

ITALIA-GIAPPONE GUIDA AGLI AFFARI



Consiglio Nazionale
dei Dottori Commercialisti
e degli Esperti Contabili



ITALIA
2025 年大阪・関西万博
EXPO 2025 OSAKA



**Fondazione
Nazionale dei
Commercialisti**

RICERCA

ITALIA-GIAPPONE

GUIDA AGLI AFFARI



Consiglio Nazionale
dei Dottori Commercialisti
e degli Esperti Contabili



ITALIA
2025 年大阪・関西万博
EXPO 2025 OSAKA



**Fondazione
Nazionale dei
Commercialisti**

RICERCA

Carissime Colleghe e Colleghi, Carissimi visitatori,
sono davvero orgoglioso di salutare la pubblicazione del volume **“Sistema Paese Giappone”**, edita nell’ambito di una consolidata tradizione di approfondimenti dedicati all’internazionalizzazione delle imprese italiane e alla promozione del sistema Paese. Quest’anno l’occasione è di particolare pregio essendo l’iniziativa editoriale inserita nel contesto dell’inaugurazione del Padiglione italiano in Expo Osaka 2025, e frutto del nostro impegno in qualità di partner istituzionale di *Italy Expo 2025 Osaka*, volto a favorire la crescita e la competitività delle aziende italiane sui mercati internazionali.

Il Giappone, paese che concilia antiche tradizioni con una economia dinamica e da sempre in prima linea sull’imperativo dell’innovazione, è uno dei partner strategici più rilevanti per il nostro Paese. Sono convinto che il lavoro che stiamo compiendo con il supporto di AICEC e di tutti gli altri enti e che concorrono istituzionalmente a fornire supporto al comparto del commercio estero, sia di particolare rilevanza per i commercialisti italiani, offrendo loro un importante ausilio al consolidamento di competenze professionali e la diffusione di una solida cultura dell’internazionalizzazione. Rappresenta parimenti un valido supporto per le aziende italiane offrendo loro strumenti necessari per affrontare le sfide globali e cogliere le opportunità offerte dai mercati esteri.

Siamo convinti che solo attraverso una stretta collaborazione tra enti pubblici, istituzioni, professionisti e imprese si possano costruire le basi per una crescita economica sostenibile e internazionale. Con il libro **“Sistema Paese Giappone”** offriamo una guida molto utile per comprendere meglio questo affascinante mercato e promuovere il **“Made in Italy”** in un contesto globale. Proprio in questa direttrice sono incanalati gli sforzi del Consiglio nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti contabili per rafforzare la collaborazione istituzionale nei diversi organismi internazionali partecipati – in particolare l’International Federation of Accountants (IFAC), Accountancy Europe (AcE) e la Tax Advisors Europe (CFE) – e il contributo della professione italiana in termini di prassi e approccio alla normazione in ambito professionale, forti dell’esperienza maturata nel contesto locale.

Un ringraziamento particolare al Ministro e Vicepremier Antonio Tajani per aver dato impulso e fattività alle istanze anche del mondo professionale, nella Cabina di Regia per l’internazionalizzazione, all’Ambasciatore Mario Andrea Vattani, Commissario Generale per Expo Italia e al team che lo coadiuva, così come a tutti coloro che hanno contribuito alla realizzazione di questo progetto editoriale e a tutti i professionisti che, ogni giorno, sostengono le imprese italiane nel loro percorso di internazionalizzazione.

Buona lettura e buon viaggio verso nuove opportunità.

Elbano de Nuccio

*Presidente del Consiglio Nazionale
dei Dottori Commercialisti
e degli Esperti Contabili*

ISBN 978-88-99517-39-7

© Copyright Fondazione Nazionale di Ricerca dei Commercialisti.

A cura della Fondazione Nazionale di Ricerca dei Commercialisti.

Si ringraziano per la collaborazione e il supporto



Marzo 2025

Indice

Introduzione	9
Presentazione	11
SISTEMA ITALIA	13
1. Presentazione del Paese	14
1.1. Forma di governo	14
1.2. Il Parlamento	14
1.3. Il Governo	15
1.4. La Magistratura	16
1.5. Lingua e moneta	17
1.6. Outlook economico	17
1.6.1. La congiuntura economica	17
1.6.2. La politica economica	19
1.6.3. Le prospettive economiche	20
1.6.4. La finanza pubblica	21
2. Intraprendere un'attività d'impresa in Italia	23
2.1. L'ufficio di rappresentanza	23
2.2. La stabile organizzazione	24
2.3. La costituzione di una società	26
2.3.1. Società per azioni (s.p.a.)	28
2.3.2. Società a responsabilità limitata (s.r.l.)	30
3. Il sistema di tassazione	32
3.1. IRES	32
3.2. IRAP	34
3.3. IRPEF	35
3.4. IVA	35
4. I rapporti di lavoro nel mercato	36
5. Forme di incentivazione e aiuti agli investitori e alle imprese	41
5.1. Credito di imposta per investimenti in beni strumentali	41

5.2. Credito di imposta per investimenti nella Zona Economica Speciale ("ZES") Unica	41
5.3. Credito d'imposta per la ricerca e lo sviluppo	43
5.4. Nuovo Patent box	45
5.5. Start-up e PMI innovative	45
5.6. Beni strumentali – Nuova Sabatini	49
5.7. Fondo di garanzia per l'accesso al credito delle PMI	50
5.8. Fondi Europei e PNRR	50
5.9. Altri incentivi e agevolazioni	51
5.10. Approfondimento sulla ZES Unica del Mezzogiorno	51
5.10.1. Introduzione: la ZES Unica del Mezzogiorno: un'opportunità concreta di cooperazione e sviluppo per il Sistema Italia	51
5.10.2. Le Zone Economiche Speciali nel mondo: lo stato dell'arte	52
5.10.3. L'evoluzione delle Zone Economiche Speciali (ZES) in Italia	52
5.10.3.1. La zona economica speciale unica per il Mezzogiorno: aspetti operativi	54
5.10.4. Conclusioni	57
5.10.5. Contatti e riferimenti	58

6. Alcuni temi di diritto doganale: la riforma italiana, l'origine delle merci, il made in e gli accordi di libero scambio	59
6.1. L'origine preferenziale e non preferenziale	61
6.2. Gli accordi di libero scambio	62
6.3. La riforma doganale italiana	63

SISTEMA GIAPPONE **65**

1. Presentazione del Paese	66
1.1. Il sistema politico	66
1.2. Il sistema giuridico	67
1.3. Il sistema economico	68
1.4. Il sistema bancario	69
1.5. La bandiera e la moneta	69
1.6. Il Giappone ed il suo ruolo nell'ASEAN	70
1.7. Rapporti economici con l'Italia	71
1.8. La tutela della proprietà intellettuale	73
1.9. Il Giappone e l'esposizione universale 2025	75
2. Intraprendere un'attività in Giappone	77
2.1. Investimenti stranieri in Giappone: regole e procedure	77
2.2. Ufficio di rappresentanza	77
2.3. Succursale ("branch")	78

2.4. Costituzione di una società	78
2.4.1. Società per Azioni (Kabushiki Kaisha -KK Joint Stock company)	79
2.4.2. Società a responsabilità limitata (Godo Kaisha GK – limited liability company)	80
2.4.3. Società di persone (Gomei Kaisha – GMK Unlimited Partnership)	80
2.4.4. Società di persone (Goshi Kaisha – GSK Limited partnership)	81
2.4.5. Sole proprietorship (Ditta individuale)	81
3. Il sistema di tassazione	82
3.1. Tassazione delle persone fisiche residenti e non residenti	82
3.1.1. La “shotokuzei”, imposta sul reddito delle persone fisiche	82
3.1.2. Redditi di lavoro dipendente	83
3.1.3. Familiari a carico e altri redditi	83
3.1.4. Convenzione contro le doppie Imposizioni	84
3.1.5. Imposte sulle successioni e donazioni	84
3.1.5.1. Imposta sulle successioni	84
3.1.5.1. Imposta sulle donazioni	85
3.1.6. Esenzioni e deduzioni; doppie imposizioni	86
3.2. Tassazione delle Persone Giuridiche in Giappone	86
3.2.1. Introduzione	86
3.2.2. Tipi di Imposte per le Persone Giuridiche	87
3.2.3. Incentivi Fiscali e tax free zone	89
3.2.4. Transfer Pricing	89
3.2.5. Dividendi	89
3.2.6. Convenzioni Contro le Doppie Imposizioni	90
3.2.7. Adempimenti Fiscali	91
3.2.8. Consumption Tax (Shōhizei)	91
4. Il mercato del lavoro	92
4.1. Legge sull'occupazione (cenni)	92
4.2. Il Contratto di Lavoro in Giappone	93
4.2.1. Contratti a tempo indeterminato	94
4.2.2. Contratti a tempo determinato	95
4.2.3. Contratti part-time	96
4.2.4. Contratti freelance	96
4.2.5. Contratti stagionali	96
4.2.6. Lavoratori temporanei	96
4.2.7. Lavoratori a progetto	97
4.3. Orario di lavoro settimanale e straordinari	97
4.4. Salario minimo, busta paga e metodi pagamento stipendio	97
4.5. Le leggi sul lavoro minorile	98
4.6. Tempo libero e pause	98
4.7. Congedo per malattia	99
4.8. Congedo parentale	99
4.9. Licenziamento	99

4.9.1. Licenziamento senza giusta causa	100
4.9.2. Licenziamento durante il periodo di prova	100
4.9.3. Licenziamento per motivi economici	101
4.9.4. Licenziamento per motivi di salute	101
4.9.5. Effetti del licenziamento	101
4.9.6. Licenziamento di lavoratori a tempo determinato	101
4.10. Previdenza	102
4.10.1. Assicurazione sanitaria	102
4.10.2. Assicurazione sul lavoro	103
4.10.3. Assicurazione pensionistica	103
4.10.4. Indennità per malattia e maternità	103
4.11. Visti per i lavoratori stranieri	104
4.11.1. Requisiti generali per ottenere un visto di lavoro	105
5. Forme di incentivazione ed aiuti agli investitori ed alle imprese	106
5.1. Gli Investimenti diretti esteri	109
6. Gli accordi di libero scambio e la strategia del Giappone	110
6.1. L'evoluzione della strategia commerciale del Giappone	110
6.2. Gli accordi di libero scambio del Giappone (ALS)	111
6.3. Gli obiettivi e i vantaggi strategici degli accordi di libero scambio siglati dal Giappone	116
6.4. Un approfondimento sull'EPA Giappone-UE (Economic Partnership Agreement - EPA)	116
6.5. Conclusioni	119

Introduzione

“L’Arte Rigenera la Vita” è il tema del Padiglione Italia a Expo 2025 di Osaka, progettato dall’architetto Mario Cucinella, MCA - Mario Cucinella Architects, come una moderna interpretazione della Città Ideale del Rinascimento, con il teatro, il portico, la piazza, il giardino, luoghi tipici dell’identità urbana e sociale delle nostre città. “Arte”, nel tema che il nostro Paese porta a Expo, è intesa nel suo senso originario e più ampio, come “techne”, sinonimo di bellezza, creatività, cultura e “saper fare”, qualità per cui l’Italia è riconosciuta in tutto il mondo.

A Expo 2025 Osaka vogliamo ampliare e aggiornare l’immagine della Nazione, presentandola con lo sguardo rivolto al futuro, coniugando tradizione e alta tecnologia, eccellenza e innovazione. In questo contesto, l’internazionalizzazione delle imprese gioca un ruolo centrale: Expo rappresenta una straordinaria occasione per l’ingresso delle nostre imprese nei mercati asiatici, tra i più dinamici a livello mondiale.

Tra i settori della nostra economia che promuoveremo a Expo 2025 Osaka, vi sono anche quelli elencati nel “Japan-Italy Action Plan 2024-2027” adottato nell’ambito della Partnership Strategica Italia-Giappone, inaugurata dal Presidente del Consiglio Giorgia Meloni e dall’allora Primo Ministro giapponese Fumio Kishida nel gennaio 2023. Questo piano d’azione rappresenta una cornice di collaborazione tra i due Paesi in settori chiave come alta tecnologia, transizione energetica, industria manifatturiera avanzata, life sciences, intelligenza artificiale, spazio, infrastrutture sostenibili e agri-food. La presenza italiana a Expo sarà un’occasione per valorizzare queste aree strategiche, rafforzando il dialogo con il Giappone e con l’intera regione Asia-Pacifico, in un contesto di innovazione e crescita condivisa.

Grazie a un’ampia rete di partenariati stipulati con 18 Regioni, istituzioni e associazioni di categoria, accoglieremo il sistema produttivo italiano in Giappone all’interno di un contesto istituzionale di supporto e valorizzazione. A Expo 2025 Osaka il Padiglione Italia non sarà solo un luogo fisico, ma uno strumento straordinario di Diplomazia della Crescita, favorendo nuove occasioni ai nostri imprenditori per farsi conoscere e stimolare collaborazioni. Il Sistema Paese unito diventerà motore di innovazione e di rafforzamento della competitività del sistema produttivo italiano nel contesto internazionale.

Nella rete di accordi siglati figura anche quello con il Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti contabili (CNDCEC). La consulenza di professionisti qualificati in fiscalità internazionale e strategie di espansione rappresenta un asset strategico per le aziende italiane che vogliono crescere all’estero, in particolare nell’Asia-Pacifico. Attraverso il network del CNDCEC, costituito dai 132 Ordini territoriali dei dottori commercialisti e degli esperti contabili - e il dialogo con i commercialisti giapponesi del Jicpa - Japanese Institute of Certified Public Accountants - porteremo a

Expo progetti, best practice e strumenti concreti per supportare il nostro tessuto imprenditoriale.

L'Esposizione Universale di Osaka, che si terrà in Giappone dal 13 aprile al 13 ottobre 2025, vedrà la partecipazione di circa 160 Paesi e 30 milioni di visitatori. Sarà una vetrina globale, ma anche un laboratorio di idee per rafforzare la nostra presenza nell'Asia-Pacifico, un'area fondamentale per la crescita del nostro export, tenendo alta l'attenzione anche sul tema dell'attrazione di investimenti verso il nostro Paese.

Amb. Mario Andrea Vattani

Commissario Generale per l'Italia a Expo 2025 Osaka

Presentazione

Carissime Colleghe e carissimi Colleghi

Nel darvi il benvenuto alla missione AICEC “Giappone ed EXPO 2025” sono particolarmente lieto di poter fornire a tutti voi il consueto strumento di orientamento, nato per fornire indicazioni a quanti siano interessati ad approcciare, conoscere o comprendere meglio le potenziali opportunità che sia l'economica nipponica sia l'edizione 2025 dell'Esposizione universale possono offrire. E proprio alla luce delle innumerevoli e affascinanti caratteristiche che connotano tanto il Paese in sé quanto la specifica Expo 2025 Osaka mi permetto di condividere con voi alcune riflessioni che spero possano essere di supporto per una più efficace lettura.

L'Esposizione universale di Osaka unita all'ormai solida apertura dell'economia nipponica con i suoi innumerevoli accordi di libero scambio, senza dimenticare il ruolo chiave che Tokyo assume nel contesto asiatico grazie alla sua posizione geografica in uno dei quadranti economicamente più dinamici su scala globale, rappresentano tutti fattori che in questo anno 2025 attirano lo sguardo attento del mondo intero che volge, appunto, la sua attenzione al Giappone.

Se consideriamo l'insieme delle elevate potenzialità economico-commerciali del Giappone unitamente all'attenzione che bisogna riservare alla sua affascinante cultura, non possiamo non osservare tutto questo alla luce del palcoscenico offerto dall'EXPO, che proporrà uno spazio in cui i visitatori provenienti da tutto il mondo potranno contribuire a scambiarsi idee e progetti per creare la società del futuro - “Designing Future Society for Our Lives” è infatti il tema di “Expo 2025 Osaka” - mettendo a fattor comune tecnologie all'avanguardia per la realizzazione di una società sostenibile, che sia propositiva nel supportare le idee dei singoli individui e possa contribuire al miglioramento della qualità della vita delle persone, portando tutti noi a riconoscere quali abitanti di un unico pianeta, nonostante le diversità che connotano persone, Paesi, sistemi.

“L'Arte Rigenera la Vita” è invece il tema scelto in questa EXPO2025 per il Padiglione Italia.

“Arte” è allora la parola scelta per rappresentare orgogliosamente la storia del nostro Paese, sinonimo di quel “saper fare italiano” che ci ha resi famosi nel mondo, che ha reso famoso il nostro saper trasformare, ideare, creare, coltivare, costruire: in una parola, il nostro made in Italy, il made in Italy delle nostre imprese, di quel sistema produttivo che è alla base della nostra economia.

Da questo punto di vista, allora, ancora una volta torno ad evidenziare come il supporto che noi commercialisti forniamo alla crescita - sia in termini di struttura che di valore esportato - di queste piccole aziende esportatrici diventa fondamentale per tutto il sistema nazionale. La crescita, in termini di competenze e di conoscenza del

“diverso”, di queste piccole realtà avviene anche con il contributo che l'AICEC, con il supporto continuo e costante dei suoi soci fondatori, cerca di fornire ai professionisti mediante le proprie iniziative che tendono a divulgare la cultura dell'internazionalizzazione per aumentare il grado di consapevolezza necessario ad affrontare i Paesi esteri, tanto in termini di collocazione del proprio output quanto con riferimento ai mercati di approvvigionamento.

Dall'export all'insediamento estero, passando per le varie fasi intermedie del complesso processo di internazionalizzazione, resta determinante l'apporto di noi commercialisti, interlocutori naturali delle PMI e sempre più affermata risorsa di riferimento anche nel complesso degli attori istituzionali che operano nel settore, che ormai ci considerano un asset particolarmente prezioso del sistema. Anche per questo motivo ringraziamo sentitamente l'Ambasciatore d'Italia in Giappone S.E. Gianluigi Benedetti, il Commissario Generale per l'Italia ad Expo2025 Amb. Mario Andrea Vattani e l'intero sistema della rete diplomatica italiana all'estero che sempre ci supporta nelle iniziative, intervenendo in prima persona per testimoniare l'efficacia del Sistema Italia nel sostenere le imprese italiane interessate ai rapporti con le controparti estere.

Il raggiungimento di questa importante considerazione da parte degli attori istituzionali coinvolti nel processo di internazionalizzazione delle imprese e dei professionisti è stato uno degli obiettivi che fin dall'inizio ha caratterizzato l'operato di AICEC e dell'intero Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili. Tutto ciò è stato possibile grazie alla serietà e alla competenza con cui fino ad oggi ci siamo adoperati - e continueremo a farlo - per fornire quelle informazioni necessarie ad accompagnare concretamente le nostre aziende nell'approccio con i mercati esteri.

Nell'augurarvi una buona lettura e una avvincente visita ad Expo 2025 Osaka vi porgo il mio ringraziamento più sincero.

Giovanni Gerardo Parente

Presidente Associazione Internazionalizzazione

Commercialisti ed Esperti Contabili

SISTEMA ITALIA



1. Presentazione del Paese

1.1. Forma di governo

Lo stato italiano è una repubblica parlamentare basata sul principio della separazione dei poteri: il potere legislativo è attribuito al Parlamento, organo rappresentativo della volontà popolare, il potere esecutivo è attribuito al Governo, che opera sulla base della fiducia ottenuta dall'organo legislativo e la Magistratura, ordine autonomo e indipendente da ogni altro potere, esercita il potere giudiziario.

Al di fuori e al di sopra dei tradizionali poteri dello stato si colloca il Presidente della Repubblica, massima carica dello stato e rappresentante dell'unità nazionale, che è eletto dal Parlamento in seduta comune dei suoi membri.

Il Presidente della Repubblica è un organo costituzionale monocratico, imparziale e *super partes* cui sono riconosciute specifiche e predeterminate prerogative essenzialmente volte a garantire l'equilibrio e la separazione tra gli altri poteri dello stato e la salvaguardia della Costituzione, che rappresenta la legge fondamentale e suprema dello stato italiano.

Più partitamente, la Costituzione, nei primi dodici articoli sancisce i principi fondamentali della Repubblica Italiana, nella Parte prima individua i diritti e i doveri dei cittadini nell'ambito dei rapporti etico-sociali, economici e politici e, nella Parte seconda, disciplina l'ordinamento della Repubblica, vale a dire gli organi che la caratterizzano, gli enti locali, nonché, da ultimo, le garanzie costituzionali.

Ciò premesso, si delineano, nel prosieguo, i tratti maggiormente caratterizzanti gli organi cui la Costituzione attribuisce i tre poteri fondamentali dello stato.

1.2. Il Parlamento

Il Parlamento è un organo costituzionale, rappresentativo della volontà politica del corpo elettorale ed è suddiviso in due camere (c.d. bicameralismo perfetto): la Camera dei deputati e il Senato della Repubblica, che presentano elementi di differenza in ordine al limite di età richiesto per l'elettorato passivo, al numero dei componenti e alla presenza, in Senato, di membri non elettivi.

La funzione tradizionale e prevalente del Parlamento è quella legislativa e viene esercitata dalle Camere collettivamente, mediante un *iter* di approvazione delle leggi che richiede la perfetta coincidenza della volontà di entrambi i rami del parlamento e, dunque, l'approvazione dell'identico testo di legge da parte delle due Camere.

Tutte le leggi, dopo aver ottenuto l'approvazione parlamentare nei termini suddetti, devono essere promulgate dal Presidente della Repubblica, il quale, nel ruolo di garante della Costituzione, può rinviare, nell'ipotesi di vizi formali o sostanziali dell'atto approvato dal Parlamento, il testo alle Camere con messaggio motivato, chiedendone un riesame; per il principio della separazione dei poteri non esiste, ad ogni modo, un diritto di veto del Presidente dal momento che se il testo di legge viene nuovamente approvato dalle Camere – cui, come detto, è attribuito il potere legislativo – il Presidente è obbligato a promulgare la legge.

Successivamente alla promulgazione, la legge viene pubblicata nella Gazzetta Ufficiale della Repubblica italiana, che rappresenta la fonte di conoscenza ufficiale delle norme in vigore in Italia; decorsi, di norma, 15 giorni dalla pubblicazione (termine che, se previsto nella stessa legge, può essere maggiore o minore), la legge entra in vigore.

1.3. Il Governo

Il Governo è l'organo costituzionale che esercita il potere esecutivo ed è composto dal Presidente del Consiglio, nominato dal Presidente della Repubblica, e dai ministri – parimenti nominati da quest'ultimo, su proposta del Presidente del Consiglio e posti a capo di determinati apparati amministrativi – che insieme costituiscono il Consiglio dei Ministri.

Entro dieci giorni dalla sua formazione, ogni Governo deve ottenere l'approvazione da parte delle due Camere, c.d. fiducia parlamentare, che deve persistere per tutta la durata del mandato; se infatti, nel corso della legislatura il rapporto fiduciario tra il potere legislativo e quello esecutivo viene meno, il Governo è costretto a rassegnare le dimissioni.

La funzione esecutiva viene esercitata dal Governo mediante l'individuazione, l'attuazione ed il coordinamento degli indirizzi politici, economici e finanziari nazionali; spetta, altresì, al Governo il ruolo di rappresentanza degli interessi dello stato italiano in ambito internazionale (c.d. politica estera), nonché in ambito europeo, ove un rappresentante del Governo partecipa al Consiglio dell'Unione europea, organo decisionale della stessa.

Al Governo è attribuita la potestà di emanare regolamenti – che costituiscono una fonte del diritto secondaria – attraverso i quali può attuare ed integrare le disposizioni legislative, può disciplinare l'organizzazione delle pubbliche amministrazioni e, in via generale, può regolare materie che la Costituzione non riserva in via esclusiva alla legge.

In due ipotesi, previste e disciplinate in modo tassativo dalla Costituzione, il Governo può esercitare altresì la funzione legislativa, tradizionalmente attribuita al Parlamento.

La prima è quella in cui il Parlamento stesso conferisce al Governo il potere di emanare degli atti aventi forza di legge, c.d. decreti legislativi, sulla base di un'apposita legge delega che fissa i principi e i criteri direttivi cui il Governo deve attenersi, il termine entro cui la delega deve essere esercitata e l'oggetto specifico della stessa.

La seconda ipotesi, invece, consente al Governo, in casi straordinari di necessità e urgenza che richiedono un intervento legislativo immediato, di adottare autonomamente e sotto la propria responsabilità degli atti provvisori aventi forza di legge – c.d. decreti legge – che devono essere convertiti in legge dal Parlamento entro i successivi sessanta giorni, pena la perdita di efficacia sin dalla loro emanazione.

Ad ogni modo, in caso di mancata conversione, le Camere possono disciplinare, con apposita legge, i rapporti giuridici sorti sulla base del decreto legge non convertito.

1.4. La Magistratura

Il potere giudiziario è attribuito alla Magistratura, che si configura come l'insieme degli organi che esercitano la funzione giurisdizionale in posizione di terzietà e imparzialità rispetto agli altri poteri dello stato.

La giurisdizione si distingue in ordinaria (civile e penale) e speciale (amministrativa, contabile e militare) e, salvo eccezioni e particolari scelte di rito processuale, si fonda su tre gradi di giudizio.

Lo strumento di attuazione della funzione giurisdizionale è il giusto processo, in relazione al quale la Costituzione individua, come principi fondamentali, la terzietà e l'imparzialità del giudice, lo svolgimento nel contraddittorio tra le parti, in condizioni di parità, nonché la sua ragionevole durata.

La funzione giurisdizionale viene esercitata dai magistrati ordinari istituiti e regolati dalle norme sull'ordinamento giudiziario.

Al precipuo fine di assicurare l'imparzialità e l'autonomia della magistratura, la Costituzione attribuisce ad un apposito organo, il Consiglio superiore della magistratura, la competenza esclusiva in materia di assegnazioni degli incarichi, trasferimenti, promozioni e provvedimenti disciplinari riguardanti i magistrati.

1.5. Lingua e moneta

La lingua ufficiale della Repubblica italiana è l'italiano.

Il 1° gennaio 2002 l'Italia e altri 11 Stati dell'Unione europea hanno introdotto le banconote e le monete in euro per sostituire le rispettive valute nazionali di ciascun paese; ad oggi l'euro rappresenta la moneta ufficiale di 20 dei 27 paesi membri dell'UE che insieme costituiscono l'area dell'euro, ufficialmente detta zona euro.

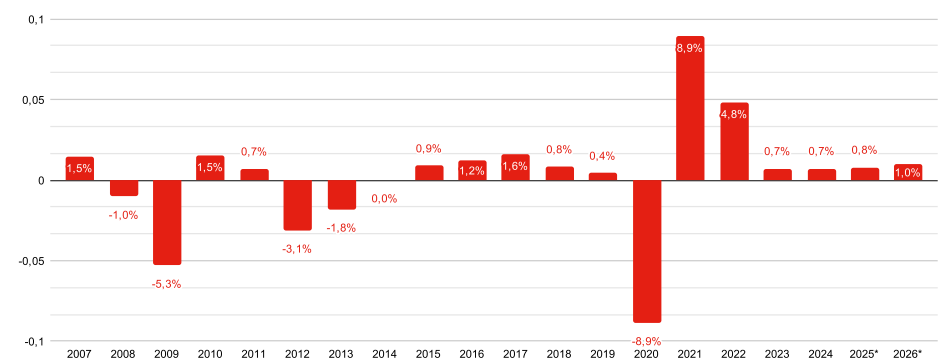
1.6. Outlook economico

1.6.1. La congiuntura economica

Dopo il balzo del Pil verificatosi nel biennio post covid (2021-2022), nel 2023 e nel 2024 la crescita economica in Italia ha subito un brusco rallentamento con un incremento del Pil fermo a +0,7%. Nell'anno in corso, la crescita dovrebbe incrementarsi leggermente a +0,8% per poi accelerare nel 2026 a +1%.

Secondo il Fondo monetario internazionale (World Economic Outlook, gennaio 2025), nel corso del 2025 l'economia italiana crescerà dello 0,7% a fronte di una crescita nell'area dell'euro dell'1%. Le stime dell'IMF per l'Italia nel 2025 sono inferiori rispetto a quelle diffuse dal governo italiano (settembre 2024) nel Piano Strutturale di Bilancio di medio termine 2025-2029 che si aspetta, invece, una crescita del Pil dell'1,2%.

Grafico 1 - Andamento del Pil reale (valori concatenati con anno di riferimento 2015).
Anni 2007-2026



*Stime Istat (dicembre 2024) e Mef (Settembre 2024)
Fonte: Elaborazione FNC su dati Istat e Mef

Sul piano congiunturale, si è verificata una crescita nulla nel secondo semestre del 2024 condizionata anche da un calo della produzione industriale. Il comparto industriale italiano registra una contrazione del valore aggiunto nel 2024, mentre i servizi si mantengono dinamici grazie al contributo positivo del commercio e delle attività finanziarie e assicurative.

Sul piano congiunturale internazionale si prevede che l'inflazione continuerà a diminuire passando dal 6,7% registrato nel 2023 al 5,8% nel 2024 e al 4,3% nel 2025. Nell'area dell'euro e in Italia, l'inflazione è già rientrata completamente e questo ha favorito un allentamento della politica monetaria.

La Banca centrale europea ha ridotto i tassi dell'1,35% nel corso dell'intero 2024 e si attende che un'ulteriore taglio di un punto possa avvenire nel corso del 2025.

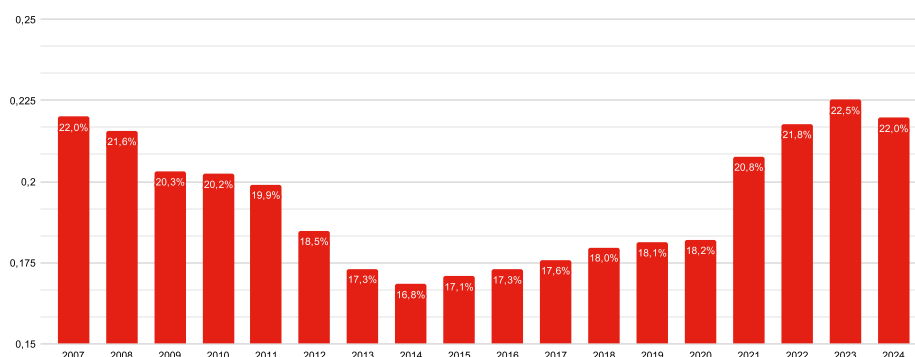
Nonostante il rallentamento economico in atto, il mercato del lavoro italiano continua a mostrarsi particolarmente dinamico. Nel corso del 2024 è proseguito l'incremento dell'occupazione ed è continuata la discesa della disoccupazione. Attualmente, il tasso di occupazione in Italia ha raggiunto il suo massimo storico a 62,3% grazie al rafforzamento deciso del lavoro dipendente, soprattutto a tempo indeterminato. Il tasso di disoccupazione è diminuito ulteriormente raggiungendo il livello del 6,2%, il valore più basso dell'ultimo decennio, anche se questo fenomeno, in parte legato anche a dinamiche demografiche, non ha ancora risolto il problema del *mismatch* tra domanda e offerta di lavoro.

I consumi delle famiglie, dopo la forte ripresa del 2021-2022, sono risultati in aumento nel 2023 in termini nominali, ma, a causa dell'inflazione, si sono ridotti in termini reali. Nel corso del 2024, invece, si è verificata una ripresa del potere di acquisto delle famiglie, favorito anche dal calo dell'inflazione oltre che da un aumento del reddito disponibile.

Per quanto riguarda le imprese, invece, gli indici relativi alla dinamica del fatturato nei comparti industriali mostrano un calo marcato che prosegue ininterrotto da settembre 2022. La difficoltà nel comparto manifatturiero è testimoniata anche dall'andamento degli indici di fiducia. In particolare l'indice PMI del settore industriale ha chiuso l'anno a 46,2. Nel settore terziario, invece, si registrano ancora segnali di espansione.

Gli investimenti, ancora in crescita nel 2024, sono stati sostenuti in modo particolare dalla spesa in costruzioni favorita dalle agevolazioni fiscali introdotte nel corso del 2020. Infatti, nel 2023 il livello complessivo degli investimenti è salito al 22,5% del Pil contro il 17,3% del 2013. Nell'ultimo anno, il tasso di crescita annuale degli investimenti fissi lordi si è ridotto a seguito del venir meno delle agevolazioni edilizie, in particolare del Superbonus pur restando a un livello elevato.

Grafico 2 - Investimenti fissi lordi in percentuale del Pil.
Valori a prezzi correnti. Anni 2007-2024



Fonte: Elaborazioni FNC su dati Istat

Nel corso del 2024, l'inflazione è rimasta al di sotto del 2% in Italia, più bassa che in altri paesi europei, ma è leggermente risalita rispetto all'anno precedente. L'inflazione acquisita per il 2024 è pari a 1% contro il +2,3% della media dell'area dell'euro.

Nel corso del 2024, il commercio estero dell'Italia ha mostrato una dinamica debole, riflettendo il rallentamento del commercio mondiale e la debolezza delle principali economie europee, in particolare della Germania. Il saldo commerciale resta positivo anche se in calo.

1.6.2. La politica economica

Per fronteggiare l'emergenza pandemica, nel 2020 i governi e le banche centrali hanno immediatamente adottato politiche economiche fortemente espansive volte a sostenere i redditi, i consumi e la liquidità delle imprese. Nel corso del 2021 e, soprattutto, nel corso del 2022, di fronte all'acuirsi della crisi energetica e all'aumento dell'inflazione, i governi hanno intrapreso nuove politiche di aiuto rivolte alle imprese e alle famiglie *in primis* per mitigare gli effetti dell'inflazione.

L'Unione europea, nel corso del 2020, per fronteggiare l'impatto devastante sul Pil della pandemia, ha lanciato il Next Generation Eu (NGEU), un piano da 750 miliardi di euro destinato ad affiancare il bilancio 2021-2027 dell'UE. Per fronteggiare lo shock energetico causato dalla guerra russo-ucraina, nel 2022 l'UE ha lanciato il REPowerEU, un piano da 300 miliardi di euro.

Il governo italiano, per favorire un'immediata ripresa economica post-covid, ha concentrato le proprie energie sul PNRR, il Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza, approvato nel 2021, che attinge la maggior parte di risorse dal NGEU e che ammonta

complessivamente a 235 miliardi di euro. Le principali linee strategiche definite anche missioni del PNRR sono:

- › digitalizzazione, innovazione, competitività, cultura;
- › rivoluzione verde e transizione ecologica;
- › infrastrutture per una mobilità sostenibile;
- › istruzione e ricerca;
- › inclusione e coesione;
- › salute.

Il PNRR, oltre alle misure finanziarie destinate a promuovere importanti investimenti economici, prevede anche una serie di riforme di grande valore strategico per l'attuazione stessa del piano. Tra le più importanti la riforma della pubblica amministrazione, la riforma della giustizia, la semplificazione normativa e burocratica, il piano per la promozione della concorrenza e una serie di riforme settoriali declinate all'interno delle singole missioni. A queste si aggiungono poi alcune riforme di accompagnamento come la riforma fiscale e quella per l'estensione e il potenziamento del sistema di ammortizzatori sociali.

Sono tre, invece, gli obiettivi strategici perseguiti dall'UE tramite il REPowerEU:

- › il risparmio energetico;
- › la diversificazione dell'approvvigionamento;
- › la diffusione delle energie rinnovabili.

Il piano si inserisce nell'ambito del Green Deal europeo, già architrave principale del NGEU, e declina la transizione ecologica anche attraverso la necessità di ridurre gradualmente la dipendenza energetica dalla Russia in conseguenza del conflitto in Ucraina.

RePowerEU è concepito come un capitolo aggiuntivo dei singoli PNRR nazionali e, seguendo la logica del dispositivo per la ripresa e la resilienza (RRF) si articola in singoli piani di investimento e riforme legislative di sistema.

1.6.3. Le prospettive economiche

In sede di programmazione economica, nell'autunno 2024, il governo italiano ha fissato un obiettivo di crescita per il 2025 a 1,2% a partire da una stima di crescita tendenziale dello 0,9%. Le previsioni più recenti dell'Istat e dell'Ufficio parlamentare di bilancio attestano la crescita 2025 a +0,8%. Secondo il Fondo monetario internazionale, invece, la crescita italiana nel 2025 sarà pari a +0,7%. In generale, prevale un atteggiamento prudente dovuto alle incertezze geopolitiche che potrebbero avere

impatti anche molto significativi sulle economie europee, soprattutto per la nuova politica americana sui dazi.

Tabella 1 - Previsioni di crescita del Fondo monetario internazionale

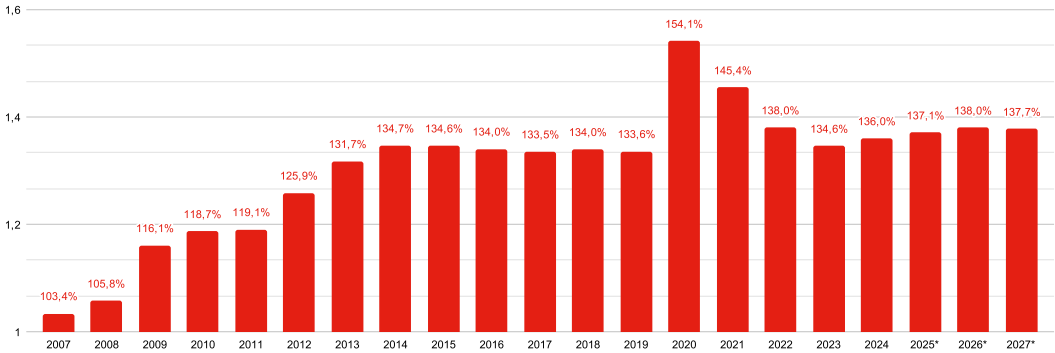
	2024	2025	2026
United States	2,8	2,7	2,1
Euro Area	0,8	1,0	1,4
Germany	-0,2	-0,3	1,1
France	1,1	0,8	1,1
Italy	0,6	0,7	0,9
Spain	3,1	2,3	1,8
Japan	-0,2	1,1	0,8
United Kingdom	0,9	1,6	1,5
Canada	1,3	2,0	2,0

Fonte: World Economic Outlook, IMF, 17 January 2025

1.6.4. La finanza pubblica

Come è noto, nel 2020, a causa dell'emergenza pandemica e dei piani di sostegno al reddito delle famiglie e alla liquidità delle imprese, i governi nazionali dell'Ue, soprattutto grazie alla sospensione del Fiscal compact, hanno intrapreso politiche fiscali fortemente espansive facendo lievitare in maniera significativa il deficit e il debito pubblico. Anche grazie agli interventi accomodanti della Banca centrale europea che ha lanciato un piano straordinario di acquisto titoli e portato i tassi di interesse reali a un livello negativo, il debito pubblico italiano è cresciuto significativamente nel 2020 fino a raggiungere il 154,1% del Pil.

Grafico 3 - Andamento del rapporto tra il debito pubblico e il prodotto interno lordo.
Anni 2007-2027



*Stime Mef (Settembre 2024)

Fonte: Elaborazione FNC su dati Banca d'Italia e Mef

Tra il 2022 e il 2023, grazie anche all'elevato tasso di inflazione, oltre che alle prudentziali politiche economiche del governo italiano, il rapporto debito/pil è rientrato vicino ai livelli pre-covid. Nel 2024 è previsto che lo stesso rapporto sia pari a 136%, cioè 2,4 punti di Pil al di sopra del livello pre-covid.

Nel 2024, la pressione fiscale italiana è prevista intorno al 42,3%, lo stesso livello pre-covid. La pressione fiscale tributaria è prevista pari a 29,6%, mentre quella contributiva risulterà pari a 12,7%. Le imposte dirette pesano per il 15,4% sul Pil, mentre quelle indirette raggiungono il 14,1%.

2. Intraprendere un'attività d'impresa in Italia

Diverse sono le forme attraverso le quali un investitore estero può sviluppare la propria attività d'impresa in Italia.

La scelta relativa alle modalità con le quali un imprenditore estero può operare in Italia dipende da molteplici fattori essenzialmente legati all'organizzazione e agli obiettivi della propria impresa nonché alle peculiarità del mercato italiano.

In generale, un'attività d'impresa può essere esercitata in forma individuale o collettiva, anche sottoscrivendo o acquistando il capitale/le quote di una società già esistente.

Con la definitiva entrata in vigore del Codice della crisi di impresa e dell'insolvenza, a seguito delle modifiche introdotte dal d.lgs. n. 83/2022 che ha attuato in Italia la Direttiva (UE) 1023/2019 sui quadri di ristrutturazione preventiva¹, gli imprenditori, individuali o collettivi, devono adottare misure idonee o un assetto organizzativo, amministrativo e contabile adeguato alla natura e alla dimensione dell'impresa, anche ai fini della tempestiva rilevazione dello stato di crisi e sono tenuti ad attivarsi senza indugio per l'adozione e l'attuazione di uno degli strumenti previsti dall'ordinamento per il superamento della crisi.

Con riferimento alle modalità di avviamento di un'iniziativa imprenditoriale, diverse sono le configurazioni utilizzabili, che vengono di seguito sinteticamente illustrate.

2.1. L'ufficio di rappresentanza

L'ufficio di rappresentanza è la forma più snella di penetrazione sul mercato; attraverso tale modalità, infatti, un soggetto estero è in grado di promuovere direttamente nel territorio italiano i propri prodotti o servizi, con adempimenti e costi contenuti e senza acquisire alcuna soggettività tributaria, evitando impegni amministrativi, contabili e fiscali di particolare rilevanza.

¹ Si tratta della Direttiva (UE) 2019/1023 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 20 giugno 2019, riguardante i quadri di ristrutturazione preventiva, l'esdebitazione e le interdizioni, e le misure volte ad aumentare l'efficacia delle procedure di ristrutturazione, insolvenza ed esdebitazione, e che modifica la direttiva (UE) 2017/1132 (direttiva sulla ristrutturazione e sull'insolvenza).

Esso si caratterizza per la presenza sul territorio italiano dell'azienda estera senza che vi sia esercizio dell'attività principale della medesima e consente di sondare in maniera agevole il mercato italiano, promuovendo la propria attività imprenditoriale.

Attraverso l'ufficio di rappresentanza tipicamente vengono svolte funzioni meramente ausiliarie o preparatorie ma utili per la penetrazione dell'impresa straniera sul mercato italiano, quali le attività promozionali e pubblicitarie, di raccolta di informazioni, di ricerca scientifica o di mercato e di consegna di merci. Tali attività possono essere svolte in laboratori, magazzini, depositi, uffici, negozi e show room, sempreché non sia ivi realizzato in modo permanente un intero ciclo produttivo o di vendita, in quanto in tal caso si cadrebbe facilmente nell'ipotesi di stabile organizzazione (occulta), con tutte le conseguenze legate alle relative omissioni.

Dal punto di vista civilistico l'ufficio di rappresentanza non possiede autonomia giuridica rispetto alla casa madre, la quale resta l'unico soggetto responsabile per le obbligazioni sociali assunte nei confronti dei terzi. Vanno osservate, tuttavia, le disposizioni della legge italiana sulla pubblicità degli atti sociali.

Ai fini fiscali l'impresa estera non è soggetta a tassazione in Italia per la presenza dell'ufficio di rappresentanza a meno che, come si dirà *infra*, esso non rappresenti di fatto una stabile organizzazione del soggetto estero, in quanto svolgente un'attività produttiva o commerciale in senso proprio.

In tal senso occorre prestare attenzione alle attività svolte dall'ufficio di rappresentanza per non incorrere nel rischio che detto ufficio venga riqualificato *ex post* come stabile organizzazione in Italia dell'impresa estera, con la conseguente tassazione in Italia dei redditi quivi prodotti dalla stabile organizzazione.

2.2. La stabile organizzazione

Un'impresa non residente può esercitare la propria attività in Italia per mezzo di una stabile organizzazione. Secondo la definizione fornita dall'OCSE² l'espressione "stabile organizzazione" designa una sede fissa di affari per mezzo della quale un'impresa non residente esercita in tutto o in parte la propria attività di impresa in Italia. Essa comprende: una sede di direzione, una succursale, un ufficio, un'officina, un laboratorio, un cantiere di costruzione o di montaggio o di installazione (sempre che tale cantiere abbia una durata superiore a tre mesi³).

² Tale definizione è sostanzialmente ripresa dalla normativa interna italiana (art. 162 del d.P.R. 917/1986 recante il Testo Unico delle Imposte sui Redditi - c.d. Tuir), salvo alcune differenze.

³ L'art. 5 del Modello di Convenzione Ocse contro le doppie imposizioni prevede una durata di 12 mesi, al fine di considerare un cantiere una stabile organizzazione. L'art. 162 del Tuir prevede invece una durata di soli tre mesi.

Si considera altresì stabile organizzazione una significativa e continuativa presenza economica nel territorio dello Stato costruita in modo tale da non fare risultare una sua consistenza fisica nel territorio stesso. Tale fattispecie è stata introdotta nel 2018 allo scopo di *“alleviare il nesso - finora imprescindibile - tra presenza fisica di un'attività nel territorio dello Stato e assoggettabilità alla normativa fiscale”*.

Il legislatore ha altresì inteso definire in senso negativo una stabile organizzazione, enucleando una serie di fattispecie che non configurano una stabile organizzazione (c.d. *negative list*).

In tal senso una sede fissa di affari non è considerata stabile organizzazione se viene utilizzata ai soli fini di acquistare beni o merci o di raccogliere informazioni. Non è considerata altresì stabile organizzazione, l'uso di una installazione ai soli fini di deposito, esposizione o consegna di beni o merci appartenenti all'impresa, oppure la disponibilità di beni o merci immagazzinati ai soli fini di deposito, esposizione o consegna ovvero di trasformazione da parte di un'altra impresa. Non costituisce, infine, stabile organizzazione la disponibilità di una sede fissa di affari utilizzata ai soli fini dell'esercizio combinato delle attività menzionate.

Le attività elencate nella *negative list* per poter essere considerate irrilevanti ai fini della nozione di stabile organizzazione devono, in concreto, avere natura preparatoria e ausiliaria rispetto all'attività principale dell'impresa non residente⁴.

La stabile organizzazione è definita “materiale” (S.O.M.), qualora si configuri attraverso la presenza fisica di una sede fissa di affari dell'impresa estera⁵; si qualifica come “personale” (S.O.P.), in presenza di agenti non indipendenti che hanno il potere di concludere contratti in nome e per conto della società estera o agiscono per la loro conclusione senza modifiche sostanziali da parte dell'impresa estera (c.d. *commissionario*)⁶.

Da un punto di vista civilistico, anche la stabile organizzazione non rappresenta un soggetto giuridicamente autonomo rispetto alla casa madre estera. Si tratta in sostanza di una mera modalità attraverso la quale è esercitata l'attività di impresa. Per-

⁴ Il nuovo comma 5 dell'art. 162 del Tuir prevede la c.d. *anti-fragmentation rule*, finalizzata a evitare che l'impresa non residente suddivida artificialmente un'attività unitaria in più operazioni, ritenute preparatorie e ausiliarie, al solo scopo di ricadere in una delle ipotesi di esclusione della configurazione di stabile organizzazione previste dalla c.d. *negative list*.

⁵ Tra le altre caratteristiche necessarie affinché si possa configurare una S.O.M., si evidenziano in via principale la fissità nel tempo e nello spazio della sede fissa d'affari e la necessità che in tale sede venga esercitata l'attività di impresa della casa madre estera.

⁶ Per quanto attiene alla S.O.P. si sottolinea come il potere conferito a un soggetto debba da questi essere effettivamente esercitato, in modo non occasionale e deve riguardare l'attività di impresa della casa madre estera. Di contro, si considera non sussistente una stabile organizzazione quando il soggetto che opera per conto di un'impresa non residente si limita allo svolgimento di attività meramente ausiliarie e preparatorie. Quando un soggetto opera esclusivamente o quasi esclusivamente per conto di una o più imprese alle quali è strettamente correlato, non può essere considerato un agente indipendente.

tanto, ancorché sia tipicamente fornita di un fondo di dotazione, non ha la necessità di costituire formalmente un capitale sociale, né di avere organi sociali indipendenti.

Con riferimento agli aspetti di natura fiscale, la stabile organizzazione è un soggetto rilevante sia ai fini delle imposte dirette (IRES e IRAP) sia ai fini dell'imposta sul valore aggiunto (IVA), e rappresenta un autonomo centro di imputazione di ricavi e costi, che viene tassato nel territorio dello Stato italiano per i redditi ivi prodotti dalla S.O.

La stabile organizzazione è considerata come un soggetto fiscalmente residente nello Stato italiano e come tale è soggetto alla medesima disciplina fiscale prevista per i soggetti esercenti attività di impresa in Italia.

Contabilmente le operazioni svolte dalla stabile organizzazione sono registrate in una contabilità separata rispetto a quella della casa madre e confluiscono nel bilancio dell'impresa estera, consolidandosi con le rilevazioni contabili della casa madre.

La contabilità della stabile organizzazione è tenuta ai soli fini fiscali, al fine di quantificare il reddito a essa imputabile secondo il principio dell'*arm's lenght*. Tale reddito viene tassato in via definitiva nello Stato estero e viene consolidato nel reddito complessivo della casa madre. Le imposte pagate in Italia vengono scomputate dal reddito della casa madre mediante il meccanismo del credito di imposta previsto dall'art. 23 del Modello OCSE e dall'art. 165 del Tuir (in tal caso per le *branch* estere).

Un vantaggio dell'utilizzo della stabile organizzazione a discapito della costituzione di una società si evidenzia nel caso di realizzo di perdite consistenti. Infatti in presenza di società occorrerebbe procedere con una ricapitalizzazione, mentre in caso di *branch* non è necessario ripristinare il fondo di dotazione iniziale o comunque intervenire sul capitale.

Inoltre, le distribuzioni del fondo di dotazione dalla *branch* alla casa madre non sono soggette a ritenuta nello Stato italiano. Le linee Guida OCSE sull'attribuzione di profitti alla stabile organizzazione consentono, a certe condizioni, l'allocazione di finanziamenti tra la casa madre e la stabile organizzazione. Tali interessi passivi, unitamente agli interessi passivi su finanziamenti contratti direttamente dalla stabile organizzazione possono essere dedotti secondo le regole ordinarie dello Stato italiano.

2.3. La costituzione di una società

La costituzione di una società rappresenta la modalità più completa di insediamento da parte di un investitore estero in Italia.

L'ordinamento italiano offre un'ampia gamma di forme societarie utilizzabili per intraprendere un'attività di impresa, la cui scelta dipende da molteplici fattori correlati alle esigenze organizzative dell'imprenditore, agli obiettivi d'impresa prefissati all'atto

della costituzione da parte dei soci, nonché alle responsabilità e al regime di tassazione cui si intende essere assoggettati.

La disciplina dei tipi societari è contenuta nel codice civile e nelle leggi speciali recanti previsioni di dettaglio per società che operano in settori vigilati, come società con azioni quotate, banche e assicurazioni.

Circoscrivendo l'analisi alle società che non svolgono la propria attività in settori vigilati, una prima classificazione da operare, con riguardo alla forma giuridica, attiene alla distinzione tra società di persone e società di capitali.

La prima categoria – a cui appartengono la società semplice, la società in nome collettivo e la società in accomandita semplice – si caratterizza per:

- › l'autonomia patrimoniale imperfetta. I soci (tutti nelle società in nome collettivo e nella società semplice, in quest'ultimo caso salvo patto contrario, i soli soci accomandanti nelle società ad accomandita semplice) hanno una responsabilità illimitata – da cui discende che ciascun socio risponde con il proprio patrimonio personale per le obbligazioni assunte dalla società – e solidale, vale a dire che ciascun socio risponde anche dei debiti contratti, in nome della società, dagli altri soci, con la conseguenza che i creditori sociali possono rivolgersi ad uno qualsiasi dei soci per esigere l'adempimento dell'intera obbligazione;
- › la nullità del patto con il quale uno o più soci sono esclusi da ogni partecipazione agli utili o alle perdite;
- › la possibilità che esista piena coincidenza tra la qualità di socio e di amministratore;
- › l'intrasferibilità, per atto tra vivi o per causa di morte, della qualità di socio, fatto salvo il consenso di tutti gli altri soci, ovvero di tutti gli altri soci superstiti.

Le società di capitali – ossia le società per azioni, le società a responsabilità limitata e le società in accomandita per azioni – si caratterizzano per:

- › l'autonomia patrimoniale perfetta. Il patrimonio della società, infatti, è del tutto separato dal patrimonio dei soci e, di conseguenza, per i debiti sociali risponde soltanto la società con il proprio patrimonio mentre i soci rispondono delle obbligazioni sociali limitatamente alla quota di capitale o ai beni che hanno conferito nella società (fatta eccezione per la società in accomandita per azioni, ove è prevista la responsabilità illimitata e solidale dei soci accomandatari);
- › la separazione tra la qualità di socio e il potere di amministrazione, per cui il socio non è, in quanto tale, amministratore della società e l'amministratore della società non è necessariamente uno dei soci;

- › la libera trasferibilità della qualità di socio, sia per atto tra vivi che per causa di morte, subordinatamente al rispetto di particolari limitazioni poste dall'ordinamento nella disciplina specificatamente dedicata al tipo societario prescelto dai soci in sede di costituzione.

Un'ulteriore classificazione delle tipologie societarie può essere effettuata in base allo scopo, operando, in tal senso, un distinguo tra società con scopo di lucro, aventi come finalità la divisione degli utili conseguiti tra i soci, e società con scopo mutualistico (società cooperative), il cui fine è la fornitura di beni e servizi o la creazione di posti di lavoro ai soci a condizioni più vantaggiose di quelle che i soci stessi otterrebbero sul mercato. Si precisa che alle società cooperative si applicano, in quanto compatibili, le disposizioni delle s.p.a. ovvero, per previsione di statuto e nel caso in cui il numero dei soci sia inferiore a venti e l'attivo dello stato patrimoniale non superi un milione di euro, le disposizioni dettate per le s.r.l.

L'ordinamento italiano, inoltre, consente la costituzione di società di capitali unipersonali, costituite da un unico socio, al ricorrere di determinati presupposti e, dall'anno 2012, prevede la possibilità di costituire una s.r.l. con un capitale minimo di un euro (società a responsabilità limitata semplificata) e che non superi l'importo di 10.000 euro.

Sempre a partire dall'anno 2012, il legislatore italiano ha introdotto nell'ordinamento una nuova tipologia di imprese innovative (c.d. *start-up* innovative), in relazione alle quali sono previste significative agevolazioni fiscali e contributive, nonché incentivi per gli investitori.

Le *start-up* innovative sono società di capitali, anche in forma cooperativa, residenti in Italia (o in altro Paese membro dell'Unione europea, purché abbiano una sede produttiva o una filiale in Italia), che rispondono a determinati requisiti⁷ e il cui oggetto sociale, esclusivo o prevalente, consiste nello sviluppo, nella produzione e nella commercializzazione di prodotti o servizi innovativi ad alto valore tecnologico.

Nel novero delle società di capitali succitate, la s.p.a. e la s.r.l. rappresentano le forme più utilizzate per intraprendere un business in Italia. Pertanto, è solo con riferimento a tali forme giuridiche che di seguito si illustrano, in chiave sintetica, le principali caratteristiche.

2.3.1. Società per azioni (s.p.a.)

Il capitale sociale è rappresentato da azioni ed il valore minimo è fissato in euro 50.000,00, di cui il 25% deve essere versato al momento della costituzione che deve essere effettuata per atto pubblico redatto da un notaio.

⁷ Si rinvia all'art. 25, del decreto-legge 18 ottobre 2012 n. 179, convertito con modificazioni dalla legge 17 dicembre 2012, n. 221.

La s.p.a. è caratterizzata da tre distinti sistemi di amministrazione e controllo che, unitamente all'assemblea dei soci, connotano l'organizzazione della società. La funzione della revisione legale è esercitata da un soggetto esterno alla società – persona fisica o società – appositamente incaricato dall'assemblea. Nel sistema di amministrazione e controllo tradizionale, di cui *infra*, una previsione di statuto, al ricorrere di determinati presupposti, può attribuire la revisione legale al collegio sindacale.

L'Assemblea dei soci è l'organo sovrano della s.p.a. con funzioni esclusivamente deliberative e al cui interno si forma la volontà dei soci, attuata dall'organo amministrativo.

Come anticipato, il sistema di amministrazione e controllo delle s.p.a. può essere realizzato attraverso tre diversi modelli di governance:

- › il sistema tradizionale, basato su un organo di amministrazione e su un organo di controllo;
- › il sistema dualistico, ove la gestione della società è affidata ad un Consiglio di Gestione, controllato da un Consiglio di Sorveglianza, che nomina i membri del Consiglio di Gestione. In tal caso, la revisione legale è sempre affidata a una società di revisione o a un revisore persona fisica esterni alla società;
- › il sistema monistico, in cui la gestione della società è affidata a un Consiglio di Amministrazione che al suo interno provvede a nominare un Comitato di Controllo sulla gestione. Anche in tal caso, la revisione legale è sempre affidata a una società di revisione o a un revisore persona fisica esterni alla società.

Nel modello di amministrazione e controllo tradizionale, che rappresenta il modello più diffuso e che trova applicazione in assenza di diversa disposizione statutaria, la gestione della società è quindi affidata a un organo amministrativo, che può essere composto da una pluralità di amministratori, il c.d. consiglio di amministrazione, ovvero da un solo amministratore, il c.d. amministratore unico.

Il consiglio di amministrazione può delegare alcuni dei suoi poteri di amministrazione a un comitato esecutivo ovvero a un amministratore delegato. Giova precisare come l'istituzione di assetti adeguati alla natura e alle dimensioni dell'impresa, anche ai fini della tempestiva rilevazione dello stato di crisi, spetta esclusivamente agli amministratori.

Il collegio sindacale, nel sistema tradizionale di governance, esercita l'attività di vigilanza sull'osservanza della legge e dello statuto, sul rispetto dei principi di corretta amministrazione ed in particolare sull'adeguatezza dell'assetto organizzativo, amministrativo e contabile adottato dalla società e sul suo concreto funzionamento.

Come accennato, in alcuni casi al collegio sindacale può essere affidata anche la revisione legale: si tratta delle società che non siano tenute alla redazione del bilancio consolidato e rispetto alle quali una apposita previsione di statuto attribuisca la funzione di revisione legale al collegio sindacale.

2.3.2. Società a responsabilità limitata (s.r.l.)

La s.r.l. rappresenta un modello societario più snello e flessibile rispetto alla s.p.a. e viene tradizionalmente utilizzata per attività di dimensioni più ridotte rispetto a quelle che una s.p.a. svolge e connotate da minore propensione all'investimento.

La costituzione deve essere effettuata per atto pubblico redatto da un notaio; il capitale sociale è rappresentato da quote ed il valore minimo è fissato in 10.000 euro, fermo restando la possibilità, come già evidenziato, di costituire una società a responsabilità limitata semplificata con un capitale minimo di 1 euro.

Quest'ultima rappresenta una forma societaria il cui capitale sociale – come detto pari almeno a 1 euro – deve essere inferiore all'importo di 10.000 euro, sottoscritto e interamente versato alla data della costituzione. Il conferimento deve farsi in denaro ed essere versato all'organo amministrativo.

Si segnala, altresì, la recente introduzione nell'ordinamento italiano della categoria delle società a responsabilità limitata PMI (s.r.l. PMI) che attenua le differenze tra s.r.l. e s.p.a. dal momento che, derogando alle rigide prescrizioni rivolte alle s.r.l. – in base alle quali le partecipazioni non possono costituire oggetto di offerta al pubblico di prodotti finanziari – viene consentito di collocare le quote sul mercato attraverso appositi portali telematici per il *crowdfunding*, nel rispetto dei limiti legali previsti dalla normativa⁸.

Nella stessa prospettiva, è riconosciuta alle s.r.l. PMI la possibilità di creare categorie di quote.

Soffermandoci sul sistema di amministrazione e controllo che connota l'organizzazione della s.r.l. si evidenzia che, salva diversa disposizione dello statuto, l'amministrazione è affidata a uno o più soci nominati con decisione dei soci. Pertanto, le s.r.l. possono essere amministrate da un amministratore unico o da una pluralità di amministratori.

Quando l'amministrazione è affidata a più persone, queste costituiscono il consiglio di amministrazione. L'atto costitutivo può tuttavia prevedere che l'amministrazione sia ad esse affidata disgiuntamente oppure congiuntamente. Giova precisare come l'istituzione di assetti adeguati alla natura e alle dimensioni dell'impresa, anche ai fini della tempestiva rilevazione dello stato di crisi, spetta esclusivamente agli amministratori.

La s.r.l. è caratterizzata da un sistema di controllo peculiare, in quanto solo al superamento di determinati parametri o al verificarsi di determinate condizioni, l'assemblea è tenuta a nominare un revisore legale o, in alternativa, un organo di controllo, quest'ultimo pluripersonale o monocratico (sindaco unico).

⁸ Ai sensi dell'art. 100-ter, comma 1-bis, d.lgs. 24 febbraio 1998, in deroga a quanto previsto dall'art. 2468, comma 1, c.c. le quote di partecipazione in piccole e medie imprese costituite in forma di società a responsabilità limitata possono costituire oggetto di offerta al pubblico di prodotti finanziari, anche attraverso i portali per la raccolta di capitali disciplinati nella stessa disposizione.

Più precisamente, la nomina di un organo di controllo – anche monocratico (sindaco unico) – ovvero del revisore legale (persona fisica o società) è obbligatoria se la società:

- › è tenuta alla redazione del bilancio consolidato;
- › controlla una società obbligata alla revisione legale dei conti;
- › ha superato, per due esercizi consecutivi, almeno uno dei seguenti limiti:
 - › 4.000.000 € di attivo dello stato patrimoniale;
 - › 4.000.000 € di ricavi delle vendite e delle prestazioni;
 - › 20 dipendenti occupati in media durante l'esercizio.

Per quanto concerne le funzioni dell'organo di controllo, l'ordinamento prevede che, anche in presenza di un organo monocratico (sindaco unico), trovino applicazione le disposizioni dettate per il collegio sindacale di s.p.a.

Revisione legale

Nelle società di capitali è obbligatoria la nomina di un revisore legale.

I soggetti incaricati della revisione legale dei conti in Italia (revisori legali e società di revisione legale) devono essere iscritti nel Registro dei revisori legali tenuto dal Ministero dell'economia e delle finanze e devono attenersi alle disposizioni contenute nel d.lgs. n. 39/2010, nelle sue disposizioni attuative e nel Regolamento europeo n. 537/2014.

Se la società non è tenuta alla redazione del bilancio consolidato e una specifica previsione statutaria lo preveda, il collegio sindacale (o il sindaco unico di s.r.l.) può esercitare la revisione legale. In questo caso, tutti i membri, o il singolo sindaco, devono essere iscritti nel Registro dei revisori legali e attenersi sia alle regole previste nella disciplina relativa all'attività di vigilanza, sia – per quanto attiene allo svolgimento dell'attività di revisione in forma collegiale – alle specifiche previsioni del d.lgs. 39/2010, comprese le disposizioni relative all'indipendenza e ai principi di revisione internazionali (ISA Italia).

Come accennato, nelle società che adottano il sistema dualistico o il sistema monistico di amministrazione e controllo, la revisione legale è sempre esercitata da un revisore legale persona fisica o società.

3. Il sistema di tassazione

Il sistema fiscale italiano è costituito da un sistema di imposizione sui redditi, sul consumo e sul patrimonio, e si concretizza attraverso l'applicazione delle seguenti principali imposte:

- › Imposta sul reddito delle società (IRES);
- › Imposta sul reddito delle persone fisiche (IRPEF);
- › Imposta regionale sulle attività produttive (IRAP);
- › Imposta sul valore aggiunto (IVA);
- › Imposta sulle successioni e donazioni;
- › Imposta Municipale Propria (IMU);
- › Imposta di registro e tasse indirette su trasferimenti di proprietà;
- › Imposta sul valore delle attività finanziarie estere (IVAFE);
- › Imposta sul valore degli immobili esteri (IVIE).

Di seguito si analizzano le principali imposte di particolare interesse per un investitore estero.

3.1. IRES

L'Imposta sul Reddito delle Società (IRES) è volta a colpire i redditi prodotti dalle attività esercitate da società di capitali, società cooperative ed enti assimilati (associazioni, fondazioni, trust, etc.), residenti e non residenti. Il reddito realizzato dalle predette società e dagli enti assimilati, da qualsiasi fonte provenga, è assoggettato all'imposizione sul reddito attraverso l'IRES.

Per i soggetti residenti, il reddito imponibile comprende non solo i redditi prodotti in Italia, ma anche quelli prodotti all'estero.

Per i soggetti non residenti costituisce reddito d'impresa imponibile in Italia solo quello conseguito tramite una stabile organizzazione in Italia.

Una società o ente diverso dalle persone fisiche è considerato residente in Italia se, per la maggior parte del periodo di imposta, alternativamente ha in Italia (i) la sede legale, (ii) la sede di direzione effettiva, (iii) la gestione ordinaria in via principale.

Per sede di direzione effettiva si intende la continua e coordinata assunzione delle decisioni strategiche riguardanti la società o l'ente nel suo complesso. Per gestione ordinaria si intende il continuo e coordinato compimento degli atti della gestione corrente riguardanti la società o l'ente nel suo complesso.

Le società di persone non sono soggette né all'IRPEF, né all'IRES, in quanto per il reddito dalle stesse prodotto sono i singoli soci a essere assoggettati alle imposte sui redditi, sulla quota di reddito loro spettante, determinata proporzionalmente alla quota di partecipazione agli utili di ciascuno di essi, e indipendentemente dalla sua percezione (c.d. "principio di trasparenza").

L'IRES è un'imposta proporzionale, la cui aliquota è pari al 24%, ed è applicata sul reddito imponibile (base imponibile fiscale).

Per il solo anno 2025, è prevista la c.d. "IRES premiale" al 20% per le società che:

- › accantonano a riserva almeno l'80% dell'utile 2024;
- › reinvestono almeno il 30% degli utili accantonati (e, comunque, almeno il 24% dell'utile 2023) in beni strumentali nuovi funzionali alla trasformazione tecnologica e digitale delle imprese – secondo il modello "Industria 4.0" e il "Piano Transizione 5.0" – destinati a strutture produttive ubicate in Italia;
- › effettuano nuove assunzioni di dipendenti a tempo indeterminato, nel rispetto di alcune clausole di salvaguardia.

Il pagamento delle imposte sui redditi è effettuato due volte all'anno: alla prima scadenza, generalmente alla fine del mese di giugno di ciascun anno, è dovuto il saldo relativo all'anno precedente e il primo acconto per l'anno in corso; alla seconda, generalmente alla fine del mese di novembre di ciascun anno, è dovuto il secondo acconto relativo all'anno in corso.

Base imponibile del reddito di impresa: cenni

In generale, il reddito d'impresa delle società e degli enti commerciali è determinato apportando all'utile o alla perdita risultante dal bilancio di esercizio, le variazioni in aumento o in diminuzione previste dalla normativa fiscale.

In caso di base imponibile negativa le perdite realizzate nei primi tre esercizi dall'avvio dell'attività sono riportabili nei periodi di imposta successivi, senza limiti temporali o quantitativi. Le perdite conseguite dal quarto esercizio in poi sono computate in diminuzione dei redditi dei periodi d'imposta successivi nei limiti dell'80% del reddito imponibile di ciascuno di essi.

Gli interessi passivi sono deducibili fino a concorrenza degli interessi attivi. L'eccedenza è deducibile nel limite del 30% del risultato operativo lordo determinato in base alla normativa fiscale. L'ulteriore eccedenza è deducibile, nei predetti limiti, negli esercizi successivi.

I dividendi corrisposti dalle società di capitali a soci non residenti sono sottoposti a una ritenuta a titolo d'imposta o a un'imposta sostitutiva del 26% (è fatta salva l'applicazione delle aliquote più favorevoli eventualmente previste dalle Convenzioni contro le doppie imposizioni; la ritenuta o l'imposta sostitutiva non sono applicabili sugli utili riferibili a una stabile organizzazione in Italia di un soggetto non residente).

La ritenuta a titolo d'imposta è pari all'1,20% nel caso in cui i dividendi siano corrisposti a società e enti soggetti a un'imposta sul reddito delle società residenti in altro Stato membro dell'Unione europea o negli Stati aderenti all'Accordo sullo Spazio economico europeo che consentono un adeguato scambio di informazioni.

È prevista infine l'esenzione dalla ritenuta "in uscita" per i dividendi distribuiti a società di capitali residenti in altro Stato membro dell'Unione europea, non fruienti di regimi di opzione o di esonero da tassazione, che detengono, ininterrottamente per almeno un anno, una partecipazione minima del 10% nella società di capitali residenti in Italia (c.d. direttiva "madre-figlia").

3.2. IRAP

L'Imposta Regionale sulle Attività Produttive (IRAP) è un "tributo proprio derivato", vale a dire un tributo istituito e regolato dalla legge dello Stato, il cui gettito è attribuito alle regioni, le quali devono, pertanto, esercitare la propria autonomia impositiva entro i limiti stabiliti dalla legge statale.

Il gettito dell'IRAP concorre al finanziamento del Servizio sanitario nazionale.

Sono soggetti passivi dell'IRAP le società di capitali e gli enti assoggettati all'IRES, le società di persone e le associazioni tra professionisti.

L'aliquota ordinaria è del 3,9%, ma le regioni hanno facoltà di variarla entro il limite dello 0,92%, nonché di prevedere aliquote agevolate o maggiorate per settori di attività o categorie di soggetti. È previsto anche l'incremento automatico di 0,15 punti percentuali delle aliquote vigenti per le regioni non in linea con gli obiettivi del Piano di rientro dal disavanzo di gestione del Servizio sanitario.

La base imponibile, ripartita su base regionale, è costituita dal valore della produzione netta, determinato, in via generale, dalla differenza tra componenti positivi e componenti negativi della gestione ordinaria (non rilevano i proventi e gli oneri finanziari, le perdite su crediti, le plus/minusvalenze da cessione di azienda). Sono inoltre previste specifiche disposizioni per il costo dei dipendenti: quello relativo ai dipendenti a tempo indeterminato è deducibile integralmente, mentre quello relativo ai dipendenti a tempo determinato è deducibile limitatamente ai contributi per le assicurazioni obbligatorie contro gli infortuni, è inoltre deducibile integralmente quello relativo agli apprendisti, ai disabili, al personale assunto con contratti di formazione lavoro o inserimento e al personale addetto alla ricerca e sviluppo.

Per i soggetti con componenti positivi non superiori nel periodo d'imposta a euro 400.000, è inoltre prevista la deduzione forfetaria di 1.850 euro per ciascun lavoratore a tempo determinato, fino a un massimo di 5 dipendenti.

Per i soggetti non residenti l'IRAP è dovuta solo qualora le attività sono esercitate attraverso una stabile organizzazione istituita in Italia.

3.3. IRPEF

Sono soggetti all'Imposta sul Reddito delle Persone Fisiche (IRPEF) le persone fisiche residenti, per tutti i redditi ovunque prodotti (in Italia o all'estero), e le persone fisiche non residenti, relativamente ai soli redditi prodotti in Italia.

Si considerano residenti in Italia coloro che, per la maggior parte del periodo di imposta, considerando anche le frazioni di giorno, alternativamente (i) hanno la residenza ai sensi del codice civile (intesa come il luogo in cui la persona ha la dimora abituale) in Italia, (ii) hanno il domicilio in Italia (inteso come il luogo in cui si sviluppano, in via principale, le relazioni personali e familiari della persona), (iii) sono ivi presenti, (IV) salvo prova contraria, risultano iscritti nelle anagrafi della popolazione residente.

L'IRPEF è un'imposta personale e progressiva. L'imposta dovuta si calcola applicando al reddito complessivo (composto da tutte le categorie di reddito e dunque anche dai redditi diversi da quelli d'impresa), al netto degli oneri deducibili, aliquote crescenti per scaglioni di reddito. Di seguito, sono indicate le aliquote progressive per scaglioni di reddito vigenti a partire dal 2024:

- › fino a 28.000,00 euro, 23%;
- › oltre 28.000,00 euro e fino a 50.000,00 euro, 35%;
- › oltre 50.000,00 euro, 43%.

All'imposta lorda andranno poi sottratte le detrazioni specificamente previste dalla vigente normativa fiscale.

Le suddette detrazioni sono riconosciute anche ai soggetti non residenti a condizione il reddito prodotto in Italia sia almeno pari al 75% del reddito complessivo e che essi non fruiscano nello Stato di residenza di agevolazioni fiscali analoghe.

3.4. IVA

Ordinariamente, la cessione di beni o la prestazione di servizi effettuate nel territorio italiano da parte di soggetti che esercitano abitualmente un'attività d'impresa, arte o professione è soggetta all'Imposta sul Valore Aggiunto (IVA). Si tratta di un'imposta indiretta che colpisce il consumo di beni e servizi.

L'aliquota ordinaria è pari al 22%. Sono peraltro previste aliquote ridotte per specifici beni e servizi: 4%, ad esempio, per alimentari, bevande e prodotti agricoli; 5%, ad esempio, per alcuni alimenti; 10%, tra gli altri, per la fornitura di energia elettrica e gas per usi domestici, le prestazioni alberghiere e di ristorazione, i medicinali, gli interventi di recupero del patrimonio edilizio.

4. I rapporti di lavoro nel mercato

La domanda di lavoro delle imprese nel mercato italiano è soddisfatta attraverso l'offerta di due forme di lavoro: lavoro subordinato e lavoro autonomo.

Ad eccezione del lavoro autonomo "parasubordinato" etero-organizzato, la cui disciplina è tendenzialmente equiparata a quella del lavoratore subordinato, le regole e le condizioni del rapporto di lavoro autonomo "puro" possono essere liberamente determinate dai contraenti (dal committente e dal collaboratore).

Per quanto concerne, invece, il rapporto di lavoro subordinato, l'ordinamento italiano prevede uno statuto protettivo del lavoratore di carattere inderogabile.

Il Codice civile italiano definisce il lavoratore subordinato come colui il quale si obbliga a collaborare all'impresa prestando il proprio lavoro manuale o intellettuale alle dipendenze e sotto la direzione dell'imprenditore.

La legge stabilisce che il contratto di lavoro subordinato a tempo indeterminato costituisce la forma comune di rapporto di lavoro (lavoro "standard").

La disciplina dei rapporti di lavoro subordinato è contenuta nel Codice civile italiano, nelle leggi speciali dello Stato e nei contratti collettivi di lavoro sottoscritti tra le organizzazioni sindacali di categoria e le associazioni datoriali di rappresentanza.

I rapporti di lavoro a tempo indeterminato si possono estinguere con un accordo di risoluzione consensuale oppure con un atto di recesso unilaterale.

Il lavoratore può recedere dal rapporto di lavoro rassegnando le proprie dimissioni, nel rispetto del periodo di preavviso previsto dai contratti collettivi di lavoro applicati al rapporto. In tal caso, per essere ritenute efficaci, le dimissioni devono essere rassegnate esclusivamente con modalità telematiche, tramite il sito del Ministero del lavoro e delle politiche sociali oppure rivolgendosi a un soggetto abilitato (patronato, organizzazione sindacale, ente bilaterale, commissioni di certificazione, consulenti del lavoro, sedi territoriali competenti dell'Ispettorato Nazionale del Lavoro).

La legge equipara la disciplina della risoluzione consensuale del rapporto di lavoro a quella delle dimissioni volontarie, con la conseguenza che anche in questo caso è necessario che il lavoratore formalizzi l'accordo di risoluzione esclusivamente con modalità telematica.

Il datore di lavoro può recedere dal rapporto di lavoro notificando al lavoratore una lettera di licenziamento "giustificato", specificando i motivi dell'interruzione del rapporto di lavoro, nel rispetto del periodo di preavviso previsto dalla contrattazione collettiva.

Il preavviso di licenziamento e il preavviso di dimissioni non è previsto soltanto qualora sussista una "giusta causa" di recesso ovvero quando viene meno la fiducia tra il datore di lavoro ed il lavoratore.

Con la riforma della disciplina del diritto del lavoro avvenuta nel 2015 (c.d. "Jobs Act") sono stati stabiliti i nuovi rimedi contro il licenziamento illegittimo o ingiustificato. Alla luce della riforma, la stabilità "reale" del rapporto di lavoro, con il diritto del lavoratore alla reintegra nel posto di lavoro, è prevista quando sia accertata la nullità del licenziamento. Il licenziamento è nullo quando è discriminatorio, ritorsivo, contrario a norme di legge o quando è intimato oralmente. È altresì prevista la reintegra del lavoratore nel posto di lavoro nel caso di licenziamento disciplinare illegittimo, quando il contratto collettivo applicato al rapporto preveda per una sanzione meno grave e conservativa per i fatti oggetto di contestazione (richiamo, multa o sospensione).

Negli altri casi, i rimedi principali contro il licenziamento illegittimo prevedono il diritto del lavoratore a percepire delle indennità risarcitorie.

L'orario "normale" di lavoro è stabilito dalla legge in quaranta ore settimanali. Possono essere distribuite in un arco temporale di cinque o sei giorni la settimana. Le prestazioni eccedenti l'orario normale di lavoro sono qualificate come lavoro "straordinario". La legge e la contrattazione collettiva prevedono limiti quantitativi di ricorso al lavoro straordinario. In ogni caso, è previsto il divieto di svolgimento lavoro per oltre 48 ore settimanali.

Ciascun lavoratore ha diritto a un riposo giornaliero minimo consecutivo di undici ore ogni arco temporale di 24 ore; ad un riposo settimanale minimo di ventiquattro ore consecutive; a un periodo di ferie di almeno quattro settimane per ciascun anno di lavoro.

Il tempo di lavoro e la professionalità rappresentano i principali parametri di proporzionalità utili al calcolo della retribuzione di lavoro.

Infatti, l'art. 36 della Costituzione della Repubblica Italiana afferma che i lavoratori hanno diritto ad una retribuzione proporzionata alla quantità e qualità del proprio lavoro e in ogni caso sufficiente ad assicurare a sé e alla famiglia un'esistenza libera e dignitosa.

Secondo il consolidato orientamento giurisprudenziale, i livelli di retribuzione minimi da prendere come riferimento per il rispetto dei principi costituzionali di sufficienza e proporzionalità sono quelli stabiliti nei contratti collettivi nazionali di lavoro sottoscritti dalle organizzazioni sindacali maggiormente rappresentative nella categoria di riferimento.

L'ordinamento giuridico italiano tutela il lavoro delle donne e dei minori.

Secondo il principio generale, i bambini che non hanno compiuto quindici anni non possono essere adibiti al lavoro. Gli adolescenti, cioè i minori compresi tra quindici e diciotto anni, non possono essere ammessi al lavoro prima dei 16 anni e soltanto qualora abbiano concluso il periodo di istruzione obbligatoria.

Nella legislazione italiana assume fondamentale rilievo la tutela paritaria della donna lavoratrice rispetto all'uomo. Le discriminazioni, anche di natura retributiva, nei confronti della donna lavoratrice sono vietate. È, altresì, vietata la discriminazione della donna in tutte le iniziative in materia di orientamento e formazione professionale.

La legge attribuisce al datore di lavoro il potere direttivo, il potere disciplinare e il potere di controllo per la gestione del proprio personale dipendente.

Il lavoratore subordinato ha il dovere di obbedire alle direttive impartite dal datore di lavoro ed è tenuto a svolgere la propria attività lavorativa con diligenza. Inoltre, durante il rapporto di lavoro, i lavoratori dipendenti hanno il dovere di fedeltà nei confronti del proprio datore di lavoro. Questo significa che la legge vieta al lavoratore di realizzare attività in concorrenza con il proprio datore di lavoro.

La legge italiana ha istituito anche contratti di lavoro “flessibili”.

La disciplina delle tipologie di contratti di lavoro non “standard” o a disciplina speciale è contenuta nel d.lgs. n. 81/2015.

I contratti “flessibili” maggiormente utilizzati sono il contratto a tempo determinato e il contratto di lavoro a orario ridotto (a tempo parziale).

Il contratto a termine può essere stipulato per la prima volta con qualsiasi lavoratore liberamente se ha una durata non superiore a dodici mesi. Ogni lavoratore non può avere con lo stesso datore di lavoro rapporti a tempo determinato che abbiano una durata complessiva superiore a ventiquattro mesi. Alla scadenza del termine pattuito il rapporto di lavoro si risolve automaticamente.

Il contratto può avere una durata superiore, ma comunque non eccedente i ventiquattro mesi, solo in presenza di almeno una delle seguenti condizioni:

- a.** nei casi previsti dai contratti collettivi nazionali, territoriali o aziendali stipulati da associazioni sindacali comparativamente più rappresentative sul piano nazionale e i contratti collettivi aziendali stipulati dalle loro rappresentanze sindacali aziendali ovvero dalla rappresentanza sindacale unitaria;
- b.** in assenza delle previsioni della contrattazione collettiva, e comunque entro il 31 dicembre 2025, per esigenze di natura tecnica, organizzativa o produttiva individuate dalle parti;
- c.** in sostituzione di altri lavoratori.

In caso di stipulazione di un contratto di durata superiore a dodici mesi in assenza delle condizioni sopra esposte, il contratto si trasforma in contratto a tempo indeterminato dalla data di superamento del termine di dodici mesi.

Il numero dei lavoratori assunti con contratto di lavoro subordinato a tempo determinato non può superare le soglie stabilite dalla legge o dalla contrattazione collettiva.

Tutti i lavoratori possono essere assunti con un contratto di lavoro subordinato a orario ridotto (o part time) a condizione che nel contratto di assunzione sia specificata la collocazione dell'orario di lavoro. Al di fuori dell'orario di lavoro stabilito nel contratto, il lavoratore deve godere del tempo libero.

Nel rispetto di quanto previsto dai contratti collettivi, le parti del contratto di lavoro a tempo parziale possono pattuire, per iscritto, clausole elastiche relative alla varia-

zione della collocazione temporale della prestazione lavorativa ovvero relative alla variazione in aumento della sua durata.

Secondo la regola generale, tutti i rapporti di lavoro subordinato devono essere instaurati attraverso la sottoscrizione di un contratto scritto di lavoro (contratto di assunzione).

La legge impone i contenuti informativi essenziali del contratto di assunzione:

- a.** l'identità delle parti;
- b.** il luogo di lavoro;
- c.** la sede o il domicilio del datore di lavoro;
- d.** l'inquadramento, il livello e la qualifica attribuiti al lavoratore o, in alternativa, le caratteristiche o la descrizione sommaria del lavoro;
- e.** la data di inizio del rapporto di lavoro;
- f.** la tipologia di rapporto di lavoro, precisando in caso di rapporti a termine la durata prevista dello stesso;
- g.** nel caso di lavoratori dipendenti da agenzia di somministrazione di lavoro, l'identità delle imprese utilizzatrici, quando e non appena è nota;
- h.** la durata del periodo di prova, se previsto;
- i.** il diritto a ricevere la formazione erogata dal datore di lavoro, se prevista;
- j.** la durata del congedo per ferie, nonché degli altri congedi retribuiti cui ha diritto il lavoratore o, se ciò non può essere indicato all'atto dell'informazione, le modalità di determinazione e di fruizione degli stessi;
- k.** la procedura, la forma e i termini del preavviso in caso di recesso del datore di lavoro o del lavoratore;
- l.** l'importo iniziale della retribuzione e delle modalità di pagamento;
- m.** la programmazione dell'orario normale di lavoro;
- n.** il contratto collettivo, anche aziendale, applicato al rapporto di lavoro, con l'indicazione delle parti che lo hanno sottoscritto;
- o.** gli enti e gli istituti che ricevono i contributi previdenziali e assicurativi dovuti dal datore di lavoro e qualunque forma di protezione in materia di sicurezza sociale fornita dal datore di lavoro stesso.

La legge italiana prevede un generale e tassativo divieto di intermediazione e interposizione nel rapporto di lavoro. Ovvero, è vietata la fornitura di manodopera (c.d. somministrazione di lavoro altrui) reclutata da un assuntore "interposto" ed impiegata sotto la direzione di un imprenditore interponente. Questo implica che tra il datore di lavoro e il lavoratore deve esistere un rapporto diretto. Secondo la regola generale, il datore di lavoro non può prestare o fornire il proprio personale dipendente ad altri datori di lavoro.

La somministrazione professionale di manodopera è legittima soltanto quando è operata da agenzie di somministrazione autorizzate. La legge definisce il contratto di somministrazione di lavoro come il contratto, a tempo indeterminato o determinato,

con il quale un'agenzia di somministrazione autorizzata, ai sensi del decreto legislativo n. 276 del 2003, mette a disposizione di un utilizzatore uno o più lavoratori suoi dipendenti, i quali, per tutta la durata della missione, svolgono la propria attività nell'interesse e sotto la direzione e il controllo dell'utilizzatore. Il numero di lavoratori somministrati in azienda non può eccedere le soglie previste dalla legge.

L'ordinamento italiano garantisce ai lavoratori la libertà di organizzazione sindacale nei luoghi di lavoro. A tutti i lavoratori, dunque, è garantito il diritto di costituire associazioni sindacali, di aderirvi e di svolgere attività sindacale all'interno dei luoghi di lavoro. La legge vieta ai datori di lavoro di discriminare i lavoratori per motivi sindacali e punisce con la sanzione della nullità qualsiasi patto o atto discriminatorio.

5. Forme di incentivazione e aiuti agli investitori e alle imprese

5.1. Credito di imposta per investimenti in beni strumentali

È possibile usufruire di un credito d'imposta per l'acquisto di beni strumentali funzionali alla trasformazione tecnologica e digitale delle imprese secondo il modello "Industria 4.0".

Sono agevolabili, entro un limite massimo di spesa pari a 2,2 miliardi di euro, gli investimenti effettuati fino al 31 dicembre 2025, ovvero fino al 30 giugno 2026 a condizione che, entro il 31 dicembre 2025, l'ordine risulti accettato dal venditore e sia stato versato un acconto pari almeno al 20% dell'importo complessivo⁹.

Il credito d'imposta è modulato in base alle seguenti aliquote:

- › 20% del costo per la quota di investimenti fino a 2,5 milioni;
- › 10% del costo per la quota di investimenti oltre i 2,5 milioni e fino a 10 milioni;
- › 5% del costo per la quota di investimenti tra i 10 e 20 milioni.

5.2. Credito di imposta per investimenti nella Zona Economica Speciale ("ZES") Unica

Nelle regioni del Mezzogiorno è possibile usufruire dei benefici connessi alla Zona Economica Speciale (ZES Unica).

In relazione a tale particolare strumento agevolativo, soprattutto quale leva competitiva e di attrazione di investimenti, si forniranno ulteriori spunti di particolare interesse nel focus dedicato e riportato come appendice in calce al presente capitolo.

La ZES Unica comprende le zone assistite delle regioni Basilicata, Calabria, Campania, Molise, Puglia, Sardegna e Sicilia.

⁹ Il predetto limite di spesa non opera in relazione agli investimenti per i quali entro il 31 dicembre 2024 il relativo ordine risulti accettato dal venditore e sia avvenuto il pagamento di acconti in misura almeno pari al 20% del costo di acquisizione.

È previsto un contributo, sotto forma di credito d'imposta, per gli investimenti in beni strumentali nuovi, destinati a strutture produttive ubicate nelle zone assistite delle predette regioni.

Il predetto credito d'imposta è attribuito in relazione agli investimenti effettuati dal 1° gennaio 2025 fino al 15 novembre 2025. A tal fine, il legislatore ha stanziato una dotazione finanziaria pari a 2,2 miliardi di euro. Gli investimenti agevolabili, facenti parte di un progetto di investimento iniziale, riguardano:

- › acquisto, anche mediante contratti di locazione finanziaria, di nuovi macchinari, impianti e attrezzature varie destinati a strutture produttive già esistenti o che vengono installate nel territorio;
- › acquisto di terreni;
- › acquisizione, realizzazione o ampliamento di immobili strumentali agli investimenti.

Il credito d'imposta è commisurato alla quota di costo complessivo degli investimenti realizzati ed è soggetto al rispetto dei seguenti requisiti:

- › il valore dei terreni e degli immobili non può superare il 50% del valore complessivo dell'investimento agevolato;
- › il costo complessivo ammesso al beneficio, per ciascun progetto di investimento, non può essere superiore a 100 milioni di euro. Non sono comunque agevolabili i progetti di investimento di importo inferiore a 200.000 euro.

Il credito d'imposta è revocato se non si osserva l'obbligo di mantenere l'attività nelle aree d'impianto nelle quali è stato realizzato l'investimento agevolato, per almeno cinque anni dopo il completamento dell'investimento medesimo.

Il credito è concesso a tutte le imprese residenti nel territorio dello Stato, ivi incluse le stabili organizzazioni di soggetti non residenti, ad eccezione di quelle operanti nei seguenti settori: industria siderurgica, carbonifera e della lignite, dei trasporti e delle relative infrastrutture, della produzione, dello stoccaggio, della trasmissione e della distribuzione di energia e delle infrastrutture energetiche, della banda larga nonché nei settori creditizio, finanziario e assicurativo. Sono escluse le imprese soggette a procedure concorsuali e le imprese in difficoltà.

La misura massima "teorica" dell'agevolazione, diversificata per dimensione aziendale e localizzazione dell'investimento, è sintetizzata nella Tabella seguente.

Dimensione Impresa	Campania, Puglia, Calabria, Sicilia	Basilicata, Molise, Sardegna	Abruzzo
Piccola	60%	50%	35%
Media	50%	40%	25%
Grande	40%	30%	15%

Per i grandi progetti di investimento con costi ammissibili superiori a 50 milioni di euro, come definiti al punto 19 (18) degli Orientamenti in materia di aiuti di Stato a finalità regionale, le intensità massime di aiuto per le grandi imprese si applicano anche alle piccole-medie imprese e sono calcolate secondo la metodologia dell'“importo di aiuto corretto” di cui all'art. 2, punto 20, del regolamento (UE) n. 651/2014¹⁰.

L'effettivo ammontare del credito d'imposta di cui le imprese potranno fruire sarà determinato sulla base della percentuale resa nota con provvedimento del direttore dell'Agenzia delle entrate, da emanare entro dieci giorni dalla scadenza del termine di presentazione delle comunicazioni integrative degli investimenti effettuati.

Il credito d'imposta è cumulabile con aiuti “*de minimis*” e con altri aiuti di Stato che abbiano ad oggetto i medesimi costi ammessi al beneficio, a condizione che tale cumulo non porti al superamento dell'intensità o dell'importo di aiuto più elevati consentiti dalle pertinenti discipline europee di riferimento.

5.3. Credito d'imposta per la ricerca e lo sviluppo

La misura si pone l'obiettivo di sostenere la competitività delle imprese, stimolando gli investimenti in ricerca e sviluppo, innovazione tecnologica, anche nell'ambito del paradigma 4.0 e dell'economia circolare, design e ideazione estetica.

Le agevolazioni sono rivolte a tutte le imprese, fatta eccezione per quelle in stato di liquidazione e sottoposte a procedure concorsuali. La fruizione dei benefici è in ogni caso subordinata al rispetto delle normative sulla sicurezza nei luoghi di lavoro e al corretto adempimento degli obblighi di versamento dei contributi previdenziali e assistenziali a favore dei lavoratori.

¹⁰ L'“importo di aiuto corretto” è l'importo massimo di aiuto consentito per un grande progetto di investimento, calcolato secondo la seguente formula: $\text{importo massimo di aiuto} = R \times (A + 0,50 \times B + 0 \times C)$ dove: R è l'intensità massima di aiuto applicabile nella zona interessata stabilita in una carta degli aiuti a finalità regionale in vigore alla data in cui è concesso l'aiuto, esclusa l'intensità di aiuto maggiorata per le PMI; A sono i primi 50 milioni di euro di costi ammissibili, B è la parte di costi ammissibili compresa tra 50 milioni di euro e 100 milioni di euro e C è la parte di costi ammissibili superiore a 100 milioni di euro.

Il credito d'imposta ricerca e sviluppo, che non concorre alla formazione del reddito d'impresa né della base imponibile dell'IRAP, è utilizzabile esclusivamente in compensazione, in tre quote annuali di pari importo, a decorrere dal periodo di imposta successivo a quello in cui costi sono stati sostenuti.

L'intensità di aiuto, gli importi massimi e le agevolazioni previste variano in base alle attività cui si riferiscono:

1. ricerca fondamentale, ricerca industriale e sviluppo sperimentale in campo scientifico e tecnologico¹¹;
2. innovazione tecnologica finalizzate alla realizzazione di prodotti o processi di produzione nuovi o sostanzialmente migliorati;
3. innovazione tecnologica 4.0 e green, finalizzate alla realizzazione di prodotti o processi di produzione nuovi o sostanzialmente migliorati per il raggiungimento di un obiettivo di transizione ecologica o di innovazione digitale 4.0¹²;
4. attività di design e ideazione estetica finalizzate a innovare in modo significativo i prodotti dell'impresa sul piano della forma e di altri elementi non tecnici o funzionali (linee, contorni, colori, struttura superficiale, ornamenti).

In base alla tipologia di attività e al momento di realizzazione degli investimenti, sono previsti intensità di aiuto e limiti di importo diversi, sintetizzati nella tabella seguente.

		2025	2026 – 2031
Ricerca e sviluppo	Aliquota	10%	10%
	Limite importo	5 milioni	5 milioni
Innovazione tecnologica	Aliquota	5%	-
	Limite importo	2 milioni	-
Innovazione 4.0/green	Aliquota	5%	-
	Limite importo	4 milioni	-
Design e ideazione estetica	Aliquota	5%	-
	Limite importo	2 milioni	-

¹¹ I criteri per la corretta applicazione di tali definizioni sono dettati dall'art. 2 del decreto 26 maggio 2020 del MISE che le distingue tenendo conto dei principi generali e dei criteri contenuti nel Manuale di Frascati dell'OCSE (Frascati Manual 2015 - Guidelines for collecting and reporting data on research and experimental development. <https://www.oecd.org/sti/inno/frascati-manual.htm>).

¹² I criteri per la corretta applicazione di tali definizioni sono indicati negli artt. 3 e 5 del succitato decreto ministeriale, tenendo conto dei principi generali e dei criteri contenuti nel Manuale di Oslo dell'OCSE (Oslo Manual 2018 - Guidelines for Collecting, Reporting and Using Data on Innovation, 4th Edition. <https://www.oecd.org/science/oslo-manual-2018-9789264304604-en.htm>).

5.4. Nuovo Patent box

La misura punta a rendere il mercato italiano maggiormente attrattivo per gli investimenti in beni immateriali e per le attività di ricerca e sviluppo. I beneficiari sono tutti i soggetti titolari di reddito d'impresa.

La nuova disciplina consente una deduzione, ai fini IRES e IRAP, maggiorata del 110% delle spese sostenute nello svolgimento delle attività di ricerca e sviluppo finalizzate al mantenimento, al potenziamento, alla tutela e all'accrescimento del valore dei *software* protetti da *copyright*, dei brevetti industriali e dei disegni e modelli giuridicamente tutelati. Sono rilevanti ai fini dell'agevolazione (la cui durata è pari a cinque periodi di imposta) le attività classificabili come:

- › ricerca industriale e sviluppo sperimentale (art. 2 decreto Mise 26 maggio 2020);
- › innovazione tecnologica (art. 3 decreto Mise 26 maggio 2020);
- › design e ideazione estetica (art. 4 decreto Mise 26 maggio 2020);
- › tutela legale dei diritti sui beni immateriali.

Ai fini dell'agevolazione, rilevano le spese relative a:

- › personale direttamente impiegato nello svolgimento delle attività rilevanti;
- › quote di ammortamento, quota capitale dei canoni di leasing e altre spese relative ai beni mobili strumentali e ai beni immateriali utilizzati nello svolgimento delle attività rilevanti;
- › servizi di consulenza ed equivalenti inerenti esclusivamente alle attività rilevanti;
- › materiali, forniture e altri prodotti analoghi impiegati nelle attività rilevanti;
- › mantenimento dei diritti su beni immateriali agevolati, rinnovo degli stessi a scadenza, loro protezione, anche in forma associata, e relative alle attività di prevenzione della contraffazione e alla gestione dei contenziosi finalizzati a tutelare i diritti medesimi.

5.5. Start-up e PMI innovative

È prevista una disciplina di favore in ambito societario, fiscale e giuslavoristico per le imprese che operano in Italia nel campo dell'innovazione, c.d. "*start-up* innovative" e "*PMI* innovative".

Le misure sono dirette a favorire la nuova imprenditorialità, la crescita sostenibile, l'innovazione tecnologica e l'occupazione (in particolare giovanile).

La **start-up innovativa** è una PMI costituita come società di capitali che rispetti determinati requisiti:

- a.** è costituita da non più di sessanta mesi;
- b.** a partire dal secondo anno di attività, il totale del valore della produzione annua non è superiore a 5 milioni di euro;
- c.** non distribuisce, e non ha distribuito, utili;
- d.** ha, quale oggetto sociale esclusivo o prevalente, lo sviluppo, la produzione e la commercializzazione di prodotti o servizi innovativi ad alto valore tecnologico;
- e.** non è stata costituita da una fusione, scissione societaria o a seguito di cessione di azienda o di ramo di azienda;
- f.** possiede almeno uno dei seguenti ulteriori requisiti:
 - 1.** sostiene spese in ricerca e sviluppo in misura uguale o superiore al 15% del maggiore valore fra costo e valore totale della produzione della *start-up* innovativa;
 - 2.** impiega come dipendenti o collaboratori a qualsiasi titolo, in percentuale uguale o superiore al terzo della forza lavoro complessiva, personale in possesso di titolo di dottorato di ricerca o che sta svolgendo un dottorato di ricerca, oppure in possesso di laurea e che abbia svolto, da almeno tre anni, attività di ricerca certificata presso istituti di ricerca pubblici o privati, in Italia o all'estero, ovvero, in percentuale uguale o superiore a due terzi della forza lavoro complessiva, personale in possesso di laurea magistrale;
 - 3.** è titolare o depositaria o licenziataria di almeno una privativa industriale.

La permanenza nell'apposita sezione speciale del registro delle imprese, dopo la conclusione del terzo anno, è consentita fino a complessivi cinque anni dalla data di iscrizione, in presenza di almeno uno dei seguenti requisiti:

- a.** incremento al 25% delle spese di ricerca e sviluppo;
- b.** stipulazione di almeno un contratto di sperimentazione con una pubblica amministrazione;
- c.** incremento dei ricavi derivanti dalla gestione caratteristica dell'impresa, o dell'occupazione, superiore al 50% dal secondo al terzo anno;
- d.** costituzione di una riserva patrimoniale superiore a 50.000 euro, attraverso l'ottenimento di un finanziamento convertendo o un aumento di capitale a sovrapprezzo che porti a una partecipazione non superiore a quella di mino-

ranza da parte di un investitore terzo professionale, di un incubatore o di un acceleratore certificato, di un investitore vigilato, di un *business angel* ovvero attraverso un *equity crowdfunding*, e un incremento al 20% della percentuale delle spese di ricerca e sviluppo;

- e. ottenimento di almeno un brevetto.

Il termine di cinque anni complessivi per la permanenza nella sezione speciale del registro delle imprese può essere esteso per ulteriori due anni, sino a un massimo di quattro anni complessivi, per il passaggio alla fase di "scale-up", nel caso in cui intervenga almeno uno dei seguenti requisiti:

- a. aumento di capitale a sovrapprezzo da parte di un organismo di investimento collettivo del risparmio, di importo superiore a 1 milione di euro, per ciascun periodo di estensione;
- b. incremento dei ricavi derivanti dalla gestione caratteristica dell'impresa superiore al 100% annuo.

Le principali agevolazioni riguardano:

- › riduzione oneri burocratici in fase di costituzione;
- › deroghe ad alcune disposizioni in materia di diritto societario (ad esempio in relazione alle perdite di esercizio);
- › disciplina del lavoro flessibile;
- › possibilità di remunerazione attraverso strumenti di partecipazione al capitale;
- › accesso semplificato al Fondo di Garanzia per l'accesso al credito;
- › finanziamenti agevolati dedicati (ad esempio, il programma Smart&start Italia);
- › possibilità di accesso ad altre forme di finanziamento dedicate;
- › incentivi fiscali per investitori.

Sono previsti anche incentivi fiscali a favore di soggetti che investono in *start-up* innovative, che possono essere così sintetizzati:

- a. per le **persone fisiche**, è prevista una detrazione IRPEF pari al 30% dell'ammontare investito nel capitale di *start-up* innovative, fino a un investimento massimo di 1 milione di euro per ciascun periodo d'imposta (l'ammontare, in tutto o in parte, non detraibile nel periodo d'imposta di riferimento può essere portato in detrazione nei periodi d'imposta successivi ma non oltre il terzo). L'investimento deve essere mantenuto per almeno tre anni. Le agevolazioni sono concesse per la durata massima di cinque anni

dalla data di iscrizione nella sezione speciale del registro delle imprese. È prevista un'esenzione sui capital gain derivanti dalla cessione di partecipazioni in *start-up* innovative, possedute da almeno tre anni, anche se l'investimento è effettuato tramite organismo di investimento collettivo del risparmio (l'esenzione è subordinata all'autorizzazione UE);

- b.** in alternativa, per le **persone fisiche** è prevista una detrazione IRPEF del 65% degli investimenti nel capitale di rischio di *start-up* innovative. L'investimento agevolabile, che deve essere mantenuto per almeno tre anni, ammonta a un massimo di 100.000 euro per ciascun periodo di imposta. Tale agevolazione, che ricade in regime "*de minimis*", si applica alle sole *start-up* innovative fino al terzo anno di iscrizione nella sezione speciale del registro delle imprese;
- c.** per le **persone giuridiche**, è prevista una deduzione dall'imponibile IRES pari al 30% dell'ammontare investito, fino a un investimento massimo di 1,8 milioni di euro per ciascun periodo d'imposta, purché l'investimento venga mantenuto per almeno tre anni. Le agevolazioni sono concesse per la durata massima di cinque anni dalla data di iscrizione nella sezione speciale del registro delle imprese;
- d.** a partire dal 2025, **incubatori e acceleratori** certificati che investono direttamente o indirettamente in *start-up* innovative possono beneficiare di un credito d'imposta pari all'8% dell'investimento, fino a un massimo di 500.000 euro annui.

Le agevolazioni di cui alle lett. a), b) e c) non si applicano se l'investimento genera una partecipazione qualificata superiore al 25% del capitale sociale o dei diritti di governance o se il contribuente è anche fornitore di servizi alla *start-up*, direttamente ovvero anche attraverso una società controllata o collegata, per un fatturato superiore al 25% dell'investimento agevolabile.

Le *start-up* innovative possono altresì beneficiare dell'accesso al fondo di garanzia PMI per la copertura dell'80% su finanziamenti richiesti senza ulteriore valutazione rispetto a quella effettuata dall'istituto di credito.

Le **PMI innovative**, sono società di capitali, costituite anche in forma cooperativa, che rispettano i seguenti requisiti oggettivi:

- › hanno effettuato la certificazione dell'ultimo bilancio;
- › non sono quotate in un mercato regolamentato;
- › sono iscritte in una apposita sezione del registro delle imprese.

Infine, una PMI è innovativa se rispetta almeno 2 dei seguenti 3 requisiti soggettivi:

- 1.** ha sostenuto spese in R&S e innovazione pari ad almeno il 3% del maggiore valore tra fatturato e costo della produzione;

2. impiega personale altamente qualificato (almeno un quinto di dottori di ricerca, dottorandi o ricercatori, o almeno un terzo con laurea magistrale);
3. è titolare, depositaria o licenziataria di almeno un brevetto o titolare di un software registrato.

Come per le *start-up*, anche per le PMI innovative sono previste le detrazioni/deduzioni del 30% in precedenza individuate (lett. a e c). È possibile altresì beneficiare di un'esenzione sui capital gain derivanti dalla cessione di partecipazioni possedute da almeno tre anni, la cui fruizione è subordinata al rispetto di almeno una delle seguenti condizioni:

- a. non avere operato in alcun mercato;
- b. operare in un mercato qualsiasi da meno di sette anni dalla loro prima vendita commerciale;
- c. necessitare di un investimento iniziale per il finanziamento del rischio che, sulla base di un piano aziendale elaborato per il lancio di un nuovo prodotto o l'ingresso su un nuovo mercato geografico, è superiore al 50% del fatturato medio annuo negli ultimi cinque anni.

5.6. Beni strumentali – Nuova Sabatini

L'agevolazione intende sostenere gli investimenti per l'acquisto, anche in leasing, di macchinari, attrezzature, impianti, beni strumentali ad uso produttivo, nonché di hardware, software e tecnologie digitali. Lo strumento si rivolge alle PMI operanti in tutti i settori produttivi, inclusi agricoltura e pesca.

L'agevolazione è rappresentata da un contributo che copre parte degli interessi sui finanziamenti bancari ed è determinato in misura pari al valore degli oneri finanziari calcolati, in via convenzionale, su un finanziamento della durata di cinque anni e di importo uguale all'investimento, a un tasso d'interesse annuo pari al:

- › 2,75% per gli investimenti ordinari;
- › 3,575% per gli investimenti in tecnologie c.d. "industria 4.0" e *green*.

Il contributo è correlato a un finanziamento bancario (o leasing), compreso tra 20.000 euro e 4 milioni di euro, della durata massima di cinque anni¹³, che può essere assistito fino all'80% dell'importo dal Fondo di garanzia.

¹³ Comprensivo di un periodo di preammortamento di 12 mesi.

Di recente, è stato dato avvio a una nuova tipologia di agevolazione, afferente allo strumento della Nuova Sabatini. Essa è rivolta alle micro, piccole e medie imprese costituite in forma di società di capitali che sono impegnate in un processo di capitalizzazione e che intendono realizzare un programma di investimento in macchinari, attrezzature, impianti, beni strumentali a uso produttivo e hardware, nonché software e tecnologie digitali.

Tale agevolazione è rappresentata da un contributo in conto impianti, il cui ammontare è determinato in misura pari al valore degli interessi calcolati, in via convenzionale, su un finanziamento della durata di cinque anni e di importo uguale all'investimento, a un tasso d'interesse annuo pari al:

- › 5% per le micro e piccole imprese;
- › 3,575% per le medie imprese.

5.7. Fondo di garanzia per l'accesso al credito delle PMI

La sua finalità è quella di favorire l'accesso alle fonti finanziarie delle piccole e medie imprese mediante la concessione di una garanzia pubblica che si affianca e spesso si sostituisce alle garanzie reali portate dalle imprese a favore degli istituti di credito.

Grazie al Fondo, l'impresa ha la concreta possibilità di ottenere finanziamenti bancari senza garanzie aggiuntive (e quindi senza costi di fidejussioni o polizze assicurative) sugli importi garantiti, generalmente pari all'80% del finanziamento richiesto per investimenti.

A seguito della preventiva autorizzazione da parte della Commissione europea, saranno ammissibili alla garanzia del Fondo le imprese con numero di dipendenti fino a 499, tenuto conto delle relazioni di associazione e di collegamento con altre imprese.

5.8. Fondi Europei e PNRR

Si evidenzia come l'Italia, in quanto Paese membro dell'Unione Europea, abbia accesso a un'ampia gamma di Fondi Europei facenti riferimento al ciclo di programmazione 2021-2027, gestiti sia a livello nazionale che regionale. Per maggiori informazioni si rimanda al sito: http://europa.eu/european-union/about-eu/funding-grants_it.

Altre misure agevolative, rivolte soprattutto a innovazione, transizione ecologica e digitale, sono definite a valere sui fondi del Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza.

Per maggiori informazioni si rimanda al sito: <https://www.mimit.gov.it/it/pnrr/agevolazioni-pnrr>.

5.9. Altri incentivi e agevolazioni

Per una verifica completa ed aggiornata degli ulteriori incentivi a favore di imprese e investitori si rimanda al sito <https://www.mimit.gov.it/it/incentivi>.

5.10. Approfondimento sulla ZES Unica del Mezzogiorno

5.10.1. Introduzione: la ZES Unica del Mezzogiorno: un'opportunità concreta di cooperazione e sviluppo per il Sistema Italia¹⁴

La Zona Economica Speciale Unica per il Mezzogiorno segna un punto di svolta per l'evoluzione economica del Sud Italia e, più in generale, per l'intero sistema produttivo del nostro Paese.

Con la ZES Unica si punta a rafforzare l'attrattività del territorio, ridurre la complessità burocratica e incentivare investimenti qualificati, creando un contesto favorevole alla competitività delle imprese e alla crescita economica del territorio.

L'elemento principale dell'iniziativa è la semplificazione del procedimento amministrativo, che si conclude con il rilascio dell'autorizzazione unica, che sostituisce tutti i titoli abilitativi necessari per l'avvio di nuovi insediamenti produttivi e/o per l'ampliamento di attività già esistenti. Grazie a tale regime normativo, le imprese che scelgono di investire nel Sud Italia hanno buone probabilità di ottenere le differenti autorizzazioni in poco meno di 40 giorni, in linea con quanto avviene a livello internazionale.

A ciò si aggiunga che la ZES permette di realizzare investimenti grazie a un sistema di agevolazioni mirate, prima tra tutte il credito d'imposta, con cui si vogliono stimolare azioni volte all'innovazione e all'internazionalizzazione.

La ZES unica, dunque, non rappresenta un mero incentivo economico, ma si configura come un efficace strumento di politica industriale, coerente con le politiche di crescita sia a livello nazionale che europeo.

¹⁴ Introduzione a cura dell'avv. Giosi Romano, coordinatore ZES Unica del Mezzogiorno.

L'obiettivo finale è trasformare il Sud, rendendolo un polo economico dinamico, in grado di attrarre investimenti, creare occupazione e contribuire in maniera rilevante allo sviluppo dell'intero Paese.

In questo scenario, i commercialisti possono svolgere un ruolo chiave, accompagnando professionisti, imprenditori e istituzioni nella conoscenza delle opportunità offerte dalla ZES Unica.

5.10.2. Le Zone Economiche Speciali nel mondo: lo stato dell'arte

Stime recenti hanno rilevato la presenza di circa 7.000 ZES al mondo, ubicate in circa 147 paesi, che hanno generato oltre cento milioni di posti di lavoro¹⁵. Il livello di concentrazione è particolarmente elevato, considerando che oltre la metà delle ZES mondiali si trova in Cina, seguita da India, Stati Uniti e Filippine. Questa tendenza si riflette anche nella distribuzione degli investimenti, poiché la maggior parte dei capitali esteri si concentra in un numero limitato di ZES, contribuendo in modo significativo alle esportazioni del Paese di riferimento.

In tal senso, sono significativi i risultati registrati in Cina, in cui, sulla scorta degli ultimi dati, le Zone Economiche Speciali contribuiscono da sole al 22% del PIL nazionale, al 46% degli investimenti diretti esteri che ogni anno arrivano nel Paese e al 60% delle esportazioni. In Europa, nel corso degli anni, sono state istituite 97 ZES, parte delle quali già dismesse.

Dai risultati sopra riportati, è facile comprendere che nonostante lo schema incentivante sia tra le aree molto simile, gli effetti di natura economica in molti casi siano differenti.

Ciò dipende, per buona parte, dalle scelte di politica industriale effettuate dai *policy makers*. In definitiva, la mera costituzione di una ZES non è sinonimo di successo, se l'iniziativa non è inserita in un contesto in cui si registrano, ad esempio, interventi di miglioramento delle infrastrutture e dei collegamenti con il resto del tessuto produttivo locale e nazionale.

5.10.3. L'evoluzione delle Zone Economiche Speciali (ZES) in Italia

Le Regioni costiere hanno da sempre giocato un importante ruolo per lo sviluppo economico del nostro Paese, con particolare riferimento alle regioni del Mediterraneo, la cui centralità si è rafforzata negli ultimi anni, anche grazie alla direzione lungo la quale si sviluppano le strategie di crescita delle principali economie mondiali.

¹⁵ United Nations Trade and Development, "New global alliance of special economic zones to boost development", 2022.

Dal punto di vista geo-economico, il Mediterraneo rappresenta un importante punto di interconnessione tra il mercato atlantico e nord-europeo da un lato, e quello asiatico africano e dall'altro. La posizione centrale strategica, dunque, fa del Mediterraneo un polo attrattivo per gli investimenti, in particolare nei settori dei trasporti e della logistica.

È un dato consolidato che il Mar Mediterraneo viene interessato dal 25% dei servizi di linea mondiali, in direzione nord/sud, in particolare in modalità Ro-Ro¹⁶.

Infatti, si rafforza la posizione del Mediterraneo nell'interscambio commerciale da e verso i Paesi dell'area MENA¹⁷, che, dal 2001 a oggi, consolida una tendenza di costante crescita.

Le Zone Economiche Speciali (ZES) in Italia sono state istituite nel 2017, come accennato, con l'intento di favorire lo sviluppo di determinate zone del Paese.

Il quadro di attuazione è stato completato nel 2018 stabilendo i criteri e i requisiti per la loro creazione.

Le ZES sono ideate per favorire gli investimenti, garantendo la crescita di specifiche zone, a patto che:

- › si trovino in regioni che l'Unione Europea definisce "meno sviluppate" o "in transizione";
- › includano almeno un Porto connesso alla rete dei trasporti europei (TEN-T), cioè un'infrastruttura per il commercio e la logistica.

In Italia, le ZES hanno interessato maggiormente le regioni meno sviluppate (con PIL pro capite inferiore al 75% della media europea), come la Sicilia, la Basilicata, la Puglia e la Campania, nonché la Sardegna, l'Abruzzo e il Molise che si considerano in transizione. Le ZES sono diventate operative tra il 2021 e il 2022, in virtù dell'entrata in vigore dello Sportello Unico digitale "SUD". Nel 2023, in Italia le ZES che risultavano operative erano otto, di cui sei regionali e due interregionali:

- › la ZES Abruzzo (porto di Ancona);
- › la ZES Campania (porti di Napoli e Salerno);
- › la ZES Calabria (porto di Gioia Tauro);
- › la ZES Sicilia orientale (porto di Catania);
- › la ZES Sicilia occidentale (porto di Palermo);
- › la ZES Sardegna (porti di Olbia e Cagliari);

¹⁶ Con tale acronimo si intende la modalità di imbarco e sbarco definita "Roll-on/roll-off", che riguarda veicoli dotati di ruote (automobili, camion, e così via) e avviene senza ausilio di mezzi meccanici esterni. L'espressione è nata per distinguere tale modalità di carico e scarico da quella in cui i prodotti vengono caricati e scaricati verticalmente tramite gru.

¹⁷ Con tale acronimo (Middle East and North Africa), si indica la regione che si estende dal Marocco, ad ovest, attraverso la fascia nord-occidentale dell'Africa e prosegue verso l'Iran nel sud ovest asiatico.

- › la ZES Adriatica (costituita da Puglia e Molise e incentrata sui porti di Bari e Brindisi);
- › la ZES Ionica (costituita da Puglia e Basilicata e incentrata sul porto di Taranto).

A ciascuna ZES erano assegnati degli obiettivi riconducibili al potenziamento delle infrastrutture, a vantaggio della competitività territoriale, a cui potevano far seguito i nuovi investimenti, oltre a investimenti a supporto dell'ottimizzazione della logistica e del commercio internazionale. Tra le principali infrastrutture logistiche ricordiamo i porti strategici per il traffico merci internazionale (es. Napoli, Gioia Tauro, Taranto), i retroporti, deputati allo stoccaggio e alla gestione della logistica, gli interporti, organizzati come hub per il trasporto intermodale di merci, ecc..

Alla luce dei primi risultati derivanti dalle iniziative ZES, le decisioni a livello nazionale di politica economica, si sono indirizzate verso un accorpamento virtuoso dei territori e un accentramento del presidio governativo.

Sulla scorta di quanto appena esposto, dal 1° gennaio 2024, è stata istituita una Zona Economica Speciale Unica per il Mezzogiorno, che ha inglobato le otto ZES preesistenti estendendo il suo perimetro all'intero territorio delle Regioni coinvolte.

Nel 2022, le ZES hanno gestito il 40% del traffico container del Mediterraneo con oltre 5 miliardi di euro di investimenti infrastrutturali tra il 2018 e il 2023. Inoltre, nelle aree in questione, si è registrata una riduzione dei tempi di movimentazione merci del 20% grazie a nuovi collegamenti intermodali e la creazione di 50.000 posti di lavoro diretti e indiretti nel settore logistico.

5.10.3.1. La zona economica speciale unica per il Mezzogiorno: aspetti operativi

A partire dal primo gennaio 2024, è stata istituita la Zona Economica Speciale (ZES) per il Mezzogiorno, che comprende i territori delle regioni Abruzzo, Basilicata, Calabria, Campania, Molise, Puglia, Sicilia e Sardegna.

L'iniziativa ZES è strettamente legata al Piano Strategico della ZES Unica, che definisce linee guida e priorità per massimizzare l'impatto economico e sociale dell'iniziativa.

Il Piano Strategico ZES Unica mira a valorizzare la posizione geografica del Mezzogiorno, rendendolo un punto di connessione tra Europa, Nord Africa e Oriente, con l'obiettivo di trasformarlo in un hub economico e logistico di rilievo internazionale.

Le principali aree di intervento si concentrano su:

- › cinque filiere produttive¹⁸ da potenziare sulla base della specializzazione strutturale delle diverse regioni.

¹⁸ Agroalimentare&Agroindustria, Turismo, Elettronica&ICT, Automotive e Made in Italy di qualità.

- › quattro filiere produttive¹⁹ selezionate in funzione di indicatori di dinamismo economico, tra cui competitività, internazionalizzazione, mercato del lavoro, innovazione e progresso tecnologico.

Questo sviluppo sarà supportato da un sistema logistico integrato e digitalizzato, con particolare attenzione ai settori agroalimentare e farmaceutico, promuovendo nel contempo sinergie con il territorio e le comunità locali. Nel rispetto del regolamento UE 2024/795, il piano punta a stimolare la creazione di nuove realtà imprenditoriali basate su tecnologie innovative e trasversali, contribuendo alla crescita di un'industria moderna e competitiva.

Le semplificazioni burocratiche e l'autorizzazione unica

L'autorizzazione unica si applica ai progetti legati all'insediamento di attività economiche nei settori industriale, produttivo e logistico. Tuttavia, tale autorizzazione riguarda esclusivamente i progetti che non rientrano tra quelli soggetti alla segnalazione certificata di inizio attività (SCIA), SCIA unica e SCIA condizionata.

I progetti promossi da soggetti pubblici o privati per l'avvio di attività economiche o per l'insediamento di imprese industriali, produttive e logistiche all'interno della ZES unica sono considerati di pubblica utilità, indifferibili e urgenti, a condizione che rientrino nei settori individuati dal Piano strategico. Restano comunque escluse dall'autorizzazione unica – e quindi soggette a specifiche normative – alcune categorie di interventi, tra cui la realizzazione di impianti e infrastrutture energetiche, opere e attività che ricadono nell'ambito di competenza territoriale degli aeroporti e gli investimenti di rilevanza strategica. Si considerano di rilevanza strategica quelli, sia pubblici che privati, con un valore minimo di 400 milioni di euro, destinati a settori chiave come:

- › microelettronica e semiconduttori;
- › batterie;
- › manifattura a basse emissioni di CO₂;
- › sanità digitale e intelligente;
- › ecc.

L'autorizzazione unica sostituisce tutti i titoli abilitativi e autorizzativi necessari per avviare, modificare o cessare un'attività economica. Questo significa che, attraverso un unico procedimento, è possibile ottenere i permessi richiesti per localizzare, insediare, realizzare, avviare, trasformare, ristrutturare, riconvertire, ampliare o trasferire un'attività, sia essa industriale, produttiva o logistica. Allo stesso modo, l'autorizzazione unica semplifica anche le pratiche legate alla chiusura o alla riattivazione di tali attività, riducendo la burocrazia e accelerando i tempi di risposta.

¹⁹ Chimica&Farmaceutica, Navale&Cantieristica, Aerospazio, Ferroviario.

La disciplina di rilascio dell'autorizzazione unica, di competenza dello Sportello Unico ZES, prevede: presentazione dell'istanza; rilascio in via telematica della ricevuta attestante l'avvenuta presentazione dell'istanza e indicante i termini entro i quali l'amministrazione è tenuta a rispondere (ovvero entro i quali il silenzio dell'amministrazione equivale ad accoglimento dell'istanza); eventuali richieste di integrazioni documentali.

Entro 3 giorni lavorativi dalla ricezione della documentazione, la Struttura di missione ZES indice la conferenza di servizi semplificata, cui si applicano disposizioni speciali. La conclusione della conferenza di servizi, attraverso una determinazione motivata, consente di avviare tutte le opere, le attività e le prestazioni previste dal progetto. In alcuni casi, questa decisione può comportare una modifica allo strumento urbanistico, conferendo all'intervento il carattere di pubblica utilità, urgenza e indifferibilità. Inoltre, nella valutazione finale vengono presi in considerazione aspetti fondamentali come l'impatto ambientale del progetto.

La decisione conclusiva della conferenza di servizi deve essere adottata entro i sessanta giorni, qualora dovessero ricorrere condizioni di sospensione del procedimento e nel caso in cui non siano coinvolte le amministrazioni chiamate alla tutela di interessi "sensibili".

Le specifiche disposizioni si applicano anche nell'ipotesi di progetti che sono stati presentati da soggetti pubblici o privati, qualora di competenza delle Autorità di Sistema Portuale.

Quando si tratta di progetti avviati su iniziativa privata, la Struttura di missione ZES inoltra la richiesta e la relativa documentazione all'Autorità di sistema portuale competente attraverso lo Sportello Unico Digitale ZES. Quest'ultima, in quanto ente responsabile del procedimento, ha il compito di convocare la conferenza di servizi e di rilasciare l'autorizzazione unica necessaria per l'attuazione del progetto.

Se i progetti sono promossi da un ente pubblico, l'Autorità di sistema portuale competente, in qualità di amministrazione responsabile del procedimento, riceve l'eventuale richiesta e la documentazione necessaria. Successivamente, procede alla convocazione della conferenza di servizi, informando la Struttura di missione ZES attraverso lo Sportello Unico Digitale, e rilascia l'autorizzazione unica prevista.

L'adozione di modalità e tempistiche uniformi in tutte le regioni ZES favorisce le imprese, permettendo loro di scegliere dove investire sulla base dell'attrattività del territorio, senza essere condizionate da differenze nei processi amministrativi. Inoltre, la gestione digitale delle procedure – dalla comunicazione alla valutazione e consultazione del fascicolo d'impresa – riduce la distanza tra operatori economici e amministrazione, migliorando l'efficienza complessiva del sistema imprenditoriale.

Allo Sportello Unico Digitale ZES sono attribuite alcune competenze specifiche. In particolare, si occupa della gestione dei procedimenti amministrativi legati alle attività economiche e produttive, sia per quanto riguarda la realizzazione, l'ampliamento o la cessazione di impianti produttivi, sia per la loro eventuale riattivazione, localizzazione o rilocalizzazione.

Inoltre, lo Sportello è responsabile delle pratiche amministrative relative agli interventi edilizi produttivi, inclusi quelli di trasformazione del territorio su iniziativa privata e le modifiche sugli edifici già esistenti. Infine, rientrano nelle sue competenze anche i procedimenti amministrativi necessari per la costruzione, l'ampliamento o la ristrutturazione di strutture destinate a ospitare eventi sportivi o culturali aperti al pubblico.

Il credito d'imposta

Per **le agevolazioni** previste con riferimento al credito d'imposta in relazione agli investimenti effettuati nella ZES unica si rimanda a quanto già riportato nel paragrafo 5.2 della presente guida.

Altre misure agevolative in area ZES

Il quadro delle misure a favore dell'attrazione degli investimenti nella ZES Unica si completa con numerose tipologie di agevolazioni, che possono essere distinte in contributi a fondo perduto (o contributi in conto capitale), finanziamenti agevolati (o contributi in conto interessi), interventi in conto garanzia, crediti d'imposta e incentivi fiscali:

- › **contributi in conto capitale:** il cosiddetto "fondo perduto", calcolato in percentuale sulle spese ammissibili; non è prevista nessuna restituzione di capitale o pagamento di interessi;
- › **contributi in conto interessi e finanziamenti agevolati:** riduzione dell'interesse o concessione di finanziamenti a condizione di favore;
- › **interventi in conto garanzia:** si tratta di concessione di garanzie a valere sui fondi pubblici.

Per il dettaglio operativo di tali agevolazioni si rimanda al Piano Strategico ZES Unica e alla relativa norma di introduzione.

5.10.4. Conclusioni

La creazione di un'unica Zona Economica Speciale (ZES) Unica per le regioni del Sud Italia rappresenta una scelta strategica di grande rilievo, sia a livello nazionale che europeo. Questa iniziativa, avviata nel 2023 e successivamente sottoposta all'approvazione della Commissione Europea, interessa un'area geografica molto estesa, collocata in una posizione chiave nel contesto mediterraneo. Tale decisione non solo costituisce una sfida per il Mezzogiorno, ma coinvolge l'intero Paese e il sistema economico dell'Unione Europea.

L'implementazione della ZES Unica ha segnato un importante passo avanti, richiedendo un elevato livello di progettualità e di capacità gestionale da parte sia degli operatori pubblici che privati. I dati aggiornati al 15 febbraio 2025 evidenziano un impatto significativo: dal 6 agosto 2024 sono state rilasciate 516 Autorizzazioni Uniche, con investimenti complessivi pari a circa 8,5 miliardi di euro e una crescita occupazionale stimata in circa 9.000 nuovi posti di lavoro. Inoltre, l'andamento positivo delle nuove attività imprenditoriali nel Mezzogiorno ha avuto un effetto determinante sul saldo nazionale tra le imprese chiuse e quelle di nuova costituzione.

L'importanza di questa scelta strategica non si misura esclusivamente sulla quantità e sulla distribuzione degli incentivi economici e fiscali, pur fondamentali per attrarre investimenti, ma soprattutto sulla capacità di sviluppare un modello di governance integrato. Un sistema ben coordinato, fondato sulla collaborazione tra istituzioni e settori economici, potrà generare sinergie tra ambiti diversi, favorendo uno sviluppo sostenibile e strutturato.

Infine, la ZES Unica può rappresentare un volano non solo per la crescita economica, ma anche per la valorizzazione del Mediterraneo come spazio di cooperazione e progresso. Attraverso la mobilitazione di capitali, competenze e opportunità, questa iniziativa potrebbe rafforzare il riconoscimento internazionale della regione come un'area economica e geografica coesa, orientata alla sostenibilità, all'innovazione e alla pace.

5.10.5. Contatti e riferimenti

Presso la Presidenza del Consiglio dei Ministri, è istituita la Struttura di Missione ZES, che svolge compiti di coordinamento e attuazione delle attività previste nel Piano Strategico della ZES Unica, cura l'istruttoria e svolge le funzioni di amministrazione procedente ai fini del rilascio dell'autorizzazione unica di cui all'art. 15 del Decreto SUD.

Riferimenti e contatti:

Via della Ferratella in Laterano, 51 – 00184 Roma (+39) tel. 0667796885, sito web ed email di riferimento:

- › www.strutturazes.gov.it
- › strutturadimissionezes@governo.it,
- › info.zes@governo.it (informazioni sulla ZES)
- › sportello.zes@governo.it (informazioni sportello unico digitale e su istanze già presentate).

6. Alcuni temi di diritto doganale: la riforma italiana, l'origine delle merci, il made in e gli accordi di libero scambio

Negli scambi internazionali le imprese hanno compreso l'importanza della conoscenza, del diritto doganale il quale, con procedure e adempimenti specifici, spesso disciplina aspetti delicati e di notevole impatto per ogni singolo operatore, non solo in relazione ai dazi.

Per le imprese che operano in Italia e in generale per quelle stabilite nel territorio dell'Unione Europea è opportuno conoscere le prescrizioni doganali derivanti dall'applicazione del Codice Doganale dell'Unione²⁰ (CDU) e dei regolamenti delegati e di esecuzione ad esso collegati²¹ per essere in grado, nella fase "ante", di pianificare nel modo opportuno i propri scambi con l'estero ed essere pronti a gestire, nella fase "post", eventuali criticità legate ad aspetti patologici che dovessero manifestarsi, spesso legati anche a profili extratributari²².

La gestione della "Trade compliance" è un momento delicato sotto il profilo manageriale delle aziende poiché l'impresa, nel suo rapporto con il momento doganale e quindi di determinazione del relativo debito derivante dal regime doganale²³ al quale

²⁰ Il quadro giuridico vigente in campo doganale è ordinato su una struttura complessa di norme, comunitarie e nazionali, che si sono stratificate e succedute nel tempo per effetto della progressiva evoluzione del processo d'integrazione europea. L'unione doganale dell'Unione europea rappresenta un esempio unico. All'interno dell'unione doganale comunitaria, i 27 Stati membri adottano un sistema uniforme per la gestione delle merci in importazione, esportazione e in transito e attuano una serie comune di norme doganali, denominata codice doganale dell'Unione (CDU) per il quale nei prossimi anni è previsto un processo di riforma. Il codice è entrato in vigore il 1° maggio 2016. Un sistema uniforme di dazi doganali si applica alle importazioni da paesi terzi, mentre non vigono dazi doganali alle frontiere tra Stati membri. Cfr. EUR-Lex - customs_union - EN - EUR-Lex (europa.eu).

²¹ Regolamento (UE) n. 952/2013 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 9 ottobre 2013, che istituisce il codice doganale dell'Unione (rifusione) (GU L 269 del 10/10/2013); il Reg. Delegato UE n. 2015/2446 (RD); il Reg. di Esecuzione UE n. 2015/2447 (RE); il Reg. delegato transitorio (RDT) n. 2016/341.

²² Ulteriori profili impattanti negli scambi internazionali, le cui procedure riconducono sempre all'ambito doganale, sono relativi ad esempio alle misure restrittive in ambito Dual Use o per gli scambi con taluni Paesi, quelle relative alla sicurezza dei prodotti importati, quelle riguardanti la normativa CITES di cui alla convenzione di Washington o i provvedimenti emanati in materia di CBAM (Carbon Border Adjustment Mechanism), EUDR (in materia di deforestazione) e Lavoro forzato, a cura di specifici ulteriori Regolamenti dell'UE.

²³ Nel CDU sono regimi doganali "ordinari" l'esportazione e l'immissione in libera pratica, mentre sono regimi speciali il transito (di tipo T1 o T2), il Deposito (comprese le zone franche), l'Uso particolare e il Perfezionamento (Attivo e Passivo).

si intende vincolare la merce, sovente si affida all'esterno, abbandonando la fase di pianificazione, e affida la gestione degli aspetti doganali a soggetti terzi (ditte di spedizione, doganalisti) i quali, in virtù anche della specifica esperienza di cui sono dotati nella materia del commercio con l'estero, devono adempiere a procedure e formalità doganali per conto e nell'interesse dell'azienda affinché il prodotto dal Paese terzo possa entrare in UE o viceversa. Questo meccanismo di "delega" può provocare inefficienze all'interno dell'impresa e talvolta disallineamento tra i dati interni, normalmente usati nella contabilità, rispetto a quelli di tipo doganale.

Un modo efficace per superare tali inefficienze e per contenere i profili di responsabilità consiste nell'integrare la funzione degli spedizionieri doganali con una maggiore comunicazione e una più definita conoscenza anche da parte dell'azienda – e del commercialista che la assiste – della materia e degli adempimenti doganali previsti, istituendo – ove possibile – appositi presidi interni.

Fanno parte di un adeguato presidio di Trade Compliance, tra gli altri:

- › il rilascio di attestazioni di origine preferenziale ed il ricorso a certificazioni di origine non preferenziale;
- › la raccolta di documentazione interna ed esterna all'azienda (per il rispetto di regole di origine);
- › i periodici monitoraggi degli accordi internazionali, delle direttive, regolamenti e leggi europee e delle normative nazionali sul commercio (inclusi gli embarghi e le agevolazioni);
- › l'identificazione di licenze necessarie per l'importazione in paesi esteri;
- › la creazione di checklist e procedure che devono essere adottate dagli operatori intermedi nella *supply chain*, broker e fornitori nel rispetto di standard adottati dalla Società esportatrice, assunti per l'assunzione di particolari qualifiche (come, ad es., l'AEO²⁴);
- › le misure di prevenzione e mitigazione dei rischi dovuti a possibili violazioni delle diverse normative (con l'adozione del Modello 231, esteso al reato di contrabbando).

In particolare, la familiarità degli operatori economici con il concetto dell'*origine* (insieme ai concetti doganali di *classificazione* e *valore*) di un determinato bene e soprattutto delle regole che ne identificano il Paese di cui tale bene può considerarsi originario può portare notevoli vantaggi di tipo competitivo agli operatori stessi sia con riguardo ad aspetti commerciali e di marketing, con chiaro riferimento al tema

²⁴ L'Operatore Economico Autorizzato (AEO) è un operatore economico stabilito nel territorio dell'Unione europea (e dotato di codice Eori) che ha conseguito, a seguito di un audit da parte delle dogane, una autorizzazione AEO valevole in tutto il territorio doganale comunitario, autorizzazione che attribuisce un riconoscimento di affidabilità e di solvibilità a cui sono collegati una serie di vantaggi in relazione al tipo di autorizzazione AEO richiesta.

dell'origine c.d. *"non preferenziale"* o *"made in"*, sia con riguardo a un vero e proprio risparmio sui costi (visto come agevolazione daziaria) in virtù dei numerosi accordi commerciali – gli accordi di libero scambio – siglati dall'Unione Europea con Paesi terzi, relativamente al concetto di origine *"preferenziale"*.

6.1. L'origine preferenziale e non preferenziale

Una chiara distinzione, ben marcata anche dal CDU, sul tema dell'origine delle merci è quindi quella che concerne l'origine preferenziale e l'origine non preferenziale. Ogni qualvolta un rapporto commerciale implica una cessione di beni tra Stati diversi²⁵, si impone – al passaggio della frontiera doganale – la necessità di stabilire l'origine dei prodotti oggetto della transazione. In tal modo l'identificazione del luogo di origine (di produzione del bene) permette di spendere e, dunque, rendere riconoscibile un'indicazione di origine universalmente ricondotta alla denominazione *"made in"*. Ciò avviene quando si voglia far rilevare che un prodotto ha subito nel Paese riportato in etichetta l'ultima *"lavorazione sostanziale"*²⁶. La merce così qualificata risponde alle regole di origine *"non preferenziale"*²⁷ che, nel contesto unionale, rappresentano la regola generale definita tale poiché applicabile a tutti i prodotti, prescindendo dal Paese di destinazione finale. L'impatto di una tale indicazione è anche di origine commerciale. Il certificato di origine non preferenziale viene rilasciato, in Italia, dalla Camera di Commercio, Industria, Artigianato e Agricoltura (CCIAA) competente per territorio²⁸ e sotto la diretta responsabilità dell'azienda.

Quando, invece, la transazione internazionale ha come controparti due imprese rispettivamente residenti in Paesi che hanno siglato un accordo preferenziale bilaterale, l'origine del prodotto, nel rispetto di precise regole identificate dall'accordo, ha un significativo impatto sulla fiscalità in importazione. Infatti, se l'esportatore è in grado

²⁵ Il passaggio di beni tra Stati membri dell'Unione Europea non comporta passaggio della frontiera doganale.

²⁶ Per stabilire se le operazioni effettuate in un dato Paese su materie non originarie siano o meno sufficienti a conferire l'origine di quel Paese, sono stati fissati dei criteri per ciascuna categoria di prodotti; ad esempio, il cambiamento di voce doganale, oppure una percentuale massima, in valore, di semilavorati, componenti e/o materie prime non originarie che possono essere utilizzate, o un processo produttivo specifico che deve essere osservato, od anche una combinazione di questi criteri.

²⁷ Regole specifiche in tema di origine non preferenziale sono contenute anche nell'allegato 22-01 CDU-RD.

²⁸ La richiesta telematica di certificato di origine può essere inoltrata alla CCIAA della provincia della sede legale del soggetto che esporta, della provincia di una sua unità operativa oppure della provincia in cui si trova la merce da esportare, previa autorizzazione della CCIAA della provincia in cui l'esportatore ha la sede legale. La stampa in azienda del certificato può avvenire se il soggetto richiedente risulta titolare di una certificazione *"AEO"* (Operatore Economico Autorizzato) oppure se titolare dello status di *"Esportatore Autorizzato"* o registrato al sistema *"REX"* (Sistema degli Esportatori registrati).

di certificare che i propri prodotti hanno subito “lavorazioni sufficienti”²⁹ ad attribuire l'origine preferenziale del Paese di trasformazione, lo stesso potrà far ottenere al proprio cliente un'agevolazione in importazione mediante riduzione o abbattimento dei dazi dovuti. In ogni caso, in un rapporto internazionale non si può prescindere dalla determinazione dell'origine per ogni singolo prodotto. Infatti, tale indicazione, unitamente alla classificazione e al valore, rappresenta uno degli elementi la cui determinazione è indispensabile per giungere ad una corretta applicazione della fiscalità doganale.

L'origine preferenziale, in virtù dei benefici daziari concessi in ambito doganale, è certificata mediante documentazione emessa dalle autorità doganali³⁰. Nella determinazione dell'origine preferenziale di un bene che si intende vendere potrebbe essere necessario coinvolgere i propri fornitori chiedendo che gli stessi provvedano a rilasciare apposita dichiarazione³¹ attestante l'origine preferenziale dei beni ceduti.

La disciplina comunitaria in materia di origine delle merci è contenuta negli artt. da 59 a 68 del CDU e negli artt. 57-126 del RE e 31-70 del RD.

6.2. Gli accordi di libero scambio

A partire dalla seconda metà degli anni 80 si è assistito al proliferare di accordi formali di integrazione economica nati per il fine di liberalizzare, a reciproco vantaggio dei soggetti sottoscrittori, il commercio tra i Paesi partner. A livello internazionale si osservano tre diverse tipologie di accordi:

- › i trattati di cooperazione e partenariato (*partnership and cooperation agreements*) che disciplinano le relazioni economiche tra due Paesi;
- › gli accordi di libero scambio (*free trade agreements*) che realizzano aree di libero scambio tra i Paesi sottoscrittori con la riduzione o eliminazione delle tariffe doganali per i beni che possono definirsi “originari” dell'uno o dell'altro Paese o area che ha sottoscritto l'accordo;
- › le unioni doganali (*customs unions*).

²⁹ Per lavorazione sufficiente deve intendersi un processo lavorativo che consente il cambio di voce doganale o il rispetto di una delle altre regole previste dagli accordi preferenziali.

³⁰ Per i Paesi legati all'Unione da accordi bilaterali si tratta del Modello EUR 1 che viene rilasciato dalle autorità doganali del Paese di esportazione su domanda scritta dell'esportatore; Eur 2 per determinate tipologie e importi; dichiarazione su fattura per esportazioni di valore non superiori ad Euro 6.000,00; ATR nel caso di scambi tra UE e Turchia, sistema REX per gli altri casi previsti.

³¹ Dichiarazione del fornitore e dichiarazione di lungo termine (artt. 61 e 62 Reg. UE 2447/2015).

I trattati internazionali sopra delineati sono di fondamentale importanza tanto per gli esportatori quanto per gli importatori poiché nascono con lo scopo di supportare il commercio tra Paesi partners e ne definiscono le dinamiche affinché vengano riconosciuti i connessi benefici.

Gli accordi di libero scambio stipulati dall'Unione Europea³² prevedono, in appositi protocolli sull'origine, le reciproche concessioni daziarie e le relative condizioni di applicazione: le agevolazioni tariffarie sono previste a condizione di reciprocità affinché le esenzioni o riduzioni riguardino sia i prodotti di origine unionale esportati verso il Paese partner che prodotti originari di tali Paesi destinati ad essere importati nell'Unione Europea: le fonti normative in materia di origine preferenziale sono dunque i protocolli stessi e, in subordine, le norme contenute nel CDU.

Tra i più recenti accordi commerciali e di libero scambio siglati dall'Unione Europea troviamo i seguenti:

- › Accordo di libero scambio UE-Nuova Zelanda
- › Accordo sugli scambi commerciali e la cooperazione tra l'UE e il Regno Unito
- › Accordo di libero scambio UE – Vietnam
- › Accordo di libero scambio UE – Singapore
- › EPA Economic Partnership Agreement UE – Giappone
- › CETA Comprehensive Economic and Trade Agreement UE – Canada
- › Accordo multipartito UE – Perù Colombia Ecuador
- › Accordo di Associazione UE – Paesi dell'America Centrale
- › Accordo di Libero Scambio UE – Corea del Sud

6.3. La riforma doganale italiana

La legge delega n. 111 del 9 agosto 2023 (l. delega), recante la delega al Governo per la riforma complessiva del sistema fiscale, ha apportato modifiche di rilievo anche alle norme nazionali tese a disciplinare la materia doganale, precedentemente regolate sostanzialmente dal TULD³³.

In particolare dai principi contenuti nella legge delega è scaturito il d.lgs. 26 settembre 2024, n. 141 (riforma doganale) entrato in vigore il 4 ottobre 2024, che ha comportato un totale riassetto del quadro normativo doganale affinché le disposizioni nazionali in materia doganale potessero essere finalmente aggiornate e rese più conformi al dettato normativo unionale prevedendo anche un riordino delle procedure di cui al d.lgs. 8 novembre 1990 n. 374 in materia di liquidazione, accertamento,

³² Di cui a pieno titolo possono beneficiare anche le aziende stabilite in Italia.

³³ Testo Unico della Legislazione Doganale, d.P.R. 23 gennaio 1973, n. 43.

revisione dell'accertamento e attività di riscossione così come una completa revisione e del sistema sanzionatorio anche in ambito penale.

Oltre al rinnovato sistema sanzionatorio, un'ulteriore novità particolarmente degna di nota in tema di scambi internazionali attiene l'inclusione dell'IVA all'importazione tra i diritti di confine³⁴, per la riscossione dei quali si applicano principi e procedure proprie del sistema doganale. La riforma in parola ha ulteriormente ridefinito i criteri attraverso i quali collocare l'eventuale inadempienza derivante da una omessa o infedele dichiarazione doganale tra gli illeciti amministrativi o quelli di carattere penale, prevedendo sostanzialmente un criterio meramente oggettivo della fattispecie costituito dall'accertamento di maggiori diritti di confine dovuti – distintamente individuati – per un importo inferiore o superiore ai 10.000 euro³⁵.

L'esclusione dell'IVA dal novero dei diritti di confine, sempre in base alla novellata legislazione nazionale, è prevista qualora l'operazione di importazione nei Paesi dell'UE sia immediatamente seguita dall'introduzione della merce in un deposito IVA (cosiddetto regime 45) oppure se la merce oggetto di importazione sia destinata a proseguire verso un operatore stabilito in un diverso stato membro (cosiddetto regime 42)³⁶.

³⁴ Art. 27 d.lgs. del 26/09/2024 n. 141: *Diritti doganali e diritti di confine*

1. Sono diritti doganali tutti quei diritti che l'Agenzia è tenuta a riscuotere in forza di vincoli derivanti dall'ordinamento dell'Unione europea o da disposizioni di legge.

2. Fra i diritti doganali di cui al comma 1 costituiscono diritti di confine, oltre ai dazi all'importazione e all'esportazione previsti dalla normativa unionale, i prelievi e le altre imposizioni all'importazione o all'esportazione, i diritti di monopolio, le accise, l'imposta sul valore aggiunto e ogni altra imposta di consumo, dovuta all'atto dell'importazione, a favore dello Stato.

³⁵ Art. 96 d.lgs. del 26/09/2024 n. 141: *Sanzioni amministrative (articolo in corso di modifica mentre va in stampa la presente guida, mediante apposito intervento legislativo correttivo per innalzare la soglia qui prevista per i maggiori diritti dovuti diversi dal dazio)*

1. È punito con la sanzione amministrativa dal 100 per cento al 200 per cento dei diritti di confine dovuti, e comunque in misura non inferiore a euro 2.000, e, per le violazioni di cui all'art. 79, in misura non inferiore a euro 1.000, chiunque commette le violazioni di cui agli artt. da 78 a 83, salvo che, alternativamente:

a) ricorra una delle circostanze aggravanti di cui all'art. 88, comma 2, lettere da a) a d);

b) l'ammontare di almeno uno dei diritti di confine dovuti o indebitamente percepiti, distintamente considerati, ovvero dei diritti di confine indebitamente richiesti in restituzione, sia superiore a euro 10.000.

³⁶ Art. 27 d.lgs. del 26/09/2024 n. 141: *Diritti doganali e diritti di confine – comma 3*

3. L'imposta sul valore aggiunto non costituisce diritto di confine nei casi di:

a) immissione in libera pratica di merci senza assolvimento dell'imposta sul valore aggiunto per successiva immissione in consumo in altro Stato membro dell'Unione europea;

b) immissione in libera pratica di merci senza assolvimento dell'imposta sul valore aggiunto e vincolo a un regime di deposito diverso dal deposito doganale.

SISTEMA GIAPPONE



1. Presentazione del Paese

Il Giappone, noto ufficialmente come Nihon-koku o Nippon-koku, è un arcipelago situato nell'Asia orientale, circondato dall'Oceano Pacifico a est e dal Mar del Giappone a ovest. La sua posizione lo ha reso storicamente isolato dal continente asiatico, permettendogli di sviluppare una cultura unica, profondamente radicata nelle tradizioni ma al tempo stesso estremamente innovativa.

Il paese è composto da circa 6.800 isole, di cui le quattro principali sono Honshū, Hokkaidō, Kyūshū e Shikoku. La capitale, Tokyo, è una delle metropoli più avanzate e densamente popolate del mondo, ospitando oltre 37 milioni di abitanti nell'area metropolitana. Altre città importanti includono Osaka, Kyoto, Nagoya, Fukuoka e Sapporo, tutte con una forte influenza economica e culturale.

La società giapponese è rinomata per la sua disciplina, il senso dell'ordine e il profondo rispetto delle regole. Questo si manifesta in ogni aspetto della vita quotidiana, dal comportamento in pubblico alla straordinaria precisione del sistema ferroviario, celebre per la puntualità dei suoi treni ad alta velocità, i Shinkansen.

Dal punto di vista culturale, il Giappone è un paese che mescola perfettamente antico e moderno: accanto a templi millenari, giardini zen e cerimonie del tè, troviamo tecnologie all'avanguardia, grattacieli futuristici e un'industria dell'intrattenimento tra le più influenti al mondo, con anime, manga e videogiochi amati a livello globale.

L'economia giapponese è una delle più sviluppate al mondo, con un PIL tra i più alti del pianeta. Tuttavia, il paese affronta diverse sfide, tra cui un grave invecchiamento della popolazione e un tasso di natalità tra i più bassi al mondo. Il governo sta cercando di bilanciare la crescita economica con l'esigenza di riforme sociali per affrontare questi problemi demografici.

1.1. Il sistema politico

Il Giappone è una monarchia costituzionale con un sistema parlamentare, il che significa che il capo dello Stato è un monarca (l'Imperatore), ma il potere politico effettivo è esercitato da un parlamento democraticamente eletto.

L'Imperatore del Giappone, attualmente Naruhito, ha un ruolo puramente simbolico e rappresentativo, sancito dalla Costituzione del 1947, che definisce il Giappone come uno Stato democratico pacifista. La Costituzione, imposta dagli Stati Uniti dopo la Seconda Guerra Mondiale, ha stabilito una forma di governo in cui il potere esecutivo è affidato al Primo Ministro, scelto dalla Dieta Nazionale (il parlamento giapponese).

La Dieta Nazionale è un sistema bicamerale, composto da:

- › la Camera dei Rappresentanti (Shūgiin), che detiene il potere legislativo principale ed è composta da 465 membri eletti ogni quattro anni;
- › la Camera dei Consiglieri (Sangiin), con poteri di revisione e controllo, i cui membri sono eletti per un mandato di sei anni.

Negli ultimi decenni, la scena politica giapponese è stata dominata dal Partito Liberale Democratico (PLD), che ha governato quasi ininterrottamente dalla fine della guerra, garantendo al paese una stabilità notevole. Tuttavia, il sistema politico è spesso criticato per la sua eccessiva rigidità e per la difficoltà nel realizzare riforme strutturali rapide.

Il Giappone è noto anche per la sua politica estera pacifista, sancita dall'articolo 9 della Costituzione, che proibisce al paese di avere un esercito offensivo pur mantenendo un progressivo rafforzamento delle sue forze di autodifesa.

1.2. Il sistema giuridico

Il sistema giuridico giapponese è basato sul diritto civile e ha subito forti influenze dai modelli giuridici europei, in particolare da quello tedesco e francese. La Costituzione del 1947, oltre a stabilire il sistema parlamentare, garantisce anche i diritti fondamentali dei cittadini, tra cui la libertà di espressione, il diritto all'uguaglianza e la tutela della proprietà privata.

Il Giappone è noto per avere uno dei tassi di criminalità più bassi al mondo. Questo risultato è attribuibile non solo all'efficienza delle forze dell'ordine, ma anche alla forte pressione sociale, che scoraggia comportamenti illeciti. Tuttavia, il sistema giudiziario giapponese è spesso criticato per l'elevato tasso di condanne, che supera il 99% dei casi processati. Ciò è dovuto a un rigoroso sistema investigativo, finalizzato a ottenere confessioni dettagliate prima ancora del processo.

L'ordinamento giudiziario giapponese è strutturato su tre livelli:

1. Tribunali distrettuali, che si occupano di cause civili e penali di primo grado;
2. Corti d'appello, che riesaminano i casi su richiesta degli imputati;
3. la Corte Suprema, che è l'organo giuridico più alto e ha il compito di garantire la conformità delle leggi alla Costituzione.

Nel campo del diritto civile, le dispute vengono spesso risolte attraverso mediazione e arbitrato, evitando il contenzioso giudiziario, che è meno comune rispetto ai paesi occidentali.

Il Giappone ha anche leggi severe sulla protezione dei dati personali e sulla diffamazione, il che rende l'ambiente digitale particolarmente regolamentato. Ad esempio, i reati di diffamazione online possono comportare conseguenze legali severe, riflettendo l'importanza della reputazione nella cultura giapponese.

1.3. Il sistema economico

L'economia giapponese è una delle più avanzate e sviluppate al mondo, caratterizzata da un alto grado di industrializzazione e da un forte orientamento all'innovazione tecnologica. Con un PIL nominale che lo colloca al terzo posto a livello globale, il Giappone si distingue per la qualità e l'efficienza delle sue produzioni, in particolare nei settori dell'elettronica, dell'automobile, della robotica e della meccanica di precisione. Questo straordinario successo economico ha le sue radici nel cosiddetto "Miracolo Economico Giapponese", avvenuto nel secondo dopoguerra, quando il paese riuscì a ricostruire rapidamente la propria economia grazie a politiche industriali mirate, investimenti nella formazione e nel progresso tecnologico, e un forte spirito di sacrificio della popolazione.

Uno degli aspetti più distintivi del sistema economico giapponese è la presenza dei keiretsu, grandi conglomerati aziendali che operano in svariati settori e che, grazie a stretti legami con le banche e il governo, riescono a mantenere una forte stabilità finanziaria. Esempi di keiretsu sono gruppi industriali come Toyota, Mitsubishi, Sony e Panasonic, che hanno contribuito a trasformare il Giappone in un leader mondiale nei rispettivi settori.

Tuttavia, l'economia giapponese non è priva di sfide. Uno dei problemi più urgenti è il drastico invecchiamento della popolazione, che sta riducendo la forza lavoro disponibile e aumentando il peso del sistema pensionistico e assistenziale. Inoltre, il Giappone ha un debito pubblico tra i più alti al mondo, che supera il 260% del PIL, rendendo necessario un costante equilibrio tra politiche espansive per stimolare la crescita e misure di contenimento della spesa pubblica.

Per contrastare questi problemi, il governo giapponese ha adottato diverse strategie economiche, tra cui il famoso piano di "Abenomics", introdotto dall'ex primo ministro Shinzo Abe, che prevedeva stimoli fiscali, riforme strutturali e una politica monetaria ultra-espansiva per rilanciare la crescita. Il Giappone continua inoltre a investire massicciamente in nuove tecnologie, dall'intelligenza artificiale alla robotica avanzata, per compensare il declino demografico e mantenere la propria competitività globale.

1.4. Il sistema bancario

Il sistema bancario giapponese è tra i più sviluppati, regolamentati e solidi al mondo. La sua struttura è dominata da grandi gruppi bancari, tra cui il Mitsubishi UFJ Financial Group, Sumitomo Mitsui Banking Corporation e Mizuho Financial Group, che gestiscono un'enorme quantità di capitali e hanno un'influenza significativa non solo a livello nazionale, ma anche sul mercato finanziario globale.

Al vertice del sistema bancario giapponese si trova la Banca del Giappone (BOJ), l'istituto centrale responsabile della politica monetaria. Negli ultimi decenni, la BOJ ha adottato una strategia di tassi di interesse vicini allo zero o addirittura negativi, con l'obiettivo di stimolare il credito e incentivare gli investimenti. Tuttavia, questa politica ha avuto risultati contrastanti: se da un lato ha permesso alle imprese di accedere facilmente ai finanziamenti, dall'altro ha ridotto i margini di guadagno delle banche e aumentato il rischio di stagnazione economica.

Un altro aspetto caratteristico del sistema bancario giapponese è la forte presenza di banche regionali, che svolgono un ruolo cruciale nel supporto alle piccole e medie imprese locali. Queste banche offrono servizi personalizzati e contribuiscono allo sviluppo delle economie locali, anche se negli ultimi anni stanno affrontando difficoltà legate al declino demografico e alla concorrenza delle nuove tecnologie finanziarie.

Negli ultimi anni, il Giappone ha puntato molto sulla digitalizzazione del settore bancario, promuovendo l'uso dei pagamenti elettronici e delle piattaforme fintech. Tuttavia, il paese rimane ancora fortemente legato al contante, e molte transazioni vengono effettuate in banconote piuttosto che con carte di credito o sistemi digitali, un fenomeno che contrasta con la modernità del sistema economico giapponese.

1.5. La bandiera e la moneta

La bandiera del Giappone, conosciuta come Hinomaru, è uno dei simboli nazionali più iconici e rappresentativi. Caratterizzata da un semplice disco rosso su sfondo bianco, essa simboleggia il sole nascente, elemento profondamente radicato nella cultura giapponese. Il significato del nome stesso del paese, Nihon o Nippon, si traduce infatti in "origine del sole", un riferimento alla posizione geografica del Giappone a est dell'Asia.

Dal punto di vista storico, la bandiera è stata utilizzata in vari contesti, inclusi periodi bellici, e in alcune nazioni dell'Asia orientale è stata associata al passato imperialista giapponese. Tuttavia, oggi il Hinomaru è principalmente un simbolo di identità nazionale e unità, esposto in occasioni ufficiali e cerimonie pubbliche.

La valuta ufficiale del Giappone è lo Yen giapponese (JPY, ¥), una delle monete più forti e utilizzate nei mercati finanziari globali. Il valore dello Yen è influenzato dalla politica economica del paese e spesso è considerato una valuta rifugio, il che significa che gli investitori lo acquistano nei periodi di instabilità economica globale per proteggere i loro capitali.

1.6. Il Giappone ed il suo ruolo nell'ASEAN

Pur non essendo un membro ufficiale dell'ASEAN (Associazione delle Nazioni del Sud-Est Asiatico, di cui si dirà meglio nel capitolo dedicato agli accordi di libero scambio), il Giappone mantiene da decenni stretti legami economici, politici e strategici con i paesi membri, consolidandosi come uno dei principali partner della regione. Grazie alla sua potenza economica e alla sua capacità tecnologica, il Giappone ha saputo costruire un rapporto privilegiato con molte delle nazioni dell'ASEAN, tra cui Thailandia, Indonesia, Malesia e Vietnam, attraverso un'intensa cooperazione commerciale e investimenti mirati in infrastrutture, sviluppo industriale e ricerca tecnologica.

Le relazioni tra il Giappone e l'ASEAN risalgono agli anni '70, quando Tokyo iniziò a intensificare il proprio coinvolgimento nella regione attraverso aiuti allo sviluppo e accordi di libero scambio. Questa collaborazione si è progressivamente rafforzata, culminando nella creazione dell'ASEAN+3, una piattaforma di cooperazione economica che include anche Cina e Corea del Sud. Questo meccanismo mira a favorire la stabilità finanziaria, incentivare gli investimenti e rafforzare il commercio regionale, rendendo il Giappone un attore fondamentale nelle dinamiche economiche del Sud-Est Asiatico.

Il Giappone è oggi uno dei principali investitori stranieri nei paesi ASEAN, con miliardi di dollari destinati a progetti di sviluppo economico, industrializzazione e infrastrutture. In particolare, il Giappone è leader nel settore dei trasporti e delle infrastrutture ferroviarie, avendo fornito tecnologia avanzata per la costruzione di treni ad alta velocità e metropolitane in città come Bangkok, Jakarta e Manila. L'esperienza giapponese nel settore ferroviario, affinata con il successo dei Shinkansen, ha reso le aziende nipponiche tra le più richieste per la modernizzazione delle reti di trasporto urbano e interurbano nella regione.

Oltre ai trasporti, il Giappone è fortemente impegnato nello sviluppo di sistemi di energia rinnovabile e sostenibilità ambientale. Data la crescente domanda di energia nei paesi ASEAN, Tokyo ha finanziato numerosi progetti nel settore delle energie rinnovabili, come impianti solari ed eolici, contribuendo a ridurre la dipendenza della regione dai combustibili fossili e a promuovere un'economia più verde.

Nel settore industriale, molte multinazionali giapponesi hanno trasferito parte delle loro produzioni nei paesi ASEAN, attratte da costi di manodopera più bassi e da politiche di incentivazione fiscale. Questo ha portato alla creazione di numerosi poli industriali e tecnologici, soprattutto in Thailandia e Vietnam, dove aziende come Toyota, Honda, Sony e Panasonic hanno stabilito grandi stabilimenti di produzione.

Oltre agli investimenti infrastrutturali e industriali, il Giappone svolge un ruolo chiave nella cooperazione finanziaria con i paesi ASEAN. Tokyo è stata tra i promotori dell'Iniziativa di Chiang Mai, un accordo multilaterale volto a stabilizzare le economie della regione attraverso la creazione di riserve valutarie congiunte, per proteggere i paesi ASEAN da eventuali crisi finanziarie.

Sul piano geopolitico, il Giappone collabora attivamente con l'ASEAN per garantire sicurezza e stabilità nella regione del Pacifico, soprattutto in risposta all'aumento delle tensioni nel Mar Cinese Meridionale, dove la Cina sta espandendo la sua influenza. Per questo motivo, Tokyo ha rafforzato i propri legami strategici con alcuni stati membri dell'ASEAN, fornendo assistenza militare e addestramento alle forze navali di paesi come Filippine, Vietnam e Indonesia.

1.7. Rapporti economici con l'Italia

Le relazioni economiche tra Italia e Giappone sono consolidate e caratterizzate da un flusso commerciale in continua crescita. Entrambi i paesi vantano economie altamente sviluppate, con un forte orientamento all'innovazione e alla qualità dei prodotti, elementi che hanno favorito una cooperazione economica sempre più intensa. Sebbene il Giappone si trovi geograficamente distante dall'Italia, le due nazioni condividono un profondo rispetto per la tradizione artigianale e il design, aspetti che si riflettono nelle dinamiche di scambio commerciale.

L'Italia è da sempre considerata un punto di riferimento per il settore del lusso, della moda e del design, e il mercato giapponese è uno dei più recettivi verso il Made in Italy. I consumatori giapponesi apprezzano l'attenzione ai dettagli, l'eleganza e l'alta qualità dei prodotti italiani, elementi che li rendono particolarmente attratti dai marchi di alta moda, pelletteria e arredamento di lusso. Brand italiani come Gucci, Prada, Ferragamo, Armani e Bulgari hanno una presenza consolidata in Giappone, con boutique e punti vendita in città strategiche come Tokyo, Osaka e Kyoto.

Oltre al settore del lusso, l'Italia esporta in Giappone una vasta gamma di macchinari industriali e tecnologici, in particolare nel settore della meccanica di precisione, della robotica e dell'automazione. Il settore manifatturiero giapponese richiede strumenti avanzati e macchine di alta qualità per ottimizzare la produzione, e le aziende italiane, grazie alla loro esperienza nell'ingegneria meccanica, rappresentano un partner affidabile per le industrie giapponesi.

Uno dei comparti più significativi nelle relazioni commerciali tra Italia e Giappone è quello agroalimentare. Il Giappone è un mercato sofisticato, con consumatori sempre più interessati ai prodotti enogastronomici di qualità e alla dieta mediterranea. In particolare, i giapponesi mostrano un forte apprezzamento per prodotti italiani come vino, olio d'oliva, formaggi, pasta e salumi, considerati simboli di eccellenza e di un'alimentazione sana ed equilibrata.

Tra i prodotti più esportati spiccano i vini italiani, che hanno registrato un notevole incremento nelle vendite grazie alla crescente cultura del vino in Giappone. Il Belpaese è uno dei principali fornitori di vino nel mercato giapponese, con etichette di regioni prestigiose come Toscana, Piemonte, Veneto e Sicilia che vengono apprezzate per la loro qualità e autenticità.

Anche l'olio extravergine di oliva ha trovato uno spazio importante tra i consumatori giapponesi, che lo utilizzano sempre più nella loro cucina, sia per condire piatti tradizionali sia come alternativa più salutare ad altri grassi alimentari.

Per quanto riguarda la pasta, il mercato giapponese sta mostrando un interesse crescente verso le produzioni italiane, in particolare per la pasta artigianale e biologica. Nonostante la forte presenza di piatti locali a base di noodles (come ramen, soba e udon), i giapponesi hanno sviluppato un gusto per la pasta italiana, soprattutto grazie alla diffusione della cucina mediterranea nei ristoranti giapponesi.

Dal canto suo, il Giappone esporta in Italia automobili, componentistica elettronica e tecnologia avanzata, settori in cui le aziende giapponesi sono leader mondiali.

Le case automobilistiche giapponesi, come Toyota, Honda, Nissan, Mazda e Suzuki, hanno una forte presenza sul mercato italiano, offrendo modelli apprezzati per la loro affidabilità, efficienza energetica e tecnologia avanzata. Il segmento delle auto ibride ed elettriche è in forte crescita, con Toyota e Honda che guidano il mercato grazie ai loro investimenti in innovazione e sostenibilità.

Un altro settore chiave dell'export giapponese verso l'Italia è quello dell'elettronica e della tecnologia di consumo. Aziende come Sony, Panasonic, Canon e Fujitsu sono tra i principali fornitori di prodotti elettronici, dispositivi ottici e strumenti di precisione utilizzati in vari settori, dalla fotografia all'ingegneria medica.

Anche la componentistica industriale giapponese è molto richiesta in Italia, in particolare per le macchine utensili, i semiconduttori e i robot industriali, elementi essenziali per il settore manifatturiero italiano. L'industria giapponese della robotica è tra le più avanzate al mondo, e molte aziende italiane collaborano con partner giapponesi per integrare nuove tecnologie nei processi produttivi.

Un elemento determinante nella crescita degli scambi tra Italia e Giappone è stato l'entrata in vigore, nel 2019, dell'Accordo di Partenariato Economico UE-Giappone (EPA). Questo accordo ha rappresentato un passo fondamentale per semplificare gli scambi commerciali tra i due mercati, eliminando gradualmente numerose barriere tariffarie e facilitando l'accesso delle imprese europee, e quindi anche italiane, al mercato giapponese.

Grazie all'EPA, il Giappone ha ridotto i dazi su molti prodotti italiani, tra cui vini, formaggi e prodotti della moda, favorendo una crescita delle esportazioni italiane. Allo stesso modo, l'Italia ha reso più agevole l'importazione di prodotti tecnologici e industriali giapponesi, incentivando investimenti reciproci tra le due economie.

L'accordo ha anche promosso una maggiore cooperazione tra le imprese italiane e giapponesi, facilitando la creazione di joint venture e collaborazioni industriali in settori strategici come l'automazione, l'intelligenza artificiale, la mobilità sostenibile e l'energia rinnovabile.

1.8. La tutela della proprietà intellettuale

Il Giappone possiede un sistema avanzato ed estremamente efficace per la protezione della proprietà intellettuale, che comprende brevetti, marchi e diritti d'autore. Essendo un paese con un'economia basata sull'innovazione tecnologica, sulla ricerca e sullo sviluppo industriale, la tutela della proprietà intellettuale è considerata un pilastro fondamentale per garantire la competitività delle imprese giapponesi e per attrarre investimenti esteri.

L'ente principale che si occupa della gestione dei diritti di proprietà intellettuale è il Japan Patent Office (JPO), che opera sotto l'egida del Ministero dell'Economia, del Commercio e dell'Industria. Il JPO è responsabile della registrazione e della regolamentazione dei brevetti, marchi e disegni industriali, garantendo un ambiente giuridico chiaro e sicuro per le aziende. Il sistema giapponese è riconosciuto per la sua efficienza e rapidità nell'esame delle richieste di brevetto, con tempi di approvazione spesso inferiori rispetto a quelli di altri grandi paesi industrializzati.

Il Giappone è uno dei paesi con il più alto numero di richieste di brevetti a livello globale, grazie alla sua forte propensione all'innovazione. Ogni anno, migliaia di aziende giapponesi e internazionali depositano domande di brevetto per proteggere le proprie invenzioni nei settori dell'automazione, elettronica, intelligenza artificiale, biotecnologie e robotica.

Il sistema brevettuale giapponese segue il principio del *first-to-file*, il che significa che il diritto di un'invenzione spetta al primo soggetto che deposita la domanda di brevetto, e non necessariamente al primo che l'ha inventata. Questo aspetto rende fondamentale per le aziende la rapidità nel registrare le proprie innovazioni per evitare il rischio che vengano brevettate da terzi.

Le durate dei brevetti in Giappone variano a seconda della tipologia:

- › brevetti standard - protezione per 20 anni dalla data di deposito;
- › modelli di utilità (invenzioni di carattere tecnico meno complesso) - protezione per 10 anni.

Una delle peculiarità del sistema giapponese è l'attenzione particolare per l'*high-tech* e la robotica, settori nei quali il Giappone è leader mondiale. Le aziende giapponesi, come Toyota, Sony, Panasonic e Fujitsu, investono massicciamente in ricerca e sviluppo, e il sistema brevettuale è progettato per facilitare la loro espansione proteggendo le innovazioni più avanzate.

Oltre ai brevetti, il Giappone offre una solida protezione per marchi commerciali e design industriali, essenziali per garantire la riconoscibilità e il valore dei *brand*, sia giapponesi che stranieri. Il sistema di registrazione dei marchi in Giappone è simile a quello europeo e statunitense e prevede una protezione che dura 10 anni, con possibilità di rinnovo indefinito.

I settori della moda, del lusso e della tecnologia sono tra i più attenti alla tutela del marchio in Giappone, con grandi aziende globali che registrano i propri brand per evitare fenomeni di contraffazione. Il *Made in Japan* è sinonimo di qualità e affidabilità, e il governo giapponese ha sviluppato strumenti normativi molto severi per proteggere l'integrità del marchio nazionale e contrastare prodotti falsificati.

Il design industriale, che copre l'aspetto estetico e le forme distintive di un prodotto, è un'altra categoria di proprietà intellettuale molto valorizzata. La registrazione di un design in Giappone offre una protezione fino a 25 anni, fornendo alle aziende un vantaggio competitivo a lungo termine.

Il Giappone dispone di un sistema giuridico ben sviluppato per la tutela dei diritti d'autore, che protegge opere letterarie, musicali, cinematografiche, software e opere artistiche. La protezione del copyright in Giappone ha una durata che varia a seconda del tipo di opera e della persona che l'ha creata:

- › opere di singoli autori: protezione per 70 anni dopo la morte dell'autore (precedentemente 50 anni, estesi a 70 nel 2018);
- › opere aziendali o anonime: protezione per 70 anni dalla pubblicazione.

Grazie alla sua posizione di leader nel settore dell'anime, manga, videogiochi e industria dell'intrattenimento, il Giappone ha adottato misure molto rigorose per combattere la pirateria e la distribuzione illegale di contenuti protetti da *copyright*. Piattaforme illegali di streaming e siti di download di manga e anime vengono costantemente monitorati e chiusi dalle autorità giapponesi, con l'introduzione di pene severe per chi violi i diritti d'autore.

Uno degli aspetti più rilevanti della protezione della proprietà intellettuale in Giappone riguarda la lotta alla contraffazione e alla pirateria, due fenomeni che rappresentano una minaccia per l'economia e la sicurezza dei consumatori.

Le leggi giapponesi prevedono sanzioni molto severe per chi viola i diritti di proprietà intellettuale, sia in ambito commerciale che digitale. Le pene per la contraffazione includono multe elevate e pene detentive fino a 10 anni, a seconda della gravità del reato.

Per combattere la contraffazione, il Giappone ha sviluppato una stretta collaborazione con le aziende e le dogane, implementando sistemi avanzati per il monitoraggio e il sequestro di prodotti falsificati. Particolare attenzione viene dedicata ai settori del lusso, della tecnologia e della farmaceutica, che sono tra i più esposti alla contraffazione.

Un altro strumento chiave è la cooperazione con organizzazioni internazionali come l'Organizzazione Mondiale della Proprietà Intellettuale (WIPO) e il TRIPS (Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights), accordi che garantiscono che i diritti di proprietà intellettuale registrati in Giappone siano riconosciuti e rispettati anche all'estero.

1.9. Il Giappone e l'esposizione universale 2025

L'Esposizione Universale 2025 si terrà a Osaka, nella regione del Kansai, dal 13 aprile al 13 ottobre 2025, e avrà come tema principale *"Progettare la Società Futura per le Nostre Vite"*. L'evento si svolgerà sull'isola artificiale di Yumeshima, situata nella baia di Osaka, e si prevede che attirerà circa 28,2 milioni di visitatori provenienti da tutto il mondo.

L'Expo 2025 rappresenta un'opportunità particolarmente rilevante per il Giappone, un paese che ha sempre dimostrato un forte impegno nell'innovazione tecnologica e nello sviluppo sostenibile. Il tema scelto riflette la necessità di affrontare le sfide globali, come il cambiamento climatico, l'invecchiamento della popolazione e la digitalizzazione, attraverso soluzioni innovative e sostenibili. Il Giappone ospita per la terza volta un'Esposizione Universale: la prima si svolse nel 1970, anch'essa a Osaka, e la seconda nel 1990 con l'Expo Internazionale di Giardinaggio.

Uno degli aspetti chiave dell'Expo sarà l'uso di tecnologie avanzate, come l'intelligenza artificiale, la robotica e la biotecnologia, per migliorare la qualità della vita e creare una società più inclusiva e connessa. L'evento vedrà la partecipazione di oltre 150 paesi e organizzazioni, che contribuiranno con i propri padiglioni e progetti innovativi per esplorare il futuro della società umana.

Un altro elemento distintivo dell'Expo 2025 è la sua mascotte ufficiale, Myaku-Myaku, una creatura colorata e dalle forme fluide che simboleggia la continuità della vita e l'energia pulsante dell'universo. Il design della mascotte rappresenta l'incontro tra l'acqua e le cellule viventi, elementi fondamentali per la sopravvivenza e l'evoluzione della vita sulla Terra.

Per facilitare la mobilità dei visitatori, il Giappone sta investendo significativamente nelle infrastrutture di trasporto, tra cui l'estensione della linea della metropolitana di Osaka e la creazione di sistemi di mobilità sostenibili, come autobus a idrogeno e taxi autonomi. Inoltre, l'evento adotterà misure rigorose per la sostenibilità ambientale,

con l'obiettivo di minimizzare l'impatto ecologico e promuovere modelli di economia circolare.

L'Expo 2025 non sarà solo una vetrina per l'innovazione, ma anche un luogo di dialogo globale, dove *leaders*, scienziati, imprenditori e cittadini potranno confrontarsi sulle sfide del futuro e costruire nuove collaborazioni internazionali.

Con un'attenzione particolare alla salute, al benessere e alla connessione tra persone e tecnologia, l'Expo 2025 di Osaka promette di essere un evento rivoluzionario, capace di ridefinire il modo in cui concepiamo la società del futuro.

L'Esposizione Universale 2025 a Osaka rappresenta un'importante occasione per rafforzare i legami tra Italia e Giappone, promuovendo collaborazioni culturali, scientifiche e tecnologiche. Il Padiglione Italia, progettato dall'architetto Mario Cucinella, interpreta il tema dell'Expo, "Progettare le società del futuro per le nostre vite", con il concept "L'Arte rigenera la Vita". Questo padiglione funge da organismo vivente, mettendo in risalto l'interazione tra arte, ambiente e innovazione, e ospiterà eventi ed esposizioni che celebrano l'eccellenza italiana in vari settori.

La collaborazione tra Italia e Giappone si estende anche al settore aerospaziale. Nel novembre 2024, l'Agenzia Spaziale Italiana (ASI) e il Commissariato Generale per l'Italia a Expo 2025 Osaka hanno firmato un protocollo d'intesa per promuovere iniziative legate all'aerospazio durante l'evento. Questo accordo mira a valorizzare l'eccellenza italiana nelle tecnologie spaziali e a rafforzare il partenariato con il Giappone in questo ambito.

Inoltre, l'Italia è stata nominata membro del Comitato Ristretto dell'Expo 2025 Osaka, con l'Ambasciatore Mario Vattani che rappresenta il Paese nel gruppo responsabile dell'organizzazione dell'Esposizione Universale. Questa nomina sottolinea l'importanza della partecipazione italiana e l'impegno nel contribuire attivamente al successo dell'evento.

Queste iniziative evidenziano la forte collaborazione tra Italia e Giappone, mirata a promuovere scambi culturali e innovazione tecnologica, consolidando ulteriormente i rapporti tra i due Paesi in vista dell'Expo 2025.

2. Intraprendere un'attività in Giappone

2.1. Investimenti stranieri in Giappone: regole e procedure

Gli investimenti stranieri in Giappone sono generalmente consentiti. A partire dal 1980 con il Foreign Capital Act e successive disposizioni i governi hanno incentivato con varie manovre gli investimenti stranieri. Rimangono comunque necessari specifici permessi nei seguenti casi:

- › Foreign Exchange and Foreign Trade Act: impone restrizioni principalmente per attività che potrebbero potenzialmente rappresentare un rischio per la sicurezza nazionale (come armi, energia nucleare), ordine pubblico (come elettricità, gas, telecomunicazioni, trasporti pubblici) ed altri
- › Limitazioni relative a specifici settori, con particolare riferimento alle infrastrutture in cui ci potrebbero essere restrizioni alle quote di capitale estero o settori per i quali è richiesta una preventiva approvazione da parte delle autorità a prescindere dalla nazionalità degli investitori (sanità, sanità pubblica ed altri)

Un soggetto estero che voglia intraprendere l'attività in Giappone può farlo con un ufficio di rappresentanza, con una succursale ("branch") o con la costituzione di una nuova società.

2.2. Ufficio di rappresentanza

L'Ufficio di rappresentanza può operare come intermediario tra la società straniera e i terzi con cui si vogliono concludere contratti e non può agire in proprio, ma soltanto in rappresentanza della casa madre. Può soltanto fare indagini di mercato e coordinare attività. Vi possono operare soltanto soggetti che siano dipendenti o amministratori della casa madre. Non è prevista nessuna registrazione particolare, non può aprire conti correnti o stipulare contratti in proprio, ma può farlo soltanto a nome della società estera.

Vantaggi: facile da istituire, nessun obbligo di registrazione fiscale.

Svantaggi: non può condurre attività commerciali dirette, limitazioni nell'operatività.

2.3. Succursale ("branch")

La succursale (*branch*) deve avere la stessa denominazione della casa madre e può esercitare soltanto le attività svolte dalla stessa. È utile in caso si preveda di esportare o vendere direttamente in Giappone.

Non è chiaramente un soggetto giuridico diverso dalla casa madre. Per la sua costituzione è necessario che vi sia almeno un rappresentante della casa madre che sia sul territorio.

Può stipulare contratti, aprire conti correnti e affittare locali in proprio.

La registrazione va fatta presso il Legal Affairs Bureau. I requisiti e la documentazione necessaria sono gli stessi di una società giapponese dello stesso tipo o del più simile.

È tassata come soggetto non residente e non può quindi beneficiare di agevolazioni fiscali locali.

Vantaggi: procedura di apertura più semplice rispetto a una società giapponese, costi inferiori rispetto alla creazione di una KK o GK.

Svantaggi: responsabilità diretta della casa madre, minori agevolazioni fiscali.

2.4. Costituzione di una società

La nuova società può avere una denominazione diversa da quella della casa madre e può potenzialmente svolgere qualsiasi attività.

Le tipologie societarie tra cui scegliere sono:

- › Kabushiki Kaisha -KK Joint Stock company
- › Godo Kaisha – GDK Limited liability Company
- › Gomei Kaisha – GMK Unlimited Partnership
- › Goshi Kaisha – GSK Limited partnership

2.4.1. Società per Azioni (Kabushiki Kaisha -KK Joint Stock company)

È il tipo di società più diffuso anche tra gli investitori stranieri e prevede la responsabilità limitata al capitale conferito. È più o meno l'equivalente della nostra società per azioni.

Non possono acquistare azioni proprie.

Deve includere la dicitura KK (株式会社) nella propria denominazione sociale.

Il capitale sociale minimo è 1 yen. Non ci sono limiti al trasferimento delle azioni, che possono però essere stabiliti nello statuto.

È obbligatorio depositare il bilancio.

La società, a seconda delle dimensioni, può avere un minimo di uno o tre amministratori e l'assemblea degli azionisti deve aver luogo almeno una volta all'anno. Gli utili possono essere distribuiti in proporzione alle quote di partecipazione al capitale.

È possibile la quotazione sui mercati regolamentati.

È il tipo di società più diffuso in Giappone ed è dotata di più credibilità tra le imprese e i possibili dipendenti.

Vantaggi: alta credibilità, possibilità di quotazione in borsa, accesso più facile ai finanziamenti.

Svantaggi: costi iniziali e di gestione elevati, maggiore complessità burocratica.

Per la costituzione di questo tipo di società i passaggi sono i seguenti:

- › identificazione del tipo di società e verifica al Legal Affairs Bureau che non esistano già società con la stessa denominazione;
- › preparazione di statuto e atto costitutivo e dichiarazione del titolare effettivo;
- › acquisizione dei documenti della società partecipante;
- › costituzione con atto pubblico da un notaio giapponese;
- › deposito del capitale sociale in conto corrente dedicato;
- › nomina degli amministratori ed eventuali altri organi sociali;
- › registrazione al Legal Affairs Bureau;
- › acquisizione del certificato di registrazione (in circa quindici giorni dall'atto costitutivo).

2.4.2. Società a responsabilità limitata (Godo Kaisha GK – limited liability company)

Anche questo tipo di società prevede la responsabilità limitata al capitale conferito. Le procedure di costituzione sono più semplici e meno costose rispetto a quelle delle KK.

È possibile stabilire una percentuale di partecipazione agli utili diversa dalla quota di partecipazione al capitale sociale. I soci sono anche amministratori, salvo diversa disposizione statutaria.

Il trasferimento delle quote è soggetto all'unanime approvazione degli altri soci.

Non è possibile la quotazione e non è obbligatorio tenere l'assemblea annuale dei soci.

Questo tipo di società è stato introdotto nel 2006 ed è meno diffuso rispetto alla Kabushiki Kaisha.

Vantaggi: costi di costituzione e gestione ridotti, struttura più flessibile.

Svantaggi: meno prestigiosa rispetto alla KK, non quotabile in borsa.

Il processo per la costituzione di questo tipo di società è più semplificato rispetto alla KK e consiste nei seguenti passaggi:

- › identificazione del tipo di società e verifica al Legal Affairs Bureau che non esistano già società con la stessa denominazione;
- › acquisizione dei documenti dei soci;
- › preparazione dell'atto costitutivo;
- › registrazione al Legal Affairs Bureau;
- › acquisizione del certificato di registrazione (in circa quindici giorni dall'atto costitutivo).

2.4.3. Società di persone (Gomei Kaisha – GMK Unlimited Partnership)

Questo tipo di società è paragonabile alla nostra società in nome collettivo, con tutti i soci illimitatamente responsabili, che sono anche amministratori.

Deve avere un minimo di due soci. È adatta a piccole attività, ma è poco diffusa a causa della mancanza di limitazione della responsabilità.

2.4.4. Società di persone (Goshi Kaisha – GSK Limited partnership)

È poco diffusa e a differenza della Gomei Kaisha alcuni soci possono avere responsabilità limitata al capitale conferito, similmente alla nostra società in accomandita semplice.

2.4.5. Sole proprietorship (Ditta individuale)

È la forma più semplice e prevede un unico soggetto illimitatamente responsabile. Per questo motivo è poco diffusa.

3. Il sistema di tassazione

3.1. Tassazione delle persone fisiche residenti e non residenti

In Giappone si applica il principio di tassazione su base mondiale per i redditi ovunque prodotti dalle persone fisiche residenti fiscali “permanententi”, ovvero da parte dei cittadini giapponesi oppure stranieri che risultino residenti per almeno 5 degli ultimi 10 anni, mentre i non residenti sono tassati limitatamente ai redditi prodotti in Giappone.

Le persone straniere che risultano residenti “non permanententi”, ovvero che sono stati residenti in Giappone negli ultimi 10 anni per un periodo inferiore a 5 anni, pur non vedendo applicare il principio di tassazione su base mondiale, sono soggetti a tassazione oltre che per i redditi prodotti in Giappone, anche sulle fonti di redditi di fonte estera percepite o pagate in Giappone.

Ai non residenti si applica generalmente la ritenuta del 20% sui redditi di fonte giapponese senza deduzioni.

È considerato residente in Giappone chi vi si trasferisce, a meno che il contratto di lavoro o altra documentazione evidenzi come il soggiorno in Giappone abbia una durata inferiore a un anno.

3.1.1. La “shotokuzei”, imposta sul reddito delle persone fisiche

La “shotokuzei”, equivalente alla nostra IRPEF si applica con aliquota progressiva (il periodo di imposta va dal 1° gennaio al 31 dicembre) sulla base degli scaglioni seguenti:

Base imponibile (yen)	Aliquota
Fino a 1,95 milioni	5%
Da 1,95 a 3,3 milioni	10%
Da 3,3 a 6,95 milioni	20%
Da 6,95 a 9 milioni	23%
Da 9 a 18 milioni	33%
Da 18 a 40 milioni	40%
Oltre 40 milioni	45%

Il reddito prodotto dal contribuente è inoltre soggetto alla tassazione locale (in funzione della residenza al 1° gennaio di ciascun anno) con aliquota complessiva del 10% composta per il 4% dalla imposta della prefettura (su base provinciale) e 6% dall'imposta comunale oltre a un contributo fisso rispettivamente pari a 1.500 e 3.500 yen con possibilità di variazioni delle aliquote in ragione delle diverse politiche fiscali adottate dalle amministrazioni locali.

A seguito del terremoto del Tohoku è stata introdotta una maggiorazione del 2,1% dell'imposta dovuta (calcolata sull'imposta stessa, non sulla base imponibile) per le annualità dal 2013 al 2037.

3.1.2. Redditi di lavoro dipendente

Il reddito imponibile del lavoratore dipendente include stipendi e salari, premi e in linea generale tutti i compensi in natura.

I *fringe benefit* concessi ai dipendenti vengono infatti generalmente sommati al reddito imponibile salvo alcune eccezioni (es. spese di trasloco) o tassazione agevolata (es. a determinate condizioni alloggi messi a disposizione del dipendente).

In favore dei redditi di lavoro dipendente percepiti dai residenti sono previste deduzioni che variano da 550.000 yen (per un reddito imponibile inferiore a 1.625.000 yen) con un plafond di 1.950.000 (se il reddito supera 8,5 milioni di yen).

Non sempre i contribuenti sono tenuti a presentare la dichiarazione dei redditi: ad esempio il dipendente che ha soltanto redditi di lavoro dipendente è escluso dall'obbligo in quanto il datore di lavoro ha già prelevato le imposte attraverso la ritenuta alla fonte.

3.1.3. Familiari a carico e altri redditi

Si applicano inoltre deduzioni per il coniuge e per i figli a carico, nonché altre a deduzioni quali ad esempio per premi assicurativi e spese mediche.

Sono imponibili (in base alle aliquote progressive indicate precedentemente) anche i redditi di lavoro autonomo e di impresa al netto delle spese sostenute che devono essere congrue e inerenti.

I redditi di capitale (dividendi, interessi, plusvalenze) sono generalmente soggetti a tassazione del 20,315% determinata come somma dell'aliquota nazionale pari al 15% (maggiorata del 2,1% di contributo di solidarietà) e della tassazione locale pari al 5%.

In alcuni casi, tuttavia, i dividendi sono soggetti a tassazione progressiva (es. partecipazioni in società non quotate o partecipazioni rilevanti in società quotate).

Quando le plusvalenze si riferiscono alla cessione di terreni o fabbricati detenuti da meno di 5 anni sono soggetti a tassazione maggiorata del 30% su base nazionale ol-

tre al 9% di tassazione locale: in pratica una tassazione complessiva del 39,63% considerata anche l'imposizione di solidarietà del 2,1%.

3.1.4. Convenzione contro le doppie Imposizioni

Nell'ambito delle doppie imposizioni delle persone fisiche è possibile beneficiare della tutela convenzionale in ragione della Convenzione tra Italia e Giappone ratificata con legge 855/1972 e il relativo protocollo aggiuntivo recepito con legge 413/1981.

Da sottolineare che, diversamente dal modello OCSE, gli eventuali conflitti di doppia residenza non prevengono la risoluzione attraverso l'applicazione delle tie breaker rules, bensì ad accordi tra le autorità competenti di entrambi gli Stati (articolo 4, paragrafo 2).

3.1.5. Imposte sulle successioni e donazioni

Il Giappone applica una fiscalità con aliquote progressive dal 10% al 55% alle successioni e donazioni, le cui imposte sono regolate dalla legge *sozoku zei ho* e gravano in capo al beneficiario della successione e donazione invece che sul *de cuius* o donante.

Si applica in generale il principio di tassazione su base mondiale con alcune eccezioni: così la tassazione è limitata agli asset in Giappone se erede o donatario non sono cittadini giapponesi e sono considerati residenti "temporanei" (domiciliati per meno di 10 anni negli ultimi 15) che ricevono valori da *de cuius* o donante anch'essi residenti temporanei in Giappone.

3.1.5.1. Imposta sulle successioni

L'imposta sulle successioni, la cui determinazione richiede generalmente l'assistenza di un consulente, è dovuta su base nazionale (non si applica la fiscalità locale) ed è calcolata su una base imponibile determinata dalla somma del valore netto degli atti trasferiti decurtata di un importo esente pari a 30 milioni di Yen maggiorato di 6 milioni di Yen per ogni erede.

Così, ad esempio, una successione con eredi coniuge e tre figli beneficerà di una deduzione di 54 milioni di Yen. In ragione delle deduzioni, numerose successioni risultano esenti da imposte; tuttavia quando cadono in successione grandi patrimoni l'imposta può rivelarsi particolarmente elevata rendendosi applicabile l'aliquota marginale del 55% oltre 600 milioni.

La tassazione progressiva si applica infatti, in capo ad ogni erede come segue:

Base imponibile (yen)	Aliquota
Fino a 10 milioni	10%
Da 10 a 30 milioni	15%
Da 30 a 50 milioni	20%
Da 50 a 100 milioni	30%
Da 100 a 200 milioni	40%
Da 200 a 300 milioni	45%
Da 300 a 600 milioni	50%
Oltre 600 milioni	55%

L'imposta è maggiorata del 20% quando ad ereditare siano soggetti diversi da coniuge, figli o genitori.

Deduzioni ulteriori sono invece concesse in favore degli eredi minori o disabili e riduzione del carico impositivo è inoltre previsto quando il *de cuius* ha pagato a sua volta l'imposta di successione negli ultimi 10 anni.

3.1.5.1. Imposta sulle donazioni

L'imposta sulle donazioni varia sempre dal 10% al 55% ma con scaglioni che variano in base al grado di parentela.

Quando il beneficiario della donazione ha almeno 18 anni e il donante è un parente in linea retta, si applicano gli scaglioni seguenti:

Base imponibile (yen)	Aliquota
Fino a 2 milioni	10%
Da 2 a 4 milioni	15%
Da 4 a 6 milioni	20%
Da 6 a 10 milioni	30%
Da 10 a 15 milioni	40%
Da 15 a 30 milioni	45%
Da 30 a 45 milioni	50%
Oltre 45 milioni	55%

Le donazioni in favore di soggetti diversi dal donatario in linea retta sono anch'esse soggette ad aliquote dal 10% al 55% ma con una progressività più accentuata che porta all'applicazione dell'aliquota massima del 55% già a partire da 30 milioni di Yen.

Base imponibile (yen)	Aliquota
Fino a 2 milioni	10%
Da 2 a 3 milioni	15%
Da 3 a 4 milioni	20%
Da 4 a 6 milioni	30%
Da 6 a 10 milioni	40%
Da 10 a 15 milioni	45%
Da 15 a 30 milioni	50%
Oltre 30 milioni	55%

3.1.6. Esenzioni e deduzioni; doppie imposizioni

Vi sono inoltre delle esenzioni che riguardano, ad esempio, gli assets trasferiti ad organizzazioni non profit, fondazioni ed enti pubblici, le assicurazioni sulla vita nei limiti di 5 milioni di yen o le indennità di pensione sempre nei limiti di 5 milioni.

Una tassazione ridotta al 20% si applica inoltre ad alcuni terreni di piccole dimensioni.

Riduzioni si applicano agli eredi minori di anni 18 e variano in funzione della loro età, mentre ulteriori abbattimenti sono previsti in favore degli eredi portatori di handicap.

In generale, al fine di evitare doppie imposizioni, viene riconosciuto il credito per le imposte versate all'estero; tuttavia, l'assenza di Convenzione contro le doppie imposizioni tra Italia e Giappone in materia di imposta sulle successioni e donazioni, non esclude del tutto il rischio di incorrere in doppie tassazioni.

3.2. Tassazione delle Persone Giuridiche in Giappone

3.2.1. Introduzione

Il sistema fiscale giapponese è caratterizzato da una struttura complessa e centralizzata, che include imposte a livello nazionale e locale. Le persone giuridiche, in particolare, sono soggette a un sistema di tassazione articolato che tiene conto sia del reddito aziendale sia della dimensione dell'impresa. Questo capitolo analizza le principali caratteristiche della tassazione societaria in Giappone, con un focus sugli obblighi fiscali e sulle opportunità offerte alle imprese straniere.

3.2.2. Tipi di Imposte per le Persone Giuridiche

Le società di diritto giapponese sono considerate soggetti giuridici residenti ai fini tributari e tassate secondo il **worldwide principle**. Questo include sia i redditi generati in Giappone che all'estero. È previsto il **credito di imposta** per le imposte pagate all'estero che può essere utilizzato in compensazione con il debito della Corporate Tax.

Le persone giuridiche non residenti sono tassate in Giappone sui redditi prodotti nel territorio dello Stato. Ciò include a titolo esemplificativo, ricavi, dividendi, interessi e *royalties*.

È previsto il consolidato fiscale a livello nazionale (*group tax relief regime*).

Le principali imposte previste per le persone giuridiche giapponesi sono le seguenti:

1. Corporate Tax (Hōjinzei)

- › Aliquota Standard: l'aliquota per le società residenti varia in base al reddito imponibile e alla dimensione dell'azienda, con una media intorno al 23,2%.
- › Base Imponibile: i redditi sono determinati in base alle risultanze contabili e calcolati sottraendo le spese ammissibili dai ricavi. In linea di principio, la contabilità ai fini fiscali segue i Principi Contabili Generalmente Accettati (GAAP) in Giappone e il reddito di una società è determinato secondo il principio di competenza. Deduzioni particolari includono costi per ricerca e sviluppo (R&D) e ammortamenti.

Le aliquote per l'imposta sulle società relative agli esercizi fiscali che iniziano dal 1° aprile 2024 sono le seguenti:

Aliquota (%)

Dimensione della società e reddito

Capitale versato superiore a 100 milioni di yen giapponesi (JPY)

23,2%

Capitale versato di 100 milioni di JPY o meno, escluse le società interamente possedute da un'azienda con capitale versato di almeno 500 milioni di JPY:

Primi 8 milioni di JPY annui

15,0%

Primi 8 milioni di JPY annui se il reddito medio imponibile degli ultimi tre esercizi fiscali supera 1,5 miliardi di JPY

19,0%

Oltre 8 milioni di JPY annui

23,2%

2. National local Corporate Tax (Chihō Hōjinzei)

Dal 1° ottobre 2019 è stata introdotta la **national local Corporate Tax**, determinata applicando un'aliquota del 10,3% alla Corporate Tax (aliquota in vigore dal 1° aprile 2024).

3. Enterprise Tax (Jigyōzei)

L'Enterprise Tax è un'imposta locale applicata alle società e altre entità giuridiche che svolgono attività commerciali in Giappone. L'imposta viene calcolata in base al reddito imponibile della società, con aliquote che variano a seconda del tipo di attività e delle dimensioni dell'impresa:

- › piccole e medie imprese: l'imposta è calcolata solo sul reddito;
- › grandi imprese: il calcolo dipende dalla dimensione della società (capitale) e dal "valore aggiunto" (che comprende voci come costi del personale e affitti). Di conseguenza, le grandi imprese in perdita potrebbero comunque essere soggette all'imposta.

4. Special Local Corporate Tax (Gaikai Hyojun Kazei)

Si tratta di una sovrimposta che integra l'Enterprise Tax. Pur essendo un'imposta nazionale, viene riscossa tramite la dichiarazione dell'Enterprise Tax e viene applicata alle società il cui capitale versato supera i 100 milioni di JPY.

5. Inhabitant Tax (Jūminzei)

L'imposta di residenza (Inhabitant's tax) è applicata sul reddito di una società ripartito tra ciascuna prefettura e città (distretto municipale). La ripartizione viene generalmente effettuata in base al numero di dipendenti, come per l'Enterprise tax.

L'importo effettivo dell'imposta di residenza sarà determinato da ciascun governo locale sulla base del capitale versato e del numero di dipendenti.

Aliquota fiscale effettiva

L'onere fiscale effettivo sul reddito delle società (ovvero l'aliquota fiscale effettiva) varia a seconda della dimensione del capitale versato di un'azienda. Poiché l'Enterprise tax è deducibile, l'aliquota fiscale effettiva è inferiore alla somma delle aliquote legali.

3.2.3. Incentivi Fiscali e tax free zone

La Legge di Riforma Fiscale 2024 introduce misure per:

- › migliorare l'ambiente di investimento;
- › rafforzare l'ecosistema delle *start-up*;
- › aumentare la produttività e il potenziale di crescita;
- › ottimizzare il sistema fiscale per un'economia sempre più digitalizzata.
- › Le misure previste includono:
- › crediti d'imposta per promuovere la produzione nazionale nei settori strategici;
- › istituzione di una "innovation box" e modifiche ai requisiti per il credito d'imposta in ricerca e sviluppo (R&S);
- › crediti d'imposta per incentivare gli aumenti salariali;
- › introduzione della tassazione delle piattaforme digitali.

Il Paese ha istituito diverse zone economiche speciali (SEZ) e zone strategiche nazionali per incentivare investimenti, innovazione e sviluppo economico in settori chiave come la tecnologia, la sanità e la finanza. Alcune di queste aree ricevono agevolazioni fiscali e regolatorie per attrarre imprese straniere e locali.

3.2.4. Transfer Pricing

Se una persona giuridica vende o acquista beni o servizi da una parte correlata estera e riceve o paga un corrispettivo, l'operazione deve essere effettuata a un prezzo di mercato (*arm's-length price*) ai fini fiscali. A titolo esemplificativo si elencano i Metodi previsti per la determinazione del prezzo di mercato: *Comparable Uncontrolled Price Method*, *Resale Price Method*, *Cost Plus Method*, *Profit Split Method*, *Transactional Net Margin Method* – TNMM, *Berry Ratio*, *Discounted Cash Flow* – DCF).

È disponibile un sistema di **Accordi Preventivi sui Prezzi di Trasferimento** (*Advance Pricing Agreement* – APA), che consente di confermare in anticipo i prezzi di trasferimento proposti da un contribuente.

3.2.5. Dividendi

Dividendi in entrata

Il 95% dei dividendi ricevuti da una società nazionale ed erogati da una società estera, in cui detiene almeno il 25% delle azioni per un periodo continuativo di almeno sei mesi fino alla data di erogazione del dividendo, può essere escluso dal reddito imponibile della società.

Le imposte estere eventualmente applicate su un dividendo imponibile in Giappone, possono essere compensate con un credito d'imposta per imposte estere.

Dividendi in uscita

Sui dividendi percepiti da non residenti, si applica una ritenuta alla fonte del 20%, ovvero la ritenuta prevista dal Trattato contro le doppie imposizioni, se più favorevole a quella domestica. Vi è una surtax del 2,1%.

3.2.6. Convenzioni Contro le Doppie Imposizioni

Il Giappone ha stipulato numerose Convenzioni contro le doppie imposizioni per evitare che le imprese vengano tassate due volte sugli stessi redditi.

I principali aspetti della Convezione stipulata con l'Italia sono elencati nella seguente tabella:

Articolo	Commento
Art. 7: utili di impresa	Sono esenti nell'altro Stato contraente, tranne nel caso in cui vi sia una stabile organizzazione: gli utili attribuibili alla stabile organizzazione sono tassati nell'altro Stato contraente (potestà concorrente tra i due Stati contraenti).
Art. 10: dividendi	Sono tassati nello Stato in cui è residente il beneficiario dei dividendi ma è applicata una ritenuta sui dividendi in uscita che non può eccedere: <ul style="list-style-type: none">› il 10% dell'ammontare lordo dei dividendi se il beneficiario è una società che possiede almeno il 25% delle azioni con diritto di voto della società che paga tali dividendi nei sei mesi immediatamente precedenti la fine del periodo contabile per il quale ha luogo la distribuzione degli utili;› il 15% dell'ammontare lordo dei dividendi, in ogni altro caso. Vi è potestà concorrente tra i due Stati contraenti.
Art. 11: interessi	Lo Stato del percipiente applica la tassazione sugli interessi ma vi è anche una tassazione alla fonte che non può eccedere il 10% dell'ammontare lordo degli interessi stessi. Se il beneficiario degli interessi detiene una stabile organizzazione nell'altro Stato e gli interessi sono ad essa riferibili, restano tassati in quest'ultimo Stato.
Art. 12: royalties	Lo Stato del percipiente tassa secondo la sua legislazione interna le royalties percepite da un altro Stato contraente. È prevista la possibilità di una ritenuta sulle royalties in uscita che non può eccedere il 10% dell'ammontare lordo delle royalties stesse.
Da art. 15 a art. 21	Vi è la disciplina relativa alla tassazione di salari e stipendi di lavoro subordinato, delle remunerazioni di un membro del consiglio amministrazione, dei redditi dei professionisti dello spettacolo e degli atleti, delle pensioni e remunerazioni analoghe, delle somme percepite da studenti e apprendisti.

3.2.7. Adempimenti Fiscali

Per le persone giuridiche, il periodo di imposta è indicato nell'atto costitutivo e non può superare i 12 mesi. Una filiale giapponese di una società estera deve adottare lo stesso periodo di imposta della società madre nel paese di origine.

Le dichiarazioni dei redditi delle società (ovvero la *national corporation tax return*, *enterprise tax return*, and *local inhabitants' tax*) sono basate sul sistema di autoliquidazione.

Una società è tenuta a presentare le dichiarazioni dei redditi entro due mesi dalla fine del proprio periodo di imposta. In alcuni casi, se una società non è in grado di presentare la dichiarazione entro il termine previsto, può richiedere un'estensione previa approvazione dell'autorità fiscale.

Le imposte dovute in base alle dichiarazioni dei redditi devono essere versate entro o prima della scadenza della dichiarazione stessa. Se viene concessa un'estensione per la presentazione della dichiarazione, le imposte possono essere versate entro o prima della nuova scadenza prorogata, con l'applicazione di interessi.

3.2.8. Consumption Tax (Shōhizei)

L'imposta sui consumi in Giappone (equivalente all'IVA o imposta sul valore aggiunto) viene applicata quando un'impresa trasferisce beni, fornisce servizi o importa beni nel paese. L'aliquota generale è del **10%**; tuttavia, un'aliquota ridotta dell'**8%** si applica ad alcuni generi di prodotti (es. alimenti e bevande e giornali).

L'imposta sui consumi pagata da una società, se attribuibile a ricavi imponibili, può essere detratta o rimborsata tramite la presentazione di una dichiarazione fiscale, a condizione che la transazione sia correttamente registrata nei libri contabili e supportata dalle relative fatture.

4. Il mercato del lavoro

Il mercato del lavoro in Giappone ha caratteristiche uniche, influenzate dalla cultura, dalla storia economica e dalle politiche sociali del paese; tradizionalmente, esiste una forte cultura del *"lavoro a vita"*, questo significa che molti dipendenti iniziano a lavorare in una azienda subito dopo la laurea e vi restano per tutta la loro carriera.

In mondo del lavoro in Giappone sta attraversando una fase di transizione, con una crescente apertura all'immigrazione, cambiamenti nella cultura lavorativa e sfide demografiche. In passato, il mercato del lavoro giapponese era molto rigido per le donne ma le politiche governative degli ultimi anni hanno incoraggiato una maggiore partecipazione femminile nel lavoro, con un aumento del numero di donne che ricoprono posizioni di leadership nelle aziende.

Negli ultimi anni sono state introdotte diverse riforme legislative per modernizzare il mercato del lavoro e affrontare le sfide demografiche ed economiche: le riforme più rilevanti riguardano le leggi contro la discriminazione di genere e razziale.

A partire dal 2020, sia gli uomini che le donne hanno diritto a un congedo parentale fino a un anno dopo la nascita di un figlio. La legge consente fino a 6 settimane di maternità retribuita prima della nascita e 8 settimane dopo il parto per le madri.

Inoltre, nel 2022, il Giappone ha approvato leggi per un nuovo programma destinato ai lavoratori stranieri, sostituendo il precedente Programma di Tirocinio Tecnico istituito nel 1993; questo cambiamento mira a migliorare le condizioni di lavoro e a garantire una maggiore protezione per i lavoratori stranieri, infatti, le politiche sull'immigrazione sono molto restrittive ma la crescente carenza di manodopera ha reso necessario modifiche importanti delle politiche prevedendo l'introduzione del visto per lavoratori qualificati e l'apertura a lavoratori stranieri in settori come la cura degli anziani, l'edilizia e la ristorazione.

4.1. Legge sull'occupazione (cenni)

Le principali leggi che regolano il modo del lavoro in Giappone sono le seguenti:

- › **Labor Standards Act (LSA):** è la principale fonte normativa in materia giuslavoristica. Regola gli orari lavorativi, i riposi settimanali, il salario minimo, la retribuzione degli straordinari, le ferie e le norme di sicurezza.
- › **Labor Union Act (LUA):** è la legge che disciplina le Unioni Sindacali. Definisce i diritti e le procedure per la sindacalizzazione dei lavoratori e la contrattazione.

- › **Labor Contract Law (LCL):** è il codice del lavoro, comprende una serie di leggi e regolamenti che coprono aspetti più specifici del rapporto di lavoro come, ad esempio, la discriminazione, il licenziamento e la protezione della maternità.

Queste leggi, oggetto di modifiche negli ultimi anni, sono attualmente in fase di revisione per rendere il mercato del lavoro più flessibile e per migliorare le condizioni di lavoro.

Le leggi sul lavoro disciplinano tutte le varie forme di lavoro subordinato previste dall'ordinamento; ciò significa che sono escluse dalla disciplina i lavoratori autonomi o gli *independent contractor*.

4.2. Il Contratto di Lavoro in Giappone

Il contratto di lavoro deve essere redatto per iscritto e in lingua giapponese. Inoltre, il datore di lavoro, ai sensi dell'art.15 del **Labor Standards Act**, deve obbligatoriamente fornire al dipendente il "documento di notifica delle condizioni di lavoro" nel quale sono indicati chiaramente i termini di impiego, la descrizione del lavoro da svolgere, la retribuzione, l'orario di lavoro e i benefici aziendali. Il modello del documento di notifica è reperibile sul sito del Ministero della salute, del lavoro e del Welfare.

Con l'entrata in vigore della riforma che ha interessato il **Labor Standards Act**, dal 1 aprile 2024 è necessario inserire, tra le condizioni di lavoro da esplicitare nel "documento di notifica delle condizioni di lavoro" tre nuovi elementi obbligatori.

Più precisamente: la legge riformata, all'art. 5, obbliga a specificare non solo il luogo di lavoro corrente e le mansioni da svolgere, ma anche l'ambito delle possibili variazioni.

Per "**luogo di lavoro e mansioni**" si intende il luogo e le mansioni in cui il lavoratore sarà impegnato immediatamente dopo l'assunzione; per "**ambito di variazione**" si intende l'ambito delle possibili variazioni del luogo di lavoro e delle mansioni durante il periodo del contratto di lavoro, anche in caso di trasferimento o di distacco. Non sono ricomprese le variazioni temporanee, come il supporto temporaneo ad altri reparti.

Inoltre la riforma ha introdotto la "presenza e dettagli del limite di rinnovo" ovvero l'obbligo di specificare per iscritto eventuali modifiche sfavorevoli alle condizioni contrattuali per lavoratori part-time o a contratto. Quindi, ai sensi dell'art. 5 del riformato Labor Standards Act, se si assume un lavoratore con un contratto a termine rinnovabile (impiegati a termine, part-time, lavoratori temporanei, dipendenti a contratto, lavoratori interinali), se esiste un limite di rinnovo (durata massima del contratto o numero massimo di rinnovi), nel contratto è obbligatorio specificarne i dettagli.

Inoltre, se durante il periodo del contratto a termine si intende introdurre o ridurre il limite di rinnovo, è obbligatorio spiegarne in anticipo le ragioni

In Giappone non esiste un Contratto Collettivo Nazionale (CCNL) come in molti paesi europei. La legislazione sul lavoro stabilisce i diritti fondamentali e regola aspetti come il salario minimo e l'orario di lavoro e si applica a tutti i lavoratori. Molte condizioni lavorative specifiche, però, sono regolate e determinate a livello aziendale mediante la contrattazione collettiva aziendale o la contrattazione collettiva settoriale tramite i sindacati aziendali.

I sindacati aziendali sono organizzazioni di lavoratori che trattano direttamente con ciascuna singola azienda per determinare le condizioni di lavoro, i salari e altri benefici per i dipendenti. Quindi, le condizioni di lavoro possono variare notevolmente da un'azienda all'altra, anche se tendenzialmente le grandi aziende hanno contratti collettivi più forti e più favorevoli per i lavoratori. Inoltre, in alcuni settori industriali, i contratti collettivi aziendali sono molto influenti e stabiliscono standard per i salari, l'orario di lavoro, le ferie e altri diritti.

I contratti collettivi settoriali sono negoziati per settori industriali. Questi contratti tendono a essere meno comuni, e sono presenti soprattutto nei settori dell'edilizia, dei trasporti e, in via residuale, nel settore manifatturiero

Esistono comunque, diverse tipologie di contratti di lavoro, ognuna con proprie caratteristiche e modalità di impiego. La tipologia di contratto di lavoro varia notevolmente in base al tipo di lavoro, alla durata e alle condizioni richieste. I contratti a tempo indeterminato sono la norma per i lavoratori qualificati, mentre i contratti temporanei e part-time sono molto comuni per i lavori stagionali e per chi cerca un impiego flessibile.

Per tutti i contratti i periodi di prova non possono superare i 3 mesi, e i contratti a termine hanno limitazioni e richiedono giustificazioni specifiche.

4.2.1. Contratti a tempo indeterminato

Il contratto a tempo indeterminato è il contratto più diffuso e rappresenta anche la forma più tradizionale e stabile di occupazione in Giappone soprattutto per chi lavora nelle grandi aziende e nei settori tecnologici. Evidentemente non prevede una data di scadenza ed il lavoratore assunto con tale contratto è considerato parte integrante dell'azienda, con opportunità di avanzamento e formazione continua.

È una tipologia di contratto che offre opportunità di carriera e promozioni generalmente più favorevoli e che implica una forte lealtà tra il lavoratore e l'azienda, che a sua volta si aspetta un impegno a lungo termine.

L'orario lavorativo è generalmente di 8 ore al giorno con una pausa pranzo, tuttavia c'è una forte pressione per lavorare molte ore extra: tale fenomeno è noto come *karo-shi* (morte da lavoro).

I salari giapponesi tendono a essere competitivi, ma la crescita salariale è spesso lenta.

Con i contratti a tempo indeterminato sono previsti anche benefit come i bonus annuali (due o più all'anno), l'assicurazione sanitaria e altre agevolazioni sociali. Gli straordinari sono spesso inclusi nel contratto ma non sempre retribuiti separatamente.

Le ferie annuali aumentano con l'anzianità e maturano dopo i primi sei mesi di occupazione. È generalmente assente il congedo per malattia infatti i dipendenti normalmente utilizzano le ferie annuali per malattia. È invece previsto il congedo per maternità/paternità: le madri possono usufruire di 6 settimane di congedo prima del parto e 8 settimane dopo il parto; i padri hanno diritto a congedi parentali (l'uso del congedo per paternità non è diffuso).

4.2.2. Contratti a tempo determinato

I contratti a tempo determinato sono contratti con una data di inizio e di scadenza prestabilita. Sono piuttosto comuni nei settori della formazione, del turismo, della ristorazione, e dell'assistenza agli anziani. Generalmente la durata del contratto varia da uno a tre anni e può essere rinnovato.

Con la riforma intervenuta nel 2024, nel contratto a tempo determinato è ora obbligatorio indicare l'opportunità per i lavoratori a termine di richiedere la conversione a tempo indeterminato al momento del rinnovo del contratto e di chiarire le condizioni di lavoro dopo la conversione.

In questo caso, il datore di lavoro è obbligato, ai sensi dell'art. 3 del Labor Standards Act, a spiegare le condizioni variate in base alla realtà del lavoro (contenuto delle mansioni, il livello di responsabilità, l'ambito delle variazioni ecc.)

I lavoratori a tempo determinato possono avere un orario di lavoro simile a quello dei lavoratori a tempo indeterminato ma spesso non godono degli stessi benefici. Questa tipologia contrattuale è spesso utilizzata per progetti specifici o lavori stagionali, come ad esempio nelle scuole, nelle università o nel settore dell'ospitalità. Inoltre, la continuità del contratto dipende dalle esigenze aziendali e, a volte, le aziende cercano di non rinnovare il contratto alla scadenza, rendendo questo tipo di contratto meno stabile. Il contratto a tempo determinato può prevedere anche gli straordinari retribuiti separatamente.

Il periodo di ferie annuali è generalmente inferiore rispetto al contratto a tempo indeterminato. Il congedo per malattia è normalmente assente mentre il congedo per maternità/paternità è simile a quello previsto per il contratto a tempo indeterminato.

4.2.3. Contratti part-time

Questa tipologia contrattuale è molto frequente tra gli studenti, le donne e gli anziani. Le ore di lavoro sono generalmente inferiori a quelle di un impiego a tempo pieno e variano dalle 3 alle 6 ore giornaliere e nei giorni prestabiliti dal contratto.

I contratti part-time sono tipicamente utilizzati per lavori temporanei (baristi, camerieri, assistenti in negozi).

I lavoratori part-time sono generalmente meno protetti dai diritti lavorativi, non godono degli stessi benefici dei lavoratori a tempo pieno, normalmente il salario orario è inferiore e non è prevista l'assicurazione sanitaria o la pensione aziendale se non lavorano per un numero sufficiente di ore.

4.2.4. Contratti freelance

I lavoratori freelance in Giappone sono indipendenti e non hanno vincolo di subordinazione. Possono lavorare in vari settori, come la tecnologia, il design, la scrittura, la traduzione e l'insegnamento. I freelance devono gestire autonomamente le proprie ore lavorative e la propria tassazione e non godono dei benefici tipici dei contratti a tempo pieno, come le assicurazioni aziendali. Inoltre, sono responsabili per la propria sicurezza sociale e la propria posizione previdenziale.

4.2.5. Contratti stagionali

Questi contratti sono utilizzati per lavori che prevedono attività solo in determinati periodi dell'anno (ad es. festività, stagioni turistiche). Sono contratti che caratterizzano un lavoro di breve durata, che può variare da pochi mesi ad un massimo di un anno. Tipicamente, i lavoratori stagionali non ricevono gli stessi benefici dei dipendenti a tempo pieno, e sono impiegati nei settori turistici e dei servizi e dell'agricoltura. Il contratto di lavoro stagionale può essere trasformato in lavoro a tempo determinato con possibilità di rinnovo.

4.2.6. Lavoratori temporanei

I lavoratori temporanei sono assunti dalle agenzie di somministrazione lavoro: sono quindi lavoratori su base temporanea presso le aziende ma assunti dalle agenzie di somministrazione. È un contratto con basse tutele ma con maggiore flessibilità.

4.2.7. Lavoratori a progetto

In Giappone esiste la tipologia contrattuale a progetto. Con tale contratto di lavoro si viene assunti per completare un progetto specifico, con una data di inizio e di conclusione prestabilite. Strutturalmente i contratti a progetto sono simili ai contratti a tempo determinato, ma si concentrano principalmente su un determinato compito o attività. Una volta completato il progetto, il contratto termina, a meno che non venga prolungato per nuovi compiti. I benefici sociali, come la pensione o l'assicurazione sanitaria, potrebbero non essere previsti o essere limitati in base alla durata del contratto.

4.3. Orario di lavoro settimanale e straordinari

In Giappone la settimana lavorativa standard è di 40 ore, con un massimo giornaliero di 8 ore per 5 giorni alla settimana. Il Giappone, però, ha una cultura del lavoro molto intensa e quindi gli orari di lavoro che superano frequentemente le 40 ore settimanali. Gli straordinari sono consentiti e devono essere compensati con una maggiorazione salariale che può variare tra il 25% ed il 75% sullo stipendio standard. Nel 2019 è stata introdotta la **Basic Limit Rule** che limita gli straordinari ad un massimo di 45 ore settimanali. I lavoratori hanno diritto ad una pausa di riposo di 30 minuti dopo 6 ore di lavoro continuo e un'ora di pausa al giorno.

4.4. Salario minimo, busta paga e metodi pagamento stipendio

In Giappone non è previsto un salario minimo nazionale; il salario minimo varia a seconda delle regioni e delle prefetture e viene aggiornato annualmente. Ad ottobre 2024, il salario minimo orario medio nazionale era di 1.054 yen (pari a circa 6,60 euro), facendo registrare un incremento record rispetto ai periodi precedenti.

Di seguito alcuni esempi di salari minimi orari in diverse prefetture:

- › **Tokyo:** 1.113 yen
- › **Osaka:** 1.114 yen
- › **Hyogo:** 1.052 yen
- › **Hokkaido:** 1.010 yen
- › **Tottori:** 790 yen

Queste cifre evidenziano le differenze regionali, con le aree metropolitane che tendono ad avere salari minimi più elevati rispetto alle regioni rurali.

Il governo giapponese ha fissato l'obiettivo di portare, entro il 2030, il salario minimo orario a 1.500 yen (pari a circa 9,38 euro). Tutti i dettagli sui salari minimi per prefettura sono presenti sul sito ufficiale del Ministero della Salute, del Lavoro e del Welfare del Giappone.

4.5. Le leggi sul lavoro minorile

La Legge sugli Standard del Lavoro (Labor Standards Act) regola anche il lavoro minorile stabilendo le condizioni di impiego per i lavoratori minorenni.

La legge proibisce l'impiego di minori di 15 anni e per l'impiego dei minori di età compresa tra 15 e 18 anni vi sono restrizioni specifiche.

In particolare: i minori compresi tra i 15 e i 18 anni non possono lavorare tra le 22:00 e le 5:00 del mattino. È inoltre vietato l'impiego di minori (15-18 anni) per lavori pericolosi, dannosi per la salute o moralmente inappropriati. L'impiego orario massimo è di 40 ore settimanali.

Esistono programmi di apprendistato che combinano formazione e lavoro pratico. Tuttavia, è fondamentale che tali programmi rispettino le normative sul lavoro minorile e garantiscano condizioni di lavoro sicure e adeguate.

Negli ultimi anni, il Giappone ha intensificato gli sforzi per combattere il lavoro minorile e lo sfruttamento, implementando misure più severe contro il lavoro coatto e minorile.

4.6. Tempo libero e pause

Il diritto a giorni liberi retribuiti matura quando il dipendente ha lavorato almeno sei mesi per un'azienda. Decorso i sei mesi di lavoro maturano automaticamente 10 giorni di ferie annuali. Dopo i primi sei mesi, per ogni anno in più di lavoro matura un giorno in più di ferie.

Il datore di lavoro può, comunque, stabilire contrattualmente più giorni di ferie retribuiti di quanti siano previsti dalla legge. In Giappone vi sono 16 festività nazionali, pertanto pagare queste giornate come festività retribuite è una gratifica importante se paragonata alla possibilità per i dipendenti di godere dei giorni liberi retribuiti o di chiedere un permesso non retribuito.

4.7. Congedo per malattia

In Giappone i lavoratori subordinati non hanno automaticamente diritto a un congedo di malattia retribuito. Sono infatti sono tenuti a utilizzare le ferie annuali se hanno bisogno di assentarsi dal lavoro. Il governo giapponese fornisce un sostegno finanziario durante i periodi di malattia o infortunio che copre circa il 60% del salario. Le leggi che disciplinano i rapporti di lavoro obbligano i datori di lavoro di fornire a tutti i dipendenti controlli medici annuali.

4.8. Congedo parentale

La cura dei bambini è stata al centro dei diversi recenti cambiamenti del diritto del lavoro e delle politiche attuate per modernizzare le condizioni di lavoro in Giappone.

La legge giapponese consente, per le madri, fino a 6 settimane di maternità retribuita prima della nascita e 8 settimane di congedo retribuito dopo il parto. Le donne non sono autorizzate a tornare al lavoro per almeno 6 settimane dopo il parto a meno che non sia stata concessa l'approvazione da un medico.

A partire dal 2020, sia gli uomini che le donne hanno diritto al congedo parentale per la cura dei bambini fino ad un anno intero dopo la nascita di un figlio.

Durante il congedo di maternità/paternità i due terzi del salario standard è coperto dall'assicurazione sociale. Questo importo si riduce se la società decide di coprire una parte dello stipendio del dipendente durante questo periodo.

4.9. Licenziamento

Il licenziamento in Giappone è regolato dal **“Labor Standards Act” (LSA)**, che stabilisce le condizioni per un licenziamento legittimo. Per procedere al licenziamento è necessario fornire una giustificazione adeguata e rispettare i periodi di preavviso. Le procedure di licenziamento sono piuttosto complesse e devono essere condotte in conformità con le normative vigenti per evitare controversie legali.

È ammesso il licenziamento solo per motivi giustificati e con una causa valida. Il licenziamento che non rispetta i giustificati motivi e non ha una causa valida è illegittimo e può essere impugnato in tribunale.

Alcuni dei motivi giustificati per il licenziamento sono:

- › carenza di lavoro (ad es. la crisi economica o difficoltà aziendali che non consentono il regolare svolgimento delle attività sono considerate giustificato motivo);
- › comportamento inadeguato o cattiva condotta (ad esempio gravi violazioni delle politiche aziendali);
- › incapacità di svolgere il lavoro (oltre alla incapacità di adempiere ai compiti professionali sono riconducibili a teli ipotesi anche i motivi di salute a lungo termine);
- › problemi di performance lavorativa (*ques* dipendente non raggiunge gli standard di performance, ma devono essere forniti avvisi e opportunità di miglioramento).

Il processo di licenziamento si apre con un avviso preliminare che il datore di lavoro è tenuto a comunicare al dipendente. La legge giapponese stabilisce che, se il licenziamento avviene senza una giusta causa urgente, il preavviso deve essere di almeno 30 giorni.

Se l'azienda non vuole dare il preavviso di 30 giorni, deve pagare un'indennità equivalente al salario dovuto per il periodo di preavviso. Se il licenziamento è per motivi disciplinari, l'azienda deve fornire una motivazione chiara, documentata e con valide giustificazioni: in caso contrario il licenziamento è ingiustificato.

A differenza dell'Italia, in Giappone nei tribunali non esiste una sezione specializzata in materia di lavoro; le controversie lavorative normalmente, vengono risolte in via stragiudiziale presso le Commissioni di conciliazione del lavoro o, giudizialmente, in caso di mancato accordo, davanti in tribunale ordinario.

4.9.1. Licenziamento senza giusta causa

Se un licenziamento è ritenuto ingiustificato, il dipendente può impugnare il licenziamento mediante ricorso e chiedere il risarcimento danni o la reintegrazione nel posto di lavoro. Quindi, le aziende per evitare contenziosi devono dimostrare che la decisione del licenziamento è stata ragionevole e proporzionata rispetto alle circostanze.

4.9.2. Licenziamento durante il periodo di prova

Durante il periodo di prova, che di solito dura dai 3 ai 6 mesi, il licenziamento può essere più facile rispetto a un dipendente con contratto a tempo indeterminato. Tuttavia, anche in questo caso, l'azienda deve giustificare la decisione con motivi legittimi, infatti il dipendente licenziato senza una giusta causa, anche se durante il periodo di prova, può sempre opporsi.

4.9.3. Licenziamento per motivi economici

La difficoltà economica aziendale che può verificarsi durante una recessione o una crisi finanziaria, è considerata giusta causa di licenziamento se finalizzata alla riduzione dei costi. Tuttavia, le aziende in tale caso devono seguire un processo rigoroso, che include la prova della necessità di ridurre il personale, l'esplorazione di altre alternative al licenziamento e il rispetto dei principi di equità. Quindi, le aziende non possono licenziare i lavoratori per cause legati alla crisi economica o finanziaria, senza aver tentato di ridurre i costi in altre aree, od anche senza aver preliminarmente proceduto alla riduzione degli stipendi.

4.9.4. Licenziamento per motivi di salute

In Giappone, come in Italia, se un dipendente non può lavorare per motivi di salute, non può essere licenziato. Infatti, in caso di malattia il dipendente è coperto da un'assicurazione sanitaria. Tuttavia, se il dipendente non è in grado di svolgere il lavoro per un lungo periodo e l'azienda ha fatto tutto il possibile per trovare una soluzione alternativa (come il trasferimento a un altro ruolo), può essere previsto il licenziamento.

4.9.5. Effetti del licenziamento

La legge che disciplina i rapporti di lavoro non obbliga il datore di lavoro al pagamento di una specifica "*indennità di licenziamento*" (come avviene ad esempio in alcuni paesi europei); tuttavia, alcune aziende riconoscono una indennità per i dipendenti che vengono licenziati, soprattutto se si tratta di licenziamenti economici.

In caso di licenziamento, il dipendente può avere diritto a un'indennità di disoccupazione da parte del governo giapponese, ma solo se sono rispettati alcuni parametri e determinate condizioni stabilite dalla legge come, ad esempio, aver lavorato per un periodo minimo di tempo e aver pagato i contributi sociali.

4.9.6. Licenziamento di lavoratori a tempo determinato

Il licenziamento di lavoratori con contratti a tempo determinato è più complesso rispetto ai lavoratori a tempo indeterminato, in quanto devono rispettarsi le specifiche clausole contrattuali. Tuttavia, anche in questi casi, è ammesso il licenziamento anticipato solo se giustificato da motivi legittimi ed inoltre il lavoratore potrebbe avere diritto a un risarcimento.

4.10. Previdenza

Il datore di lavoro deve trattenere dalle buste paga le imposte sul reddito dei dipendenti, la cui aliquota varia in base all'ingresso in azienda di ciascun dipendente. Viene inoltre trattenuta una quota dei salari dei dipendenti per pagare la previdenza sociale. I datori di lavoro versano alla previdenza sociale un importo equivalente ai contributi dei dipendenti. La previdenza sociale, o assicurazione sociale, in Giappone include l'assicurazione medica, l'assicurazione contro gli infortuni dei lavoratori, il sussidio di disoccupazione e le pensioni.

Dal momento che la previdenza sociale copre l'assicurazione medica pubblica, i datori di lavoro non sono obbligati a fornire piani assicurativi privati.

Le leggi che disciplinano i rapporti di lavoro obbligano i datori di lavoro a fornire a tutti i dipendenti controlli medici annuali. Inoltre, tutte le aziende con 50 o più dipendenti devono offrire controlli regolari dello stress, indipendentemente dal settore di appartenenza o dal tipo di lavoro svolto.

4.10.1. Assicurazione sanitaria

In Giappone, sia l'assicurazione sanitaria che quella sul lavoro sono obbligatorie per tutti i lavoratori e sono fondamentali per garantire la protezione sanitaria e sociale. La sanità pubblica è ben sviluppata e i contributi per l'assicurazione sanitaria sono divisi tra lavoratori e datori di lavoro. L'assicurazione sul lavoro, che copre gli infortuni e le malattie professionali, è completamente a carico delle aziende, e offre una protezione completa ai lavoratori in caso di incidenti sul lavoro. Il sistema giapponese di welfare è progettato per garantire una buona qualità della vita e la sicurezza finanziaria in caso di malattia, infortunio o altre difficoltà.

In Giappone esistono sia l'assicurazione sanitaria che quella sul lavoro, ed entrambe sono parte fondamentale del sistema di welfare e protezione sociale giapponese.

L'assicurazione sanitaria è obbligatoria e il sistema è basato su due principali programmi:

- › **Assicurazione sanitaria pubblica:** è destinata a coloro che non sono coperti da un'assicurazione sanitaria aziendale (ad esempio i lavoratori autonomi, i pensionati, gli studenti e i disoccupati). Tale assicurazione è di norma gestita dalle municipalità locali e i cittadini sono obbligati ad iscriversi se non sono coperti da un altro sistema assicurativo. I contributi sono calcolati in base al reddito annuale e variano da regione a regione. In generale, la persona assicurata paga una parte dei costi sanitari (circa il 30%) e il resto è coperto dal sistema pubblico.

- › **Assicurazione sanitaria aziendale:** è destinata ai dipendenti che lavorano per aziende giapponesi o filiali di aziende internazionali in Giappone. La maggior parte dei lavoratori a tempo indeterminato e a tempo determinato sono coperti da questo tipo di assicurazione sanitaria. Di norma l'assicurazione sanitaria aziendale è gestita dalle compagnie assicurative di ciascuna azienda. Le aziende sono obbligate a iscrivere i loro dipendenti a questa assicurazione sanitaria. I contributi sono suddivisi tra il datore di lavoro e il dipendente. In generale, il dipendente paga circa il 50% del contributo, mentre l'azienda copre l'altra metà.

4.10.2. Assicurazione sul lavoro

L'assicurazione sul lavoro è un altro pilastro del sistema di welfare giapponese, ed è finalizzata alla protezione dei lavoratori contro gli infortuni sul lavoro e le malattie professionali.

Tutti i lavoratori subordinati, indipendentemente dal tipo di contratto, sono coperti da questa assicurazione. Il sistema è gestito dal governo giapponese ed è finanziato dai contributi delle aziende, che sono obbligate a pagare per i propri dipendenti.

I contributi sono completamente a carico dei datori di lavoro e il tasso di contribuzione dipende dal settore di appartenenza dell'azienda.

4.10.3. Assicurazione pensionistica

Il Giappone ha un sistema di pensione obbligatorio che copre tutti i lavoratori, inclusi i lavoratori autonomi e quelli a contratto. Il sistema si basa su un contributo da parte dei lavoratori e dei datori di lavoro, ed è strutturato in due parti: la pensione nazionale (per tutti) e la pensione aziendale (per i dipendenti delle grandi aziende). I dipendenti iscritti all'assicurazione sanitaria aziendale sono automaticamente coperti anche dal sistema pensionistico pubblico, che offre prestazioni in caso di pensionamento, invalidità o decesso. I lavoratori autonomi sono coperti dal sistema di pensione nazionale, che si basa su contributi fissi.

4.10.4. Indennità per malattia e maternità

In Giappone, esistono anche indennità per malattia e maternità: se un dipendente si ammala e non può lavorare per un periodo prolungato, può ricevere un'indennità giornaliera che copre parte del suo reddito durante la malattia. Tuttavia, l'importo non copre l'intero stipendio. Le lavoratrici hanno diritto a un'indennità di maternità e a un congedo retribuito in caso di gravidanza, con benefici che variano a seconda delle circostanze e dell'assicurazione sanitaria.

4.11. Visti per i lavoratori stranieri

Il Giappone ha una politica di immigrazione piuttosto rigorosa e, per lavorare legalmente, è necessario ottenere un visto di lavoro. Il sistema dei visti per lavoratori stranieri è ben regolato e dipende dal tipo di lavoro che si intende svolgere. Per ottenere il visto è necessario avere un contratto di lavoro (a tempo indeterminato o a tempo determinato) con un datore di lavoro giapponese e soddisfare i requisiti specifici previsti per ciascun tipo di visto. I visti sono concessi in base a specifiche competenze richieste nel paese (ad esempio per i professionisti nel settore tecnologico, ingegneristico, educativo e dell'assistenza sanitaria).

I visti per lavoratori stranieri in Giappone sono divisi in diverse categorie, a seconda della professione e del livello di qualificazione richiesta:

- › **Visto per professionisti altamente qualificati:** è destinato a professionisti con alte qualifiche e competenze in settori dell'ingegneria, della e della gestione aziendale. Il sistema di visti per professionisti altamente qualificati è basato su un punteggio, che tiene conto di vari fattori come ad esempio il titolo di studio (laurea, dottorato, ecc.), l'esperienza lavorativa, il salario offerto, l'età e la conoscenza delle lingue (giapponese o inglese). I lavoratori che ottengono un punteggio alto possono beneficiare di un visto che consente loro di lavorare per una lunga durata (fino a 5 anni) e di accedere a numerosi vantaggi, come una maggiore facilità di ottenere la residenza permanente.
- › **Visto per lavoratori specializzati:** è uno dei visti più comuni per i lavoratori stranieri ed è destinato a professionisti specializzati soprattutto nei settori dello sviluppo software, della gestione aziendale (manager, consulenti) della consulenza internazionale, del marketing e del design e produzione cinematografica. I requisiti sono il possesso di una laurea o di esperienza nel campo specifico, un contratto di lavoro con un'azienda giapponese o una "lettera di invito" fornita dal datore di lavoro che attesti l'offerta di lavoro.
- › **Visto per insegnanti di lingue straniere:** è per gli insegnanti di lingue straniere, come l'inglese, che vogliono lavorare nelle scuole giapponesi (pubbliche o private). I requisiti generalmente includono la laurea, l'esperienza di insegnamento (con certificati specifici come TEFL, TESOL), un contratto di lavoro con una scuola giapponese o un istituto educativo.
- › **Visto per lavoratori in settori specifici:** è stato introdotto nel 2019 per rispondere alla carenza di manodopera in settori come l'edilizia, la cura degli anziani, l'ospitalità, la ristorazione, l'agricoltura, e la logistica. Esistono due categorie di questo visto: per lavoratori con competenze tecniche e specializzate (ad esempio, nel settore dell'edilizia o dei trasporti) e per lavoratori

altamente specializzati che hanno esperienza e competenze avanzate, e che possono lavorare in Giappone per periodi più lunghi (oltre i 5 anni, se continuano a dimostrare alta competenza).

- › **Visto per stagisti tecnici:** è per i lavoratori che arrivano in Giappone per un programma di formazione pratica (stage tecnico), generalmente in settori come la manifattura, l'agricoltura e l'edilizia. Gli stagisti tecnici possono lavorare in Giappone per un massimo di 5 anni. Il visto è generalmente concesso tramite un programma gestito dal governo giapponese e da organizzazioni private.
- › **Visto per lavoro temporaneo:** è per lavoratori che partecipano a progetti specifici (ad esempio conferenze o eventi). La durata del visto è generalmente da 15 giorni a 90 giorni.

4.11.1. Requisiti generali per ottenere un visto di lavoro

Per ottenere un visto di lavoro in Giappone generalmente è necessario avere un contratto di lavoro con un datore di lavoro giapponese o una lettera di invito da un'azienda giapponese. Si devono avere le qualifiche necessarie per il lavoro proposto (ad esempio un diploma universitario o esperienza lavorativa pertinente) ed è necessario fornire il passaporto, il contratto di lavoro, un modulo di richiesta del visto, foto e altre informazioni. L'azienda che assume deve sponsorizzare la domanda di visto e inviare la documentazione all'Ufficio Immigrazione giapponese. I visti di lavoro per il Giappone possono avere una durata variabile, che dipende dalla categoria di visto:

- › visti per professionisti altamente qualificati o per lavori specializzati: 1, 3 o 5 anni;
- › visti per lavoratori in settori specifici: generalmente fino a 5 anni per la Categoria 2;
- › visti per insegnanti di lingue straniere: da 1 a 3 anni;
- › visti per stagisti tecnici: 1-3 anni, rinnovabili fino a un massimo di 5 anni.

5. Forme di incentivazione ed aiuti agli investitori ed alle imprese

Dopo un lungo periodo di stagnazione il Giappone è tornato ad attirare l'attenzione degli investitori globali. Tra i fattori che hanno contribuito a tale rinnovato interesse vi sono sicuramente alcuni elementi principali, rappresentati da:

- › **Accordo di Partenariato Economico UE-Giappone**, entrato in vigore a partire da febbraio 2019, ha permesso di ridurre le tariffe e le barriere commerciali per le imprese europee, con un'attenzione particolare alle piccole e medie imprese, che risentono maggiormente degli ostacoli negli scambi internazionali. A seguito del presente accordo, inoltre, si è conseguita una maggiore apertura dei mercati dei servizi, specialmente quello dei servizi finanziari, delle telecomunicazioni e dei trasporti. A ciò si è aggiunta una maggiore tutela da fenomeni discriminatori per gli investitori stranieri che operano nei mercati degli appalti pubblici e una maggiore protezione dal punto di vista della tutela della proprietà intellettuale e dei prodotti ad indicazione geografica.
- › **Sistema di detrazione fiscale basato sulla legge regionale sulla promozione degli investimenti futuri** destinato a progetti che creano un elevato valore aggiunto a condizione che possano rappresentare uno stimolo per l'economia locale. Gli incentivi in questo caso sono rappresentati da ammortamenti speciali e detrazioni fiscali per gli investimenti di capitale. Per di più, le aziende potrebbero ricevere esenzioni o riduzioni sulle imposte da versare per l'acquisizione di immobili e sulla proprietà applicate delle autorità locali.
- › **Esistenza di un tessuto di incentivi agli investimenti particolarmente favorevole per le imprese.**

Nel dettaglio, sotto quest'ultimo aspetto possono essere individuati una serie di sostegni e incentivi:

- a. **Incentivi fiscali per il rafforzamento delle strutture imprenditoriali locali** destinati alle aziende che aprono filiali e laboratori di ricerca in determinate aree locali ben individuate. Gli investimenti possono avere ad oggetto sia investimenti diretti esteri che trasferimenti di sede centrali da parte di aziende affiliate estere. In questo caso, gli incentivi sono rappresentati essenzialmente da crediti di imposta per dipendente assunto e da ammortamenti speciali o detrazioni fiscali sul valore di acquisizione di strutture azien-

dali specifiche. Le aziende certificate, inoltre, possono ottenere esenzioni o riduzioni delle imposte sulle società, delle imposte sull'acquisizione di proprietà e delle imposte sulla proprietà.

b. Incentivi per le Zone Speciali così distinte:

- › Zone Speciali Strategiche Nazionali: misure normative speciali, trattamenti fiscali e sostegno finanziario/monetario
- › Zone Speciali Complete (per la competitività internazionale e quelle per la rivitalizzazione locale): misure regolamentari speciali, crediti d'imposta e supporto fiscale/finanziario
- › Zone Speciali per la Ricostruzione: misure speciali, quali deregolamentazione, incentivi fiscali, ecc.
- › Zona Speciale per la Promozione degli investimenti nella ricostruzione dell'industria a Fukushima: misure fiscali speciali quando le imprese effettuano investimenti di capitale o impiegano vittime di calamità

In questo ambito, inoltre, il governo giapponese ha recentemente istituito 4 Zone Speciali di Gestione Finanziaria e Patrimoniale nelle quali saranno creati appositi uffici di supporto che consentiranno alle società di effettuare le procedure necessarie per condurre le proprie attività in Giappone interamente in inglese. Inoltre, sarà creato un nuovo visto per gli investitori stranieri, concesso a condizione che essi investano in start-up locali ubicate nelle quattro zone prestabilite. Ogni area adotterà misure specifiche per attrarre investimenti.

c. Sussidi per l'insediamento di nuove imprese e la creazione di posti di lavoro nelle aree in fase di ripresa dallo tsunami e dal disastro nucleare

In questo caso sono previsti sussidi per supportare le aziende che stanno costruendo o ampliando impianti o fabbriche, in modo da rilanciare l'economia regionale attraverso la creazione di posti di lavoro, sussidi per le aree sottoposte a ordine di evacuazione, e così via, che sono state gravemente danneggiate dal disastro nucleare. Sono previsti, poi, sussidi al bilancio delle aziende che si prevede abbiano un potenziale di crescita futuro e che possano contribuire alla rivitalizzazione del settore industriale locale dell'area danneggiata. In particolare, oltre alle sovvenzioni per le spese per l'impiego delle vittime di calamità in cerca di occupazione, le aziende potranno ricevere sovvenzioni anche per le spese di alloggio e per le spese relative ad abitazioni o condomini presi in locazione.

d. Trasformazione Digitale si tratta di misure di sostegno per gli investimenti digitali da destinare alle imprese che utilizzano la tecnologia cloud necessaria per realizzare la Trasformazione Digitale, oltre a crediti di imposta per specifici investimenti di capitale 5G sia nazionali che locali

e. Energia ambientale e neutralità carbonica il governo giapponese ha istituito un "Fondo per l'innovazione verde" con lo scopo di fornire supporto

continuo alle aziende e ad altre organizzazioni impegnate ad affrontare le sfide per raggiungere obiettivi specifici dalla ricerca e sviluppo alla dimostrazione e implementazione sociale per i prossimi 10 anni. Questo sistema fiscale prevede misure speciali come crediti d'imposta e ammortamenti speciali per l'introduzione di attrezzature con un grande impatto sulla decarbonizzazione e attrezzature che realizzano sia la decarbonizzazione che il miglioramento del valore aggiunto nei processi di produzione. Il sistema comprende, poi, una serie di sovvenzioni sugli interessi per prestiti concessi agli operatori commerciali che hanno formulato un piano almeno decennale per promuovere sforzi costanti di riduzione della CO2.

- f. Innovazione aperta e R&S** consistente in un credito d'imposta che consente alle aziende che svolgono attività di ricerca e sviluppo di dedurre dalle imposte sulle società una percentuale delle spese sostenute per test e ricerca, ovvero un credito d'imposta per l'importo totale delle spese per la ricerca congiunta o su contratto con università e istituti di ricerca nazionali. Vi è, inoltre, la possibilità di fruire di un credito di imposta per le spese sostenute per l'acquisizione di azioni emesse da Star Up. Infine, sono previsti incentivi come sussidi, crediti d'imposta e revisione prioritaria per lo sviluppo di farmaci non approvati e farmaci off-label che soddisfano determinate condizioni.
- g. Incentivo fiscale per il miglioramento dei salari e della produttività** rappresentato da un credito d'imposta che consente alle aziende che investono attivamente in aumenti salariali e sviluppo delle risorse umane di dedurre una certa percentuale dell'aumento degli stipendi dei dipendenti rispetto all'anno fiscale precedente dall'importo dell'imposta sulle società o dall'imposta sul reddito.
- h. Incentivi per professionisti stranieri altamente qualificati provenienti da paesi esteri** in particolare, il Giappone, ha messo in atto misure di incentivazione per cittadini stranieri in materia di startup. Si tratta essenzialmente di un sistema che garantisce un trattamento preferenziale nella gestione dell'immigrazione e della residenza per i professionisti stranieri altamente qualificati, utilizzando un sistema a punti per promuovere l'accettazione di professionisti stranieri altamente qualificati. Per di più, i cittadini stranieri che tentano di avviare un'attività in Giappone, generalmente, devono ottenere un visto "business manager", tuttavia, in base alle misure speciali della legge sul controllo dell'immigrazione in merito alle zone speciali strategiche nazionali e per la promozione degli investimenti esteri, anche in assenza dei requisiti specifici per ottenere questo visto, i richiedenti possono comunque ottenere uno status di residenza per sei mesi/1 anno a seconda dei casi, per avviare un'attività, sotto la supervisione dell'organizzazione esecutiva del progetto. Accanto a questo, vi è poi un ulteriore sistema, distinto dal precedente, che garantisce uno status di residenza corrispondente a individui con

un certo livello di istruzione, storia lavorativa e reddito annuo e garantisce loro un trattamento preferenziale in quanto “professionisti altamente qualificati speciali” rispetto al sistema a punti per professionisti altamente qualificati esposto precedentemente. Infine, un’ultima misura è rappresentata dalla possibilità concessa ad alcuni individui laureati presso specifiche università prestigiose e che desiderano partecipare alla ricerca di un lavoro o all’attività imprenditoriale in Giappone di ottenere uno status di residenza come “attività designate” (“individuo di futura creazione”) che consente loro di rimanere in Giappone per un massimo di 2 anni.

5.1. Gli Investimenti diretti esteri

Una menzione separata meritano gli incentivi previsti dal Giappone in materia di investimenti diretti esteri di cui alla legge sulla promozione di misure speciali per supportare le aziende globali che conducono un nuovo progetto di R&S o un’operazione di controllo in Giappone al fine di promuovere l’attrazione delle basi di R&S e di supervisione delle aziende globali nel Paese.

Nel dettaglio, sono previste una serie di misure che saranno fornite per tutte le aziende globali che sono state certificate dal ministro competente per condurre un nuovo progetto di R&S o un’operazione di controllo in Giappone.

1. Assistenza per la raccolta fondi per le piccole e medie imprese da parte della Small and Medium Business Investment & Consultation Co., Ltd.
2. Accelerazione degli esami dei brevetti, in considerazione che l’esame ordinario prevede circa 22 mesi, mentre l’esame accelerato circa 2 mesi.
3. Procedure di investimento abbreviate per la notifica anticipata di investimenti diretti in entrata in settori regolamentati che normalmente avviene in 30 giorni ma in questo caso il periodo si restringe a 2 settimane.
4. Accelerazione degli esami di status di residenza richiesti dai cittadini stranieri che intendono lavorare in Giappone i cui tempi ordinari sono di 1 mese mentre con l’esame accelerato si parla di circa 10 giorni.

6. Gli accordi di libero scambio e la strategia del Giappone

6.1. L'evoluzione della strategia commerciale del Giappone

Dopo il periodo di grande espansione economica che ha caratterizzato la seconda metà del XX secolo, il Giappone ha registrato un significativo rallentamento della propria crescita e ha dovuto affrontare la crescente concorrenza di economie emergenti, in particolare quella cinese e dei paesi ASEAN (Associazione degli Stati del Sud-Est Asiatico sorta nel 1967 e costituita da Brunei, Cambogia, Filippine, Indonesia, Laos, Malaysia, Myanmar, Singapore, Thailandia e Vietnam).

Per affrontare le sfide legate alla stagnazione economica interna e alla crescente competizione globale, giovandosi della propria posizione geografica in uno dei quadranti economicamente più dinamici su scala globale - quello dell'Asia-Pacifico - il Giappone ha scelto di dotarsi di nuovi e più adeguati strumenti per rafforzare la propria posizione economica globale ed ha sviluppato una strategia commerciale concentrata sull'espansione della propria rete di **Accordi di Libero Scambio** (ALS) stipulando numerosi trattati commerciali sia **bilaterali** che **multilaterali**.

Il primo di essi, siglato nel 2002 con Singapore, era mosso dall'intento di contribuire a rivitalizzare l'economia interna e il sistema produttivo nazionale contrastando il ridimensionamento del settore manifatturiero causato da un crescente processo di delocalizzazione verso l'estero.

Oggi per il Giappone l'obiettivo prioritario della stipula di ALS è quello di garantire alla propria economia un approvvigionamento energetico e di materie prime stabile e sicuro e, in una prospettiva di più lungo termine, di ridurre il gap di competitività che separa il Paese dai principali concorrenti internazionali in termini di accesso ai mercati emergenti e di sviluppo di investimenti produttivi in settori chiave quali quello automobilistico e dell'IT.

Il Giappone è oggi la terza economia mondiale, dopo Stati Uniti e Cina, ed uno dei sistemi economici più moderni e avanzati al mondo.

Questi i punti chiave della sua strategia commerciale:

- › **la diversificazione dei mercati.** Il Giappone dipende fortemente dalle esportazioni e ha cercato di diversificare i propri partner commerciali per ridurre i rischi legati alla dipendenza da paesi "forti" come gli Stati Uniti e la Cina. In questa prospettiva, gli ALS hanno altresì consentito al Giappone di

avere accesso a mercati in crescita e di ampliare la propria influenza economica in regioni strategiche;

- › **il miglioramento della propria competitività.** Attraverso gli ALS, il Giappone ha ridotto il costo dei dazi doganali e delle restrizioni non tariffarie, offrendo maggiore competitività ai propri prodotti, in particolare nei settori ad alta tecnologia come quello automobilistico, dell'elettronica e della robotica;
- › **un più deciso indirizzo verso il multilateralismo.** Sebbene il Giappone abbia implementato numerosi trattati bilaterali di libero scambio, non ha mancato di promuovere e sostenere accordi multilaterali come il Partenariato Transpacifico (CPTPP) e l'Accordo Economico di Partenariato Giappone-UE (EPA), che non prevedono soltanto la rimozione dei dazi, ma si estendono a questioni sostanziali quali la protezione dei diritti di proprietà intellettuale, gli standard ambientali e le questioni legate ai diritti dei lavoratori.

6.2. Gli accordi di libero scambio del Giappone (ALS)

Accordi bilaterali

- › **Japan-Singapore Economic Partnership Agreement (JSEPA).**
L'Accordo, sottoscritto il 13 gennaio ed entrato in vigore il 30 novembre 2002 e poi revisionato nel 2007, è il primo ALS concluso dal Giappone. Destinato ad eliminare oltre il 98% delle barriere tariffarie tra i due Paesi, il JSEPA ha lo scopo di favorire gli investimenti, semplificare le procedure doganali, introdurre il mutuo riconoscimento degli standard nel settore elettronico e delle telecomunicazioni e creare regole comuni che incrementino l'utilizzo dell'e-commerce.
- › **Japan-Mexico Economic Partnership Agreement.**
L'Accordo, sottoscritto il 17 settembre 2004 ed entrato in vigore l'1 aprile 2005 con l'obiettivo di eliminare il 90% delle barriere tariffarie tra i due Paesi nell'arco di dieci anni, liberalizza il settore automobilistico per parte giapponese e quello dei prodotti agricoli e alimentari per parte messicana. L'Accordo riguarda altresì il settore degli investimenti ed offre alle società giapponesi la possibilità di creare stabilimenti produttivi con un accesso diretto, grazie al NAFTA, al mercato americano e canadese.

› **Japan-Malaysia Economic Partnership Agreement.**

L'Accordo, siglato nel 2006 con l'obiettivo di eliminare nell'arco di dieci anni il 97% delle barriere tariffarie tra i due Paesi, liberalizza i settori automobilistico e dei componenti per auto per parte giapponese e quello dei prodotti agricoli e alimentari per parte malese e riguarda altresì i settori dei servizi, della proprietà intellettuale, degli investimenti, delle politiche sulla concorrenza e delle risorse umane.

› **Japan-Chile Economic Partnership Agreement.**

L'Accordo, sottoscritto il 27 marzo ed entrato in vigore il 3 settembre 2007 con lo scopo di eliminare nell'arco di dieci anni oltre il 90% delle barriere tariffarie tra i due Paesi, liberalizza i settori automobilistico, dei macchinari e dell'elettronica per parte giapponese e quello dei prodotti alimentari per parte cilena.

› **Japan-Thailand Economic Partnership Agreement.**

L'Accordo, sottoscritto il 3 aprile ed entrato in vigore l'1 novembre 2007, con lo scopo di eliminare nell'arco di dieci anni più del 90% delle barriere tariffarie tra i due Paesi, liberalizza i settori automobilistico, dei componenti per auto e dell'acciaio per parte giapponese e quello dei prodotti agricoli, della pesca e dell'allevamento per parte thailandese. L'Accordo è altresì destinato a favorire l'ingresso in Giappone di lavoratori thailandesi del settore della ristorazione.

› **Japan-Indonesia Economic Partnership Agreement.**

L'Accordo, sottoscritto il 20 agosto 2007 ed entrato in vigore l'1 luglio 2008 per eliminare oltre il 90% delle barriere tariffarie tra i due Paesi, liberalizza i settori automobilistico, dei componenti per auto, dell'elettronica e dell'acciaio per parte giapponese e dei prodotti agricoli, forestali e dell'abbigliamento per parte indonesiana. Grazie a questo ALS, il Giappone si garantisce altresì un approvvigionamento stabile e sicuro di petrolio e di gas naturale in cambio di un incremento degli investimenti giapponesi negli impianti produttivi indonesiani.

› **Japan-Brunei Economic Partnership Agreement.**

L'Accordo, siglato il 18 giugno 2007 ed entrato in vigore il 31 luglio 2008 con l'obiettivo di eliminare il 99,9% delle barriere tariffarie esistenti tra i due paesi, garantisce al Giappone un approvvigionamento stabile e sicuro di petrolio e gas naturale, di cui il Brunei è ricco.

› **Japan-Philippines Economic Partnership Agreement.**

L'Accordo, sottoscritto il 9 settembre 2006 ed entrato in vigore l'11 dicembre 2008, ha lo scopo di eliminare il 94% delle barriere tariffarie tra i due Paesi, liberalizzando i settori automobilistico, dei macchinari, dell'elettronica e dell'acciaio per parte giapponese e quello dei prodotti agricoli e alimentari per parte filippina. L'Accordo mira inoltre ad incrementare il flusso di infermieri, colf e badanti filippini in Giappone.

› **Japan-Switzerland Economic Partnership Agreement.**

L'Accordo, sottoscritto il 19 febbraio ed è entrato in vigore l'1 settembre 2009 è l'unico ALS bilaterale concluso dal Giappone con un Paese europeo. Destinato ad eliminare il 99% delle barriere tariffarie tra i due Paesi principalmente nel settore dei prodotti alimentari, l'Accordo favorisce altresì l'interscambio nei servizi, garantisce la protezione degli investimenti e della proprietà intellettuale, promuove l'e-commerce e protegge la concorrenza.

› **Japan-Viet-Nam Economic Partnership Agreement.**

L'Accordo, sottoscritto il 25 dicembre 2008 ed entrato in vigore l'1 ottobre 2009 mira ad eliminare il 92% delle barriere tariffarie tra i due Paesi, liberalizzando i settori dell'elettronica e dei componenti per auto per parte giapponese e quello dei prodotti agricoli, della pesca e dell'abbigliamento per parte vietnamita. L'Accordo favorisce altresì gli investimenti produttivi giapponesi in Vietnam nei settori automobilistico, dei motocicli e dell'elettronica.

› **Japan-India Economic Partnership Agreement.**

L'Accordo siglato il 16 febbraio ed è entrato in vigore l'1 agosto 2011, ha l'obiettivo di eliminare oltre il 90% delle barriere tariffarie tra i due Paesi, liberalizzando i settori automobilistico, dei componenti per auto, dei macchinari e dell'elettronica per parte giapponese e quello dei prodotti agricoli e alimentari per parte indiana. L'Accordo è altresì destinato a favorire gli investimenti e la libera circolazione dei lavoratori tra i due Paesi.

› **Japan-Peru Economic Partnership Agreement.**

L'Accordo, sottoscritto il 31 maggio 2011 ed entrato in vigore l'1 marzo 2012, mira ad eliminare il 99% delle barriere tariffarie tra i due Paesi e liberalizza i settori automobilistico e dell'elettronica per parte giapponese e quello dei prodotti minerari, agricoli, della pesca e dell'abbigliamento per parte peruviana. L'Accordo favorisce altresì gli investimenti giapponesi in Perù.

› **Japan-Australia Economic Partnership Agreement.**

L'Accordo, sottoscritto l'8 luglio 2014 ed entrato in vigore il 15 gennaio 2015, è il primo raggiunto dal Giappone con un grande Paese esportatore di pro-

dotti agricoli con l'obiettivo di eliminare il 100% delle barriere tariffarie tra i due Stati. L'Accordo riguarda altresì il settore dei servizi, della proprietà intellettuale, degli investimenti e delle gare di appalto.

› **Japan-Mongolia Economic Partnership Agreement.**

L'Accordo, sottoscritto il 10 febbraio 2015 ed entrato in vigore il 7 giugno 2016, ha l'obiettivo di eliminare il 96% delle barriere tariffarie esistenti tra i due Paesi, liberalizzando i settori automobilistico, dei macchinari per l'industria mineraria e delle costruzioni per parte giapponese e quello dei prodotti tessili e dei combustibili fossili (carbone) per parte mongola.

› **Japan-US Trade Agreement and Japan-US Digital Trade Agreement.**

Gli Stati Uniti e il Giappone hanno raggiunto il 7 ottobre 2019 un accordo commerciale riguardante l'accesso al mercato per alcuni prodotti agricoli e industriali manifestando l'intenzione di proseguire con successive negoziazioni per il raggiungimento di un più ampio accordo di libero scambio. Lo stesso giorno i due Paesi hanno siglato un accordo sul commercio digitale che stabilisce norme di alto livello in questo settore, ribadendo il ruolo guida dei due Paesi nella regolamentazione globale del commercio digitale.

› **Japan-UK Comprehensive Economic Partnership Agreement.**

L'accordo firmato nell'ottobre 2020 a seguito dell'uscita del Regno Unito dall'Unione Europea è in gran parte simile all'accordo di partenariato economico tra Unione Europea e Giappone concluso nel febbraio 2019 con piccole modifiche apportate alla regolamentazione dei servizi finanziari, del commercio digitale e delle regole di origine.

Accordi multilaterali

› **Accordo di Libero Scambio Giappone-ASEAN.**

L'Accordo è stato sottoscritto il 26 marzo 2008 ed è entrato in vigore l'1 dicembre 2008. Esso copre gli scambi di merci, i servizi, gli investimenti, le norme di origine, quelle sanitarie e fitosanitarie, la composizione delle controversie, gli ostacoli tecnici agli scambi, la cooperazione economica e i diritti di proprietà intellettuale. Grazie all'Accordo, le grandi società giapponesi dell'auto e dell'elettronica presenti nel Sud-Est Asiatico possono oggi spostare più economicamente i componenti all'interno della catena produttiva da essi creata nella Regione ASEAN.

› **CPTPP (Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership).**

È probabilmente l'accordo commerciale più ambizioso siglato dal Giappone poiché - a seguito del ritiro degli Stati Uniti dall'Accordo Trans-Pacifico (TPP) nel 2017 - il Giappone si è attribuito un ruolo centrale nel rilancio e nella modifica dell'accordo originario.

Il CPTPP, siglato nel 2018, ed entrato in vigore il 30 dicembre dello stesso anno, oggi include paesi come il Canada, l'Australia, il Messico, la Nuova Zelanda, Singapore, il Vietnam, il Perù, la Malaysia, il Cile e il Brunei Darussalam, interessa circa il 13% dell'economia globale ed offre al Giappone un accesso privilegiato ai più dinamici mercati della regione Asia-Pacifico. Questo accordo riduce le tariffe sui prodotti agricoli e industriali, liberalizza gli investimenti e migliora la protezione della proprietà intellettuale. Il Giappone eliminerà i dazi all'importazione sul 95% dei prodotti, ad esclusione di settori sensibili, tra cui il riso e la carne bovina, che beneficeranno ancora della protezione tariffaria e dei sussidi governativi.

› **EPA Giappone-UE (Economic Partnership Agreement - EPA).**

Firmato il 17 luglio 2018 ed entrato in vigore l'1 febbraio 2019, l'accordo è il primo siglato dall'Unione Europea con il proprio secondo partner commerciale in Asia. L'accordo ha l'obiettivo di facilitare il commercio tra le due economie rimuovendo tariffe e limitazioni su un'ampia gamma di beni e servizi e proponendosi altresì come strumento di politica estera per il consolidamento dei legami tra i Paesi dell'Unione Europea e il Giappone in un contesto di crescente incertezza globale.

› **RCEP (Regional Comprehensive Economic Partnership).**

Si tratta di un ulteriore accordo commerciale, che lega il Giappone ai 10 Paesi dell'ASEAN e ad altri importanti mercati di Asia e Oceania, tra cui Cina, Corea del Sud, Australia e Nuova Zelanda. I 15 paesi che hanno sottoscritto il RCEP rappresentano il più grande blocco commerciale della storia con circa il 30% della popolazione mondiale (2,2 miliardi di persone) e il 30% del PIL globale (29,7 trilioni di dollari). L'Accordo, firmato nel novembre 2020, è considerato cruciale per l'espansione commerciale del Giappone in Asia e Oceania. Mira ad abbassare le tariffe, aumentare gli investimenti e facilitare la libera circolazione delle merci nella regione ed include regole di origine unificate che possono facilitare le catene di fornitura internazionali e il commercio all'interno della regione.

6.3. Gli obiettivi e i vantaggi strategici degli accordi di libero scambio siglati dal Giappone

- › **Integrazione economica regionale e globale.** Gli ALS hanno consentito al Giappone di rafforzare il suo ruolo di “hub” del commercio regionale e globale, specialmente in Asia, in un contesto geopolitico regionale in cui la Cina esercita una sempre maggiore influenza sia economica che politica.
- › **Difesa della propria economia dal protezionismo.** Il Giappone - pur avendo buone relazioni con gli Stati Uniti - deve tener conto di un contesto internazionale in cui vanno affermandosi politiche isolazioniste e spinte protezionistiche. Gli ALS possono dunque rappresentare per il Giappone una via di contenimento in grado di evitare gli effetti negativi di misure protezionistiche sul libero scambio mondiale.
- › **Sostenibilità e standard elevati.** Gli accordi commerciali firmati dal Giappone (in particolare il CPTPP e l'EPA) non si limitano alla liberalizzazione dei commerci, ma includono importanti capitoli relativi alla sostenibilità ambientale, ai diritti umani, al lavoro e alla protezione della proprietà intellettuale, combinando gli effetti economici con quelli della responsabilità sociale.

6.4. Un approfondimento sull'EPA Giappone-UE (Economic Partnership Agreement - EPA)

Dal momento che **non esistono accordi di libero scambio bilaterali esclusivi tra Giappone e Italia** e che la cooperazione economica tra il nostro Paese e il Giappone è regolata principalmente attraverso il **Trattato di Partenariato Economico (EPA)**, è utile esaminare più in dettaglio questo accordo e individuarne gli aspetti di maggiore interesse per le imprese italiane che intendono operare nel Paese asiatico.

Siglato nel 2018 ed entrato in vigore l'1 febbraio 2019, l'**Economic Partnership Agreement** è un accordo ambizioso e di larga portata, che di fatto crea una zona commerciale aperta che coinvolge 635 milioni di persone e quasi un terzo del PIL mondiale e favorisce il rafforzamento del legame tra i due partner, attraverso l'armonizzazione normativa tra le due economie, un maggiore accesso ai rispettivi mercati per merci, servizi e appalti pubblici, l'eliminazione delle barriere non tariffarie (BNT), la tutela delle indicazioni geografiche e dei diritti di proprietà intellettuale, la protezione degli standard dell'UE. Grazie a questo accordo, le imprese dell'UE ogni anno

esportano oltre 58 miliardi di euro in beni e 28 miliardi di euro in servizi verso il Giappone.

Punti chiave dell'EPA Giappone-UE.

- › **Rimozione dei dazi.** L'accordo prevede la rimozione dei dazi, delle tariffe e di altre barriere commerciali e semplifica l'importazione e l'esportazione per le aziende di entrambe le parti con una liberalizzazione del 99% delle linee tariffarie UE (corrispondente al 75% delle importazioni) e del 97% di quelle del Giappone (corrispondente al 91% delle importazioni dall'UE). Tale asimmetria è comunque compensata dall'apertura giapponese sulle misure non tariffarie con l'eliminazione di gran parte delle barriere (regolamenti, certificazioni o requisiti tecnici onerosi) che ostacolavano l'esportazione dei prodotti europei. Sulle tariffe non ancora eliminate, sono state concordate quote tariffarie o riduzioni tariffarie.
- › **Accesso ai mercati.** L'accordo assicura l'apertura dei mercati dei servizi - in particolare dei servizi finanziari, delle telecomunicazioni e dei trasporti - e migliora l'accesso delle imprese europee ai mercati giapponesi, rendendo più semplici le esportazioni di prodotti alimentari e bevande, moda, macchinari e tecnologie avanzate. Nel contempo, le imprese giapponesi traggono beneficio da un miglior accesso ai mercati dell'UE, espandendo le opportunità per i propri comparti dell'alta tecnologia, automobilistico e delle macchine industriali.
- › **Protezione della proprietà intellettuale.** L'EPA prevede una speciale protezione della proprietà intellettuale, particolarmente importante per i settori della moda, del design e dell'alimentazione. L'accordo riconosce in particolare la protezione dei marchi geografici per i prodotti alimentari e le bevande italiane, come il Parmigiano Reggiano, il Prosecco e l'Aceto Balsamico di Modena. Questo impedisce che questi prodotti possano essere commercializzati sotto nomi ingannevoli nel mercato giapponese.
- › **Servizi e investimenti.** L'accordo garantisce un trattamento non discriminatorio delle aziende dell'UE che operano nei mercati degli appalti pubblici e facilita l'accesso al mercato dei servizi, comprese le professioni, le telecomunicazioni, la finanza e i trasporti. Le aziende europee ed italiane - in particolare quelle del settore bancario, assicurativo e dei servizi professionali - possono dunque beneficiare di un ambiente normativo più favorevole in Giappone. L'EPA crea altresì migliori condizioni per gli investimenti reciproci, rendendo più semplice per le imprese dei due blocchi l'espansione delle proprie attività.
- › **Sostenibilità e standard.** L'EPA UE-Giappone include impegni reciproci anche in materia di sostenibilità ambientale, lavorativa e sociale e per il rispetto degli standard internazionali in materia di cambiamento climatico, prote-

zione dell'ambiente e diritti dei lavoratori. In particolare è primo accordo che include uno specifico impegno sull'Accordo di Parigi riguardante i cambiamenti climatici.

- › **Misure di salvaguardia bilaterali** che consentono la limitazione temporanea delle importazioni di un prodotto che possa causare (o minacciare di causare) gravi danni all'economia dei paesi contraenti. Nello specifico, sono soprattutto le misure di salvaguardia agricole che vengono utilizzate per proteggere prodotti specifici da eventuali picchi di importazioni. I prodotti UE soggetti a queste misure sono: la carne bovina e suina, il concentrato di proteine del siero del latte (WPC), il siero del latte in polvere, le arance fresche ed i cavalli da corsa.

L'EPA UE-Giappone - Principali opportunità e benefici per le imprese italiane

L'Italia vanta un legame solido e dalle importanti prospettive di crescita con il Giappone che rappresenta uno dei principali attori globali della manifattura industriale, delle tecnologie innovative e del commercio internazionale.

Il trattato di partenariato economico con il Giappone offre numerosi vantaggi all'Italia e rafforza le nostre relazioni commerciali con il paese asiatico incrementando ottime opportunità per l'export di merci dei settori agroalimentare, automobilistico, dei prodotti farmaceutici e dei dispositivi medici, dei beni industriali e delle tecnologie avanzate.

In particolare nei settori:

- › **Prodotti alimentari e bevande.** L'agroalimentare è il settore in cui l'Italia beneficia maggiormente dell'accordo. Il Giappone è uno dei principali partner asiatici dell'Italia per l'export di prodotti alimentari di alta qualità. Con la riduzione dei dazi doganali, i produttori italiani di formaggi, salumi, pasta, vino e olio d'oliva hanno potuto migliorare il proprio accesso al mercato giapponese. In particolare, il vino italiano ha beneficiato di una significativa riduzione delle tariffe doganali e ha generato una crescita della domanda giapponese di etichette italiane. Gli alcolici, che erano gravati da un dazio del 15% sono stati liberalizzati dall'entrata in vigore dell'accordo. L'accordo riconosce lo status speciale e offre protezione sul mercato giapponese ad oltre 200 prodotti agricoli con una specifica origine geografica europea, noti come Indicazioni Geografiche (IG). I proprietari di Indicazioni Geografiche concordate bilateralmente nei settori agricolo, alimentare e delle bevande beneficiano della protezione contro la contraffazione. Tra le IG che beneficeranno in Giappone dello stesso livello di tutela garantito nell'UE 45 sono italiane (di esse 26 vinicole).

- › **Settore automobilistico e dei macchinari.** Il forte settore industriale italiano ha trovato nel Giappone un mercato favorevole per i macchinari di precisione e i veicoli. Le aziende italiane del settore automobilistico di alta gamma, come Ferrari e Lamborghini, hanno beneficiato di un'ulteriore espansione delle proprie vendite in Giappone, dove la domanda di auto di lusso è in costante crescita.
- › **Moda e design.** Il Giappone è uno dei mercati più ricettivi per il design e la moda italiani e l'accordo ha facilitato l'accesso dei marchi del settore nel mercato giapponese, sia grazie alla riduzione delle barriere doganali che alla protezione della proprietà intellettuale.
- › **Tecnologie avanzate e collaborazioni industriali.** Grazie all'EPA, Italia e Giappone hanno anche potuto avviare numerose collaborazioni in ambito tecnologico e industriale, in particolare nei settori della robotica, dell'automazione e dell'energia rinnovabile. Le imprese italiane possono oggi beneficiare delle tecnologie avanzate giapponesi e quelle giapponesi hanno migliore accesso alle competenze italiane nei settori del design industriale e delle tecnologie ecologiche.

L'accordo UE-Giappone contiene un capitolo specificamente dedicato al supporto delle PMI, abitualmente penalizzate in modo sproporzionato dalle barriere commerciali. Allo scopo la Commissione Europea ha pubblicato un sito web dedicato per ottenere informazioni sull'accesso al mercato per il mercato giapponese che include link ad autorità su questioni commerciali specifiche e un database consultabile per codice tariffario doganale. A tal fine, di particolare utilità è anche l'indirizzo del sito web di supporto alle PMI UE che esportano in Giappone del Ministero degli Esteri giapponese: https://www.mofa.go.jp/policy/economy/page6e_000013.html.

6.5. Conclusioni

Gli **accordi di libero scambio (ALS)** rappresentano oggi una fondamentale componente della strategia economica e commerciale del Giappone e consentono altresì di consolidare il ruolo dell'Europa e del nostro Paese in un sistema economico globale in costante e rapido cambiamento. In particolare, per gli esportatori dell'UE, l'abbattimento tariffario previsto dall'**Accordo Economico di Partenariato (EPA)** tra EU e Giappone, traducendosi in un risparmio complessivo di circa 1 miliardo di euro l'anno e nell'apertura di un potenziale mercato di 127 milioni di consumatori, offre alle imprese operanti in numerosi comparti strategici della nostra economia nazionale significative opportunità per l'accesso a nuovi mercati e lo sviluppo del proprio business commerciale.

Fonti

- › Labor Standards Act
- › Labor Union Act
- › Labor Contract Law
- › Ambasciata del Giappone in Italia
- › Ministero dell'Economia e della Finanza
- › Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale
- › Ambasciata d'Italia a Tokyo
- › Ufficio del Primo Ministro del Giappone
- › Ministero delle Finanze del Giappone
- › Ministero dell'Economia, del Commercio e dell'Industria del Giappone

Siti

- › Worldwide Corporate Tax Guide – EY 2024
- › Worldwide Estate and Inheritance Tax Guide – EY 2024
- › Worldwide Personal Tax and Immigration Guide – EY 2023/2024
- › Guida Giappone - FISCALITÀ & COMMERCIO INTERNAZIONALE – Inserto 2021 n. 7
- › Pwc - Worldwide Tax Summaries
- › [ins-globalconsulting.com](https://www.ins-globalconsulting.com)
- › [focusgiappone.net](https://www.focusgiappone.net)
- › [it.y-axis.com](https://www.it.y-axis.com)
- › [globalization-partners.com](https://www.globalization-partners.com)
- › WTO – Accordi regionali ed aliquote tariffarie (Giappone) https://www.infomercatiesteri.it/wto.php?id_paesi=126#
- › Testo accordo EPA (versione italiano - aggiornamento 14 maggio 2024) [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/PDF/?uri=CELEX:02018A1227\(01\)-20240514](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/PDF/?uri=CELEX:02018A1227(01)-20240514)
- › Commissione Europea EPA – EU-Japan <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/content/eu-japan-economic-partnership-agreement>
- › Informazioni sull'accordo Ministero degli Esteri Italia https://www.esteri.it/it/politica-estera-e-cooperazione-allo-sviluppo/politica_europea/politica-commerciale-internazionale/la-politica-commerciale-europea-nel-2013-2014-e-gli-accordi-fta/accordo-di-partenariato-economico-ue-giappone/
- › Studi sugli accordi di libero scambio (FTA) Agenzia ICE - Italian Trade & Investment Agency <https://www.ice.it/it/studi-e-rapporti/studi-sugli-accordi-di-libero-scambio-fta>
- › Accesso al mercato per i prodotti europei:

- › Vini <https://www.eu-japan.eu/eubusinessin japan/library/publication/factsheet-epa-wine>
- › Alcolici e birre <https://www.eu-japan.eu/eubusinessin japan/library/publication/factsheet-epa-and-spirits-beer-products>
- › Prodotti a base di carne <https://www.eu-japan.eu/eubusinessin japan/library/publication/factsheet-epa-meat-products>
- › Prodotti lattiero-caseari <https://www.eu-japan.eu/eubusinessin japan/library/publication/factsheet-epa-dairy-products>

Composizione del Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili

Presidente

Elbano de Nuccio

Vice Presidente

Antonio Repaci

Consigliere Segretario

Giovanna Greco

Consigliere Tesoriere

Salvatore Regalbutto

Consiglieri

Gianluca Ancarani

Marina Andreatta

Cristina Bertinelli

Aldo Campo

Rosa D'Angiolella

Michele de Tavonatti

Fabrizio Escheri

Gian Luca Galletti

Cristina Marrone

Maurizio Masini

Pasquale Mazza

David Moro

Eliana Quintili

Pierpaolo Sanna

Liliana Smargiassi

Gabriella Viggiano

Giuseppe Venneri

COLLEGIO DEI REVISORI

Presidente

Rosanna Marotta

Componenti

Maura Rosano

Sergio Ceccotti

CNDCEC

Piazza della Repubblica, 59

00185 - Roma

Tel. 06.47863300

Fax. 06.47863349

E-mail info@commercialisti.it

Web. www.commercialisti.it

Composizione della Fondazione Nazionale di Ricerca dei Commercialisti



CONSIGLIO DI GESTIONE

Presidente

Antonio Tuccillo

Vice Presidente

Giuseppe Tedesco

Consiglieri

Francesca Biondelli

Antonia Coppola

Massimo Da Re

Cosimo Damiano Latorre

Andrea Manna

Claudia Luigia Murgia

Antonio Soldani

COLLEGIO DEI REVISORI

Presidente

Rosario Giorgio Costa

Componenti

Ettore Lacopo

Antonio Mele

FNC

Piazza della Repubblica, 68

00185 - Roma

Tel. 06.4782901

Fax. 06.4874756

E-mail info@fncommercialisti.it

Web. www.fondazionenazionalecommercialisti.it

Composizione dell'AICEC

Presidente

Giovanni Gerardo Parente

Vice Presidente

Michele Locuratolo

Segretario

Gaetana Rota

Tesoriere

Giovanni Cappietti

Consiglieri

Francesca Coccia

Alessandra Moscone

Pier Paolo Perotto

Revisore Unico

Davide Tommaso Dal Dosso

GRUPPO DI LAVORO "GUIDA GIAPPONE"

Coordinatrici

Alessandra Moscone e Gaetana Rota

Componenti

Ilaria Cinotto

Claudia Mariani

Fabio Rizzo

Stefano Vignoli

Stefano Ducceschi

Alberto Perani

Francesca Sinatra

Si ringrazia la Commissione di Studio ZES ODCEC Napoli

A.I.C.E.C.

Piazza della Repubblica, 59

00185 - Roma

Email: info@aicec.net

Web: www.aicec.net

