



Istituto nazionale per il Commercio Estero

## **GIAPPONE**

### **Guida agli Investimenti**

L'Istituto nazionale per il Commercio Estero, con la propria rete di Uffici nel mondo e con le attività di promozione e di assistenza, costituisce un osservatorio sui mercati internazionali al servizio delle imprese italiane.

La presente pubblicazione rientra nel programma editoriale dell'Istituto - collana "GUIDE PER GLI INVESTIMENTI" - ed è stata realizzata dall'Ufficio ICE di Tokyo con la collaborazione dell'Area Prodotti Informativi - Dr.ssa Antonietta Baccanari.

Il programma editoriale è curato dall'Area Prodotti Informativi – *Editoria Elettronica*.

## INDICE

Premessa .....	1
Situazione economica e quadro congiunturale.....	2
Dati macroeconomici.....	6
Indicatori sociali.....	10
Costo dei fattori di produzione .....	11
Prezzi di riferimento delle materie prime .....	12
Interscambio commerciale con l'Italia .....	13
Privatizzazione .....	18
Leggi vigenti in materia di attività imprenditoriali svolte da soggetti esteri .....	19
Procedura di costituzione delle società .....	20
Autonomia negoziale dei partner .....	24
Aspetti organizzativi e di gestione .....	25
Scioglimento e liquidazione delle società .....	26
Trattamento fiscale.....	27
Agevolazioni per gli investitori esteri.....	30
Rimpatrio dei profitti .....	32
Joint venture contrattuali (accordi di licenza) .....	33
Soluzione delle controversie .....	34
Problemi da affrontare per l'azienda italiana .....	35
Normativa sul lavoro .....	36
Informazioni sul mercato immobiliare .....	37
Gli investimenti esteri .....	38
Supporto offerto dall'ICE .....	40
Testi delle leggi di riferimento .....	41
Domande più frequenti (e risposte) .....	42

## Premessa

Il Giappone, con il secondo PIL del mondo, è una delle maggiori potenze economiche. Tuttavia, il livello medio di vita della popolazione, a causa degli alti costi delle abitazioni, dell'istruzione, dei generi alimentari e dei beni di consumo in generale, appare molto inferiore rispetto a quello dei paesi occidentali. I prezzi elevati dei servizi e dei prodotti hanno origini di vario tipo: tra queste, le politiche protezionistiche del governo giapponese per la difesa degli agricoltori, che contribuiscono all'alto prezzo del riso e di altri generi alimentari, e la scarsità di risorse naturali di un paese dal territorio per il 70% montagnoso.

Dopo la cosiddetta "bubble economy" della fine degli anni '80, periodo di grossa euforia speculativa con alto tasso di consumi privati, negli anni '90 si è assistito ad un ridimensionamento dell'economia, che dal 1997 è entrata in una fase di ristagno prima e, recentemente, di riconosciuta recessione.

Il tema su cui si focalizza l'attenzione generale è se nel ventunesimo secolo il Giappone, che a causa del basso tasso di natalità e della notevole longevità della popolazione si avvia sempre più ad essere una società di anziani (con relativo peso sulle finanze dello Stato), riuscirà attraverso efficaci misure governative a stimolare gli investimenti ed i consumi privati.

## Situazione economica e quadro congiunturale

### SITUAZIONE SOCIOECONOMICA

Il Giappone, nonostante la sua posizione economica centrale, rimane ancora in molti sensi un *paese conservatore*. Gli sforzi del governo per l'apertura del mercato e per l'attrazione degli investimenti stranieri contrastano con un sistema ancora chiuso sotto molti aspetti.

Il Giappone, con una popolazione di circa 127 milioni di persone su un territorio leggermente più grande dell'Italia, è un paese con un'economia basata soprattutto sul *settore terziario* e sull'*industria*: l'industria manifatturiera costituisce circa un quarto del PIL del paese.

Anche se il sistema va lentamente modificandosi, molto forte resta nel settore industriale il potere delle cosiddette "*keiretsu*" (grossi gruppi industriali come la Mitsui e la Mitsubishi), attorno alle quali, grazie ad una fitta rete di incroci azionari, si radunano un gran numero di aziende.

Le *risorse naturali* sono estremamente varie, data la conformazione geografica del paese e la varietà di climi, ma si rivelano insufficienti al fabbisogno del paese per una serie di motivi.

Le risorse minerarie sono molteplici, ma reperibili in quantità esigua. Poiché il territorio del Giappone è ricoperto per il 70% da montagne e foreste, si ricava molto legname; tuttavia, a causa dell'enorme fabbisogno interno di legno e carta, il Giappone è costretto a ricorrere a massicce importazioni da Stati Uniti, Nuova Zelanda e dai paesi del sud-est asiatico. L'agricoltura è possibile soltanto nel 15% del territorio; pertanto, anche in questo caso il Giappone deve affidarsi alle importazioni di prodotti agricoli. Il tasso di autosufficienza alimentare era del 40% nell'anno fiscale 1999, il più basso tra i paesi avanzati. La pesca è tuttora un settore di punta, che però, pur collocando il Giappone al quarto posto nel mondo per volume di pescato, lo obbliga comunque ad importare: il Giappone è il primo paese del mondo in termini di importazioni di pescato. Infine, anche nel settore delle risorse energetiche, il Giappone dipende dall'estero per circa l'80% del suo fabbisogno.

L'*attività economica* del paese ruota intorno ai servizi e all'industria: nell'anno fiscale 1999 il PIL era composto per il 69,2% dai servizi, per il 29,2% dall'industria e per l'1,6% da agricoltura, pesca e risorse forestali.

In Giappone, parallelamente alla realtà delle multinazionali, convive l'attivissimo mondo delle piccole e medie imprese (circa il 99% del numero totale delle società), spesso a gestione familiare.

I settori principali dell'industria giapponese restano l'industria automobilistica, dei macchinari di precisione e dell'elettronica, oltre al settore siderurgico, chimico e farmaceutico.

Particolari speranze si nutrono per il futuro per lo sviluppo del campo digitale e relativo a Internet, oltre che per il settore dei servizi e degli articoli indirizzati agli anziani, a causa dell'aumento della popolazione oltre i 65 anni. Oggi rappresenta il 17,3% dell'intera popolazione giapponese, mentre i giovani minori di 15 anni sono solo il 14,5%: al censimento dell'ottobre 2000, per la prima volta, il numero delle persone con età superiore ai 65 anni ha superato quello della popolazione con età inferiore ai 15 anni.

In Giappone, le *infrastrutture* sono estremamente moderne e in continua espansione, poiché il governo ha sempre sostenuto l'industria delle costruzioni, finanziando ingenti opere pubbliche.

Nel campo dell'*istruzione*, nonostante il complesso sistema di scrittura, l'analfabetismo è vicino allo zero e circa il 97% degli studenti frequentano i dodici anni di scuola elementare, media inferiore e superiore. Nel 2000, il 49,1% dei diplomati ha proseguito gli studi dopo la scuola media superiore, iscrivendosi ad università e scuole post-diploma.

Nel campo dei *consumi*, il popolo giapponese vanta altissime percentuali nel possesso di elettrodomestici e beni durevoli: nel 2000, l'83,6% delle famiglie possedeva un'automobile, il 78,4% un videoregistratore e il 38,6% un computer. I telefoni cellulari hanno conosciuto una diffusione enorme negli ultimi anni; si prevede che prestissimo si arriverà al possesso di un telefono cellulare a testa.

Ciò che rende il Giappone un mercato interessante per le aziende italiane sono innanzitutto le sue dimensioni, oltre alla possibilità di alti profitti nonostante la recessione (qualora si riesca ad interpretare le esigenze del mercato) e alla possibile espansione in altri paesi dell'Asia grazie a partner giapponesi.

#### **QUADRO CONGIUNTURALE**

Il momento economico difficile vissuto dal Giappone negli ultimi anni, soprattutto dalla fine del 1997 in poi, sta ancora continuando.

Il Giappone è ormai entrato in una fase di recessione, ammessa anche da fonti ufficiali.

Il trimestre luglio-settembre si è chiuso con una contrazione del PIL dello 0,5% rispetto al trimestre precedente.

Il PIL nel secondo trimestre dell'anno (aprile/giugno) aveva registrato una flessione dell'1,2% (dato riveduto dal Governo). Il periodo gennaio-marzo 2001 si era concluso con un debole + 0,1%.

Il Governo ha rivisto in negativo la stima sulla crescita economica per l'anno finanziario 2001/2 con un calo del PIL dell'1% rispetto ad un +1,7%. Bisogna risalire al '98 per registrare un tale risultato negativo del PIL (-0,6%).

Le previsioni sul 2002/03 da parte del Governo prevedono una crescita nulla.

Nel frattempo si stanno deteriorando gli altri fondamentali:

- tasso di disoccupazione 5,6% a dicembre, record storico per il Giappone. Il dato ufficiale è sottostimato, in quanto esclude i lavoratori che hanno scelto di non essere registrati o quelli che non sono qualificati per i benefici della disoccupazione. Il livello reale è vicino al 10%.

Hanno iniziato le principali società elettroniche ad effettuare tagli ai posti di lavoro in luglio – agosto, a seguito del declino della domanda mondiale di prodotti I.T. Stanno ora seguendo in questa politica di tagli altri settori economici, quali le costruzioni e la distribuzione a seguito del fallimento della società di costruzione Aoki e del gigante della distribuzione Mycal.

- calo degli investimenti sia pubblici (essendo venuto meno l'effetto dei pacchetti di aiuti governativi) che privati. Questo è stato particolarmente il caso delle società elettroniche che sono state colpite dalla flessione della domanda mondiale per i prodotti I.T.; i cinque più importanti produttori di semi-conduttori, Toshiba, NEC, Hitachi, Fujitsu e Mitsubishi Electric, hanno ridotto le spese per investimenti.
- Produzione industriale +2,1% a dicembre rispetto al mese precedente ma nell'intero 2001 ha subito un calo del 7,9%, il peggior dato dal 1975 ad oggi. La forte diminuzione nel 2001 è dovuta a flessioni della domanda in tutti i settori, soprattutto l'industria automobilistica, dopo la frenata dell'elettronica.
- gli ordini di macchinari sono saliti a novembre del 14,9% rispetto al mese precedente ma sono diminuiti del 13,6% su base annua, soprattutto a causa della caduta degli ordini del settore privato, che normalmente conta più della metà del totale.
- Il numero delle imprese giapponesi fallite ha toccato nel 2001 i 19.441 casi, l'1,9% in più rispetto al 2000; si tratta del secondo livello più alto dalla fine della guerra mondiale.
- i consumi privati, che pesano per il 60% sul PIL, hanno registrato nel periodo luglio – settembre una flessione dell'1,7%. Le ragioni di questa debolezza derivano dal deterioramento del mercato del lavoro con l'accelerazione della disoccupazione e dalle preoccupazioni sul potenziale negativo impatto delle riforme strutturali annunciate dal Primo Ministro.
- le vendite al dettaglio si sono ridotte del 2,7% a novembre rispetto allo stesso mese dell'anno scorso. Si tratta del calo più consistente da tre anni a questa parte. La flessione è stata particolarmente forte per i supermercati (-10,7%) a seguito della chiusura di numerosi punti vendita da parte di alcune catene.
- l'indice dei prezzi al consumo è diminuito nel 2001 dello 0,7%. L'indice presenta ormai il segno negativo da oltre due anni.
- le esportazioni sono calate a novembre, confermando la flessione dell'export per il settimo mese consecutivo.
- La caduta dello yen rispetto al dollaro, che ha ceduto oltre il 10% nel 2001, superando la soglia dei 130 yen alla fine di dicembre. Uno yen più debole, per rilanciare l'export, sembra ormai l'unico rimedio per aiutare l'economia.
- L'indice Topix della Borsa di Tokyo, ha perso circa il 24% del suo valore nel 2001, facendo segnare livelli prossimi ai minimi degli ultimi 17 anni.

Le ragioni delle negative prestazioni della borsa vanno ricercate:

- nel calo mondiale della domanda di prodotti I.T. che ha colpito pesantemente le azioni delle società elettroniche giapponesi;
- nella crescente preoccupazione sullo stato di salute del settore bancario. Attualmente si stima che le banche giapponesi abbiano delle sofferenze a rischio per circa 1.300 miliardi di dollari;
- nell'incertezza circa l'abilità del premier di realizzare le riforme economiche promesse.

La Banca del Giappone il 19 settembre ha tagliato il tasso di sconto di 15 punti dallo 0,25 allo 0,10% e l'overnight è azzerato. L'azione è stata realizzata di concerto con le altre principali banche dei G7 per stabilizzare i mercati a seguito degli attentati aerei negli USA. La Banca del Giappone, con un tasso praticamente a zero e con gli interventi continui per aumentare la liquidità sul mercato monetario con scarsi risultati sui consumi, ha ridottissimi margini di azione.

A fronte della gravità della situazione congiunturale il Governo ha definito un pacchetto di misure di sostegno all'economia per 3 mila miliardi di Yen, che è stato approvato dal Parlamento il 16 novembre.

Le misure adottate dal Governo riguardano la creazione di un milione di posti di lavoro socialmente utili nei prossimi tre anni, l'assegnazione di fondi per le piccole e medie imprese e per l'informatizzazione della pubblica amministrazione.

Anche il Premier giapponese ha deciso di utilizzare dei budget supplementari come i suoi predecessori, tuttavia in misura più contenuta. Negli ultimi dieci anni, i governi giapponesi hanno consumato oltre 100 mila miliardi di Yen (circa 2 milioni di miliardi di lire) con risultati poco soddisfacenti per l'economia.

Il Premier ha sostenuto tuttavia, a più riprese che nel 2001/2002 le emissioni di buoni del Tesoro non supereranno i 30 mila miliardi di yen (oltre 500 mila miliardi di lire al cambio attuale), così da contenere al 130% la quota del debito pubblico sul PIL.

A questo proposito le principali agenzie internazionali hanno abbassato il rating sul debito interno del paese a causa del peggioramento dell'indebitamento.

A pochi giorni dall'approvazione del primo budget supplementare il Premier ha preannunciato un nuovo pacchetto di misure per promuovere le riforme strutturali. La manovra dovrebbe ammontare a 4000 miliardi di Yen (2500 mld come spese del Governo Centrale e 1500 mld per gli enti locali) per i quali si attingerà ai fondi raccolti con le vendite delle azioni della società di telecomunicazioni NTT.

## Dati macroeconomici

### Dati sociopolitici

<b>Superficie</b>	377.855 kmq.
<b>Popolazione, tasso di crescita e densità (1 Ottobre 2000)</b>	126.925.843 milioni di abitanti; 0,2%; 335,9 abitanti per kmq.
<b>Lingua ufficiale</b>	Giapponese
<b>Anno Fiscale</b>	Dal 1° aprile al 31 marzo
<b>Forma istituzionale</b>	Monarchia costituzionale. Sistema bicamerale (Camera dei Consiglieri e Camera dei Rappresentanti)
<b>Religione</b>	Scintoismo 49,2%, Buddismo 44,1%, Cristianesimo 1,5%, altre 5,2%
<b>Sede di governo</b>	Tokyo
<b>Maggiori organizzazioni internazionali di cui il Giappone è membro</b>	ONU, OCSE, WTO, G8, Fondo Monetario Internazionale, APEC, ASEM, OECD

## Quadro economico di base

### Indicatori Macroeconomici (2000)

<b>PIL a prezzi correnti (mld yen)</b>	513.534
<b>Tasso di sviluppo del PIL a prezzi correnti</b>	0,3%
<b>Tasso di sviluppo del PIL a prezzi costanti</b>	2,4%
<b>Inflazione (variaz. Indice dei prezzi al consumo)</b>	-0,7%
<b>Disoccupazione</b>	4,7%
<b>Saldo bilancio pubblico anno fiscale (% del PIL)</b>	-9,5 (Saldo "general government basic excluding social security")** -6,6 (Saldo "general government basic")*
<b>Debito pubblico anno fiscale (*) in % PIL</b>	122,9 (Debito lordo "general government basic")
<b>Consumo privato a prezzi correnti (mld. yen)</b>	287.231
<b>Tasso di crescita dei consumi privati a prezzi costanti</b>	0,6%
<b>Investimenti edili a prezzi correnti (mld. yen)</b>	20.447
<b>Tasso di crescita investimenti non residenziali a prezzi costanti</b>	1,6%
<b>Investimenti industriali a prezzi correnti (mld. yen)</b>	79.707
<b>Tasso di crescita investimenti industriali a prezzi costanti</b>	10,4%
<b>Investimenti pubblici a prezzi correnti</b>	34.899



<i>(mld. yen)</i>	
<b>Tasso di crescita investimenti pubblici a prezzi costanti</b>	-9,8%
<b>Consumo pubblico a prezzi correnti (mld. yen)</b>	85.731
<b>Tasso di crescita consumi pubblici a prezzi costanti (*)</b>	4,6%
<b>Pressione fiscale nell'anno fiscale (**)</b>	36,5% (Rapporto tra entrate fiscali+contributi sociali e reddito nazionale)
<b>Tasso di cambio medio yen in lira (*)</b>	19,4659
<b>Tasso di cambio medio yen per euro (*)</b>	99,47
<b>Tasso di cambio medio yen per dollaro (*)</b>	107,75

Fonti: Cabinet Office Economic and Social Research Institute, Ministry of Public Management, Home Affairs, Posts and Telecommunications, Ministero delle Finanze giapponese.

(\*)Fonte: OCSE.

(\*\*) dato provvisorio

#### Indicatori di commercio estero (mld. yen)

	1999	2000
Export di beni	47.548	51.654
Import di beni	35.268	40.938
<b>Saldo</b>	<b>12.280</b>	<b>10.716</b>

Fonte: Ministero delle Finanze giapponese. Elaborazione ICE Tokyo.

#### Indicatori di commercio estero con l'Italia

	1999	2000
Export di beni	578	624
Import di beni	573	573
<b>Saldo per il Giappone</b>	<b>5</b>	<b>51</b>

Fonte: Ministero delle Finanze giapponese. Elaborazione ICE Tokyo.

#### Dati economici fondamentali relativi agli anni 1996/2000

	1996	1997	1998	1999	2000
<b>Tasso di cambio yen in lira (*)</b>	14,2043	14,1147	13,1925	15.9600	19.4659
<b>Tasso di cambio yen per dollaro (*)</b>	108,73	120,85	130,88	113,77	107,75
<b>PIL in \$ a prezzi correnti (mld.)</b>	4.698	4.318	3.941	4.499	4.766
<b>Popolazione (mln.) (**)</b>	125,86	126,17	126,49	126,69	126,93
<b>PIL pro capite in \$ a prezzi correnti</b>	3.733	3.423	3.116	3.551	3.755
<b>Variazione del PIL a prezzi costanti (%)</b>	3,5	1,8	-1,1	0,7	2,4
<b>Origine del PIL (%)</b>					
<b>Agricoltura</b>	2	2	1,8	1,6	n.d.
<b>Industria</b>	36,9	38	34,4	29,2	n.d.
<b>Servizi</b>	61,1	60	63,8	69,2	n.d.
<b>Var.della produz.industriale % (***)</b>	2,3	3,6	-7,1	0,8	5,9

Tasso di inflazione (%) (**)	0,1	1,8	0,6	-0,3	-0,7
Tasso di disoccupazione % (**)	3,4	3,4	4,1	4,7	4,7
Rapporto debito pubblico/PIL %	86,5	92	103	115,3	122,9
Composizione domanda interna (*)					
consumi privati/PIL	55,2	55	55,6	56,4	55,9
consumi pubblici/PIL	15,1	15,2	15,7	16,2	17,7
Investimenti (Inv. Residenziali+Inv. Industriali+Inv. Pubblici)/PIL	28,5	28,1	26,9	26,2	26,3

Fonti: (\*) Banca d'Italia. (\*\*) Ministry of Public Management, Home Affairs, Posts and Telecommunications. (\*\*\*) Ministry of Economy, Trade and Industry (METI).

(\*) Il totale non da' il 100% perché mancano le variazioni delle scorte (trasc.) e le esportazioni nette.

### Indicatori di commercio estero relativi agli anni 1996/2000

	1996	1997	1998	1999	2000
Esportazioni di beni in \$ correnti	411.395	421.498	386.958	417.931	478.387
in % del PIL	8,75	9,76	9,81	9,28	10,03
Variazione annua %	-6,9	2,5	-8,2	8,0	14,5
Importazioni di beni in \$ correnti	349.425	338.899	280.058	309.994	379.935
in % del PIL	7,43	7,84	7,10	6,89	7,97
Variazione annua %	4,1	-3,0	-17,4	10,7	22,6
Saldo Bilancia Commerciale in \$ (mln.)	61.970	82.599	106.900	107.937	98.452
Esportazioni di servizi in \$ correnti	67.720	69.300	61.760	60.500	69.200
in % del PIL	1,4	1,6	1,6	1,3	1,5
Variazione annua %	3,7	2,3	-10,9	-2,0	14,4
Importazioni di servizi in \$ correnti (mln.)	129.960	123.450	110.620	114.800	116.900
in % del PIL	2,8	2,9	2,8	2,5	2,5
Variazione annua %	5,9	-5,0	-10,4	3,8	1,8
Saldo Bilancia dei Servizi in \$ (mln.)	-62.240	-54.150	-48.860	-54.300	-47.700

Fonti: elaborazioni ICE Tokyo su dati del Ministero delle Finanze giapponese, Fondo Monetario Internazionale, Directory of Trade Statistics, Banca del Giappone, EIU.

### Composizione merceologica della bilancia commerciale

Beni esportati 2000	Miliardi Yen
Automobili	7.000
Semiconduttori e altri componenti elettronici	4.600
Macchinari	3.094
Strumenti ottici	2.600
Parti di motoveicoli	1.900
Acciaio	1.600

Fonte: Ministero delle Finanze giapponese. Elaborazione ICE Tokyo.

<b>Beni importati 2000</b>	<b>Miliardi di Yen</b>
Petrolio	5.000
Macchinari	3.000
Semiconduttori e altri componenti elettronici	2.100
Prodotti tessili	2.100
Pesce e crostacei	1.600
LNG (Gas Naturale Liquido)	1.400

Fonte: Ministero delle Finanze giapponese. Elaborazione ICE Tokyo.

### Orientamento geografico della bilancia commerciale

<b>Paesi clienti</b>	<b>Anno1999 % del tot.</b>	<b>Anno2000 % del tot.</b>	<b>Paesi fornitori</b>	<b>Anno1999 % del tot.</b>	<b>Anno2000 % del tot.</b>
USA	30,7	29,7	USA	21,7	19,0
Asia(*)	37,2	41,1	Asia(*)	39,6	41,7
U.E.	17,8	16,3	U.E.	13,8	12,3
Germania	4,5	4,2	Germania	3,7	3,4
Gran Bretagna	3,4	3,1	Gran Bretagna	1,9	1,7
Francia	1,6	1,6	Francia	2,0	1,7
<b>Italia</b>	<b>1,2</b>	<b>1,2</b>	<b>Italia</b>	<b>1,6</b>	<b>1,4</b>
Altri Paesi	3,6	2,8	Altri Paesi	15,7	18,8

Fonte: World Trade Atlas elaborazione ICE Tokyo

Asia(\*)=Asia sud-orientale+Cina+Corea del Nord+Mongolia e Vietnam

## Indicatori sociali

### Principali indicatori socio politici 2000

Tasso di incremento demografico	0,2%
Popolazione urbana in % sulla pop.totale	79%
N. città con oltre 500.000 abitanti	24 (*)
Popolazione attiva compresa tra i 15 e 64 anni	67,9%
Tasso di alfabetizzazione	99%
Spesa pubblica per istruzione % del PIL	(n.d.)

Fonti: Ministero della Pubblica Istruzione giapponese. Elaborazione ICE Tokyo.

(\*) Fonte: National Census, altre fonti riportano 23,

## Costo dei fattori di produzione

Il costo dei fattori di produzione in Giappone è elevato in confronto ad alcuni paesi industrializzati: tuttavia, per esempio nel caso dei salari, il potere d'acquisto è minore rispetto agli altri paesi.

### Costo del lavoro nell'industria manifatturiera -Salario mensile.

1998	1999	2000
371.400 yen	366.800 yen	371.500 yen

Fonte: Ministero giapponese del lavoro

### Costi per servizi:

- **Manodopera generica:** stipendio minimo al netto delle imposte 3-4 milioni di yen all'anno.
- **Manodopera specializzata:** stipendio minimo al netto delle imposte 5-6 milioni di yen all'anno.
- **Dirigenti:** stipendio minimo al netto delle imposte 12-15 milioni di yen all'anno.
- **Amministrativi:** stipendio minimo al netto delle imposte 5-6 milioni di yen all'anno.
- **Agenti:** in percentuale.
- **Interprete:** circa 30.000-35.000 yen giornalieri.

### Costi relativi alle utilities (\*):

- Acqua potabile ad uso privato:  
 fino a 20 m3            130yen/l  
 oltre i 1000 m3        415yen/l
- Elettricità ad uso privato:  
 da 1 a 90 KW/h        21.25/23.75 Yen/KW  
 da 91 a 230 KW/h    28.25-31.55 Yen/KW  
 oltre 231              30.95-34.55 Yen/KW
- Elettricità ad uso industriale:  
 dal 1 luglio al 31 settembre    14.60 Yen/KWh  
 altri mesi                            13.27 Yen/Kwh

(\*) Fonte: Tokyo electric Power Co. Inc. – October 2000

### Prodotti Petroliferi (\*\*):

- Benzina super            104.97 Yen/Litro
- Benzina normale        95.15 Yen/Litro
- Gasolio                    73.73 Yen/Litro

(\*\*) Costo medio dal 01/07/2001 al 30/09/2001

## Prezzi di riferimento delle materie prime

Il Giappone possiede risorse naturali in scarsa quantità: a parte la pesca e i prodotti agricoli, quasi tutto il resto viene importato dall'estero ai prezzi di mercato.

## Interscambio commerciale con l'Italia

### BILANCIA COMMERCIALE ITALIA-GIAPPONE (Miliardi di Yen)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Importazioni giapponesi	505	597	735	716	669	573	573
Variaz. %	18,5	18,2	23,1	-2,6	-6,6	-14,3	0,0
Esportazioni giapponesi	343	383	368	459	553	578	624
Variaz. %	-0,85	11,7	-3,9	24,7	20,5	4,5	8,0
Saldo	-162	-214	-367	-257	-116	5	51

Fonte: Ministero delle Finanze giapponese. Elaborazione Ice Tokyo

L'interscambio commerciale Italia-Giappone risulta per il quinquennio 1994-98 a favore del nostro paese. Tuttavia, dal 1997 il saldo positivo si è ridotto notevolmente, fino a toccare nel 1998 i 116 miliardi di yen. Nel 1999 il saldo è risultato, invece, a favore del Giappone per 5 miliardi.

Il 2000 ha confermato la tendenza dell'anno precedente, infatti si è chiuso con un saldo commerciale a favore del Giappone di 51 miliardi di yen.

I motivi di questo fenomeno sono da imputare alla progressiva contrazione delle importazioni giapponesi dall'Italia, dopo la crescita registrata nel 1996: solo nel 1999 il calo delle importazioni giapponesi, rispetto all'anno precedente, è stato del 14,3%

Le esportazioni del Giappone verso l'Italia sono invece in aumento: nel 1998 sono salite del 20,5% rispetto all'anno precedente e nel 1999 del 4,5%. Il 2000 si è concluso meglio di quanto si potesse prevedere, anche se le importazioni dall'Italia sono rimaste stabili e le esportazioni giapponesi sono aumentate dell'8%.

L'1,4% dell'import nipponico proviene dall'Italia, quarto partner europeo del Giappone, dopo Germania, Francia e Regno Unito.

I comparti più interessanti delle importazioni del Giappone dall'Italia sono i seguenti:

**L'abbigliamento** è la voce principale del nostro export in Giappone.

L'abbigliamento italiano ha mostrato un trend ascendente ininterrotto dal '93 al '96, passando da 89,5 a 182,9 miliardi di Yen, raddoppiando quindi in quattro anni il proprio valore. Dal 1997 al 2000 le importazioni di questo settore hanno invece registrato un continuo calo, passando da 182,9 a 95,7 miliardi di Yen registrando nell'ultimo anno una flessione del -13,6%.

In questo settore è significativa l'avanzata della Cina, che nel '93 esportava in Giappone 676,3 miliardi di Yen e che nel 2000 ha raggiunto un valore di 1542,9 miliardi di Yen. Nonostante la crisi generale che ha investito il paese le esportazioni cinesi continuano a crescere con una variazione del 20,9% annuo. Questo Paese non va comunque considerato

un concorrente, visto il diverso target perseguito dalla produzione cinese, di bassi prezzo e livello qualitativo.

Va, comunque, notato che l'Italia occupava nel 1993 la quarta posizione tra i paesi fornitori del Giappone, dietro, oltre che alla Cina, a Corea del Sud e Stati Uniti. Nel 2000 è passata al secondo posto con il 4,7%, tuttavia la Corea del Sud, che negli anni tra il '96 e il '98 era rimasta notevolmente distanziata dal nostro paese (in particolare nel '97 l'Italia aveva esportato in Giappone 156,3 miliardi di Yen di fronte ai 100 miliardi di Yen della Corea), nel 2000 ha ridotto le distanze posizionandosi ad un livello appena inferiore al nostro.

Nei **filati** l'andamento del nostro export è stato regolare fino al '97 mantenendosi pressoché inalterato tra il '93 e il '97 (con un lieve aumento da 5,9 a 6,3 miliardi di Yen), ma ha subito una drastica riduzione a partire dal '98 per scendere nel 2000 a 2,8 miliardi di Yen con una variazione del -10,5% sull'ultimo anno.

Nei **tessuti** dopo un andamento di forte crescita (da 36,6 a 54,3 miliardi di Yen tra il '93 e il '96) si è registrata una flessione che ha portato le nostre esportazioni ai 25,2 miliardi di Yen del 2000 con una riduzione del -4,1% nell'ultimo anno.

La **pelletteria** rappresenta un'altra voce di grande rilievo per le nostre esportazioni, con un valore che nel 2000 è stato di 81,6 miliardi di Yen e che ha avuto una crescita del 2,1% rispetto all'anno precedente.

La pelletteria ha registrato una crescita considerevole dal '93 al '97, aumentando da 45,7 a 87,9 miliardi di Yen. Ha poi subito un lieve calo nel biennio successivo per poi arrivare appunto a 81,6 miliardi di Yen nel 2000, valore quest'ultimo che segna comunque una crescita rilevante rispetto ai dati del '93.

I prodotti che hanno messo a segno l'aumento maggiore e più duraturo fino alla fine del 2000 sono gli **articoli da viaggio ed altri articoli in pelle** passati da 12,6 miliardi di Yen del '93 ai 32 miliardi di Yen del '99 con una flessione del -14,5% nell'anno 2000 che li ha portati a 32,5 miliardi di Yen.

Le **borse in pelle**, hanno invece registrato, lungo l'arco di tempo preso in considerazione, un lieve aumento, dai 22,4 miliardi di yen del '93 sono passate ai 23,6 miliardi di Yen del 2000, con una flessione negativa nel '99 che aveva portato le esportazioni di questo prodotto a 20,6 miliardi e una repentina ripresa del 14,6% nel 2000.

Le esportazioni italiane di **calzature** hanno evidenziato un trend ascendente fino al 1996, raggiungendo un valore di 39,7 miliardi di Yen, dai 24,1 miliardi di Yen del '93. Nel '97 è iniziata una fase di flessione che perdura tuttora e che ha portato ad un livello di 29,2 miliardi di Yen nel 2000.

La seconda voce per importanza delle esportazioni italiane in Giappone è la **meccanica** che ha registrato una crescita graduale dagli 81,9 miliardi di Yen del '93 ai 124,5 miliardi di Yen del '97 per poi scendere a 99,4 miliardi di Yen nel 2000 con una crescita dell'ordine del 6.2% (rispetto al '99).



Analizzando nel dettaglio alcune tra le voci più importanti per l'industria italiana, si evidenzia un calo delle **macchine per imballaggio**, passate da 8,9 miliardi di Yen nel '93 a 6,6 miliardi di Yen nel 2000. In quest'ultimo anno le vendite sono riprese con un aumento del 15,1% rispetto al '99. Nell'arco di tempo considerato il valore del '93 rappresenta il punto più alto delle nostre esportazioni.

Nelle **macchine per l'industria alimentare** l'export italiano è passato dai 3,5 miliardi di Yen del '96 ai 4,3 del 2000 registrando un aumento in quest'ultimo anno del 5,2% rispetto all'anno precedente.

Le **macchine tessili** evidenziano un diagramma più variabile con una notevolissima crescita dal '93 al '97, che ha più che raddoppiato le nostre esportazioni (da 3,2 a 7,5 miliardi di Yen) e valori fortemente ridimensionati negli anni a venire fino ad arrivare a 2,2 miliardi di Yen nel 2000 con una flessione del -8,3% rispetto al '99.

Per quanto riguarda le **parti e accessori per autoveicoli** nonostante abbiamo toccato un picco massimo nel '97 con 10,4 miliardi di Yen, registriamo nel 2000 un valore pari a 5,8 miliardi di Yen di gran lunga superiore ai 2,4 del '93 anche se con una flessione negativa del -27,6% rispetto al '99.

Chiudiamo l'analisi del settore Meccanica con i **motocicli** di cui si registra una tendenza all'aumento anche nell'ultimo anno della nostra analisi, con un valore di 4,1 miliardi di yen, l'8% in più rispetto all'anno precedente e nettamente superiore ai 2,4 miliardi di Yen del '93.

I prodotti **agroalimentari** hanno registrato una crescita straordinaria, passando da 15,6 miliardi di Yen del '93 ai 66 del '98, con consistenti aumenti ogni anno, per poi scontare in parte l'espansione tumultuosa nel '99 con una flessione che li ha portati a 47,6 miliardi di Yen nel 2000, con un tasso di riduzione del -7,2% rispetto all'anno precedente.

Il biennio 1999-2000 è stato un periodo di calo un pò per tutti i comparti principali dell'agroalimentare, dopo la fortissima crescita che ha caratterizzato il settore a partire dal '93.

Guardando le singole voci in dettaglio, colpisce soprattutto l'avanzata dei **vini**, passati, nel periodo preso in considerazione, da 1,3 a 8,9 miliardi di Yen, nonostante un calo del -10,7% nell'ultimo anno, per una quota di mercato del 13,6%.

Ancora più rilevante è la performance di un'altra voce classica della nostra produzione agro-alimentare, la **pasta**, passata dai 126 milioni del '93 ai 7,3 miliardi del 2000 con una flessione del -8,0% rispetto al '99. Il dato che dimostra la ns. netta supremazia è dato dallo share del 37,9%.

Il grande salto è avvenuto nel '94 quando le nostre esportazioni di pasta sono aumentate dai 126 milioni dell'anno precedente a 4,7 miliardi di Yen; questa crescita è continuata anno dopo anno fino a raggiungere i 9,6 miliardi di Yen nel '98.

L'**olio d'oliva**, è passato da 1,8 a 6,4 miliardi di Yen dopo aver raggiunto i 9,9 miliardi di Yen nel '98. Questo prodotto registra una riduzione del 15,9% rispetto al '99 per una quota del 65,7% .

I **pomodori pelati** hanno registrato una crescita da 1,8 a 3,8 miliardi di Yen con un valore massimo di 5,1 miliardi di Yen nel 98. Nel 2000 questo prodotto ha avuto una variazione negativa del 21,9% rispetto al '99 (quota 77,7%).

La **gioielleria** è passata dai 15,1 miliardi del 1993 ai 21,2 del 2000. Anche in questo caso vi è stata una fase di incremento durata fino la '96, per poi registrare nuovamente un calo. La gioielleria ha però, a differenza di altri settori, invertito la tendenza negativa con un incremento del 18,3% nell'anno 2000, nel quale tutti gli altri Paesi hanno registrato forti ridimensionamenti.

Particolarmente degna di nota è la crescita registrata dalla gioielleria in argento, passata da 126 milioni a 3,5 miliardi di Yen nel periodo 1993-2000 con un incremento del 40,1% in quest'ultimo anno.

Il settore dei **mobili** ha visto aumentare il proprio export dal '93 al '97, con una crescita da 9,9 a 23,7 miliardi di Yen per poi scendere nel triennio successivo fino a toccare un valore di 21,6 miliardi di Yen nell'anno 2000.

Un settore che ha registrato crescite graduali e consistenti è quello dei **prodotti chimici e farmaceutici**, anche se nell'ultimo anno si registra una flessione del -4,2%. Il settore esporta complessivamente prodotti per un valore di 47,4 miliardi di yen di cui 30,3 riguardano prodotti di chimica organica.

I prodotti di **artigianato** hanno più che raddoppiato le proprie esportazioni dal '93 al '97 passando da 27 a 58 miliardi di Yen, ma hanno poi subito forti cali negli anni successivi, scendendo a 35,8 miliardi di Yen nel 2000 con una crescita di +4,3% rispetto al '99.

#### Importazioni giapponesi dall'Italia (milioni di yen)

Principali voci doganali	1999	2000	Variatz. %
Articoli di vestiario	110.028	95.043	-13,6%
Articoli in pelle	79.960	81.672	2,1%
Macchine industriali	53.118	59.845	12,6%
Prodotti alimentari, vini e bevande	51.252	47.574	-7,1%
Autoveicoli e parti	39.601	37.896	-4,3%
Prod. chimici organici	32.364	30.320	-6,3%
Calzature	30.533	29.940	-1,9%
Articoli di gioielleria	18.942	22.756	20,1%
Mobili	17.786	21.609	21,5%
Apparecchi d'ottica	12.044	16.486	36,9%
Plastiche ed articoli in plastica	8.201	9.666	17,9%
Grassi ed oli	8.051	6.923	-14%

Marmi e materiali da costruzione	4.764	5.114	7,3%
----------------------------------	-------	-------	------

Fonte: Ministero delle Finanze giapponese. Elaborazione ICE Tokyo.

### Esportazioni giapponesi verso l'Italia (valori in milioni di yen)

Principali voci doganali	1999	2000	Variaz. %
Macchine, apparecchi e parti	211.253	239.707	13,5%
Autoveicoli e parti	196.641	199.843	1,6%
Strumenti ed apparecchi ottici	43.761	47.993	9,7%
Prodotti chimici	19.323	21.865	13,2%
Gomme ed articoli in gomma	13.235	9.685	-26,8%
Filati artificiali e speciali	12.563	9.493	-24,4%
Plastiche ed articoli in plastica	10.417	11.382	9,3%
Prodotti per la fotografia e cinematografia	5.667	6.216	9,7%
Prodotti farmaceutici	5.286	8.422	59,3%
Giocattoli, giochi, oggetti per divertimento	3.255	1.588	-51,2%
Strumenti musicali e parti	2.950	2.268	-23,1%
Vetro e lavori in vetro	2.388	2.834	18,7%
Orologeria	1.853	1.335	-27,9%

Fonte: Ministero delle Finanze giapponese. Elaborazione ICE Tokyo.

## Privatizzazione

Anche in Giappone, come in molti altri paesi industrializzati, a partire dalla metà degli anni '80 diverse aziende che appartenevano allo Stato sono state privatizzate, e l'opera di privatizzazione continua. Rimangono totalmente pubblici il canale televisivo NHK, le Poste (attraverso il Ministero delle Poste), la silvicoltura (attraverso l'Agenzia per i Beni Forestali), la Zecca (attraverso un dipartimento del Ministero delle Finanze), alcune compagnie elettriche, dell'acqua e del gas (ma soltanto a livello locale) e varie istituzioni finanziarie. Inoltre, il governo possiede ancora il 100% delle azioni della Japan Highway Public Corp. (autostrade) e della Japan Railways Construction Public Corp. (costruzione rete ferroviaria), oltre al 66% della Japan Tobacco (sigarette).

Non sussistono per gli investitori rischi legati agli investimenti, come espropri da parte del governo oppure nazionalizzazioni.

## Leggi vigenti in materia di attività imprenditoriali svolte da soggetti esteri

In Giappone, la "**Foreign Exchange and Foreign Trade Law**" (Legge sui cambi e sul commercio internazionale) definisce e regola le attività commerciali tra il Giappone e i paesi esteri. Anche grazie alle recenti modifiche apportate a questa legge per una liberalizzazione, le norme limitanti l'investimento dall'estero sono pressoché scomparse. Per le aziende straniere che desiderino istituire un'affiliata in Giappone, le procedure da seguire non differiscono ormai che in poche caratteristiche dall'iter seguito dagli imprenditori giapponesi che fondino una società di diritto giapponese. È tuttora necessario per le aziende straniere presentare una notifica a posteriori al Ministero delle Finanze e agli altri ministeri competenti, tramite la Banca del Giappone, entro 15 giorni dalla fondazione della società. Soltanto in alcuni casi specifici, tra i quali alcuni settori della tecnologia, agricoltura e manifattura di pelli, rimane l'obbligo di una notifica anticipata al Ministero delle Finanze e alle autorità competenti. Non è da escludersi, però, che anche queste norme non subiscano ulteriori modifiche in futuro, nell'ambito di un piano di "deregulation" ("Deregulation Promotion Plan", varato nel 1995), che investe i settori commerciali, bancario e finanziario. Tuttavia, nonostante lo snellimento dell'iter burocratico, è consigliabile appoggiarsi ad un partner giapponese che tenga i contatti con le autorità designate.

Un'altra legge che contiene alcune clausole applicabili agli investimenti esteri è la "**Antimonopoly Law**" (Legge Antimonopolio): esistono per esempio disposizioni antitrust che riguardano la stipulazione di contratti internazionali e di M & A, in modo da evitare lo svolgimento di attività che costituiscano una limitazione della concorrenza o adottino pratiche commerciali scorrette. La Fair Trade Commission, che garantisce l'osservanza di questa legge, qualora abbia riscontrato che in un contratto sussistano elementi che vanno contro alle suddette disposizioni, può chiedere all'azienda di modificare il contratto stesso.

Infine, la "**Law on Extraordinary Measures for the Promotion of Import and the Facilitation of Foreign Direct Investment in Japan**" del 1992 (Legge sulle misure straordinarie per la promozione delle importazioni e per la facilitazione di investimenti esteri diretti) stabilisce misure per il sostegno di attività, condotte in porti, aeroporti e zone limitrofe, che contribuiscano alla promozione delle importazioni. Inoltre prevede l'assistenza a sussidiarie di aziende straniere, tramite agevolazioni fiscali e garanzie sui prestiti.

## Procedura di costituzione delle società

Le possibilità per un'azienda estera che decida di effettuare attività imprenditoriali in Giappone sono le seguenti:

Società per Azioni	<i>Kabushiki Kaisha (KK)</i>
Società a Responsabilità Limitata	<i>Yugen Kaisha</i>
Società in Nome Collettivo	<i>Gomei Kaisha</i>
Società in Accomandita semplice	<i>Goshi Kaisha</i>
Filiale	<i>Shiten</i>
Ufficio rappresentanza	<i>Chuzaiin Jimusho/ Liaison Office</i> (non esiste un termine definito per legge)
Joint Venture	<i>Joint Venture (JV)</i>
Holding	<i>Mochikabu Kaisha</i>

Le procedure per la costituzione di una società di diritto da parte di un'azienda straniera (per azioni, a responsabilità limitata, in nome collettivo e in accomandita) sono le medesime che si applicano a un soggetto giapponese. Va, tuttavia, sottolineato che è necessario nominare un rappresentante legale residente in Giappone: nella quasi totalità dei casi, questo rappresentante è un legale giapponese.

In Giappone, la maggior parte delle aziende straniere si registra come società per azioni o, in pochi casi, come società a responsabilità limitata. Sono pressoché inesistenti le aziende straniere che scelgono la forma di società in nome collettivo o in accomandita.

La registrazione delle società viene effettuata presso l'Ufficio degli Affari Legali (Legal Affairs Bureau) del Ministero della Giustizia.

Inoltre, è necessario presentare una notifica a posteriori, entro 15 giorni, dell'avvenuta registrazione della società presso il Ministero delle Finanze e gli altri ministeri competenti attraverso la Banca del Giappone. Come già sottolineato, per alcuni particolari settori è necessario presentare in precedenza una notifica.

### **SOCIETÀ PER AZIONI**

#### *Ragione sociale*

Deve comprendere la denominazione Kabushiki Kaisha (KK)

#### *Capitale sociale*

Il valore minimo del capitale sociale, che deve essere versato in contanti o in natura al momento di costituire la società è di 10 milioni di yen.

#### *Fondatori*

Minimo 1 persona fisica o giuridica.

#### *Soci*

Non esistono limitazioni nel numero dei soci, sia persone giuridiche che fisiche, che non devono necessariamente essere residenti in Giappone.

#### *Sindaco*

Deve essere nominato almeno un sindaco. Nel caso in cui il capitale sociale sia pari o superiore ai 500 milioni di yen, i sindaci eletti devono

essere non meno di tre, dei quali uno esterno; inoltre si rende necessaria la nomina di un revisore dei conti esterno.

*Amministratori*

Devono essere in numero minimo di tre, uno dei quali dovrà essere residente in Giappone.

*Assemblea Generale*

È il più importante organo direzionale; si tiene una volta all'anno.

*Nazionalità/domicilio*

Almeno uno dei direttori deve essere residente in Giappone. Inoltre, il METI consiglia che nelle joint-ventures tra giapponesi e stranieri la parte giapponese sia rappresentata almeno in proporzione alle sue partecipazioni azionarie.

*Autorizzazioni amministrative*

Come già sottolineato, per alcuni particolari settori è necessaria una notifica precedente alla costituzione della società.

Registrazione

*Documenti necessari*

Bisogna preparare una serie di documenti, tra i quali lo statuto della società, un modulo per la registrazione del sigillo societario (*hanko*) e numerosi documenti a fini fiscali.

*Spese*

700.000-1.000.000 di yen (comprensivi di tassa di registrazione, tasse notarili, commissioni bancarie, spese legali e tasse di bollo).

*Tempi*

uno-due mesi

*Rapporto sulla costituzione.*

Entro due mesi dalla costituzione della società bisognerà stilare un rapporto da presentare alle autorità fiscali.

## **SOCIETÀ A RESPONSABILITÀ LIMITATA**

*Ragione sociale*

Deve comprendere la denominazione Yugen Kaisha.

*Capitale sociale*

Deve essere pari ad almeno 3 milioni di yen, e deve essere versato in contanti o in natura al momento di fondare la società.

*Fondatori*

Minimo 1 persona fisica o giuridica.

*Soci*

Deve annoverare non più di 50 soci, sia persone giuridiche che fisiche.

*Direttori/Amministratori*

Può essere anche una sola persona.

*Assemblea generale*

È il principale organo direzionale

*Nazionalità*

I soci non devono essere necessariamente residenti in Giappone.

*Autorizzazioni amministrative*

Come già sottolineato, per alcuni particolari settori è necessaria una notifica precedente alla costituzione della società.

### Registrazione

#### *Documenti necessari*

Viene richiesta la presentazione di una serie di documenti, tra i quali lo statuto della società, un modulo per la registrazione del sigillo societario (*hanko*) e numerosi documenti a fini fiscali.

#### *Spese*

Tra i 500.000 e gli 800.000 yen

#### *Tempi*

uno-due mesi

#### *Rapporto sulla costituzione.*

Entro due mesi dalla costituzione della società bisognerà stilare un rapporto da presentare alle autorità fiscali.

## **SOCIETÀ IN NOME COLLETTIVO**

### *Capitale sociale*

Non esistono tetti minimi per il capitale.

### *Soci*

I soci, almeno due, hanno responsabilità illimitata.

## **SOCIETÀ IN ACCOMANDITA SEMPLICE**

### *Capitale sociale*

Non è definito il valore minimo del capitale.

### *Soci*

La società deve comprendere al minimo un accomandante, che ha una responsabilità limitata dal loro contributo al capitale, e un accomandatario, che ha una responsabilità illimitata.

## **FILIALE**

### *Capitale sociale*

Non è fissato un minimo per il capitale sociale; bisogna però provvedere alla registrazione della società presso il Legal Affairs Bureau del Ministero della Giustizia, oltre che presentare entro 15 giorni una notifica al Ministero delle Finanze e agli altri ministeri competenti attraverso la Banca del Giappone.

### *Rappresentante*

È necessario nominare un rappresentante legale, che risieda in Giappone.

### *Autorizzazioni amministrative*

Come già sottolineato, per alcuni particolari settori è necessaria una notifica precedente alla costituzione della società.

### Registrazione

#### *Documenti necessari*

I documenti necessari sono minori in quantità rispetto a quelli richiesti per le società di diritto; sono comunque da presentarsi la copia dello statuto della società in Italia, un modulo per la registrazione del sigillo societario (*hanko*) ed alcuni documenti a fini fiscali.

#### *Spese per la costituzione della filiale*

350.000-650.000 yen



*Tempi*

uno-due mesi

**UFFICIO DI RAPPRESENTANZA***Mansioni*

Secondo la legislazione giapponese, l'Ufficio di Rappresentanza non può svolgere attività commerciali e deve limitarsi ad attività propagandistica e di promozione dell'azienda straniera che rappresenta. Non c'è obbligo di alcuna registrazione o notifica presso le autorità giapponesi, né si richiede il pagamento di tasse. Solamente nel caso in cui venga assunta una persona che viene retribuita dall'ufficio di rappresentanza, lo si segnalerà all'Ufficio Tributario Nazionale, al quale verrà versata una ritenuta mensile.

**JOINT VENTURE***Caratteristiche*

Le joint-venture adottano di solito la forma di Società per Azioni, sia per ragioni di immagine di fronte alle altre aziende e alle istituzioni giapponesi che per motivi pratici (ad esempio fiscali); pertanto le norme da seguire per la costituzione di una joint venture ricalcano le regole previste per la costituzione della Società per Azioni, compresa la presentazione di una notifica a posteriori.

**SOCIETÀ HOLDING**

Nel 1997 in Giappone è stato revocato il divieto di istituire una holding. Per fondare una holding straniera, la prassi è assolutamente identica a quella osservata dalle holding giapponesi. Le società sono libere di stabilire sussidiarie multiple, qualora non si tratti di società estremamente potenti commercialmente o istituzioni finanziarie.

In Giappone si definisce come holding una società per la quale più del 50% delle attività sia composta da azioni delle sue sussidiarie (si dice sussidiaria la società per la quale più del 50% delle azioni di rilievo sono in possesso della casa madre). Le holding che detengano più di 300 miliardi di yen in totale nelle proprie attività e delle sussidiarie, devono riportare la loro attività e quella delle sussidiarie alla Fair Trade Commission.

Le holding sono ancora poco comuni anche tra società giapponesi, ma si prevede che in futuro, con lo snellimento delle procedure burocratiche, la pratica avrà maggior successo. Tuttora, tra società giapponesi il modello più recente di M&A (Mergers & Acquisitions) è il trasferimento di sussidiarie controllate in parte o interamente.

Nel 1998, le M&A da parte di società straniere in Giappone sono state in costante aumento, sostenute dall'atteggiamento favorevole del governo, dal debole yen, da minori prezzi degli immobili e dai bassi prezzi delle azioni. Tuttavia nel 1999, con l'ascesa dello yen, le fusioni ed acquisizioni sono risultate in diminuzione rispetto all'anno precedente.

## Autonomia negoziale dei partner

La divisione dei compiti decisionali delle aziende secondo i regolamenti giapponesi non differisce in modo sostanziale dal sistema italiano. La maggiore autorità in campo direzionale è rappresentata dall'Assemblea degli Azionisti, mentre il potere operativo e la facoltà di eleggere l'amministratore delegato sono detenuti dal Consiglio di Amministrazione.

## Aspetti organizzativi e di gestione

I sistemi di organizzazione e gestione delle società giapponesi assomigliano molto ai nostri; tuttavia si riscontra, rispetto alle aziende italiane, una maggiore gerarchizzazione interna, con una scala di titoli molto complessa per manager, capi-settore, capi-dipartimento, e così via.

## Scioglimento e liquidazione delle società

Mentre per la liquidazione di una filiale non vi è bisogno di particolari procedimenti, nel caso di una società di diritto giapponese le procedure da osservare sono piuttosto complesse. In questo caso, bisogna considerare un periodo di circa tre mesi prima dell'effettivo scioglimento della società. Nel caso di fallimento di una società (hasan), dopo la sentenza si designa un curatore e si crea una situazione di attivo e passivo del fallimento: l'attivo viene liquidato e distribuito tra i creditori. Le procedure sono poi analoghe a quelle previste dalla legge italiana (come la revocatoria fallimentare e la proposta di concordato). Bisogna comunque sottolineare che in moltissimi casi le insolvenze delle società si risolvono privatamente, senza far ricorso alle autorità giudiziarie.

## Trattamento fiscale

Nel 1969 l'Italia e il Giappone hanno siglato una Convenzione contro le doppie imposizioni sul reddito, che è entrata in vigore nel 1973. Secondo questa convenzione, con la notifica all'Ufficio delle Imposte è possibile ottenere agevolazioni fiscali, quali una minore percentuale tassata su dividendi e royalties ricevute. Nel caso dell'Italia, la percentuale tassata sui dividendi versati alla persona giuridica avente non meno del 25% di azioni, sugli interessi e sulle royalties è del 10%, mentre nel caso di altri dividendi è del 15%.

In Giappone, come in Italia, le norme fiscali si applicano in modo diverso su persone fisiche e persone giuridiche. Nel 1999 la pressione fiscale è stata notevolmente ridotta, così da allineare il Giappone agli altri paesi industrializzati (ad esempio, per le fasce di reddito più alte, si è ridotta dal 50% al 37%).

### IMPOSTE SULLE PERSONE FISICHE

Le imposte vengono calcolate in modo diverso a seconda che la persona fisica sia non residente (chi risiede in Giappone per meno di un anno senza un domicilio fisso in Giappone), residente non permanente (chi non ha intenzione di risiedere in Giappone permanentemente e chi possiede un domicilio fisso in Giappone o che risiede in Giappone per almeno un anno) o residente permanente (con residenza in Giappone da almeno cinque anni, ecc). Anche in Giappone, come in Italia, dal reddito vengono detratti i contributi sociali e per la salute, ecc. e viene tassata la somma rimanente.

*Non residenti:* i non-residenti vengono tassati soltanto sui redditi provenienti da introiti in Giappone, in una percentuale che si aggira intorno al 20%. Secondo la detta Convenzione sulle doppie imposizioni, se la persona fisica non risiede in Giappone più di 183 giorni all'anno e se la fonte del reddito non è giapponese, è esente dall'imposta giapponese sul reddito, per lo stipendio, salario, ecc. Nel caso in cui un non residente percepisca da un'azienda giapponese un compenso per attività svolte in Giappone, l'azienda giapponese dovrà versare direttamente una ritenuta del 20%. Per interessi, royalties e dividendi la ritenuta, secondo la legislazione giapponese, sarebbe del 20%, ma in conformità alla Convenzione sulle doppie imposizioni viene abbassata al 10%.

*Residenti non permanenti:* sono soggetti alla tassazione giapponese per introiti provenienti da fonti giapponesi e per gli introiti provenienti dall'estero rimessi e ricevuti in Giappone. L'entità della pressione fiscale, che comprende l'imposta nazionale sul reddito e l'imposta locale sugli abitanti, varia a seconda delle entità del reddito, e per l'imposta nazionale sul reddito è compresa tra un minimo del 10% ed un massimo del 37% (per introiti superiori ai 18 milioni di yen).

*Residenti permanenti:* sono sottoposti a tassazione per tutti gli introiti percepiti, all'estero e in Giappone. Anche in questo caso, la percentuale decurtata varia dal 10% al 37%.

### IMPOSTE SULLE PERSONE GIURIDICHE

Tutte le società giapponesi, sia possedute da giapponesi che da stranieri, sono sottoposte a tassazione per i redditi generati sia in Giappone che all'estero.

#### *Uffici di rappresentanza*

Non sono abilitati a svolgere attività di carattere economico, e pertanto non sono soggetti al versamento di tasse. Nel caso in cui venga assunto un impiegato che riceva uno stipendio versato dal detto ufficio di rappresentanza, è necessario effettuare una ritenuta mensile.

#### *Filiali*

Vengono tassate soltanto sul reddito generato in Giappone. Le spese accumulate per la filiale possono essere detratte fiscalmente, cosa che non è invece possibile per interessi e royalties. La filiale non necessita di versare ritenute sui dividendi destinati alla casa madre.

#### *Società di diritto*

Sono sottoposte a tassazione su tutto l'imponibile. Anche sui dividendi, le royalties e gli interessi da trasferire alla casa madre è necessario versare una ritenuta alla fonte, la cui entità corrisponderebbe al 20%, ma che per i pagamenti a società italiane, a causa della Convenzione sulle doppie imposizioni, è del 10% (15% quando i dividendi si riferiscono ad una partecipazione di meno del 25%). Gli interessi e le royalties potranno essere detratti fiscalmente in seguito.

Dal 1° aprile 1999 l'entità della tassazione per filiali e società di diritto è stata ridotta al 30% per l'imposta nazionale sulle società e al 9,6% per l'imposta locale sulle imprese: l'aliquota complessiva sui redditi d'impresa è scesa così al 40,87%, percentuale che comprende anche la tassa locale sugli abitanti (Inhabitant Tax). Esistono alcune prefetture in cui le percentuali di imposte locali sulle imprese e sugli abitanti sono leggermente diverse.

Per le aziende con capitale sociale inferiore ai 100 milioni di yen, il reddito imponibile che non supera gli 8 milioni di yen viene tassato con un'imposta sulle società del 22% (il reddito superiore agli 8 milioni di yen è invece sottoposto alla normale aliquota del 30%). Anche l'aliquota locale minima sui redditi d'impresa è minore per le piccole e medie imprese: corrisponde al 5%.

In merito alle spese di rappresentanza, per imprese con un capitale che non ecceda i 10 milioni di yen, si può dedurre l'80% delle spese di rappresentanza fino a 4 milioni annui e per imprese con un capitale sociale tra i 10 e i 50 milioni di yen si può detrarre l'80% di un importo che non superi i 3 milioni di yen annui. Per società il cui capitale oltrepassi i 50 milioni di yen, la detrazione delle spese di rappresentanza non è possibile.

Oltre alle imposte sul reddito, esistono varie altre tasse, come la tassa sui consumi (5%), e una varietà di imposte minori, come l'imposta di bollo e le imposte di registro e licenza.

Il sistema fiscale giapponese è in continuo mutamento: il prossimo passo sarà volto in direzione della riforma dei regolamenti fiscali riguardanti le holding.

## Agevolazioni per gli investitori esteri

Le agevolazioni offerte agli investitori stranieri sono numerose, sia a livello nazionale e statale che regionale.

Le filiali giapponesi di aziende straniere, o le sussidiarie di aziende con un terzo o più di capitale straniero, che siano state istituite in Giappone da meno di otto anni e che si occupino di produzione, distribuzione, vendita al dettaglio o servizi possono richiedere al Ministero dell'Economia, del Commercio Estero e dell'Industria (METI) di essere designate come "investitori speciali", ed usufruire così di incentivi fiscali (garanzie sui crediti fino al 95% dell'ammontare del prestito, riporto a 10 anni del passivo sostenuto nelle operazioni dei primi 5 anni) e di prestiti agevolati di 10-15 anni che coprono il 40-50% dei costi del progetto. Gli enti da cui si possono ottenere i fondi comprendono la Development Bank of Japan, la Japan Bank for International Co-operation, l'Agriculture, Forestry and Fisheries Finance Corp., la Housing Loan Corp. e la Small Business Finance Corp.

A livello locale, molte prefetture e città offrono incentivi fiscali quali la riduzione o l'esenzione da tasse municipali e prefetturali, sussidi (200-300 milioni di yen) e prestiti per l'acquisto di terra o edifici e per la costruzione di impianti industriali (100-200 milioni di yen). La Japan Regional Development Corporation fornisce, oltre che informazioni sugli incentivi a livello regionale, anche finanziamenti agli investitori stranieri che desiderino costruire strutture di produzione.

Inoltre, in Giappone esistono le cosiddette FAZ (Foreign Access Zones), zone speciali create qualche anno fa dal governo per promuovere le importazioni su tutto il territorio del paese, solitamente nelle vicinanze di porti o aeroporti: a Osaka, Yokohama, presso l'Aeroporto Internazionale del Kansai (Osaka) e l'Aeroporto di New Chitose nell'isola di Hokkaido, a Niigata, Kobe, nella prefettura di Ehime (Shikoku), nelle città di Kita Kyushu, Nagasaki e nella prefettura di Okinawa. Alle imprese straniere che decidano di impiantare in una FAZ una base per la produzione, l'importazione e la distribuzione dei propri prodotti, vengono applicate riduzioni fiscali e forniti sussidi e infrastrutture: in molti casi, però, i benefici provenienti dagli incentivi vengono offuscati dalle distanze e dai costi di spedizione delle merci nelle aree urbane.

Infine, svolgono opera informativa per gli investitori stranieri la JETRO (Japan External Trade Organization), tramite il servizio informativo e di supporto "Business Support Center" e la FIND (Foreign Direct Investment in Japan Development Corporation), fondata nel 1993 per fornire servizi di consulenza agli investitori stranieri.

Per l'istituzione di fabbriche in determinate regioni a bassa concentrazione industriale, in conformità alla Industry Relocation Promotion Law (legge che promuove il decentramento delle industrie, tramite l'allontanamento dalle aree metropolitane) e alla legislazione locale, esistono diversi programmi di agevolazione fiscale o esenzione dalle tasse, sussidi e prestiti. I finanziamenti provengono, oltre che dall'amministrazione locale, anche dalla Development Bank of Japan (istituzione finanziaria legata al governo, che nel settore tecnologico fornisce prestiti fino al 60% del costo del progetto) e dalla Japan Regional Development Corporation.



Meritano di essere menzionati il progetto "Brain Industries Development" (volto a creare parchi industriali per 16 settori particolari, tra cui il noleggio di macchine per ufficio, agenzie di pubblicità, programmazione di computer e servizi di software) ed il progetto "Technopolis" (che mira a creare nuove città che siano insieme centri residenziali, industriali, scientifici e di ricerca).

## Rimpatrio dei profitti

Dal 1998, con la revisione della Foreign Exchange and Foreign Trade Law, per principio non esistono più limitazioni e restrizioni nel trasferimento di profitti all'estero.

## Joint venture contrattuali (accordi di licenza)

Le joint venture contrattuali, a differenza delle joint venture che prendono la forma di una società di diritto (a cui si applicano pertanto le procedure e le disposizioni esposte in precedenza), non sono soggette a particolari regolamentazioni, ma si basano su un accordo tra le due parti.

Per quanto riguarda gli accordi di licenza, questi adottano le stesse regole presenti in tutti i paesi del mondo, con la definizione del minimo di royalties, la differenza tra licenza esclusiva e non-esclusiva, e così via. Si rende tuttavia necessaria, entro quindici giorni dalla stipulazione del contratto, una notifica al Ministero delle Finanze e agli altri ministeri competenti tramite la Banca del Giappone.

## Soluzione delle controversie

In Giappone, soprattutto a causa dello scarso numero di avvocati (circa diciottomila in tutto il paese), del davvero esiguo numero di avvocati stranieri o anche di avvocati giapponesi esperti in dispute internazionali, oltre che per via degli onorari, comunemente le dispute si risolvono in privato, senza l'utilizzo di legali.

In ogni modo, l'autorità preposta alla soluzione delle controversie è la Corte Suprema, che ha sede a Tokyo. Esistono poi altri modi di risolvere le dispute, quali la mediazione (chotei), alla presenza del locale Giudice di Pace, e l'arbitrato, per il quale ci si rivolge ad organizzazioni competenti quale la Japan Commercial Arbitration Association.

## Problemi da affrontare per l'azienda italiana

Per le aziende italiane che investono in Giappone, oltre alle difficoltà legate ad una legislazione e ad un'organizzazione commerciale di carattere diverso, si pongono problemi di comunicazione e di consuetudini diverse ancora più accentuati rispetto a quelli incontrati nei paesi occidentali.

Dal punto di vista dell'organizzazione commerciale, ciò che rende perplessi molti osservatori è il complesso sistema distributivo. La distribuzione in Giappone è molto stratificata: il prodotto, prima di giungere al dettagliante, passa attraverso grossisti di primo, secondo e talvolta anche terzo livello, dove i rapporti di fiducia instaurati negli anni sono fondamentali. Una delle conseguenze sono prezzi finali più alti, il che crea un sistema dove i costi sono maggiori per l'investitore straniero, mentre lo stretto rapporto tra grossisti e dettaglianti rende difficile l'ingresso di nuovi arrivati, in particolare stranieri, anche se la situazione sta lentamente cambiando.

Oltre al sistema distributivo, un altro ostacolo a maggiori investimenti stranieri è la difficoltà da parte delle aziende straniere di acquisire aziende giapponesi, dovuta a regole non chiarissime e ad una radicata diffidenza del mercato, oltre ai forti legami tra governo e industria (con consuetudini come l'"amakudari", ossia la sistemazione di ex-burocrati in pensione nelle aziende giapponesi e nelle associazioni commerciali e di categoria). Inoltre, il governo continua a porre restrizioni per impianti industriali/commerciali (sia stranieri che non) in varie zone, sia per evitare un'ulteriore concentrazione intorno a Tokyo, Nagoya ed Osaka e sia per proteggere le aree agricole. Inoltre, dal punto di vista fiscale l'alta percentuale da versare sui profitti d'impresa, seppure ridotta di recente, allontana l'investitore straniero.

Nonostante gli aspetti elencati, il governo si sta impegnando attivamente per aumentare gli investimenti stranieri: ad esempio, nel giugno 2000 è stata abrogata la Large-Scale Retail Store Law (Legge sui negozi al dettaglio di grosse dimensioni), che, tramite regole sull'estensione dei negozi, gli orari, etc., aveva bloccato l'espansione dei grossi negozi, di fatto proteggendo il mercato dei piccoli dettaglianti dall'istituzione di negozi di grosse dimensioni che distribuiscono prodotti importati. La nuova Large-Scale Retail Store Law abolisce di fatto le restrizioni per i negozi di superficie superiore ai 100 mq. (estensione, orari, giorni di apertura e chiusura), anche se obbliga gli esercenti a presentare anticipatamente un piano alle autorità locali che dimostri il rispetto dei regolamenti di carattere ambientale (ad esempio relativi ai parcheggi, al rumore, ai rifiuti).

In aggiunta alle difficoltà di carattere pratico, altre caratteristiche che spesso compromettono la buona riuscita di un investimento in Giappone sono la diversità dei gusti del consumatore giapponese rispetto all'italiano o all'occidentale in generale, e l'attenzione alla qualità fino ai minimi particolari (anche riguardo alla confezione e all'etichetta del prodotto), oltre che la scarsa conoscenza da parte dell'investitore straniero delle usanze relative ai rapporti interpersonali in Giappone, che viene talvolta interpretata come un segno di grossa scortesia, arrivando a pregiudicare un rapporto d'affari iniziato positivamente.

## Normativa sul lavoro

In Giappone esistono tre leggi che regolamentano il mondo del lavoro, tutte basate sugli articoli 27 e 28 della Costituzione: la “Labor Union Law” (Legge sui sindacati dei lavoratori), la “Labor Standards Law” (Legge sugli standard del lavoro), e la Labor Relation Adjustment Law’ (Legge sulla risoluzione delle controversie nei rapporti di lavoro).

La Labor Union Law garantisce il diritto dei lavoratori ad unirsi, condurre trattative ed operare collettivamente.

La Labor Standards Law tutela i lavoratori fissando degli standard per le condizioni di lavoro, la sicurezza e l’igiene che devono essere rispettati dal datore di lavoro.

La Labor Relation Adjustment Law stabilisce le procedure da adottare per prevenire controversie sul lavoro, e per raggiungere una sistemazione equa qualora insorgano vertenze tra lavoratori ed amministratori.

Si tratta comunque di leggi che servono più che altro come guida, e vengono integrate da provvedimenti, quali le circolari del Ministero della Sanità e del Lavoro, che ne definiscono le applicazioni pratiche.

Sono fissati dalla legge i salari minimi (circa 5.500 yen al giorno per le grosse aree urbane), il diritto allo sciopero, le ferie (dieci giorni minimi per il primo anno di impiego, che crescono gradualmente ogni anno) e gli orari di lavoro, non superiori a 40 ore settimanali. Per quanto riguarda l’orario di lavoro, tuttavia, le norme sono spesso ignorate, anche per mezzo di accordi tra le unioni di dipendenti e datori di lavoro.

Moltissime aziende versano ai dipendenti una o due volte all’anno (di solito all’inizio dell’estate e prima della fine dell’anno) il cosiddetto “bonus”, che consiste in una somma abbastanza ingente. L’età pensionabile è di 60 anni, anche se vi sono piani governativi di alzarla a 65 anni.

Secondo la Giurisprudenza, a meno di cause molto gravi, è difficile licenziare un dipendente; qualora se ne verificano le condizioni, è necessario un mese di preavviso.

Per ogni azienda che abbia più di dieci dipendenti, è indispensabile compilare un regolamento interno, che deve essere depositato al Labor Standard Supervision Office (Ufficio di controllo degli standard del lavoro).

Ogni azienda che impieghi dei dipendenti deve notificare al Public Employment Security Office (Ufficio di collocamento) l’inizio di attività commerciale che viene coperta da assicurazione ed effettuare l’assicurazione sulla disoccupazione del dipendente; contattare il Social Insurance Office (Ufficio assicurazione sociale) per comunicare l’avvio di attività commerciale che sarà interessata da versamenti per la previdenza sociale e sanitaria, e il Tax Office (Ufficio Fiscale) per notificare l’inizio di attività commerciale che sarà sottoposta a detrazioni fiscali.

## Informazioni sul mercato immobiliare

Anche se in Giappone il prezzo dei terreni e dell'affitto di appartamenti è in costante calo dopo l'apice toccato all'inizio degli anni '90, i costi rimangono sempre molto elevati. Tuttavia, esistono grandi differenze di prezzo tra una città e l'altra, ed anche tra una zona di Tokyo e l'altra.

Le zone più costose di Tokyo per l'affitto di un ufficio sono Otemachi Marunouchi, Yuracucho, Hibiya e Kasumigaseki, nelle vicinanze del Palazzo Imperiale: un metro quadro costa infatti 20-25 mila yen, mentre la media per le zone centrali di Tokyo è di 8.326 yen al mq.

Ad Osaka il prezzo medio al mq. per l'affitto di un ufficio era a fine 2000 di ca. 4.402 yen, a Kyoto di ca. 4.148 yen ed a Kobe di ca. 4.013 yen. Kobe è però l'unica città della zona che ha registrato una crescita dei costi rispetto alla fine del 1999 (+0.3%).

Anche ad Osaka esistono sensibili disparità fra i vari quartieri della città: Umeda resta la zona più costosa: gli spazi per ufficio costavano ca. 5.226 yen per mq., Shinsaibashi/Namba costa ca. 5.054 yen/mq., Yodayabashi ca. 4.298 yen/mq. mentre Senba, come altre zone di minor pregio, ca. 4.016 yen/mq. E' invece quasi impossibile trovare zone urbane in cui il prezzo medio scenda sotto i 4.000 yen/mq.

Per quanto riguarda le abitazioni, di media a Tokyo un monolocale di 16-30 mq. ha un costo mensile di 80-180 mila yen, un appartamento di due stanze tra i 30 e i 70 mq. costa 250-300 mila yen, mentre un appartamento di lusso con superficie di 100-120 mq. può raggiungere un affitto mensile di 500-600 yen ed oltre.

Alle cifre indicate bisogna aggiungere dalle tre alle sei mensilità per le abitazioni, e dalle dodici alle ventiquattro mensilità per gli uffici, che devono essere versate al proprietario e all'agenzia immobiliare. In genere, da una a tre mensilità non verranno restituite alla fine del contratto, perché sono intese come un regalo al proprietario (reikin). C'è inoltre la consuetudine di pagare anticipate alcune mensilità all'inizio del contratto, che ha di solito una durata compresa tra i due e i cinque anni.

## Gli investimenti esteri

Il totale degli investimenti stranieri in Giappone ha toccato nel 2000 il valore di 3.125,1 miliardi di yen (27,2 mld. USD), con un aumento del 30,3% rispetto al '99, che pure era già stato un anno record. I nuovi progetti sono stati 1.842, rispetto ai 1.705 del '99. Il balzo in avanti è stato determinato soprattutto dalle acquisizioni di partecipazioni nelle aziende giapponesi da parte di società estere.

Una delle principali ragioni della rapida crescita negli ultimi anni degli investimenti esteri è stata la progressiva liberalizzazione di alcuni regolamenti che impedivano l'entrata nel mercato. La revisione del "Commercial Code & Antimonopoly Law" ha migliorato le condizioni per fusioni e acquisizioni.

Un ulteriore impulso è venuto dalla diminuzione dei costi, specialmente del prezzo della terra e delle imposte sulle società.

A tutto ciò vanno aggiunte le difficoltà delle aziende giapponesi ad ottenere capitali a rischio per salvare società affiliate o altre consociate sull'orlo del fallimento, che hanno permesso a società straniere di entrare fornendo questi capitali.

### IDE stranieri in Giappone negli ultimi 5 anni

Anno Fiscale	NR. Progetti	Valore (mln. USD)
1996	1304	6.644
1997	1301	5.219
1998	1542	11.595
1999	1705	23.477
2000	1842	27.198

Fonte: Ministry of Finance

I protagonisti principali di questa crescita sono stati gli Stati Uniti con una quota del 32,3% sul totale con 654 progetti, seguiti dai paesi europei, con un totale del 22%, con quote varie a seconda del paese: la Germania (8,9%) con 71 progetti, la Gran Bretagna (1,8%) con 106, l'Olanda (1,7%) con 97 e la Francia (0,9%) con 59.

La diminuzione degli investimenti francesi è stata inevitabile, dato che il '99 era stato un anno eccezionale soprattutto per la presa di controllo della Nissan da parte della Renault.

Il 74,7% degli investimenti stranieri si è indirizzato verso il settore dei servizi; i settori di maggiore interesse sono stati quello dei servizi finanziari ed assicurativi (32,9%) e delle telecomunicazioni (24%). Gli investimenti, invece, nell'industria manifatturiera, che avevano raggiunto una quota del 41% nel '99, sono scesi nel 2000 al 25,3%.

Gli investitori stranieri hanno continuato ad acquistare fabbriche giapponesi nei settori dell'Information Technology. La Motorola ha acquisito la Tohoku Semiconductor e, sempre dagli Stati Uniti, la Solectron, leader mondiale tra le EMS (società senza un proprio marchio commerciale, specializzate nel fornire un certo numero di servizi dal design alla produzione ed alla distribuzione fisica di attrezzature a contratto a produttori di impianti elettronici), ha



acquisito lo stabilimento di Nakaniida della Sony. Le acquisizioni di stabilimenti da parte di produttori di impianti a contratto come la Solectron stanno diventando sempre più comuni negli Stati Uniti e in Europa, e l'accordo della Solectron con la Sony dimostra che anche le aziende giapponesi stanno cominciando a servirsi di ditte EMS straniere per consolidare le loro operazioni.

Nel settore automobilistico, nel 2000, Daimler Chrysler ha reso definitiva la sua partecipazione azionaria nella Mitsubishi Automotive Corporation e l'americana General Motors ha deciso di aumentare i suoi investimenti nella Suzuki Motors, ottenendo inoltre una partecipazione azionaria nella Fuji Heavy Industries.

Nei settori finanziario e assicurativo, l'americana AFCC (Associates First Capital Citygroup) ha acquisito società di credito al consumo come la Chiyoda Trust e la Unimat Life. La statunitense Prudential ha inoltre ultimato un accordo con la Kyoei Insurance e allo stesso modo l'americana AIG con la Chiyoda Seimei.

**L'Italia** resta la grande assente sul suolo nipponico; la quota è scesa a zero dallo 0,6% del '97. Gli insediamenti sono stati 4 per 1 miliardo di yen (8,7 mln. USD); nel '97 erano stati 9 per 4,2 miliardi di yen (32,3 mln. USD). La maggioranza degli investimenti diretti sono rappresentati da filiali commerciali, una strada percorsa da tanti produttori di beni di consumo.

**IDE italiani in Giappone negli ultimi 5 anni**

Anno Fiscale	NR. Progetti	Valore (mln. USD)	Quota (%)
1996	11	0,9	0,0
1997	9	32,3	0,6
1998	9	38,1	0,3
1999	16	11,7	0,1
2000	4	8,7	0.0

Fonte: Ministry of Finance

## Supporto offerto dall'ICE

L'ufficio ICE di Tokyo può fornire l'assistenza necessaria alle aziende italiane che desiderino effettuare un investimento diretto in Giappone. I servizi che possono essere offerti includono un sondaggio preliminare mirato riguardante il settore di rilevanza per l'azienda italiana, la ricerca di possibili partner per la costituzione di joint-ventures, la consulenza di carattere informativo e il sostegno giuridico di base, che comprende il contatto con le autorità giapponesi, precedente all'istituzione formale della società. L'ufficio ICE di Tokyo può reperire consulenti specializzati in campo fiscale e legale, fondamentali per garantire la regolarità e il buon esito delle pratiche. Possono essere forniti i nominativi di professionisti esperti in materia giuridico-commerciale internazionale che parlano inglese o italiano.

Poiché le formalità burocratiche da espletare in Giappone per effettuare un investimento sono di gran lunga più complicate e lente rispetto alle procedure osservate in Italia, è consigliabile che la società italiana, per non commettere errori di valutazione ed evitare problemi nell'attuazione dell'investimento, si informi già nelle prime fasi dell'investimento in merito all'iter e alle regole specifiche della legislazione giapponese.

Oltre all'ufficio ICE, un valido appoggio in materia investimenti può essere offerto anche dai locali uffici del JETRO (Japan External Trade Organization).

## Testi delle leggi di riferimento

Non esistono siti Internet ufficiali con la traduzione in inglese delle leggi giapponesi: esistono soltanto alcuni siti, gestiti da privati e non sempre aggiornati, che offrono traduzioni di un numero limitato di leggi.

Recentemente, la Biblioteca della Dieta ha emesso una pubblicazione a pagamento, disponibile anche su dischetto, che comprende i testi di 7.455 leggi tradotti in inglese.

## Domande più frequenti (e risposte)

### **D. Esistono investimenti italiani in Giappone?**

R. Sì, anche se l'Italia resta la grande assente sul suolo nipponico; la quota è scesa a zero dallo 0,6 del 1997. Gli insediamenti, nel 2000, sono stati 4; nel '97 erano stati 9.

### **D. Quali sono le forme di presenza in Giappone? (agente, ufficio di rappresentanza, filiale, azienda locale, ecc.)**

R. La maggioranza degli investimenti diretti sono rappresentati da filiali commerciali.

### **D. Quali sono i nomi delle aziende immobiliari o operatori locali interessati alla compravendita di terreni o immobili?**

R. Grosse aziende immobiliari come Mitsui Fudosan, Mitubishi Estate, Sumitomo Realty & Development e alcune aziende di costruzioni sono state, in passato, interessate alla compravendita di terreni o immobili all'estero. Dopo la cosiddetta "Bubble Economy" alla fine degli anni '80, la situazione del mercato giapponese degli immobili ha subito una notevole decelerazione.

### **D. Esiste una normativa locale per agevolare gli investimenti esteri?**

R. Sì, è la "The Import and Inward Investment Promotion Law (the Law on Extraordinary Measures for the Promotion of Imports and the Facilitation of Inward Investment)". Questa legge è stata emanata nel luglio 1992 ed è disponibile anche in inglese.

### **D. Esiste un trattato contro la doppia imposizione con l'Italia?**

R. Sì. Si chiama "DIT" – Dual Income Tax – Il testo è disponibile in giapponese.

### **D. Forme societarie preferibili?**

R. Le forme societarie preferibili sono le Kabushiki Kaisha (Società per Azioni S.p.A.)

### **D. Presenza di banche o aziende italiane?**

R. Ci sono nr. 3 filiali di banche e nr. 2 uffici di rappresentanza. Le aziende italiane presenti in Giappone sono consultabili "on line" sulla home page di ICE Tokyo al seguente indirizzo: <http://www.ice.it/estero2/giappone/default.htm> nel link: *Indirizzi utili*.