

# IMPRESE DI CONFINE

Guida per l'internazionalizzazione delle imprese verso  
l'area del Mediterraneo

*"Dietro ogni impresa di successo c'è qualcuno che ha  
preso una decisione coraggiosa"*

PETER FERDINAND DRUCKER



# INDICE

## PREFAZIONE

Internazionalizzazione, una sfida inevitabile per le imprese  
Mediterraneo, confini ed opportunità

## INTRODUZIONE

Internazionalizzazione. Come quando e perché  
Gli incentivi all'internazionalizzazione

## I PAESI

### MALTA

- Dati generali
- Dati di mercato
- Business Climate
- Indirizzi utili

### SPAGNA

- Dati generali
- Dati di mercato
- Business Climate
- Indirizzi utili

### MONTENEGRO

- Dati generali
- Dati di mercato
- Business Climate
- Indirizzi utili

### ALBANIA

- Dati generali
- Dati di mercato
- Business Climate
- Indirizzi utili

## **ISRAELE**

- Dati generali
- Dati di mercato
- Business Climate
- Indirizzi utili

## **MAROCCO**

- Dati generali
- Dati di mercato
- Business Climate
- Indirizzi utili

## **TURCHIA**

- Dati generali
- Dati di mercato
- Business Climate
- Indirizzi utili

## **MACEDONIA**

- Dati generali
- Dati di mercato
- Business Climate
- Indirizzi utili

## **ALTRE FAQ**

## **POSTFAZIONE**

## **FONTI BIBLIOGRAFICHE**

## PREFAZIONE "IMPRESSE DI CONFINE" - GUIDA PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE VERSO L'AREA DEL MEDITERRANEO

Il sistema produttivo di Roma e provincia si sta faticosamente lasciando alla spalle la lunga e profonda crisi economica che, negli scorsi anni, ne ha messo a dura prova la capacità di tenuta.

I dati economici più recenti delineano una situazione in netto miglioramento: la ripresa è in atto ed è trainata dall'export.

Molte aziende, anche medie e piccole, hanno compreso la necessità di trovare nuove occasioni e possibilità di crescita sui mercati internazionali e si sono attivate di conseguenza, potendo contare su un grande punto di forza: la capacità di offrire prodotti di nicchia a elevata specializzazione, che rendono apprezzato - e ammirato - lo stile di vita italiano in tutto il mondo.

E' necessario, dunque, sostenere e consolidare l'attività delle nostre aziende sui mercati esteri, anche nella consapevolezza che, in futuro, la domanda interna non potrà quasi certamente tornare a essere un volano di sviluppo come accadeva prima della crisi, principalmente a causa dei vincoli di bilancio pubblico.

L'internazionalizzazione delle imprese rappresenta, inoltre, uno stimolo al miglioramento delle performance aziendali, come dimostra il fatto che le aziende internazionalizzate presentano indicatori economici sensibilmente più elevati rispetto a quelle non internazionalizzate.

La nostra provincia rappresenta meno del 2% delle esportazioni italiane, pur generando circa il 9% del Valore Aggiunto italiano. L'export di Roma, dunque, può crescere ancora molto e nel Mediterraneo può trovare un mercato di sbocco di grande interesse.

Il Mediterraneo vanta, infatti, un mercato di 500 milioni di consumatori, dispone di oltre 400 tra porti e terminal e concentra il 20% del traffico marittimo mondiale e un terzo del turismo mondiale.

Nello scenario geoeconomico internazionale quest'area sta ritrovando negli ultimi anni una nuova centralità, come dimostra anche la strategia di forte presenza messa in atto da un player cruciale come la Cina; rappresenta, dunque, una con-

creta opportunità per le nostre imprese per occasioni di business e di investimento.

In quest'ottica, la Camera di Commercio di Roma ha sostenuto con convinzione la realizzazione di uno strumento, come la guida "Imprese di confine", in grado di fornire alle imprese tutti gli elementi informativi necessari per espandersi con efficacia nel Mediterraneo.

Il sostegno ai processi di internazionalizzazione delle imprese rappresenta, nonostante il forte ridimensionamento di competenze a seguito della legge di riforma, una delle principali linee di intervento della Camera di Commercio di Roma. Un ruolo che possiamo svolgere al meglio potendo contare su un consolidato patrimonio in termini di know-how e competenze.

Il presente strumento informativo potrà aiutare concretamente le imprese nel raggiungimento dell'obiettivo di incrementare gli scambi commerciali con i Paesi del Mediterraneo.

**Lorenzo Tagliavanti**

*Presidente Camera di Commercio di Roma*

## INTERNAZIONALIZZARE PER VINCERE LA CRISI

*Quando il mondo cambia, cambia per tutti.*

La quarta rivoluzione industriale, la globalizzazione, l'impatto delle tecnologie digitali sono fenomeni che non appartengono solo ai grandi player economici, ma a cascata interessano tutto il mondo produttivo. Dalle grandi imprese alle piccole e medie. Le nuove tecnologie puntano su qualità, riduzione dei costi di progettazione e produzione, velocità. Sono un'opportunità concreta per il rilancio, su basi più moderne, delle nostre aziende. Ma sono anche lo specchio di un sistema sovranazionale che ha abbattuto le distanze ed eliminato i confini. In cui, complice la stagnazione del mercato che ha messo in ginocchio la maggior parte delle pmi italiane, costringendole a doversi reinventare e a trovare nuovi percorsi che permettano di sopravvivere e, se possibile, crescere, l'internazionalizzazione non può essere considerata più solo una scelta, ma una necessità strategica. Un'occasione di rilancio. Una sfida da cogliere.

Commercializzare i propri prodotti non solo sul mercato domestico, ma anche sui mercati esteri, individuare segmenti sconosciuti da esplorare e perseguire, può rivelarsi un percorso talvolta ostico, spesso impegnativo. In termini di risorse e di organizzazione. Ma è ciò che può rendere le nostre imprese realmente competitive, recuperando i deficit che la crisi ha generato a livello strutturale nel tessuto produttivo italiano. Per questo Confimprese Italia, nella sua vocazione di affiancare costantemente le imprese, sostenendole nei processi di cambiamento, ha voluto nell'ultimo anno intensificare le attività sull'internazionalizzazione. Partendo dall'elaborazione di un primo strumento di riferimento: la guida Imprese di Confine. Perché se è vero che le conquiste durature vanno fatte a piccoli passi, altrettanto importante è non aspettare, partendo con il piede giusto. Senza timori ma con la consapevolezza e la conoscenza di ciò che ci aspetta.

Sant'Agostino diceva "Supera te stesso e supererai il mondo". E' l'augurio che faccio alle imprese: superare se stesse, sconfiggere i propri limiti, superare i nostri confini. Internazionalizzare per vincere la crisi.

**Guido D'Amico**

*Presidente di Confimprese Italia*





# Introduzione

*“Pensi di avere un limite, così provi a toccare questo limite.  
Accade qualcosa. E immediatamente riesci a correre un  
pò più forte, grazie al potere della tua mente, alla tua  
determinazione, al tuo istinto e grazie all'esperienza.  
Puoi volare molto in alto.”*

AYRTON SENNA



## INTERNAZIONALIZZAZIONE, COME QUANDO E PERCHÈ

In una provincia come quella di Roma, che, stando ai dati del Registro delle Imprese, si conferma la prima provincia d'Italia per numero di imprese registrate (oltre 478 mila pari al 7,9% del totale nazionale), non può che preoccupare la perdurante difficoltà dell'economia locale di riuscire a creare ricchezza (- 6,9% il valore aggiunto pro-capite in cinque anni) e di potenziare il volume delle esportazioni.

L'internazionalizzazione è ancora debole se si guarda al numero di imprese che esportano. "Gli ottimi risultati raggiunti con il piano straordinario per il made in Italy nell'ultimo triennio - ha riferito il ministro dello Sviluppo Carlo Calenda - non consentono di abbassare la guardia. Perché il grado di internazionalizzazione delle nostre imprese è ancora insufficiente. Solo quando raggiungeremo il rapporto export/Pil della Germania (di poco sotto il 50%) potremmo essere soddisfatti. Il numero di imprese che esportano resta troppo basso<sup>1</sup>". Aumentare il bacino degli esportatori abituali è la principale linea guida del piano del Ministero per il 2018. La crescita c'è ma è ancora lenta: 7mila le nuove imprese che si sono affacciate nei mercati internazionali nel 2015 rispetto alla media del 2005-2014. Le nuove risorse serviranno a sostenere una serie di azioni promozionali con focus su 27 Paesi in senso più ampio e 15 in relazione all'organizzazione di missioni: Emirati Arabi Uniti, Indonesia, Messico, Brasile, India, Cina, Iran, Russia, Albania, Algeria, Kenya, Marocco, Polonia, Tunisia. Tra le misure in campo ci sono la seconda edizione degli incentivi per gli export manager, nuovi accordi per l'utilizzo di piattaforme di distribuzione e la formazione tematica sul tema dell'e-commerce e della digitalizzazione.

Internazionalizzare e aumentare il volume di export significa non solo informare e formare ulteriormente le imprese, ma aprirle maggiormente e meglio all'espansione in mercati poco "aggredditi" e potenzialmente recettivi.

Si pensi ad esempio all'area del Mediterraneo, che produce il 13,7% del PIL mon-

---

<sup>1</sup> Cfr. Il Sole 24 Ore, articolo del 18 ottobre 2017, Paradosso Italia: bene l'export ma il numero di imprese che esportano è basso.

diale e che stando alle ultime statistiche, recupera una nuova centralità per gli investitori a livello mondiale e registra nel 2015 il miglior afflusso di investimenti diretti esteri dal 2008<sup>2</sup>.

Da qui l'idea di realizzare per le imprese della provincia di Roma una Guida per l'internazionalizzazione rivolta all'area del Mediterraneo, affinché le imprese stesse possano e sappiano cogliere le nuove opportunità che l'area Med offre e vincere la sfida di riuscire ad affermare anche lì il made in Italy e la sapienza imprenditoriale italiana dei diversi settori (immobiliare, lusso, abbigliamento, agroalimentare e high tech, etc).

Una guida dalla lettura agevole, in cui i principali dubbi o informazioni di cui hanno necessità le imprese sono sviluppate per *faq* (o domande chiave) in modo da rispondere più tempestivamente alle esigenze concrete delle imprese, alle loro richieste continue, comuni a molte pmi. Ovvero sapere come e quando muoversi e a chi rivolgersi, per sperimentare le nuove strade del proprio business, oltre i propri confini e affrontare con più serenità le nuove sfide della globalizzazione e dell'industria 4.0.

Il progetto dalla guida è stato sviluppato dopo un'indagine preliminare con le imprese della provincia di Roma interessate ad intraprendere un percorso di internazionalizzazione. Alle imprese è stato chiesto, attraverso un questionario disponibile anche sul sito di Confimprese Italia, di indicare il paese dell'area del Mediterraneo di interesse e di suggerire spunti e approfondimenti da esse ritenuti utili.

Dal questionario è emerso che, suddividendo il Mediterraneo in cinque "sottoaree", come di seguito elencate (*fig. 1*), i paesi di maggiore appeal risultano essere Spagna, Malta, Turchia, Albania, Montenegro, Israele, Marocco. Con una evidente tendenza a voler approcciare all'internazionalizzazione, guardare all'estero oltre l'Italia ma sempre restando all'interno dei confini di un'area euro mediterranea.

---

<sup>2</sup> Cfr. Italia Oggi, articolo del 27 febbraio 2017, Un Mediterraneo su cui puntare.

A sorpresa, invece, proprio perché non rientra nell'area, ci è giunta richiesta di dare informazioni sull'internazionalizzazione verso il paese Macedonia. Per questo, pur non rientrando nell'area del Mediterraneo, abbiamo ritenuto opportuno inserirlo tra le schede paese che seguono. Per ogni paese sono disponibili scenario geopolitico, dati generali, dati di mercato, business climate, riferimenti utili. Alle imprese, a voi imprese la sfida.

## Aree del Mediterraneo (Fig.1)

### EU-Med

Francia  
Spagna  
Portogallo  
Grecia  
Cipro  
Malta



### Nord Africa

Algeria  
Libia  
Egitto  
Marocco  
Tunisia



**Balcani**  
Turchia  
Albania  
Bosnia e Erzegovina  
Montenegro  
Slovenia

**Golfo**  
Bahrain  
Kuwait  
Oman  
Qatar  
Arabia Saudita  
Emirati Arabi

**Middle East**  
Israele  
Giordania  
Libano  
Siria  
Cipro  
Arabia (Repubblica)

## PRINCIPALI INCENTIVI ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE

### Voucher per l'internazionalizzazione - 2017

Con decreto del Direttore Generale per le politiche internazionalizzazione e la promozione degli scambi del 18 settembre 2017, il Ministero dello Sviluppo Economico ha definito le modalità operative e i termini per la richiesta e la concessione dei "Voucher per l'internazionalizzazione", finalizzati a sostenere le PMI e le reti di imprese nella loro strategia di accesso e consolidamento nei mercati internazionali con 26 milioni di risorse stanziate, ai sensi del DM 17 luglio 2017.

Si tratta della seconda edizione di questo importante strumento di sostegno all'internazionalizzazione delle PMI, che prevede interessanti novità rispetto al bando precedente:

- Anche le PMI costituite in forma di società di persone potranno presentare la domanda;
- Sono previsti contributi a fondo perduto di diversa entità, a seconda delle esigenze dei beneficiari;
- E' previsto uno stanziamento di risorse comunitarie per le Regioni Campania, Puglia, Calabria, Sicilia e Basilicata.

Verrà riaperto anche il termine per la selezione delle società accreditate a fornire servizi di accompagnamento ai processi di internazionalizzazione alle PMI beneficiarie del voucher, in sostituzione dell'elenco del 1 settembre 2015.

Le PMI che intendono richiedere l'accesso ai voucher potranno iniziare la compilazione on-line della domanda a partire dal 21 novembre 2017.

L'apertura dello sportello è prevista dalle ore 10.00 del **28 novembre 2017**.

In particolare, per agevolare le imprese, il bando stabilisce che, a partire dalle ore 10.00 del 21 novembre 2017, le imprese interessate potranno iniziare la compilazione della domanda di accesso alle agevolazioni tramite l'apposita procedura informativa resa disponibile nell'apposita sezione "Voucher per l'internazionalizzazione" del sito internet del Ministero.

Le domande di accesso completate e firmate digitalmente dovranno essere presentate esclusivamente online a partire dalle ore 10.00 del 28 novembre 2017 e fino al termine ultimo delle ore 16.00 del **1° dicembre 2017**.



Il decreto e le ulteriori indicazioni e precisazioni in ordine ai criteri ed alle modalità di accesso allo strumento e di erogazione delle agevolazioni sono disponibili sul sito [www.sviluppoeconomico.gov.it](http://www.sviluppoeconomico.gov.it).

## **Finanziamento agevolato a favore delle piccole e medie imprese - PMI - esportatrici**

Il finanziamento agevolato è finalizzato a sostenere la crescita del livello di solidità patrimoniale delle PMI esportatrici per accrescerne la competitività sui mercati esteri. Possono beneficiarne piccole e medie imprese aventi sede legale in Italia, costituite in forma di società di capitali e che abbiano realizzato, nei 3 esercizi precedenti la domanda di finanziamento, un fatturato estero pari, in media, ad almeno il 35% del fatturato totale.

La solidità patrimoniale dell'impresa è misurata attraverso l'indice di copertura delle immobilizzazioni che è dato dal rapporto tra patrimonio netto e attività immobilizzate nette.

Obiettivo dell'agevolazione è l'innalzamento di tale indice.

Il finanziamento è concesso fino ad un massimo di 400.000,00 euro, tenuto conto del limite del 25% del patrimonio netto dell'impresa e comunque nei limiti previsti dal Regolamento UE n.1407/2013, relativo agli aiuti di importanza minore "de minimis".

Il tasso agevolato è pari al 10% del tasso di riferimento di cui alla normativa comunitaria vigente alla data della delibera di concessione del finanziamento (consultabile sul sito [www.simest.it](http://www.simest.it)).

Il finanziamento agevolato deve essere garantito in tutto o in parte in funzione del livello di solidità patrimoniale dell'impresa. L'intervento del Fondo Crescita Sostenibile può ridurre la quota di finanziamento da garantire (per info: [www.simest.it](http://www.simest.it)).

Il finanziamento è concesso secondo le seguenti modalità:

- Erogazione, in unica soluzione, entro 3 mesi dalla data di stipula del contratto, del 100% del finanziamento, al tasso di riferimento di cui alla normativa comu-

- nitaria vigente alla data della delibera di concessione del finanziamento;
- Rimborso del finanziamento con tasso agevolato per le società che alla verifica, effettuata sui dati del primo o secondo bilancio successivo approvato, risultino aver incrementato il livello di solidità patrimoniale.

L'esito della verifica determina, comunque, differenti modalità di rimborso (per info: [www.simest.it](http://www.simest.it)).

La domanda di finanziamento deve essere presentata alla Simest SpA.

Per le modalità di presentazione: [www.simest.it](http://www.simest.it) e per la compilazione online: [www.portalesimest.it](http://www.portalesimest.it)

## **Finanziamenti agevolati per programmi di inserimento sui mercati extra UE**

Il finanziamento agevolato è finalizzato a sostenere progetti di inserimento in mercati extra UE, attraverso l'apertura di strutture (ufficio - show room - negozio - corner) per la diffusione o il lancio dei prodotti/servizi ovvero il potenziamento di strutture già esistenti.

Possono beneficiarne tutte le imprese con sede legale in Italia, in forma singola o aggregata. Il finanziamento copre il 100% delle spese preventivate, fino ad un massimo di € 2.500.000,00 e comunque nei limiti previsti dal Regolamento UE n.1407/2013, relativo agli aiuti di importanza minore "de minimis". Il tasso agevolato è pari al 10% del tasso di riferimento di cui alla normativa comunitaria vigente alla data della delibera di concessione del finanziamento (consultabile sul sito [www.simest.it](http://www.simest.it)).

Sono ammissibili al finanziamento le spese sostenute dalla data di presentazione della domanda sino a 24 mesi dopo la stipula del contratto di finanziamento.

Spese ammissibili:

- Spese di funzionamento della struttura estera (affitto, allestimento, gestione, etc), compreso il personale in loco;
- Spese per attività promozionali (partecipazione a fiere/mostre, pubblicità, etc),

comprese quelle sostenute anche in area U.E., purché risultino collegate alla realizzazione del progetto.

E' riconosciuta una quota forfettaria del 30% sul totale delle spese ammesse, per spese generali non documentabili.

Il finanziamento agevolato deve essere garantito in tutto o in parte. Le PMI e le MID CAP (imprese con un numero di dipendenti compreso tra 250 e 3000) possono ottenere riduzioni di garanzia in funzione della classe di valutazione "scoring" dell'impresa fino a un massimo dell'80% (questa percentuale può anche essere superiore nel caso di intervento del Fondo Crescita Sostenibile.

Per info: [www.simest.it](http://www.simest.it)).

Il finanziamento è concesso secondo le seguenti modalità:

- La prima erogazione, per un importo minimo del 10% del finanziamento, deve essere richiesta entro 3 mesi dalla data di stipula del contratto, previa presentazione della distinta delle spese sostenute e da sostenere per un periodo di 6 mesi dalla data di stipula del contratto.
- Erogazioni successive possono essere richieste, con gli stessi limiti e modalità. Complessivamente la prima erogazione e le successive, salvo l'ultima a saldo, non devono superare il 70% del finanziamento;
- L'importo a saldo è erogato, a condizione che le spese sostenute superino l'importo già erogato, sulla base della rendicontazione finale dell'impresa.

La domanda di finanziamento deve essere presentata alla Simest SpA.

Per le modalità di presentazione: [www.simest.it](http://www.simest.it) e per la compilazione on line: [www.portalesimest.it](http://www.portalesimest.it)

### **Contributi al credito all'esportazione**

Con Decreto Legislativo 31.3.1998, n.143 Capo II è stato disposto il sostegno pubblico all'esportazione attraverso l'erogazione di contributi agli interessi sui finanziamenti concessi da banche italiane o estere per la fornitura di beni di inve-

stimento (macchinari, impianti) e relativi studi, parti di ricambio, lavori e servizi prodotti da imprese esportatrici italiane. In tale modo gli esportatori italiani possono offrire ai propri clienti esteri dilazioni di pagamento (fino ad un massimo dell'85% della fornitura) a medio/lungo termine (minimo 24 mesi) a condizioni e tassi di interesse in linea con gli accordi OCSE.

Per le modalità dell'intervento: [www.simest.it](http://www.simest.it)

### **Assicurazione dei crediti all'esportazione**

D.Lgs 31.3.1998, n.143 Capo I, integrato con D.Lgs 27.5.1999, n.170

Il sostegno pubblico all'esportazione è concesso sotto forma di assicurazione dei rischi politici, catastrofici, economici, commerciali e di cambio ed è erogato attraverso l'Istituto per i servizi assicurativi del commercio estero - SACE SpA.

Per le modalità dell'intervento: [www.sace.it](http://www.sace.it)

### **Partecipazione al capitale di imprese estere - Legge 100/90**

Il sostegno pubblico è svolto attraverso l'attività della Simest SpA, società controllata indirettamente dallo Stato (sottoposta a direzione e controllo da parte di SACE SpA). La Simest ha il compito di affiancare le imprese italiane nei loro progetti di internazionalizzazione con lo scopo di renderle più competitive sui mercati esteri attraverso partecipazioni minoritarie e temporanee ai loro investimenti. Le condizioni dell'intervento variano a seconda del Paese di destinazione e si articolano in:

- Partecipazioni al capitale di imprese extra UE
- Contributo in conto interessi
- Fondo di venture capital
- Partecipazioni al capitale di imprese UE

Per le diverse modalità dell'intervento: [www.simest.it](http://www.simest.it)

## **Partecipazione al capitale di imprese extra UE - Legge 100/90**

Il sostegno pubblico è volto ad affiancare l'impresa italiana nel processo di internazionalizzazione della propria attività favorendone l'ingresso in mercati esteri ad alto potenziale attraverso la partecipazione, fino ad un massimo del 49% del capitale sociale dell'impresa estera.

L'intervento ha la durata massima di 8 anni al termine dei quali la società partner si impegna al riacquisto della quota pubblica che non può comunque superare quella del partner italiano.

Le condizioni dell'intervento e le modalità del riacquisto sono stabiliti contrattualmente tra le parti.

Per le modalità dell'intervento: [www.simest.it](http://www.simest.it)

## **Contributo in conto interessi** a seguito di partecipazione pubblica al capitale di imprese extra UE - Legge 100/90

L'intervento pubblico è volto ad ampliare il sostegno all'impresa italiana che intraprende il processo di internazionalizzazione della propria attività usufruendo della partecipazione pubblica al capitale sociale dell'impresa estera (solo in Paesi extra UE).

In tale caso infatti l'impresa può beneficiare di un contributo a fondo perduto sugli interessi per il finanziamento della propria quota di partecipazione all'investimento estero (fino al 90% della quota e fino ad un massimo del 51% del capitale della società estera).

La durata massima agevolabile del finanziamento è di 8 anni.

Per le modalità dell'intervento: [www.simest.it](http://www.simest.it)

## **Partecipazione aggiuntiva del Fondo di Venture Capital al capitale di imprese extra UE già partecipate ai sensi della Legge 100/90**

Il sostegno pubblico è volto ad affiancare l'impresa italiana nel processo di internazionalizzazione della propria attività favorendone l'ingresso in mercati di aree geografiche di interesse strategico attraverso la partecipazione del Fondo di

Venture Capital aggiuntiva a quella ai sensi della Legge 100/90 al capitale sociale dell'impresa estera.

La partecipazione pubblica complessiva non dovrà comunque superare il limite del 49% del capitale sociale dell'impresa estera né superare la quota del partner italiano.

Tra le aree geografiche ritenute strategiche per l'internazionalizzazione del sistema produttivo italiano vi sono anche Balcani, Africa e Medio Oriente.

L'intervento ha la durata massima di 8 anni (e comunque non superiore a quella della partecipazione ai sensi della Legge 100/90) al termine dei quali la società partner si impegna al riacquisto.

Le condizioni dell'intervento e le modalità del riacquisto sono stabiliti contrattualmente tra le parti. La partecipazione del Fondo di Venture Capital non richiede garanzie.

Per le modalità dell'intervento: [www.simest.it](http://www.simest.it)

# Il Mediterraneo

*“Sono convinto che mai come oggi, pur vivendo in contesti sempre più dilatati, nei quali i contatti sono velocissimi, per resistere non dobbiamo mai abbandonare le nostre radici.*

*Per diventare internazionali, dobbiamo appartenere a un Paese. Quel Paese, per me, è il Mediterraneo, che è sterminato patrimonio di culture e di visioni.”*

MIMMO PALADINO







MALTA



## Malta

Malta, pur con le sue ridotte dimensioni, si conferma come una delle economie più dinamiche dell'Unione Europea ed uno dei pochissimi Paesi dell'Eurozona a registrare una crescita costante nell'ultimo decennio.

Il Paese ha due lingue ufficiali, il maltese e l'inglese. Inoltre circa 2/3 della popolazione maltese parla italiano.

La vicinanza alla Sicilia e, più in generale, la posizione geografica di Malta, che si configura come uno storico crocevia tra Europa, Nord Africa e Medioriente, giocano un ruolo fondamentale. Malta è infatti il luogo ideale per localizzare investimenti per le imprese siciliane e meridionali.

La presenza a Malta consente alle imprese di stabilirsi in un hub strategico da un punto di vista commerciale, che le rende maggiormente competitive a livello internazionale anche grazie all'utilizzo della lingua inglese.

Favorita dalla sua posizione geografica, l'isola è considerata anche un'opportunità dal punto di vista fiscale. Perché vanta un regime fiscale "leggero" definito da normative dell'Unione Europea, con un'aliquota standard del 35%. Questa particolare fiscalità, frutto di una serie di riforme derivanti dall'entrata della Repubblica di Malta nell'Unione Europea, incentiva sensibilmente l'afflusso di capitali stranieri, garantendo al contempo certezza e chiarezza in materia di tassazione societaria.

Dal 2010 è nella "white list" dei paesi mondiali che assicurano totale trasparenza e collaborazione con gli altri paesi dell'Unione Europea, per contrastare l'evasione fiscale, a tutela di coloro che guardano al paese per ampliare o attivare la loro impresa. La politica di apertura dello scalo aeroportuale di Malta ha, nel corso degli anni, catturato l'attenzione di numerose compagnie aeree.

Oltre ad Air Malta e Alitalia, anche le low cost RyanAir, Easy Jet e Vueling offrono collegamenti diretti da Bari, Bergamo, Bologna, Catania, Milano Linate e Malpensa, Napoli, Pisa, Roma, Torino e Treviso-Venezia. Un regolare servizio di catamarano veloce unisce La Valletta alla Sicilia con cadenza giornaliera, mentre regolari servizi di collegamento marittimo per il trasporto di merci da e per l'Isola sono



garantiti dalla Compagnia marittima Grimaldi.

Aprire attività imprenditoriali a Malta può essere un'ottima strategia di mercato, visti i costi molto bassi a confronto con quelli italiani.

Per l'apertura di un'attività imprenditoriale che riguardi:

produzione e vendita di bevande e prodotti alimentari  
manifattura

- commercio all'ingrosso e al dettaglio
- costruzioni e immobiliare
- servizi professionali e commerciali
- servizi socio-assistenziali

l'autorità di riferimento è il Trade Licensing Unit.

Il settore immobiliare ha delle particolarità, l'ente di riferimento è il "Commerce Division" ed è necessaria una licenza commerciale, ma non esiste un albo professionale e pertanto chiunque può svolgere questo tipo di attività, sia a livello individuale che societario.

L'economia, fino a qualche anno fa basata sul turismo, ora sta puntando al commercio, trasformando Malta in un polo commerciale di sempre maggiore stima.

Il governo maltese ha istituito un ente, Malta Enterprise, che si occupa della promozione degli investimenti esteri e lo sviluppo industriale a sostegno proprio delle imprese nella fase di start up.

La solidità del sistema bancario maltese è dimostrata da una discreta liquidità e da una bassa esposizione al debito dei Paesi in difficoltà dell'eurozona. Occorre ricordare che Bank Of Valletta è stata l'unica banca maltese a partecipare agli stress test europei registrando un risultato incoraggiante. Inoltre, non dimentichiamo il settore delle riparazioni navali e la sua vasta offerta di servizi.

La lunga tradizione marittima di Malta, la sua posizione strategica nel Mediterraneo e i suoi porti naturali hanno favorito infatti principalmente lo sviluppo del settore marittimo grazie all'allargamento del registro navale maltese, il più grande d'Europa e uno dei maggiori a livello mondiale.



## ■ **DATI GENERALI**

- **Superficie:** 316 kmq
- **Popolazione:** 445.426
- **Densità:** 1.318 ab/kmq
- **Lingua:** maltese e inglese
- **Religione:** cattolica
- **Capitale:** La Valletta
- **Forma istituzionale:** Repubblica parlamentare
- **Unità Monetaria:** Euro

## ■ **DATI DI MERCATO**

- **Cosa rappresenta in termini di esportazioni il mercato maltese per l'Italia?**  
Attualmente in base alle stime SACE, Malta è 44° Mercato di destinazione per l'export italiano ed il 26° Mercato di destinazione dell'export Italiano in UE-OCSE.
- **Quali sono i settori italiani maggiormente trainanti? (dati al 2016)**  
Il settore che ha coperto la maggior fetta di esportazioni italiane a Malta ha riguardato l'industria estrattiva (24 %) seguita da apparecchi elettrici (17%), mezzi di trasporto (14%) e alimentari e bevande (7%).
- **Quali settori rappresentano una potenziale opportunità per l'Italia?**  
Gioielli e alta moda  
Arredamento  
Farmaceutica  
Alimentari e bevande  
Tessile e abbigliamento  
Automotive e componentistica



## ■ **BUSINESS CLIMATE**

### ■ Quali sono i tempi medi per registrare un'impresa?

Allo stato attuale sono previsti 26 giorni. Dal punto di vista normativo inoltre il paese ha introdotto misure per facilitare l'avvio di un'impresa offrendo la registrazione automatica con il Dipartimento delle Entrate a seguito della ricezione numero di registrazione della società.

### ■ Quale regime di tassazione e normativa?

Malta ha reso il pagamento delle imposte più costose sostituendo l'imposta sulle plusvalenze con una tassa di trasferimento di proprietà e aumentando il contributo massimo della previdenza sociale pagato dai datori di lavoro. Ha però ridotto e semplificato le procedure post registrazione. Nel paese il tasso d'imposta totale (% del profitto) è pari a 43.8%.

### ■ Quali sono i tempi medi per ottenere una sentenza?

Circa 505 giorni

### ■ Quale percentuale di recupero a fronte dell'escussione di una garanzia (c.d. recovery rate)?

40,7%

### ■ Quali sono gli indicatori di rischio di credito maggiormente rilevanti per un imprenditore che decide di investire a Malta?

Allo stato attuale i maggiori rischi (59/100) sono configurabili nel mancato pagamento da parte della controparte corporate seguito dall'analogo rischio da parte della controparte bancaria ( 50/100) a parità di rischio in caso di controparte sovrana (28/100)

### ■ In relazione al tema dell'accesso al credito il Paese ha intrapreso misure migliorative?

Tenuto conto della necessità di migliorare questo aspetto recentemente Malta ha creato un nuovo registro dei crediti.



## ■ **INDIRIZZI UTILI**

### Ambasciata d'Italia a LA VALLETTA

5, Vilhena Street

Floriana VLT 1040 - Malta

Tel: 00356 21.23.31.57/8/9

00356 22.48.98.00

Fax: 00356 21.23.64.17

[ambasciata.lavalletta@esteri.it](mailto:ambasciata.lavalletta@esteri.it) - [www.amblavalletta.esteri.it](http://www.amblavalletta.esteri.it)

### Camera di Commercio italo-maltese

55/1, Giuseppe Cali Street

Ta'Xbiex XBX 1425

Tel: 00356 21.24.48.95

Fax: 00356 21.23.61.68

[info@micc.org.mt](mailto:info@micc.org.mt) - [www.micc.org.mt](http://www.micc.org.mt)

Presidente, Victor Camilleri

Segretario Generale, Denis Borg

### Malta Enterprise Corporation

Malta Industrial Parks Ltd

Gwardamangia Hill

Pietà MEC 0001- MALTA

Tel: 00356 25.42.00.00

[info@maltaenterprise.com](mailto:info@maltaenterprise.com) - [www.maltaenterprise.com](http://www.maltaenterprise.com)

### The Malta Chamber of Commerce and Enterprise

Exchange Buildings

Republic Street

Valletta VLT1117, Malta

Tel: 00356 21.23.38.73/1

Fax: 00356 21.24.52.23

[info@maltachamber.org.mt](mailto:info@maltachamber.org.mt) - [www.maltachamber.org.mt](http://www.maltachamber.org.mt)



SPAGNA



## Spagna

Una terra radiosa e ospitale, prossima all'Italia per cultura. Organizzata sotto forma di monarchia parlamentare, la Spagna è situata nell'Europa sud-occidentale. La lingua ufficiale dello Stato è il castigliano, chiamato comunemente spagnolo. Altra lingua degna di nota è il catalano.

Nell'ultimo anno, la situazione politica e istituzionale instabile<sup>1</sup> ha comportato una fuga delle imprese dalla Catalogna. Dopo il referendum del 1° ottobre 2017 sull'indipendenza, numerose imprese e banche hanno lasciato la Catalogna per trasferire la sede legale in altre regioni spagnole<sup>2</sup> con impatto diretti e indiretti sul Pil. E in generale sul clima economico che negli ultimi anni aveva registrato forte impulso e una fase di crescita.

Dopo la riforma del lavoro, il paese è diventato infatti un punto di riferimento importante (e conveniente) per i giovani imprenditori italiani. Il governo spagnolo ha scelto di intervenire con un regio decreto legge, il 3/2012, per tentare di favorire la ripresa economica. Grazie al quale i contratti di formazione, la cui età di riferimento è fino a 25 anni, in presenza di disoccupazione superiore al 15%, è stata estesa fino ai 30. Il termine di validità dei contratti va da un minimo di 12 mesi a un massimo di 36. E chi assume disoccupati iscritti prima del 1° gennaio 2012 può beneficiare di versamenti per i contributi sociali molto vantaggiosi. Stesso discorso per i datori di lavoro che convertono a tempo indeterminato

---

<sup>1</sup> Ndr, a dicembre 2017 i catalani sono stati chiamati alle urne per eleggere i vertici della regione autonoma a seguito dello scioglimento di Generalitat che ha fatto seguito alla proclamazione d'indipendenza dopo il referendum della Catalogna. Le elezioni precedenti si erano tenute il 27 settembre 2015 e avevano visto la vittoria della lista independentista trasversale Junts pel Si, con il 39,6%. Dopo un iniziale tentativo di rieleggere il proprio leader Artur Mas a Presidente della Generalitat, Junts pel Si ha raggiunto un accordo con l'altro partito independentista, la CUP, e ha eletto quindi a presidente Carles Puigdemont, che ha avviato il processo independentista. Mentre è in fase di stampa il volume Imprese di Confine, si è in attesa dei risultati delle nuove elezioni.

<sup>2</sup> Cfr. Repubblica.it, articolo del 6 ottobre 2017. Catalogna, paura per l'indipendenza: banche e aziende lasciano la regione autonoma





contratti di lavoro stipulati prima dell'entrata in vigore del regio decreto legge, con un tetto di 1.500 euro annui per gli uomini e 1.800 per le donne. Altre misure, inoltre, vanno a sostegno delle imprese con meno di 25 dipendenti. E assumendo disoccupati è possibile usufruire di altre agevolazioni.

I settori nei quali è stato più conveniente investire fino ad oggi sono stati: tessile, alimentare, automotive, farmaceutico, meccanico, energetico e biomedico. Anche l'enologia, però, può essere una strada adatta ai nostri intraprendenti imprenditori che possono contare sul fascino del made in Italy tanto apprezzato in Spagna.

Secondo valutazioni del Consiglio Europeo aprire un'attività economica in Spagna costa in media 617 euro contro i 2.673 euro dell'Italia. Il numero medio dei giorni necessari all'apertura sono 4, contro i circa 18 della Spagna. Per ciò che concerne la forma giuridica dell'attività, oltre alla figura del lavoratore autonomo, la normativa prevede: la società a responsabilità limitata (Sociedad Limitada), una forma aziendale che ricorda la nostra SRL e per quale è richiesto un capitale minimo iniziale di circa 3.000 euro che garantisce una responsabilità limitata al capitale aziendale; la Corporazione (Sociedad Anónima or S.A.), la tipica società per azioni - SPA, per la quale il capitale sociale minimo è di 60 mila euro; la Cooperativa di lavoratori, promossa da almeno 3 lavoratori come soci e un capitale minimo di 25 mila euro.

Nel caso di imprese già operanti un'altra via è rappresentata dall'apertura di una sede secondaria che non viene considerata come una entità legale individuale anche se è necessaria la registrazione in un registro commerciale. Qualsiasi impresa legalmente costituita in un paese dell'UE può infatti aprire una sede secondaria. La sede secondaria potrà assumere la forma di ufficio, agenzia, succursale non dotate di personalità giuridica. L'apertura di una filiale invece implicherà la creazione di una persona giuridica autonoma rispetto alla società madre.

Il rapporto European Cities Monitor, condotto dalla società Cushman & Wakefield, inserisce Barcellona al quinto posto nella top ten dedicata alle città euro-



pee dove è più conveniente investire. Tra le principali ragioni di Barcellona vi sono: la sua posizione geografica privilegiata, accessibilità e collegamenti, economia dinamica e variegata, concentrazione di investimenti esteri, progetti futuri di grande respiro, capitale umano eccellente, disponibilità di location commerciali/industriali, cooperazione pubblico/privato sviluppata, eccellente qualità della vita, riconosciuto prestigio a livello mondiale.

Basti pensare che la Spagna intera vanta numerosi aeroporti moderni con collegamento quotidiano con l'Italia. Tra gli scali principali troviamo Barcellona, Madrid e Valencia. Quest'ultima con voli diretti attraverso differenti compagnie aeree quali Alitalia, Iberia, Vueling, Ryanair con destinazioni su Milano, Roma, Bologna, Pisa, Bari, Cagliari, Trapani, Treviso e Trieste. Inoltre la Spagna conta con Km di litorali e diversi porti commerciali. Il porto di Valencia risulta, insieme al porto di Barcellona, un punto strategico. Infine il paese è ben collegato con l'Italia via Francia mediante la A7/A2 Valencia - Perpignan e mediante la AP8 San Sebastian - Bayonne. Tutto il paese è attraversato da reti autostradali di recente costruzione.

Per ritornare a Barcellona, ai potenziali imprenditori e alle start up viene offerto un servizio di informazione, orientamento ed assistenza tecnica allo sviluppo di idee imprenditoriali denominato "Do it in Barcelona".

Tra le agevolazioni concrete ci sono:

- servizi gratuiti, fruibili anche on-line, per la valutazione e lo sviluppo delle idee
- imprenditoriali, corsi di formazione e tutoraggio;
- regime di tassazione agevolata per le società e detrazioni per gli investimenti in
- ricerca, sviluppo ed innovazione;
- finanziamenti agevolati fino al 100% delle spese per investimento legate a nuovi
- vi progetti imprenditoriali;
- microcrediti fino a 15.000 euro;
- agevolazioni sulle spese di gestione nei primi anni di attività;
- agevolazioni tra 50.000 euro e 1.000.000 di euro per piccole e medie imprese



promosse da giovani imprenditori, oppure operanti in settori innovativi e ad alto contenuto tecnologico, o attive nel settore delle industrie creative (design, arte, spettacolo, cinema, comunicazione,...).

Consultando il sito Invest in Spain ([www.investinspain.org](http://www.investinspain.org)) è possibile esaminare tutte le opportunità.



## ■ **DATI GENERALI**

- **Superficie:** 504.782 kmq
- **Popolazione:** 46.063.511
- **Densità:** 91,2ab/kmq
- **Lingua:** spagnolo
- **Religione:** cattolica
- **Capitale:** Madrid
- **Forma istituzionale:** Monarchia costituzionale
- **Membro di:** Consiglio d'Europa, ERBD, NATO, OCDE, ONU, OSCE e UE
- **Unità Monetaria:** Euro

## ■ **DATI DI MERCATO**

- **Cosa rappresenta in termini di esportazioni il mercato spagnolo per l'Italia?**  
Attualmente in base alle stime SACE la Spagna è 5° Mercato di destinazione per l'export italiano ed il 5° Mercato di destinazione dell'export Italiano in UE-OCSE.
- **In termini di potenzialità per l'export italiano?**  
Si ritiene che entro il 2020 si possa ipotizzare un incremento di 1,9 mld €.
- **Quali i settori italiani maggiormente trainanti? (dati al 2016)**  
Il settore che ha coperto la maggior fetta di esportazioni italiane in Spagna è stato meccanica strumentale (18%) seguita dai mezzi di trasporto (12%), chimica e metalli e tessile ed abbigliamento (10%).
- **Quali settori rappresentano una potenziale opportunità per l'Italia?**  
Meccanica strumentale  
Mezzi di trasporto  
Elettronica  
Chimica  
Automotive e componentistica  
Farmaceutica



## ■ **BUSINESS CLIMATE**

### ■ Quali sono i tempi medi per registrare un'impresa?

A seguito di riforme intraprese allo stato attuale sono previsti 13 giorni.

### ■ Quale regime di tassazione e normativa?

La Spagna ha ridotto la pressione fiscale riducendo il tasso di imposta sulle proprietà, sui veicoli e l'imposta sul trasferimento di proprietà oltre all'abolizione della tassa ambientale. Il paese ha reso più facili le imposte paganti introducendo un nuovo sistema elettronico per la presentazione dei contributi previdenziali. Nel paese il tasso d'imposta totale (% del profitto) è pari a 49 %.

### ■ Quali sono i tempi medi per ottenere una sentenza?

Circa 510 giorni.

### ■ Quale percentuale di recupero a fronte dell'escussione di una garanzia (c.d. recovery rate)?

78,3%

### ■ Quali sono gli indicatori di rischio di credito maggiormente rilevanti per un imprenditore che decide di investire in Spagna?

Allo stato attuale i maggiori rischi (51/100) sono configurabili nel mancato pagamento da parte della controparte corporate seguito dall'analogo rischio da parte della controparte bancaria (51/100) a parità di rischio in caso di controparte sovrana (32/100).



## ■ **INDIRIZZI UTILI**

### Ambasciata italiana a Madrid

Calle Lagasca 98

28006 Madrid

Tel: 0034 91.42.33.300

Fax: 0034 91.57.57.776

archivio.ambmadrid@esteri.it - [www.ambmadrid.esteri.it](http://www.ambmadrid.esteri.it)

### Consolato italiano a Madrid

Calle Agustín de Bethencourt 3

28003 Madrid

Tel: 0034 90.20.50.141

Fax: 0034 91.55.46.669

[info.madrid@esteri.it](mailto:info.madrid@esteri.it) - [www.consmadrid.esteri.it](http://www.consmadrid.esteri.it)

Orari: 9.30-12.00 dal lunedì al venerdì; 15.00-17.00 mercoledì

### Consolato italiano a Barcellona

Calle Mallorca, 270

08037 Barcellona

Tel: 0034 90.20.50.141

Fax: 0034 93.48.70.002

[segreteria.barcellona@esteri.it](mailto:segreteria.barcellona@esteri.it) - [www.consbarcellona.esteri.it](http://www.consbarcellona.esteri.it)

Orari: 9.30-12.30 dal lunedì al venerdì; 15.00-17.30 mercoledì

### Consolato onorario italiano a Bilbao

Calle Ercilla 14

48009 Bilbao

Tel: 0034 94.42.30.772

Fax: 0034 94.42.30.772

[consitalbilbao@terra.es](mailto:consitalbilbao@terra.es)



Consolato onorario italiano a Las Palmas de Gran Canaria

Calle Reyes Católicos, 44

35001 Las Palmas de Gran Canaria

Tel: 0034 92.82.41.911

Fax: 0034 92.82.44.786

italiacanarias@msn.com







MONTENEGRO



## Montenegro

Il Montenegro esce dai primi anni del nuovo millennio profondamente segnato sia politicamente che economicamente. La classe politica attuale, prendendo a modello l'economia dell'UE, sta compiendo enormi sforzi per adeguarsi ai requisiti imposti da Bruxelles. Tanto che le società off-shore straniere sono tornate ad investire nel paese. Gli investimenti esteri in Montenegro hanno avuto nei primi nove mesi del 2017 un valore complessivo pari a 380 milioni di euro. Secondo quanto riferisce il quotidiano "Pobjeda", si tratta di una cifra superiore del 22 per cento rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Gli Emirati Arabi Uniti è il paese da cui sono arrivati gli investimenti maggiori, seguito dalla Russia e dall'Azerbaijan. Gli investimenti esteri sono stati orientati nell'acquisto di banche e aziende per una cifra pari a 143,7 milioni di euro, nell'acquisto di immobili con 120,6 milioni di euro e nel credito tra le compagnie con 201 milioni di euro<sup>1</sup>. In occasione della visita in Montenegro, il presidente del Parlamento europeo Tajani si è espresso così: "I Balcani occidentali hanno una forte entità europea, uniti da forti legami storici, culturali ed economici. (...) Lo sviluppo politico ed economico è essenziale per promuovere la stabilità non solo in Montenegro, ma in tutta la regione. Oltre alle procedure di adesione, dobbiamo rafforzare la diplomazia economica, in particolare per le PMI, l'imprenditoria e il turismo<sup>2</sup>". Ad oggi ci sono per i negoziati aperti, tre dei quali già finalizzati, il Montenegro è considerato il paese dei Balcani occidentali più avanti nel processo di adesione all'Ue. Il Montenegro già partecipa con successo a molte iniziative dell'Ue come Erasmus +, Cosme, Horizon2020, Creative Europe ed è il maggiore destinatario di investimenti dell'Ue nell'ambito dell'agenda di connettività. L'entrata del Paese anche nella Nato conferma che il paese abbraccia i valori comuni dell'Ue e che si

---

<sup>1</sup> Cfr. Agenzia Nova, notizia agenzia del 27 novembre 2017 or e 10:07, Montenegro: investimenti esteri nei primi nove mesi in aumento annuo del 22 per cento.

<sup>2</sup> Cfr. Eunews.it, articolo del 17 luglio 2017. Il presidente del Parlamento europeo Tajani in visita in Montenegro.



allinea alla politica estera e di sicurezza dell'Unione.

A partire dal 15 giugno 2004, i cittadini dei Paesi dell'Unione Europea possono entrare in Montenegro con la sola carta di identità e soggiornarvi fino a 30 gg, senza necessità del visto. Al momento dell'ingresso in Montenegro viene rilasciato un lasciapassare turistico che deve essere esibito alla Polizia di frontiera al momento della partenza. Passaporto o carta d'identità valida per l'espatrio.

Situato in una posizione strategica rispetto all'intera area balcanica e la Regione Puglia, il paese confina a nord e a ovest con la Bosnia-Erzegovina, a est con la Serbia, a sud con l'Albania ed è bagnato a sud-ovest dal mare Adriatico. E' facile arrivare in Montenegro: il paese dispone di 2 aeroporti internazionali, a Podgorica e Tivat. I principali porti marittimi, a cui è stato riconosciuto lo status di porti internazionali, sono Bar, Cattaro, Herceg Novi, Budva. Esistono inoltre regolari collegamenti tramite traghetto sulle linee Bar-Bari, Cattaro-Bari. Bar-Ancona.

La Repubblica del Montenegro offre grandi (e finora poco conosciute in Italia) opportunità di sviluppo dei rapporti economici, soprattutto per le piccole e medie imprese italiane. Le normative fiscali sono state sancite e ratificate fin dal 1993, per impedire la doppia imposizione con il fisco del nostro paese. Gli accordi su imposte e tributi si possono assimilare a quelli europei, anche se molto deve essere ancora fatto per adeguare i procedimenti di import/export agli standard attualmente richiesti dagli altri stati.

Quali sono i vantaggi di un'attività di internazionalizzazione in Montenegro? Il primo è l'economia aperta. Se il mercato interno è numericamente poco rilevante (anche per le ridotte dimensioni del paese), la possibilità di produrre a costi bassi, forse tra i più bassi al mondo, e una politica fiscale che avvantaggia gli investitori, fanno del Montenegro il luogo di partenza ideale del business mediterraneo.

La moneta utilizzata è l'Euro, così che un investitore può tenere facilmente sotto controllo il livello dei profitti. Gli stranieri possono introdurre nel paese quantità illimitate di valuta estera, che devono essere dichiarate al momento dell'ingresso in Montenegro, in modo da poterle riportare fuori dal paese. E' permesso uscire



dal Montenegro con un importo massimo di € 1.000 in valuta estera (a meno che non sia stato dichiarato un importo maggiore al momento dell'ingresso).

L'investitore straniero ha inoltre gli stessi diritti e doveri di un investitore locale. Può essere proprietario del 100% delle azioni della società o socio minoritario e può acquistare beni immobili. E' garantita la protezione dei diritti patrimoniali, compresa la proprietà intellettuale, alto standard per espropriazione e pagamento dei contributi, protezione dei diritti ed arbitraggio internazionale. E' consentita inoltre ogni forma d'investimento: dalla privatizzazione all'acquisto del patrimonio, senza esclusioni di joint venture, leasing, concessioni, franchigia, etc.



## ■ **DATI GENERALI**

- **Superficie:** 13.812 kmq
- **Popolazione:** 650.575
- **Densità:** 47 ab/kmq
- **Lingua:** serbo
- **Religione:** ortodossa, musulmana, cattolica
- **Capitale:** Podgorica
- **Forma istituzionale:** Repubblica
- **Membro di:** CEI, EBRD, FAO, IAEA, ILO, Interpol, IPU, ITUC, OSCE, PFP, UN, UPU, WHO, WTO, ITU
- **Unità Monetaria:** Euro

## ■ **DATI DI MERCATO**

- **Cosa rappresenta in termini di esportazioni il mercato montenegrino per l'Italia?**  
Attualmente in base alle stime SACE il Montenegro è 104° Mercato di destinazione per l'export italiano ed il 12° Mercato di destinazione dell'export italiano in Medio Oriente e Nord Africa.
- **Quali i settori italiani maggiormente trainanti? (dati al 2016)**  
Il settore che ha coperto la maggior fetta di esportazioni italiane in montenegro è stato tessile ed abbigliamento (18 %) seguita dai prodotti in legno (12%), metalli (11%) e meccanica strumentale (10%).
- **Quali settori rappresentano una potenziale opportunità per l'Italia?**
  - Metalli
  - Alimentari e bevande
  - Petrochimico
  - Energia
  - Estrattiva
  - Energie rinnovabili



## ■ **BUSINESS CLIMATE**

### ■ Quali sono i tempi medi per registrare un'impresa?

A seguito di riforme intraprese allo stato attuale sono previsti 10 giorni.

### ■ Quale regime di tassazione e normativa?

Il Montenegro ha ridotto il costo delle tasse attuando una politica di riduzione dell'aliquota fiscale sul reddito personale. Il paese ha introdotto inoltre un servizio elettronico per il deposito ed il pagamento dell'IVA.

Nel paese il tasso d'imposta totale (% del profitto) è pari a 22.2%.

### ■ Quali sono i tempi medi per ottenere una sentenza?

Circa 545 giorni.

### ■ Quale percentuale di recupero a fronte dell'escussione di una garanzia (c.d. recovery rate)?

48.6 %

### ■ Quali sono gli indicatori di rischio di credito maggiormente rilevanti per un imprenditore che decide di investire in Montenegro?

Allo stato attuale i maggiori rischi (66/100) sono configurabili nel mancato pagamento da parte della controparte corporate seguito dall'analogo rischio da parte della controparte bancaria ( 62/100) a parità di rischio in caso di controparte sovrana (62/100).

### ■ Esistono barriere doganali?

Con l'accordo tra UE e Montenegro entrato in vigore nel 2010 è stato concesso il libero accesso dei prodotti montenegrini per il mercato europeo in cambio di una graduale apertura nell'arco di cinque anni, del mercato del Montenegro ai prodotti europei.



## ■ **INDIRIZZI UTILI**

### Ambasciata d'Italia a Podgorica

Bulevar Džordža Vašingtona, 26

81000 Podgorica

Tel: 00382 20.23.46.61/2

Fax: 00382 20.23.46.63

segreteria.podgorica@esteri.it - [www.ambpodgorica.esteri.it](http://www.ambpodgorica.esteri.it)

### ICE-AGENZIA

Dzordza Vasingtona bb

81000 Podgorica - Montenegro

[podgorica@ice.it](mailto:podgorica@ice.it) - [www.ice.gov.it/paesi/europa/montenegro/ufficio.htm](http://www.ice.gov.it/paesi/europa/montenegro/ufficio.htm)

### Camera di Commercio italiana Serbia e Montenegro

[www.italjug.com](http://www.italjug.com)

### Chamber of economy of Montenegro

[www.privrednakomora.me/en](http://www.privrednakomora.me/en)







ALBANIA



## Albania

L'Albania è uno dei Paesi geograficamente più vicini all'Italia. Situata nei Balcani, dalle coste pugliesi talvolta si riescono addirittura ad intravedere le montagne albanesi. I rapporti tra Italia ed Albania sono eccellenti, tant'è che tante città si parla la nostra lingua, nonostante la cultura sia completamente diversa.

Durazzo, Saranda, Shengjin e Valona sono le quattro porte di ingresso al paese. Dal punto di vista turistico è una destinazione sempre più consigliata. Nel 2011 Lonely Planet l'aveva inserita tra i migliori luoghi da visitare in Europa, mentre solo nel 2014 il New York Times ha messo il paese dell'est europeo al quarto posto (su 52) tra quelli da visitare.

La prossimità geografica tra Albania e Italia ha spinto, date le avanzate condizioni di sviluppo del nostro Paese rispetto al primo, molti albanesi a trasferirsi in Italia: oltre mezzo milione. Negli ultimi tempi, grazie alle riforme che la repubblica balcanica sta portando avanti e ad una politica economica di consolidamento fiscale che sta avvicinando il Paese agli standard europei, il flusso si verifica anche all'inverso. Oltre 19mila sarebbero gli italiani presenti in Albania, secondo i dati del governo albanese, con un permesso di lavoro o di studio. Molti sono pensionati attratti da una tassazione favorevole (flat tax sui redditi pari al 10%). Il costo della vita è relativamente basso rispetto all'Italia ma il discorso non vale per tutti i beni, specialmente se si prendono in considerazione i prodotti d'importazione.

Ad oggi in Albania sono presenti già diverse aziende italiane (circa 600 unità) attratte da una serie di fattori fra cui emerge una burocrazia snella che permette di aprire, senza troppe difficoltà, un'impresa in un solo giorno. I prezzi per l'affitto di uno stabile a fini commerciali variano dai 5 ai 25 euro al metro quadro mentre per l'acquisto di terreni edificabili il prezzo varia da 250 a 1500 euro al metro quadro. Le aziende locali cercano soprattutto lavoratori specializzati ed il livello di specializzazione della forza lavoro albanese è ancora basso in diversi settori per i cittadini italiani maggiormente qualificati l'Albania potrebbe offrire opportunità professionali assai significative.



Per richiedere un visto di lavoro per l'Albania è necessario rivolgersi ad una delle sedi diplomatiche albanesi in Italia presentando, oltre al Passaporto e al modulo di richiesta del visto: Assicurazione sanitaria; Certificato penale emesso nei 30 giorni precedenti la richiesta del visto; Lettera d'invito di un'impresa o di un'istituzione albanese; Contratto di lavoro firmato dall'impresa o dell'istituzione che si trova in Albania;

Permesso di lavoro rilasciato dalle autorità albanesi.

Se è vero che il costo della vita è più basso rispetto al nostro, anche gli stipendi albanesi sono sensibilmente più bassi rispetto a quelli italiani. Lo stipendio medio si aggira intorno ai 300 euro/mese e gli affitti per gli appartamenti residenziali nella capitale, Tirana, vero fulcro economico e sociale del Paese, vanno da 200 fino a 1000 euro al mese, a seconda della zona.

Ciò detto, sono significative le potenzialità di crescita. Nel suo Transition Report 2016-2017, la BERS prevede che la crescita sarà sostenuta soprattutto dagli investimenti esteri, sottolineando il peso significativo della costruzione del gasdotto TAP sull'economia del Paese. Per il 2017 l'Istituto Finanziario Internazionale prevede un'accelerazione del ritmo di crescita, con un tasso che dovrebbe raggiungere il 3,5%. Le Autorità albanesi prevedono invece un tasso di crescita superiore nel 2017 (+3,8%), destinato poi a superare la soglia del 4% negli anni a venire.

Nel complesso, il Paese gode di una stabile situazione macroeconomica, sostenuta da un mercato bancario e finanziario che ha mostrato solidità e capacità di resistere alla crisi internazionale. I settori maggiormente attrattivi possono essere considerati: l'energetico, l'edilizio, il minerario ed estrattivo, il manifatturiero (tessile e calzaturiero), il turistico e l'agricolo. L'economia sommersa rappresenta una percentuale ancora molto elevata del PIL. Il turismo è forse il settore che, più di tutti, offre opportunità di investimento. Si prevede, ad esempio, una richiesta sempre più forte di centri benessere. Le politiche avviate, entro il 2020, si prevede incentiveranno proprio lo sviluppo del settore turistico.



## ■ **DATI GENERALI**

- **Superficie:** 28.748 kmq
- **Popolazione:** 2.876.591
- **Densità:** 97 ab/kmq (*censimento 2011*)
- **Lingua:** albanese (tosco)
- **Religione:** musulmana, ortodossa, cattolica, altre (*censimento 2011*)
- **Capitale:** Tirana
- **Forma istituzionale:** Repubblica
- **Membro di:** Consiglio d'Europa, EBRD, OCI, ONU, OSCE, associato UE e WTO
- **Unità Monetaria:** Lek

## ■ **DATI DI MERCATO**

- **Cosa rappresenta in termini di esportazioni il mercato albanese per l'Italia?**  
Attualmente in base alle stime SACE l'Albania è il 50° mercato di destinazione per l'export italiano ed il 3° mercato di destinazione dell'export Italiano in Medio Oriente e Nord Africa.
- **Quali sono i settori italiani maggiormente trainanti? (dati al 2016)**  
Il settore che ha coperto la maggior fetta di esportazioni italiane in Albania è stato il tessile ed abbigliamento (25%) seguito dall'industria estrattiva ( 14 %), meccanica strumentale (9%).
- **Quali settori rappresentano una potenziale opportunità per l'Italia?**  
Alimentari e bevande  
Trasformazione alimentare  
Energia  
Costruzioni  
Ho.re.ca  
Infrastrutture



## ■ BUSINESS CLIMATE

### ■ Quali sono i tempi medi per registrare un'impresa?

A seguito di riforme intraprese allo stato attuale sono previsti 5 giorni.

### ■ Quale regime di tassazione e normativa?

L'Albania ha reso più facile il pagamento delle tasse introducendo un sistema online per depositare e pagare le tasse. Nel paese è previsto un tasso d'imposta totale (% del profitto) pari a 36.5%.

### ■ Quali sono i tempi medi per ottenere una sentenza?

Circa 525 giorni.

### ■ Quale percentuale di recupero a fronte dell'escussione di una garanzia (c.d. recovery rate)?

42,3%

### ■ Quali sono gli indicatori di rischio di credito maggiormente rilevanti per un imprenditore che decide di investire in Albania?

Allo stato attuale i maggiori rischi (67/100) sono configurabili nel mancato pagamento da parte della controparte corporate seguito dall'analogo rischio da parte della controparte bancaria (67/100) mentre si riduce in caso di controparte sovrana (60/100).

### ■ Nel 2017 in quali settori commerciali sono state introdotte le principali novità?

In merito alla gestione dei permessi di costruzione l'Albania ha attuato misure per facilitare la reintroduzione e l'emissione di permessi di costruzione, snellendo il processo di ricezione, l'ispezione finale e la conformità certificato di costruzione.

Sono state inoltre velocizzate le pratiche necessarie all'ottenimento di una eventuali nuovi allacci all'energia elettrica per le nuove imprese. Le procedure doganali sono state snellite attraverso un sistema elettronico centralizzato che ha permesso di ridurre i tempi di sdoganamento.



#### ■ **Esistono barriere in entrata o altri ostacoli al commercio?**

Nel paese non vi è alcun divieto di importazione, ad eccezione dei prodotti ritenuti pericolosi per la salute pubblica.

Un sistema di licenze d'importazione è utilizzata principalmente per scopi sanitari e fitosanitari, la sicurezza, la tutela dell'ambiente e il rispetto degli obblighi derivanti dalle convenzioni internazionali.

#### ■ **INDIRIZZI UTILI**

##### **Ambasciata d'Italia e Cancelleria Consolare**

Rruga Papa Gjon Pali II, 2

1010 Tirana - Albania

Tel: 00355 4 22.75.900

Fax: 00355 4 22.50.921

segreteriaambasciata.tirana@esteri.it - [www.ambtirana.esteri.it/ambasciata\\_tirana](http://www.ambtirana.esteri.it/ambasciata_tirana)

##### **Scutari - Consolato**

Rruga Migjeni c/o Centro Don Bosco

Tel: 00355 22 24.82.60/40.734

Fax: 00355 22 24.82.86

consolato.scutari@esteri.it - [www.consscutari.esteri.it](http://www.consscutari.esteri.it)

##### **Valona - Consolato Generale**

Ruga Ismet Cakerri, n. 45

Tel: 00355 33 22.57.05/7

Fax: 00355 33 22.57.06/9

Emergenze: 00355 068 20.27.064

consolato.valona@esteri.it - [www.consvalona.esteri.it/Consolato\\_Valona](http://www.consvalona.esteri.it/Consolato_Valona)



### ICE-AGENZIA

Instituti italian per tregtine e jashtme  
Sheshi Skenderbej, Pallati I Kultures  
1000 Tirana - Albania

Tel: 00355 4 22.51.051

00355 4 2251036

Fax: 00355 4 22.51.034

tirana@ice.it - [www.ice.gov.it/paesi/europa/albania/ufficio.htm](http://www.ice.gov.it/paesi/europa/albania/ufficio.htm)

### Camera di Commercio Italiana in Albania

Piazza Scanderbeg, Palazzo della Cultura  
1001 Tirana - Albania

Tel: 00355 4 22.34.243

Fax: 00355 4 22.59.098

segreteria@ccia.al - [www.ccia.al](http://www.ccia.al)

### Camera di commercio italo-albanese

Via Castellani, 31/A

48018 Faenza (RA)

Tel: 0039 0546 62.14.20

Fax: 0039 0546 62.14.20

info@acia.it - [www.acia.it/ACIA.html](http://www.acia.it/ACIA.html)







ISRAELE



## Israele

È definita la Startup Nation, poiché nonostante le sue piccole dimensioni, è considerata seconda solo agli USA per numero di Start-Up. Un numero sempre maggiore di investitori internazionali ha maturato la convinzione che lo stato dell'economia israeliana possa essere valutato indipendentemente dalle preoccupazioni sulla stabilità geopolitica regionale.

Ad oggi, infatti, quasi tutte le maggiori imprese estere nel campo delle alte tecnologie hanno, infatti, compiuto investimenti diretti in Israele, acquisendo start-up locali; alcune di queste hanno anche costituito in loco centri di Ricerca e Sviluppo, come Intel, Microsoft, Cisco, IBM, Google, Facebook ed altre ancora.

Israele, ufficialmente Stato d'Israele è uno Stato del Vicino Oriente affacciato sul mar Mediterraneo, con capitale Gerusalemme. Due lingue ufficiali, l'ebraico e l'arabo. Confina con Libano, Siria, Giordania, Egitto e golfo di Aqaba, con i territori palestinesi, ossia Cisgiordania, infine con la Striscia di Gaza.

Nota per il suo passato (e presente) doloroso, chiunque abbia visitato il Paese avrà visto come i principali luoghi di ritrovo siano presidiati da personale armato e metal detector e quanto i controlli individuali siano molto approfonditi ed invasivi. Questo a conferma dello stato di guerra e di continua allerta in cui permane da decenni.

L'economia israeliana, ciononostante, poggia su solide basi e, nell'ultimo triennio, il PIL è cresciuto ad un ritmo medio superiore al 3,3% annuo.

Terzo paese al mondo per numero di laureati (20% della popolazione), anche grazie al fatto che il 40% degli immigrati dall'ex Unione Sovietica negli anni 90 erano laureati. Israele ha prodotto quattro vincitori di Premio Nobel ed è fra i primissimi paesi al mondo per articoli scientifici pubblicati pro capite.

Fra le caratteristiche dello Stato, vi è una spiccata cultura d'impresa in cui le istituzioni rappresentano un alleato prezioso per chi vuole fare impresa in Israele e la loro azione è storicamente orientata a favorire ricerca ed innovazione anche attraverso la creazione di importanti sinergie fra il mondo imprenditoriale e quello scientifico/accademico.



L'appellativo di 'Startup Nation' non è casuale. Sono circa 4.000 le start-up tecnologiche attive nel Paese e, di fatto, fatta eccezione per la Silicon Valley, è qui che si ritrova la più alta concentrazione di aziende di high-tech su scala globale.

Il tessuto industriale israeliano non è molto articolato, con l'ovvia eccezione del settore della difesa. L'Italia è vista come un valido partner nella fase di industrializzazione dei prodotti e delle tecnologie, grazie alla diversificazione, flessibilità ed estensione del nostro sistema industriale. Contestualmente negli ambienti imprenditoriali italiani è cresciuta la consapevolezza del rilievo assunto dall'hi-tech israeliano e delle opportunità che offre.

In questo quadro, i rapporti economici bilaterali tra Italia ed Israele hanno visto affiancarsi al volume di scambi tradizionalmente cospicuo un flusso crescente di iniziative volte a stimolare la cooperazione scientifica, tecnologica e finanziaria tra i due Paesi.

Ciò si deve anche al forte impulso dato dall' Accordo Intergovernativo di Cooperazione Industriale Scientifica e Tecnologica entrato in vigore nel 2002 e che si è appunto rivelato uno strumento formidabile per lo sviluppo dei rapporti tra i due Paesi nel campo della ricerca e dello sviluppo industriale, scientifico e tecnologico.

Oltre alle industrie tradizionali, come ad esempio, quella della plastica, dei minerali e della chimica, Israele vanta un'eccellente reputazione nei settori legati all'hi-tech, biomedicina, innovazione agricola, security e energie rinnovabili, tutti settori legati all'innovazione tecnologica.

Le dimensioni del mercato interno sono abbastanza ridotte (appena 8,3 milioni di abitanti) e la diffusione dei prodotti italiani non incontra particolari difficoltà fatta eccezione per i prodotti alimentari per i quali è bene non dimenticare che ottenere il certificato kosher è fondamentale per poter entrare nel mercato israeliano nella sua pienezza, nonostante siano state inaugurate anche catene di distribuzione di prodotti alimentari non-kosher.

Un'altra particolarità che emerge (in particolare nel settore dei materiali elettrici) è legata ad ostacoli tecnici all'importazione di prodotti, attraverso l'imposizione



di standard equivalenti ai criteri internazionali.

Le relazioni economiche bilaterali fra Italia e Israele hanno subito delle importanti trasformazioni a partire dall'inizio degli anni '90 anche per merito delle importanti riforme che hanno liberalizzato il mercato. Nel 2016 l'interscambio fra i due Paesi si è attestato su 3,4 miliardi di euro con una netta prevalenza delle vendite di prodotti italiani in Israele (€ 2,5 miliardi) rispetto all'import di prodotti israeliani in Italia (€ 900 milioni). Nei primi sette mesi del 2017 (gennaio-luglio) l'incremento dell'export italiano nel Paese è stato pari al 6% ed i prodotti italiani maggiormente venduti rimangono prodotti chimici, prodotti alimentari, mobili e prodotti della meccanica. C'è inoltre il programma Innovation Visas lanciato dall'Israel Innovation Authority, che fornisce visti e sostegno lavorativo agli imprenditori stranieri residenti in Israele. Questo programma dà agli imprenditori stranieri la possibilità di entrare con maggiore facilità nell'ecosistema locale e di poter rimanere in Israele per 24 mesi, ricevendo sostegno da parte dell'Authority's Tnufa program, che esiste specificamente per aiutare gli imprenditori nelle fasi embrionali dei loro progetti.



## ■ **DATI GENERALI**

- **Superficie:** 20.700 Km<sup>2</sup>
- **Popolazione:** 6.700.000
- **Densità:** 303 ab/km<sup>2</sup>
- **Lingua:** ebraico, arabo
- **Religione:** ebraica, musulmana, cristiana, drusi
- **Capitale:** Gerusalemme
- **Forma istituzionale:** Repubblica Parlamentare
- **Membro di:** EBRD e ONU
- **Unità Monetaria:** Shekel

## ■ **DATI DI MERCATO**

- **Cosa rappresenta in termini di esportazioni il mercato israeliano per l'Italia?**  
Attualmente in base alle stime SACE il Marocco è 37° Mercato di destinazione per l'export italiano ed il 7° Mercato di destinazione dell'export Italiano in Medio Oriente e Nord Africa.
- **Quali sono i settori italiani maggiormente trainanti? (dati al 2016)**  
Il settore che ha coperto la maggior fetta di esportazioni italiane in Marocco è stata la Meccanica strumentale (21%) seguita dai mezzi di trasporto (11%), chimica (9%) e prodotti in legno e metalli (8 %).
- **Quali settori rappresentano una potenziale opportunità per l'Italia?**  
Tessile e abbigliamento  
Alimentari e bevande  
Arredamento  
Gioielli e alta moda  
Meccanica strumentale  
Farmaceutica



## ■ **BUSINESS CLIMATE**

### ■ Quali sono i tempi medi per registrare un'impresa?

A seguito di riforme intraprese allo stato attuale sono previsti 12 giorni. Il paese ha ulteriormente agevolato l'iter di creazione di impresa anche dal punto di vista amministrativo attraverso la fusione della registrazione per il pagamento delle imposte e la sicurezza sociale.

### ■ Quale regime di tassazione è previsto?

Tasso d'imposta totale calcolato in % del profitto è pari al 41.1%.

### ■ Quali sono i tempi medi per ottenere una sentenza?

Circa 975 giorni.

### ■ Quale percentuale di recupero a fronte dell'escussione di una garanzia (c.d. recovery rate)?

62.6%

### ■ Quali sono gli indicatori di rischio di credito maggiormente rilevanti per un imprenditore che decide di investire in Israele?

Allo stato attuale i maggiori rischi (34/100) sono configurabili nel mancato pagamento da parte della controparte corporate e dall'analogo rischio da parte della controparte bancaria mentre si riduce in caso di controparte sovrana (19/100).

### ■ Esistono le restrizioni o barriere in entrata?

Non sono state rilevate restrizioni quantitative o misure di effetto equivalente e non è prevista la riscossione di alte imposte in aggiunta al dazio doganale. Uniche restrizioni riguardano i prodotti alimentari per l'applicazione delle regole dettate dalla kasherut superabili attraverso l'ottenimento del certificato rabbinico.



### ■ Quali sono le intese commerciali attualmente in vigore e in cosa si sostanziano?

Con l'intesa commerciale entrata in vigore nel 2010 tra Israele ed Unione Europea sono state abolite le tariffe e le quote su circa 95% dei prodotti alimentari scambiati. In prospettiva, l'accordo mira a riequilibrare il traffico commerciale nel settore agroalimentare, squilibrato a vantaggio dell'UE.

### ■ Cosa sono i "trade irritants" e quali sono?

Per "trade irritants" si intende una sorta di barriera all'importazione su temi specifici che sono ancora oggetto di negoziato.

I "trade irritants" possono essere così sintetizzati:

- Proprietà intellettuale;
- Importazione di bovini vivi ed in genere l'applicazione delle regole della kosherut;
- Importazione di pellicce;
- Legislazione in materia di controlli sanitari e fitosanitari;
- Normativa concernente gli approvvigionamenti pubblici.



## ■ INDIRIZZI UTILI

---

Ambasciata d'Israele in Italia

[www.embassies.gov.il/rome/AboutTheEmbassy/Pages/About-the-embassy.aspx](http://www.embassies.gov.il/rome/AboutTheEmbassy/Pages/About-the-embassy.aspx)

Ambasciata d'Italia in Israele

[www.ambtelaviv.esteri.it/Ambasciata\\_TelAviv](http://www.ambtelaviv.esteri.it/Ambasciata_TelAviv)

Consolato Generale d'Italia a Gerusalemme

[www.consgersalemme.esteri.it/Consolato\\_Gerusalemme](http://www.consgersalemme.esteri.it/Consolato_Gerusalemme)

Camera di Commercio e Industria Israel-Italia

<http://italian.italia-israel.com>

ICE - AGENZIA

[www.ice.gov.it/paesi/asia/israele](http://www.ice.gov.it/paesi/asia/israele)





MAROCCO



## Marocco

Una delle destinazioni turistiche più famose in Africa: tanti europei la scelgono come meta delle proprie vacanze, anche grazie alla vicinanza e alle diverse linee di crociera che fanno scalo in uno dei porti marocchini, in maniera particolare Casablanca.

Una realtà molto diversa dalla nostra, anche se alcuni lo chiamano "il paese più europeo dell'intera Africa". Il Marocco non è solo Marrakech o Essaouira, oppure il deserto del Sahara. E' anche un'eccellente scelta anche per chi desidera investire denaro. Tra i punti di forza c'è la vicinanza strategica all'Europa. Posizionato nella parte nord ovest del continente africano, è un paese ben collegato con il "vecchio continente", ma anche con gli Stati Uniti e con il resto del mondo. Facile da raggiungere per turisti ed investitori.

Il Marocco è la 60esima economia più importante al mondo anche se nell'ultimo anno ha frenato il suo ritmo di crescita. I rapporti commerciali con l'Italia rimangono floridi e l'export italiano si attesta su un valore pari a circa 1,5 miliardi di euro annui. Secondo i dati dell'Alto Commissariato al Piano, la popolazione marocchina è suddivisa secondo le seguenti classi sociali: ricca-relativamente ricca (3,8%), media (55,8%), modesta-povera (29,4%) e molto povera (11%).

L'élite marocchina ha spesso svolto gli studi in Europa o Nord America e tende ad avere gusti ricercati ed una certa attenzione al cosiddetto "status symbol".

Infatti, nei centri commerciali del Paese sono presenti le principali griffe del lusso, tra cui numerosi marchi italiani. Oltre a tale nicchia che nutre il mercato di alta gamma, occorre sottolineare che il Marocco ha bisogno di tecnologia per potenziare le proprie attività agricole e manifatturiere, far fronte al crescente fabbisogno energetico ed attuare le proprie politiche ambientali.

Le sommosse popolari della "primavera araba" nel 2011 hanno portato al rovesciamento dei governi di Libia, Egitto e Tunisia, ma non hanno minimamente toccato il Marocco. Il sistema politico stabile lo rende un paese sicuro e con una serie di progetti di crescita a medio lungo termine e le recenti riforme governative (incluse molte liberalizzazioni). A ciò si aggiungono due considerazioni.



La prima è la nuova classe media, venutasi a creare in seguito al miglioramento delle condizioni economiche del paese. La seconda sono i forti investimenti in infrastrutture e turismo.

Le opportunità di entrare nel sistema economico del Marocco sono davvero numerose. Anche se il paese è in forte crescita, il primario rimane un'industria molto importante per l'economia marocchina, tanto che il 19% del PIL viene proprio dall'agricoltura ed investire in quest'area potrebbe essere una opportunità da non perdere.

Tra le più interessanti e sicure opportunità, sono gli investimenti nell'immobiliare: in questo caso è importante scegliere la città dove si può più facilmente affittare e/o rivendere in futuro l'immobile acquistato.

Da Agadir, una delle città dove il mercato immobiliare è in forte crescita e che attira molti cittadini europei, in maniera particolare pensionati, grazie al clima mite tutto l'anno, che offre buoni immobili a partire da 1.300 euro al mq (ad esempio, una villa di lusso costa circa 400.000 euro). Fino a Marrakech, una città in cui i prezzi sono molto saliti da qualche anno a questa parte, ma ci sono bei Riads da ristrutturare a partire da 700 euro al mq. Essendo un paese non europeo, è fondamentale studiare e comprendere le norme che regolano la compravendita immobiliare. Un buon sito da visitare è RightMove, in inglese.

Un'alternativa è l'investimento nel mercato azionario: in questo caso bisogna scegliere oculatamente su quale azienda investire e quanto denaro impiegare cercando di mitigare al massimo i rischi. Non tutti i broker marocchini operano con il singolo investitore. Tra quelli che lo fanno, troviamo la Upline Securities, la BMCI Bourse e la BMCE Capital Bourse.

Di questi, solo Upline ha il sito web in inglese, gli altri solo in francese.

Altro settore di appeal è il turismo. Il Marocco ha oltre 3.500 km di coste, oltre che montagna e deserto, un'offerta turistica diversificata ed unica. Si trova a sole 2,5 ore di volo dalle principali città europee e la strategia di espansione turistica "Vision 2020" vuole rafforzare il ruolo turistico del paese nel mondo, portandolo ad essere una delle prime 20 destinazioni turistiche al mondo.



Ecco che il paese cerca aziende che vogliono investire in Marocco con investimenti turistici di qualità volti a rinforzare il posizionamento del settore balneare, montanaro e naturalistico in generale. Sono numerosi anche gli incentivi fiscali per le imprese che vogliono investire nel turismo in Marocco: esonero dai diritti di importazione di beni e attrezzature; esonero dall'iva sui beni e sulle attrezzature che vengono acquistate nel paese entro 24 mesi dall'inizio dell'attività; l'esonero dall'IVA in dogana per 36 mesi; esonero totale dalla IS e della IR per la quota di fatturato che viene fatto in valuta estera entro i primi 5 anni dal momento in cui viene fatta la prima operazione alberghiera. Per chi volesse investire nel settore turistico è possibile puntare ad acquisire un hotel, un bed and breakfast (B&B), un ristorante o, in generale, qualunque altra attività che sia connessa al turismo.

C'è chi poi vuol puntare sul fotovoltaico. Il miglioramento della situazione economica del paese ha portato ad un incremento nella domanda di energia, che è aumentata del 40% circa nel 2015 e che dovrebbe triplicare nel corso del 2030. Per questo motivo, il governo punta ad ottimizzare l'accesso all'energia e a razionalizzarne il consumo. Inoltre, si sta spingendo molto nel fotovoltaico e in altre energie rinnovabili. L'obiettivo del paese è riuscire ad avere un tasso di capacità della produzione di energia elettrica rinnovabile del 42% entro il 2020.

Da segnalare infine le agevolazioni fiscali. Gli stranieri che portano in Marocco la loro attività sono esonerati, per i primi cinque anni, dal versare alcune imposte e, per i successivi cinque anni, vi è la riduzione del 50% delle tasse.

Anche aprire una società è piuttosto facile, poiché non è necessario avvalersi di un socio locale e si può quindi godere di totale indipendenza sia a livello logistico che a livello burocratico e finanziario.

Tuttavia, qualora si volesse fare internazionalizzazione con un partner locale (il mercato marocchino richiede in genere tempi piuttosto lunghi per ottenere dei risultati tangibili: avere un partner locale consente di seguire con continuità e determinazione le varie fasi negoziali) è sempre consigliabile acquisire preventivamente informazioni riguardo l'affidabilità, attraverso visure dei tribunali del



commercio o servizi di “rating” interbancario.

I marchi e brevetti dovrebbero sempre essere registrati presso l’apposito ufficio ([www.ompic.org.ma/](http://www.ompic.org.ma/)), per prevenire contenziosi successivi alla fine della collaborazione.





## ■ **DATI GENERALI**

- **Superficie:** 458.730 kmq
- **Popolazione:** 33,8 milioni
- **Densità:** 62 ab/kmq
- **Lingua:** arabo, francese, berbero
- **Religione:** musulmana, cattolica
- **Capitale:** Rabat
- **Forma istituzionale:** Monarchia costituzionale
- **Membro di:** EBRD, Lega Araba, OCI e ONU
- **Unità Monetaria:** Dirham

## ■ **DATI DI MERCATO**

- **Cosa rappresenta in termini di esportazioni il mercato marocchino per l'Italia?**  
Attualmente in base alle stime SACE il Marocco è 41° Mercato di destinazione per l'export italiano ed il 9° Mercato di destinazione dell'export Italiano in Medio Oriente e Nord Africa.
- **Quali sono le potenzialità per l'export italiano in questo mercato?**  
Si ritiene che entro il 2020 si possa ipotizzare un incremento di 141,7 mld di euro.
- **Quali sono i settori italiani maggiormente trainanti? (dati al 2016)**  
Il settore che ha coperto la maggior fetta di esportazioni italiane in Marocco è stata la Meccanica strumentale (20%) seguita dall'industria estrattiva (13%), apparecchi elettrici (11%) e tessile ed abbigliamento (10%).
- **Quali settori rappresentano una potenziale opportunità per l'Italia?**  
Energie rinnovabili  
Trasformazione alimentare  
Tessile e abbigliamento  
Agricoltura



Ho.re.ca  
Arredamento

## ■ BUSINESS CLIMATE

### ■ Quali sono i tempi medi per registrare un'impresa?

A seguito di riforme intraprese allo stato attuale sono previsti 10 giorni. Recentemente infatti il Marocco ha introdotto riforme importanti come il maggiore utilizzo di procedure online al fine di esemplificare il processo di registrazione ed ha ridotto le tasse di registrazione oltre ad aver migliorato l'efficienza della macchina amministrativa. Inoltre il paese ha rafforzato la protezione per l'investitore di minoranza anche attraverso maggiori e rinforzati obblighi di trasparenza aziendale.

### ■ Quali sono i tempi medi per ottenere una sentenza?

Circa 510 giorni.

### ■ Quale percentuale di recupero a fronte dell'escussione di una garanzia (c.d. recovery rate)?

28.1 %

### ■ Quali sono gli indicatori di rischio di credito maggiormente rilevanti per un imprenditore che decide di investire in Marocco?

Allo stato attuale i maggiori rischi (67/100) sono configurabili nel mancato pagamento da parte della controparte corporate seguito dall'analogo rischio da parte della controparte bancaria (67/100) mentre si riduce in caso di controparte sovrana (41/100).

### ■ Esistono barriere in entrata in Marocco e quale è lo stato attuale della negoziazione con UE?

Relativamente ai paesi della Comunità europea dal 2000 è in vigore l'Accordo di associazione con il Marocco che prevede la realizzazione progressiva di una



zona di libero scambio tra entrambi i partner.

Tale accordo ha garantito la liberalizzazioni dei prodotti industriali ed si è in procinto di garantire un analogo status anche per gli scambi di prodotti agricoli. I servizi ed il diritto di stabilimento sono ancora in fase di negoziazione.

A marzo 2013 sono iniziate le trattative tra il Marocco e l'Unione europea per un Free Trade Agreement, dopo l'entrata in vigore, nell'ottobre 2012, dell'accordo sui prodotti agricoli e ittici.

## ■ **INDIRIZZI UTILI**

### **Ambasciata d'Italia a Rabat**

2, Rue Zankat Idriss El Azhar/B.P. 111 - Rabat

Tel: 00212 537 21.97.30

Fax: 00212 537 70.68.82

[ambasciata.rabat@esteri.it](mailto:ambasciata.rabat@esteri.it) - [www.ambrabat.esteri.it/ambasciata\\_rabat](http://www.ambrabat.esteri.it/ambasciata_rabat)

### **Consolato Generale a Casablanca**

21, Avenue Hassan Souktani - Casablanca

Tel: 00212 0522 43.70.70

Fax: 00212 0522 27.71.39

[segreteria.casablanca@esteri.it](mailto:segreteria.casablanca@esteri.it) - [www.conscasablanca.esteri.it](http://www.conscasablanca.esteri.it)

### **Vice Consolato Onorario a Marrakech**

2, Rue Ibn Aicha 4° piano interno 16 - Gueliz Marrakech

Tel: 00212 0524 42.02.76

Fax: 00212 0524 43.06.50

[v.consolatomarrakech@menara.ma](mailto:v.consolatomarrakech@menara.ma)





### Vice Consolato Onorario a Tangeri

Palazzo delle Istituzioni italiane (ex Palazzo Moulay Hafid)

Tel: 00212 0539 93.36.08

00212 0539 93.36.08

00212 0661 20.90.47

00212 0661 20.90.47

v.consolatotangeri@hotmail.it

### Vice Consolato Onorario Agadir

Bureau n.20 - 3° piano - immeuble OUMLIL (centre ville)

Tel: 00212 0528 84.62.52

Fax: 00212 0528 84.63.75

v.consolatoagadir@gmail.com

### ICE-agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane

62, Boulevard d'anfa (*angle bd. moulay yousef*) immeuble bad abdelaziz

20020 Casablanca

Tel: 00212 522 22.49.92

00212 522 22.49.94

00212 522 24.99.5

00212 522 24.99.6

Fax: 00212 522 27.49.52

casablanca@ice.it - [www.ice.it/paesi/africa/marocco/ufficio.htm](http://www.ice.it/paesi/africa/marocco/ufficio.htm)

### Camera di Commercio Italiana in Marocco

59, Rue Moussa Ibnou Noussair 1° piano Casablanca - Marocco

Tel: 00212 522 27.82.17

00212 522 26.56.53

00212 522 26.46.51

Fax: 00212 522 27.86.27

info@ccimaroc.com - [www.ccimaroc.com](http://www.ccimaroc.com)



Chambre de Commerce, d'Industrie et de Service de Casablanca  
[www.casablanca.cci.ma](http://www.casablanca.cci.ma)

Chambre de Commerce Internationale Maroc  
[www.iccmaroc.ma](http://www.iccmaroc.ma)

Chambre de Commerce d'Industrie et de Services de Rabat  
[www.rabat.cci.ma](http://www.rabat.cci.ma)

Federation des chambres marocaines de commerce, d'industrie et de services  
[www.fcmcis.ma](http://www.fcmcis.ma)

Chambre de Commerce d'Industrie et de Services de Agadir  
[www.ccis-agadir.com](http://www.ccis-agadir.com)

Chambre de Commerce d'Industrie et de Services de Marrakech  
[www.ccismar.ma](http://www.ccismar.ma)



TURCHIA



## Turchia

Nonostante presenti una situazione politica assai delicata, la Turchia (o Repubblica di Turchia), cinta a sud dal Mar Mediterraneo, è la sedicesima economia al mondo. Il suo mercato in costante crescita è fortemente legato a quello italiano (è il 2° Paese fornitore ed il 3° cliente a livello comunitario).

Il Pil della Nazione, per metà europea e per metà asiatica, sta crescendo a ritmi interessanti: dai 230 miliardi di dollari del 2002 si è passati ai 736 del 2016.

Il Governo Erdogan ha pianificato ingenti investimenti in infrastrutture, ospedali e incentivi finalizzati a sviluppare le attività produttive e commerciali nelle varie aree del Paese, con particolare riguardo alle aree meno sviluppate del sud. Il 2023 è fissato come l'anno di riferimento per il raggiungimento di una serie di target economici in termini di produzione industriale ed esportazioni e miglioramento dei servizi sociali e di supporto alle attività economiche.

Tra i principali fattori in grado di attirare investimenti esteri in Turchia sono da considerare: l'ampio mercato interno, in costante crescita; la forza lavoro di alta qualità e a basso costo; la rete di infrastrutture ben sviluppata; la raggiunta unione doganale con i paesi europei; il regime fiscale competitivo.

Esiste un rapporto consolidato di collaborazione commerciale della Turchia con l'Italia che va indietro nel tempo, sin dai tempi dell'Impero Ottomano. Genova e Venezia e la comunità italiana dei Levantini possono essere considerati il punto di aggregazione iniziale dei reciproci interessi economici che hanno portato all'instaurazione di un partenariato solido basato su una comune identità mediterranea, che ha condotto l'Italia ad essere uno dei principali partner commerciali della Turchia. Gli ambiti di collaborazione includono i comparti della meccanica strumentale, energia, difesa, infrastrutture, automotive e chimica-farmaceutica. Il Made in Italy, in particolare nelle principali città, è conosciuto e molto apprezzato. In particolare la moda italiana e il design di interni esercitano un grosso richiamo per il consumatore di segmento elevato e occidentalizzato, che vive in particolare nelle principali aree urbane, quali Istanbul, Izmir, Bursa, Ankara, Antalya.



L'Italia ha iniziato a investire in Turchia 50 anni fa, prima con Pirelli e poi con FIAT a cui hanno fatto seguito molte altre aziende italiane. Sono circa 1300 le società con partecipazione italiana presenti nel Paese.

L'unione doganale UE - Turchia vigente dal 1996 ha facilitato notevolmente l'integrazione commerciale e la liberalizzazione degli scambi. Ciò premesso, esistono tuttavia una serie di normative che impongono certificazioni e controlli rigidi presso le dogane turche di ingresso delle merci straniere. Proprio per poter superare tali criticità gli Organismi competenti a livello bilaterale mantengono un costante dialogo sui temi di maggiore difficoltà che ritardano o bloccano i passaggi doganali dei beni provenienti dalla UE e in particolare dall'Italia.

La popolazione turca è giovane, età media 29 anni. Con numeri impensabili nelle altre realtà europee per quanto riguarda l'istruzione: vi è mezzo milione di laureati, provenienti da 156 atenei. E poi non va dimenticato il sistema fiscale favorevole per chi intenda avviare una nuova attività d'impresa: l'imposta sul reddito delle società varia dal 20 al 30%, mentre quella sul reddito delle persone fisiche dal 15 al 35%. Tutto ciò senza considerare tutta la vasta gamma d'incentivi, di cui beneficiano coloro che investono nelle cosiddette "Zone per lo sviluppo tecnologico", nelle "Zone industriali" e nelle "Zone franche".

Altrettanto snella è la burocrazia. In Turchia sono necessari solo 6 giorni per costituire una società, rispetto ai 13 che ci vogliono in media nell'area Ocse. In Turchia non sono previste limitazioni particolari agli investimenti diretti esteri nel settore privato. Chiunque decida di avviare attività commerciali e/o imprenditoriali nel Paese, sia esso un soggetto locale o straniero, è tenuto ad informare, preventivamente, le competenti autorità amministrative e fiscali locali, al fine di ottenere le necessarie autorizzazioni per operare legalmente sul territorio.

In quest'ottica, vanno intese le specifiche normative in materia di antitrust, proprio allo scopo di garantire una maggior trasparenza nell'accesso al mercato. E' stata, altresì, aggiornata la normativa in materia di proprietà intellettuale, per offrire una maggior protezione ai titolari di tali diritti.

La Turchia prevede numerosi incentivi e/o agevolazioni a favore degli investi-



menti privati stranieri in determinati settori e/o in determinate aree geografiche volti a:

- indirizzare gli investimenti verso lo sviluppo di settori strategici
- promuovere l'integrazione tra contesti urbani e rurali
- sostenere le esportazioni, l'alta tecnologia
- garantire uno sviluppo sostenibile.

Per poter beneficiare degli incentivi agli investimenti previsti dal Governo, è richiesto l'ottenimento dell'Investment Incentive Certificate, da parte del Ministero dell'Economia. Il Governo ha stabilito un limite per il valore degli investimenti, che non possono risultare inferiori, a seconda della zona geografica in cui è destinato l'investimento, rispettivamente a 1 milione e a mezzo milione di lire turche.

Le principali tipologie di incentivi offerti dal Governo alle aziende estere sono:

- Esenzione dazi doganali: esenzione totale dal pagamento dei relativi dazi doganali previsti per l'importazione di macchinari ed apparecchiature provenienti, esclusivamente, da paesi extraeuropei.
- Esenzione dal pagamento dell'IVA: esenzione totale dal pagamento dell'IVA per l'acquisto o l'importazione di macchinari ed apparecchiature da utilizzare nell'ambito di investimenti, per i quali è previsto il rilascio di apposito investment incentive certificate.
- Riduzione dell'imposta sui redditi d'impresa: il Governo ha disposto una riduzione dell'imposta sui redditi d'impresa, che può variare dal 50% al 90%, a seconda del valore dell'investimento e dell'area geografica in cui l'investimento verrà effettuato.
- Riduzione dei contributi previdenziali a carico del datore di lavoro: sono concessi degli incentivi per il pagamento della quota, riservata ai datori di lavoro, dei contributi previdenziali previsti a favore dei propri dipendenti. Tali incentivi possono essere concessi per un periodo compreso tra 2 e 10 anni, a seconda dell'area geografica in cui è previsto l'investimento.
- Terreni in concessione: il Ministero delle Finanze può concedere agli investito-



ri il diritto di utilizzare il terreno per 49 anni.

- Contributi al pagamento degli interessi sui finanziamenti: il Governo può concorrere al pagamento degli interessi applicabili ai finanziamenti ottenuti nell'ambito di investimenti, per i quali è prevista la concessione di incentivi. I contributi governativi sono, di regola, compresi tra i 3 e i 7 punti.

- Rimborso dell'IVA: questa tipologia di incentivo trova applicazione, unicamente, in riferimento ad investimenti effettuati in una zona geografica prestabilita.

Le tipologie societarie più, frequentemente, utilizzate da società estere per la costituzione di proprie consociate in Turchia sono, rispettivamente, le Joint Stock Corporations e le Limited Liability Companies.

La legge ha, tuttavia, stabilito che per poter operare in determinati settori occorre, necessariamente, utilizzare una joint stock corporation.

I settori in questione comprendono, tra gli altri, quello bancario e assicurativo, quello immobiliare, il settore finanziario, e dell'intermediazione.



## ■ **DATI GENERALI**

- **Superficie:** 779.452 kmq
- **Popolazione:** 67.803.927
- **Densità:** 87 ab/kmq
- **Lingua:** turco
- **Religione:** musulmana
- **Capitale:** Ankara
- **Forma istituzionale:** Repubblica
- **Membro di:** Consiglio d'Europa, EBRD, NATO OCDE, OCI, ONU e OSCE
- **Unità Monetaria:** Lira turca

## ■ **DATI DI MERCATO**

- **Cosa rappresenta in termini di esportazioni il mercato turco per l'Italia?**  
Attualmente in base alle stime SACE la Turchia è 11° Mercato di destinazione per l'export italiano ed il 1° Mercato di destinazione dell'export Italiano in Medio Oriente e Nord Africa.
- **In termini di potenzialità per l'export italiano?**  
Si ritiene che entro il 2020 si possa ipotizzare un incremento di 2,9 mld €.
- **Quali i settori italiani maggiormente trainanti ? (dati al 2016)**  
Il settore che ha coperto la maggior fetta di esportazioni italiane in Turchia è stata la Meccanica strumentale (31%) seguita da i mezzi di trasporto (13%), gomma e plastica, chimica e metalli (8%) e tessile ed abbigliamento (7%).
- **Quali settori rappresentano una potenziale opportunità per l'Italia?**  
Costruzioni  
Infrastrutture  
Tessile e abbigliamento  
Meccanica strumentale





Automotive e componentistica  
Arredamento

## ■ BUSINESS CLIMATE

### ■ Quali sono i tempi medi per registrare un'impresa?

A seguito di riforme intraprese allo stato attuale sono previsti 7 giorni, tale tempistica è stata garantita dal fatto che le nuove aziende ricevono automaticamente online un numero identificativo per il pagamento delle tasse attraverso il Sistema di registrazione centrale.

### ■ Quale regime di tassazione e normativa?

La Turchia ha facilitato l'imposizione delle tasse pagando l'introduzione di fatture elettroniche e contabilità elettronica. Allo stesso tempo, tuttavia, la Turchia ha aumentato anche l'aliquota dell'imposta sulle transazioni applicabile ai controlli. Il tasso d'imposta totale (% del profitto) è pari a 41.1.

### ■ Quali sono i tempi medi per ottenere una sentenza?

Circa 580 giorni

### ■ Quale percentuale di recupero a fronte dell'escussione di una garanzia (c.d. recovery rate)?

18,5%

### ■ Quali sono gli indicatori di rischio di credito maggiormente rilevanti per un imprenditore che decide di investire in Turchia?

Allo stato attuale i maggiori rischi (67/100) sono configurabili nel mancato pagamento da parte della controparte corporate seguito dall'analogo rischio da parte della controparte bancaria (63/100) mentre si riduce in caso di controparte sovrana (50/100).



## **INDIRIZZI UTILI**

### **Ambasciata d'Italia - Ankara**

Ataturk Bulvari, 118

06680 Ankara

Tel: 0090 312 45.74.200

Fax: 0090 312 45.74.280

[ambasciata.ankara@esteri.it](mailto:ambasciata.ankara@esteri.it) - [www.ambankara.esteri.it/Ambasciata\\_Ankara](http://www.ambankara.esteri.it/Ambasciata_Ankara)

### **Consolato Generale - Istanbul**

Tom Tom Kaptan Sokak, 15

80073 Beyoglu

Tel: 0090 212 24.31.024

0090 212 52.44.32.59

Fax 0090 212 25.25.879

[consolatogenerale.istanbul@esteri.it](mailto:consolatogenerale.istanbul@esteri.it) - [www.consistanbul.esteri.it/Consolato\\_Istanbul](http://www.consistanbul.esteri.it/Consolato_Istanbul)

### **Vice Consolato Onorario d'Italia ad Antalya**

Eski Lara Yolu, 1513 Sok. No: 11/1Şirinyalı - Antalya

Tel: 0090 242 32.34.364

Fax: 0090 242 32.35.714

### **Vice Consolato Onorario d'Italia ad İskenderun**

Atatürk Bulvarı Ünsal Han D. 2 İskenderun - Hatay

Tel: 0090 326 61.36.091

Fax: 0090 326 61.79.193

### **Vice Consolato Onorario d'Italia a Gaziantep**

Gazi muhtar pasa bulvari k.5, n.36

Tel: 0090 342 21.50.274

Fax: 0090 342 21.50.230

[mskileci@gapdanismanlik.com](mailto:mskileci@gapdanismanlik.com)



### ICE-Turchia

Lutfi Kirdar Uluslarasi Kongre ve Sergi Sarayi, Darulbedai Cad. No:60  
34267 Harbiye - Istanbul  
Tel: 0090 212 37.30.300  
Fax: 0090 212 24.18.223  
istanbul@istanbul.ice.it - [www.ice.gov.it/paesi/europa/turchia/index.htm](http://www.ice.gov.it/paesi/europa/turchia/index.htm)

### Camera di Commercio italiana in Turchia - Istanbul

Mesrutiyet Caddesi No:75  
34430 Tepebasi - Istanbul  
Tel: 0090 212 24.42.268  
0090 212 24.94.191  
Fax: 0090 212 25.25.885  
cciist@cciist.com - [www.cciist.com](http://www.cciist.com)

### Camera di Commercio italiana in Turchia - Izmir

Cumhuriyet Bul. No 123 Kat 5/504  
Alsancak 35220 Izmir  
Tel: 0090 232 46.47.747  
Fax: 0090 232 46.30.928  
infocciizmir@cciizmir.org - [www.cciizmir.org](http://www.cciizmir.org)

### ISTANBUL TICARET ODASI - (Camera di Commercio Istanbul)

Resadiye Caddesi  
4112 Eminonu - Istanbul  
Tel: 0090 212 45.56.000  
Fax: 0090 212 51.31.565  
ito@ito.org.tr - [www.ito.org.tr](http://www.ito.org.tr)





MACEDONIA



## Macedonia

Crocevia tra Europa ed Asia, la Macedonia, che nella guida Lonely Planet 2014 ha conquistato un posto nella top ten mondiale dei paesi da visitare, oltre ad essere stata inserita al 10° posto dal New York Times nella classifica "52 Places to Go in 2015", vive un momento di forte crescita, sia culturale che economico.

A livello istituzionale la Repubblica di Macedonia è una democrazia parlamentare con un governo composto da una coalizione di partiti dalla legislatura unicamerale e un potere giudiziario indipendente con una corte costituzionale.

Il ruolo del Presidente della Repubblica è per lo più cerimoniale, il potere reale è nelle mani del Presidente del Governo di Macedonia.

Con il passaggio a un nuovo sistema di leggi e le elezioni tenute nel 2005, le funzioni governative locali sono state divise in 78 comuni.

Circa il 6% del PIL è investito nell'istruzione e grande attenzione è dedicata alla scelta delle materie obbligatorie da studiare, quali, ad esempio, "Innovazioni", alla scuola elementare ed "Affari ed Imprenditoria", al liceo.

Molta attenzione è, poi, riposta nello studio delle lingue straniere: l'inglese è obbligatorio fin dall'asilo, tanto che la maggior parte delle offerte di lavoro in loco richiede almeno 15 anni di esperienza linguistica. Accanto all'inglese è previsto lo studio obbligatorio di un'altra lingua europea per almeno 8 anni e, nel territorio, sono ampiamente parlate altre lingue quali, principalmente, croato, serbo, turco, albanese e bulgaro. Ciò significa che nel breve periodo la manodopera e i livelli professionali diventeranno sempre più qualificati.

Ha il vantaggio di forti garanzie costituzionali che tutelano ogni forma di investimento e un costo medio del lavoro pari a circa la metà rispetto all'Italia.

La Repubblica Macedone era una delle aree più povere dell'ex Jugoslavia.

Ma la stabilità macroeconomica e politica (bassa inflazione inferiore al 2% negli ultimi 13 anni e crescita economica al 4% negli ultimi due anni) e un sistema di infrastrutture all'avanguardia hanno fatto sì che la Macedonia diventasse uno dei più competitivi e più allettanti paesi sui quali puntare per internazionalizzare.

Ben collegata con tutta l'Europa, oltre a garantire un facile accesso ai porti inter-



nazionali, conta ben due aeroporti internazionali (a Skopje, la capitale e Ohrid, nel sud-ovest del paese) che garantiscono la circolazione delle merci. Il Governo macedone per attrarre investimenti esteri ha costituito 4 principali zone franche (cioè esentasse) e altre zone dislocate in diverse località nella Macedonia in cui si può beneficiare di ulteriori agevolazioni.

Le due maggiori zone franche sono situate nei pressi della capitale Skopje.

La pressione fiscale sulle materie prime e i beni strumentali è pari a 0, come anche il valore dell'aliquota IVA, IRES, IRPEF (per queste ultime due imposte l'agevolazione si applica ai primi 10 anni di attività).

Le persone fisiche sono soggetti ad un'imposta proporzionale del 10% (flat tax) sul reddito, che vale anche per i redditi prodotti all'estero. Anche i redditi delle società e degli altri enti dotati di personalità giuridica che svolgono un'attività commerciale sono soggetti ad un'imposta societaria pari al 10%.

Dal punto di vista occupazionale, i programmi formativi offrono incentivi alla formazione e sono incoraggiati i contratti di lavoro per la formazione professionale di nuovi assunti, con significative agevolazioni per apprendisti e tirocinanti.

A fare da padroni sui settori economici, c'è quello legato all'esternalizzazione dei processi aziendali (parliamo ad esempio di Call Center e di tecnologia IT e CAD/CAM.).

Ad emergere dall'analisi della Banca Mondiale, la Macedonia è un paese fortemente impegnato a consentire l'ingresso di capitali esteri nel proprio territorio, attraverso un sistema fiscale estremamente vantaggioso e un impianto burocratico particolarmente semplice ed efficiente.

Infine, per quanto concerne i rapporti commerciali con l'Italia, questi, sono in continua crescita ed evoluzione negli ultimi 10 anni.

I prodotti italiani godono di interesse, soprattutto per quanto riguarda i beni di consumo: prodotti alimentari (lattiero-caseari, lavorazioni di carne, dolci, pasta e condimenti, prodotti in conserva, e olio), prodotti cosmetici e di igiene personale, prodotti farmaceutici e prodotti per la pulizia della casa, abbigliamento, arredamento ed elettrodomestici.





Secondo l'Istituto di Statistica macedone, l'Italia si posiziona addirittura al quinto posto tra i partner commerciali dell'ex Repubblica Jugoslava di Macedonia. Per cui la domanda di Made in Italy è elevata e può essere per le nostre imprese un valido incentivo a crescere, parallelamente ad un mercato e un paese esteri che si evolvono e non si fermano.







## ■ **DATI GENERALI**

- **Superficie:** 25.713 kmq
- **Popolazione:** 2. 072.490
- **Densità:** 80,60 ab/kmq
- **Lingua:** macedone, albanese
- **Religione:** ortodossa, musulmana
- **Capitale:** Skopje
- **Forma istituzionale:** Repubblica
- **Membro di:** associato UE, CEFTA, Consiglio d'Europa, EBRD, ONU, OSCE, osservatore OAS, WTO
- **Unità Monetaria:** Denar

## ■ **DATI DI MERCATO**

- **Cosa rappresenta in termini di esportazioni il mercato macedone per l'Italia?**  
Attualmente in base alle stime SACE la repubblica di Macedonia è 86° Mercato di destinazione per l'export italiano ed il 9° Mercato di destinazione dell'export Italiano dell'export Italiano in Europa non UE-CSI.
- **Quali i settori italiani maggiormente trainanti ? (dati al 2016)**  
Il settore che ha coperto la maggior fetta di esportazioni italiane nella repubblica di Macedonia è stato tessile ed abbigliamento (21%) seguita da meccanica strumentale (17%), metalli (10%) gomma e plastica (9%) e chimica ( 8%).
- **Quali settori rappresentano una potenziale opportunità per l'Italia**  
Tessile e abbigliamento  
Agricoltura  
Automotive e componentistica  
Elettronica



## ■ BUSINESS CLIMATE

Quali sono i tempi medi per registrare un'impresa?

A seguito di riforme intraprese allo stato attuale sono previsti 2 giorni.

Quali sono i tempi medi per ottenere una sentenza?

Circa 634 giorni.

Quale percentuale di recupero a fronte dell'escussione di una garanzia (c.d. recovery rate)?

47,4%

Quali sono gli indicatori di rischio di credito maggiormente rilevanti per un imprenditore che decide di investire in Montenegro?

Allo stato attuale i maggiori rischi (56/100) sono configurabili nel mancato pagamento da parte della controparte corporate a parità di rischio da parte della controparte bancaria (56/100) seguito dal rischio in caso di controparte sovrana (55/100).

*"In ogni ambito della vita ci vuole coraggio per  
espandere i tuoi limiti, esercitare il tuo potere ed  
esprimere il tuo potenziale.  
E' così anche in ambito finanziario."*

SUZE ORMAN

## FAQ UTILI

### **La tutela dei diritti di proprietà intellettuale può stimolare i flussi di esportazione?**

La tutela garantisce un rafforzamento delle competitività delle imprese nel nuovo mercato grazie alla fidelizzazione dei consumatori al prodotto o servizio nel mercato target. Per questo, nell'ambito delle strategie di export, riveste una certa importanza tenere in considerazione le questioni relative ai diritti di proprietà intellettuale. La tutela brevettuale in particolare incentiva la possibilità di apertura a nuove opportunità di esportazioni, mentre in generale i marchi e i disegni industriali si ritiene possano aiutare a sviluppare una posizione di mercato vantaggiosa nei mercati di esportazione.

### **Quali limiti geografici alla tutela dei diritti di proprietà intellettuale?**

I diritti di proprietà intellettuale sono "territoriali", ovvero sono disponibili solo nel paese o nella regione in cui sono stati richiesti e concessi. Per godere di diritti esclusivi nei mercati esteri, è necessario ottenere protezione all'estero, eccezion fatta nei casi in cui questa tutela è automaticamente garantita attraverso il meccanismo internazionale di trattato come la Convenzione di Berna per la protezione delle opere letterarie e artistiche.

Alcuni paesi hanno stabilito degli accordi regionali per garantire la tutela dei diritti di IP nell'ambito dell'intera regione con una singola procedura di adesione. In particolare si segnalano:

- **European Patent Office** (*for European patents*)
- **Office for Harmonization in the Internal Market** (*for European Community trademarks and, in the future, industrial designs*)
- **African Regional Industrial Property Office** (*ARIPO, the regional IP office for English-speaking Africa for patents, trademarks and industrial designs*)
- **African Intellectual Property Office** (*OAPI, the regional IP office for French-speaking Africa for patents, trademarks, industrial designs and, in the future, geographical indications and layout-designs of integrated circuits*)
- **Eurasian Patent Office** (*for patent protection in countries of the Community of Independent States*)

- Patent Office of the Cooperation Council for the Arab States of the Gulf (*for patents*).

### **Cosa si intende per tutela internazionale dei diritti di IP?**

Si tratta di sistemi di protezione internazionale gestiti da WIPO che mirano a semplificare il processo di ricerca simultanea della protezione IP in un gran numero di paesi, consentendo di presentare una sola applicazione in una sola lingua e pagare una tassa di iscrizione.

I sistemi di protezione internazionale gestiti dalla WIPO comprendono tre diversi meccanismi di protezione per specifici diritti di proprietà industriale

- La protezione internazionale delle invenzioni è fornita nel sistema "PCT", il sistema mondiale per la semplificazione di archiviazione multiple delle domande di brevetto
- La protezione internazionale dei marchi è prevista dal "sistema Madrid" che semplifica le procedure per la registrazione di un marchio in più paesi che fanno parte del sistema
- La protezione internazionale dei disegni industriali è fornita dall'Accordo dell'Aia. Questo sistema fornisce al detentore della proprietà del disegno industriale la possibilità di proteggere il suo design in diversi paesi attraverso la presentazione di una domanda all'Ufficio Internazionale del WIPO, in una sola lingua, con una sola tariffa.

### **Quali difficoltà potrebbero riscontrare le aziende esportatrici che operano in regime di "non branding"?**

Oltre alla mancata fidelizzazione del cliente, in gran parte dovuta alla loro incapacità di riconoscere il prodotto e di distinguerlo dai prodotti dei concorrenti, si incorrerà in maggiori difficoltà nella commercializzazione e nella pubblicità di prodotti o servizi all'estero in assenza di un simbolo o di un identificatore facile che collega i prodotti o servizi con l'azienda di provenienza, poiché la commercializzazione di un prodotto senza marchio è in sé molto più difficile.

### **Esistono misure internazionali mirate a ridurre la contraffazione nei mercati esteri?**

Esistono delle misure a disposizione del titolare del diritto in molti paesi da far valere attraverso le autorità doganali per impedire l'importazione di marchi contraffatti e merci contraffatte coperte da copyright. Per ulteriori informazioni si consiglia di consultare l'Accordo sugli aspetti commerciali dei diritti di proprietà intellettuale ( c.d. TRIPS).

### **Dove è possibile approfondire il tema IPRs nell'ambito di strategie per l'exportazione?**

È possibile tramite internet consultare i link:

- International Trade Centre - [www.intracen.org/tradinst/welcome.htm](http://www.intracen.org/tradinst/welcome.htm)
- Tradenet Export Advisers - [www.tradenet.gov](http://www.tradenet.gov)
- World Chambers Network - [www.worldchambers.com](http://www.worldchambers.com)
- WIPO - [www.wipo.int/sme/en/ip\\_business](http://www.wipo.int/sme/en/ip_business)
- EPO - [www.epo.org](http://www.epo.org)

### **Esistono incentivi alla internazionalizzazione di impresa?**

Esistono diverse tipologie di incentivi. E' attivo presso il Ministero dello Sviluppo Economico il bando sui voucher per l'internazionalizzazione ma si consiglia di consultare tutte le opportunità promosse dal Mise nella sezione dedicata del sito:

[www.sviluppoeconomico.gov.it/index.php/it/incentivi/commercio-internazionale](http://www.sviluppoeconomico.gov.it/index.php/it/incentivi/commercio-internazionale)

Anche le Camere di commercio finanziano a fondo perduto misure per la realizzazione ed es. di attività fieristiche e promozionali all'estero con massimali variabili. Invitiamo anche in questo caso ad aggiornamenti sulla sezione dedicata del sito della CCIA di Roma - [www.rm.camcom.it/pagina82\\_altri-bandi-e-avvisi.html](http://www.rm.camcom.it/pagina82_altri-bandi-e-avvisi.html)

Finanziamenti dedicati alla crescita delle imprese italiane attraverso l'internazio-

nalizzazione della loro attività sono realizzati da strutture come SIMEST ([www.simest.it/home.html](http://www.simest.it/home.html)) e SACE (<http://www.sace.it/>)

Il Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale, l'Agenzia per la Promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane, Assocamerestero, Unioncamere e Confindustria hanno realizzato un sistema informativo sulle opportunità di business all'estero che offre un servizio mirato di selezione e invio delle informazioni: ExTender <http://extender.esteri.it/sito/>

Si suggerisce di approfondire il tema dedicato nel capitolo sugli incentivi della presente Guida.

## POSTFAZIONE

La presente Guida è stata realizzata nell'ambito di un progetto realizzato da Confimprese Italia in collaborazione con la Camera di Commercio di Roma alla luce delle nuove funzioni dell'ente camerale in termini di internazionalizzazione.



*“Sono convinto che circa la metà di quello che separa  
gli imprenditori di successo da quelli che non hanno  
successo sia la pura perseveranza”.*

STEVE JOBS

## FONTI BIBLIOGRAFICHE

- Alto Commissariato al Piano (Marocco) - [www.hcp.ma](http://www.hcp.ma)
- Doing Business 2017 -14th ed., International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank
- Exportiamo.it
- Finanziatuaidea.it
- ICE - Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane <http://www.ice.gov.it/>
- Intellectual Property for Business, World Intellectual Property Organization (WIPO) - SMEs Division [http://www.wipo.int/sme/en/ip\\_business/](http://www.wipo.int/sme/en/ip_business/)
- Ministero dello Sviluppo Economico [www.sviluppoeconomico.gov.it](http://www.sviluppoeconomico.gov.it)
- Rapporto BaroMed 2017 a cura di EY
- SACE - Country Risk Map <https://www.sace.it>
- Simest [www.simest.it](http://www.simest.it)
- Transition Report 2016-2017



