

**AZIENDE E STRATEGIE**  
I MERCATI E LA CRISI

Tokyo vede sfumare il traguardo degli Ide al 5% del Pil  
Viene meno il flusso di capitali in arrivo dall'America

L'industria Ue critica l'assenza di reciprocità negli standard  
Ma gli italiani continuano a scommettere sulla domanda locale

# «Invest in Japan» fallisce l'obiettivo per il 2010

**Citigroup, Aig, Ford e Gm liquidano le loro posizioni**

**Stefano Carrer**  
TOKYO. Dal nostro inviato

Persino la Ferrari ha utilizzato temporaneamente i servizi logistici e di supporto operativo che la Jetro fornisce alle aziende interessate a sbarcare in Giappone. Prima di installare la sua nuovissima filiale al 37esimo piano del posto più "flamboyant" di Tokyo (la Mori Tower, dove il proprietario Minoru Mori le ha offerto un maxi-sconto), la società non ha disdegnato di appoggiarsi all'Invest Japan Business Support Center della Jetro. Lo stesso ha fatto Alessi, che in aprile ha aperto la sua filiale cominciando con gli spazi per ufficio e le consulenze in offerta gratuita.

Nonostante la recessione, infatti, varie aziende italiane stanno decidendo di aggirare le forche caudine degli importatori. «Se gli Usa e l'Europa rallentano, ha senso puntare sui mercati dove ci sono ancora opportunità di crescita» afferma Alberto Zanatta, giunto a Tokyo per aprire la prima filiale di Nordica/Tecnica: investimento da 3 milioni di euro per rafforzarsi su un mercato dove gli sport invernali appaiono in ripresa.

Così il presidente della Jetro, Yasuo Hayashi, ha potuto presentare cifre positive sull'attrazione degli investimenti: «Stiamo supportando 1.221 società straniere interessate contro le 849 dell'anno scorso. Nel periodo gennaio-ottobre 2008 abbiamo aiutato 124 società a entrare o a espandersi qui, contro le 101 dello stesso periodo 2007». Tuttavia Hayashi è il primo funzionario governativo ad ammettere una grave sconfitta: «L'obiet-

tivo di un aumento degli investimenti diretti stranieri (Fdi) accumulati al 5% del Pil entro il 2010 non appare più realizzabile». Colpa del Giappone e della campagna "Invest in Japan" lanciata dall'ex premier Junichiro Koizumi? No, secondo Hayashi: colpa dell'America. L'anno scorso erano stati soprattutto gli americani, nella finanza e nell'immobiliare, a provocare il maggior flusso in assoluto di Fdi verso il Sol Levante (22,2 miliardi di dollari), consentendo il sostanziale raggiungimento del primo obiettivo ufficiale fissato dall'ex premier Koizumi di raddoppio degli Fdi accumulati in 5 anni; ma ora siamo alla liquidazione delle posizioni strategiche Usa in Giappone. Se Citigroup nel 2007 aveva utilizzato per prima la nuova possibilità di "fusioni triangolari" per la maxiacquisizione di Nikko Cordial, ora sta cedendo NikkoCiti Trust, mentre Aig ha messo in vendita le sue tre grandi filiali. Nell'auto, Ford si sta di-

simpegnando da Madza, e Gm ha ceduto la residua quota in Suzuki (dopo esser uscita da Isuzu e Fuji Heavy).

C'è però chi la pensa diversamente: l'European Business Council in Japan (Ebc) ha appena pubblicato un libro bianco in cui accusa il Giappone di essere responsabile del più basso livello assoluto di Fdi rispetto al Pil tra i Paesi avanzati. Non si tratta solo delle recenti delusioni specifiche: le fusioni "triangolari" con scambi azionari, per esempio, non sono decollate per un trattamento fiscale sfavorevole e incerto, mentre il blocco delle ambizioni del fondo britannico Tci su J-Power da parte del Meti ha provocato in aprile una violenta tirata del commissario Peter Mandelson contro Tokyo.

L'Ebc insiste nella proposta di un ambizioso "Economic Integration Agreement" (Eia), respingendo l'idea ormai irrealistica di concentrarsi su un "Free Trade Agreement" (ai giapponesi interessa soprattutto un abbassamento delle tariffe su auto e prodotti elettronici, ma una vera apertura del loro settore agricolo è più che mai remota dopo la crisi alimentare internazionale di inizio 2008). L'Eia eliminerebbe le barriere al commercio tra Giappone e Ue attraverso un riconoscimento reciproco di standard e certificazioni sui prodotti, principi accettati reciprocamente per i servizi e regole comuni su concorrenza, proprietà intellettuale, ambiente e appalti.

«Il Giappone non può più contare solo sull'export per uscire dalla crisi - afferma il presidente uscente di Ebc, Richard Collasse -. E' tempo di riforme vere, di cambiare il modo con cui Tokyo regola e gestisce l'economia». Un approccio che sarà sottolineato venerdì prossimo alla riunione bilaterale del "Regulatory Reform Dialogue".

stefano.carrer@ilssole24ore.com

**SCOOP DELLA DISCORDIA**

## Attacco straniero ai Kisha Club

Adesso basta con gli scoop del Nihon Keizai Shimbun (Nikkei), il principale quotidiano economico: lo chiedono gli europei in Giappone. nero su bianco, nel capitolo sui mass media del rapporto rilasciato dall'European business council (Ebc). "Monitorare e punire": è quello che il Governo giapponese dovrebbe fare, secondo la raccomandazione shock dell'Ebc, contro «le società che non controllano le fughe di notizie su informazioni finanziarie "sensitive"».

La sollecitazione dell'Ebc potrebbe sembrare strana, se non fosse che è quasi istituzionalizzato un sistema per cui molte notizie rilevanti che riguardano società quotate sono fatte filtrare in anticipo al Nikkei, «ponendo i media stranieri e i loro lettori in una posizione decisamente svantaggiata».

A parere dell'Ebc, se Tokyo è seria nel cercare di attirare investimenti stranieri, dovrebbe anche venire incontro alle necessità di questi investitori - e dei media che a loro si rivolgono - in modo equo e trasparente.

L'Ebc continua inoltre a criticare il sistema dei Kisha Club, i circoli della stampa "embedded" in alcune istituzioni e società semi-private, che controllano il flusso di informazioni a scapito di una attività di reporting autonoma e senza pregiudizi di sorta: anche qui, la "lealtà" dei giornalisti "embedded" viene premiata con la concessione in anticipo di informazioni. E chi è fuori, soprattutto gli stranieri, ha uno svantaggio competitivo strutturale. (S.Car.)



## Tensione Cina-Stati Uniti per una legge sui segreti dei Pc

Una legge cinese che diventerà operativa dal 1° maggio prossimo costringerà tutti i produttori di Pc a far approvare in via preventiva da Pechino 13 tecnologie di sicurezza dei Pc, tra cui la crittografia dell'email. Washington protesta, perché il 70% dei marchi coinvolti sono negli Usa. Pechino aveva già provato a far rivelare alle aziende le tecnologie di sicurezza, e a creare (con scarso successo) nuovi standard autarchici.

Partnership europee. Sondaggio della Cdc italo-germanica tra le imprese a capitale teutonico

# Il business tedesco pungola l'Italia

**Alfredo Sessa**  
MILANO

Tutto sommato soddisfatte di essere in Italia, nonostante i problemi da affrontare quotidianamente. È il quadro che emerge da un'indagine promossa dalla Camera di commercio italo-germanica tra 165 filiali italiane di imprese tedesche, in prevalenza medio-grandi. Un campione che corrisponde al 20% del totale di imprese italiane a capitale tedesco, e a un livello occupazionale che sfiora i 25 mila dipendenti.

L'inchiesta, effettuata a fine estate 2008, si è svolta in un momento difficile per la congiuntura economica interna e internazionale. Il quadro che ne esce, tuttavia, è meno pessimistico rispetto al previsto. Il 49% delle imprese intervistate giudica la propria situazione commerciale soddisfacente, il 28% la giudica addirittura molto positivamente. Per quanto riguarda il 2009, le aspettative peggiorano sensibilmente, ma senza sconfinare nell'allarmismo.

Dove il giudizio degli intervistati appare molto severo è invece nel livello di attrattività dell'Italia. Una sezione del questionario è stata dedicata ai fattori critici presenti sul mercato. Su 13 fattori sottoposti all'attenzione dei manager delle imprese italiane a capitale tedesco, solo quattro sono stati giudicati positivamente: accesso a tecnologie, presenza di aziende qualificate di settore, presenza di fornitori qualificati, condizioni di vita per dirigenti stranieri. Tra gli aspetti più negativi: fiscalità e tasse, efficienza della pubblica amministrazione, costo dell'energia, condizioni di pagamento da parte dei clienti.

La valutazione globale della presenza in Italia rimane comunque positiva. Alla richiesta di un giudizio di sintesi, infatti, il 78% delle imprese a capitale tedesco si è dichiarato soddisfatto dei risultati ottenuti sul mercato italiano. Delle rimanenti, solo il 10% si è dichiarato esplicitamente non soddisfatto, mentre il 12% ha sospeso il proprio giudizio.

**BENE I FORNITORI, MALE FISCO E INFRASTRUTTURE**

Una sezione del questionario proposto ai manager delle filiali di imprese tedesche in Italia è stata dedicata all'analisi dei fattori di attrattività dell'Italia per gli investitori esteri. Le valutazioni espresse dai manager delle imprese a capitale tedesco si basano su una comparazione internazionale, in particolare con le esperienze maturate in filiali attive in altri Paesi.

**I vantaggi**

- Uno dei mercati più ricchi del mondo
- Economia in corso di progressiva liberalizzazione
- Economia pienamente integrata nell'Unione europea
- Capacità di product design e di branding, soprattutto per quanto riguarda i prodotti del sistema moda
- Ampiezza di tipologia e qualità delle forniture come anche delle partnership industriali

- Elevato potenziale di imprese da acquisire
- Abbondanza di forza lavoro (in particolare al Sud)

**Gli svantaggi**

- Inefficacia del sistema politico e della burocrazia
- Regime fiscale sfavorevole e caratterizzato da alti costi indiretti del lavoro
- Elevati costi per energia, tlc e trasporto aereo
- Posizione remota del Sud per servire gli altri mercati della Unione europea
- Sistema infrastrutturale incompleto e carente, specie nelle regioni meridionali
- Scarsità di forza lavoro qualificata nelle industrie a elevata tecnologia
- Carenze nella formazione manageriale
- Basse spese di ricerca e sviluppo, scarsa collaborazione tra università e industrie
- Basso tasso di utilizzo delle tecnologie dell'informazione

## SOFTWARE TEAMSYSTEM GARANZIA DI QUALITÀ PER PROFESSIONISTI E AZIENDE

La più ampia offerta di Software e Servizi per Piccole e Medie Imprese, Commercialisti, Consulenti del Lavoro, Avvocati, Associazioni, Amministratori di Condominio.

PER INFORMAZIONI: Tel. 0721 42661 - www.teamssystem.com



Buon Natale 2008 e Felice 2009

**TeamSystem**  
the way ahead for your business

**SOFTWARE PARTNER TEAMSYSTEM ADERENTI ALLA PUBBLICITÀ**

NORD	CENTRO	SUD E ISOLE
<p><b>BO - Bologna</b> 051 6034811</p> <p><b>BS - Brescia</b> 030 36931</p> <p><b>BS - San Zeno Naviglio</b> 030 2160770</p> <p><b>CR - Castellone</b> 0374 351204</p> <p><b>FC - Forlì</b> 0543 404149</p> <p><b>AN - Ancona</b> 071 2901061</p> <p><b>AN - Ancona</b> 071 71011</p> <p><b>AO - Sulmona</b> 0864 2508313</p> <p><b>CH - Lanciano</b> 0872 714792</p> <p><b>Ba - Bari</b> 080 5352922</p> <p><b>CA - Quartu Sant'Elena</b> 070 826792 - 81192</p> <p><b>CT - Catania</b> 095 4032026</p> <p><b>NA - Napoli</b> 081 7347253 - 081 7348030</p>	<p><b>MI - Milano</b> 02 7600000</p> <p><b>MI - Legnano</b> 0331 502116</p> <p><b>NO - Borgomanero</b> 0322 836089</p> <p><b>PD - Padova</b> 049 8071535 r.a.</p> <p><b>RE - Reggio Emilia</b> 0522 3628</p> <p><b>MN - Mantova</b> 0376 291691</p> <p><b>LU - Viareggio</b> 0584 388585</p> <p><b>PI - Santa Croce sull'Arno</b> 0571 33733</p> <p><b>RM - Roma</b> 06 7811423</p> <p><b>RM - Roma</b> 06 72672880</p> <p><b>NA - Napoli</b> 081 5534599 r.a.</p> <p><b>NA - Nola</b> 081 5122650</p> <p><b>PA - Palermo</b> 091 6783347 - 091 220358</p> <p><b>PA - Palermo</b> 091 345746</p>	<p><b>IM - Imperia</b> 0183 720060</p> <p><b>MI - Legnano</b> 0331 502116</p> <p><b>BS - Brescia</b> 030 3771555</p> <p><b>NO - Borgomanero</b> 0322 836089</p> <p><b>PD - Padova</b> 049 8071535 r.a.</p> <p><b>RE - Reggio Emilia</b> 0522 3628</p> <p><b>MN - Mantova</b> 0376 291691</p> <p><b>LU - Viareggio</b> 0584 388585</p> <p><b>PI - Santa Croce sull'Arno</b> 0571 33733</p> <p><b>RM - Roma</b> 06 7811423</p> <p><b>RM - Roma</b> 06 72672880</p> <p><b>NA - Napoli</b> 081 5534599 r.a.</p> <p><b>NA - Nola</b> 081 5122650</p> <p><b>PA - Palermo</b> 091 6783347 - 091 220358</p> <p><b>PA - Palermo</b> 091 345746</p>