreano.

2. FORME GIURIDICHE

Di seguito si descrivono le caratteristiche salienti delle forme giuridiche disciplinate dal Codice del Commercio Coreano (KCC), evidenziando in *corsivo sottolineato* le disposizioni che saranno abrogate con l'entrata in vigore dell'ultima riforma nell'aprile del 2012.

Partnership Company (*Hapmyong Hoesa*)

- **Analogie:** simile alla nostra società in nome collettivo.
- **Autonomia patrimoniale:** È priva di personalità giuridica. Tutti i soci rispondono solidalmente e illimitatamente per i debiti sociali.
- **Capitale minimo:** non ci sono requisiti di capitalizzazione.
- **Numero di soci:** minimo due.
- **Struttura:** Se non viene designato un socio amministratore, ciascun socio ha il potere di rappresentare la partnership. Con

¹ Il presente contributo deriva da un lavoro di ricerca comune degli autori. La stesura dei paragrafi è tuttavia attribuibile a Stefano Dindo e Vittorio Zattra per il paragrafo 4.1, a Serena A. L. Corongiu per i paragrafi 4.2 e 4.3 e a Claudio Coggiatti, Riccardo Valente e Francesco Laddaga per il paragrafo 4.4.



il consenso unanime dei soci, la partnership può trasformarsi in limited partnership company.

- **Trasferimento delle quote:** richiede il consenso unanime di tutti i soci.
- **Tassazione:** È soggetta alla imposta sulle società.

Limited Partnership Company (*Hapja Hoesa*)

- **Analogie:** simile alla nostra società in accomandita semplice.
- **Autonomia patrimoniale:** dispone di personalità giuridica e prevede due categorie di soci:
 - i soci accomandanti rispondono delle obbligazioni contratte dalla società limitatamente alla quota conferita;
 - i soci accomandatari rispondono solidalmente e illimitatamente per le obbligazioni sociali.
- **Capitale minimo:** non ci sono requisiti di capitalizzazione.
- **Numero di soci:** minimo due.
- **Struttura:** Ai soci accomandatari è attribuita in via esclusiva l'amministrazione e la rappresentanza della società da cui sono esclusi invece i soci accomandanti in ragione della loro responsabilità limitata. Con il consenso unanime di tutti i soci è possibile trasformare la limited partnership company in una partnership company.
- **Trasferimento delle quote:** un socio accomandante può trasferire le sue quote solo con il consenso di tutti i soci accomandatari.
- **Tassazione:** è soggetta alla imposta sulle società.

Limited Liability Partnership (*Hapja Johap*)¹

- **Analogie:** simile alla nostra società in nome collettivo.
- **Autonomia patrimoniale:** è priva di

¹ *Novità introdotta dalla Riforma societaria del 2011 che entrerà in vigore nell'aprile 2012.*

personalità giuridica.

- **Capitale minimo:** non ci sono requisiti di capitalizzazione.
- **Numero di soci:** minimo due.
- **Struttura:** ha la stessa struttura bipartita tra soci accomandanti e accomandatari prevista per la limited partnership company.
- **Trasferimento delle quote:** richiede il consenso unanime di tutti i soci.
- **Tassazione:** la disciplina fiscale di tale nuova forma societaria deve essere ancora stabilita ma si prevede che gli introiti saranno tassati direttamente come reddito dei soci.

Private Liability Company / Limited Liability Company (*Yuhan Hoesa*)

- **Analogie:** simile alla nostra società a responsabilità limitata.
- **Autonomia patrimoniale:** dispone di personalità giuridica e di autonomia patrimoniale. I soci non sono chiamati a rispondere delle obbligazioni sociali al di fuori della propria quota di partecipazione.
- **Capitale minimo:** 10 milioni di KRW (pari a circa EUR 6.300).
- **Numero di soci:** massimo 50, nessun minimo.
- **Struttura:** è necessario procedere alla nomina di uno o più amministratori che rappresentino la società e di revisori che ne garantiscano il controllo interno.
- **Trasferimento delle quote:** richiede l'approvazione dell'assemblea generale dei soci.
- **Tassazione:** diverse convenzioni fiscali riservano benefici a questa forma societaria.

Limited Liability Company (*Yuhan Chaekim Hoesa*)²

- **Analogie:** è modellata sulla limited liability company statunitense.

² *Novità introdotta dalla Riforma societaria del 2011 che entrerà in vigore nell'aprile 2012 allo scopo di fornire un'alternativa mediana tra la private liability company e la stock company.*





- **Autonomia patrimoniale:** dispone di personalità giuridica e di autonomia patrimoniale. I soci non sono chiamati a rispondere delle obbligazioni sociali al di fuori della propria quota di partecipazione.
- **Capitale minimo:** non ci sono requisiti di capitalizzazione.
- **Numero di soci:** nessun limite, può essere gestita come impresa individuale.
- **Struttura:** non è richiesta la nomina di amministratori e revisori. È consentita l'emissione di titoli obbligazionari.
- **Trasferimento delle quote:** le azioni sono liberamente trasferibili.
- **Tassazione:** la disciplina fiscale di tale nuova forma societaria deve essere ancora stabilita ma si prevede che seguirà il modello previsto per le stock companies. Resta da chiarire se saranno riconosciuti gli stessi benefici fiscali garantiti dalle convenzioni fiscali alle *private liability companies*.

Stock Company / Corporation (*Jushik Hoesa*)

- **Analogie:** è simile alla nostra società per azioni;
- **Autonomia patrimoniale:** è dotata di autonomia patrimoniale perfetta, per cui i soci non sono chiamati a rispondere delle obbligazioni sociali al di fuori della propria quota di partecipazione. È l'unica forma giuridica abilitata a emettere azioni offerte al pubblico.
- **Capitale minimo:** 50 milioni di KRW (pari a circa EUR 32.000). Il capitale sociale è frazionato in un determinato numero di titoli, ciascuno dei quali incorpora una certa quota di partecipazione e i diritti sociali inerenti alla quota stessa. Il valore di un'azione non può essere inferiore a 100 KRW (pari a circa EUR 0,065).
- **Numero di soci:** nessun limite, può essere gestita come impresa individuale.
- **Struttura:** gli organi principali sono:
 - l'assemblea generale degli azionisti (organo decisionale

- supremo);
- il consiglio d'amministrazione (approva le operazioni per le quali ha ricevuto delega dall'assemblea generale) e l'amministratore delegato (gestisce la società e ne ha la rappresentanza);
- i revisori e il comitato di revisione (garantiscono il controllo interno della gestione societaria).

I soci esercitano un controllo diretto sulla società attraverso due tipologie di riunioni: quella ordinaria tenuta ogni anno per l'approvazione del bilancio e quella straordinaria che è regolata dallo statuto e può decidere modifiche allo stesso, aumenti o riduzioni di capitale e le operazioni di maggiore portata.

- **Trasferimento delle quote:** le azioni possono essere liberamente trasferite, salvo che lo statuto non richieda una decisione del consiglio d'amministrazione in tal senso.
- **Tassazione:** è soggetta alla imposta sulle società.

3. LA RIFORMA SOCIETARIA

Di seguito si descrivono brevemente le principali novità che entreranno in vigore in aprile 2012 con la comprensiva riforma del KCC promulgata l'11 marzo 2011:

1. introduzione di due nuove forme societarie: la limited liability partnership (*Hapja Johap*) e la limited liability company (*Yuhan Chaekim Hoesa*);
2. modifica delle caratteristiche fondamentali della limited liability company con l'abrogazione delle precedenti restrizioni riguardanti il numero massimo di soci e la sottoscrizione di un capitale sociale minimo;
3. abrogazione del valore minimo delle



4. introduzione delle clausole cd. freeze out che consentono alla maggioranza che detenga almeno il 95% del capitale sociale di obbligare i soci di minoranza a vendere le proprie quote a un prezzo equo fissato dalle parti o, in mancanza di accordo, attraverso valutazione equitativa del giudice. Per converso, anche i soci di minoranza possono richiedere a chi detiene il 95% del capitale di procedere all'acquisto delle proprie azioni secondo la stessa procedura;
5. facilitazione della procedura di distribuzione dei dividendi: l'assemblea generale dei soci potrà assegnare al consiglio d'amministrazione il potere di approvare il bilancio e di distribuire i dividendi;
6. introduzione di nuove tipologie di azioni prive di diritto di voto o con diritto di voto limitato al verificarsi di eventi prestabiliti. Tali tipologie di azioni non possono superare un quarto del capitale sociale;
7. estensione del diritto a emettere obbligazioni alle società non quotate nella Borsa Coreana;
8. digitalizzazione del sistema di registrazione di azioni e obbligazioni: l'assegnazione e il trasferimento non richiederà più lo scambio di certificati cartacei come in precedenza;
9. introduzione della cd. corporate opportunity doctrine, secondo cui agli amministratori è fatto divieto di sfruttare a fini personali opportunità di potenziale interesse per la società, salvo specifica approvazione del Consiglio d'amministrazione;
10. le restrizioni riguardanti la contrattazione in conflitto di interesse sono estese dagli amministratori ai soci che detengono almeno il 10% del capitale azionario o che comunque sono in grado di esercitare una influenza sostanziale sulla società;
11. introduzione della possibilità di limitare nello statuto la responsabilità degli amministratori nei confronti della società prevedendo un tetto massimo pari a sei volte il loro compenso annuale (la responsabilità nei confronti di terzi rimane comunque illimitata);
12. introduzione di una disciplina specifica sulla nomina, i poteri e gli obblighi degli executive officers (responsabili amministrativi) che da tempo costituiscono di fatto la struttura amministrativa e gestionale delle società coreane;
13. estensione dell'obbligo di nominare compliance officers (responsabili per la funzione di controllo della conformità) alle società quotate in borsa, oltre che alle banche e alle istituzioni finanziarie come accade ora.

4. PROCEDURA DI INCORPORAZIONE

Si riportano ora le fasi, le tempistiche e i costi amministrativi necessari alla costituzione di una società in Corea del Sud.

1. Controllo denominazione sociale

Descrizione: il primo passo per iniziare un'attività commerciale in Corea è la scelta di una denominazione sociale e il controllo della sua disponibilità attraverso il sito web della Corte Suprema.

Durata: 1 giorno.

Costi: nessuno.

2. Registrazione della denominazione sociale

Descrizione: la denominazione sociale va poi registrata per ottenere l'approvazione dei segni distintivi dell'impresa.

Durata: 1 giorno.



Costi: KRW 30,000.

3. Deposito della domanda di incorporazione

Descrizione: la domanda di incorporazione va depositata presso l'ufficio governativo distrettuale assieme all'estratto conto che dimostri la disponibilità del capitale minimo richiesto.

Durata: 1 giorno.

Costi: KRW 24,000 + KRW 2,000-5,000 per la banca.

4. Registrazione nel registro delle imprese

Descrizione: segue la registrazione presso l'ufficio del registro delle imprese della Corte distrettuale di Seoul e il versamento dell'imposta di registrazione.

Durata: 1-2 giorni.

Costi: 1.2% del capitale per l'imposta di registrazione + 20% di tale imposta per tributi di altra natura + KRW 10,000 in marche da bollo.

5. Apertura di un conto corrente bancario

Descrizione: i soci promotori devono poi aprire un conto corrente bancario sul quale depositare l'intero capitale sociale che prenderà il posto delle azioni sottoscritte.

Durata: 1-2 giorni.

Costi: variabile a seconda della banca.

6. Registrazione all'anagrafe tributaria

Descrizione: entro 20 giorni dall'inizio dell'attività commerciale è necessario ottenere la registrazione della società presso l'ufficio tributario distrettuale con conseguente rilascio della Partita IVA.

Durata: 5-10 giorni.

Costi: nessuno.

7. Iscrizione agli organismi di previdenza

Descrizione: successivamente, per le società con più di un dipendente, è necessario effettuare la registrazione elettronica al servizio di

assistenza sanitaria pubblica, al fondo pensioni nazionale e all'assicurazione per gli infortuni sul lavoro.

Durata: 1 giorno.

Costi: nessuno.

8. Deposito del regolamento aziendale

Descrizione: infine, la società deve depositare presso l'ufficio di rappresentanza locale del Ministero del Lavoro le regole di sicurezza sul posto di lavoro.

Durata: 1 giorno.

Costi: nessuno.

5. REGOLAMENTAZIONE ANTITRUST

Il Codice del Commercio Coreano (KCC) è la fonte principale per la regolamentazione delle fusioni e acquisizioni in Corea del sud.

Tuttavia, se l'operazione coinvolge una società quotata alla Borsa coreana (KRX), troverà applicazione anche la Financial Investment Services and Capital Markets Act (FSCMA).

Tale ultima disciplina è stata oggetto di una radicale riforma entrata in vigore il 4 febbraio 2009 che ha riunito nel nuovo FSCMA sei testi legislativi prima distinti.

La regolamentazione specifica per la concorrenza e i monopoli è data invece dal Fair Trade Act che stabilisce un sistema di controllo il cui braccio esecutivo è costituito dalla Korean Fair Trade Commission (KFTC).

Anche questo provvedimento è stato oggetto di recente e comprensiva riforma in vigore dal 25 marzo 2009. Secondo la normativa aggiornata, la KFTC dispone di ampi poteri tanto sanzionatori quanto coercitivi nell'esercizio delle sue funzioni.

In particolare, può comminare una multa di 100 milioni di KRW (pari a circa EUR 64.000) per la violazione dei requisiti previsti per la notifica della fusione e, se ritiene che l'operazione sia di ostacolo alla concorrenza, dispone di ampi rimedi (e.g. blocco della fusione,



scioglimento della stessa, scorporazione di un ramo di azienda, diffide e divieti) che andranno commisurati al potenziale lesivo dell'operazione stessa.

Le acquisizioni di società operanti in alcuni settori sensibili come la raccolta e concessione di credito, le telecomunicazioni e la difesa possono essere soggette a leggi e restrizioni speciali e all'approvazione di particolari organismi quali, per esempio, il Financial Service Commission regolato dal Bank Act o la Korea Communication Commission prevista dal Telecommunication Business Act.

2. Marchi, brevetti, design

1. PREMESSA

Nell'ultimo ventennio, l'impegno profuso dalla Corea del Sud nel processo di modernizzazione degli strumenti di tutela dei diritti di proprietà intellettuale è stato rimarchevole. A più di un secolo dall'adozione della prima regolamentazione in materia di brevetti (risalente al 1908) e a distanza di un sessantennio circa dalla messa a punto del primo articolato corpus normativo e istituzionale dedicato alla tutela dei c.d. IP rights, la Corea del Sud intende oggi continuare con rinnovato vigore il percorso - intrapreso negli Anni Novanta e nel primo decennio del Duemila - diretto a consolidare e valorizzare sempre più la propria immagine di Paese tecnicamente e legislativamente avanzato. Lo scopo ultimo di tale impegno è intuibile: il Paese asiatico intende porsi quale valido e affidabile interlocutore commerciale dei maggiori players internazionali, specialmente nell'attuale periodo di forte crescita dell'import/export. Crescita che, secondo le stime ufficiali, nel 2010 ha reso la Corea del Sud il protagonista maggiormente dinamico sulla scena economica insieme

all'India (fonte: Rapporto "L'Italia nell'economia internazionale" 2010-2011, a cura del Ministero dello Sviluppo Economico, pag. 13).

Per avvedersi di questa costante tensione del Paese asiatico verso una maggiore modernizzazione e verso una crescente apertura al mercato mondiale (e quindi dello sforzo di protezione dei diritti di proprietà intellettuale che ciò necessariamente comporta), sarà sufficiente ricordare brevemente quattro fattori-chiave.

In primo luogo, si deve sottolineare il fondamentale ruolo giocato in tale processo di modernizzazione dall'Ufficio Coreano per la Proprietà Intellettuale (Korean Intellectual Property Office, d'ora in poi per brevità **KIPO**), con sede principale nella città di Daejeon (ma è operativo un ufficio anche a Seoul; si vedano gli indirizzi della sede principale in nota)³. L'ente nazionale deputato all'esame delle domande di registrazione di marchi, brevetti, modelli di utilità e disegni industriali venne istituito al termine delle ostilità belliche nel 1949 con la denominazione "Patent Bureau", quale organismo collegato al Ministero dell'Industria e del Commercio.

Oggi il KIPO si presenta come una struttura all'avanguardia e sempre più efficiente, che punta alla velocizzazione sia dello scambio di informazioni, sia dell'iter burocratico in

³ I recapiti della sede centrale del KIPO sono i seguenti:

KOREAN INTELLECTUAL PROPERTY OFFICE
Government Complex Daejeon Building 4, 189,
Cheongsu-ro, Seo-gu,
Daejeon, 302-701 / Republic of Korea

E-mail: kipoicd@kipo.go.kr

Tel. centralino +82-42-481-5071

Multilateral Affairs Division: Tel: +82-42-481-5071,
Fax: +82-42-472-9314

International Cooperation Division: Tel: +82-42-481-5064, Fax: +82-42-472-3459

Technical Cooperation Division: Tel: +82-42-481-8254, Fax: +82-42-472-9313

International Application Division: Tel: +82-42-481-5208, Fax: +82-42-472-7140

Sito internet (in lingua inglese): <http://www.kipo.go.kr/kpo/user.tdf?a=user.english.main.Board.App&c=1001>





sé considerato. Due brevi esempi varranno a chiarire sinteticamente quanto sopra.

Da un lato, in tema di accesso ai dati, il sito web del KIPO si rivela una delle più complete fonti di informazione per gli operatori interessati ad approfondire i vari aspetti della tutela dei diritti di proprietà intellettuale nel Paese asiatico (homepage in lingua inglese: <http://www.kipo.go.kr/kpo/user.tdf?a=user.english.main.BoardApp&c=1001>). Come si vedrà più diffusamente nel prosieguo, lo stesso KIPO mette infatti a disposizione gratuitamente sul proprio sito alcuni vademecum in lingua inglese e, più in generale, un'ampia e multilingue serie di dati sul sistema sudcoreano. Assai semplice si rivela anche il meccanismo messo a disposizione dell'utente per ricercare i brevetti e/o i marchi depositati in Corea del Sud: l'utente ha la possibilità di accedere a un apposito "Servizio Informazioni sui Diritti di Proprietà Intellettuale in Corea" disponibile gratuitamente on line e noto con l'acronimo KIPRIS (Korean Intellectual Property Rights Information Service, la cui homepage in lingua inglese si trova all'indirizzo http://eng.kipris.or.kr/eng/main/main_eng.jsp). La maschera di ricerca nel sistema KIPRIS può essere utilizzata in lingua inglese: i termini digitati vengono infatti automaticamente tradotti in coreano dal sistema stesso (la guida all'utente per l'utilizzo della maschera di ricerca si trova all'indirizzo http://eng.kipris.or.kr/eng/search/guide/howto_search.jsp).

Dall'altro lato, con riferimento al costante aggiornamento tecnico del procedimento di registrazione in sé, è sufficiente rammentare, per esempio, che la Corea del Sud è stata il primo Paese ad adottare un rapido sistema di invio della richiesta di registrazione relativa al design industriale che consente un'illustrazione in 3D del prodotto: tale sistema permette di ottenere un considerevole risparmio di tempo nel disbrigo del relativo incartamento burocratico da parte degli esaminatori.

Nel novero dei principali fattori-chiave si devono necessariamente ricordare, in secondo

luogo, anche i recenti - e talvolta non facili - negoziati per la sottoscrizione di accordi di libero scambio (Free Trade Agreements, **FTA**) con gli Stati Uniti d'America e con l'Unione Europea. Tali accordi testimoniano sia l'intento del Paese di consolidare ulteriormente la protezione dei diritti di proprietà intellettuale degli operatori economici stranieri interessati a penetrare nel mercato nazionale del Paese asiatico, sia la volontà di porre un freno effettivo al noto fenomeno della contraffazione.

Per quanto riguarda specificamente il FTA con l'Unione Europea (provvisoriamente in vigore dal 1° luglio 2011, in attesa del completamento del procedimento di ratifica a opera di tutti gli Stati Membri dell'UE), tale accordo rappresenta il primo accordo commerciale dell'UE con un Paese asiatico e secondo le autorità europee dà vita al "più ambizioso accordo commerciale mai concluso dall'UE", che permetterà di raggiungere, nell'arco del prossimo ventennio, un aumento di più del doppio degli scambi bilaterali fra l'UE e la Corea del Sud: "si tratta di un accordo senza precedenti per portata e ritmo della liberalizzazione tariffaria ed apre nuove piste poiché affronta importanti barriere non tariffarie all'interno di tutti i settori, compreso quello automobilistico, farmaceutico e dell'elettronica di consumo. La Corea del sud e l'UE elimineranno il 98,7% dei dazi doganali, in valore degli scambi commerciali, entro un quinquennio dall'entrata in vigore dell'Accordo. Alla fine dei periodi di transizione verranno eliminate le tariffe all'importazione su tutti i prodotti industriali e su gran parte dei prodotti agricoli, con alcune eccezioni, come per esempio il riso" (comunicato stampa della Commissione Europea del 30 giugno 2011, rif. IP/11/811). In questa sede giova sottolineare, in particolare, che un capitolo del suddetto FTA fra UE e Corea del Sud è espressamente dedicato alla tutela del copyright, del design, delle indicazioni geografiche⁴.

⁴ *A tal proposito, nel giugno 2011 la Commissione Europea ha reso noto un documento denominato "EU-SOUTH KOREA FREE TRADE AGREE-*



In terzo luogo, a prescindere dalla recente entrata in vigore dell'accordo di libero scambio con l'UE, tra i fattori-chiave della modernizzazione del Paese e nell'ambito dell'operazione di consolidamento dello standing di affidabilità del Paese agli occhi degli operatori esteri va citato anche il recente rafforzamento dei poteri attribuiti all'Autorità Doganale coreana (Korean Customs Service, per brevità **KCS**). Anche tale ente dispone di un sito Internet in lingua inglese (<http://english.customs.go.kr/>).

Infine, per quanto specificamente riguarda i marchi, i brevetti e i disegni industriali, la Corea del Sud dimostra da tempo la propria apertura mediante l'adesione a numerosi accordi internazionali (la lista completa può essere reperita, ancora una volta, sul sito del KIPO all'indirizzo http://www.kipo.go.kr/kpo/user.tdf?a=user.english.html.HtmIApp&c=96031&catmenu=ek07_02_02), tra cui vale la pena menzionare:

- Convenzione di Parigi per la protezione della proprietà industriale (CUP), dal 1980.
- Convenzione istitutiva della WIPO (Organizzazione Mondiale della Proprietà Industriale), dal 1967.
- il Trattato WIPO sul copyright, dal 2004.
- Trattato di Ginevra sul diritto dei marchi, dal 2002.
- Accordo di Nizza sulla classificazione internazionale dei prodotti e dei servizi ai fini della registrazione dei marchi, dal 1998.

MENT - 10 KEY BENEFITS FOR THE EUROPEAN UNION”, in cui si afferma espressamente quanto segue: “The FTA will offer a high level of protection for commercially important European GIs [indicazioni geografiche, N.d.R.] and therefore prevent their misuse in the Korean market. To name a few examples, the FTA will protect:

- Champagne, Scotch or Irish whisk(e)y, Grappa, Ouzo, Polska Wódka
- Prosciutto di Parma, Szegedi szalámi and Jambon de Bayonne
- Manchego or Parmigiano Reggiano cheese
- Vinho Verde or Tokaji wines as well as those from the Bordeaux and Rioja and many other regions like the Murfatlar vineyard
- Bayerisches Bier and České pivo”.

- Accordo di Vienna del 1973 sulla Classificazione Internazionale degli Elementi Figurativi dei Marchi (Vienna Agreement Establishing an International Classification of the Figurative Elements of Marks), dal 2011.
- Accordo di Locarno del 1968 sulla Classificazione Internazionale per il Design Industriale (Locarno Agreement Establishing an International Classification for Industrial Designs), dal 2011.
- Accordo di Strasburgo sulla classificazione internazionale dei brevetti, in vigore per la Corea dal 1998.
- Trattato PCT (Patent Cooperation Treaty), dal 1984.
- Accordo TRIPs (Agreement on Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights), dal 1995.
- Con specifico riguardo ai marchi, si deve segnalare che dal 2003 la Repubblica di Corea è parte (non dell'Accordo di Madrid, bensì) del Protocollo di Madrid: ai fini della tutela sul territorio sudcoreano del diritto originariamente depositato in Italia, il titolare potrà pertanto avvalersi dell'iter centralizzato e semplificato di registrazione internazionale previsto da tale Protocollo.
- Per completezza, si segnala inoltre che la Corea del Sud è parte anche del Trattato WIPO sul copyright (dal 2004), della Convenzione di Berna sulla protezione delle opere artistiche e letterarie (dal 1996).

2. MARCHI E INDICAZIONI GEOGRAFICHE

Con riferimento alla tutela dei marchi, la normativa interna di riferimento è costituita dal Trademark Act, promulgato il 28 novembre 1949 e modificato il 21 maggio 2009. La traduzione inglese del testo di tale normativa, in lingua originale coreana, è scaricabile in formato PDF dal sito Internet del KIPO <http://www.kipo.go.kr/upload/en/download/TrademarkAct>.





[pdf](#)). Detta normativa è a sua volta completata dal Regolamento attuativo, più volte modificato (da ultimo nel 2010). La traduzione inglese del testo di tale Regolamento, in lingua originale coreana, è scaricabile in formato PDF dal sito Internet del già menzionato KIPO http://www.kipo.go.kr/upload/en/download/TrademarkAct_Decree.pdf).

In Corea del Sud una modifica del Trademark Act del 31 dicembre 2004 ha introdotto, a far data dal 1° luglio 2005, la protezione delle indicazioni geografiche intese come “marchi geografici collettivi”.

In sintesi, il sistema sudcoreano di protezione del diritto di marchio si fonda sulla registrazione. In altri termini, la Corea del Sud adotta la c.d. regola del “first to file”, contrapposta alla regola “first to invent” osservata in altri Paesi.

Il marchio registrato ha una validità di 10 anni dalla data della concessione, rinnovabile a partire da un anno prima della scadenza (o nei 6 mesi successivi, previo pagamento di una soprattassa).

Il procedimento di registrazione deve essere avviato presso il KIPO, mediante compilazione di un modello reperibile presso l'ente stesso.

Innanzitutto, si distingue il caso della richiesta di tutela nazionale dall'ipotesi di richiesta di tutela internazionale mediante il sistema del Protocollo di Madrid.

Nel caso di richiesta di tutela internazionale, poiché la Corea del Sud è parte del (solo) Protocollo di Madrid (mentre – si noti - non è parte dell'Accordo di Madrid), la procedura di registrazione internazionale segue l'iter centralizzato presso l'Ufficio WIPO di Ginevra (per maggiori informazioni si rinvia al sito <http://www.wipo.int/trademarks/en/>).

Sono ricevibili solo le richieste di tutela provenienti da Stati che aderiscono al Protocollo medesimo, a prescindere dall'eventuale ulteriore adesione anche all'Accordo: in altri termini, sono considerate ricevibili le istanze di registrazione provenienti da Paesi che hanno aderito solamente al Protocollo, oppure da Stati che hanno ratificato sia il Protocollo, sia l'Accordo

(come, per esempio, l'Italia). Si sottolinea inoltre che, stante l'adesione nel 2004 della Comunità Europea al Protocollo di Madrid, è possibile chiedere l'estensione di un marchio comunitario anche in Corea del Sud. Nel rispetto delle condizioni previste dalla legislazione locale, è inoltre possibile far valere il diritto di priorità (entro 6 mesi dalla data di deposito di un marchio italiano, comunitario o in uno degli altri Paesi del Protocollo di Madrid).

In caso di richiesta di tutela nazionale, particolare rilevanza è attribuita al domicilio del richiedente: ove infatti il richiedente sia domiciliato al di fuori del territorio coreano, l'interessato non può avanzare l'istanza in proprio, ma deve obbligatoriamente conferire apposita procura a un rappresentante professionale locale (patent attorney). La richiesta deve essere preparata compilando l'apposito modulo reperibile presso il KIPO, avendo cura di specificare:

- le proprie generalità (in caso di persone giuridiche: denominazione sociale e nome del legale rappresentante), indirizzo e nazionalità;
- la descrizione del prodotto o servizio a cui il marchio si riferisce (indicando le classi secondo la Classificazione di Nizza);
- la descrizione del marchio e 10 esemplari del marchio stesso.

Nella richiesta di registrazione si raccomanda di valutare l'opportunità di chiedere il deposito del marchio anche in caratteri coreani (traslitterazione).

Come anticipato, il richiedente domiciliato al di fuori del territorio sudcoreano deve obbligatoriamente allegare all'istanza la procura a un patent attorney.

Dopo un esame formale e sostanziale da parte del KIPO, se l'esito è positivo la richiesta di tutela è pubblicata nel Bollettino Ufficiale dei Marchi (Trademark Publication Gazette). Il periodo di attesa per la pubblicazione nel Bollettino si aggira mediamente sui 6-8 mesi (fonte: pubblicazione Guida – Il sistema PI in Corea, messa a disposizione dall'IPR Desk



di Seoul). Entro 2 mesi dalla pubblicazione, i terzi controinteressati possono proporre opposizione. In assenza di opposizioni, la richiesta di registrazione viene definitivamente accolta. Complessivamente, ne deriva che il tempo di attesa medio per la registrazione è di 8-10 mesi (fonte: Guida pubblicazione Guida – Il sistema PI in Corea, a cura dell'IPR Desk di Seoul). Va tuttavia segnalato che, secondo i dati resi noti dal KIPO (aggiornati al 2009), l'arco temporale necessario, in media, per il completamento della procedura di registrazione di un marchio sarebbe leggermente più lungo: 13 mesi.

Come in molti altri Paesi, anche in Corea del Sud l'uso effettivo del marchio registrato è fondamentale ai fini della tutela ottenuta: il titolare può infatti decadere dai suoi diritti (prima della scadenza del periodo decennale) sia per mancato uso nei primi 3 anni dalla registrazione, sia nel caso in cui il titolare non utilizzi il marchio registrato per un periodo superiore a 3 anni consecutivi.

Nel Paese asiatico, la competenza giurisdizionale a vagliare una controversia in materia di privativa industriale varia a seconda dei casi.

Nel caso in cui il richiedente desideri contestare in via amministrativa un rifiuto di registrazione pronunciato dagli esaminatori del KIPO oppure ove l'istante intenda far valere giudizialmente la nullità o la cancellazione di un diritto di proprietà intellettuale, il soggetto interessato potrà rivolgersi al Tribunale della Proprietà Intellettuale (**IPT**), ossia a un organismo giudiziale interno allo stesso KIPO. Contro le decisioni dell'IPT il soggetto interessato potrà eventualmente ricorrere alla Corte sudcoreana dei Brevetti (Patent Court). Da ultimo, contro le decisioni della Patent Court è ammessa l'impugnazione presso la Corte Suprema (Supreme Court). Vale la pena sottolineare che l'azione diretta a far accertare la nullità di un marchio si prescrive in 5 anni dalla data di registrazione.

Nel caso in cui l'istante intenda invece far valere la violazione del diritto di privativa

(infringement), potrà rivolgersi alla giustizia civile ordinaria, radicando una causa presso il Tribunale di primo grado territorialmente competente (District Court). Le decisioni della District Court possono essere appellate innanzi all'Alta Corte di Giustizia (High Court), che funge da organo giurisdizionale di secondo grado. Contro le decisioni della High Court è data la possibilità di impugnazione presso la Supreme Court.

Similmente, anche l'azione penale viene avviata innanzi al Giudice ordinario. Con riferimento alla violazione del diritto di marchio registrato, la sanzione in sede penale prevede la reclusione fino a 7 anni e/o una sanzione pecuniaria fino a KRW 100 milioni (all'incirca, EUR 69.000).

Se il marchio non è registrato, ma è notorio, si può configurare una violazione dell'Unfair Competition Prevention and Trade Secret Protection Act (normativa sulla concorrenza sleale): in tal caso, la pena detentiva può arrivare a 3 anni, mentre la sanzione pecuniaria può raggiungere i KRW 30 milioni (più o meno, EUR 20.500).

Per proteggere il proprio diritto di marchio, il titolare può altresì chiedere l'emissione di provvedimenti d'ingiunzione (provvisori o definitivi), il risarcimento dei danni subiti, etc.

3. BREVETTI E MODELLI DI UTILITÀ

Le norme interne maggiormente rilevanti per i brevetti di invenzione sono contenute nel Patent Act, promulgato il 28 novembre 1949 e la cui ultima modifica risale al 30 gennaio 2009 (la traduzione inglese del testo di tale normativa, in lingua originale coreana, è scaricabile in formato PDF dal sito Internet del KIPO <http://www.kipo.go.kr/upload/en/download/PatentAct.pdf>).

Il decreto contenente il Regolamento attuativo del Patent Act è stato più volte modificato, da ultimo nel 2009 (la traduzione inglese del testo di tale Regolamento, in lingua originale





coreana, è scaricabile in formato PDF dal sito Internet del KIPO http://www.kipo.go.kr/upload/en/download/PatentAct_Decree.pdf).

Come anticipato in Premessa, il KIPO ha altresì messo a disposizione degli interessati un'utile e voluminosa Guida esplicativa del Patent Act, pubblicata in lingua inglese nel 2007, dal titolo "Understanding the Patent Act of the Republic of Korea" (http://www.kipo.go.kr/upload/en/download/Understanding_the_Patent_Act_of_the_Republic_of_Korea.pdf), nonché una dettagliata panoramica delle caratteristiche salienti del sistema brevettuale sudcoreano (http://www.kipo.go.kr/kpo/user.tdf?a=user.english.html.HtmlApp&c=92000&catmenu=ek03_01_01).

Per i modelli di utilità, la normativa di riferimento è racchiusa nell'Utility Model Act, promulgato il 31 dicembre 1961 e modificato il 30 gennaio 2009 (la traduzione inglese del testo di tale normativa, in lingua originale coreana, è scaricabile in formato PDF dal sito Internet del KIPO <http://www.kipo.go.kr/upload/en/download/UtilityModelAct.pdf>). Anche in questo caso vi è un Regolamento attuativo più volte modificato, da ultimo nel 2008 (la traduzione inglese del testo di tale Regolamento, in lingua originale coreana, è scaricabile in formato PDF dal sito Internet del KIPO http://www.kipo.go.kr/upload/en/download/UtilityModelAct_Decree.pdf).

Un'ampia panoramica del sistema sudcoreano dei modelli di utilità è messa a disposizione sul portale del KIPO (http://www.kipo.go.kr/kpo/user.tdf?a=user.english.html.HtmlApp&c=92001&catmenu=ek03_01_02).

In Corea del Sud, la durata del diritto di sfruttamento di un brevetto è ventennale. Nel caso di brevetti per modelli di utilità, la durata è di 10 anni. Il dies a quo decorre dal deposito della domanda.

Come in molti altri Paesi, anche in Corea del Sud la brevettabilità è subordinata al soddisfacimento dei seguenti requisiti: la novità, l'essere frutto di attività inventiva (originalità) e la possibilità di avere applicazione industriale. Resta esclusa la

brevettabilità, fra l'altro, per i metodi matematici, per i programmi per elaboratore, etc.⁵. Inoltre non è brevettabile tutto ciò che è contrario all'ordine pubblico e alla morale o alla salute pubblica.

Similmente a quanto già analizzato per il marchio, anche il procedimento di registrazione del brevetto o del modello di utilità deve essere avviato presso il KIPO. La domanda deve contenere:

- la richiesta dell'inventore/richiedente su apposito modulo del KIPO, completa di generalità (in caso di persone giuridiche: denominazione sociale e nome del legale rappresentante), indirizzo, data, titolo dell'invenzione e data di priorità;
- una relazione con la descrizione tecnica dettagliata dell'invenzione, contenente, oltre al titolo, una raffigurazione dei disegni, una spiegazione accurata e le rivendicazioni;
- le tavole con i disegni, ossia la raffigurazione grafica dell'invenzione;
- un abstract, ossia una sintesi dell'invenzione;
- se il richiedente è domiciliato fuori dal territorio coreano, deve altresì allegare la procura a favore di un patent attorney abilitato a operare presso il KIPO.

Come accennato, in conformità alla legislazione nazionale, è possibile richiedere il riconoscimento del diritto di priorità: in tal caso, il documento di priorità – da allegare alla domanda di registrazione – può essere presentato entro 16 mesi dalla data di priorità della domanda di brevetto (fonte: Guida – Il sistema PI in Corea, IPR Desk Seoul).

La procedura per il rilascio del brevetto prende avvio con un esame formale da parte del KIPO: l'ente verifica la sussistenza dei requisiti di carattere formale, come il pagamento della dovuta tassa, la regolarità e completezza della

⁵ *I programmi software sono peraltro tutelabili secondo le procedure previste dal Copyright Act e dal Protection Act of Computer Program: l'istanza deve essere rivolta alla Korea Software Copyright Committee, in breve SOCOP, un ente collegato al Ministero della Cultura, Sport e Turismo.*



documentazione, etc. Concluso l'esame formale, la domanda è oggetto di pubblicazione (entro 18 mesi dal deposito) sul Bollettino dei Brevetti coreano denominato Patent Laid-Open Gazette.

A seguito del positivo esito dell'esame preliminare, il richiedente dispone di un periodo di 5 anni dalla data della domanda per chiedere che sia avviato l'esame sostanziale (se si tratta di un modello di utilità, il termine è ridotto a 3 anni). Se questa ulteriore verifica si conclude positivamente, il richiedente è tenuto al versamento delle relative tasse di registrazione e il brevetto viene pubblicato sulla Patent Publication Gazette del KIPO.

Quanto alla tempistica, la procedura per il rilascio del brevetto dura all'incirca 18 mesi per la fase di pubblicazione sulla Patent Laid-Open Gazette, e 9-15 mesi per la fase compresa fra la richiesta di esame sostanziale e il provvedimento di effettiva concessione del brevetto (fonte: Guida – Il sistema PI in Corea, IPR Desk Seoul). Secondo le stime rese note dal KIPO (aggiornate al 2009), il procedimento complessivamente considerato dura in media più di 22 mesi.

Si rammenta che i contratti di licenza d'uso di brevetto devono essere registrati al KIPO per essere resi opponibili ai terzi.

Nel paragrafo precedente, relativo alla tutela del diritto di marchio, si è messo in luce che in Corea del Sud la competenza giurisdizionale in materia di privativa industriale varia a seconda del provvedimento richiesto: si è sottolineato che la competenza spetta al Tribunale della Proprietà Intellettuale (in seno allo stesso KIPO) per i ricorsi contro il rifiuto di registrazione pronunciato dal KIPO oppure diretti a far valere la nullità di un marchio/brevetto/disegno industriale, mentre la competenza spetta al locale Tribunale di primo grado in sede ordinaria (District Court) per le lamentate violazioni del diritto di privativa (infringement).

Con riguardo al brevetto, le azioni a tutela del diritto di privativa previste dalla legislazione

locale sono le seguenti: richiesta di misure ingiuntive, in via provvisoria o permanente; azione di risarcimento danni; pubblicazione dei provvedimenti giudiziari di condanna. La sanzione in sede penale prevede la reclusione fino a 7 anni, una sanzione pecuniaria fino a KRW 100 milioni (all'incirca, EUR 69.000).

4. DESIGN

La regolamentazione dei disegni industriali è contenuta nell'Industrial Design Protection Act, promulgato il 31 dicembre 1961 e modificato da ultimo il 9 giugno 2009 (la traduzione inglese del testo di tale normativa, in lingua originale coreana, è scaricabile in formato PDF dal sito Internet del KIPO <http://www.kipo.go.kr/upload/en/download/DesignAct.pdf>). Il decreto contenente il Regolamento attuativo dell'Industrial Design Protection Act è stato più volte modificato, da ultimo nel 2008 (la traduzione inglese del testo di tale Regolamento, in lingua originale coreana, è scaricabile in formato PDF dal sito Internet del KIPO http://www.kipo.go.kr/upload/en/download/DesignAct_Decree.pdf).

In Corea del Sud il diritto di privativa avente a oggetto un disegno industriale – tutelabile mediante registrazione presso il KIPO - ha una durata di 15 anni. I requisiti per la protezione sul territorio nazionale sono la novità e il carattere individuale.

Come accennato nell'introduzione, la Corea del Sud ha recentemente messo a punto un innovativo sistema di invio della richiesta di registrazione relativa al design industriale che consente un'illustrazione in 3D dell'oggetto. Secondo i dati forniti dal KIPO, l'applicazione di tale innovativo sistema ha consentito sia un notevole risparmio nei costi complessivi di registrazione, sia una considerevole riduzione dei tempi di evasione delle relative pratiche, al punto che il sistema sarebbe stato preso a modello dai competenti uffici della Cina e del Giappone.





3. Tutela del Made in Italy e Desk Anticontraffazione

L'Intellectual Property Rights Desk ("IPR Desk") di Seoul, attivato nel novembre 2007 presso il locale Ufficio ICE dal nostro Ministero dello Sviluppo Economico, è in grado di offrire un valido supporto all'impresa italiana interessata alla tutela dei propri diritti di proprietà intellettuale in Corea del Sud.

Le funzioni dell'IPR Desk sono le seguenti:

- informazione e orientamento sul sistema di proprietà intellettuale nel Paese;
- consulenza legale su questioni riguardanti la difesa dei diritti di proprietà intellettuale e, più in generale, la tutela dell'immagine aziendale e del prodotto;
- assistenza nella registrazione dei marchi, brevetti, modelli di utilità, disegni industriali;
- monitoraggio del mercato;
- redazione di una newsletter mensile e pubblicazione di studi e approfondimenti sul sistema locale.

Si segnala, in particolare, che accedendo alla webpage dell'Ufficio Italiano Brevetti e Marchi (http://www UIBM.gov.it/index.php?option=com_content&view=article&id=2004813:ipr-desk-corea-sud-seoul&lang=it), è possibile effettuare il download delle seguenti interessanti pubblicazioni, sempre a cura dell'IPR Desk Seoul:

- IP Licensing Agreements;
- IPR Protection at Exhibition in the Republic of Korea;
- Market research on counterfeit Italian brands in the Republic of Korea;
- Presentazione attività Desk Seoul;
- IP Franchisement agreements in the Republic of Korea;
- I marchi italiani più contraffatti in Corea;

- Guida – "Occhio al marchio";
- Guida – Il sistema PI in Corea.

L'elenco completo e aggiornato delle pubblicazioni messe a disposizione gratuitamente dal Desk, previa richiesta all'ufficio di Seoul, può essere reperito al sito http://www.ice.gov.it/paesi/asia/coreadelsud/desktutela_seoul.htm

I recapiti dell'IPR Desk di Seoul sono i seguenti:

IPR Desk c/o ITALIAN TRADE COMMISSION
23rd Fl., Olive Tower,
135 Seosomoon-dong, Chung-ku
100-737 SEOUL / REPUBLIC OF KOREA

Tel. + 82 2 757 31 03

Fax. +82 2 757 31 04

E-mail: iprdesk.seoul@ice.it

Sito internet: http://www.ice.gov.it/paesi/asia/coreadelsud/desktutela_seoul.htm

4. La risoluzione delle controversie

1. LA RISOLUZIONE GIUDIZIALE DELLE CONTROVERSIE

L'ordinamento legale-giudiziario della Corea del Sud, improntato sul sistema di civil law, ha il proprio cardine portante nella Costituzione della Corea del Sud, promulgata il 17 luglio 1948 e fatta oggetto, nel 1987, di una modifica di rilevanza fondamentale nell'ambito di un epocale processo di democratizzazione del Paese che aveva tra i suoi presupposti la creazione di un'autorità giudiziaria forte e indipendente.

Tra i più rilevanti risultati della rammentata opera di revisione meritano particolare segnalazione:

A. l'introduzione nella Carta Costituzionale dei seguenti principi:

- inamovibilità dei giudici (eccezion fatta per i casi di impeachment, di compimento di atti criminali o di incapacità);
- indipendenza dell'ordine giudiziario (art.



103: i magistrati giudicano autonomamente, esclusivamente secondo la propria coscienza e in conformità a quanto stabilito dalla Costituzione e dalla legge).

B. l'introduzione della Corte Costituzionale, organo giudiziario composto da nove giudici, con competenza esclusiva in materia di:

- revisione costituzionale;
- risoluzione dei conflitti tra poteri dello Stato;
- protezione e interpretazione della Costituzione;
- protezione dei diritti fondamentali dei cittadini;
- controllo sul potere esecutivo e legislativo.

All'esito della rammentata modifica costituzionale il sistema giudiziario coreano è oggi composto, oltre che dalla già citata Corte Costituzionale, dalla Corte Suprema, da 6 Alte Corti (High Courts), 12 Corti Locali (District Courts) e 118 Corti Municipali (Municipal Courts).

Ai Tribunali specializzati (Tribunale Amministrativo – Tribunale della Famiglia) è attribuita la competenza in specifiche materie.

Le Corti Municipali, assimilabili ai Giudice di Pace italiani, sono competenti:

- in materia civile per le controversie il cui valore non ecceda i 20 milioni di Won (circa EUR 12.500);
- in materia penale per i reati per i quali è prevista la pena massima di 30 giorni di carcere o una ammenda non superiore a 200.000 Won (circa EUR 125).

Le Corti Locali sono competenti per la quasi totalità delle controversie civili e penali e giudicano solitamente in composizione monocratica eccetto che con riferimento ad alcune tipologie di controversie (per esempio in materia penale per i reati di maggiore gravità) per le quali giudicano a mezzo di un collegio formato da tre giudici.

Le decisioni delle Corti Locali rese in

composizione monocratica possono essere appellate innanzi alle Corti Locali d'Appello che giudicano in composizione collegiale.

Le sei Alte Corti:

- sono situate a Seoul, Busan, Daegu, Daejeon, Gwangju e nella provincia Jeju;
- sono competenti in merito alle impugnazioni delle decisioni rese:
 - dalle Corti Locali in composizione collegiale;
 - dai Tribunali di Famiglia;
 - dai Tribunali Amministrativi;
 - dalle Corti Locali in composizione monocratica per le controversie di valore superiore a 50.000.000 di Won (circa EUR 32.000).

La Corte Suprema di Corea ha sede a Seoul ed è composta dal Presidente (Chief Justice) e da altri 13 giudici, dei quali dodici hanno funzioni giurisdizionali, mentre il tredicesimo, nominato dal Presidente, ha funzioni non giurisdizionali ma attinenti all'amministrazione e al buon funzionamento della Corte.

Il Presidente della Corte Suprema è nominato dal Presidente della Repubblica di Corea e dura in carica per sei anni. Il suo mandato non è rinnovabile.

La Corte Suprema è il giudice di ultima istanza e quindi tutte le decisioni rese dalle Corti inferiori possono essere impuginate innanzi a essa. Può essere equiparata alla Corte di Cassazione italiana.

La Corte Suprema ha, inoltre, competenza esclusiva in materia di ricorsi elettorali e di legittimità delle leggi e dei regolamenti.

Il processo civile coreano è regolato dal Civil Procedure Act.

Nel 2002 il codice di rito civile coreano ha subito importanti modifiche.

Meritano di essere segnalati:

- il passaggio da un procedimento caratterizzato da difese scritte a un processo prevalentemente orale;
- gli obblighi più stringenti imposti alle parti in tema di produzione documentale.

Il processo civile coreano può senza dubbio essere



definito un processo “breve”.

In media un grado di giudizio si esaurisce in circa un anno.

Vi è un unico rito applicabile a qualsivoglia tipologia di controversia.

Compiutamente regolato dall'art. 26 del Korean Civil Enforcement Act è anche il riconoscimento delle sentenze straniere.

I requisiti per il riconoscimento non si discostano da quelli previsti dalla normativa italiana di diritto internazionale privato.

In particolare, per il riconoscimento di una sentenza straniera in Corea occorre che:

- il tribunale straniero fosse competente a decidere la controversia;
- la parte convenuta sia stata ritualmente evocata in giudizio ai sensi della legge del Paese straniero;
- la decisione resa dal Giudice straniero e oggetto della richiesta di riconoscimento non sia contraria alla morale e all'ordine pubblico della Repubblica di Corea;
- vi sia reciprocità di riconoscimento tra la Corea e il Paese straniero.

Il codice civile coreano è stato emanato nel 1958 ed è suddiviso in cinque parti.

La prima parte del codice è dedicata alle disposizioni generali.

È importante notare come sia dato ampio risalto, nella gerarchia delle fonti del diritto, alla consuetudine (art. 1) e come venga espressamente individuato quale canone fondante per l'intero impianto giuridico del codice la buona fede.

Le successive quattro parti del codice sono dedicate agli istituti del diritto civile.

La seconda ai diritti reali, la terza ai contratti e alle obbligazioni, la quarta al diritto di famiglia e la quinta alle successioni.

2. ALTERNATIVE DISPUTE RESOLUTION (“ADR”)

Come in Italia, anche in Corea del Sud è possibile demandare la composizione di insorgende controversie legali a organi diversi

dai Tribunali ordinari.

Gli strumenti di risoluzione alternativa delle controversie maggiormente utilizzati sono l'arbitrato e la mediazione.

Arbitrato

Il procedimento arbitrale è stato introdotto in Corea del Sud con l'Arbitration Act del 1966.

Nel 1973 la Corea del Sud ha aderito alla Convenzione delle Nazioni Unite per il riconoscimento e l'esecuzione delle sentenze arbitrali straniere.

Nel medesimo anno è stata istituita la Commercial Arbitration Association (KCAA), divenuta nel 1980 il Korean Commercial Arbitration Board (KCAB), Istituzione che ha emanato, previa autorizzazione e approvazione della Korean Supreme Court, il regolamento attuativo dell'Arbitration Act.

Nel 1999 l'Arbitration Act è stato profondamente modificato in considerazione del recepimento delle norme UNCITRAL (United Nations Commission on International Trade Law).

L'arbitrato sud coreano, a lungo utilizzato come mezzo di risoluzione delle controversie commerciali internazionali, è divenuto, nel tempo, sempre più popolare anche grazie alla maggiore rapidità del giudizio che, si stima, abbia una durata media inferiore a un anno.

Possono essere demandate al vaglio arbitrale tutte le controversie in materia di diritto civile e commerciale, comprese quelle aventi a oggetto crediti di lavoro.

L'organismo arbitrale ufficiale sud coreano è il KCAB che conta, oggi, un totale di 1.023 arbitri, tra cui avvocati (coreani e stranieri), accademici, e altri professionisti qualificati.

Le parti possono decidere di demandare a un organo arbitrale la risoluzione di eventuali controversie insorgende in riferimento a un determinato contratto, inserendo nell'ambito dello stesso un'apposita clausola compromissoria.

La decisione di deferire ad arbitri un determinata controversia può, per mutuo consenso, intervenire anche allorché la stessa sia già



pendente.

Le parti possono decidere quale organismo arbitrale adire, le regole procedurali del giudizio, il numero e l'identificazione degli arbitri.

In mancanza di accordo tra le parti, le regole che disciplinano il procedimento arbitrale sono stabilite dalla legge e dal regolamento di attuazione.

Il collegio arbitrale è costituito, salva diversa previsione, da 3 arbitri.

Le parti possono farsi rappresentare da procuratori muniti di specifici poteri. Il Regolamento di attuazione dell'Arbitration Act (art. 7) prevede, infatti, che ciascuna parte può farsi rappresentare da un avvocato o da altra persona munita di procura.

L'atto di citazione deve contenere la completa esposizione dei fatti.

Le controdeduzioni di parte convenuta sono svolte anteriormente alla prima udienza.

Il convenuto può presentare domanda riconvenzionale durante tutto il procedimento arbitrale. Tuttavia, se ciò comporta un onere eccessivo per l'attore, ovvero ritarda la conclusione del procedimento, l'arbitro può, su richiesta della controparte, stralciare la domanda riconvenzionale.

Alla prima udienza il collegio può chiedere chiarimenti alle parti, le quali nel corso del procedimento, possono presentare ulteriori dichiarazioni tanto di propria iniziativa quanto su richiesta degli arbitri.

Le parti possono chiedere l'ammissione di prove testimoniali, espletate in contraddittorio. Tra i poteri del Collegio, vi è quello di decidere in merito all'ammissibilità e rilevanza delle prove richieste dalle parti.

Queste ultime possono utilizzare propri tecnici esperti nella materia del contendere e gli arbitri possono avvalersi di propri consulenti.

Ai sensi degli artt. 10 e 18 dell'Arbitration Act, una parte può chiedere, anteriormente o durante il procedimento arbitrale, l'emissione di un provvedimento cautelare.

La concessione del richiesto provvedimento cautelare può essere dal Collegio subordinata

alla costituzione, a carico dell'istante, di una cauzione.

L'art. 35 dell'Arbitration Act stabilisce che il lodo arbitrale ha la medesima valenza di una sentenza emessa dal Tribunale ordinario. Tuttavia l'esecutorietà del lodo deve essere concessa da un Tribunale ordinario che non ha, comunque, il potere di sindacare il merito della decisione.

Le parti possono proporre appello entro tre mesi dall'emissione del lodo, chiedendo l'annullamento dello stesso solo per motivi tassativi, tra cui i più frequenti sono:

- incapacità di una delle parti;
- inosservanza dei termini a comparire;
- ultrapetizione del lodo;
- violazione delle norme procedurali che regolano il giudizio arbitrale;
- contrarietà del lodo all'ordine pubblico.

Essendo la Corea del Sud Stato firmatario della Convenzione di New York, è possibile ottenere il riconoscimento del lodo emesso in un altro Stato firmatario, come l'Italia, mediante un giudizio ordinario che sarà limitato all'accertamento della sussistenza dei presupposti previsti dalla Convenzione.

Mediazione

La mediazione è un procedimento volontario la cui attivazione è, quindi, lasciata alla discrezionalità delle parti, volto alla composizione delle controversie tra soggetti privati relative a diritti disponibili, attraverso l'operato di un mediatore. Il mediatore è un soggetto terzo e imparziale che aiuta le parti in conflitto a comporre la controversia e che, nel caso di mancato accordo, può proporre una soluzione.

La mediazione, mezzo di risoluzione alternativa delle controversie molto diffuso in Sud Corea, è generalmente configurata come un procedimento amministrativo di regola privo di costi.

L'eventuale accordo raggiunto all'esito della mediazione non è equiparato, a differenza del lodo arbitrale, a una sentenza resa dal Tribunale ordinario. L'accordo avrà, infatti, l'efficacia di un contratto.



La parte che vorrà porre in esecuzione l'accordo raggiunto nei confronti della controparte inadempiente dovrà adire il Tribunale ordinario che potrà, a differenza di quanto accade per la concessione dell'esecutorietà dei lodi arbitrali, sindacare il merito dell'accordo.

Gli organismi di mediazione e conciliazione più importanti sono:

- l'Electronic Commerce Mediation Committee (ECMC), in materia di commercio elettronico,
- il Consumer Dispute Settlement Committee (CDSC), in materia di controversie in cui parte è il consumatore,
- il Copyright Deliberation and Conciliation Committee (CDCC), in materia di diritto di autore, marchi e brevetti,
- il Financial Dispute Conciliation Committee (FSC), in materia bancaria e assicurativa.

3. LA RISOLUZIONE DELLE CONTROVERSIE NELL'ACCORDO DI LIBERO SCAMBIO UE- COREA DEL SUD

L'accordo di libero scambio tra l'Unione Europea e la Corea del Sud, entrato in vigore il 1° luglio 2011 e avente il precipuo scopo di liberalizzare, progressivamente e in via reciproca, lo scambio di merci e servizi fra Corea e paesi facenti parte dell'Unione Europea, prevede, al capo 14, un particolare e rapido meccanismo di risoluzione delle controversie insorgende tra imprese europee e coreane in merito alla reciproca commercializzazione e distribuzione di prodotti nelle due aree territoriali.

Il rammentato capo 14 prevede, in particolare, che le controversie sull'interpretazione e applicazione dell'accordo debbano essere fatte precedere da una fase, preliminare per l'appunto, di "consultazioni in buona fede tra le parti".

La parte che desidera chiedere l'apertura di "consultazioni" invia una richiesta scritta all'altra, indicando l'oggetto della contestazione

e le disposizioni dell'accordo che ritiene applicabili.

Una copia della richiesta di consultazioni è trasmessa al comitato per il commercio.

Le consultazioni debbono tenersi entro trenta giorni dalla presentazione della richiesta e si svolgono, salvo diversa decisione delle parti, nel territorio della parte convenuta.

Le consultazioni si considerano concluse entro trenta giorni dalla presentazione della richiesta, a meno che le parti non decidano di proseguirle. Tutte le informazioni comunicate durante la fase delle consultazioni rimangono riservate.

Nel caso in cui le consultazioni non si tengano entro i termini perentori stabiliti dall'accordo o qualora le stesse non conducano a una soluzione condivisa, la parte attrice può chiedere la costituzione di un collegio arbitrale.

La richiesta di costituzione di un collegio arbitrale è comunicata per iscritto alla parte convenuta e al comitato per il commercio.

Il collegio arbitrale è composto di tre arbitri.

La parte attrice è tenuta a precisare nella richiesta di costituzione del collegio, petitem e causa petendi della controversia che sarà sottoposta all'attenzione del costituendo organo giudicante.

Entro dieci giorni dalla presentazione al comitato per il commercio della richiesta di costituzione del collegio arbitrale, le parti si consultano per concordare la composizione del collegio. Qualora un accordo non venga raggiunto ciascuna parte può chiedere al presidente del comitato per il commercio o a un suo delegato di sorteggiare i tre membri scegliendone uno tra i nominativi proposti dalla parte attrice, uno tra i nominativi proposti dalla parte convenuta e uno tra i nominativi selezionati dalle parti per fungere da presidente.

Qualora le parti non concordino sulla designazione di uno o più membri del collegio arbitrale, i restanti membri vengono scelti utilizzando la medesima procedura.

La data di costituzione del collegio arbitrale è quella in cui viene definita la scelta dei tre arbitri.

Il collegio arbitrale trasmette alle parti, entro



novanta giorni dalla sua costituzione, una relazione che espone una disamina dei fatti di causa, l'elencazione delle disposizioni applicabili alla controversia e le principali motivazioni delle sue conclusioni e raccomandazioni.

Le parti possono presentare al collegio arbitrale una richiesta scritta di riesame di alcuni aspetti della relazione entro quattordici giorni dalla sua trasmissione.

Dopo aver esaminato le osservazioni scritte delle parti sulla relazione, il collegio arbitrale può modificare la sua relazione e procedere a ogni ulteriore esame che ritenga opportuno.

Il lodo finale contiene un esame degli argomenti sollevati dalle parti nella fase di riesame intermedio.

Il collegio arbitrale trasmette il proprio lodo alle parti e al comitato per il commercio entro centoventi giorni dalla sua costituzione.

Il presidente del collegio arbitrale, qualora non ritenga possibile il rispetto di questa scadenza, ne dà notifica per iscritto alle parti e al comitato per il commercio, indicando i motivi del ritardo e la data entro la quale il collegio prevede di trasmettere il lodo.

Il lodo deve, comunque, essere trasmesso entro centocinquanta giorni dalla costituzione del collegio arbitrale.

Nei casi urgenti, compresi quelli relativi a merci deperibili o di carattere stagionale, il collegio arbitrale è chiamato a trasmettere il lodo entro sessanta giorni (termine prorogabile sino a un massimo di settantacinque giorni) dalla data della sua costituzione.

Entro dieci giorni dalla sua costituzione, il collegio arbitrale può pronunciarsi in via preliminare circa l'effettiva urgenza del caso.

Entro trenta giorni dalla trasmissione del lodo del collegio arbitrale alle parti, la parte soccombente notifica alla vittoriosa e al comitato per il commercio il periodo di tempo che le sarà necessario per dare esecuzione al lodo.

In caso di disaccordo tra le parti sul periodo di tempo ragionevole necessario per l'esecuzione del lodo del collegio arbitrale, entro venti giorni

dalla notifica a opera della parte soccombente la parte vittoriosa può chiedere per iscritto al collegio arbitrale di indicare il tempo ragionevole.

La richiesta è notificata all'altra parte e al comitato per il commercio.

Il collegio arbitrale trasmette la propria decisione alle parti e al comitato per il commercio entro venti giorni dalla presentazione della richiesta.

Quanto dianzi rende evidente l'assoluta rapidità del meccanismo di risoluzione delle controversie disciplinato dall'accordo, modellato su quello già previsto nell'ambito dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (WTO) ma, in realtà, più rapido rispetto a quest'ultimo essendo stabilito un tempo massimo per la conclusione del giudizio arbitrale di 150 giorni.



Capitolo Quinto

05

A cura di Interprofessional Network¹

ASPETTI TRIBUTARI	
1	Sistema paese
2	Imposte dirette: imposta societaria sul reddito
3	Imposta personale sul reddito
4	Imposta sul valore aggiunto
5	Altre imposte indirette
6	Agevolazioni fiscali per gli investimenti stranieri

1. Sistema Paese

Il sistema tributario coreano è basato sulle seguenti principali imposte:

- a livello nazionale:
 - imposte dirette:
 - imposta societaria sul reddito (*Corporate Income Tax*);
 - imposta personale sul reddito (*Personal Income Tax*);
 - imposte indirette:
 - imposta sul valore aggiunto (*Value Added Tax*);
 - accise (*Excise Tax*);
 - imposta per l'istruzione (*Educational Tax*);
 - imposta speciale per lo sviluppo agricolo (*Special Tax for Rural Development*);
- a livello locale (Contee e Municipalità): sono presenti 16 differenti imposte (ad esempio: imposta di registro, imposta sulla terra, imposta sui fabbricati).

Sotto il profilo organizzativo:

- il *Ministry of Strategy and Finance*, propone (al Parlamento) e coordina le politiche fiscali nazionali;
- il *National Tax Service* (in seguito NTS), si occupa della gestione corrente dei tributi;
- il *Tax Tribunal* (costituito come un organismo indipendente) ha il compito di esaminare i ricorsi dei contribuenti e di pronunciarsi in merito.

Come afferma l'EIU (*Economist Intelligence Unit*) *Country Commerce*, South Korea, August 2010, p. 42 "The tax system is cumbersome and complicated by the so called tax-on-tax schemes and various surtaxes".

¹ Il presente contributo deriva da un lavoro di ricerca comune degli autori. La stesura dei paragrafi è tuttavia attribuibile a Stefano Garelli per i paragrafi dal 5.1 al 5.5 e a Pietro Mastellone per il paragrafo 5.6.



2. Imposte dirette: imposta societaria sul reddito

1. ASPETTI GENERALI

L'imposta societaria sul reddito trova la sua disciplina nel *Corporate Tax Act* (promulgato nel 1949 e da allora molte volte modificato).

Riguardo agli investitori esteri sono molto importanti i seguenti ulteriori provvedimenti:

- il *Foreign Investment Promotion Act* del 1998 (in seguito FIPA) che detta norme di carattere agevolativo volte a favorire gli investimenti diretti esteri (FDI - Foreign Direct Investments);
- la *Special Tax Treatment Control Law* del 1999 (in seguito STTCL), che prevede anch'essa misure di sostegno agli investimenti esteri consistenti in esenzioni fiscali e in riduzioni di imposta delle imprese a capitale estero;
- La *Law for the Coordination of International Tax Affairs* (LCITA, 1996) che detta norme sul *transfer pricing*, sui paradisi fiscali (*Tax Heavens*), sulle procedure di mutuo accordo (*Mutual Agreements Procedures*), sulla capitalizzazione sottile (*Thin capitalization*) e riguardo ai metodi di cooperazione intergovernativa.

L'imposta coreana sul reddito societario è articolata in due scaglioni di reddito:

- sino a 200 milioni di won (ai cambi attuali 1 euro = 1.555.51 won, circa 128.576 euro): 10%;
- oltre tale soglia (sulla parte eccedente): 22%.

È, inoltre, dovuta una soprattassa del 10% che porta le due aliquote, rispettivamente, all'11% e al 24,2%.

L'imposta societaria dovuta non può, tuttavia, essere inferiore ad un determinato importo minimo ("AMT - *Alternative Minimum Tax*")

calcolato sul reddito imponibile al lordo delle varie esenzioni e riduzioni d'imposta previste dalla STTCL.

La AMT viene calcolata sul reddito imponibile lordo:

- sino a 10 miliardi di won (circa 6.428.760 euro) di reddito imponibile lordo: 10%;
- da 10 a 100 miliardi di won (circa 64.287.600 euro) di reddito imponibile lordo: 11%;
- oltre tale soglia (sulla parte eccedente): 14%.

Per le piccole imprese (SME - *Small Enterprises*, soggetti con redditi non superiore a 300.000 euro), l'aliquota scende al 7%.

Le stabili organizzazioni coreane di imprese estere (Branch), riguardo al reddito prodotto, sono tassate come le società di diritto locale. Nel momento in cui le stesse trasferiscono, in tutto o in parte, il reddito alla casa madre, torna applicabile la "*Branch profit tax*" del 20%.

PKF nella pubblicazione "Republic of Korea Tax Guide 2011", p. 1, afferma che:

"Foreign corporations with a permanent establishment in Korea must pay corporate income tax on income from Korean sources in the same manner as that applied to a domestic corporation as stated above. However, if the foreign corporation has a branch in Korea and the tax treaty between Korea and the country in which the foreign corporation is a resident allows imposition of a branch profit tax (BPT), then a branch profit tax is imposed on the adjusted taxable income of the Korean branch of the foreign corporation. This branch profit tax is levied in addition to the regular corporation tax under the Corporation Tax Law. The standard rate of BPT is 20%, although reduced rates of between 5% and 15% apply where provided for

by a tax treaty. The tax is based on the 'adjusted taxable income' being taxable income less regular corporate income tax and an amount deemed to have been reinvested for the operation of the permanent establishment based on the deemed capital base of the branch as if it were a separate comparable enterprise".



L'accordo tra l'Italia e la Corea del Sud del 10 gennaio 1989 non detta particolari disposizioni sull'argomento.

Sembra quindi possibile sostenere che nel caso di società italiane presenti in Corea del Sud mediante una stabile organizzazione tale imposta non debba essere applicata.

Gli Uffici di rappresentanza (*liaison offices* o *representative offices*) ove, come previsto, si limitino a svolgere compiti di carattere preparatorio e ausiliario (quali quelli indicati nell'articolo 5, comma 3, del Modello di convenzione OCSE e dell'accordo tra l'Italia e la Corea del Sud sopra citato), non sono sottoposte all'imposta societaria sul reddito.

Non risultano tuttavia mancare controversie sul punto, come afferma l'EIU (p. 44): *"The strict treatment of liaison offices as taxable concerns remains a source of controversy between the NTS and foreign companies. Some local agents doing marketing and promotional activities on behalf of foreign companies are viewed as permanently established operations and taxed accordingly. The NTS insists that a liaison office should pay income tax if it is believed to perform sales and marketing activities (legally, a liaison office is not allowed to perform for-profit functions anyway)"*.

2. DETERMINAZIONE DEL REDDITO IMPONIBILE

Le società di diritto coreano devono pagare le imposte sul reddito ovunque prodotto (*World Wide Principle*).

Le stabili organizzazioni in Corea del Sud di società estere devono pagare le imposte solo sui redditi di fonte coreana.

Nel seguito (con l'aiuto della pubblicazione della SAMIL PWC, "A Summary of Korean Corporate and Individual Income Taxes 2011") si procede ad eseguire un esame di dettaglio dei principali componenti del reddito d'impresa.

Componenti positivi: il reddito di fonte estera

Nel caso in cui una società di diritto coreano produce redditi all'estero essi concorrono a formare il reddito imponibile dell'imposta societaria coreana.

Al fine di evitare la doppia imposizione le imposte sul reddito pagate all'estero in relazione a tali redditi possono essere considerate:

- o come credito per imposte pagate all'estero (*foreign tax credit*), da scomputare dall'imposta nazionale dovuta (situazione tipica);
- o come spesa deducibile dall'imponibile dell'imposta societaria coreana.

L'eventuale eccesso di credito per imposte pagate all'estero (importo non recuperabile nel periodo d'imposta di competenza) può essere portato in avanti (*carry forward*) per un massimo di 5 anni.

Componenti positivi: i dividendi

I dividendi percepiti da una "*Qualified domestic holding company*" sono così trattati:

- dividendi da partecipazione in società nazionale posseduta per oltre l'80% del capitale sociale della società partecipata (oltre il 40% per le società quotate in borsa): sono completamente esclusi dall'imposta;
- dividendi da partecipazione in società nazionale posseduta in misura non superiore all'80% del capitale sociale della società partecipata (o al 40% per le società quotate in borsa): sono esclusi dall'imposta per l'80% del loro ammontare.

I dividendi percepiti da una società diversa da quella sopra indicata (per esempio, da parte di una società operativa), sono così trattati:

- dividendi da partecipazioni in società nazionali possedute per il 100% del loro capitale sociale: completa esclusione



- dall'imposta;
- dividendi da partecipazioni in società nazionali possedute per oltre il 50% del capitale sociale (oltre il 30% nel caso di società quotate in borsa): sono esclusi dall'imposta per il 50% del loro importo;
- dividendi da partecipazioni in società nazionali possedute in misura non superiore al 50% del capitale sociale (non superiore al 30% nel caso di società quotate in borsa): sono esclusi dall'imposta per il 30% del loro importo.

Nel caso di dividendi provenienti dall'estero è previsto il concorso pieno alla formazione del reddito con diritto a credito d'imposta indiretto ("*Indirect foreign tax credit*"), se la società estera è posseduta per almeno il 10% del capitale sociale.

A tale riguardo nella pubblicazione della PWC (p. 18) viene sostenuto che: "*The foreign tax paid by a qualifying subsidiary is eligible for foreign tax credit against the dividend income of a domestic company if an existing tax treaty between Korea and the country of which the foreign subsidiary is a resident allows it. A qualifying subsidiary is one in which a domestic corporation owns 10% or more of its shares for more than or equal to six consecutive months after the date of dividend declaration. Unused foreign tax credits can be carried forward for five years*".

In linea generale, il reddito prodotto dalle *foreign subsidiaries* di società coreane concorre a formare il reddito della società coreana solo se e quando viene alla stessa distribuito.

Nel caso, tuttavia, di *foreign subsidiary* (posseduta per almeno il 20% del suo capitale sociale) localizzata in una "law tax jurisdiction" e cioè in un paradiso fiscale (situazione che per la normativa coreana si verifica nel caso in cui "[...] *the effective rate on the taxable income for the past three years averages 15% or less*") il reddito prodotto dalla società estera è assoggettato all'imposta coreana (come

"deemed dividend").

Componenti positivi: gli interessi attivi

In linea generale concorrono a formare il reddito imponibile ai fini dell'imposta societaria coreana.

Componenti positivi: le rimanenze di magazzino

Le rimanenze di magazzino sono generalmente valutate al minore tra prezzo di acquisto o di costo e valore di mercato.

I contribuenti sono liberi di utilizzare uno qualunque dei metodi previsti dalla prassi coreana: minore tra costo e mercato, costo specifico, FIFO, LIFO, media ponderata, media mobile, metodo del dettaglio.

Il metodo di valutazione adottato deve essere utilizzato in modo continuativo salvo richiesta di cambiamento da inviare al NTS entro tre mesi dalla fine dell'esercizio.

È possibile utilizzare metodi diversi in funzione delle diverse categorie merceologiche.

Componenti negative: le spese ordinarie di gestione

In linea generale, sono deducibili purché idoneamente documentate.

Componenti negative: gli interessi passivi

In linea generale, gli interessi passivi sono deducibili secondo il criterio di inerenza, salvo nelle seguenti situazioni:

- interessi passivi relativi a prestiti concessi o garantiti da un socio estero, nel caso in cui tali prestiti siano superiori a tre volte il capitale sociale detenuto da tale socio; in tale evenienza la parte di interesse riferibile all'ammontare eccedente viene riqualficata come dividendo e non è quindi deducibile;
- interessi su debiti verso soggetti sconosciuti;
- interessi su obbligazioni e altri titoli con beneficiari sconosciuti;



- interessi da capitalizzare; si tratta degli interessi sostenuti in relazione a prestiti relativi alla costruzione o all'acquisto di terreni, di altro capitale fisso (fabbricati, impianti, macchinari, etc.) maturati nel periodo anteriore alla data di completamento (della loro costruzione) o di passaggio di proprietà degli stessi;
- interessi su prestiti contratti per scopi estranei all'attività o su prestiti le cui risorse finanziarie sono state, a loro volta, concesse in prestito a società del gruppo a titolo gratuito.

Componenti negative: le spese di rappresentanza

Le *entertainment expenses* sono deducibili entro precisi limiti di importo in ragione del singolo evento o su base annua; esse devono essere adeguatamente documentate.

Componenti negative: le perdite su crediti

Le perdite su crediti sono deducibili nel periodo d'imposta in cui sono effettivamente realizzate; l'impresa può eseguire accantonamenti a fronte di perdite stimate; essi sono deducibili nel limite:

- dell'1% (o del 2% per certe istituzioni finanziarie) dell'ammontare dei crediti commerciali in bilancio al termine dell'esercizio;
- o della percentuale di effettiva perdita su crediti (rispetto ai crediti commerciali) consuntivata per l'esercizio precedente.

Componenti negative: gli ammortamenti

Gli ammortamenti calcolati sui beni strumentali sono deducibili a partire dal momento di entrata in funzione dei beni; gli eventuali ammortamenti calcolati in relazione ai terreni non sono deducibili.

Sono previsti i seguenti metodi di calcolo delle quote di ammortamento:

TABELLA 1 - AMMORTAMENTI

beni strumentali diversi dagli impianti e dai fabbricati	ammortamento lineare o decrescente ("straight line method or declining balance method").
impianti, fabbricati e beni immateriali	ammortamento lineare ("straight line method")
diritti minerari	ammortamento in base alla produzione o lineare ("service - output method or straight line method")
beni strumentali materiali utilizzati in miniera	ammortamento lineare o decrescente o in base alla produzione ("straight line method or declining balance method or service - output method")
avviamento	ammortamento lineare ("straight line method") in 5 anni

Nel caso dell'ammortamento lineare il valore finale di realizzo del bene viene ipotizzato uguale a zero.

Componenti negative: le sanzioni fiscali e interessi per ritardato pagamento delle imposte

Le sanzioni fiscali e gli interessi di ritardato pagamento delle imposte sono indeducibili.

Componenti negative: le spese di start-up

Le spese sostenute nella fase iniziale della vita della società (ad esempio, spese di costituzione della società) sono deducibili nell'esercizio di effettivo pagamento.

Componenti negative: le spese addebitate da società estere del gruppo

Le spese addebitate da società estere del gruppo sono deducibili nel rispetto di determinate condizioni:

- effettivo sostenimento;
- idonea documentazione;
- rispetto del principio dell'*arm's length* (corrispettivo che, nelle medesime condizioni, sarebbe stato addebitato da un soggetto esterno indipendente).



Componenti negative: i compensi amministratori

I compensi spettanti agli amministratori della società sono deducibili nei limiti previsti dalla specifica delibera assunta dai competenti organi sociali.

3. LA DICHIARAZIONE DEI REDDITI E PAGAMENTO DELLE IMPOSTE

Le società devono presentare:

- una dichiarazione dei redditi (*Interim tax return*) con riferimento al primo semestre dell'esercizio, entro i 2 mesi successivi, con pagamento dell'imposta eventualmente dovuta;
- una dichiarazione dei redditi annuale (*Annual tax return*) entro 3 mesi dal termine dell'esercizio, con pagamento della relativa imposta eventualmente dovuta (al netto di quella pagata con riguardo al primo semestre dell'esercizio).

Nel caso in cui l'importo dell'imposta dovuta superi i 10 milioni di won (circa 6.429 euro) sono previste forme di pagamento dilazionato/rateizzato.

Il periodo d'imposta ha una durata che non può eccedere i 12 mesi; esso, a scelta del contribuente, può coincidere o meno con l'anno solare.

Riguardo al termine di accertamento da parte dell'NTS, esso, in linea generale, è di 5 anni dalla data di scadenza del termine di presentazione della dichiarazione annuale.

Esso, nei seguenti casi, può tuttavia essere prorogato:

- in caso di frode fiscale: 10 anni;
- mancata presentazione della dichiarazione dei redditi: 7 anni.

La perdita fiscale è riportabile in avanti (*carry forward*) per un periodo massimo di 10 anni (per i periodi d'imposta iniziati dopo il 31 dicembre 2008 (prima era di 5 anni); non è ammesso il riporto all'indietro (*carry back*), salvo che per le piccole imprese.

4. IL CONSOLIDATO FISCALE

La possibilità di avvalersi del consolidato fiscale è stata introdotta a partire dai periodi d'imposta che iniziano a decorrere dal 1° gennaio 2010 o successivamente a tale data.

Esso è ammesso nel caso in cui una società coreana possieda due o più società controllate al 100%.

5. INCENTIVI DI CARATTERE FISCALE

Nella tabella che segue viene riportata una sintesi delle principali agevolazioni fiscali previste dalla normativa della Corea del Sud.

6. RITENUTE ALLA FONTE

La normativa coreana prevede l'applicazione di ritenute alla fonte a titolo d'imposta riguardo alle seguenti tipologie di reddito la cui fonte produttiva è localizzata in tale Paese:

- *royalties* e *fees*: 20% + soprattassa del 2%;
- interessi: 20% + soprattassa del 2%;
- dividendi: 20% + soprattassa del 2%.

La convenzione contro la doppia imposizione tra l'Italia e la Corea del Sud riduce la ritenuta massima operabile come segue:

- *royalties*: 10%;
- interessi: 10%;
- dividendi: 10% nel caso di partecipazione almeno pari al 25% del capitale sociale; negli altri casi 15%.

La convenzione nulla precisa riguardo alle *fees*.

L'articolo 22 riguardo ai redditi non espressamente menzionati afferma che:

"1. *Gli elementi di reddito di un residente di uno Stato contraente, di qualsiasi provenienza, che non siano stati trattati negli articoli precedenti della presente Convenzione, sono imponibili*



soltanto in detto Stato.

2. Le disposizioni del paragrafo 1 non si applicano ai redditi diversi da quelli derivanti da beni immobili, definiti nel paragrafo 2 dell'articolo 6, nel caso in cui il beneficiario dei redditi, residente di uno Stato contraente, eserciti nell'altro Stato contraente sia un'attività industriale o commerciale per mezzo di una stabile organizzazione ivi situata, sia una libera professione mediante una base fissa ivi situata, e il diritto o il bene generatore dei redditi si ricolleghi effettivamente ad esse. In tale eventualità, si applicano, a seconda dei casi, le disposizioni dell'articolo 7 o dell'articolo 14".

Il Protocollo non detta disposizioni in merito.

Alla luce di tale disposizione è da ritenere che la Corea del Sud non sia abilitata ad applicare la ritenuta alla fonte sulle fees.

La convenzione nulla precisa riguardo alla

Branch profit tax. È quindi da ritenere che la stessa possa essere applicata (dalla Corea del Sud) in misura piena.

Esempio

Società italiana è presente con una unità commerciale in Corea del Sud.

Si ipotizzi che:

- il reddito imponibile della società coreana coincida con il reddito ante imposte;
- l'intero reddito prodotto (al netto delle relative imposte) venga trasferito alla casa madre italiana;
- la deduzione ai fini IRAP azzeri l'imponibile IRAP del reddito prodotto dalla stabile organizzazione.

TABELLA 2 – PRINCIPALI AGEVOLAZIONI FISCALI IN COREA DEL SUD

Agevolazione	Ammontare
Credito d'imposta per investimenti in beni strumentali (<i>facilities</i>) idonei ad aumentare la produttività degli addetti (entro 31 dicembre 2012)	3% dell'ammontare della spesa sostenuta
Credito d'imposta per investimenti in beni strumentali (<i>facilities</i>) per la sicurezza degli ambienti di lavoro (<i>safety</i>); sono esclusi i beni usati (entro 31 dicembre 2012)	3% dell'ammontare della spesa sostenuta
Incentivo fiscale per la ricerca e lo sviluppo: <ul style="list-style-type: none"> ▪ accantonamenti per lo sviluppo delle tecnologie e della forza lavoro (<i>manpower</i>) 	deducibili nei limiti del 3% dei ricavi
<ul style="list-style-type: none"> ▪ crediti d'imposta per lo sviluppo delle tecnologie e della forza lavoro (<i>manpower</i>) 	6% (25% per le piccole imprese) delle spese di ricerca correnti o 40% (50% per le piccole imprese) delle spese di ricerca incrementali rispetto alla media dei precedenti 4 anni
<ul style="list-style-type: none"> ▪ crediti d'imposta per investimenti in strutture (<i>facilities</i>) e nello sviluppo di risorse umane 	10% dell'ammontare della spesa sostenuta
Incentivi fiscali per l'energia e l'ambiente: <ul style="list-style-type: none"> ▪ crediti d'imposta per investimenti in strutture che risparmiano energia; sono esclusi i beni usati (entro il 31 dicembre 2011); ▪ crediti d'imposta per investimenti in strutture per la protezione ambientale; sono esclusi i beni usati (entro 31 dicembre 2013); 	10% dell'ammontare della spesa sostenuta 10% dell'ammontare della spesa sostenuta
Incentivi fiscali per l'occupazione: deduzione dal reddito	3 milioni di won/addetto incrementale al 30 giugno 2011 rispetto al 1° marzo 2010



TABELLA 3

	Società di diritto coreano	Stabile organizzazione
COREA DEL SUD		
Reddito ante imposte	500.000.000 won	500.000.000 won
Imposta societaria sul reddito <ul style="list-style-type: none">▪ sino a 200 M. won 11%▪ su 300 M. won 22%	- 22.000.000 won - 66.000.000 won	- 22.000.000 won - 66.000.000 won
Utile netto	412.000.000 won	412.000.000 won
Ritenuta alla fonte: 10% Branch Profit Tax: 20%	41.200.000 won	0 won
ITALIA		
Dividendo lordo / Reddito ante imposte <ul style="list-style-type: none">▪ 412.000.000 : 1.555,51 =▪ 500.000.000 : 1.555,51 =	264.865 euro	321.438 euro
Abbattimento ai fini Ires	- 251.622 euro	0
Base imponibile Ires	13.243 euro	321.438 euro
Ires 27,5%	3.642 euro	88.395 euro
Credito per imposta estera: <ul style="list-style-type: none">▪ (41.200.000 : 1.555,51) x 5% =▪ (88.000.000 : 1.555,51) =	1.324 euro	56.573 euro
Saldo da versare	2.318 euro	31.822 euro

3. Imposta personale sul reddito

1. ASPETTI GENERALI

L'imposta coreana personale sul reddito è progressiva a scaglioni di reddito, con aliquote che variano dal 6% al 35% del reddito imponibile.

Sono considerati residenti ai fini fiscali:

- le persone fisiche che hanno il loro domicilio o la loro residenza in Corea per almeno 1 anno;
- le persone fisiche che svolgono un lavoro che comporta la loro presenza in Corea per almeno 1 anno;

- le persone fisiche che sono state accompagnate dalla loro famiglia in Corea e che detengono interessi economici di rilievo (*substantial assets*) in Corea;
- le persone fisiche che soggiornano all'estero per lavoro per oltre 1 anno ma che mantengono le loro relazioni di vita in Corea.

Riguardo al rapporto tra residenza fiscale e imposte valgono le seguenti regole:

- gli stranieri residenti ai fini fiscali in Corea che hanno soggiornato in tale Paese per oltre 5 anni negli ultimi 10 anni, sono soggetti all'imposta personale sui redditi ovunque prodotti;
- gli stranieri residenti ai fini fiscali in Corea che hanno soggiornato in tale Paese sino a un massimo di 5 anni negli ultimi 10 anni



sono soggetti all'imposta personale solo sui redditi prodotti in tale Paese e sui redditi di fonte estera solo se corrisposti da soggetti coreani o se trasferiti in Corea.

Le persone fisiche non residenti (ai fini fiscali in Corea) sono assoggettate all'imposta personale sui redditi solo riguardo ai redditi prodotti in Corea.

2. DETERMINAZIONE DEL REDDITO COMPLESSIVO

Il reddito complessivo è composto dalle seguenti categorie di redditi:

- reddito da lavoro dipendente (*employment income*);
- reddito da pensione (*pension income*);
- reddito da capitale (*interest income*);
- reddito da partecipazione in società di capitali (*dividend income*);
- reddito d'impresa (*personal business income*);
- reddito diverso (*other income*).

Il reddito da lavoro dipendente può essere classificato in due distinte tipologie:

Tipo A: reddito corrisposto da un'impresa coreana o da un ufficio coreano di una società estera per prestazione lavorativa svolta in Corea: relativamente al reddito in argomento il datore di lavoro opera quale sostituto d'imposta e mensilmente trattiene e versa l'imposta sul reddito e i contributi sociali; rientra nell'ambito della presente tipologia anche il reddito riferito a prestazioni lavorative svolte in Corea e portato in deduzione dal reddito imponibile coreano di una società estera;

Tipo B: reddito corrisposto da una società estera con pagamento fuori dalla Corea. Relativamente al reddito in questione il datore di lavoro non è tenuto a operare le ritenute alla fonte dell'imposta personale sul reddito e la trattenuta dei contributi sociali; esso deve essere dichiarato dal soggetto percettore, il quale deve provvedere a versare

direttamente l'imposta dovuta e i contributi sociali dovuti; il contribuente, in alternativa, può decidere di presentare la dichiarazione dei redditi e pagare le imposte rivolgendosi a un'associazione autorizzata di contribuenti (*licensed taxpayer association*).

In tal caso, al contribuente, spetta un credito d'imposta pari al 10% dell'imposta dovuta.

Non concorrono a formare il reddito di lavoro dipendente i seguenti elementi:

- il costo dell'utilizzo dell'alloggio e i relativi costi accessori pagati direttamente dal datore di lavoro al proprietario dell'unità immobiliare; le utenze, invece, se pagate dal datore di lavoro concorrono a formare il reddito del lavoratore dipendente;
- il rimborso delle spese sostenute dal lavoratore dipendente nell'espletamento dell'attività lavorativa (ad esempio, per trasferte);
- i costi relativi all'autovettura assegnata al lavoratore dipendente per uso promiscuo (ammortamento, canone di leasing o di noleggio, spese di gestione) sostenuti direttamente dal datore di lavoro a favore del lavoratore dipendente;
- rimborso delle spese di gestione dell'autovettura privata del lavoratore dipendente utilizzata per motivi aziendali;
- compenso per lavoro svolto all'estero (sino a un massimo di 1 milione di won al mese).

I lavoratori espatriati che prestano la loro attività in Corea possono adottare un sistema forfettario di imposizione in base a un'aliquota fissa del 16,5%.

A tale riguardo nella pubblicazione della SAMIL - PWC (p. 37) viene affermato che: "*Foreign expatriates and employees would be able to apply for a flat income tax rate of 16.5% (including resident surtax) on their employment income. In this case, any other income deductions, tax exemption, and tax credit would be forfeited. If a foreign expatriate or employee wants to choose the 16.5% flat tax application, he/she is required to*



submit an application to Korean tax authorities at the time of filing annual tax return or to its employers at the time of year-end settlement. From April 2011, a foreign expatriate or employee can choose the 16.5% flat tax rate as a monthly employment income withholding tax rate with submission of an application to Korean tax authorities".

Per quanto concerne i *capital gains* (redditi diversi) essi vengono assoggettati a imposta in base separata (non entrano quindi a comporre il reddito complessivo).

Alcuni *capital gains* sono esenti dall'imposta sul reddito:

- plusvalenza da cessione terreni agricoli;
- plusvalenza da cessione casa di abitazione (al ricorrere di determinate condizioni);
- plusvalenza da cessione di azioni quotate in borsa (salvo i grandi possessori azionari).

Gli interessi attivi (diversi da quelli derivanti da depositi eseguiti presso la *National Saving Association*) e i dividendi di provenienza nazionale o estera concorrono a formare il reddito complessivo del contribuente. La gran parte di tali redditi è assoggettata a ritenuta alla fonte del 15,4%.

Per alcune tipologie di redditi è prevista la possibilità per il contribuente di chiedere un abbattimento del 50% della base imponibile degli stessi:

- retribuzioni e compensi ricevuti da qualificati lavoratori esteri che prestano servizi nell'ambito di un *high-technology inducement contract* di cui alla normativa FIPA, per un periodo massimo di 2 anni dall'inizio dell'attività lavorativa;
- retribuzioni ricevute da un qualificato tecnico/ingegnere che fornisce un servizio in Corea a un'entità coreana nell'ambito di un *engineering technology inducement agreement* di cui alla normativa ETP il cui corrispettivo contrattuale ammonta almeno 300.000 dollari, per un periodo massimo di 2 anni dall'inizio dell'attività lavorativa;
- retribuzioni ricevute da un tecnico estero con un'esperienza lavorativa di almeno 5 anni in uno o più dei seguenti settori: minerario, costruzioni,

manfatturiero, etc., per un periodo massimo di 2 anni dall'inizio dell'attività lavorativa;

- retribuzioni e compensi ricevuti da un ricercatore estero che lavora in un qualificato centro di ricerca, per un periodo massimo di 2 anni dall'inizio dell'attività lavorativa.

3. DEDUZIONI DAL REDDITO COMPLESSIVO

Sono previste le seguenti deduzioni dal reddito complessivo:

- deduzioni dal reddito d'impresa (*business deductions*): le spese di gestione corrente dell'impresa se sono inerenti e documentate sono deducibili;
- deduzioni dal reddito di lavoro dipendente (*non business deductions*): la normativa prevede 4 tipologie di deduzioni:

1) deduzione per redditi di lavoro dipendente (*employment income deduction*): la deduzione in argomento varia in funzione dell'importo del reddito di lavoro dipendente:

TABELLA 4

Ammontare del reddito di lavoro dipendente	Deduzione	Ammontare sull'importo massimo dello scaglione
sino a 5 milioni di won	80%	4.000.000 won
da 5 a 15 milioni di won	4.000.000 + 50% dell'eccedenza	9.000.000 won
da 15 a 30 milioni di won	9.000.000 + 15% dell'eccedenza	11.250.000 won
da 30 a 45 milioni di won	11.250.000 + 10% dell'eccedenza	12.750.000 won
oltre 45 milioni di won	12.750.000 + 5% dell'eccedenza	





2) contributi previdenziali (*pension premium deduction*): i contributi previdenziali versati per alimentare la pensione pubblica sono interamente deducibili.

3) speciale deduzione (*special deduction*): il contribuente è abilitato a portare in deduzione dal reddito imponibile una serie di oneri purché idoneamente documentati; il contribuente che non è in grado di documentare oneri deducibili può portare in deduzione (*standard deduction*) un importo non inferiore a 1 milione di won. Gli oneri deducibili in via analitica sono i seguenti:

- premi di assicurazione vita, infortuni, incendio e rischi diversi;
- spese mediche;
- spese di istruzione e formazione;
- interessi su mutui contratti per la casa di abitazione;
- erogazioni liberali a soggetti qualificati;
- deduzione di quota parte dei mutui per abitazione nel caso di contribuenti a basso reddito.

4) altre deduzioni (*other deductions*): oltre a quanto sopra indicato, il contribuente può portare in deduzione, se idoneamente documentate, ulteriori spese (ad esempio: versamenti a fronte di pensioni private).

4. QUOTE ESENTI

Il contribuente residente in Corea può beneficiare delle seguenti esenzioni (*standard personal exemptions*):

- a) quota esente personale: 1,5 milioni di won/anno
- b) quota esente per coniuge a carico (con reddito inferiore a 1 milione di won/anno): 1,5 milioni di won/anno;
- c) quota esente per altre persone a carico che vivono con il contribuente: 1,5 milioni di won/anno;
- d) quota esente addizionale per ogni persona handicappata: 2 milioni di won/anno;

e) quota esente addizionale per ogni persona a carico che supera i 70 anni: 1,5 milioni/anno;

f) quota esente per donna (capofamiglia) con persone a carico: 0,5 milioni di won/anno;

g) quota esente addizionale per ogni bambino (di età non superiore a 6 anni) a carico (solo per percettori di reddito di lavoro dipendente): 1 milione di won/anno;

h) quota esente addizionale per bambino a carico in numero superiore a uno; ad esempio, 2 bambini a carico: quota esente addizionale 1 milione di won/anno;

i) quota esente per bambino nato/adottato (solo per anno nascita/adozione): 2 milioni di won.

I soggetti fiscalmente non residenti in Corea possono beneficiare solo della deduzione di cui alla lettera a).

5. CALCOLO DELL'IMPOSTA

L'imposta viene calcolata in base ai seguenti scaglioni di reddito:

TABELLA 5 – SCAGLIONI DI REDDITO

Scaglioni di reddito	aliquota dell'imposta	Imposta sull'ammontare massimo dello scaglione
da zero a 12 milioni di won	6%	720.000 won
da 12 a 46 milioni di won	15%	5.820.000 won
da 46 a 88 milioni di won	24%	15.900.000 won
oltre 88 milioni di won	35%	-

In relazione ai redditi prodotti a partire dal 1° gennaio 2011 l'aliquota marginale si riduce al 33%.

Sull'importo dell'imposta calcolata come sopra indicato occorre applicare la soprattassa del 10% (*resident tax surcharge*), la quale deve essere versata alla Contea o alla Città di residenza del contribuente.



6. DETRAZIONI D'IMPOSTA (CREDITI D'IMPOSTA)

Sono previsti i seguenti crediti d'imposta:

- credito d'imposta per redditi di lavoro dipendente (massimo 500.000 won/anno);
- credito d'imposta per lavoratori che possiedono redditi di lavoro dipendente di tipo B e che per la dichiarazione si avvalgono di una *licensed taxpayer's association*: 10% del reddito dichiarato;
- credito d'imposta per imposte pagate all'estero; tale credito spetta nei limiti dell'imposta coreana gravante su reddito estero; l'eventuale eccedenza, a scelta del contribuente, può essere portata al futuro per un massimo di 5 anni o può essere portata in deduzione del reddito complessivo.

Esempio

Lavoro dipendente straniero, fiscalmente residente in Corea del Sud, coniugato con moglie e un bambino a carico (di età superiore a 6 anni).

Retribuzione lorda annua: 120.000.000 won.

Si supponga che il contribuente non abbia oneri da portare in deduzione dal reddito.

7. PRESENTAZIONE DELLA DICHIARAZIONE DEI REDDITI E PAGAMENTO DELLE IMPOSTE

TABELLA 6

Retribuzione lorda (<i>Gross Income</i>)	120.000.000 won
Deduzione per lavoro dipendente	- 16.500.000 won
Reddito al lordo rettifiche (<i>Adjusted gross income</i>)	103.500.000 won
Quota esente personale	- 1.500.000 won
Quota esente coniuge e 1 figlio a carico	- 3.000.000 won
Deduzione standard	- 1.000.000 won
Reddito imponibile (<i>Taxable income</i>)	98.000.000 won
Imposta personale sul reddito lorda	19.400.000 won
Detrazione per reddito di lavoro dipendente	- 500.000 won
Imposta personale sul reddito netta	18.900.000 won
Soprattassa 10%	1.890.000 won
Totale imposte dovute	20.790.000 won



Le persone fisiche che possiedono elementi di reddito aggiuntivi o diversi da quelli di lavoro dipendente di tipo A, entro il 31 maggio di ogni anno, sono tenute a presentare la dichiarazione dei redditi prodotti nell'anno precedente e a pagare la relativa imposta.

Tale dichiarazione deve comunque essere presentata prima di lasciare la Corea in modo permanente.

Riguardo ai redditi di lavoro dipendente di tipo B, come già in precedenza affermato, i datori di lavoro coreani non hanno l'obbligo di operare come sostituti d'imposta.

Il lavoratore dipendente può presentare la dichiarazione dei redditi e pagare l'imposta direttamente o mediante *licensed taxpayer's association*.

4. Imposta sul valore aggiunto

Nella Corea del Sud l'imposta sul valore aggiunto (nella lingua locale: Boo-ga-ga-chi-se) è stata introdotta a partire dal 1° luglio 1977.

Essa è amministrata dal NTS - National Tax Service (<http://www.nts.go.kr>).

Al riguardo l'EIU (p.52) afferma che:

"Along with income taxes, VAT belongs to the realm of national taxes, which are redistributed to local governments in transfers and subsidies from the central government".

Le modalità applicative dell'Iva coreana sono molto simili a quelle dell'Iva italiana.

È previsto un regime semplificato per imprese individuali che nell'anno precedente hanno realizzato un volume d'affari inferiore a 4.800.000 Won, a condizione che l'attività esercitata rientri nell'ambito di alcune specifiche

categorie previste dalla normativa Iva.

Riguardo alla detraibilità dell'imposta pagata sui beni di investimento (impianti, macchinari, ecc.), delle tre configurazioni elaborate dalla dottrina:

- imposta sul valore aggiunto tipo reddito lordo (o tipo produzione): l'impresa non è ammessa a detrarre l'Iva subita sui beni d'investimento;
- imposta sul valore aggiunto tipo reddito netto: l'impresa è ammessa a detrarre l'Iva subita sui beni d'investimento ma solo in proporzione alla quota di ammortamento del periodo;
- imposta sul valore aggiunto tipo consumo: l'impresa è ammessa a detrarre integralmente e immediatamente l'Iva subita sui beni di investimento;

la Corea ha scelto la configurazione tipo consumo.

Nei rapporti con l'estero è prevista la non applicazione dell'imposta (operazioni "zero rated").

A differenza di quanto operato dalla normativa Iva cinese, similmente alla normativa UE (e, per esempio, a quelle della Federazione russa e dell'India), viene concessa la piena detrazione dell'Iva subita sugli acquisti dei materiali e dei servizi incorporati nei beni esportati, con la conseguenza che tali beni vengono completamente detassati.

L'esame che segue è stato condotto con l'aiuto di alcune pubblicazioni sull'argomento, tra le quali si segnala: E&Y - The 2011 worldwide VAT, GST and sales tax guide.

1. PRESUPPOSTO APPLICATIVO

I fatti economicamente rilevanti che giustificano l'applicazione dell'imposta sul valore aggiunto sono quelli che soddisfano i



tre elementi del presupposto impositivo:

- elemento oggettivo: le cessioni di beni e le prestazioni di servizi;
- elemento soggettivo: effettuate da ogni tipo di impresa individuale o societaria e da altri organismi pubblici o privati;
- elemento territoriale: poste in essere nell'ambito del territorio della Repubblica coreana.

L'Iva è applicata sulle seguenti operazioni:

- cessioni di beni e prestazioni di servizi rese a terzi da parte di un operatore economico (*Taxable person*);
- prestazioni di servizi poste in essere da parte di soggetto non residente nei confronti di un operatore economico coreano operante in regime di esenzione Iva; in tale evenienza viene applicato il meccanismo del *reverse charge*;
- importazioni di merci da chiunque effettuate.

Si considerano cessioni di beni, oltre a quelle tipiche:

- la destinazione al consumo personale (dell'imprenditore individuale o dei soci o dei dipendenti) dei beni acquistati o prodotti dall'impresa nel corso della sua attività (autoconsumo esterno);
- la cessione gratuita di beni a clienti o a terzi in genere;
- le assegnazioni all'imprenditore o ai soci delle rimanenze di magazzino esistenti al termine del processo di liquidazione dell'impresa;
- le vendite tramite "agenti"; nel caso in cui tali soggetti operano in nome proprio ma per conto altrui, non rivelando le generalità del preponente/mandante (*undisclosed principal*), le vendite si considerano effettuate tra il preponente/mandante e l'agente, da una parte, e tra quest'ultimo e il cliente finale, dall'altra; si tratta della fattispecie del rapporto di commissione.

Non sono considerate cessioni di beni le cessioni/conferimenti di aziende o di rami aziendali, salvo il caso in cui tali complessi di beni organizzati vengono ceduti /conferiti da contribuenti operanti in regime semplificato.

Si considera, altresì, prestazione di servizi l'autoconsumo di servizi.

Ogni persona che in modo indipendente intraprende un'attività di cessione di beni o di prestazione di servizi, indipendentemente dallo scopo di lucro, entro 20 giorni dall'inizio dell'attività, è obbligata a registrarsi ai fini dell'imposta presso il National Tax Service (NTS) e assume la qualifica di soggetto passivo d'imposta (VAT - *registered trader* o *taxpayer*).

L'iscrizione può essere attuata anche prima di iniziare l'attività.

Possono essere soggetti passivi d'imposta:

- gli operatori individuali;
- le società di capitali e di persone;
- le Amministrazioni pubbliche centrali e locali;
- le associazioni di autorità locali;
- le associazioni di persone.

Il competente Ufficio fiscale rilascia al soggetto passivo d'imposta un certificato di registrazione.

Nel caso in cui tale soggetto operi in più luoghi, è possibile chiedere la registrazione distinta delle singole unità operative (tax units).

Nel caso in cui venga svolta un'attività esente ai fini dell'Iva, l'operatore economico può registrarsi ai (soli) fini dell'imposta personale sul reddito o dell'imposta societaria sul reddito.

In sede di registrazione, all'operatore



economico viene attribuito un numero identificativo Iva, così strutturato: 000-00-00000, dove:

- le prime tre cifre indicano l'ubicazione dell'Ufficio tributario;
- le due cifre successive indicano il tipo di soggetto (*legal entity*) (ad esempio, 81 per una *subsidiary* coreana e 84 per una *branch* coreana);
- le ultime 5 cifre formano il numero di serie.

L'operatore che riceve una prestazione di servizi resa in Corea da un soggetto estero, al momento del pagamento deve prelevare l'importo dell'Iva e deve versarlo all'erario, salvo il caso in cui il servizio ricevuto sia utilizzato in operazioni assoggettate a imposta. In pratica, in presenza di servizi resi da soggetti esteri (soggetti non residenti in Corea), è da ritenere che si debba distinguere tra le seguenti due situazioni:

- l'operatore economico coreano committente della prestazione, utilizza il servizio per eseguire operazioni assoggettate all'imposta: in tale evenienza, il soggetto committente svolge la procedura del *reverse charge*, senza versare l'imposta;
- l'operatore economico coreano committente della prestazione, utilizza il servizio per eseguire operazioni esenti dall'imposta: in tale evenienza, il soggetto committente svolge la procedura del *reverse charge*, con obbligo di versamento dell'imposta calcolata sul corrispettivo del servizio (quale risulta dalla fattura emessa dal prestatore estero).

Ai presenti fini sono da considerare quali soggetti esteri:

- gli operatori (in genere, società) non residenti che non possiedono una stabile organizzazione in Corea;
- gli operatori (in genere, società) non residenti che possiedono una stabile

organizzazione in Corea, ma relativamente alle prestazioni che non vedono coinvolta la stabile organizzazione coreana.

In determinate circostanze, l'operatore economico persona fisica (operatore economico individuale) deve nominare un tax manager con il compito di:

- compilare e presentare le dichiarazioni fiscali;
- eseguire i pagamenti delle imposte;
- chiedere il rimborso delle imposte (a credito);
- gestire ogni altro adempimento di carattere fiscale.

La nomina del *tax manager*, con le relative generalità, deve essere comunicata al competente ufficio delle imposte. Normalmente tale incarico viene attribuito a un consulente fiscale di fiducia.

Il *tax manager* deve essere nominato nel caso in cui l'operatore economico individuale interessato:

- non è abitualmente presente presso la sede dell'impresa;
- oppure, intende soggiornare all'estero per un periodo superiore a 6 mesi.

Nel caso in cui un soggetto passivo decida di sospendere o chiudere la sua attività o di cambiare qualcuno degli elementi informativi dell'attività comunicata a suo tempo, egli ha l'obbligo di comunicare, senza indugio, tale variazione dati al competente Ufficio fiscale. Lo stesso comportamento deve essere adottato dai soggetti che hanno chiesto la registrazione prima dell'inizio dell'attività e che poi hanno deciso di non dare inizio alla stessa.

2. BASE IMPONIBILE E ALIQUOTE

La base imponibile è costituita dal corrispettivo dell'operazione di cessione.



L'aliquota ordinaria dell'Iva è il 10%; essa si applica su tutte le cessioni di beni e le prestazioni di servizi a meno che per le stesse non sia prevista l'applicazione dell'aliquota zero o l'esenzione.

L'aliquota zero (*zero-rated*) viene applicata sulle operazioni con l'estero; si tratta delle seguenti operazioni:

- cessioni all'esportazione;
- servizi resi fuori dal territorio coreano;
- trasporto internazionale di beni o di persone a mezzo nave o aereo.

L'aliquota zero viene prevista solo per le operazioni poste in essere da parte di operatori economici (individuali) residenti e da società nazionali.

Per i trasporti internazionali, l'aliquota zero può essere applicata anche da parte di soggetti non residenti ma a condizione di reciprocità.

L'Iva subita (*input Vat*) sugli acquisti di beni e di servizi e sulle importazioni di beni utilizzati per porre in essere operazioni ad aliquota zero è detraibile.

È prevista l'esenzione per le seguenti operazioni:

- servizi sanitari;
- servizi educativi (istruzione);
- beni e servizi relativi alla cultura (ad esempio: giornali, riviste, libri, lavori artistici);
- francobolli;
- beni e servizi di prima necessità (ad esempio: prodotti agricoli, prodotti della pesca, acqua potabile);
- servizi erogati dalle Amministrazioni governative;
- servizi finanziari e assicurativi.

Al riguardo l'EIU (p. 52) afferma che:

"VAT does not apply to banking, accounting, legal and insurance services; books, magazines

and newspapers; charitable activities and programmes; coal; creative works; educational and medical services; goods temporarily imported for reexport; public telephones; services provided by central and regional governments; and unprocessed foodstuffs (like grains, vegetables, fish, meat)".

L'Iva subita (input Vat) sugli acquisti di beni e di servizi e sulle importazioni di beni utilizzati per porre in essere operazioni esenti non è detraibile. Tuttavia gli operatori possono optare per l'assoggettamento all'imposta (delle operazioni altrimenti esenti).

3. MOMENTO IMPOSITIVO

Il momento in cui l'operazione si considera effettuata e l'Iva diventa esigibile da parte dello Stato viene definito momento di effettuazione dell'operazione ("time of supply" o "tax point"). Le cessioni di beni si considerano effettuate nei seguenti momenti:

- le forniture di beni che devono essere trasferiti da un luogo a un altro, si considerano effettuate nel momento della consegna o della spedizione degli stessi all'acquirente;
- le forniture di beni che non devono essere trasferiti da un luogo a un altro, si considerano effettuate nel momento della messa a disposizione dei beni a favore dell'acquirente.

Le prestazioni di servizi si considerano effettuate nel momento in cui sono completamente eseguite (data dell'ultimazione).

Per alcune operazioni sono previste regole particolari.

Nel caso in cui prima dei momenti sopra indicati l'operatore riceva il pagamento di tutto o parte del corrispettivo della cessione di beni o della prestazione di servizi egli deve emettere la relativa fattura o ricevuta; in tale evenienza



Tipologia di cessione	Momento di effettuazione dell'operazione
Vendite con pagamento pronta cassa o a credito	Consegna o messa a disposizione dei beni
Vendita con pagamento rateale a lungo termine (<i>Sales made for long-term installment rate</i>)	Momento in cui la rata si considera incassata
Fornitura di beni con pagamento a stato avanzamento lavori	Momento in cui matura il diritto a percepire le singole quote di corrispettivo
Lavorazioni considerate forniture di beni	Momento di consegna dei beni lavorati
Autoconsumi di beni e cessioni gratuite	Momento di consumo o di messa a disposizione dei beni
Esportazioni	Momento della spedizione
Beni ceduti da un'impresa operante in un deposito doganale verso un acquirente localizzato fuori del deposito doganale	Momento della dichiarazione doganale

l'operazione si considera effettuata nel momento di emissione della fattura o della ricevuta. Tale regola non vale (e si applicano quindi le regole generali o specifiche sopra indicate):

- per le vendite con pagamento rateale a lungo termine;
- per i contratti di somministrazioni di energia elettrica, gas, etc.

Tipologie di prestazioni di servizi	Momento di effettuazione dell'operazione
Prestazioni di servizi con pagamento a stato avanzamento lavori	Momento in cui sorge il diritto a ricevere il pagamento della quota maturata
Locazione o leasing di beni immobili	Momento in cui viene completato il periodo d'imposta

4. FATTURAZIONE

Nel caso di cessione di beni o di prestazioni di servizi l'operatore economico che le pone in essere ha l'obbligo di emettere fattura valida ai fini fiscali nei confronti del cessionario/committente.

La fattura fiscale deve contenere le seguenti informazioni:

- il numero di registrazione e le generalità dell'emittente;
- il numero di registrazione e le generalità del cessionario / committente;
- il valore della fornitura e dell'Iva addebitata;
- la data di emissione (data, mese e anno);
- altre informazioni previste dalla normativa Iva coreana in materia.

La fattura può essere emessa anche secondo modalità elettroniche (ETI - *Electronic Tax Invoice system*), utilizzando il network NTS - *National Tax System*.

Le società di capitali, a partire dal 1° ottobre 2010, sono obbligate a utilizzare la modalità in argomento.

Essa comporta il caricamento della fattura nel sistema NTS, con trasmissione della stessa, a cura di quest'ultimo, al cessionario / committente nazionale.



L'operatore interessato, entro il 15 del mese successivo, deve trasmettere al NTS un documento riepilogativo (*statement of delivery*) delle consegne eseguite nel mese precedente.

Se un operatore economico ha acquistato beni o servizi senza ricevere la relativa fattura egli deve informare l'ufficio delle imposte chiedendo di essere autorizzato a emettere autofattura con applicazione dell'imposta.

Gli operatori economici che svolgono la loro attività nei confronti del pubblico (per esempio: vendita al dettaglio, ristorazione, trasporto di persone, etc.) possono emettere fatture fiscali che non recano l'indicazione delle generalità dell'acquirente e dell'ammontare dell'Iva applicata.

Se ritenuto necessario, un operatore economico può predisporre ed emettere le fatture raggruppando le operazioni eseguite nei confronti di un unico soggetto nell'ambito del mese solare; in tale evenienza la fattura deve essere emessa entro il giorno 10 del mese successivo.

In caso di errori di fatturazione è necessario emettere una fattura sostitutiva di quella errata.

Sono previsti casi di esonero dall'obbligo di emettere fattura fiscale (secondo le modalità sopra indicate):

- autoconsumi di beni e di servizi;
- esportazione di beni, prestazioni di servizi all'estero e altre specifiche operazioni in valuta ad aliquota zero.

Nel caso di fatture emesse in valuta estera, tutti gli importi devono essere convertiti in Won (W) coreani, in base al tasso di cambio alla data della fornitura.

5. DETRAZIONE DELL'IMPOSTA

L'Iva subita a monte (input Vat) sugli acquisti di beni e di servizi e sulle importazioni di beni, poste in essere nell'esercizio dell'attività d'impresa, utilizzati al fine di svolgere operazioni imponibili o ad aliquota zero è detraibile dall'imposta dovuta sulle operazioni a valle (output Vat) a condizione che la stessa risulti da una valida fattura o da una dichiarazione di importazione (bolletta doganale).

Sono tuttavia previsti alcuni limiti al diritto alla detrazione dell'Iva a monte. Non è detraibile:

- l'Iva subita in relazione alle spese non direttamente legate all'attività dell'impresa (Iva sulle spese in tutto o in parte non inerenti);
- l'Iva relativa all'acquisto e alla gestione di autovetture utilizzate per scopi non aziendali;
- l'Iva relativa ai beni e ai servizi utilizzati per lo svolgimento di operazioni esenti;
- l'Iva sulle spese di rappresentanza (come previste da uno specifico decreto ministeriale);
- l'Iva subita in un momento anteriore ai 20 giorni precedenti la data di registrazione presso l'Ufficio fiscale.

Nel caso in cui i beni e i servizi acquistati / importati sono utilizzati, in parte per eseguire operazioni con diritto a detrazione dell'imposta e parte per operazioni esenti, viene applicata una regola di pro-rata generale: l'Iva detraibile è determinata moltiplicando l'ammontare dell'Iva relativa all'utilizzo promiscuo per il rapporto tra l'ammontare dei corrispettivi relativi alle operazioni con Iva detraibile e il volume d'affari complessivo dell'impresa.

L'Iva sui beni strumentali ("capital goods") è detraibile nell'anno in cui i medesimi sono acquistati.



In presenza di operatori economici che pongono in essere operazioni esenti, la detrazione è calcolata in base alla regola pro-rata generale sopra indicata.

Trattandosi di beni di lunga durata, è previsto un meccanismo di rettifica dell'Iva detratta nell'anno di acquisto in caso di variazione della percentuale di pro-rata (simile al nostro pro-rata temporis).

Il periodo di rettifica varia in funzione della tipologia dei beni acquistati:

- fabbricati: 20 periodi d'imposta;
- impianti e macchinari: 4 periodi d'imposta.

6. LIQUIDAZIONE DELL'IMPOSTA E DICHIARAZIONI PERIODICHE

L'operatore deve periodicamente liquidare l'Imposta dovuta o a credito, facendo la differenza tra:

- l'Iva sulle cessioni (output Vat);
- e l'Iva detraibile sugli acquisti e le importazioni (input Vat).

È prevista la presentazione di dichiarazioni periodiche trimestrali.

Al riguardo l'EIU (p. 52) afferma che: *"VAT is levied twice a year, regardless of whether the taxpayer is an individual or a company"*.

La normativa coreana distingue tra:

- dichiarazioni preliminari (*preliminary returns*);
- dichiarazioni definitive (*final returns*).

Dichiarazioni preliminari

L'operatore economico è obbligato a presentare le dichiarazioni preliminari relative al primo e al terzo trimestre dell'anno.

Le dichiarazioni in argomento:

- devono indicare la base imponibile e

l'ammontare dell'imposta dovuta o a credito;

- devono essere presentate entro 25 giorni (50 giorni per i soggetti non residenti) dal termine di ognuno dei due periodi di riferimento (marzo e settembre).

L'eventuale imposta a debito deve essere versata entro la data di presentazione della dichiarazione periodica.

Sono previste agevolazioni/semplificazioni per gli operatori economici individuali:

- in linea generale, in relazione alle due dichiarazioni preliminari (primo trimestre e terzo trimestre), essi devono versare un'imposta in acconto pari al 50% di quella versata con riferimento, rispettivamente al quarto trimestre dell'anno precedente e al secondo trimestre dell'anno in corso;
- non sono obbligati a presentare le dichiarazioni preliminari;
- non sono obbligati a versare l'imposta se la stessa è inferiore a 200.000 Won.

Dichiarazioni finali

L'operatore economico è obbligato a presentare le dichiarazioni finali relative al secondo e al quarto trimestre dell'anno.

Le dichiarazioni in argomento:

- devono indicare la base imponibile e l'ammontare dell'imposta dovuta o a credito;
- devono essere presentate entro 25 giorni (50 giorni per i soggetti non residenti) dal termine di ognuno dei due periodi di riferimento (giugno e dicembre).

L'eventuale imposta a debito deve essere versata entro la data di presentazione della dichiarazione periodica.

Le dichiarazioni periodiche (preliminari e finali) devono essere predisposte in won coreani (W) e l'imposta eventualmente dovuta deve essere versata in won coreani.

Sussistono poche differenze fra i due tipi di



dichiarazione. Per esempio:

- nel caso di società che operano in regime di pro-rata, il ricalcolo dell'Iva detraibile /indetraibile viene eseguito nelle dichiarazioni finali;
- le fatture di acquisto relative al primo e al terzo trimestre possono essere inserite nella dichiarazione finale del periodo successivo (rispettivamente: secondo e quarto trimestre) senza l'applicazione di sanzioni.

Nel caso di operatori che svolgono la loro attività in più luoghi registrati, essi, possono chiedere l'autorizzazione a presentare le dichiarazioni periodiche in modo consolidato presso l'ufficio delle imposte competente per la sede principale dell'impresa.

Contestualmente alla presentazione delle dichiarazioni preliminari e finali, gli operatori economici devono presentare all'ufficio delle imposte competente, un prospetto di riepilogo delle fatture emesse e ricevute e idonei documenti a supporto delle operazioni ad aliquota zero (ad esempio, dichiarazioni di esportazione e contratti)

L'imposta dovuta deve essere versata entro la data di presentazione delle dichiarazioni periodiche. Nel caso in cui l'operatore esercita la propria attività in più di due luoghi registrati egli può chiedere all'ufficio delle imposte competente in relazione alla sede principale dell'impresa di versare l'imposta a tale ufficio.

Nel caso in cui dalla liquidazione emerga un saldo Iva a credito, l'operatore economico può chiedere il rimborso dell'imposta a credito, mediante la presentazione della dichiarazione periodica dell'imposta.

In alcuni casi è previsto il rimborso accelerato dell'imposta (early refund):

- operatori che pongono in essere operazioni con aliquota zero;
- operatori in fase di start up;

- operatori che effettuano investimenti in beni strumentali.

Nelle situazioni sopra indicate l'Ufficio fiscale può procedere al rimborso dell'imposta a credito entro 15 giorni dalla presentazione della dichiarazione preliminare.

7. RIMBORSO DELL'IMPOSTA AI NON RESIDENTI

La Corea rimborsa l'imposta subita da imprese che non sono né stabilite né registrate ai fini dell'Iva coreana. Un operatore estero può chiedere il rimborso dell'Iva subita in Corea al pari di un operatore registrato ai fini dell'Iva coreana. Può essere chiesta a rimborso l'Iva coreana subita:

- sulle spese di ristorazione e sulle spese alberghiere;
- sulle prestazioni pubblicitarie;
- sulle spese relative all'elettricità e alle comunicazioni;
- sui canoni di locazione e di leasing relativi a beni immobili;
- sugli acquisti di beni e servizi relativi al mantenimento di un ufficio (di rappresentanza) in Corea.

Al fine di ottenere il rimborso l'impresa estera deve presentare una domanda di rimborso, unitamente ai relativi documenti, al competente ufficio delle imposte locale (district NTS - National Tax Service), entro il 30 giugno dell'anno solare successivo. L'imposta spettante a rimborso deve essere rimborsata entro il 31 dicembre dell'anno in cui viene presentata la domanda di rimborso. La domanda deve essere supportata con la seguente documentazione:

- un certificato che prova che l'impresa estera è registrata ai fini fiscali nel proprio Paese (nel caso dell'Italia è consigliabile allegare il certificato di attribuzione della partita Iva ed, eventualmente, un certificato camerale);



- una lista dettagliata delle spese sostenute;
- una copia di tutte le fatture (in relazione alle quali viene chiesto il rimborso dell'Iva);
- una procura a un consulente di fiducia locale, se necessario.

8. CONSERVAZIONE DELLE SCRITTURE CONTABILI

Gli operatori economici devono conservare le scritture contabili per un periodo di 5 anni dalla presentazione della dichiarazione finale relativa al periodo d'imposta in cui le operazioni sono state effettuate.

Le scritture contabili devono essere conservate in forma cartacea o in formato elettronico.

9. SANZIONI

Le violazioni compiute in materia di Iva sono sanzionate in modo relativamente pesante.

Nella tabella che segue sono riepilogate le sanzioni previste in relazione alle violazioni maggiormente ricorrenti.

Violazione	Sanzione
Tardiva (oltre i 20 giorni dall'inizio dell'attività) o mancata registrazione presso l'ufficio delle imposte	1% del volume d'affari realizzato
Mancata emissione delle fatture (anche in formato elettronico ETI)	dallo 0,5% al 2% dei corrispettivi non fatturati
Mancata presentazione dell'elenco delle fatture emesse in forma cartacea	dallo 0,5% al 2% dei corrispettivi relativi alle fatture in relazione alle quali non è stato presentato l'elenco
Mancata presentazione dell'elenco delle fatture emesse in forma elettronica (ETI)	dallo 0,5% allo 0,3% dei corrispettivi relativi alle fatture in relazione alle quali non è stato presentato l'elenco
Mancato inserimento nelle dichiarazioni periodiche delle fatture ad aliquota zero	1% dei corrispettivi non dichiarati
Mancata presentazione delle dichiarazioni periodiche	dal 10% al 40% dell'ammontare di imposta non versata
Mancato pagamento (in tutto o in parte) dell'imposta dovuta o rimborso eccedente quanto spettante	10,95% all'anno (interesse passivo)
Mancato versamento dell'imposta in caso di <i>reverse charge</i>	10% dell'imposta non versata



5. Altre imposte indirette

La normativa coreana prevede altre imposte indirette sia a livello nazionale che a livello locale.

A livello nazionale si segnalano le seguenti:

- la *Individual excise tax*;
- la *Liquor tax*;
- la *Stamp tax*;
- la *Securities transaction tax*.

Riguardo a tali imposte indirette l'EIU (p. 53) afferma che: *“Various excise taxes target luxury and big-ticket items. Special excise tax rates range from 5% on subcompact cars to 20% on jewellery. Petrol and other petroleum products are highly taxed, and they represent a substantial part of national tax revenue; the special excise tax also applies on petrol and diesel fuel. The government can make temporary adjustments to these special excise tax rates to boost or discourage consumption of certain products”*.

E, ancora (p. 53):

“There are various other taxes. For example, a registration tax on the alteration, acquisition, lapse or transfer of property and other rights, which applies at the local government level to the following: aircraft, ships and vehicles; joint-stock corporations; mining rights; patents, trademarks and copyrights; and the registration of real property. Depending on the item, the tax applies at 0.01% (on aircraft) to 5% (on passenger cars) of the value of the property or at flat rates. Other taxes apply to cars, gifts, inheritances, liquor sales, property acquisition, telephone charges and various documents. The property-acquisition tax rate is usually 2% but can range up to 10% for country clubs, luxury houses or villas.

It is 6% for certain types of property in Seoul and other large cities”.

6. Agevolazioni fiscali per gli investimenti stranieri

1. CONSIDERAZIONI INTRODUTTIVE

Nell'era della crisi economica globale che ha inciso significativamente anche sul settore finanziario asiatico, la Corea del Sud ha varato nel corso del tempo una serie di riforme volte ad attrarre gli investimenti stranieri e a stimolare una maggiore concorrenza fra gli operatori economici, a vantaggio della qualità dei prodotti e dei servizi offerti. Segnatamente, tali interventi hanno promosso una liberalizzazione del mercato nell'ambito delle fusioni e acquisizioni (*mergers and acquisitions*, M&A), delle operazioni di capitale e di valuta, in quello immobiliare, e, più in generale, ha comportato una decisa apertura del mercato degli investimenti diretti stranieri (*foreign direct investments*, FDIs).

In tale ottica, le attività che riguardano le *cd. tecnologie avanzate* o *hi-tech* (cioè quelle concernenti prodotti di elettronica, informatica, tecnologie elettriche, apparecchiature di precisione, nuovi materiali, etc.) e le industrie di servizi a supporto del settore manifatturiero su larga scala vengono considerate, pertanto, meritevoli di ottenere esenzioni e riduzioni della responsabilità fiscale.

Allo stesso modo, le attività economiche ubicate all'interno delle *Foreign Investment Zones* (FIZs), delle *Free Economic Zones* (FEZs) e della *Jeju Investment Promotion Zone* (JIPZ) sono destinatarie di un regime tributario privilegiato.



2. IL QUADRO NORMATIVO DELLE AGEVOLAZIONI FISCALI PER GLI INVESTIMENTI STRANIERI

In base al FIPA del 1998,¹ la Repubblica di Corea ha inteso snellire le procedure e ridurre le restrizioni sugli investimenti diretti stranieri. Lo speciale regime riservato all'ingresso di capitale straniero nell'economia sudcoreana comporta sia l'abbattimento di oneri doganali e burocratici sia la previsione di una serie di agevolazioni fiscali.

Più precisamente, il FIPA ha inteso incrementare gli investimenti diretti stranieri mediante:

- l'eliminazione delle regolamentazioni amministrative eccessivamente farraginose e di tutti quegli ostacoli che minano la libera concorrenza nel mercato;
- la creazione di un contesto economico maggiormente liberalizzato, trasparente e favorevole per le attività economiche e per gli investitori stranieri;
- la previsione di agevolazioni fiscali (quali esenzioni o riduzioni del carico fiscale per i principali tributi nazionali e locali) per prolungati periodi di tempo.

A tale riguardo, la versione consolidata della normativa in questione rinvia espressamente al *Restriction of Special Taxation Act* (RSTA) per quanto riguarda tutta la disciplina tributaria di favore. All'interno del Chapter V (*Special cases of taxation for foreigner's investment, etc.*) di tale normativa, l'art. 121-2 (*Reduction of or exemption from corporate tax, etc. for foreigner's investment*) prevede che gli investimenti stranieri possano beneficiare di riduzioni o esenzioni relative all'imposta sulle società, all'imposta sui redditi, all'imposta sugli acquisti, all'imposta di registro ed all'imposta sulla proprietà qualora si riferiscano ad:

- a) attività di servizio di supporto industriale considerata "vitale" per il rafforzamento

della competitività internazionale delle industrie nazionali e di tutte le attività *hi-tech*;

- b) attività svolta da una società finanziata da capitale straniero ed ubicata in una FIZ stabilita ai sensi dell'art. 18 del FIPA;
- c) attività per cui una deduzione o un'esenzione fiscale è inevitabilmente concessa al fine di attrarre gli investimenti stranieri e come tale prevista dalla legge.

Il 1° gennaio 1999, la Corea del Sud ha emanato lo STTCL, all'interno del quale – a partire dal 24 maggio 1999 – è confluita la disciplina relativa alle agevolazioni fiscali precedentemente contenuta nel FIPA. La principale funzione di tale normativa è stata quella di razionalizzare e consolidare in un unico strumento normativo la disciplina – fino ad allora disarmonica – delle agevolazioni fiscali.

3. LE FREE ECONOMIC ZONES

Come molti altri Paesi con economie in crescente sviluppo – quale l'India e gli Emirati Arabi Uniti – anche la Corea del Sud ha inteso introdurre delle *Free Economic Zones* (FEZs), le quali sono delle aree geografiche gestite da una specifica autorità amministrativa e che offrono particolari incentivi commerciali e tributari per le imprese che si stabiliscono nel proprio ambito.

Nel 2002 il Parlamento sudcoreano ha approvato l'*Act on the Designation and Management of Free Economic Zones* (ADMFEZ),² il quale ha previsto l'istituzione delle FEZs come risposta immediata al preoccupante calo degli investimenti diretti stranieri e per contrastare il crescente "appeal" economico della Cina, quale maggiore potenza economica del Sudest Asiatico. Come chiarito all'art. 1, l'obiettivo dell'istituzione delle FEZs è di «*facilitare gli investimenti stranieri, stimolare la competitività nazionale e raggiungere uno sviluppo equilibrato fra le regioni, attraverso il miglioramento della gestione*

¹ Legge 16 settembre 1998, n. 5559.

² Legge 30 dicembre 2002, n. 6835.



del contesto per le società finanziate da capitale straniero e le condizioni di vita degli stranieri» (traduzione libera).

A livello nazionale, tale scelta è stata fortemente criticata dalla società civile e, soprattutto, dai sindacati di categoria, in quanto l'introduzione delle FEZs avrebbe inevitabilmente comportato trattamenti privilegiati per gli investimenti stranieri e minori tutele per i lavoratori, in favore di un mercato del lavoro più flessibile e meno burocrattizzato.

Dal punto di vista dell'investitore straniero, la costituzione di un'attività economica in una FEZ rappresenta una scelta ottimale sia dal punto di vista delle procedure amministrative che da quello normativo.

In relazione al primo aspetto, l'apertura di attività economiche nelle FEZs sono facilitate dai cd. *one-stop administrative services*, i quali comportano che le autorizzazioni ed i permessi sono tutti concessi da un'unica indipendente agenzia amministrativa a carattere regionale. A completamento di tale quadro, l'art. 28 dell'ADMFEZ ha istituito un Ombudsman preposto alla rapida soluzione delle cd. *bottlenecks* che si possono creare nell'amministrazione delle società finanziate da capitale straniero ubicate nelle FEZs ed alle condizioni di vita degli stranieri ivi residenti.

La gamma dei vantaggi che le FEZs offrono per le attività finanziate da soggetti stranieri consistono in sinergie logistico-finanziarie rivolte alle industrie *hi-tech*, incentivi fiscali nazionali e regionali e diminuzioni dei cd. *compliance costs*, estrema flessibilità del diritto del lavoro, etc.

La Repubblica di Corea ha istituito 6 *Free Economic Zones* dal 2003 in poi:

- *Busan-Jinhae Free Economic Zone* (BJFEZ);
- *Daegu-Gyeongbuk Free Economic Zone* (DGFEZ);
- *Gwangyang Free Economic Zone* (GFEZ);
- *Incheon Free Economic Zone* (IFEZ);
- *Saemangun Free Economic Zone* (SGFEZ);
- *Yellow Sea Free Economic Zone* (YESFEZ).

In base all'ADMFEZ, le società costituite in forza di capitale straniero che intraprendono attività

economiche nelle FEZs beneficiano di una serie di agevolazioni relative non solo al regime tributario, ma anche alla residenza, alle prestazioni sanitarie, all'educazione, a operazioni finanziarie, etc.

Dal punto di vista tributario, per quanto concerne l'imposta sulle società (*corporation tax*) e l'imposta sul reddito (*income tax*) le suddette attività hanno diritto all'esenzione per i primi 5 periodi d'imposta o per 5 periodi d'imposta decorrenti dall'anno in cui è stato realizzato il primo profitto. Trascorso tale periodo, nei successivi 2 periodi d'imposta tali attività hanno diritto a una riduzione del carico fiscale pari al 50%.

Solitamente, le varie altre imposte applicabili agli acquisti fatti da investitori stranieri – incluse l'imposta sugli acquisti (*acquisition tax*), l'imposta di registro (*registration tax*), l'imposta globale sui terreni (*comprehensive land tax*) e l'imposta sulla proprietà (*property tax*) – sono anch'esse esenti per i primi 5 periodi d'imposta o per 5 periodi d'imposta decorrenti dall'anno in cui è stato realizzato il primo profitto. Trascorso tale periodo, nei successivi 2 periodi d'imposta tali attività hanno diritto a una riduzione del carico fiscale pari al 50%.

Le agevolazioni fiscali sopra descritte e riservate agli operatori impegnati in investimenti stranieri diretti sono determinate in base a un complesso calcolo che riflette un rapporto proporzionale fra la quota di capitale sociale detenuta dal socio straniero ed il valore complessivo del target.

4. LE FOREIGN INVESTMENT ZONES

Le *Foreign Investment Zones* (FIZs) sono delle aree geografiche all'interno delle quali vengono offerti diversi incentivi (*e.g.* fiscali e commerciali) e vengono snellite le procedure amministrative, al fine di attrarre gli investimenti – soprattutto stranieri – che contribuiscano allo sviluppo dell'economia coreana in certi settori industriali, al trasferimento della tecnologia, alla creazione di nuovi posti di lavoro, etc. Sostanzialmente è possibile ravvisare quattro tipi di FIZs:



- complesso (*complex-type FIZ*);
- individuale (*individual-type FIZ*);
- di ricerca e sviluppo (*research & development-type FIZ*);
- di servizio (*service-type FIZ*).

Nelle *complex-type FIZs* gli investimenti stranieri indicati nelle categorie di cui all'art. 116-2 (16) del RSTA beneficiano di agevolazioni fiscali:

- a) qualora l'investimento straniero di almeno USD 10 milioni viene utilizzato per costituire nuove strutture finalizzate a svolgere attività manifatturiere; e
- b) qualora l'investimento straniero di almeno USD 5 milioni viene utilizzato per installare nuove strutture finalizzate a svolgere attività alberghiere, turistiche (*e.g.* residence, villaggi vacanze, hotel tradizionali coreani, etc.), ricreative, di intrattenimento, congressuali.

Al ricorrere di tali ipotesi, le agevolazioni fiscali consistono in:

- esenzione dall'imposta sulle società (*corporation tax*) e dall'imposta sul reddito (*income tax*) per i primi 3 periodi d'imposta e riduzione del relativo carico fiscale pari al 50% per i successivi 2 periodi d'imposta;
- esenzione dall'imposta sugli acquisti (*acquisition tax*) e sulla proprietà (*property tax*) per i primi 3 periodi d'imposta ed una riduzione del relativo carico fiscale pari al 50% per i successivi 2 periodi d'imposta. Questo periodo può essere esteso per un periodo fino a 15 anni, in virtù delle ordinanze comunali degli enti locali interessati.

La più rilevante fra le *complex-type FIZs* è sicuramente la *Daebul Foreign Investment Zone*, all'interno della quale fiorisce il settore *hi-tech* e dell'industria manifatturiera, per i quali gli investitori stranieri spesso optano per la costituzioni di *joint ventures*. In questa FIZ l'imposta sulle società (*corporation tax*) e l'imposta sul reddito (*income tax*) beneficiano delle seguenti agevolazioni:

- a) attività nel settore delle industrie *hi-tech*: esenzione totale per i primi 5 periodi d'impo-

- b) investimenti nel settore manifatturiero superiori a USD 10 milioni:
 - esenzione per i primi 3 periodi d'imposta e riduzione del carico fiscale pari al 50% per i successivi 2 periodi d'imposta;
 - esenzione dall'imposta sugli acquisti (*acquisition tax*) e dall'imposta sul registro (*registration tax*);
 - riduzione dell'imposta sulla proprietà (*property tax*) e dell'imposta globale sui terreni (*comprehensive land tax*) proporzionale alla quota di capitale sociale detenuta dal socio straniero.

Per quanto concerne, invece, le *individual-type FIZs*, gli investimenti stranieri indicati nelle categorie di cui all'art. 116-2 (3) dell'*Enforcement Decree* del RSTA beneficiano di agevolazioni fiscali:

- a) qualora l'investimento straniero di almeno USD 30 milioni viene utilizzato per costituire una nuova struttura industriale finalizzata a svolgere attività manifatturiere;
- b) qualora l'investimento straniero di almeno USD 20 milioni viene utilizzato per installare nuove strutture finalizzate a svolgere attività alberghiere, turistiche (*e.g.* residence, villaggi vacanze, hotel tradizionali coreani, etc.), ricreative, di intrattenimento, congressuali, di *training* per giovani;
- c) qualora l'investimento straniero di almeno USD 10 milioni viene utilizzato per costituire nuove strutture finalizzate all'attività combinata di trasporto cargo e deposito in terminal, spedizioni e consegne, amministrazione di porti ed aeroporti adibiti al trasporto commerciale, logistica, etc.;
- d) qualora le unità di ricerca sono appena istituite o estese per svolgere attività di ricerca e sviluppo (*research and development, R&D*) di supporto ad attività industriali o ad attività *hi-tech*, e le seguenti condizioni risultano soddisfatte:
 - l'investimento straniero è di almeno USD 2 milioni;



- vi è un minimo di dieci ricercatori regolarmente assunti con contratto di lavoro dipendente ed in possesso di una laurea *master* o un titolo di studio superiore acquisito nel medesimo ambito scientifico e con un minimo di 3 anni di esperienza di ricerca.
- e) qualora l'attività economica sia svolta da due o più società finanziate da capitale straniero ed ubicate nella medesima FIZ, la quale integri le seguenti condizioni:
 - la somma degli investimenti stranieri ammonta ad almeno USD 30 milioni;
 - le strutture per lo svolgimento di tale attività economica devono essere di recente installazione.

Al ricorrere di tali ipotesi, le agevolazioni fiscali consistono in:

- esenzione dall'imposta sulle società (*corporation tax*) e dall'imposta sul reddito (*income tax*) per i primi 3 periodi d'imposta e riduzione del relativo carico fiscale pari al 50% per i successivi 2 periodi d'imposta;
 - esenzione dall'imposta sugli acquisti (*acquisition tax*) e sulla proprietà (*property tax*) per i primi 3 periodi d'imposta e una riduzione del relativo carico fiscale pari al 50% per i successivi 2 periodi d'imposta. Questo periodo può essere esteso per un periodo fino a 15 anni, in virtù delle ordinanze comunali degli enti locali interessati.
- 5. LA JEJU INVESTMENT PROMOTION ZONE**

In base all'art. 217 dello *Special Act on Establishment of Jeju Special Self-Governing Province and International Free City*, la Corea del Sud ha costituito nell'Isola di Jeju un'area geografica caratterizzata da una particolare politica fiscale nei confronti degli investitori stranieri che intendono avviare attività turistiche (e.g. hotel, villaggi va-

canze, centri congressuali, etc.), culturali (e.g. attinenti al settore musicale, delle arti grafiche, cinematografiche, dei videogiochi, etc.), assistenziali e/o ospedaliere (e.g. case di cura, strutture ospedaliere, ambulatori specializzati, etc.), giovanili (e.g. centri culturali per giovani, ostelli della gioventù, etc.), educative (e.g. istituzioni scolastiche internazionali, filiali di enti di istruzione stranieri, etc.), energetiche (e.g. impianti di energie rinnovabili, bio-energie, impianti geotermici, etc.).

Gli investimenti stranieri in attività economiche svolte nella *Jeju Investment Promotion Zone* beneficiano delle seguenti agevolazioni fiscali:

- a) imposte e oneri doganali previsti dalla normativa nazionale:
 - imposta sulle società (*corporation tax*) e imposta sul reddito (*income tax*): esenzione per i primi tre periodi d'imposta e riduzione del carico fiscale pari al 50% per i successivi 2 periodi d'imposta;
 - dazi doganali (*customs*): esenzione sulle importazioni per i primi 3 periodi d'imposta;
- b) imposte locali:
 - imposta sugli acquisti (*acquisition tax*) e imposta di registro (*registration tax*): esenzione per un periodo illimitato;
 - imposta sulla proprietà (*property tax*): esenzione per 10 periodi d'imposta;
- c) altri oneri:
 - esenzione dalla tassa di sviluppo (*development fee*) e dalla tassa per lo sfruttamento economico dello spazio marino e fluviale (*usage fee for publicly-owned sea or water*);
 - riduzione al 50% della tassa di sviluppo dei terreni rurali (*farm land development charge*) e della tassa per la costituzione di risorse forestali alternative (*alternative forest resource establishment fee*).





Capitolo Sesto

06

A cura della Direzione generale per le politiche di internazionalizzazione e la promozione degli scambi
Divisione X - Ufficio Asia ed Oceania

IL MINISTERO DELLO SVILUPPO ECONOMICO PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE

1	L'attività promozionale del MISE
2	Gli strumenti di sostegno all'internazionalizzazione delle imprese

1. L'attività promozionale del MISE

L'obiettivo dell'attività di promozione del Ministero dello Sviluppo Economico sui mercati esteri è quello di accrescere il grado di internazionalizzazione del nostro sistema produttivo, con particolare attenzione alle piccole e medie imprese.

Le PMI sono non soltanto il principale destinatario dell'azione di promozione, ma anche i protagonisti assoluti cui spettano decisioni economiche e le scelte operative che la strategia pubblica ha il compito di individuare e facilitare, sviluppando un circolo virtuoso tra politiche pubbliche, risorse finanziarie, attività degli Enti. L'esiguità delle risorse finanziarie, sempre limitate rispetto agli obiettivi, impone a tutti i soggetti preposti a facilitare l'internazionalizzazione economica e produttiva l'obbligo di fare sistema, di evitare duplicazioni e di produrre sinergie positive.

In base a questa esigenza di coordinamento, il Ministero dello Sviluppo Economico, insieme al Ministero degli Affari Esteri, opera il necessario

collegamento con i vari Soggetti italiani attivi nel campo dell'internazionalizzazione delle imprese (Regioni, Associazioni di categoria, Camere di Commercio italiane all'estero, Unioncamere, Associazione bancaria italiana).

Com'è noto, con legge n. 111 del 15 luglio 2011 è stato soppresso l'Istituto nazionale per il Commercio Estero (ICE), le cui funzioni, risorse finanziarie e strumentali, sono state trasferite al Ministero dello Sviluppo Economico, il quale entro il 31 dicembre 2011 verrà conseguentemente riorganizzato.

I poteri di indirizzo e vigilanza in materia di promozione e internazionalizzazione delle imprese, esercitati dal Ministero dello sviluppo economico e dal Ministero degli affari esteri, attraverso linee guida per l'utilizzo delle relative risorse, sono assunte da una cabina di regia, co-presieduta dai Ministri degli affari esteri e dello sviluppo economico e composta, oltre che dal Ministro dell'economia e delle finanze da un rappresentante, rispettivamente, di Unioncamere, della Confederazione generale dell'industria italiana e della Associazione bancaria italiana.

Nel quadro complessivo dell'attività promozionale, in base a una strategia volta a sostenere e a rafforzare il Sistema Italia inteso come sintesi economica e culturale del Paese, che comprende la creatività, la progettualità, le



competenze e le specializzazioni delle imprese, si esplica un'attività promozionale straordinaria, il cui quadro di riferimento è la promozione dell'immagine dell'Italia nella sua più complessa dimensione economica, storica, artistica, di tradizione.

Proprio in quest'ottica, una delle caratteristiche peculiari dei progetti realizzati con fondi di promozione straordinaria consiste nel realizzare azioni di promozione cosiddetta "integrata", plurisettoriale e generalmente evocativa del made in Italy come uno stile di vita, che trascende l'insieme dei singoli settori.

I programmi straordinari sono stati impostati sulla base di valutazioni di priorità geo-economiche, individuando i mercati che a medio termine presenteranno un andamento più dinamico e un accentuato tasso di crescita. A differenza delle azioni promozionali ordinarie, che prevedono ritorni a breve termine, la programmazione straordinaria si sviluppa in un'ottica strategica e di sistema con previsione di risultati a medio e lungo termine e un intervento finanziario prevalentemente pubblico, del MISE. I progetti prevedono un sistema di iniziative incentrate sui settori di eccellenza del Made in Italy e sui comparti nei quali l'Italia possiede rilevanti margini di capacità competitiva e interessanti prospettive di inserimento nei diversi mercati.

In particolare, il Programma Promozionale Straordinario ha consentito la previsione e realizzazione di azioni promozionali in settori innovativi e ad alto contenuto tecnologico, quali bio-nanotecnologie, energie rinnovabili, tecnologie nel campo della protezione ambientale, design e progettazione, restauro e recupero urbano.

LE MISSIONI DI SISTEMA

La predisposizione delle strategie mirate per paesi e settori, è preceduta da una attività di analisi e studio, volta a individuare le aree nelle quali investire le risorse pubbliche di promozione, che si realizza con l'organizzazione

di missioni, uno dei core business del Ministero. Le missioni di sistema nascono dall'esigenza di sviluppare una promozione integrata delle imprese nei mercati esteri, attraverso la collaborazione e il coinvolgimento di più soggetti pubblici e privati: Ministero dello Sviluppo Economico e Ministero degli Affari Esteri, Unioncamere, Abi, Confindustria. Esse rappresentano una nuova modalità di cooperazione, volta a rafforzare l'immagine del Sistema Italia all'estero, attraverso la partecipazione congiunta dei principali attori preposti all'internazionalizzazione.

Per strutturare e organizzare in maniera coordinata gli interventi di internazionalizzazione, la scelta dei Paesi in cui effettuare le missioni di sistema avviene nell'ambito della citata Cabina di Regia. In tale sede, viene fatta una valutazione e selezione delle aree geografiche in cui realizzare gli interventi promozionali sulla base di criteri legati alla dinamicità dei mercati, alle prospettive di sviluppo e alle potenzialità di crescita. Successivamente alla fase di individuazione dei Paesi, vengono definiti i settori economico-commerciali degli interventi, considerando le opportunità di collaborazione bilaterale e i rispettivi trend di crescita.

Negli anni le missioni di sistema hanno acquisito uno specifico format: al Forum di carattere istituzionale a cui partecipano le Autorità, segue quello economico dedicato all'analisi e promozione di specifici ambiti settoriali. Infine, con l'obiettivo di sviluppare una collaborazione mirata tra le imprese, vengono organizzati incontri BtoB, attraverso cui vengono favorite proficue occasioni di nuovo business.

Le missioni di sistema svolgono un ruolo molto importante per promuovere le imprese italiane sui mercati internazionali, in quanto permettono di allacciare nuove relazioni economico-imprenditoriali, anche grazie alla presenza e al diretto coinvolgimento e supporto delle Istituzioni dei Paesi promotori e ospitanti.

Negli ultimi anni le missioni di sistema sono state organizzate, con una media di due all'anno, in numerosi Paesi appartenenti a tutti



i continenti: dall'Africa, all'Asia, dall'Europa alle Americhe. Nel 2009 sono state realizzate due Missioni di Sistema, in Russia (5 - 9 aprile) e in India (14 - 16 dicembre). Nel 2010 si sono svolte la Missione di Sistema in Cina (30 maggio - 5 giugno) e quella nei Paesi del Golfo (5 - 11 novembre 2010).

L'ATTIVITÀ PROMOZIONALE IN COREA DEL SUD

Il mercato coreano mostra tradizionalmente un grande interesse per il "Made in Italy" e, pertanto, sussistono interessanti prospettive di crescita per i nostri prodotti, specie se le iniziative di penetrazione commerciale vengano supportate da adeguate iniziative promozionali. In un'ottica di sostegno e di promozione del tessuto produttivo italiano, il MISE, in collaborazione con l'ICE ha favorito, nel corso degli ultimi due anni, la partecipazione delle imprese nazionali ad alcune manifestazioni sportive in Corea, tutte iniziative idonee ad ampliare l'eco e la diffusione delle eccellenze del Made in Italy, in particolare nel settore dell'agro-alimentare, dei beni di consumo di lusso e della conoscenza del patrimonio artistico italiano (*Seoul International Wines and Spirits Expo 2010; Seoul Food and Hotel 2010; Workshop Gioielleria; Unesco Italia 2011*, per la promozione del nostro turismo culturale).

Il 1 luglio 2011 è entrato in vigore l'accordo di libero scambio (FTA) tra l'Unione Europea e la Corea del Sud, primo accordo siglato dalla U.E. con un paese asiatico e che fungerà certamente da "apripista" per accordi bilaterali con altri paesi dell'area. Tale accordo ha eliminato, già da subito, per entrambe le parti numerose tariffe alla importazione su molti prodotti ed ancor di più eliminerà, nel prossimo quinquennio, il 98 % dei dazi di importazione e di altre barriere al commercio per i prodotti finiti, per quelli agricoli e per i servizi (con la previsione di una salvaguardia da parte UE per i prodotti più sensibili : elettronica, tessile, auto). I

settori avvantaggiati dal suddetto abbattimento tariffario saranno, in particolare, i macchinari, la chimica, l'agro-alimentare, i beni di consumo, gli apparecchi medicali, con un risparmio totale per gli esportatori della U.E stimato in 1,6 miliardi di euro ed un aumento di 19 miliardi di euro in scambi di beni e servizi con le aziende europee.

Per incrementare ulteriormente i rapporti economici e commerciali, nonché gli investimenti bilaterali, da parte italiana e da parte coreana (KITA - *International Trade Association*) è in corso di attuazione il progetto della costituzione di un **Business Group Italo-Coreano**, così da rendere più regolare il contatto con le realtà imprenditoriali dei due paesi.

Una **Camera di Commercio** italiana opera da due anni a Seoul, e la Camera di Commercio Italiana a Singapore ha stipulato con Simest un accordo con la Corea per l'area Asean e Taiwan. Settori focus nei quali si riscontrano prospettive di business per le imprese italiane sono: impianti, macchinari e componenti, beni di consumo di lusso (arredo, calzature, gioielleria, cosmetica), dispositivi medici, aerospazio, automotive, robotica, automazione e sicurezza, navale, chimico-farmaceutico, biologico e biotecnologie (importante è l'aspetto ambientale per i coreani).

2. Gli strumenti di sostegno all'internazionalizzazione delle imprese

L'intento di questa "guida" è quello di fornire alle aziende e agli operatori economici una base informativa sintetica ma completa sulle agevolazioni finanziarie che vengono gestite dalla Simest Spa, dalla Finest spa e dalla Sace spa, per sostenere l'internazionalizzazione del sistema produttivo italiano.

Nel rispetto dell'ordinamento comunitario



vigente in tema di aiuti pubblici, e per rispondere al meglio alle esigenze delle imprese nazionali impegnate a fronteggiare la crescente pressione competitiva sui mercati esteri, la disciplina vigente è stata rivisitata e ampliata allo scopo di facilitare l'accesso alle agevolazioni erogate dalla Simest Spa, attraverso l'attenuazione degli oneri e degli adempimenti richiesti ai destinatari dei finanziamenti.

Accanto agli strumenti tradizionali, ormai da tempo collaudati, sono state elaborate nuove modalità di finanziamento rivolte in particolare alle PMI, nella consapevolezza che esse continuano a rappresentare il punto di forza dello sviluppo del comparto produttivo nazionale. In particolare, si segnalano le misure predisposte per il sostegno alla patrimonializzazione delle imprese e l'istituzione di un fondo denominato start-up finalizzato a promuovere progetti di internazionalizzazione al di fuori della U.E.

1. FINANZIAMENTO AGEVOLATO PER LA REALIZZAZIONE DI PROGRAMMI DI INVESTIMENTO TRAMITE APERTURA DI STRUTTURE ALL'ESTERO IN PAESI EXTRA UE (L. 133/2008, ART. 6 COMMA 2 LETT. A)

È di gran lunga lo strumento più utilizzato, tra gli altri messi a disposizione dalla Simest, da parte delle imprese che intendono penetrare i mercati esteri o potenziare posizioni già acquisite sui medesimi.

Finalità

L'intervento consiste in un finanziamento a tasso agevolato volto a favorire la realizzazione o il potenziamento di una struttura permanente in Paesi extra UE.

Beneficiari

È destinato alle imprese con sede legale in Italia

a eccezione di quelle operanti nei settori elencati dall'art. 1, lett. A, B, C e F del Regolamento CE 1998/2006.

Spese finanziabili

Sono finanziabili le spese relative alla costituzione e al funzionamento della struttura, le spese per azioni promozionali e per i vari interventi sostenute dalla data di presentazione della domanda fino al termine del programma (24 mesi dopo la stipula del contratto di finanziamento).

Caratteristiche dell'intervento

Premesso che la revisione operata di recente sulle modalità del finanziamento ha portato a una diminuzione del tasso di interesse e a una riduzione delle garanzie si fa presente che:

il rimborso del finanziamento è stabilito entro un termine massimo di 7 anni dalla data di stipula del contratto di finanziamento, di cui due anni di preammortamento.

Il tasso di interesse agevolato è pari al 15% del tasso di riferimento, con una percentuale minima dello 0,50% annuo. Il tasso di riferimento è fisso ed è quello vigente alla data della delibera di concessione del Comitato Agevolazioni Simest. L'intervento agevolativo può coprire fino all'85% dell'importo delle spese preventivate, tenuto conto dei limiti previsti dal Regolamento "de minimis".

Per garantire il rimborso del finanziamento occorre prestare alla Simest Spa una o più delle seguenti garanzie: fideiussione bancaria, fideiussione assicurativa, fideiussione di confidi convenzionati con Simest, fideiussione di intermediari finanziari convenzionati con Simest e pegno su titoli di Stato.

Il Comitato Agevolazioni può accordare alle PMI, in base alla loro affidabilità e capacità di rimborsare il finanziamento, una riduzione delle garanzie fino al 50% del finanziamento.

Procedura e tempi

Tempi brevi e certi per chi richiede l'agevolazione.



La domanda che deve essere presentata alla SIMEST, redatta su apposito modulo (scaricabile dal sito www.simest.it e www.sviluppoeconomico.gov.it), viene istruita dalla Simest e dal MISE e quindi sottoposta al Comitato agevolazioni per l'approvazione entro 90 giorni dalla data di presentazione.

Il contratto viene stipulato entro 3 mesi dalla ricezione della delibera di concessione.

L'impresa può chiedere che entro 4 mesi dalla stipula del contratto venga erogato un anticipo fino a un massimo del 30% del finanziamento concesso (anziché del 10% come per la precedente normativa)

Le ulteriori erogazioni sono subordinate alla presentazione di idonea documentazione delle spese sostenute e di adeguata garanzia.

2. FINANZIAMENTO AGEVOLATO PER LA REALIZZAZIONE DI STUDI DI PREFATTIBILITÀ E DI FATTIBILITÀ COLLEGATI A INVESTIMENTI ITALIANI ALL'ESTERO, NONCHÉ PROGRAMMI DI ASSISTENZA TECNICA COLLEGATI AI SUDDETTI INVESTIMENTI IN PAESI EXTRA U.E. (L. 133/2008, ART. 6 COMMA 2 LETT. B)

È lo strumento dedicato alle imprese che intendono effettuare uno studio approfondito del mercato sul quale intendono operare per definirne le caratteristiche chiave, quale la situazione politica, economica e sociale, le aree di maggiore concentrazione industriale, le dinamiche del mercato locale relativo al prodotto di interesse, regolamentazioni doganali, imposte e quanto altro utile per avviare un'attività di internazionalizzazione.

Finalità

L'intervento consiste in un finanziamento a tasso agevolato destinato a studi di prefattibilità, fattibilità e programmi di assistenza tecnica collegati a investimenti italiani all'estero, in Paesi extra U.E..

Beneficiari

È destinato alle imprese italiane, loro consorzi o associazioni, con priorità per le PMI. Sono escluse le imprese operanti nei settori elencati dall'art. 1, lett. A, B, C e F del Regolamento CE 1998/2006.

Spese finanziabili

Le spese finanziabili, che devono essere indicate in modo analitico in una "scheda preventivo" sono relative a salari, emolumenti dovuti a consulenti o a esperti, viaggi, soggiorni e altre spese collegate con la tipologia e gli obiettivi degli studi o del programma di assistenza tecnica.

I costi devono riguardare, almeno per il 50% del totale preventivato, le spese da sostenersi nel Paese di destinazione dell'iniziativa.

Caratteristiche dell'intervento

Premesso che la revisione operata di recente sulle modalità del finanziamento ha portato a una diminuzione del tasso di interesse e a una riduzione delle garanzie si fa presente che:

il periodo di realizzazione del programma termina 6 mesi dopo la stipula del contratto di finanziamento nel caso di studi fattibilità, 12 mesi nel caso di programmi di assistenza tecnica

Il preammortamento decorre dalla data di stipula del contratto e termina 24 mesi dopo tale data.

Il rimborso del finanziamento avviene in un periodo di 3 anni a partire dal termine del periodo di preammortamento, mediante rate semestrali posticipate costanti in linea capitale. È facoltà dell'impresa chiedere la riduzione di tali termini.



Il tasso di interesse agevolato è pari al 15% del tasso di riferimento, con una percentuale minima dello 0,50% annuo. Il tasso di riferimento è fisso ed è quello vigente alla data della delibera di concessione del Comitato Agevolazioni Simest. Il finanziamento deliberato dal Comitato Agevolazioni può coprire fino al 100% dell'importo preventivato dall'impresa richiedente (nei limiti del "de minimis") e non può essere superiore a:

- € 100.000 per studi collegati a investimenti commerciali;
- € 200.000 per studi collegati a investimenti produttivi;
- € 300.000 per assistenza tecnica.

Per garantire il rimborso del finanziamento l'impresa deve prestare alla Simest Spa una o più delle seguenti garanzie: fideiussione bancaria, fideiussione assicurativa, fideiussione di confidi convenzionati con Simest, fideiussione di intermediari finanziari convenzionati con Simest e pegno su titoli di Stato.

Il Comitato Agevolazioni può accordare alle PMI, in base alla loro affidabilità e capacità di rimborsare il finanziamento, una riduzione delle garanzie fino al 50% del finanziamento.

Procedura e tempi

Tempi brevi e certi per l'esame della domanda di agevolazione.

La domanda che deve essere presentata alla SIMEST, redatta su apposito modulo (scaricabile dal sito www.simest.it e/o www.sviluppoeconomico.gov.it), viene istruita dalla Simest e dal MISE e quindi sottoposta al Comitato agevolazioni per l'approvazione entro 90 giorni dalla data di presentazione.

Il contratto viene stipulato entro 3 mesi dalla ricezione della delibera di concessione.

L'impresa può chiedere che entro 3 mesi dalla stipula del contratto venga erogato un anticipo fino a un massimo del 70% del finanziamento concesso;

l'importo a saldo è erogato, previa consegna

delle relative garanzie, al momento del consolidamento del finanziamento.

3. FINANZIAMENTO AGEVOLATO DEI CREDITI ALL'ESPORTAZIONE (LEGGE 143/88-FONDO 295)

È uno strumento finalizzato a promuovere le esportazioni, consentendo alle imprese italiane di offrire alla controparte estera dilazioni di pagamento a condizioni competitive, tramite la concessione di contributi agli interessi.

Finalità

L'agevolazione è finalizzata a consentire alle imprese esportatrici l'offerta di condizioni di credito competitive sui mercati esteri, in linea con l'accordo internazionale (denominato Consensus) vigente in materia di sostegno pubblico all'export. Lo strumento, di norma, integra la copertura assicurativa operata dalla Sace.

Beneficiari

L'agevolazione interessa tutte le imprese italiane. Sono agevolabili le esportazioni concernenti forniture di macchinari e impianti, studi, progettazioni, lavori e servizi, normalmente assistite da garanzia Sace, mentre sono escluse le esportazioni di beni di consumo (durevoli e non durevoli) e semilavorati o beni intermedi non destinati in via esclusiva a essere integrati in beni di investimento.

Nel caso di *credito fornitore* (la dilazione è concessa alla controparte estera direttamente dall'impresa italiana esportatrice), il finanziamento del credito all'esportazione è costituito dallo smobilizzo di titoli, normalmente effettuato da un *forfaiter*, e l'intervento agevolativo è volto a coprire la differenza tra il valore attuale dei titoli al tasso agevolato e il valore del credito scontato a un



tasso ritenuto congruo dalla SIMEST. Nel caso di *credito finanziario* (il credito concesso all'acquirente/committente estero per il regolamento di esportazioni italiane è intermediato da soggetti finanziari), la SIMEST effettua un intervento di stabilizzazione del tasso nei confronti della banca finanziatrice, assicurando, nel corso della durata del finanziamento, la copertura dell'eventuale differenza tra il costo della raccolta a breve e il tasso agevolato posto a carico del beneficiario del finanziamento.

Caratteristiche dell'intervento

La durata del credito all'esportazione deve essere uguale o superiore a 24 mesi dal "punto di partenza del credito" (spedizione/consegna o, nel caso di impianti "chiavi in mano", collaudo preliminare). La durata massima è determinata in base al Consensus, in relazione alla categoria del paese e alle tipologie di operazioni.

I tassi d'interesse minimi applicabili (CIRR) sono stabiliti mensilmente in sede OCSE in relazione alle differenti valute di denominazione del credito all'esportazione e sono pubblicati sul sito del MISE.

Il tasso CIRR negoziato per l'operazione resta fisso per tutta la durata del credito all'esportazione.

L'importo agevolabile è pari a un massimo dell'85% della fornitura; una percentuale pari ad almeno il 15% deve essere regolata in contanti.

Procedura e tempi

Le richieste di contributo agli interessi sui finanziamenti concessi devono essere presentate dai soggetti interessati (banche italiane o estere o esportatori) alla SIMEST utilizzando apposito modulo, scaricabile dal sito www.simest.it e/o www.sviluppoeconomico.gov.it

L'eventuale concessione del contributo viene deliberata entro 90 giorni dal completamento della documentazione necessaria.

4. ASSICURAZIONE DEI CREDITI ALL'ESPORTAZIONE (D.LGS. 31.3.1998, N. 143 E D.LGS 27.5.1999, N. 170)

L'assicurazione dei crediti e gli altri servizi finanziari offerti dalla SACE rappresentano uno dei principali strumenti di promozione e di sostegno alle imprese nazionali che operano sui mercati esteri, mettendo gli esportatori in grado di offrire alla clientela estera, attraverso la copertura dei rischi dell'operazione commerciale, termini e condizioni di credito competitivi e in linea con le regole internazionali concordate per il sostegno pubblico dell'export.

Finalità e caratteristiche dell'intervento

L'agevolazione opera attraverso la concessione della assicurazione, riassicurazione e garanzia dei rischi di carattere politico, valutario e commerciale a cui sono esposte le imprese e le banche italiane nelle loro attività sui mercati esteri.

Le operazioni assicurabili sono per la gran parte costituite dai crediti connessi alle dilazioni di pagamento accordate agli acquirenti e committenti esteri e possono assumere la forma di credito fornitore e credito finanziario (acquirente). Sono inoltre assicurabili gli investimenti diretti all'estero.

Gli strumenti assicurativi a disposizione delle imprese sono:

- la promessa di garanzia, che consente all'operatore nazionale di ottenere, prima della conclusione del contratto, una indicazione delle condizioni di assicurabilità dell'operazione;
- la polizza assicurativa vera e propria, contenente le condizioni di assicurabilità e il relativo costo;
- altri strumenti, quali le coperture assicurative rilasciate in dipendenza di convenzioni quadro con le banche,



nell'ambito di linee di credito concesse da banche italiane a istituti bancari esteri per crediti di durata inferiore a cinque anni; garanzie concesse nell'ambito di trattati di riassicurazione con operatori privati; garanzie concesse sulla base di trattati di riassicurazione e coassicurazione con compagnie assicurative esteri; garanzie di tipo fideiussorio.

L'importo assicurabile non può essere superiore al 95% della fornitura.

Sono esclusi dall'intervento le esportazioni e gli investimenti all'estero effettuati nei Paesi dichiarati in sospensiva dalla Sace, e, relativamente ai rischi commerciali riguardanti i crediti fino a 24 mesi, nei Paesi UE.

Si ricorda che per quanto riguarda la copertura dei crediti con dilazione di pagamento inferiore a 24 mesi, i relativi servizi sono forniti dalla SACE BT (controllata al 100% dalla SACE) operativa dal giugno 2004. Le attività di SACE BT sono destinate in particolare alle PMI.

Beneficiari

Operatori nazionali:

- per i crediti fornitore: gli esportatori e gli investitori italiani all'estero;
- per i crediti acquirente: le banche italiane e le banche e società finanziare estere.

Procedure e tempi

La promessa di garanzia e la garanzia assicurativa vanno richieste su appositi moduli disponibili presso la SACE, la Viscontea e il sistema bancario.

Per ogni approfondimento e per una rassegna esaustiva di tutti i prodotti SACE si rinvia al sito www.sace.it.

5. PARTECIPAZIONE DI SIMEST AL CAPITALE DI IMPRESE ESTERE (LEGGE N. 100/90; D. LGS. N. 143/98; D.L. N. 35/2005 CONV.L. N. 80/2005)

È lo strumento finalizzato a rafforzare l'internazionalizzazione delle imprese attraverso la presenza della Simest nel capitale di rischio delle società costituite all'estero, con la possibilità di integrare l'agevolazione con la partecipazione aggiuntiva del Fondo Venture Capital.

Finalità

La Simest, per supportare gli investimenti di imprese italiane in società o imprese aventi sede in Paesi non appartenenti all'Unione Europea, può acquisire quote di partecipazione di minoranza nel capitale di rischio delle società estere. Lo stessa Legge 100 prevede che la Simest possa concedere contributi agli interessi sul finanziamento bancario della quota acquisita dalla società italiana.

Beneficiari

Imprese italiane e/o imprese aventi stabile organizzazione in uno Stato dell'Unione Europea, controllate da imprese italiane, le quali siano interessate a costituire una società estera o sottoscrivere un aumento di capitale sociale o ad acquisire quote di partecipazione in un'impresa estera già costituita. Le imprese che, investendo all'estero, non prevedano il mantenimento sul territorio nazionale delle attività di ricerca, sviluppo, direzione commerciale, nonché di una parte sostanziale delle attività produttive non possono usufruire delle agevolazioni sopra descritte.

Anche per questa agevolazione è data priorità alle PMI.

Caratteristiche dell'intervento

La partecipazione della SIMEST non può superare il 25% del capitale di rischio della



società estera e può essere detenuta per un periodo massimo di 8 anni. Entro tale termine, SIMEST dovrà procedere alla cessione delle sue quote ai valori di mercato.

Il suddetto limite è elevato al 49% sia per gli investimenti all'estero che riguardino attività derivanti da acquisizioni di imprese, joint-venture o altro che mantengano le capacità produttive interne sia per i nuovi investimenti destinati alla ricerca e innovazione.

Durante il periodo in cui è prevista la partecipazione della SIMEST nell'impresa estera, le spese in ricerca e sviluppo dovranno essere almeno pari al 50% dell'ammontare della partecipazione stessa.

Un ulteriore intervento, che si aggiunge contestualmente alla partecipazione di Simest, si concretizza attraverso il riconoscimento di un contributo agli interessi che viene concesso a fronte del finanziamento ordinario della quota di capitale di rischio assunta dall'impresa, applicando un tasso che copre il differenziale tra l'interesse bancario e il tasso di riferimento. L'interesse agevolato applicabile al rimborso sarà pari al 50% del tasso di riferimento.

Procedura e tempi

L'operatore presenta direttamente alla SIMEST il progetto di società estera, corredato da documentazione e nel caso di joint venture fornirà informazioni tecniche, industriali, economiche e finanziarie sia dell'impresa italiana che del partner estero.

L'istruttoria effettuata dalla Simest si conclude, mediamente, nell'arco di tre mesi dalla presentazione della domanda

Per richiedere il contributo agli interessi, l'operatore presenta alla SIMEST la richiesta di agevolazione non oltre tre mesi dalla data della delibera di partecipazione SIMEST. Il finanziamento è deliberato entro sei mesi dalla presentazione della domanda da parte dell'operatore.

Il modello di domanda è scaricabile dal sito www.simest.it e www.sviluppoeconomico.gov.it

6. FONDO UNICO PER OPERAZIONI DI VENTURE CAPITAL

Il Fondo nasce dall'intento di supportare gli investimenti in aree strategiche quali Cina, Africa, Medio Oriente, America Centrale e Meridionale, Balcani, Federazione Russa e integra lo strumento agevolativo che regola, attraverso la L. 100/90, la partecipazione di Simest al capitale di rischio di imprese estere.

Finalità

Con la creazione di un apposito fondo si è inteso offrire un ulteriore supporto alle imprese che intendono costituire società miste all'estero. Il fondo Venture Capital è, infatti, finalizzato a sostenere gli investimenti delle imprese italiane attraverso l'acquisizione da parte della SIMEST SpA, per conto del Ministero dello Sviluppo Economico, di quote di capitale di rischio in imprese aventi sede in uno dei Paesi di destinazione previsti dal Fondo stesso. Tali quote devono essere aggiuntive rispetto a quelle acquisite da Simest ai sensi della L. 100/90. La partecipazione complessiva (Simest + FVC) non può in ogni caso essere superiore al 49% del capitale dell'impresa estera.

Beneficiari

Tutte le imprese italiane possono essere destinatarie dell'agevolazione, alla condizione che venga assicurato il mantenimento sul territorio nazionale delle attività di ricerca, sviluppo e una quota sostanziale delle attività produttive.

Caratteristiche dell'intervento

L'intervento aggiuntivo del Fondo può avere ad oggetto l'acquisizione di quote di capitale di rischio nella fase di costituzione della nuova impresa, o, nel caso in cui l'impresa sia già esistente, la sottoscrizione di aumento di capitale sociale o l'acquisto da terzi di quote o azioni. Non ci sono limiti di importo, ma l'intervento aggiuntivo del Fondo deve essere:



- di importo non superiore al doppio della partecipazione connessa all'intervento SIMEST ottenuto ai sensi della L. 100/90;
- tale da non determinare, sommato all'intervento SIMEST, il superamento:
 - né del totale delle quote di partecipazione detenute dai soci italiani
 - né del limite del 49% del capitale sociale della società estera

Le partecipazioni acquisite a valere sulle disponibilità del Fondo devono essere cedute entro un massimo di 8 anni dall'acquisizione della partecipazione stessa e, comunque, non oltre i termini convenuti nei contratti relativi all'intervento della Simest con la L. 100/90.

Procedura e tempi

L'intervento del Fondo può essere richiesto, congiuntamente o successivamente alla richiesta di partecipazione di SIMEST ai sensi della legge 100/90, mediante domanda scritta alla SIMEST, avvalendosi del modulo appositamente predisposto (scaricabile dal sito www.simest.it e www.sviluppoeconomico.gov.it).

Nel caso di richiesta congiunta (partecipazione più finanziamento):

entro 30 giorni dalla delibera del Consiglio di Amministrazione che approva la partecipazione ai sensi della legge 100/90, la SIMEST completa l'esame della richiesta di partecipazione a valere sulle disponibilità del Fondo e la sottopone al Comitato di Indirizzo e Rendicontazione, istituito presso il Ministero dello sviluppo economico, per la relativa approvazione.

Nel caso di richiesta posteriore alla delibera della partecipazione di SIMEST ai sensi della legge 100/90:

entro 90 giorni dalla presentazione della domanda, la richiesta e la relativa istruttoria sono trasmesse al Comitato, che le esaminerà alla prima riunione utile.

A seguito dell'approvazione del Comitato, la

SIMEST provvede alla stipula del contratto di partecipazione a valere sulle risorse del Fondo.

7. PARTECIPAZIONE DI FINEST AL CAPITALE DI IMPRESE ESTERE (L. 19/91 ART.2; L.R. FRIULI VENEZIA GIULIA N. 34/91; D.LGS. N. 143/98)

È uno strumento dedicato alle imprese del Nord est dell'Italia che intendono realizzare investimenti nei Paesi dell'Europa Centro orientale e della Federazione Russa.

Finalità

La Finest favorisce l'internazionalizzazione delle imprese del triveneto sui mercati dell'Est a condizioni competitive, mediante l'acquisizione di quote di partecipazione di minoranza nel capitale di rischio di società estere partecipate da imprese italiane. Inoltre, concede finanziamenti a medio termine sia per la costituzione o l'ampliamento di società estere da parte di imprese italiane, sia per la realizzazione di accordi di collaborazione commerciale e/o produttiva promossi da queste ultime con partner esteri.

Beneficiari

Sono le imprese aventi stabile e prevalente organizzazione nelle Regioni Friuli Venezia Giulia, Veneto e Trentino Alto Adige, ovvero imprese o società, aventi stabile organizzazione in uno Stato dell'Unione Europea, controllate da imprese residenti nelle Regioni citate. È data priorità alle PMI.

Tutte le imprese possono essere destinatarie dell'agevolazione, alla condizione che venga assicurato il mantenimento sul territorio nazionale delle attività di ricerca, sviluppo, direzione commerciale e una quota sostanziale delle attività produttive.

Caratteristiche dell'intervento

L'assunzione di partecipazione della FINEST



non può essere superiore al 25% del capitale di rischio della società estera (tale limite è elevato al 40% qualora partecipi all'iniziativa anche la SIMEST) e può essere detenuta per un periodo massimo di otto anni. Entro questo termine FINEST dovrà procedere alla cessione delle sue quote ai valori di mercato.

Il finanziamento agevolato, della durata massima di 8 anni, può essere concesso nei limiti del 25% dell'investimento complessivo dell'impresa italiana nella società estera o dell'impegno finanziario derivante dall'accordo di collaborazione.

Procedura e tempi

L'operatore presenta direttamente alla FINEST il progetto di investimento o la richiesta di finanziamento, corredati da documentazione e da informazioni di carattere tecnico, industriale, economico, finanziario.

A seguito dell'approvazione della delibera da parte del Comitato Esecutivo o del Consiglio di Amministrazione di FINEST, si procede alla stipula del contratto e all'acquisizione della partecipazione o all'erogazione del finanziamento.

Per informazioni consultare il sito www.finest.it.

8. FONDO ROTATIVO FINALIZZATO AL FINANZIAMENTO DI INTERVENTI AGGIUNTIVI DELLA FINEST PER FAVORIRE LA COSTITUZIONE DI IMPRESE NEI PAESI DELL'AREA BALCANICA (L. N. 84/2001; D.M. N. 433/2003)

Il Fondo nasce dall'intento di supportare gli investimenti delle imprese italiane, residenti nel Nord-Est italiano, in Albania, Bosnia-Erzegovina, Croazia, Macedonia, Serbia e Montenegro, ed è complementare agli interventi di partecipazione realizzati con la L. 19/91.

Finalità

Con la costituzione di un fondo rotativo la Finest favorisce l'internazionalizzazione di imprese nazionali attraverso l'acquisizione di quote del capitale di rischio di società da costituire o già costituite nei Paesi individuati dal fondo. Tali quote saranno aggiuntive a quelle acquisite con le partecipazioni ex L. 19/91.

Beneficiari

Beneficiarie dell'agevolazione sono le imprese aventi stabile e prevalente organizzazione nelle Regioni Friuli Venezia Giulia, Veneto e Trentino Alto Adige, ovvero imprese o società, aventi stabile organizzazione in uno Stato dell'Unione Europea, controllate da imprese residenti nelle Regioni citate. È data priorità alle PMI.

Caratteristiche dell'intervento

L'intervento aggiuntivo del Fondo può avere ad oggetto l'acquisizione di quote di capitale di rischio nella fase di costituzione della nuova impresa, o, nel caso in cui l'impresa sia già esistente, la sottoscrizione di aumento di capitale sociale o l'acquisto da terzi di quote o azioni.

La quota acquisita dalla FINEST a valere sul Fondo non può superare il 40% del capitale sociale dell'impresa partecipata e l'importo di € 516.456.

L'intervento deve inoltre essere:

- di importo non superiore al doppio della partecipazione acquisita da FINEST ai sensi della legge 19/91;
- tale che la partecipazione complessiva di FINEST nel capitale di rischio dell'impresa estera non superi il totale delle quote di partecipazione detenute da imprese italiane e il 49% del capitale sociale dell'impresa estera.

Le partecipazioni acquisite a valere sulle disponibilità del Fondo devono essere cedute entro un massimo di 8 anni dall'acquisizione della partecipazione stessa, e comunque, non



oltre i termini convenuti nei contratti relativi all'intervento di FINEST. Il riacquisto da parte delle imprese italiane non è soggetto a garanzie. L'impresa deve corrispondere al Fondo, sulla partecipazione acquisita a valere sul Fondo medesimo, un corrispettivo fisso quale remunerazione forfetaria a fronte della cessione, da parte del Fondo, dei diritti di godimento delle azioni o quote. Il corrispettivo è pari al tasso ufficiale di riferimento della BCE, vigente alla data della delibera, maggiorato di un punto percentuale.

Procedura e tempi

L'operatore presenta direttamente alla FINEST il progetto di società estera, corredato da documentazione.

L'istruttoria viene completata dalla Finest e successivamente la richiesta viene sottoposta al Comitato di Indirizzo e Rendicontazione, istituito presso il Ministero dello Sviluppo Economico, per la relativa approvazione.

A seguito dell'approvazione del CIR, la Finest provvede alla stipula del contratto di partecipazione a valere sulle risorse del Fondo. L'istruttoria complessiva si svolge nell'arco di tre mesi.

Per informazioni consultare il sito www.finest.it.

9. FINANZIAMENTO AGEVOLATO A FAVORE DELLE PICCOLE E MEDIE IMPRESE - PMI - ESPORTATRICI PER IL MIGLIORAMENTO E LA SALVAGUARDIA DELLA LORO SOLIDITÀ PATRIMONIALE AL FINE DI ACCRESCERNE LA COMPETITIVITÀ SUI MERCATI ESTERI (L.133/2008, ART. 6 COMMA 2 LETT.C)

È il nuovo strumento che vuole dare alle imprese esportatrici la possibilità di essere maggiormente competitive sui mercati esteri

attraverso il rafforzamento del proprio assetto patrimoniale.

Finalità

L'intervento, realizzato attraverso un finanziamento a tasso agevolato, è volto a stimolare, migliorare o salvaguardare la solidità patrimoniale delle imprese esportatrici.

Beneficiari

I beneficiari sono le Piccole e medie imprese italiane – PMI – come definite dalla normativa comunitaria in materia, che al momento della presentazione della domanda siano costituite in forma di società di capitali e che abbiano realizzato nei 3 esercizi precedenti un fatturato estero pari, in media, ad almeno il 20% del fatturato totale. Al momento dell'erogazione del finanziamento tali imprese devono essere costituite in S.p.a.

Caratteristiche dell'intervento

L'importo del finanziamento agevolato è deliberato nel limite del 25% del patrimonio netto dell'impresa richiedente (risultante dall'ultimo esercizio) e comunque non può superare l'importo di € 500.000.

Il criterio per l'agevolazione del finanziamento è definito sulla base del livello di solidità patrimoniale ricavato dall'indice di copertura delle immobilizzazioni (rapporto tra patrimonio netto e attività immobilizzate nette) risultante dall'ultimo bilancio approvato, definito "livello di ingresso". Tale livello viene parametrato al "livello soglia" che è posto pari a 0,65. Le imprese possono richiedere il finanziamento qualunque sia il loro livello di solidità patrimoniale sulla base dell'ultimo bilancio approvato.

Se il livello di ingresso è inferiore al livello soglia (in questo caso è richiesta garanzia con fidejussione bancaria o assicurativa) l'obiettivo è quello di raggiungerlo o superarlo; se, invece, è uguale o superiore, l'obiettivo è di mantenerlo o incrementarlo.

Il finanziamento è concesso - indipendentemente dal livello di ingresso - al tasso di riferimento di



cui alla normativa comunitaria, reso noto con decreto del Ministro dello Sviluppo Economico e pubblicato sul sito della SIMEST e del Ministero, vigente alla data della delibera di concessione. L'eventuale successiva applicazione del tasso agevolato si realizzerà con le seguenti modalità. Premesso che l'intervento è articolato in due fasi (fase di erogazione e di preammortamento e fase di rimborso), al termine del periodo di preammortamento la Simest effettua la verifica del livello di solidità patrimoniale raggiunto e consolida o meno l'agevolazione. In caso la verifica abbia avuto esito positivo, il rimborso del finanziamento avviene in 5 anni, con rate in linea capitale costanti, semestrali e posticipate, a un tasso agevolato pari al 15% del tasso di riferimento (purché non inferiore allo 0,50% annuo). In caso di mancato raggiungimento degli obiettivi, il rimborso del finanziamento avviene al tasso di riferimento, in unica soluzione entro 3 mesi dall'avvenuta approvazione e deposito del bilancio del secondo esercizio intero successivo alla data di erogazione.

Vi è la possibilità di proroga nel caso in cui l'impresa, in fase di verifica, registri una flessione del livello di solidità patrimoniale di ingresso contenuta nei limiti del 5% e purché sia rispettato il livello soglia di 0,65. In quest'ultimo caso è altresì richiesta la presentazione di garanzia con fideiussione bancaria o assicurativa.

Procedura e tempi

L'operatore presenta direttamente alla SIMEST la domanda redatta su apposito modulo (scaricabile dai siti internet di Simest e Ministero) corredata dalla documentazione. Il tempo medio per la conclusione dell'istruttoria è di due mesi. Il contratto deve essere stipulato nei successivi due mesi, mentre il finanziamento viene erogato al 100% entro 6 mesi dalla stipula di tale contratto.

La procedura totale, dalla data di presentazione della domanda all'erogazione del finanziamento, è di circa 10 mesi. Durante il periodo di ammortamento la Simest sottopone l'impresa

a verifiche annuali del livello di solidità patrimoniale.

10. FONDO DI VENTURE CAPITAL PER IMPRESE START UP VOLTE ALLA INTERNAZIONALIZZAZIONE

È in corso di emanazione il decreto operativo per una nuova modalità di sostegno all'internazionalizzazione delle imprese disegnata per supportare progetti di internazionalizzazione attraverso un Fondo rotativo alimentato con le disponibilità attribuite al MISE sulla base degli utili realizzati dalla Simest stessa.

Finalità

Lo strumento consentirà il finanziamento in equity transitorio e di minoranza di società che realizzino progetti di internazionalizzazione attraverso la costituzione di un veicolo societario apposito, eventualmente abbinati anche all'innovazione del prodotto e di processo.

Beneficiari

Destinatari dell'agevolazione sono i raggruppamenti di PMI (costituiti sotto forma di società di capitali), singole PMI e, *prioritariamente*, piccole imprese, anche artigiane e imprenditoria femminile.

Caratteristiche principali del finanziamento

Consiste nella partecipazione temporanea di minoranza all'equity sulla base di una positiva valutazione del business plan aziendale e a condizioni di mercato. Le aziende promotrici delle società richiedenti dovranno dimostrare di avere una consolidata capacità ed esperienza nel settore che si intende sviluppare o anche in settori affini. Il finanziamento è erogato per una quota non superiore al 49% del capitale sociale e fino a un importo massimo di € 400.000 nel caso di 4 o più aziende proponenti.

Nel caso in cui la compagine societaria (che



dovrà avere sede in Italia o altri Paesi UE qualora necessario per lo sviluppo del progetto) comprenda altri soggetti finanziari (private equity o altri) la quota complessiva dei partners, compresa quella del Fondo, non potrà superare il 49%.

Infine una quota fino a un massimo del 25% dell'ammontare del Fondo potrà essere riservata a investimenti in fondi di private equity aventi finalità analoghe e promossi da operatori bancari o finanziari italiani.

La durata dell'intervento è fissata normalmente fra due e quattro anni dall'acquisizione con possibilità di estenderla in determinati casi.

Il "way out" del Fondo sarà determinato a valori di mercato concordati nel patto parasociale tra il Fondo e i proponenti, e laddove questi ultimi non riacquistino le quote del Fondo, il soggetto gestore, la Simest, ha la facoltà di negoziare con terzi la cessione delle proprie quote.

Per gli ulteriori aspetti riguardanti le modalità dell'intervento si rinvia al D.M. in corso di emanazione e ai riferimenti presenti sui siti del ministero e della Simest.

11. LEGGE 01.07.1970 N. 518 - RIORDINAMENTO DELLE CAMERE DI COMMERCIO ITALIANE ALL'ESTERO

È una legge che disciplina il settore delle Camere di Commercio Italiane all'Estero.

Essa stabilisce:

- *i criteri per la concessione e la revoca del riconoscimento ufficiale;*
- *il gradimento – su conforme parere del Ministero degli Affari Esteri – del Segretario Generale della Camera a cui è assegnata la funzione amministrativa;*
- *l'approvazione di modifiche agli Statuti delle CCIE riconosciute*
- *i criteri per la concessione di un cofinanziamento annuo sulle spese del programma promozionale realizzato.*

Beneficiari

Possono richiedere il riconoscimento ufficiale le Associazioni di imprenditori italiani e locali, libere, elettive, costituite all'estero da almeno due anni con il fine di incrementare le relazioni economico-finanziarie tra il Paese dove è ubicata la Camera e l'Italia. Il Ministero acquisito il parere del Ministero degli Affari Esteri, decide se procedere o meno al riconoscimento ufficiale. Le Camere che hanno già ricevuto il riconoscimento ufficiale, possono richiedere il cofinanziamento annuale alle spese sostenute per la realizzazione del programma promozionale.

Le Camere possono essere costituite in tutti i Paesi esteri.

Tipo di intervento

Riconoscimento ufficiale:

cofinanziamento annuale sulle attività promozionali svolte nell'esercizio finanziario precedente la richiesta.

Tipologie di progetti finanziabili

- **area informativa:** Riviste, bollettini, newsletter, cataloghi, repertori, pubblicità sui media, seminari, sportelli informativi e siti web;
- **area formativa:** corsi diretti alle imprese, corsi diretti al personale della Camera, workshop, seminari che trasmettono un know-how, stage di studenti italiani, neo-laureati presso le imprese all'estero;
- **area contatti d'affari:** partecipazione a eventi fieristici, assistenza e accompagnamento di delegazioni di operatori, organizzazione di contatti tra strutture universitarie e di ricerca italiane e locali per favorire la diffusione dell'innovazione tecnologica;
- **area assistenza e consulenza alle imprese:** reperimento agenti o distributori, ricerca partners, recupero crediti, traduzioni, organizzazione di business meeting, assistenza alle imprese per partecipazione a programmi



- comunitari o di organismi internazionali;
- **area della rete camerale:** redazione del Business Atlas, alimentazione banca-dati Pla.Net sui contatti e sulle locali opportunità di business; partecipazione al Meeting dei Segretari Generali, alla Convention mondiale e riunioni d'area.

Caratteristiche dell'intervento

Contributi a fondo perduto.

Procedura e Tempi

- Ottobre-dicembre: pubblicazione Circolare Ministeriale per programmi promozionali riferiti all'anno successivo;
- entro il 31-01 anno successivo presentazione da parte delle CCIE del programma promozionale;
- entro 30 gg. approvazione/non approvazione programma promozionale da parte del Ministero;
- entro 31-03 invio da parte delle CCIE della rendicontazione del programma promozionale svolto nell'anno precedente;
- ottobre-dicembre predisposizione decreto di riparto delle somme assegnate alle singole CCIE.

Riferimenti normativi

- Legge 1 luglio 1970, n. 518 (G.U. n. 182 del 21 luglio 1970);
- Art. 22, comma 1 del decreto legislativo 31 marzo 1998, n. 143 (Disposizioni in materia di commercio con l'estero);
- Decreto 21 luglio 1999, n. 315;
- Circolare n. 20100177438 del 29 novembre 2010 (pubblicata sulla Gazzetta Ufficiale – Serie Generale n. 289 del 11.12.2010 Supplemento ordinario n. 272).

Ufficio di riferimento:

Direzione Generale per le politiche di internazionalizzazione e la promozione degli scambi. Divisione VIII Tel. 06 59932605 – annamaria.forte@sviluppoeconomico.gov.it

12 LEGGE 29.12.1993 N. 580 - RIORDINAMENTO DELLE CAMERE DI COMMERCIO, INDUSTRIA, ARTIGIANATO E AGRICOLTURA

La legge prevede che la denominazione di "camera di commercio" possa essere estesa, nel territorio nazionale, anche alle associazioni cui partecipino enti e imprese italiane e di altro Stato estero, che abbiano per scopo statutario la promozione dei rapporti economici con l'Italia e abbiano ottenuto l'iscrizione in un apposito Albo.

L'Albo è tenuto presso la sezione separata di Unioncamere e riporta le seguenti indicazioni:

- denominazione;
- data di costituzione;
- sede legale ed eventuali sedi operative, mezzi di comunicazione;
- data di iscrizione all'Albo;
- data di estinzione della Camera o di revoca dell'iscrizione all'Albo;
- nominativi e funzioni degli amministratori;
- servizi alle imprese.

Tipo di intervento

L'iscrizione all'Albo è disposta dal Ministero dello Sviluppo Economico su domanda dell'interessata, previa verifica dei seguenti requisiti:

- esistenza di una struttura minima (sede, personale);
- finalità promozionale per i rapporti con l'Italia;
- assenza di condanne penali per gli amministratori italiani;
- benessere della Rappresentanza diplomatica dello Stato di appartenenza per gli amministratori esteri.

La valutazione viene effettuata, tramite apposita conferenza di servizi sulla base del programma



delle attività promozionali previste e delle effettive potenzialità d'incremento dei rapporti commerciali con l'Italia. Per consentire tale valutazione, l'associazione deve aver svolto attività in almeno due anni precedenti a quello in cui viene chiesta l'iscrizione all'Albo.

Procedura

L'Associazione interessata deve inoltrare specifica domanda in bollo al Ministero dello Sviluppo Economico – Direzione Generale per le Politiche di internazionalizzazione e la promozione degli scambi – DIV.VIII. La domanda deve essere corredata da una copia autenticata dell'atto costitutivo e dello statuto, dall'elenco dei soci e degli amministratori, dal programma delle attività previste, da una relazione illustrativa dell'attività eventualmente già svolta, dall'ultimo bilancio consuntivo e dall'eventuale riconoscimento dello Stato estero.

Riferimenti normativi

- Legge 29 dicembre 1993, n. 580 (G.U. n. 7 dell'11 novembre 1994);
- Decreto 15 febbraio 2000 n. 96 (G.U. n. 94 del 21 aprile 2000) e relativi indicatori allegati).

Ufficio di riferimento:

Direzione Generale per le politiche di internazionalizzazione e la promozione degli scambi. Divisione VIII Tel. 06 59932605 – annamaria.forte@sviluppoeconomico.gov.it

13. LEGGE 21.2.1989 N. 83- CONCESSIONE DI CONTRIBUTI FINANZIARI AI CONSORZI TRA PICCOLE E MEDIE IMPRESE INDUSTRIALI, COMMERCIALI E ARTIGIANE

È la norma che consente di erogare contributi finanziari annuali in rapporto alle spese sostenute dai consorzi multiregionali aventi come scopi esclusivi, anche disgiuntamente,

“l'esportazione dei prodotti delle imprese consorziate e l'attività promozionale necessaria per realizzarla”.

I contributi sono finalizzati a incentivare lo svolgimento di specifiche attività promozionali di rilievo nazionale e la realizzazione di progetti volti a favorire, in particolare, l'internazionalizzazione delle piccole e medie imprese. Il contributo non può essere in alcun modo ripartito tra le imprese né impiegato per iniziative fruite da singole imprese.

Beneficiari

Consorzi e società consortili multiregionali¹, anche in forma cooperativa, aventi come scopo esclusivo l'esportazione dei prodotti delle consorziate e l'attività promozionale necessaria per realizzarla.

Consorzi monoregionali ubicati nelle Regioni Sicilia e Valle d'Aosta (provvisoriamente, in attesa della definizione dell'iter di trasferimento delle competenze alle rispettive Regioni).

Nello statuto deve essere espressamente specificato il divieto di distribuzione degli avanzi di esercizio di ogni genere e sotto qualsiasi forma alle imprese consorziate, anche in caso di scioglimento. Tale divieto deve risultare dallo statuto al momento della presentazione della domanda di presentazione del programma promozionale, a pena di inammissibilità della domanda stessa.

In linea generale, l'attività dei consorzi può riguardare tutti i paesi esteri.

Tipo di intervento

¹ Sono considerati multiregionali i consorzi di cui almeno il 25% delle imprese associate abbiano la sede legale in una o più regioni diverse da quella delle restanti imprese. Per i consorzi che abbiano più di 60 imprese associate, il requisito minimo è fissato in 15 imprese aventi sede legale in una o più regioni diverse dalle restanti imprese. Il requisito della multiregionalità deve essere posseduto dal momento della presentazione della domanda di approvazione del programma sino al 31 dicembre dell'anno di realizzazione del programma stesso.





Co-finanziamento a fondo perduto, commisurato all'importo delle spese ammissibili sostenute per l'esecuzione del programma promozionale.

Procedura

Avvio del procedimento (con invio di una comunicazione a ciascun proponente ai sensi della legge 241/90) con istruttoria delle singole domande, che si conclude con una lettera di approvazione, o di diniego, totale o parziale, del programma promozionale; l'esito della valutazione sarà comunicato dal Ministero.

Esame del rendiconto, che si conclude con l'emissione dei decreti di concessione dei contributi e dei relativi ordini di pagare, ovvero con un diniego, totale o parziale per carenze riscontrate nella rendicontazione.

Riparto dei fondi assegnati tra i progetti ammessi ed emissione del decreto di concessione del contributo e dell'ordine di pagare.

Trasmissione al proponente di una copia del decreto concessivo.

Pertanto, le richieste di contributo saranno esaminate come segue:

- per le richieste inoltrate da consorzi multiregionali l'istruttoria e l'erogazione saranno effettuate interamente dal Ministero;
- per le richieste inoltrate dai consorzi monoregionali, aventi sede nelle Regioni a statuto speciale Sicilia e Valle d'Aosta, l'istruttoria e l'erogazione saranno effettuate dal Ministero, sempreché non intervenga il trasferimento.

Riferimenti normativi

- Legge 21 febbraio 1989 n. 83 (G.U. n. 58 del 10 marzo 1989);
- D.M. 25 marzo 1992 (G.U. n. 87 del 13 aprile 1992);
- Circolare ministeriale n. 0174769 del 25 novembre 2010 pubblicata sulla G.U. n. 289 dell'11/12/2010. Supplemento ordinario n. 272.

Note: Il decreto legislativo 31 marzo 1998 n. 112 e successive modificazioni ha attribuito alle regioni la gestione dei contributi destinati ai consorzi con esclusione di quelli multiregionali; con il D.P.C.M. 26 maggio 2000 sono state trasferite le risorse alle regioni a statuto ordinario. Pertanto la circolare citata concerne solo la gestione dei contributi per i consorzi a carattere multiregionale.

Ufficio di riferimento:	Direzione Generale per le politiche di internazionalizzazione e la promozione degli scambi. Divisione VIII. Tel. 06 59932605 – annamaria.forte@sviluppoeconomico.gov.it
--------------------------------	---

14. LEGGE 29.7.1981 N. 394 - ART. 10 CONCESSIONE DI CONTRIBUTI FINANZIARI AI CONSORZI AGRO- ALIMENTARI, TURISTICO- ALBERGHIERI E AGRO- ITTICO-TURISTICI

È la norma che consente di erogare contributi finanziari annuali in rapporto alle spese sostenute dai consorzi multiregionali appartenenti alle seguenti tipologie:- agroalimentari; turistico-alberghieri; agro-ittico-turistici.

I contributi sono finalizzati a incentivare lo svolgimento di specifiche attività promozionali di rilievo nazionale e la realizzazione di progetti volti a favorire l'internazionalizzazione delle piccole e medie imprese.

Beneficiari

A) Consorzi e società consortili a carattere multiregionale², anche in forma cooperativa,

² *Sono considerati multiregionali i consorzi di cui almeno il 25% delle imprese associate abbiano la sede legale in una o più regioni diverse da quella delle restanti imprese. Per i consorzi che abbiano più di 60 imprese associate, il requisito minimo è fissato in 15 imprese aventi sede legale in una o più regioni diverse dalle restanti imprese. Il requisito della multiregionalità deve essere posseduto dal momento della presentazione della domanda di approvazione del programma sino al 31 dicembre dell'anno di realizzazione del programma stesso.*



costituiti da imprese agroalimentari aventi come scopo esclusivo la prestazione di servizi connessi all'esportazione dei prodotti agroalimentari.

B) Consorzi e società consortili a carattere multiregionale, anche in forma cooperativa, costituiti da imprese turistiche e alberghiere limitatamente alle attività volte a incrementare la domanda turistica estera.

C) Consorzi e società consortili a carattere multiregionale, anche in forma cooperativa, costituiti da piccole e medie imprese agroalimentari, ittiche e turistico-alberghiere aventi come scopo esclusivo l'attrazione della domanda estera.

D) Consorzi monoregionali di cui alle lettere A), B), C), ubicati in Sicilia e Valle d'Aosta (provvisoriamente, in attesa della definizione dell'iter di trasferimento delle competenze alle rispettive Regioni).

In linea generale, l'attività dei consorzi può riguardare tutti i paesi esteri.

Nello statuto deve essere espressamente specificato il divieto di distribuzione degli avanzi di esercizio di ogni genere e sotto qualsiasi forma alle imprese consorziate, anche in caso di scioglimento. Tale divieto deve risultare dallo statuto al momento della presentazione della domanda di presentazione del programma promozionale, a pena di inammissibilità della domanda stessa.

Tipo di intervento

Co-finanziamento a fondo perduto, commisurato all'importo delle spese ammissibili sostenute per l'esecuzione del programma promozionale.

Procedura

Avvio del procedimento (con invio di una comunicazione a ciascun proponente ai sensi

contributi sono finalizzati a incentivare lo svolgimento di specifiche attività promozionali di rilievo nazionale e la realizzazione di progetti volti a favorire l'internazionalizzazione delle piccole e medie imprese.

della legge 241/90) con istruttoria delle singole domande, che si conclude con una lettera di approvazione, o di diniego, totale o parziale, del programma promozionale; l'esito della valutazione sarà comunicato dal Ministero.

Esame del rendiconto, che si conclude con l'emissione dei decreti di concessione dei contributi e dei relativi ordini di pagare, ovvero con un diniego, totale o parziale per carenze riscontrate nella rendicontazione.

Riparto dei fondi assegnati tra i progetti ammessi ed emissione del decreto di concessione del contributo e dell'ordine di pagare.

Trasmissione al proponente di una copia del decreto concessivo.

Pertanto, le richieste di contributo saranno esaminate come segue:

- per le richieste inoltrate da consorzi multiregionali l'istruttoria e l'erogazione saranno effettuate interamente dal Ministero;
- per le richieste inoltrate dai consorzi monoregionali, aventi sede nelle Regioni a statuto speciale Sicilia e Valle d'Aosta, l'istruttoria e l'erogazione saranno effettuate dal Ministero, sempreché non intervenga il trasferimento.

Riferimenti normativi

Art. 10 del D.L. 251/81, così come modificato dalla legge di conversione 394/81, dalla legge 304/90 e dalla Legge 27 dicembre 2006, n. 296 (art. 1, comma 935 della legge finanziaria 2007).

Circolare ministeriale 0174740 del 25 novembre 2010. G.U. 11/12/2010 n. 289.S.O n. 272.

Note Il decreto legislativo 31 marzo 1998 n. 112 e successive modificazioni ha attribuito alle regioni la gestione dei contributi destinati ai consorzi con esclusione di quelli



multiregionali; con il D.P.C.M. 26 maggio 2000 sono state trasferite le risorse alle regioni a statuto ordinario. Pertanto la circolare citata concerne solo la gestione dei contributi per i consorzi a carattere multiregionale.

Ufficio di riferimento:

Direzione Generale per le politiche di internazionalizzazione e la promozione degli scambi.
Divisione VIII. Tel. 06 59932605 –
annamaria.forte@sviluppoeconomico.gov.it

15. LEGGE 29.10.1954 N. 1083 - CONCESSIONE DI CONTRIBUTI FINANZIARI A ISTITUTI, ENTI, ASSOCIAZIONI, CAMERE DI COMMERCIO ITALO ESTERE IN ITALIA PER INIZIATIVE VOLTE A PROMUOVERE L'ESPORTAZIONE

È una legge che consente di corrispondere contributi finanziari a Istituti, Enti ed Associazioni per la realizzazione di progetti di attività promozionale, di rilievo nazionale volte allo sviluppo delle esportazioni italiane.

Beneficiari

Istituti, Enti ed Associazioni di rilievo nazionale e di emanazione del sistema produttivo imprenditoriale, non aventi fini di lucro, nonché le Camere di Commercio Italo estere in Italia iscritte all'albo di cui alla legge 580/93, per la realizzazione di attività promozionali di rilievo nazionale in favore di imprese associate, dislocate in più regioni. Per attività promozionale di rilievo nazionale si intende quella che ha ricadute diffuse su un territorio multi regionale volta a rafforzare il Made in Italy.

Sono ammessi gli interventi in tutti i Paesi esteri. L'Italia solo per quanto riguarda eventi

a carattere internazionale.

Tipo d'intervento

Co-finanziamento sulle spese preventivate per la realizzazione di progetti volti a favorire l'internazionalizzazione delle PMI e lo svolgimento di specifiche attività di rilievo nazionale.

Tipologie di progetti finanziabili

Partecipazione a fiere estere; partecipazione a fiere internazionali in Italia; realizzazione, stampa e distribuzione di cataloghi in lingua estera; pubblicità effettuata all'estero su giornali, riviste specializzate, radio e televisione, web; workshop, conferenze e incontri con operatori e giornalisti esteri; ecc.. Le proposte progettuali approvate potranno prevedere una compartecipazione pubblica fino a un massimo del 50% delle spese ammesse.

Caratteristiche dell'intervento

Contributi a fondo perduto.

Procedura e tempi

- Agosto: pubblicazione circolare ministeriale per programmi promozionali riferiti all'anno successivo;
- entro il 30 settembre dello stesso anno presentazione della domanda da parte dei soggetti beneficiari;
- entro il 31 dicembre approvazione/non approvazione programma promozionale da parte del Ministero;
- entro i tre mesi successivi alla realizzazione dell'intero programma promozionale invio della relazione e rendicontazione del programma svolto;
- entro 30 giorni dalla ricezione dell'istanza approvazione della rendicontazione;
- ottobre-dicembre predisposizione decreto riparto delle somme assegnate ai singoli soggetti beneficiari;



- decreto di concessione del contributo: entro 60 giorni dalla disponibilità delle risorse finanziarie sul relativo capitolo di bilancio.



Capitolo Settimo

07

A cura di Interprofessional Network

CASI AZIENDALI	
1	Loison Pasticceri
2	Lotto Sport Italia
3	Pellini Caffè
4	Veneta Cucine Spa

1. Loison Pasticceri

Attività svolta e settore merceologico: Produzione di dolci. Pasticceria artigianale e confetteria prodotti - produzione e ingrosso.

	2008	2009	2010
Fatturato	4,8 milioni di euro	5,2 milioni di euro	5,5 milioni di euro
Fatturato in Corea del Sud	50 mila euro	10 mila euro	20 mila euro
Numero dipendenti	20	20	20
Numero dipendenti in Corea del Sud o addetti Corea del Sud	0	0	0
Canali di vendita all'estero	Importatori, esportatori, agenti		
Unità produttive ubicate in	Costabissara (VI)		

INTRODUZIONE

Loison Pasticceri è la storia di un piccolo laboratorio bissarese che in poco più di mezzo secolo si è trasformato in un punto di riferimento per il mercato dei lievitati da ricorrenza di alta qualità, la cui produzione è richiesta in tutto il mondo.

Loison Pasticceri nasce nel 1938 a Costabissara (VI) per merito di Tranquillo Loison che già nel 1930, nella cittadina alle porte di Vicenza, aveva aperto un piccolo forno per la panificazione. Il figlio



Alessandro avviò successivamente la linea di pasticceria: all'inizio pochi prodotti offerti localmente nell'allora unico punto vendita diretto.

Nel 1969 sorse un nuovo grande laboratorio che accrebbe la produzione.

Nel 1992 Dario sostituì il padre Alessandro alla guida dell'attività, dando il via a un processo di ristrutturazione totale, ridefinendo anche le strategie di marchio, prodotto e mercato, basandole sui più moderni principi di marketing ed internazionalizzando l'attività del laboratorio artigiano, esportando le dolcezze prodotte in diversi paesi esteri, grazie anche a un packaging di alto valore e alla distribuzione tramite e-marketing.

Di seguito si riporta l'intervista rilasciata dal Sig. Dario Loison, Amministratore Delegato dell'azienda, al team di Interprofessional Network.

Sig. Loison, in cosa consiste prevalentemente il Vostro business, sia in Italia che all'Estero?

Il nostro business consiste nella produzione, vendita ed esportazione di prodotti di pasticceria italiana di alta qualità, in particolare di panettoni a lievitazione naturale tradizionale a pasta acida.

Produciamo inoltre biscotti al burro, colombe pasquali, focacce, pandori, veneziane e altri.

Loison è una pasticceria artigiana italiana con un prodotto di alta qualità. Oggi (come obiettivo) il 50% del fatturato proviene dall'esportazione in oltre trenta Paesi nel mondo, tra cui Gran Bretagna, Francia, Germania, Spagna, Corea del Sud, Brasile, Canada, Russia, Belgio, Svizzera, Usa, Sud Africa e Australia.

Che attività specifica andate a svolgere in Corea del Sud?

La stessa che svolgiamo in Italia, con piccoli adattamenti di packaging, di servizio o di canale che non riguardano quindi il prodotto.

Come è oggi e quali sono stati i vari passaggi che Vi hanno portato all'attuale struttura in Corea del Sud?

L'avventura coreana nasce nel 2004 quando, grazie a un partner locale, entusiasta del nostro prodotto, abbiamo aperto un punto vendita (andando in antitesi con quanto proponeva il mercato, ossia distribuzione di prodotti in prevalenza francesi) che ha portato l'azienda a elevati livelli di sviluppo fino al 2007. Causa una cattiva gestione del punto vendita, nel 2008 il nostro partner, che invece di seguire le nostre direttive si ostinava a lavorare con strategie tipiche del mondo asiatico, ha cessato l'attività.

Dal 2009 abbiamo cambiato strategia e nel 2010 ci siamo rivolti a un altro importatore. Attualmente siamo nel pieno di una fase di cambiamento.

Come si configura la Vostra struttura organizzativa interna – con particolare riferimento alla Corea del Sud – e come si è evoluta nel tempo?

La nostra struttura organizzativa interna si configura con un ufficio "servizio clienti" estero, con due persone addette alle vendite. Il nostro mercato in Corea del Sud non si è ancora particolarmente sviluppato, infatti per sono convinto che per essere competitivi ci si debba interfacciare con una struttura molto focalizzata e noi attualmente non abbiamo ancora trovato il giusto sbocco. Al momento



ci limitiamo alla vendita nel Paese, ma sono molte le prospettive di crescita e sono sicuro che le opportunità arriveranno.

Come si orienta la Vostra cultura aziendale e qual è la Vostra filosofia?

La nostra azienda si basa molto sull'eccellenza qualitativa. Il valore della tradizione è estremamente importante e ci muoviamo nell'ottica della qualità locale distribuita a livello globale.

Loison è un'azienda artigiana atipica, dato che a differenza di molte realtà del nostro stesso settore, crediamo moltissimo nell'internazionalizzazione dei nostri prodotti.

Riassumendo quindi: lavorazione artigiana, altissima qualità, inconfondibile passione, personalizzazione delle confezioni, efficienza nel servizio, ma anche cultura della buona tavola ed esportazione del Made in Italy.

Come si collocano i Vostri prodotti all'interno del mercato coreano?

Si tratta di prodotti di altissima gamma riconoscibili come *luxury food* o *premium quality food* o *italian food premium*, distribuiti quindi in hotel 4-5 stelle, nella gastronomia di alta qualità, nei ristoranti italiani e nei *department store*.

Che ruolo assume la pianificazione strategica nella Vostra azienda?

Nonostante il luogo comune per cui le PMI si affiderebbero poco alla pianificazione strategica, posso dire che Loison va controcorrente e punta molto su questo aspetto.

È necessario ragionare sempre in un'ottica a medio lungo termine.

Quali sono i Vostri punti di forza e cosa

Vi ha portato ad avere successo?

Sicuramente la qualità del prodotto unito al packaging, il tutto con una strategia di prodotto e di prezzo. Il nostro *core business* deve essere inteso come "*italian food + packaging fashion*".

Nel mondo, Loison è riconosciuta per le sue strategie di distribuzione molto chiare e di promozione online molto accurate.

L'attività è dunque improntata sulla ricercatezza nella scelta degli ingredienti unici, sull'uso di antiche ricette adeguate al gusto moderno e sul rispetto della migliore tradizione dell'arte pasticceria, con conseguente valorizzazione delle materie prime e dei sapori tipici richiesti dal mercato gourmet.

Gli stessi prodotti vengono venduti sia in Italia che in Corea del Sud?

Sì. L'adattamento è molto ridotto e non riguarda il prodotto.

Avete riscontrato delle problematiche in merito all'adattamento del prodotto? Quali tipi di cambiamenti avete dovuto assumere al prodotto/servizio?

Non abbiamo riscontrato nessuna problematica, eccetto gli adattamenti di etichettatura che sono sempre più rigidi e complessi in paesi così lontani.

Quanto incide nella strategia aziendale la ricerca e sviluppo, con particolare riferimento al mercato coreano?

La ricerca e sviluppo è per noi strategica, perché diventa una pre-condizione che ci permette di essere sempre pronti alle richieste del mercato coreano.



Qual è la Vostra politica di marketing per il mercato coreano?

La stessa che abbiamo in Italia basata sul rapporto "Cliente – Consumatore – Soddisfazione percepita al 100%".

Quando Vi siete affacciati sul mercato coreano quali difficoltà avete incontrato e come le avete risolte? Quali i successi e gli insuccessi?

Difficoltà di cultura e di comunicazione che non siamo evidentemente riusciti a risolvere come avremmo voluto.

Viste le nostre piccole dimensioni, non avevamo infatti i mezzi e le disponibilità economiche per poter trasmettere la buona cultura del nostro prodotto alla controparte.

Sarebbe auspicabile, in un prossimo periodo, la possibilità di incrementare l'interscambio culturale, magari attraverso una rete di aziende italiane che operino direttamente sul territorio.

A oggi a livello internazionale come si posizionano i Vostri prodotti?

A un livello molto alto, in una nicchia gourmet di alta gamma in tutti i paesi, che fortunatamente per noi è in continua crescita. Con i *foodies* nel mercato alto, nel segmento luxury food.

Esistono delle difficoltà nell'esportazione a livello doganale e fiscale?

Difficoltà crescenti dettate da un protezionismo molto forte imposto dai Paesi, come Canada, USA, Australia e Corea del Sud, con modifiche delle norme di etichettatura che sono specifiche per ogni Paese.

In sostanza si assiste a un processo inverso a quello italiano e sarebbe consigliabile, da parte

dello Stato, porre l'attenzione in maniera decisa su questo argomento, che di fatto rappresenta il primo ostacolo per gli imprenditori.

Come si struttura il rapporto con i Vostri partners?

I rapporti nascono principalmente tramite internet o attraverso incontri a fiere di settore, dove mettiamo a disposizione cataloghi di facile comprensione e campioni dei nostri prodotti.

Come si struttura il Vostro rapporto con la concorrenza?

Il nostro posizionamento sul mercato fa sì che la concorrenza sia minore. Esistono altri produttori, ma con diverse risorse e strategie.

Com'è strutturata la Vostra strategia logistica? Come si articola la rete distributiva nel paese estero di riferimento? Quali canali distributivi sono stati utilizzati?

L'attenzione alla logistica, come aspetto strategico, ci permette di avere un vantaggio competitivo rispetto alla media dei piccoli produttori italiani e quindi della concorrenza, che spesso sottovaluta questo aspetto.

In Corea l'obiettivo è quello di avere non più di due importatori: uno per il mercato etnico (chef italiani e ristoratori) e uno per il mercato coreano dei nativi (*department store*). In questo momento abbiamo solamente la seconda figura.

Quali sono stati i problemi riscontrati con i distributori esteri?

Le difficoltà variano a seconda della grandezza o meno degli stessi: se sono piccoli, non hanno esperienza e sono molto chiusi verso



realtà differenti dalla loro, mentre con quelli di grandi dimensioni risulta difficile concludere affari in tempi brevi.

La focalizzazione su un solo prodotto, anche se la nostra gamma è estremamente ricca di specializzazioni, può inoltre rappresentare un freno per soggetti che richiedono più varietà.

Avete uffici di rappresentanza all'estero o altre tipologie di insediamento? Se sì quali e dove?

Viste le nostre dimensioni non ci possiamo permettere delle sedi estere. La forza di internet ci consente comunque di avere numerose opportunità. La ricerca dell'alta qualità italiana è la nostra forza occulta.

Avete avuto dei problemi per la copia del marchio/brevetto o della proprietà intellettuale in genere? A tal proposito avete suggerimenti da proporre a un imprenditore italiano?

Molti. La copiatura di marchi e brevetti è la vera piaga della Corea del Sud ed il vero blocco per lo sviluppo di un'attività commerciale in loco. Servono interventi importanti da parte dello Stato italiano per proteggere le aziende.

Come consiglio posso dire di affidarsi da subito a uffici legali per prevenire ogni tipo di problematica.

Come è stato l'impatto con la lingua coreana?

Difficile, anche perché ho constatato una scarsa conoscenza anche della lingua inglese.

Questione certificazioni: ne avete e quale è la Vostra posizione a riguardo?

Dal 2007 siamo certificati ISO:22000 e BRC e la nostra posizione a riguardo non può che

essere favorevole. Sono convinto che anche il Ministero della Sanità dovrebbe puntare molto su questo aspetto, ossia considerare la qualità di un'azienda non sulla base di quanto dichiara, ma sulla base anche di effettive certificazioni rilasciate da soggetti terzi.

Come è il Vostro rapporto con gli Istituti Bancari?

Sinceramente non abbiamo utilizzato molto questo canale anche perché quando ne avevamo bisogno gli istituti non erano presenti con proposte e aiuti. È noto come nel nostro Paese manchi sia una progettualità che una proposta per tutte le nuove iniziative imprenditoriali.

Come è il Vostro rapporto con le Istituzioni italiane e non?

Il rapporto è buono, anche se devo dire che la burocrazia (pubblica) molte volte rappresenta un ostacolo a tutto il Sistema Italia. I costi che vengono sostenuti il più delle volte non sono indirizzati verso obiettivi concreti.

È auspicabile che il settore pubblico da questo punto di vista possa migliorare. Mancano infatti schemi attuativi che aiutino a velocizzare le formalità di un qualunque atto.

Se dovesse dare un consiglio a un imprenditore che si affaccia oggi sul mercato coreano cosa raccomanderebbe?

Prima di agire è necessario disporre sia di eccellenza di prodotto che di prezzo. Contemporaneamente è necessario capire quale possa essere il proprio vantaggio competitivo; serve dunque una strategia, senza la quale è difficile riuscire a sopravvivere nel mercato coreano (ma la regola vale più in generale su tanti mercati).



2. Lotto Sport Italia

	2008	2009	2010
Fatturato	311 Mill. Euro	293 Mill. Euro	294 Mill. Euro
Fatturato aggregato in Corea del Sud	4 Mill. Euro	3,8 Mill. Euro	4,3 Mill. Euro
Numero dipendenti	512	440	417
Numero dipendenti in Corea o addetti Corea del Sud	20	18	21
Canali di vendita all'estero	Agenzie, Distributori e Licenziatari		
Unità produttive ubicate in	PRC, Vietnam, Cambogia, Taiwan, Indonesia, Turchia		

INTRODUZIONE

Lotto fa il suo esordio tra le aziende produttrici di calzature sportive nel 1973.

La produzione di scarpe da tennis segna l'inizio dell'attività del marchio, a cui si aggiunge quella di modelli da basket, pallavolo, atletica, calcio e in seguito l'abbigliamento sportivo.

Durante i suoi primi 10 anni di vita, Lotto si concentra sul mercato italiano, diventando uno dei marchi di riferimento nel settore dell'articolo sportivo ed una delle aziende leader nel tennis.

A partire dagli anni '80 inizia la realizzazione dei primi modelli di scarpe da calcio e contestualmente partono le grandi collaborazioni con atleti e squadre di fama internazionale: come John Newcombe, Andrei Gomes e José Luis Clerc nel tennis, Ruud Gullit e l'Olanda nel calcio. Il coinvolgimento degli atleti, sia nella progettazione che nella messa a punto dei prodotti abbinati alla loro immagine, porta l'azienda a diventare leader nel tennis e nel calcio.

Negli stessi anni, comincia la distribuzione nei mercati esteri. La crescita a livello internazionale procede velocemente e, nel giro di un decennio, il marchio viene distribuito in oltre 60 Paesi in tutto il mondo.

Negli anni '90 grandi nomi dello sport promuovono il marchio Lotto nel mondo e l'azienda si afferma sempre più per l'elevato standard tecnico dei suoi prodotti, molto apprezzati dai grandi professionisti sportivi.

Nel 1994 Lotto partecipa ai Mondiali U.S.A. '94 grazie a numerosi testimonial d'eccellenza, essendo tra l'altro anche sponsor tecnico e fornitore ufficiale della Nazionale Olandese.

Nel 1998 Lotto partecipa ai Mondiali di Francia '98 grazie a numerosi testimonial, tra i quali Demetrio Albertini, oltre a essere anche sponsor tecnico e fornitore ufficiale della Nazionale della Repubblica Ceca.

Nel 2002 Lotto è ai Mondiali di Corea e Giappone grazie anche a Cafu, capitano della nazionale vincitrice della manifestazione, il Brasile.

Nel 2006 Lotto si mette in gioco ai Mondiali di Germania 2006 con il grande progetto Zhero Gravity,



la prima scarpa da calcio al mondo senza lacci. Il marchio italiano è inoltre sponsor tecnico e fornitore ufficiale della Nazionale Ucraina e di quella di Serbia/Montenegro.

Nel 2010 Lotto presenta ufficialmente Zhero Gravity Ultra: l'unica scarpa da calcio al mondo senza lacci, ultimissima evoluzione del progetto Zhero, che è stato nato all'interno del laboratorio tecnico Lotto nel 2002.

Nel 2011 Nasce il progetto "Lotto Talent": il primo football talentscouting organizzato da Lotto Sport Italia. Lotto Talent è un tour di provini, rivolti a giocatori tra i 14 e i 15 anni, che in quattro tappe attraversa tutta l'Italia per scoprire le nuove promesse del calcio italiano. Attraverso questa iniziativa, l'azienda di Montebelluna intende offrire ai giovani talenti calcistici l'occasione di mettere in luce le loro capacità di fronte a osservatori di squadre professionistiche Lotto.

Lotto infine crede che la protezione dell'ambiente faccia parte della responsabilità di un'azienda nei confronti dei propri clienti, consumatori e delle altre parti sociali coinvolte. Attenzione ai costi quindi da un lato, e all'uso efficiente delle risorse dall'altro, risparmiando energia, utilizzando carta e cartone riciclati, riducendo l'uso di materiali inquinanti nelle produzioni, etc.; il che si traduce in un migliore utilizzo delle materie prime, minori sprechi, meno rifiuti ed un calo sensibile delle emissioni nocive, per una maggior salvaguardia dell'ambiente.

Di seguito viene riportata l'intervista rilasciata dal Dott. Luca Tomat al team di Interprofessional Network

Dott. Tomat, in cosa consiste prevalentemente il Vostro business, sia in Italia che all'Estero?

Il nostro business consiste nella vendita, commercializzazione e promozione di articoli sportivi a marchio Lotto. In particolare le attività di design, ricerca e sviluppo del prodotto sono svolte dal team a esse incaricato e che siede presso i nostri quartieri generali a Trevignano (TV). Il prodotto viene successivamente industrializzato presso le fonti produttive presenti principalmente in Cina, Vietnam, Indonesia, Cambogia ed India. I prodotti vengono poi commercializzati e promossi in oltre 100 paesi nel mondo.

Che attività specifica andate a svolgere in Corea del Sud?

Lotto commercializza i propri prodotti in loco attraverso un accordo di licenza con un partner locale. L'accordo in questione autorizza il licenziatario ad acquistare articoli della collezione internazionale tramite la nostra

trading company Lotto Sport Hong Kong e di commercializzarli nel proprio paese. Inoltre l'accordo di licenza prevede la possibilità per il licenziatario di sviluppare prodotti speciali *ad hoc* per il proprio mercato tramite un network di fabbriche approvato da Lotto.

Come è oggi e quali sono stati i vari passaggi che Vi hanno portato all'attuale struttura in Corea del Sud?

In Corea del Sud siamo presenti a partire dai primissimi anni '90, mentre il primo accordo con l'attuale partner risale al 2002. In quell'anno, Stylus Co. ha sostituito il precedente licenziatario nella gestione di Lotto nel paese, grazie anche all'interessante piano di sviluppo presentato.

Come si orienta la Vostra cultura aziendale e qual è la Vostra filosofia?

La filosofia aziendale è riassunta nel pay-off "Italian Sport Design".



I principali elementi su cui facciamo leva per promuovere il nostro marchio sono, oltre all'italianità, la ricercatezza nel design, la qualità e le soluzioni tecniche all'avanguardia che rendono unici i nostri prodotti. Tutto ciò grazie alla grande competenza in termini di ricerca e sviluppo che ci portano a essere leader mondiali in grado di proporre innovative soluzioni tecniche nel nostro settore. Profondo know-how tecnico, imprenditorialità e spirito innovativo sono senz'altro gli elementi principalmente caratterizzanti la nostra cultura aziendale.

Come si collocano i Vostri prodotti all'interno del mercato coreano?

I nostri prodotti si avvalgono di un posizionamento misto nel mercato coreano: se infatti viene molto apprezzato dal consumatore locale il concetto di "Italian Sport Lifestyle" che Lotto è in grado di offrire, il prodotto performance più tecnico è altrettanto stimato data la grande propensione da parte dei clienti coreani di pagare un premium price per prodotti ricercati in termini di funzione e qualità legati all'attività fisica.

Quali sono i Vostri punti di forza e cosa Vi ha portato ad avere successo?

La continua innovazione è senz'altro uno dei principali punti di forza di Lotto; inoltre, la ricerca stilistica e il design italiano sono da sempre i protagonisti assoluti nell'abbigliamento, nella calzatura per il tempo libero come anche nella calzatura sportiva più tecnica.

Gli stessi prodotti vengono venduti sia in Italia che in Corea del Sud?

Una porzione della collezione internazionale è venduta all'interno del Paese.

In particolare la collezione internazionale rappresenta il 50% dei prodotti venduti nel paese, essendo il restante 50% rappresentato da prodotti speciali per il mercato coreano, che richiede una maggiore customizzazione del prodotto per incontrare la domanda locale.

Avete riscontrato delle problematiche in merito all'adattamento del prodotto? Quali tipi di cambiamenti avete dovuto far assumere al prodotto/servizio?

Non abbiamo riscontrato problematiche rilevanti, ma ai prodotti sono state spesso apportate delle modifiche al fine di adattarsi ai prezzi, ai gusti ed alla cultura locali.

Nel caso del mercato coreano ci sono state modifiche volte a migliorare il prodotto sia in termini di materiali, che di forme e di stile.

Quanto incide nella strategia aziendale la ricerca e sviluppo, con particolare riferimento al mercato coreano?

Circa il 5% del fatturato viene reinvestito nell'attività di ricerca e sviluppo a livello generale, mentre per quanto riguarda l'investimento volto a customizzare la collezione internazionale per rispondere alle esigenze locali, questo è principalmente affidato ai licenziatari locali.

Qual è la Vostra politica di marketing per il mercato coreano?

Per quanto riguarda il mercato coreano abbiamo sempre fatto leva sulle sponsorizzazioni di giocatori e squadre di calcio della K-League (Prima Divisione coreana), al fine di promuovere il marchio attraverso una campagna volta alla creazione di *brand awareness* attraverso il mondo sport performance mentre, allo stesso tempo, c'era la possibilità di dare visibilità anche ai



prodotti legati al tempo libero. Alle attività di sponsorizzazione è stata poi associata una campagna di entertainment marketing, con la partecipazione diretta di star del cinema piuttosto che della musica e dello spettacolo.

Quando Vi siete affacciati sul mercato coreano quali difficoltà avete incontrato e come le avete risolte? Quali i successi e gli insuccessi?

Le principali difficoltà incontrate sono legate alla customizzazione delle collezioni, viste le differenti esigenze del mercato coreano rispetto alla proposta della collezione internazionale. Ci proponiamo di conseguenza di realizzare collezioni concepite per soddisfare le esigenze dei gusti locali, ma che allo stesso tempo rimangano fedeli all'immagine internazionale del brand, un trade-off a volte arduo da ottenere, ma che ci garantisce il successo attuale.

Sotto l'aspetto strettamente aziendale quali sono stati i cambiamenti organizzativi interni assunti dalla governance nell'investire in Corea del Sud?

Non si sono verificati cambiamenti.

Esistono delle difficoltà nell'importazione a livello doganale e fiscale?

Il sistema daziario coreano può essere considerato "friendly", visto che esistono poche barriere doganali.

Come si struttura il rapporto con i Vostri partners?

Attraverso contratti di licenza.

Come si struttura il Vostro rapporto con la concorrenza?

Lotto si confronta con marchi internazionali e locali molto forti. In particolare questi ultimi, anche se dotati di un know-how inferiore, sono in realtà molto competitivi grazie alla maggiore focalizzazione sul mercato locale. Lotto in ogni caso si posiziona su un segmento di mercato più elevato rispetto a questi ultimi.

Come è stato l'impatto con la lingua coreana?

Un aspetto davvero difficoltoso, per quanto riguarda l'esperienza con la Corea del Sud, è stato rappresentato dalla poca diffusione dell'inglese nel mondo degli affari. Consiglio di preferire ai contatti telefonici, incontri diretti o scambi di e-mail.

Avete avuto dei problemi per la copia del marchio/brevetto o della proprietà intellettuale in genere? A tal proposito avete suggerimenti da proporre a un imprenditore italiano?

Sì, abbiamo avuto alcuni problemi a causa dell'esistenza di un trademark simile di proprietà di un gruppo con interessi nel settore retail. La situazione si è risolta nel tempo attraverso la negoziazione di alcuni accordi. Il nostro consiglio è quello di registrare il marchio per il territorio (figura e parola) nei settori nei quali si è presenti o si prevede di entrare, al fine di evitare spiacevoli inconvenienti.

Come è il Vostro rapporto con le Istituzioni italiane e non?

Il rapporto con le Istituzioni italiane è stato buono. Come detto abbiamo avuto una collaborazione particolarmente proficua con l'ICE per quanto concerne la nostra esperienza in India.



Quali sono stati gli strumenti di sostegno all'internazionalizzazione che avete utilizzato? Di quali sentite invece la necessità?

Come detto ci siamo avvalsi dell'aiuto dell'ICE di New Delhi per contattare in via riservata dei soggetti indiani preventivamente identificati da noi stessi.

A mio avviso potrebbe essere utile la creazione di una banca dati di operatori stranieri accessibile online, a titolo gratuito, e organizzata per settori di appartenenza.

Questione certificazioni: ne avete e quale è la Vostra posizione a riguardo?

Esistono delle certificazioni dettate dalla FIFA relative a certi tipi di prodotto come, per esempio, i parastinchi e i palloni. I primi devono avere una capacità protettiva oltre a un'elevata qualità (TUB). In riferimento ai palloni la certificazione si ottiene dopo una serie di test eseguiti da istituti internazionali indipendenti. La certificazione è attestata da una stampa sul prodotto del marchio FIFA Approved ed è necessaria affinché i palloni possano essere utilizzati in competizioni di ufficiali svolte sotto l'egida della FIFA.

Se dovesse dare un consiglio a un imprenditore che si affaccia oggi sul mercato coreano cosa raccomanderebbe?

Il mio consiglio è quello di far precedere a qualsiasi approccio un'attenta analisi di mercato in modo che ci si possa rivolgere da subito agli imprenditori locali più forti e con più esperienza, con i quali instaurare da subito relazioni durature nel tempo.

È inoltre necessario cautelarsi circa il "commitment" del partner verso l'azienda. Suggestivo in particolare l'inserimento a contratto di una "black list", ovvero di una

lista di concorrenti con i quali si desidera evitare che il partner sigli futuri contratti di collaborazione.

Inoltre, prima di sottoscrivere un qualsiasi accordo con il partner locale, è fondamentale condividere un piano strategico e negoziare, nel caso di licenza, di royalty minime garantite da primari istituti bancari.

Gli accordi presi poi devono essere formalizzati da un contratto che, ove possibile, dovrebbe essere sottoposto alla giurisdizione italiana e non dovrebbe avere, nel caso di prima sigla, una durata eccessiva (generalmente non superiore ai 5 anni).

La consulenza di un ufficio legale può poi garantire la sicurezza necessaria a muovere i primi passi senza cadere nelle facili trappole nelle quali si potrebbe incorrere in un mercato estero.



3. Pellini Caffè

Attività svolta e settore merceologico: Produzione e commercializzazione di caffè, erbe aromatiche e spezie.

	2008	2009	2010
Fatturato	dato non disponibile	dato non disponibile	60 milioni di euro
Fatturato in Corea del Sud	dato non disponibile	dato non disponibile	dato non disponibile
Numero dipendenti	dato non disponibile	dato non disponibile	100
Numero dipendenti in Corea del Sud o addetti Corea del Sud	dato non disponibile	dato non disponibile	dato non disponibile
Canali di vendita all'estero	Horeca e Mass Market		
Unità produttive ubicate in	Italia, Bussolengo, Verona		

INTRODUZIONE

Nata nel 1922 a Verona, partner dagli anni '70 del rinomato Consorzio Sao Caffè, da due decenni Pellini Caffè ha imboccato la strada del prodotto top di gamma, rafforzandosi sul mercato attraverso un oculato shopping societario con l'acquisizione di marchi quali Caffè Roberta, Torrefazione Guarany, Incas, Mokalceste e Mokadi.

Una crescita costante che posiziona l'Azienda, presente in venti Paesi nel mondo, tra i primi cinque torrefattori italiani. Un successo in termini di volumi e fatturato sancito dall'attribuzione del miglior indice per la valutazione della situazione finanziaria e per le performance economiche (Rating 1) assegnato dall'Agenzia Dun & Braedstreet.

Il nuovo polo industriale di Bussolengo (VR), attivo dal 2005, grazie al MES – Manufacturing Execution System - garantisce la completa automazione di tutto il ciclo produttivo, dallo stoccaggio delle materie prime al prodotto finito. Questo assicura la tracciabilità del prodotto sulla base del lotto di produzione, il tutto all'insegna dei più alti standard di sicurezza e igienicità.

Di seguito si riporta l'intervista rilasciata dalla Dott.ssa Cristina Armelloni, Export Key Account dell'azienda, al team di Interprofessional Network.

Dott.ssa Armelloni, in cosa consiste prevalentemente il Vostro business, sia in Italia che all'Estero?

Il nostro business consiste nella torrefazione di

caffè espresso per tutti i canali di vendita (mass market, horeca, vending e monoporzioni) oltre che alla produzione e commercializzazione di erbe aromatiche e spezie. I prodotti principali sono il caffè espresso, tostato, macinato e



biologico nonché le diverse miscele di caffè.

Che attività specifica andate a svolgere in Corea del Sud?

Il progetto in Corea del Sud è partito nel dicembre 2010 ed è molto strutturato. A oggi possiamo contare su di un importatore che ha sposato la mission dell'azienda Pellini Caffè s.p.a. e che sta proponendo la medesima sul mercato locale.

Come è oggi e quali sono stati i vari passaggi che Vi hanno portato all'attuale struttura in Corea del Sud?

Il processo che ci ha portati al mercato coreano è stato molto lungo; i primi tentativi non sono andati a buon fine per la difficoltà di individuare dei professionisti del mondo del caffè: questo ha rallentato il nostro ingresso.

Avevamo trovato diversi distributori, ma nonostante la grande richiesta di caffè da parte del mercato coreano, non riuscivamo a individuare un'adeguata struttura con la quale impostare un business plan.

I primi passi, a ogni modo, sono stati mossi grazie a un piccolo importatore e attraverso la presenza nel famoso ristorante italiano "Buonasera" a Daejeon. Da qui, ci siamo fatti conoscere all'imprenditoria locale sino a quando siamo venuti in contatto con l'attuale partner.

Come si configura la Vostra struttura organizzativa interna – con particolare riferimento alla Corea del Sud – e come si è evoluta nel tempo?

C'è una figura responsabile per la Corea del sud che lavora quotidianamente insieme ai partner Coreani trasmettendo il know how aziendale per il raggiungimento degli obiettivi comuni.

Lo scambio di informazioni avviene per mail, telephone conference e visite reciproche.

Come si orienta la Vostra cultura aziendale e qual è la Vostra filosofia?

"Soddisfare il consumatore con amore e passione e rendere ogni pausa caffè un momento particolare e inconfondibile" è questa la mission che spinge Pellini giorno per giorno alla ricerca della qualità. L'azienda ha come obiettivo primario la massima coerenza: il prodotto deve essere riconosciuto dal consumatore in tutta la sua ricchezza. Un ruolo importante ai fini di tutto questo lo gioca proprio la scelta delle coltivazioni migliori. Pellini Caffè, diversamente da altri torrefattori, ha preferito l'investimento in un ultraspecialistico, accurato e costante monitoraggio delle coltivazioni migliori da cui poter trarre i frutti idonei a comporre le esclusive ricette.

Come si collocano i Vostri prodotti all'interno del mercato coreano?

Nella fascia Premium del mercato.

Quali sono i Vostri punti di forza e cosa Vi ha portato ad avere successo?

Sicuramente il proporre un prodotto *Made in Italy* associato a un'immagine accattivante sono stati i nostri punti di forza in questa prima fase della nostra esperienza coreana. Un profilo quindi molto glamour e alla moda, perfettamente in linea con il *lifestyle* orientale dedito da sempre al culto del benessere personale.

Tutto questo, unito alla selezione accurata delle materie prime, all'assoluta coerenza di prodotto riconosciuta dal consumatore, al grande investimento in tecnologie d'avanguardia (testimoniato dallo stabilimento inaugurato



nel 2005), garantisce l'eccellenza del *Made in Italy* per cui il Gruppo Pellini è noto a livello internazionale.

Gli stessi prodotti vengono venduti sia in Italia che in Corea del Sud?

Assolutamente sì. I nostri referenti coreani vengono da una precisa formazione nel mercato italiano e si aspettano quindi di ricevere solo il top da parte della nostra azienda.

La richiesta è quindi incentrata solo ed esclusivamente sull'espresso italiano.

Avete riscontrato delle problematiche in merito all'adattamento del prodotto? Quali tipi di cambiamenti avete dovuto assumere al prodotto/servizio?

Non abbiamo apportato nessun tipo di cambiamento al prodotto.

Quanto incide nella strategia aziendale la ricerca e sviluppo, con particolare riferimento al mercato coreano?

Incide relativamente. L'obiettivo è infatti quello di sviluppare esclusivamente il tipico prodotto "espresso italiano" e ciò non comporta la necessità di apportare delle modifiche. La Corea è un mercato di *coffee drinkers* di lunghissima esperienza a livello mondiale; l'organizzazione del mercato è poi molto strutturata anche a livello interno.

Qual è la Vostra politica di marketing per il mercato coreano?

La scelte di marketing sono condivise, in particolar modo con riferimento all'immagine e all'utilizzo del marchio. Poi, per quanto riguarda il marketing operativo, è dato ampio spazio alle decisioni del partner in quanto conoscitore del mercato locale. L'obiettivo

è creare brand awareness sul marchio Pellini nel rispetto della corporate identity.

Quando Vi siete affacciati sul mercato coreano quali difficoltà avete incontrato e come le avete risolte? Quali i successi e gli insuccessi?

La principale problematica è stata causata dalla registrazione non autorizzata del marchio, ma siamo riusciti a risolvere il tutto velocemente.

A livello operativo, come precedentemente detto, esistono delle difficoltà a causa della complessità organizzativa del mercato, dove sono presenti numerosi *players* di grandi dimensioni, con i quali non è facile riuscire a instaurare da subito dei rapporti di collaborazione.

Con aziende di piccole dimensioni invece, il più delle volte, non si riescono a stabilire intese che prevedano lo sviluppo di un progetto incentrato su un solo prodotto e un solo marchio.

Esistono delle difficoltà nell'esportazione a livello doganale e fiscale?

Si deve affrontare una fase iniziale molto lunga durante la quale ogni prodotto deve essere registrato; se il partner è sufficientemente preparato sotto questo aspetto si riescono a superare i principali ostacoli. Rimane che, la fase di preparazione all'ingresso del mercato, richiede qualche mese.

Dal 1° luglio 2011 è comunque nato un nuovo regime doganale, tale per cui esistono dei rapporti preferenziali per il nostro Paese con la Corea del Sud.

Quali sono i maggiori punti di somiglianza tra il mercato italiano e quello coreano?

In riferimento al mercato del caffè, possiamo



dire che tutti e tre i canali – horeca retail e vending – sono sviluppati ma, in Corea del sud, non esiste un retail come in Italia. Il caffè destinato al consumo in casa è distribuito in mall lussuose e anche il caffè (se di importazione) è considerato un prodotto di lusso.

Come si struttura il rapporto con i Vostri partners?

È un rapporto quotidiano di confronto e collaborazione.

Come si struttura il Vostro rapporto con la concorrenza?

Vi è una grande organizzazione da parte dei nostri concorrenti che sono principalmente americani e coreani. Questi ultimi giocano molto sul fattore prezzo. Di contro noi opponiamo l'*appeal* e l'indiscussa qualità del *Made in Italy* che ci consente di mantenere il vantaggio competitivo.

Avete avuto dei problemi per la copia del marchio/brevetto o della proprietà intellettuale in genere? A tal proposito avete suggerimenti da proporre a un imprenditore italiano?

Sì. Come già accennato sopra, ciò ha comportato alcune difficoltà agli inizi del nostro progetto coreano che però sono state risolte abbastanza velocemente. È consigliabile quindi registrare il marchio da subito prima ancora di farsi conoscere.

Come è stato l'impatto con la lingua coreana?

Personalmente ho riscontrato un'ottima conoscenza della lingua inglese da parte dei coreani con cui ho fatto business; non ho quindi incontrato particolari difficoltà di comunicazione.

Questione certificazioni: ne avete e quale è la Vostra posizione a riguardo?

In Corea del Sud per quanto concerne il nostro tipo di prodotto non sono richieste particolari certificazioni. Possediamo comunque a livello europeo la UNI EN ISO 9002 e la UNI EN ISO 9001:2008, la certificazione BRC e IFS. Siamo molto attenti a quest'aspetto che garantisce l'assoluta tutela del consumatore.

Se dovesse dare un consiglio a un imprenditore che si affaccia oggi sul mercato coreano cosa raccomanderebbe?

È un mercato che può dare grandi soddisfazioni, ma bisogna dedicare tanto tempo ed essere preparati.

Non sono ammessi pressapochismi proprio perché è uno dei mercati con più appeal e i players che vogliono entrare su questo mercato arrivano da tutto il mondo, non solo italiani.



4. Veneta Cucine Spa

Attività svolta e settore merceologico: Produzione di mobili componibili per cucina

	2008	2009	2010
Fatturato	152,2 milioni di euro	140 milioni di euro	142 milioni di euro
Fatturato in Corea del Sud	4 milioni di euro	5 milioni di euro	6,5 milioni di euro
Numero dipendenti	512	500	485
Numero dipendenti in Corea del Sud o addetti Corea del Sud (del partner Coreano)	470	470	470
Canali di vendita all'estero	Importatori, distributori, agenzie di rappresentanza, JV		
Unità produttive ubicate in	Italia		

INTRODUZIONE

Veneta Cucine è un'azienda familiare con più di 40 anni di storia.

Il fondatore è un esempio di imprenditore-designer ed è tuttora il leader carismatico dell'azienda.

L'azienda negli anni si è trasformata da realtà locale a gruppo di livello internazionale e il modello aziendale da imprenditoriale si è evoluto in manageriale: al fondatore oggi si affiancano i figli e il team di manager, ciascuno con il proprio ruolo e ambito di competenza.

Il gruppo, nei 65.000 mq di superficie industriale suddivisi tra il complesso produttivo/dirigenziale di Biancade (TV) e lo stabilimento per la lavorazione del legno di Codissago - Longarone (BL), impiega complessivamente oltre 500 addetti, grazie ai quali organizza, realizza, gestisce, amministra e guida la produzione e l'immissione sul mercato di oltre 50.000 ambienti cucina l'anno, con una gamma di proposte articolata in 40 modelli moderni e classici realizzati in oltre 150 versioni.

Forte di una cultura imprenditoriale evoluta, Veneta Cucine gestisce un volume di produzione straordinariamente ampio a fronte di standard qualitativi elevati, espressione delle tecnologie più avanzate e delle più qualificate forme di sapere artigianale. Affidabilità e bellezza sono i valori che contraddistinguono una gamma suddivisa in aree di gusto, interpretate sia alla luce delle più attuali forme di ricerca estetica sia rileggendo in chiave di funzionalità evoluta il patrimonio della tradizione. Tutto questo offrendo prodotti economicamente accessibili e sempre al passo con la trasformazione dei modelli abitativi.

Di seguito si riporta l'intervista rilasciata dalla Dott.ssa Denise Archiutti, Group Controller, al team di Interprofessional Network.



Dott. ssa Archiutti, in cosa consiste prevalentemente il Vostro business, sia in Italia che all'Estero?

Nello stabilire una relazione unica con i nostri partner di vendita, sia in Italia che all'Estero, fornendo loro tutti gli strumenti per lavorare fianco a fianco con i clienti finali sui loro progetti personalizzati di cucina, non solo sui modelli a catalogo che proponiamo. La nostra forza è saper incontrare la specificità di case e culture molto diverse tra loro.

Che attività specifica andate a svolgere in Corea del Sud?

In Corea del Sud abbiamo una partnership con una primaria azienda del settore del mobile.

Come è oggi e quali sono stati i vari passaggi che Vi hanno portato all'attuale struttura in Corea del Sud?

Questa stretta relazione di collaborazione con il partner coreano è in essere da diversi anni ormai e nel tempo si è evoluta. Il partner coreano ha una profonda conoscenza del mercato e dei bisogni del consumatore e questo orienta le nostre decisioni organizzative, di marketing e di prodotto.

Come si configura la Vostra struttura organizzativa interna – con particolare riferimento alla Corea del Sud – e come si è evoluta nel tempo?

Il mercato coreano è un mercato molto esigente. Il livello tecnologico/organizzativo/produttivo delle aziende coreane è molto elevato. Noi consideriamo la Corea del Sud la "Germania dell'Asia".

Rispondiamo a questi elevati standard con una struttura interna altamente qualificata e ben organizzata per fornire un adeguato servizio "all inclusive": supporto commerciale,

supporto tecnico/produttivo, consulenza di mktg e quant'altro.

Questo è il risultato di scelte organizzative che abbiamo adottato passo dopo passo e che ci hanno portato a essere sempre più vicini al nostro partner.

Come si orienta la Vostra cultura aziendale e qual è la Vostra filosofia?

Oltre all'assunto "innovare, innovare, innovare" i tre elementi essenziali della nostra cultura e della nostra filosofia sono:

- cliente al centro (sia esso europeo, asiatico, ...);
- efficientamento continuo;
- forte coesione aziendale (sono le persone che determinano il successo di un'azienda).

I nostri investimenti sono orientati da un lato al continuo aggiornamento tecnologico dei nostri impianti e dall'altro alla "conoscenza" approfondita delle peculiarità degli specifici mercati.

Abbiamo avviato ormai da molti anni un importante lavoro di ricerca coadiuvato sia da partner istituzionali sia da società di consulenza che ci ha permesso di creare piattaforme di confronto e dialogo e osservatori che alimentano questa cultura della ricerca che è risultata fondamentale per cogliere le esigenze dei consumatori del mondo.

Come si collocano i Vostri prodotti all'interno del mercato coreano?

Nel mercato coreano siamo presenti sia nel canale contract che nel canale retail. I due canali distributivi hanno logiche molto differenti.

Il Made in Italy è un importantissimo biglietto da visita e un *plus* fondamentale.



Molte risorse sono dedicate al servizio pre- e-post vendita e alla costruzione di *brand awareness*.

Che ruolo assume la pianificazione strategica nella Vostra azienda?

Penso sia importante per qualsiasi azienda.

Perseguiamo una strategia duale volta da un lato a stabilire gli obiettivi di breve periodo e dall'altro a fissare i traguardi di medio e lungo periodo.

Quali sono i Vostri punti di forza e cosa Vi ha portato ad avere successo?

Una cultura del fare. Una forte reputazione creata negli anni, sinonimo di affidabilità ed elevati standard di servizio. Coerenza in ogni nostra decisione strategica.

Gli stessi prodotti vengono venduti sia in Italia che in Corea del Sud?

Sì e no. Nel senso che per il mercato coreano è disponibile l'intera nostra gamma prodotto ma realizziamo anche prodotti personalizzati.

Avete riscontrato delle problematiche in merito all'adattamento del prodotto? Quali tipi di cambiamenti avete dovuto assumere al prodotto/servizio?

Non abbiamo particolari problematiche legate all'adattamento del prodotto grazie ai nostri 40 anni di esperienza nella produzione di cucine componibili e grazie alla possibilità di poter realizzare tutto all'interno dei nostri stabilimenti.

Gli investimenti più importanti sono legati alla formazione continua del personale dedicato alla vendita.

Quanto incide nella strategia aziendale

la ricerca e sviluppo, con particolare riferimento al mercato coreano?

Nel nostro settore siamo tra le aziende che più investono in ricerca.

Il mercato coreano è molto esigente e questo è di stimolo per noi. Abbiamo attivato un percorso di ricerca dedicato a comprendere a fondo le peculiarità della cultura asiatica per capirne le tradizioni legate al cibo e di conseguenza ai modi di cottura e alla cucina.

Qual è la Vostra politica di marketing per il mercato coreano?

Abbiamo un budget di pubblicità e marketing dedicato al paese.

Il nostro ufficio marketing lavora in stretto contatto con l'ufficio marketing del nostro partner.

Quando Vi siete affacciati sul mercato coreano quali difficoltà avete incontrato e come le avete risolte? Quali i successi e gli insuccessi?

È un mercato dove più che in altri si deve arrivare preparati e senza trascurare alcun aspetto.

È necessario farsi supportare per tutta la contrattualistica da un adeguato studio legale. Nella nostra azienda me ne occupo personalmente.

Esistono delle difficoltà nell'esportazione a livello doganale e fiscale?

Non ci sono particolari difficoltà nell'esportazione a livello doganale e fiscale. Al contrario oggi è diventato più semplice lavorare con questo paese.

A livello di infrastrutture in che



situazione è la Corea del Sud?

Come già detto in precedenza, la Corea del Sud è la Germania dell'Asia, non serve aggiungere altro.

Avete uffici di rappresentanza all'estero o altre tipologie di insediamento? Se sì quali e dove?

In tutti i mercati strategici abbiamo o uffici di rappresentanza o distributori autorizzati.

Avete avuto dei problemi per la copia del marchio/brevetto o della proprietà intellettuale in genere? A tal proposito avete suggerimenti da proporre a un imprenditore italiano?

Sono aspetti che non devono essere assolutamente trascurati. È necessario essere supportati da uno studio legale specializzato in questi ambiti.

Come è stato l'impatto con la lingua coreana?

La lingua coreana, anche se sicuramente più semplice di quella cinese e giapponese, è molto complessa. La lingua che utilizziamo di conseguenza è l'inglese ed è parlata abitualmente.

Questione certificazioni: ne avete e quale è la Vostra posizione a riguardo?

Veneta Cucine è certificata ISO 9001. L'attestazione, rilasciata dal TUV, un autorevole ente tedesco, prova sulla base di verifiche molto severe che l'azienda adotta procedure organizzative e produttive rispondenti agli standard qualitativi più elevati.

Ogni cucina è accompagnata da una garanzia prodotto, completa di apposito certificato a tutela del consumatore finale. Sul piano

della sostenibilità Veneta Cucine è impegnata concretamente con controlli costanti sul ciclo produttivo. Le strutture degli elementi che compongono le cucine sono costruite con agglomerati di legno al 100% riciclato e, in anticipo sui tempi, abbiamo già adottato il sistema di verniciatura ad acqua a ciclo completo che mantiene un'eccellente resa qualitativa e insieme diminuisce drasticamente le emissioni tossiche.

Nel 2011, in partnership con istituti di ricerca internazionali che ne certificano e attestano le caratteristiche, abbiamo lanciato la cucina antibatterica, siamo stati i primi e siamo gli unici perché è un prodotto in esclusiva per l'Italia.

Come è il Vostro rapporto con gli Istituti Bancari?

Di normale collaborazione. Gli Istituti bancari svolgono un ruolo essenziale nel supportare lo sviluppo industriale ed economico del Paese.

È importante collaborare con Istituti bancari che abbiano una rete di relazioni internazionali in modo da poter essere supportati anche negli eventuali investimenti all'estero.

Come è il Vostro rapporto con le Istituzioni italiane e non?

Dovremmo cercare di essere più bravi come sistema paese per essere più forti all'estero. La Germania in questo è più avanti di noi e lo si vede dai risultati delle aziende tedesche che troviamo ovunque andiamo. Noi cerchiamo di dare il nostro contributo partecipando fattivamente alle associazioni di settore.

Il passaggio generazionale. Può essere visto sotto due punti di vista:

a. passaggio delle proprietà ai discendenti;



b. inserimento nell'organizzazione e governance dei discendenti stessi.

Cosa è stato fatto a riguardo di entrambi i punti?

Veneta Cucine è un'azienda familiare che negli anni si è evoluta da imprenditoriale a manageriale: al fondatore oggi si affiancano i figli e il team di manager, ciascuno con il proprio ruolo e ambito di competenza.

Se dovesse dare un consiglio a un imprenditore che si affaccia oggi sul mercato coreano cosa raccomanderebbe?

Conoscere prima la cultura coreana.

Con il contributo scientifico di



Ministero dello Sviluppo Economico



Interprofessionalnetwork

C Legall
STUDI LEGALI ALLEATI



Pellini
il pallino del caffè

Loison
PASTICCERI DAL 1938