



Ministero delle Sviluppo Economico

ITALIA 

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

ITALIA
to
Indonesia

Dossier Indonesia



con il contributo scientifico di

 GIANNI-ORIGONI
GRIPPO-CAPPELLI
PARTNERS



Ministero degli Affari Esteri

 CONFINDUSTRIA

ABI Associazione
Bancaria
Italiana

 **IMPRESE ITALIA**

UNIONCAMERE
CAMERE DI COMMERCIO D'ITALIA

 Alleanza delle
Cooperative
italiane



A CURA DI

MINISTERO DELLO SVILUPPO ECONOMICO - Dipartimento per l'Impresa e l'Internazionalizzazione.
Direzione Generale per le Politiche di Internazionalizzazione e la Promozione degli Scambi

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

GIANNI, ORIGONI, GRIPPO, CAPPELLI & PARTNERS in collaborazione con **MAKARIM & TAIRA S.**

Redazione:

Ministero dello Sviluppo Economico: Silvana La Bella, Fabio Giorgio

ICE: ICE GIACARTA

Gianni, Origoni, Grippo, Cappelli & Partners: Stefano Beghi, Patrizia Circosta

Makarim & Taira S. : Rudy Kusmanto, Richard Cornwallis

Contatti:

Ministero dello Sviluppo Economico: tel. +39 06 59932475 - 2433,
mailto: silvana.labella@mise.gov.it; fabio.giorgio@mise.gov.it.

ICE: tel. 0062 21 5713560,
mailto: giacarta@ice.it.

Gianni, Origoni, Grippo, Cappelli & Partners: tel. +39 06 478751,
mailto: pcircosta@gop.it; sbeghi@gop.it

Makarim & Taira S.: mailto: Rudy.Kusmanto@makarim.com; Richard.Cornwallis@makarim.com

Il dossier completo è consultabile sui seguenti siti Internet:

<http://www.mise.gov.it>

<http://www.ice.gov.it>

<http://www.gop.it>

INDICE

Presentazione

A cura della Direzione Generale per le Politiche di Internazionalizzazione e la Promozione degli Scambi del Ministro dello Sviluppo Economico	5
---	---

Introduzione

Federico Failla - Ambasciatore d'Italia a Giacarta	7
Riccardo Monti - Presidente Agenzia ICE	8
Giorgio Squinzi - Presidente Confindustria	9
Ferruccio Dardanella - Presidente Unioncamere	10
Carlo Sangalli – Presidente R.ETE. Imprese Italia	11
Vincenzo Mannino - Coordinatore Alleanza Cooperative Italiane	12

Capitolo 1 - Overview Paese 13

1.1	Aspetti generali	13
1.2	Cenni storico – politici	14
1.3	Caratteristiche del Sistema Paese	16
1.4	Settori economici principali e aree strategiche	17
1.5	Settori economici in espansione	18
1.6	Il sistema bancario indonesiano	21
1.7	Strategie di ingresso	21
1.8	Politiche economiche per l'investimento estero	22
1.9	Gli investimenti diretti esteri in Indonesia	24
1.10	La presenza imprenditoriale italiana in Indonesia	24
1.11	Diritto dell'economia	25
1.12	Le relazioni commerciali dell'Indonesia	26
1.13	La presenza di banche italiane in Indonesia	29
1.14	La presenza istituzionale italiana in Indonesia	29

Appendice statistica 31

Capitolo 2 – Aspetti legali e modalità di ingresso	35
2.1 Investimenti esteri: modalità di ingresso	35
2.2 Società: costituzione e funzionamento	39
2.3 Ulteriori procedure successive alla costituzione	43
2.4 Le regole di <i>corporate governance</i>	44
2.5 Antitrust	48
2.6 Proprietà intellettuale	49
2.7 Il diritto di proprietà sui beni immobili	49
2.8 Il diritto del lavoro – cenni	50
2.9 Il sistema bancario – cenni	51
2.10 Il fallimento e la sospensione di pagamento – cenni	52
2.11 Risoluzione delle controversie – cenni	53
2.12 Aspetti tributari	53
2.13 Il <i>franchising</i>	67
2.14 <i>What next? Focus</i> su infrastrutture, agricoltura e industria manifatturiera	71
Capitolo 3 - Il Ministero dello Sviluppo Economico per l'internazionalizzazione delle imprese	74
3.1 L'attività promozionale del MISE	74
3.2 Strumenti di sostegno all'internazionalizzazione delle imprese	76
Capitolo 4 – Casi aziendali	106
4.1 Pirelli	106



PRESENTAZIONE

I recenti sviluppi internazionali, con le profonde trasformazioni dovute alla crisi economico – finanziaria, hanno messo in risalto il ruolo del Sud Est asiatico come nuovo protagonista nello scenario economico mondiale.

Questo potenziale mercato unico di 600 milioni di persone, con un PIL aggregato in costante crescita, una domanda domestica sostenuta e un ritmo espansivo delle importazioni (+30% nel 2011), contribuisce concretamente alla stabilizzazione del ciclo economico, e non può che essere attrattivo e redditizio per l'export italiano.

In particolare, l'Indonesia, membro principale dell'ASEAN, è un mercato di sbocco ad alto potenziale, con livelli di crescita sostenuti, una popolazione giovane e numerosa di 240 milioni di persone e condizioni politiche favorevoli.

Tutte caratteristiche che, unite al progressivo aumento dei redditi pro capite, all'aumento della classe media passata dal 25 % del 1999 al 43 % del 2009, alle ingenti risorse minerarie e ai progressi economici compiuti nel recente passato, fanno rientrare l'Indonesia nella nuova categoria dei mercati emergenti "avanzati" che hanno registrato le migliori performance negli ultimi anni.

I programmi governativi di sviluppo dell'industria locale di trasformazione dei minerali grezzi e di potenziamento infrastrutturale aprono nuove prospettive di collaborazione alle aziende italiane, per enfatizzare le quali e moltiplicare le opportunità di business, è necessario presentare all'estero un "Sistema Italia" compatto e armonico.

Questa Missione di sistema, che il Ministero dello Sviluppo Economico e il Ministero degli Affari Esteri, con i membri della Cabina di Regia per l'Internazionalizzazione promuovono a Giacarta, fa da apripista alle nostre aziende in questa parte del mondo che, muovendosi con velocità, cambia passo e direzione, e rende necessarie attività promozionali innovative e mirate, che diano anche prova di flessibilità.

Come viene spesso sottolineato, l'export in questo momento è fattore trainante della crescita del reddito nazionale, l'esposizione ai meccanismi del mercato globale stimola la competitività del nostro sistema produttivo e l'unico modo che si ha per continuare a crescere è aprirsi al mondo.

Le esportazioni sono state l'unica componente in grado di fornire un contributo positivo al nostro PIL e per questo il riposizionamento geografico delle esportazioni è fondamentale per garantire il ruolo dell'Italia nel commercio internazionale e una permanenza proficua sui mercati esteri. L'orizzonte delle

nostre imprese deve ormai essere considerato quello mondiale.

Nella Missione del Sistema Italia che parte a Giacarta il 5 maggio, l'attenzione sarà puntata su automotive e componentistica auto, infrastrutture, energia e ambiente, telecomunicazioni e meccanica (strumentale, tessile, calzaturiera, lavorazione legno, lavorazione plastica, agroindustria e packaging). L'obiettivo di fondo è instaurare stabili e durature relazioni commerciali sulla base delle priorità indicate dal governo indonesiano e degli interessi delle aziende coinvolte, con il consueto impegno a valorizzare l'immagine dell'Italia anche nelle regioni che appaiono più lontane nel mondo.

Le imprese italiane, che oggi partecipano alla prima missione in Indonesia, sono sottoposte alle nuove sfide imposte dalla globalizzazione e nel perseguire un riposizionamento nello scenario economico mondiale dovranno necessariamente puntare sull'innovazione e sui processi ad alto contenuto tecnologico, dimostrando, come stanno già facendo, di saper reagire ai cambiamenti con strategie basate sulla qualità del prodotto e sull'innovazione.

**A CURA DELLA DIREZIONE GENERALE PER
LE POLITICHE DI INTERNAZIONALIZZAZIONE
E LA PROMOZIONE DEGLI SCAMBI**



Ambasciata d'Italia
Jakarta

L'Indonesia e' oggi una potenza a tutti gli effetti, consapevole del suo ruolo nello scenario regionale e internazionale, supportato dal notevole dinamismo dell'economia. 16° economia mondiale, membro del G20 e prima economia del Sud Est asiatico, l'Indonesia va assumendo un'importanza crescente nell'ambito dei Paesi emergenti ed e' di fatto il Paese guida nell'ambito dell'ASEAN.

L'Indonesia e' anche il quarto Paese al mondo per popolazione (240 milioni di abitanti, di cui circa la metà ha un'età inferiore ai 29 anni), con una classe media in forte espansione e che nei prossimi 15 anni vedrà aumentare la fascia dei consumatori da 45 a 120 milioni. E' un Paese dalle enormi risorse naturali, possedendo fra l'altro il 40% delle risorse geotermiche mondiali e che e' cresciuto negli anni a ritmi sostenuti.

Il successo dell'Indonesia si spiega anche con la transizione alla democrazia tra la fine degli anni 90' e l'inizio dello scorso decennio, che ha traghettato il Paese verso un percorso di sviluppo economico e sociale mai visto dal periodo dell'indipendenza. I progressi raggiunti in ambito politico e le riforme economiche portate avanti dal presidente Yudhoyono durante i suoi due mandati hanno consolidato tali risultati.

Le politiche economiche del governo continueranno verosimilmente ad essere in favore della crescita economica e della creazione di nuovi posti di lavoro, con attenzione crescente ai temi della riduzione della povertà e del rispetto dell'ambiente, in un'ottica di un ulteriore rafforzamento del mercato interno - politica che si e' rivelata vincente in un periodo di accentuate turbolenze internazionali - nonché di uno sviluppo più equilibrato tra le diverse aree del Paese, dettato quest'ultimo dalla duplice esigenza di evitare tensioni incontrollabili e di decongestionare l'isola di Giava, centro motore della politica e dell'economia indonesiana (attualmente Giava contiene circa metà della popolazione indonesiana su un dodicesimo dell'intero territorio). L'attuale trend di sviluppo economico sostenuto e' destinato a durare nel tempo, offrendo ampie opportunità anche alle aziende italiane. Il momento e' dunque propizio per un ulteriore sviluppo della nostra presenza in Indonesia, tanto in termini di incremento delle esportazioni e dei flussi commerciali (l'interscambio bilaterale nel 2011 si e' attestato a circa 4 miliardi di dollari) sia in termini di maggiori integrazioni produttive fra le imprese italiane e locali. I settori più promettenti sono la meccanica, l'agroindustria, la componentistica auto (nel 2012 l'Indonesia ha varcato il traguardo del milione di autovetture vendute, in un mercato tuttora in fase di sviluppo accelerato), l'energia, le infrastrutture. Il piano governativo di sviluppo delle infrastrutture dei trasporti (MP3EI) prevede la realizzazione di grandi opere infrastrutturali, alcune delle quali in condizioni di difficoltà operativa che richiedono quindi l'impiego di tecnologia sofisticata, ove l'expertise italiana non e' seconda a nessuno.

In un Paese quale l'Indonesia con le opportunità e le difficoltà di un'economia emergente e' necessario più che mai presentarsi come sistema. La collaborazione tra gli operatori e le Istituzioni e' chiave di volta per radicarsi nel paese. Il Ministero degli Esteri e l'Ambasciata d'Italia sono e vogliono continuare ad essere in prima linea per la promozione e la difesa degli interessi italiani in Indonesia.

FEDERICO FAILLA
AMBASCIATORE D'ITALIA A JAKARTA

L'Indonesia è un Paese in crescita, dinamico, fondatore dell'Asean e membro del G20. Un mercato di 240 milioni di consumatori, in cui la presenza italiana è cresciuta molto negli ultimi anni così come l'interscambio commerciale. Da 400 milioni del 2003 il nostro export è passato a 1,2 miliardi del 2012, mentre le importazioni sono raddoppiate da 1 a 2 miliardi. Già questo basterebbe a comprendere perché l'Italia è qui a presentare il meglio che ha da offrire. Ma c'è di più.

L'aumento del reddito pro capite, del risparmio e dei consumi in fasce della popolazione sempre più ampie e le buone performance della borsa indonesiana, tra le più dinamiche e capitalizzate dell'Asia, rendono questo mercato ancora più appetibile per le imprese italiane sia in termini di rafforzamento dell'export sia in termini di partnership produttive ed investimenti.

Di qui l'importanza della prima Missione di Sistema organizzata nel paese promossa dal Ministero dello Sviluppo Economico, in collaborazione con il Ministero degli Affari Esteri e con la partecipazione dell'intera Cabina di Regia. La grande sfida da intraprendere non è solo quella di stimolare l'export dei settori tradizionali, ma soprattutto guadagnare spazio mettendo a disposizione il nostro know how in settori strategici e ad alto contenuto di innovazione quali le costruzioni, le telecomunicazioni, l'energia.

Come Agenzia ICEosterremo le nostre piccole e medie imprese nel cogliere le mille opportunità che l'Indonesia offre a chi desidera internazionalizzarsi. Ma uno dei nostri obiettivi principali sarà quello di agevolare in ogni modo l'attrazione in Italia di investimenti da questa area del mondo, dove vi sono cospicue risorse detenute dai grandi gruppi imprenditoriali e businessmen che attendono solo di essere intercettate.

RICCARDO MONTI
PRESIDENTE AGENZIA ICE



L'Indonesia è la prima economia del Sud Est Asiatico, un PIL in crescita del 6,5 % nel 2012, un'inflazione al 3,79% e una popolazione di oltre 240 mln di abitanti. Un'economia solida, accompagnata da costante stabilità politica, che raccoglie la fiducia dei mercati internazionali nel proseguimento di un costante sviluppo nel medio-lungo termine. E' un paese fortemente intergrato nell'Associazione ASEAN, di cui è uno dei fondatori assieme a Filippine, Thailandia, Malesia, Singapore, nonché membro del G20.

In base a queste considerazioni, l'Indonesia è un mercato importante e strategico per l'attività di promozione internazionale di Confindustria.

Confindustria, con il Ministero degli Affari Esteri, il Ministero dello Sviluppo Economico e i partner della Cabina di Regia, ha iniziato, infatti, un'analisi puntuale e approfondita sulle opportunità che la regione ASEAN - oltre 600 mln di abitanti e un processo di integrazione economica in atto che porterà alla creazione di un importante area di libero scambio - può offrire alle imprese italiane.

Il lavoro iniziato a marzo 2012 con l'Asean Awareness Institutional Forum proseguirà con l'Indonesia e con lo studio di settori strategici in grado di aprire alle nostre imprese importanti occasioni di cooperazioni commerciali, ma soprattutto industriali.

Abbiamo intenzione di analizzare le opportunità di diversi stati parte della regione ASEAN e sfruttare le interconnessioni che li legano e le occasioni che ne derivano dalle loro relazioni. Vorremmo poter accompagnare le imprese nel processo di conoscenza di una area tanto importante, quando complessa che permetterà loro di guardare a questi mercati come concreti sbocchi per l'internazionalizzazione.

Il nostro obiettivo è di creare sempre più strumenti specifici di supporto alle imprese e di realizzare azioni promozionali mirate di accompagnamento nei mercati stranieri.

Questa missione rappresenterà il primo passo verso il raggiungimento di questo importante traguardo.

GIORGIO SQUINZI
PRESIDENTE CONFINDUSTRIA

È con particolare interesse che Unioncamere partecipa alla missione che il Governo italiano promuove in Indonesia.

Questa missione, infatti, è stata decisa in sede di Cabina di Regia per l'internazionalizzazione della quale Unioncamere fa parte fin dal momento della sua istituzione nel 2011.

L'Indonesia rappresenta, innanzitutto, una delle economie emergenti del nostro pianeta.

Com'è noto il Paese si è risollevato dalla grave crisi finanziaria che ha investito le economie asiatiche nel 1997, dandosi istituzioni democratiche e raggiungendo standard di eccellenza dei propri indicatori economici. Nel biennio 2011-2012 l'Indonesia ha registrato investimenti esteri per oltre 40 miliardi di euro; ha creato le condizioni per una espansione del settore manifatturiero e di quello agroindustriale; ha ulteriormente accresciuto il potenziale di piccole e medie imprese presenti nel Paese.

In questo mercato sono particolarmente preziosi gli investimenti italiani già in atto quali quelli, ad esempio, della SAIPEM, della Pirelli e della Perfetti. L'Italia, tuttavia, deve farsi carico di diffondere le opportunità presenti in Indonesia ad una platea imprenditoriale la più larga possibile. L'Indonesia è un paese nel quale l'alleanza tra istituzioni politiche ed imprese è molto forte: proprio per questo motivo la decisione della Cabina di Regia di affrontare questo mercato in modo integrato e secondo una logica di sistema appare particolarmente adeguata.

La presenza di piccole e medie imprese nel tessuto imprenditoriale indonesiano rende questo mercato particolarmente interessante per un sistema come quello Unioncamere istituzionalmente rivolto alla promozione delle nostre imprese sui mercati internazionali.

Occorrerà, pertanto, anche nei prossimi anni, continuare a scommettere su questo paese, ricercando la collaborazione di istituzioni quali il Kadin che, in Indonesia, raggruppa associazioni di categoria e Camere di Commercio.

L'Indonesia, inoltre, rappresenterà anche un ponte con gli altri paesi dell'area ASEAN sui quali l'Unione Europea, sta intensificando le occasioni di collaborazione. Su questo importante Paese dell'Asia, che rappresenta un mercato di 240 milioni di abitanti possiamo contare sull'autorevole sostegno della nostra Ambasciata d'Italia a Giakarta la quale si è validamente impegnata, specialmente negli ultimi anni, a rafforzare la cooperazione economica tra Italia ed Indonesia e a riqualificare l'Italian Business Association.

È con questo spirito che Unioncamere partecipa alla missione con l'obiettivo di promuovere, nel suo complesso, il Sistema - Italia.

FERRUCCIO DARDANELLO
PRESIDENTE UNIONCAMERE



R.ETE.
IMPRESE ITALIA

R.ETE. Imprese Italia è il Coordinamento delle cinque principali Organizzazioni italiane di rappresentanza delle micro, piccole e medie imprese e dell'impresa diffusa: Casartigiani, Cna, Confartigianato Imprese, Confcommercio - Imprese per l'Italia e Confesercenti.

Tali Organizzazioni sono rappresentative delle imprese presenti nei settori del commercio, del turismo, dei servizi, dell'artigianato, delle piccole imprese del manifatturiero e delle costruzioni, per un bacino pari a circa 2,6 milioni di iscritti.

L'Associazione R.ETE. Imprese Italia ha come obiettivo prioritario quello di sostenere la promozione e il consolidamento della piccola e media impresa e dell'impresa diffusa come componenti fondamentali del sistema economico e della società civile, nonché quello di favorire il riconoscimento del loro ruolo a tutti i livelli di interlocuzione istituzionale e privata.

La Missione di Sistema in Indonesia si ascrive fra quelle iniziative di scambi internazionali che sempre di più stanno perdendo il carattere di occasionalità e diventano piuttosto un elemento di approccio strategico "ordinario" delle piccole imprese per accrescere la loro competitività.

In questo quadro, R.ETE. Imprese Italia ritiene che sia essenziale indirizzare lo sforzo espansivo delle piccole imprese verso nuove quote di mercato nelle quali si intravedono le prospettive per un ulteriore e sensibile sviluppo delle economie emergenti, dove si assiste alla richiesta di imprenditoria diffusa per soddisfare i nuovi fabbisogni espressi dalle popolazioni.

Il mercato dell'Indonesia, in particolare, è destinato a costituire una destinazione importante dei flussi di internazionalizzazione che partono dall'Italia, grazie alle caratteristiche che l'economia di tale paese ha acquisito e alla omogeneità con le caratteristiche dei nostri soggetti produttivi.

In Indonesia si concentrano alcuni fattori che favoriscono l'export italiano. Alcuni riguardano le caratteristiche complessive del contesto socio economico: dalla crescita progressiva dello sviluppo all'alto livello di istruzione della popolazione attiva, dalla ricchezza delle risorse naturali all'esistenza di un quadro di governo sensibile alla crescita e alla libertà di impresa.

Al tempo stesso, il tessuto produttivo indonesiano presenta caratteristiche molto vicine a quelle italiane, vista la numerosa presenza di piccole e medie imprese che trainano l'economia di questo Paese.

Le aspettative di rafforzamento della qualità dei contatti delle MPMI italiane con l'Indonesia sono quindi più che fondate, essendo queste ultime in grado, tra l'altro, di rispondere alle domande di un sistema in espansione, che chiede di valorizzare le sue risorse, di sviluppare le infrastrutture, di acquisire e di dominare nuove tecnologie, e che al tempo stesso intende proteggere l'ambiente e potenziare la ricerca.

R.ETE. Imprese Italia, quindi, è convinta che rappresentare le piccole imprese italiane nella Missione di Sistema in Indonesia offrirà loro un beneficio notevole, mettendole in condizione di rafforzare la propria presenza in un Paese in crescita nello scenario mondiale.

CARLO SANGALLI
PRESIDENTE R.ETE. IMPRESE ITALIA



L' Alleanza delle Cooperative Italiane (ACI) è il Coordinamento delle tre principali organizzazioni cooperative italiane: AGCI, Confcooperative e Legacoop. Nata a gennaio 2011, per dare più forza alle imprese associate e sostenerle maggiormente nel loro processo di crescita, anche internazionale, l'ACI rappresenta oggi, complessivamente, oltre 43mila imprese cooperative; 1.300.000 occupati per un fatturato aggregato di 140 miliardi di euro, pari al 90% del valore della produzione realizzata dal totale delle cooperative attive nel nostro Paese. I soci sono 12 milioni. Le imprese cooperative associate all'Alleanza sono attive nei settori: agroalimentare; bancario; consumo e dettaglio; pesca; produzione e lavoro; abitazione; servizi e industria; sanitario e mutue; solidarietà sociale e welfare; turismo, cultura e sport. In termini percentuali, le cooperative aderenti all'Alleanza delle Cooperative Italiane rappresentano il 13% degli sportelli bancari; il 30% del settore della distribuzione; il 50% dell'agroalimentare "Made in Italy" e il 90% delle cooperative che operano nel settore socio-sanitario.

Il modello cooperativo italiano, nella sua articolazione multisettoriale, rappresenta un'esperienza di successo nel mondo ed è oggetto di interesse, da parte di istituzioni e movimenti cooperativi esteri, che frequentemente richiedono alle organizzazioni dell'ACI incontri per poterne approfondire la conoscenza ed esplorare forme di collaborazione per il rafforzamento delle imprese cooperative dei loro paesi e per sviluppare attività di interscambio commerciale.

L'appartenenza dell'ACI, attraverso Agci, Confcooperative e Legacoop, a una rete cooperativa globale facilita le attività di scambio con i membri degli altri paesi. E' anche il caso dell'Indonesia, il cui movimento cooperativo associa oltre 194.000 imprese con 33 milioni di soci e rappresenta il 16% della popolazione. Tra le attività che l'Alleanza svolge a favore delle imprese associate, un posto particolarmente importante è riservato alla creazione di un contesto favorevole alla loro internazionalizzazione, sia individuale sia in forma aggregata, soprattutto nel caso delle imprese di minore dimensione che hanno maggiori difficoltà a proiettarsi oltre i confini nazionale. In questo contesto, va inserita la partecipazione dell'Alleanza delle Cooperative Italiane alla missione Indonesia, nel quadro delle attività della Cabina di Regia per l'Internazionalizzazione della quale intende essere un attore attivo a beneficio delle proprie associate e del Paese nel suo insieme. Tra i temi al centro della nostra partecipazione alla missione di sistema, ci sarà spazio anche per il rafforzamento dei rapporti commerciali delle nostre imprese con l'Indonesia. Con oltre 206 milioni di abitanti e un PIL che al 2013 è stimato in crescita del 6,5%, il mercato indonesiano si conferma, infatti, una tra le realtà asiatiche maggiormente dinamiche e con interessanti trend di espansione. La Missione di Sistema rappresenterà per l'Alleanza delle Cooperative Italiane un'importante occasione per conoscere e studiare da vicino il processo di sviluppo generale del paese, con l'obiettivo di individuare percorsi e opportunità per agevolare la presenza delle cooperative italiane in Indonesia. La cooperativa è un modello imprenditoriale basato su valori e principi, universalmente condivisi, che pone al centro della propria missione la persona e le comunità nelle quali l'impresa opera. L'articolo 45 della Costituzione Italiana riconosce la funzione sociale delle cooperative.

VINCENZO MANNINO
COORDINATORE ALLEANZA COOPERATIVE
ITALIANE

CAPITOLO 1 - OVERVIEW PAESE

1.1 ASPETTI GENERALI.

Territorio, Popolazione, Lingua. Con una superficie di 1.919.440 Km² articolata su 17.508 isole che si avvolgono come un serpente attorno alla linea dell'Equatore per oltre 5.150 km, coprendo ben tre fusi orari, l'Indonesia è il 16° paese al mondo per estensione.

La popolazione ha superato i 240 milioni di abitanti, rendendo l'Indonesia il quarto paese più popoloso al mondo, dopo la Cina, l'India e gli Stati Uniti. Circa la metà della popolazione è concentrata sull'isola di Giava, mentre il resto dell'arcipelago è poco o per nulla popolato. Il Paese conta circa 300 gruppi etnici, ma negli anni si è sviluppata una identità condivisa, basata su una lingua nazionale, che ha trasformato in ricchezza la diversità etnica ed il pluralismo religioso, pur nel contesto di una maggioranza musulmana sunnita. Significativo a questo proposito il motto riportato nel blasone nazionale, sorretto dalla leggendaria Garuda (l'aquila mitologica che ne orna il blasone): "*Bhinneka tunggal ika*", letteralmente "Molti, ma uno", ad indicare l'unità nella diversità.

La lingua ufficiale dell'Indonesia è il Bahasa Indonesia, parlata assieme ad altre 200 lingue e dialetti locali, tutte comunque appartenenti al ceppo malese - polinesiano.

Religione. L'Indonesia è il paese musulmano più popoloso al mondo, ben secolarizzato e con una democrazia ormai forte. Molti ed importanti monumenti di diversa cultura religiosa (i templi di Borobudur e di Prambanan su tutti e l'intera isola di Bali) testimoniano la viva presenza di altre culture religiose ed altri culti, quali l'induismo ed il buddismo. Si contano anche una minoranza cristiana e perfino animista. In termini percentuali, circa l'85% della popolazione è musulmana, quasi il 10% è invece cristiano, mentre gli indu sono circa il 2% ed i buddisti l'1%.

Confini e clima. Il paese confina territorialmente con la Malesia nell'isola del Borneo, con la Papua Nuova Guinea nell'isola di Nuova Guinea, con Timor Est nell'isola di Timor. Altri paesi vicini includono Singapore, le Filippine e l'Australia. Verso occidente, nell'Oceano Indiano, l'Indonesia è vicina alle isole indiane Andamane e Nicobare.

Con 4.884 metri sul livello del mare, Puncak Jaya, sull'isola di Nuova Guinea, è la più alta montagna del Paese, mentre il lago Toba, a Sumatra, è il lago più vasto, con una superficie che supera i 1.145 Km².

I fiumi più lunghi sono nel Kalimantan (parte indonesiana dell'isola del Borneo), e includono il Mahakam, il Barito e il Kapuas.

La pianura indonesiana, che comprende la maggior parte del territorio, è caratterizzata da un clima tropicale con abbondanti piogge, alte temperature e umidità. Questo clima tropicale, generalmente piovoso, e la localizzazione geografica conferiscono all'Indonesia una flora e una fauna ricche ed eterogenee, oltre a diversificate risorse naturali. Nonostante l'alto numero di abitanti e la presenza di regioni densamente popolate l'Indonesia possiede ancora vaste aree disabitate e selvagge, che costituiscono una delle maggiori biodiversità del pianeta.

Sistema politico e Divisione amministrativa. L'Indonesia è una Repubblica Presidenziale multi-

partitica, in cui il Presidente è Capo di Stato e di Governo. Il potere esecutivo è esercitato dal Governo, mentre il legislativo è condiviso tra il Governo e i due Consigli rappresentativi del popolo. Il potere giudiziario è indipendente sia dall'esecutivo che dal potere legislativo. La capitale è Giacarta, l'antica Batavia.

L'Indonesia è suddivisa in 33 province, di cui 2 sono territori speciali, oltre al territorio della città capitale (Giacarta). Le province sono a loro volta costituite da reggenze (kabupaten) e municipalità (Kota), formate a loro volta da distretti (kecamatan) e comuni (desa o kelurahan).

Risorse naturali. L'Indonesia possiede numerose riserve di gas naturale ed è un importante esportatore di gas naturale liquido e di carbone. La produzione di gas naturale ha conosciuto una forte crescita a partire dal 2005 mentre la quota destinata al fabbisogno interno è in aumento.

Nonostante nuove esplorazioni siano in corso, il paese è probabilmente destinato a restare uno dei principali importatori di petrolio. Il passaggio dell'Indonesia dalla categoria degli esportatori di greggio a quella dei principali importatori è stato reso ufficiale con l'uscita dall'OPEC, nel maggio 2008.

Giova sottolineare che l'Indonesia è il principale fornitore di carbone nel mercato internazionale, il secondo maggiore esportatore al mondo di thermal coal ed il terzo maggiore esportatore di steam coal. La produzione annuale si aggira attorno a 141 milioni di tonnellate.

Notevoli sono anche le riserve di gas naturale (unico paese produttore in Asia), con una produzione annuale che supera i 110 trilioni di metri cubi estratti annualmente.

L'Indonesia vanta inoltre il 40% delle risorse geotermiche mondiali, equivalenti a 27 GW di produzione di energia potenziale. Il paese è anche tra i maggiori produttori al mondo di numerosi prodotti minerali (rame, nichel, oro ed altri minerali strategici), nonché di olio di palma, cacao, gomma naturale.

1.2 CENNI STORICO – POLITICI.

Risale al 1602 l'inizio della colonizzazione olandese dell'Indonesia, prima attraverso la *Vereenigde Oost-Indische Compagnie* (Compagnia delle Indie Orientali) e poi direttamente per mano della Corona. L'interesse per l'arcipelago asiatico maturò nel secolo d'oro dei Paesi Bassi e contribuì alla loro prosperità nei secoli successivi: la colonizzazione durò infatti quasi 350 anni, fino ai tumultuosi anni che condussero all'indipendenza (1945-1949), dando peraltro all'arcipelago un'unitarietà fino ad allora sconosciuta, considerato che anche i grandi regni indigeni – Majapahit e Mataram, fioriti tra il XII e il XVII secolo - avevano il proprio fulcro nell'isola di Giava e non erano mai giunti a controllare l'intero arcipelago.

Quando il 17 agosto 1945 i leader nazionalisti hanno proclamato unilateralmente l'indipendenza, era loro intenzione porre la comunità internazionale di fronte al fatto compiuto. Tuttavia, ci vollero quasi quattro lunghi e difficili anni perché le elite nazionaliste avessero la meglio sulle resistenze dell'ex potenza coloniale e si pervenisse alla piena indipendenza, culminata nella nomina di Sukarno alla Presidenza della Repubblica, con Hatta suo Vice.

La "democrazia guidata", come lo stesso Sukarno definì la sua leadership, ebbe a scontrarsi con l'affacciarsi sulla scena politica interna di nuovi attori, quali i movimenti musulmani ed il partito comunista,

mentre sulla scena internazionale Sukarno (assieme a Nasser e Nehru) dava vita al "movimento dei non allineati". L'evoluzione di questi movimenti politici, la radicalizzazione delle relazioni internazionali nella "Guerra Fredda" con le enormi ripercussioni e tensioni anche in Asia ed infine l'onda delle proteste studentesche sul finire degli anni '60, sono tutti fattori che contribuirono ad indebolire la posizione di Sukarno che, dovette cedere il potere a Suharto.

Il nuovo regime – il cosiddetto *Orde Baru*, l'Ordine Nuovo – abbandonò innanzitutto gli indirizzi di politica estera che erano stati perseguiti fino ad allora da Giacarta, valorizzando invece i legami con Washington e con i paesi occidentali, pervenendo, nell'agosto del 1967, all'adesione dell'Indonesia, insieme a Thailandia, Malesia, Filippine e Singapore, all'Associazione dei Paesi dell'Asia sudorientale - Asean. La nuova collocazione di campo assicurava a Giacarta cospicui aiuti occidentali e l'afflusso degli investimenti che avrebbero contribuito a stabilizzare l'economia del Paese, ad abbattere l'inflazione e a definire un modello di crescita all'insegna di uno sviluppo accelerato.

L'Ordine Nuovo non era però una dittatura militare poiché, sebbene dall'alto, favoriva la nascita o ripristinava istituti di democrazia, almeno in qualche misura, rappresentativa, innanzitutto con le elezioni generali del 1971, le prime nel Paese dopo quelle del 1955.

Il 21 maggio 1998, avendo perso il sostegno degli ambienti economici e scontando le divisioni in seno all'élite militare, anche Suharto fu estromesso dal potere e dovette cedere la Presidenza della Repubblica al Vicepresidente Habibie. Le circostanze di questa svolta erano connesse alla crisi dei mercati finanziari asiatici, che stava causando un sensibile peggioramento degli indicatori economici e delle condizioni di vita della popolazione indonesiana.

La caduta di Suharto, tuttavia, non comportò una soluzione interna al regime, ma diede inizio ad un processo di transizione verso la democrazia, la cosiddetta "reformasi": un processo tormentato, all'insegna di mutamenti politici e istituzionali rilevanti, ma anche nel contesto di forti lacerazioni che in taluni frangenti fecero temere il collasso dello Stato ed una "balcanizzazione" dell'Indonesia. La fine di Ordine Nuovo, infatti, liberava molteplici tensioni – politiche, sociali, etniche, economiche – che in passato erano state scoraggiate o anche violentemente represses e che la debole presidenza di Habibie non riusciva a contenere. Assumevano rilievo movimenti separatisti di Aceh e di Timor Est. Nelle isole orientali dell'arcipelago, soprattutto nelle Molucche, si manifestavano tensioni di carattere religioso o comunitario e alla fine del 1998 si registrarono i primi morti.

La situazione continuò a peggiorare, con l'aggravarsi degli incidenti che causarono gravissimi lutti e centinaia di morti, con incendi di chiese e di moschee, fino al vero campo di battaglia in cui fu trasformata la città di Ambon nel marzo 1999.

Tuttavia, il nuovo Presidente riuscì a dar avvio ad una fase costituente, che provocò l'indebolimento del partito di governo e l'affermazione di forze nuove. Agli inizi del 1999 venne varata una nuova legge elettorale che riduceva il peso della Forza Armata e della burocrazia, che portò, con le elezioni di giugno, all'affermazione di Megawati. A dispetto delle ricorrenti difficoltà, il percorso della democrazia in Indonesia continuò a rafforzarsi attraverso la successiva affermazione di Yudhoyono, che ot-

tenne il voto di sei elettori su dieci; un esito non scontato, considerate le enormi difficoltà che l'Indonesia doveva affrontare con i movimenti separatisti di talune regioni e i gravissimi attentati avvenuti per mano del terrorismo internazionale.

La positiva evoluzione politica guidata dal Presidente Yudhoyono si è ben coniugata con una robusta crescita economica, che ha registrato alti tassi di sviluppo, trainati da una bilanciata combinazione di consumi interni ed investimenti, anche dall'estero e che ha spianato al Paese la strada verso la positiva fase odierna fatta di stabilità e rilancio. Nonostante la grave crisi che ancora pervade l'economia mondiale, l'Indonesia è riuscita a superare il tasso di crescita dei paesi vicini e, tra i membri del G20, è stata tra i pochi a registrare una equilibrata crescita del Pil. Di conseguenza è diminuito il rapporto tra debito pubblico e Pil, attestato al 2,6% a fronte del 6% nel 2003, con il deficit ridotto ad uno 0.4% del Pil.

Questi successi non hanno tuttavia eliminato i problemi strutturali del Paese. Il reddito pro-capite cresce, fino a superare i 4.700 dollari a parità di potere d'acquisto, ma ancora 32 milioni di persone vivono al di sotto della soglia della povertà. Anche l'assistenza sanitaria e l'accesso alle risorse sono molto precari, soprattutto nelle zone rurali, mentre il peso dell'amministrazione è ancora pesante e non consente di liberare le giuste risorse. La stabilità finanziaria è fragile ed esposta alle intemperie dei mercati. Gli investimenti si concentrano sull'estrazione delle materie prime e non ancora sulla loro trasformazione, rallentando così la creazione di una moderna base industriale. Risultano, infine, necessarie le riforme della scuola (che allarghi la base scolastica e contemporaneamente fornisca personale di talento) e della pubblica amministrazione, da avviare verso standard di maggiore efficienza e trasparenza.

1.3 CARATTERISTICHE DEL SISTEMA PAESE.

Il deficit e il debito di bilancio dell'Indonesia appaiono largamente sotto controllo e il costante accumulo di riserve in valuta estera, pari a oltre 110 miliardi di dollari, rappresenta un'ulteriore garanzia della solidità del Paese. Significativa, in tale contesto, è risultata la capacità dell'Indonesia di riuscire a restituire anticipatamente le quote dovute al FMI per i pregressi interventi post-crisi della fine degli anni Novanta.

Dai presupposti senz'altro positivi (sana gestione dei conti pubblici, prudenti politiche monetarie, solidità del sistema bancario), emergono quali nodi tuttora da risolvere l'adeguamento delle infrastrutture alla capacità di sviluppo del Paese e la riduzione dei sussidi pubblici ai carburanti e all'energia elettrica (che assorbono il 3% del PIL), da finanziare con l'ampliamento dell'ancora limitata base fiscale (le tasse sul reddito rappresentano infatti solo il 15% del PIL).

Un tentativo di ridimensionare il peso dei sussidi pubblici è stato fatto tramite l'ultima revisione del bilancio 2012, dove le stime macroeconomiche appaiono più prudenti: PIL +6,5% circa e inflazione al 6-7% nel 2012, rispetto a quanto prima approvato. Gli aggiustamenti sono stati effettuati soprattutto previsione del possibile taglio ai sussidi pubblici per carburante ed energia, sebbene un primo tentativo di aggiustare al rialzo i prezzi del carburante, ora sussidiato, non è riuscito a ottenere il consenso del Parlamento.

Del resto, secondo le stime del rapporto "Southeast Asian Economic Outlook" dell'OCSE, a partire dal 2012 l'Indonesia sarà alla guida della crescita economica regionale per il quinquennio a venire, nonostante il rallentamento dell'economia globale. Il tasso di crescita medio dovrebbe attestarsi attorno al 6,5% nel periodo 2012-2016, superando quello di tutti gli altri Paesi della regione. Il vantaggio competitivo dell'Indonesia risiede nel suo ampio e crescente mercato interno, che isola in maniera significativa l'economia dell'Arcipelago dagli shock esogeni.

Nel quadro di questo positivo contesto macroeconomico, continua a diminuire anche il tasso di disoccupazione, sceso in maniera continuativa dal 2008 e attualmente attestato sopra al 5% (calcolato sulla base di una forza lavoro di circa 118 milioni di indonesiani), anche se bisogna considerare che il 59% dei lavoratori resta impiegato nel settore "informale".

Resta infine di grande attualità nell'agenda governativa l'obiettivo di ricondurre il tasso di povertà al di sotto dell'8-10% entro il 2014, rispetto all'attuale 12%.

Gli investimenti diretti esteri si attestano costantemente intorno ai 20 miliardi di dollari all'anno, con una vivace performance dei settori trasporti, comunicazioni, minerario, utilities, mentre i tre Paesi più attivi sono Singapore (che conta per quasi un quarto degli investimenti totali), seguito dal Giappone e dagli Stati Uniti.

Da quanto esposto e nonostante il buon andamento economico pur nella difficile congiuntura economica post-2009, è facile rilevare come l'Indonesia conservi alcuni squilibri (elevati tassi di disoccupazione e di povertà) e debolezze (corruzione, carenza di infrastrutture) che ne offuscano l'immagine internazionale.

Nel rapporto "*Doing Business*" della Banca Mondiale, l'Indonesia si classifica al 129° posto su 183 Paesi, meglio delle Filippine (136°), ma ben dietro a Singapore, che guida la classifica, alla Thailandia ed alla Malaysia che sono rispettivamente 17° e 18° posto e al Vietnam, 98°.

Nella classifica "*World Competitiveness Yearbook*" dell'organismo svizzero International Institute for Management Development, l'Indonesia si posiziona al 37° posto.

Anche secondo il più recente indice sulla competitività del WEF (World Economic Forum), l'Indonesia ha perso due posizioni rispetto all'anno precedente, passando dal 44° al 46° posto nella classifica di 142 Paesi. L'arretramento, seppur minimo, è imputabile alla corruzione e all'inadeguato stato delle infrastrutture, in particolare porti e forniture elettriche.

1.4 SETTORI ECONOMICI PRINCIPALI E AREE STRATEGICHE.

Il 27 maggio 2011 il Presidente Yudhoyono ha lanciato il programma di accelerazione economica per il periodo 2011-2015 ("*Master Plan for the Acceleration and Expansion of Indonesia's Economic Development 2011-2015*"). L'obiettivo del Governo è di favorire una crescita a ritmi costanti del 7-8% annuo, al fine di raggiungere un livello di reddito pro-capite pari a 12-16.000 USD e far diventare l'Indonesia la decima economia mondiale entro il 2025. Gli investimenti previsti sono pari a 4.012 trilioni di rupie (468 miliardi USD), di cui il 51% provenienti dal settore privato, il 18% dalle imprese statali, il 10% dal Governo centrale e locale e il 21% attraverso lo schema della "*Public Private Partnership*".

Il Master Plan si impernia sullo sviluppo di 6 “corridoi economici” nelle principali isole indonesiane, intesi quali aree a vocazione economica specializzata:

Sumatra: settore minerario e agricolo (in particolare olio di palma).

Giava: settore manifatturiero e servizi.

Kalimantan: settore minerario.

Sulawesi: settore agricolo, piantagioni, pesca.

Bali-Nusa Tenggara: turismo e produzione alimentare.

Papua-Maluku: risorse naturali.

Le leve principali per raggiungere la specializzazione economica sono il ruolo delle società a partecipazione statale (che hanno un peso di assoluto rilievo in tutti i principali settori economici indonesiani) come apripista e la canalizzazione del credito attraverso le banche pubbliche.

Va infine tenuto conto del processo di integrazione regionale fra i Paesi dell’ASEAN, che apre un potenziale mercato unico di 600 milioni di persone, con un PIL aggregato in costante crescita.

In termini programmatici, tenuto conto della maggiore ricchezza del mercato indonesiano, della dinamicità della sua crescita dall’inizio degli anni Duemila e della comprovata stabilità politica del quarto Paese al mondo per popolazione, sarebbe certamente opportuno rendere più significativa la presenza italiana sia sul fronte del commercio che su quello degli investimenti.

Tutti aspetti già considerati dai nostri principali partner europei – Olanda, Gran Bretagna, Germania, Francia, Svezia e Spagna – che hanno reso esplicita una strategia d’area per il Sud-Est asiatico, combinando strategie di penetrazione a iniziative di ulteriore consolidamento, accompagnate da frequenti visite di alto livello, anche in considerazione, appunto, del processo di integrazione regionale ASEAN.

1.5 SETTORI ECONOMICI IN ESPANSIONE.

Beni industriali. Il settore prioritario rimane quello della meccanica strumentale, anche in relazione all’importanza che tale settore ha acquisito nel corso degli anni nella composizione delle nostre esportazioni verso l’Indonesia.

Attualmente i beni strumentali italiani sono particolarmente penalizzati sia per apprezzamento dell’Euro, sia per la forte concorrenza degli altri Paesi asiatici, in particolare Giappone, Cina e Corea del Sud.

Andrebbe contemplata un’azione coordinata tendente a favorire la conoscenza e l’immagine della tecnologia italiana, anche in termini di competitività nel rapporto prezzo/qualità ed assistenza post-vendita. Appare opportuno impostare un “progetto tecnologia” che punti alla promozione di tutti i settori della meccanica strumentale in modo organico e continuativo.

La concorrenza è agguerrita. I produttori asiatici offrono prezzi più competitivi e si avvalgono di vaste reti di vendita e di assistenza. Anche in settori tradizionalmente di punta per l’Italia, come la meccanica strumentale, la concorrenza da parte dei Paesi asiatici è in costante crescita. Tuttavia, puntando su una qualificata azione informativa e promozionale, sarà possibile consolidare ed espandere la nostra presenza, puntando sulla qualità più che sul fattore prezzo.

Settore agro-alimentare. Il mercato alimentare, quello turistico e della ristorazione, sono in grande espansione in Indonesia, un Paese che, in media, viene visitato ogni anno da circa 7 milioni di turisti. Il crescente interesse per i prodotti alimentari, in particolare per quelli che costituiscono il paniere della dieta mediterranea, stimola la richiesta di prodotti sempre nuovi, magari maggiormente sofisticati, che possano affiancare la presenza dei prodotti tradizionali normalmente già reperibili sul mercato. Va, inoltre, sottolineato come le statistiche delle importazioni dei prodotti alimentari provenienti dall'Italia, così come quelle dei beni di lusso in generale, sono da interpretare con cautela in quanto gli agenti/importatori indonesiani (compresa la grande distribuzione) si approvvigionano tramite importatori che risiedono a Singapore e Hong Kong, dove vi sono depositi attrezzati per lo stoccaggio della merce, grazie anche ai benefici propri del processo di integrazione in corso tra i Paesi Asean. Pur trattandosi di un Paese islamico, con restrizioni sul consumo di vino e di bevande alcoliche, i ceti medi e le nuove generazioni stanno diventando buoni consumatori di vino, nonostante i prezzi al consumo siano attualmente elevati. Esistono quindi ottime opportunità non ancora adeguatamente sfruttate per le nostre aziende del settore alimentare e bevande.

Settore beni di consumo. I beni di consumo "Made in Italy" diffusi in Indonesia appartengono soprattutto al segmento alto del mercato, in particolare per i settori dell'abbigliamento, calzature, pelletteria e profumeria. Nonostante l'euro "forte" e la vigorosa concorrenza di altri Paesi, le statistiche ufficiali indicano un aumento delle forniture italiane, peraltro destinate a crescere sempre più in considerazione dell'evoluzione della società indonesiana.

Anche in questo settore, come per l'alimentare, le statistiche ufficiali vanno interpretate con molta cautela in quanto, come già osservato sopra, prodotti italiani possono essere importati in modo indiretto tramite fornitori con base a Singapore e a Hong Kong.

Per pervenire ad una sempre più articolata e vasta presenza dell'apprezzato prodotto italiano di qualità, andrebbero intensificate le sinergie con i mall, che sempre più numerosi sono costruiti nelle città indonesiane, e andrebbero sviluppate opportune azioni di comunicazione, in grado di evidenziare i fattori distintivi propri del prodotto italiano.

In particolare, nelle seguenti aree di attività si individuano le migliori prospettive di business:

Infrastrutture. Uno dei principali punti di debolezza del Paese indonesiano è la carenza di infrastrutture, in particolare di porti – data la caratteristica geografica di un vasto arcipelago- e di strade, carenza che ne ha rallentato sinora lo sviluppo (Master Plan -ASEAN Connectivity).

Ambiente. I numerosi progetti di sviluppo governativo per una sempre maggiore tutela ambientale, a seguito dell'adozione del Green Environment Program, dell'istituzione di una specifica Agenzia, e dell'adesione alle linee guida della World Health Organisation .rappresentano delle sicure opportunità per le aziende italiane del settore, che dispongono di macchinari all'avanguardia nel campo dello smaltimento dei rifiuti, del trattamento dell'aria e della pulizia delle acque, settori oggetto di particolare attenzione da parte del governo indonesiano. Altre opportunità sussistono per la sostituzione di motori

a benzina o diesel in altri tipi di motori meno inquinanti.

Apparati e sistemi per telecomunicazioni. Si tratta di un mercato molto ampio, se si considera la vasta popolazione ed il sistema di decentramento amministrativo introdotto negli ultimi anni, con ben 37 province, e la creazione di nuove stazioni radio-televisive locali man mano che il governo rilascia nuove concessioni. Anche la telefonia mobile è suscettibile di un grande sviluppo, con una stima di crescita del 10% per i prossimi 5 anni.

Macchine ed attrezzature per l'industria edile ed il movimento terra. A seguito del vasto flusso migratorio dalle campagne verso le aree urbane, si verifica un aumento della richiesta di opere di edilizia privata a scopo abitativo e commerciale. Il governo indonesiano ha inoltre varato un rilevante Programma governativo infrastrutturale 2010- 2014 (di 150 miliardi USD) per la realizzazione di 60 progetti, i più importanti dei quali sono il ponte di collegamento tra le isole di Sumatra e Giava e la metropolitana di Giacarta. Altro importante progetto di sviluppo infrastrutturale è il Masterplan 2011-2015 " ASEAN Connectivity" per la costruzione di opere infrastrutturali di connessione nella intera area ASEAN, , in sette linee strategiche principali.

Macchine per il settore tessile. Sussistono numerose occasioni di business nella vendita di macchinari tecnologicamente avanzati da parte delle aziende italiane, in quanto l'industria tessile - principale voce dell'export indonesiana (oltre 10 mld USD)- risulta penalizzata da impianti obsoleti e minacciata dalla concorrenza cinese. Il governo locale concede finanziamenti a fondo perduto alle imprese che avviano programmi di investimenti per il rinnovo degli impianti e delle attrezzature di produzione.

Macchine per la lavorazione dei prodotti alimentari. Il crescente aumento demografico e le positive previsioni di crescita del tenore di vita medio della popolazione lasciano prevedere un aumento della richiesta di macchinari per il food processing. Le prospettive più interessanti per le imprese italiane riguardano le macchine per la produzione di pasta e dolci, nonché per tostatura e lavorazione del caffè.

Macchine utensili per lavorazione metalli. A causa della assenza di fornitori locali di macchine utensili per la lavorazione dei metalli (torni, presse, macchine piegatrici), il governo indonesiano agevola, attraverso la leva fiscale, il rinnovo dell'apparato strumentale obsoleto; i macchinari italiani godono di buona reputazione, anche se sussiste una elevata concorrenza dal Giappone per i macchinari ad elevata qualità e dalla Cina e da Taiwan per quelli di qualità inferiore.

Macchine per l'industria estrattiva (petrolio e gas). Sono in costante aumento le richieste per tale tipologia di macchinari ,in particolare valvole per industria estrattiva, in quanto il Paese potenzialmente autosufficiente in termini di risorse energetiche, ha varato numerose iniziative per sfruttare le riserve esistenti di petrolio e gas ed individuare nuove aree di approvvigionamento. In prospettiva inoltre verranno introdotte misure per incrementare l'uso di energie rinnovabili, un tema molto avvertito in Indonesia.

1.6 IL SISTEMA BANCARIO INDONESIANO¹

Dopo la crisi del 1997-98, il settore bancario indonesiano ha subito una profonda ristrutturazione ad opera della Indonesian Bank Restructuring Agency (IBRA), operativa fino a febbraio 2004. Le banche nazionalizzate durante la crisi sono successivamente ritornate al settore privato e le banche statali in parte sono state vendute ad investitori esteri.

Il consolidamento è proseguito con l'obiettivo di pervenire ad un'architettura del settore bancario composta da 50-60 attori. Lo sviluppo prevede la costituzione di due o tre attori che diventino banche internazionali (con patrimonio netto superiore ai 50.000 miliardi di rupie, pari a circa 21.000 miliardi di euro), tre/ elevando il patrimonio netto (tier 1 capital) minimo a 100 miliardi di IDR a dicembre 2010. cinque banche nazionali (con patrimonio netto tra i 10.000 e i 50.000 miliardi di rupie, ...), trenta/cinquanta attori attivi localmente o che svolgano il proprio ruolo in specifici segmenti di business (con capitale variabile dai 100 ai 10.000 miliardi di rupie).

Secondo gli ultimi dati presentati dalla Banca Centrale, a dicembre 2011 nel paese operano 120 banche commerciali e lo stato controlla ancora oltre il 42% degli asset di settore.

Secondo Fitch, il settore bancario dell'Indonesia è il best performer dell'Asia Sud-orientale, specialmente per quel che concerne la redditività. Le previsioni di crescita del settore bancario nel periodo 2009-2050 indicano un aumento degli asset pari a 27 volte (dai 187 miliardi di dollari del 2009 ai 5.100 nel 2050).

La regolamentazione e la supervisione del settore bancario, nonché il mantenimento della stabilità della valuta locale, la rupiah indonesiana, sono affidati alla Banca Centrale (Bank of Indonesia- BI).

A novembre 2011 è passata la legge sulla costituzione della Financial Services Authority (Otoritas Jasa Keuangan – OJK). La OJK viene riconosciuta come nuova istituzione finanziaria indipendente che assume alcune funzioni di regolamentazione e supervisione attualmente in capo alla BI. Il passaggio delle funzioni di controllo del settore bancario dalla BI alla OJK saranno rese effettive il 31 dicembre 2013. Toccherà alla OJK concedere o revocare le licenze bancarie, regolare e supervisionare il settore bancario. Alla BI rimarranno le funzioni di mantenimento della stabilità della valuta locale.

Per le banche estere è possibile detenere una partecipazione in una banca locale fino al 99% del suo capitale.

Per aprire una filiale nel territorio dell'Indonesia, una banca estera deve soddisfare i requisiti – piuttosto rigidi – imposti dalla banca centrale: disporre di un rating pari ad almeno "A" rilasciato da parte di una o più delle principali 3 agenzie internazionali ed essere una delle prime 200 banche al mondo per asset. Alle banche fra le prime 300 al mondo per asset è concesso di aprire un ufficio di rappresentanza.

1.7 STRATEGIE DI INGRESSO.

In un mercato particolarmente complesso come quello indonesiano, l'Italia risulta penalizzata dalla caratteristica primaria della sua struttura produttiva, nella quale prevalgono le piccole e medie imprese.

¹Redatto da ABI.

Inoltre, la nostra azione viene indebolita anche dalla lontananza geografica, che ci penalizza rispetto ai colossi asiatici, Giappone e Cina, che inevitabilmente, insieme ai paesi ASEAN, hanno un ruolo di primo piano nell'economia locale, sia a livello commerciale che in termini di investimenti.

L'attività di sostegno ad una più significativa presenza italiana nel suo complesso va pertanto perseguita attraverso una più incisiva azione promozionale, nonché tramite l'identificazione di nuovi modelli di collaborazione tra i due Paesi.

L'obiettivo dell'azione promozionale deve essere il rafforzamento della presenza commerciale ed economica dell'Italia in Indonesia e tale obiettivo deve essere perseguito attraverso due direttrici: da un lato stimolare la crescita dell'attuale quota di mercato, che si mantiene intorno all'1%, e dall'altro sviluppare gli investimenti, le collaborazioni industriali e i servizi di formazione.

Il potenziamento delle nostre esportazioni di prodotti industriali e beni ad alto contenuto tecnologico verso il mercato indonesiano appare sempre più chiaramente come la strada da perseguire.

Particolare attenzione deve anche essere dedicata ai beni di consumo di fascia alta e medio - alta, puntando sui fattori distintivi di originalità, qualità e design. Anche in quest'area, peraltro, la strategia promozionale deve tenere conto delle particolarità del mercato indonesiano, geograficamente molto vasto e diversificato.

Occorre, in particolare, che le aziende italiane prendano in considerazione le opportunità offerte da un più robusto radicamento nel mercato, creando nel Paese, come primo passo, strutture di commercializzazione e di assistenza diretta e di formazione, per poi considerare, in un secondo tempo, investimenti con proprie unità di assemblaggio e produzione. Leva decisiva per l'incremento dell'interscambio fra i due Paesi potrebbe anche rivelarsi una accresciuta collaborazione tecnico - scientifica e culturale, capace di creare duraturi legami, non solo economici.

1.8 POLITICHE ECONOMICHE PER L'INVESTIMENTO ESTERO.

L'Indonesia partecipa al G-20, ricoprendo un ruolo importante tra i Paesi emergenti e la sua Presidenza dell'ASEAN è stata ampiamente apprezzata per i risultati politici raggiunti. Nell'ambito del WTO, l'Indonesia presiede il Gruppo dei 33 Paesi in via di sviluppo (G-33) che vuole mantenere adeguate tariffe all'importazione nel settore agricolo e meccanismi di salvaguardia per le produzioni di materie prime sensibili. Più in generale, l'Indonesia sembra non adottare misure di stampo protezionistico se non in caso di gravi crisi internazionali. (Le turbolenze del 2011, ad esempio, hanno accentuato un atteggiamento di tutela delle produzioni nazionali di beni agroalimentari, attraverso alcune barriere non tariffarie e regolamentazioni tecnico-sanitarie). Nondimeno, sotto il profilo del livello medio delle tariffe all'importazione, il Paese ha fatto registrare un trend in diminuzione dal 1998: la media delle tariffe all'importazione è scesa dal 9,2% nel 1998 all'attuale 7,1%.

L'Indonesia ha un rilievo significativo a livello regionale. A Jakarta ha sede il Segretariato Generale dell'ASEAN. L'Indonesia è inoltre particolarmente attiva nella promozione delle prerogative dell'accordo AFTA (ASEAN Free Trade Agreement), entrato in vigore il 1 gennaio 2002, che prevede la graduale liberalizzazione fra i paesi ASEAN di 12 settori prioritari: prodotti agricoli, trasporto aereo, settore au-

tomobilistico, commercio elettronico, elettronica, pesca, assistenza sanitaria, prodotti derivati dalla gomma, tessile, turismo, manufatti di legno, logistica. Altra previsione dell'accordo è l'introduzione di un sistema di tariffe preferenziali (CEPT) che ha ridotto il livello medio generale delle tariffe. La forte spinta all'integrazione regionale ha portato a prevedere una riduzione di 5 anni per la creazione di una Comunità Economica ASEAN rispetto al calendario originario, con la progressiva libera circolazione di beni, servizi e investimenti, e – in prospettiva – dei capitali entro il 2015.

Per quanto attiene direttamente alla normativa sugli investimenti, è stata adottata nell'aprile 2007 l'attesa legge di riferimento n. 25/2007 che sostituisce le precedenti del 1967 (per gli IDE) e del 1968 (per gli investimenti nazionali). L'attuale legge prevede il medesimo trattamento per investimenti esteri e nazionali, nonché una nuova struttura di incentivi e specifiche agevolazioni per le PMI. La normativa è intergrata dai successivi decreti presidenziali n. 76, 77 e 111 del 2007, che elencano in dettaglio i settori aperti agli IDE.

I dieci settori più rilevanti per l'attrazione degli IDE, in termini di valore, sono:

- trasporti, magazzinaggio e comunicazioni;
- settore minerario;
- utilities;
- metalli, macchinari, elettronica;
- chimico e farmaceutico;
- raccolti agricoli e piantagioni;
- alimentare;
- commercio e manutenzioni;
- motoveicoli e attrezzature per il settore trasporti;
- tessile.

In termini di localizzazione, le 5 principali aree geografiche di attrazione degli IDE sono state:

- Area DKI Jakarta;
- Giava Ovest;
- Banten;
- Giava Est;
- Papua.

Gli IDE realizzati sono stati trainati dai seguenti Paesi investitori:

- Singapore;
- Giappone;
- Stati Uniti;
- Paesi Bassi;
- Corea del Sud;
- Malesia;
- Isole Vergini Britanniche;
- Regno Unito;
- Taiwan;
- Germania.

1.9 GLI INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI IN INDONESIA.

Elaborando i dati diffusi dalla BKPM (*Indonesia's Investment Coordinating Board*), si evidenzia che – nel corso del 2012 - il valore degli investimenti in Indonesia è stato pari a circa 24,6 miliardi di dollari, con un incremento, rispetto al 2011, del 26,1%.

I principali settori di attrazione degli IDE sono: il minerario, con poco meno di 4,3 miliardi di dollari statunitensi di afflusso per un'incidenza relativa, sull'ammontare complessivo, del 17,3%, e - con valori pressoché simili (circa 2,8 miliardi per una quota di oltre l'11%) - *i trasporti, magazzinaggio e comunicazioni e il chimico – farmaceutico*.

Le aree del Paese maggiormente interessate dal flusso di investimenti dall'estero sono state Giava ovest, per un valore di 4,2 miliardi di dollari statunitensi e un peso sul totale del 17,1%, e Giacarta (territorio cittadino della capitale), con 4,1 miliardi pari ad una frequenza relativa del 16,7%. Nella graduatoria generale segue poi la provincia di Banten che lo scorso anno ha attirato 2,7 miliardi di dollari di IDE per un'incidenza che si è attestata all'11,1%.

Per quanto concerne la provenienza geografica degli IDE, dalla **tabella 1.7 in appendice statistica** si evidenzia come buona parte di questi provengano dallo stesso continente: nel corso del 2012 poco meno di 11,1 miliardi di euro, equivalenti al 45,2% degli investimenti in entrata complessivi, giungevano dall'Asia. Particolarmente dinamiche sono risultate le performance di Singapore (circa 4,9 miliardi di dollari, pari al 19,8% dell'afflusso totale), del Giappone (2,5 miliardi con una quota di mercato del 10%) e della Corea del sud (oltre 1,9 miliardi con un'incidenza relativa del 7,9%).

Altra area particolarmente attiva, lo scorso anno, è stata l'Europa con circa 2,6 miliardi di dollari investiti in Indonesia (corrispondenti al 10,5% del flusso totale di IDE); buona parte di questi (2,3 miliardi) arrivavano dall'Unione Europea. Storicamente i paesi più coinvolti nel sud est asiatico sono il Regno Unito ed i Paesi Bassi.

1.10 LA PRESENZA IMPRENDITORIALE ITALIANA IN INDONESIA.

Con una quota di mercato dello 0,1% nel 2012 il nostro paese si è posizionato al 24° posto nella classifica generale dei paesi investitori in Indonesia; al settimo, invece, se consideriamo solo il continente europeo.

Secondo i più recenti dati elaborati da Politecnico di Milano – Agenzia ICE (banca dati Reprint), al 31 dicembre 2011 in Indonesia erano presenti 66 imprese: a tale data esse impiegavano 4.887 persone e avevano realizzato un fatturato pari a 817 milioni di euro.

I settori significativi in termini di penetrazione commerciale italiana nel mercato indonesiano continuano a essere quelli dell'energia, dei mezzi di trasporto, delle costruzioni e alimentare.

Tra le nostre principali aziende operanti in Indonesia si possono citare la Piaggio, l'Iveco e la Pirelli (per quanto riguarda il comparto mezzi di trasporto), l'Eni, attraverso la controllata Saipem, ed Enel (con riferimento al settore energetico), la Techint e la Telecom Italia (nei campi ingegneristico e delle telecomunicazioni) e la Perfetti van Melle (nell'industria dolciaria) che, con l'acquisizione degli stabilimenti della società olandese Van Melle, produce localmente prodotti di grande successo sotto marchi

molto noti, quali Mentos, Golia, Bubble Gum, Chupa Chups.

Di rilievo anche la presenza del gruppo Sacmi che, tra l'altro, gestisce in Indonesia un impianto per il ricondizionamento delle parti di ricambio, nonché del gruppo conciario Mastrotto, attivo nel campo della lavorazione delle pelli.

Merita una citazione anche il gruppo Costa Crociere che ha un proprio campus formativo a Jakarta, dal quale attinge per le necessità di personale sulle proprie navi da crociera.

L'Italia si posiziona al 29° posto, ottava tra i Paesi UE, dopo Olanda (4°), Regno Unito (8°), Germania (10°), Francia (12°), Lussemburgo (18°), Austria (22°) e Belgio (24°).

In proposito, si evidenzia il recente accordo di collaborazione sottoscritto dalla Pirelli e dalla PT Astra Otoparts per la costruzione di uno stabilimento di pneumatici per il segmento "premium" del comparto due ruote, con l'ambizioso obiettivo di raggiungere la leadership globale in questo segmento.

Altre presenze italiane di rilievo riguardano innanzitutto il gruppo ENI, che, attraverso la Saipem, ha effettuato di recente un investimento di 400 milioni di dollari per la realizzazione di una "fabrication yard" su uno spazio di 130 ettari a Karimun, nelle Isole Riau (il più grande investimento all'estero di Saipem). Si tratta di un cantiere destinato alla produzione di strutture in acciaio, tipicamente piattaforme petrolifere, per le principali società di oil & gas al mondo. A regime, dovrebbe impiegare 3.000-4.000 lavoratori.

Sembra auspicabile che le linee di tendenza di un costante miglioramento del quadro congiunturale, di una compiuta uscita dell'Indonesia dalle difficoltà sorte con la crisi del 1997-98, del nuovo corso instaurato con la prima elezione diretta del Capo dello Stato, spingano gli operatori italiani verso un insediamento più stabile nel Paese rispetto a quanto riscontrato finora. In questa direzione dovrebbe spingere anche l'auspicato ricorso agli strumenti di sostegno, assicurato dall'intervento pubblico italiano, a favore delle imprese che intendono sviluppare politiche espansive sul mercato internazionale. Da ultimo, si vuole richiamare l'attenzione sull'ambizioso programma di privatizzazione delle società statali indonesiane (attualmente 139 con il Governo che vuole ridurle a 50 entro il 2015) che potrebbe prefigurare interessanti aperture anche per gli investitori esteri stante la loro massiccia presenza in tutti i settori produttivi.

Di converso, per quel riguarda gli investimenti dell'Indonesia in Italia, sempre dalla banca dati Reprint si evidenziano dati non particolarmente significativi: al 31 dicembre 2011 le nostre imprese a partecipazione indonesiana erano solo due, occupavano 120 unità e producevano un fatturato pari a 37 milioni di euro.

1.11 DIRITTO DELL'ECONOMIA.

Il sistema doganale indonesiano si conforma alla normativa WTO, anche se si presenta in linea generale complicato da lunghezze burocratiche e da una estensiva applicazione della tassa sul lusso. L'imposizione tariffaria indonesiana si basa infatti su tre differenti livelli: dazi all'importazione, tassa sul lusso

e IVA.

A partire dal 1999, il Governo ha iniziato a ridurre il numero di prodotti soggetti a restrizioni delle importazioni e a regimi di speciali licenze. I principali settori soggetti a tali normative sono: agricoltura, prodotti alimentari, combustibili, prodotti chimici, prodotti farmaceutici, tessile, metalli di base, elettronica, settore automobilistico.

Sotto il profilo del livello medio delle tariffe all'importazione, il Paese ha fatto registrare un trend in diminuzione negli ultimi anni, fino all'attuale media del 7%, peraltro in ulteriore diminuzione.

Le restrizioni trovano in parte origine nei privilegi di natura monopolistica di cui godono le grandi imprese statali e nelle complesse e lunghe procedure di concessione delle relative approvazioni a favore degli esportatori stranieri di tali prodotti.

Tra le barriere non tariffarie merita di essere segnalato il sistema doganale, considerato che chi importa è soggetto a pesanti adempimenti burocratici

Va inoltre rilevato che, di fronte alla crisi economica internazionale, l'Indonesia ha adottato ulteriori misure per difendere l'industria nazionale: il Ministero del Commercio ha varato un regolamento per limitare la quantità di importazioni internazionali per 5 tipologie di prodotti (alimentari, bibite, tessile, calzature, elettronica, giocattoli) il cui arrivo è autorizzato in soli sei punti di entrata, provocando un evidente ulteriore congestionamento delle dogane.

1.12 LE RELAZIONI COMMERCIALI DELL'INDONESIA².

Con il mondo. Secondo le elaborazioni effettuate su dati dell'FMI³ l'interscambio commerciale dell'Indonesia, a livello mondiale, a partire dal 1962 è stato caratterizzato da un avanzo costante e ininterrotto della bilancia commerciale, che nel 2011 ha superato i 26 miliardi di dollari USA.

Tuttavia, nel 2012, la bilancia mercantile ha conosciuto un'inversione di tendenza: secondo i dati diffusi dall'Istituto nazionale di statistica indonesiano⁴ lo scorso anno si è chiuso con un deficit di 1,7 miliardi di dollari, imputabile ad una brusca frenata delle esportazioni (-6,6%) a fronte di un significativo incremento delle importazioni (+8%). Più precisamente, l'anno scorso, le vendite all'estero sono state pari a 190 miliardi di dollari (con una quota di mercato sull'export mondiale dell'1,1%) mentre gli acquisti sono risultati di poco inferiori a 191,7 miliardi (con una quota sull'import a livello globale dell'1% circa).

Nella graduatoria generale dei mercati esportatori al mondo, elaborando i più recenti dati del Fondo Monetario Internazionale, l'Indonesia si posiziona al 25° posto; ottavo paese se si considera solo l'Asia orientale, alle spalle di Cina, Giappone, Corea del sud, Hong Kong, Singapore, Thailandia e Malesia. Inoltre, dall'analisi delle statistiche di commercio estero - di fonte *Badan Pusat Statistik* - si evidenzia

² In ciascun paese si usa valutare le esportazioni al valore FOB (free on board), mentre le importazioni al valore CIF (cost insurance freight). Questo significa che dal punto di vista dell'export il valore delle merci include i costi di trasporto e di assicurazione dal luogo di produzione o di commercializzazione fino e non oltre alla frontiera nazionale del venditore. Di converso, dal lato dell'import il valore delle merci include i costi di trasporto, assicurazione e nolo dal luogo di produzione o di commercializzazione estero fino alla frontiera nazionale dell'acquirente. Vi è poi un'ulteriore questione dettata dal fatto che il valore dell'export risulta spesso sottostimato rispetto al valore reale, a causa della presenza di fenomeni di evasione fiscale. Tutto questo implica che le importazioni del paese A dal paese B assumano un valore maggiore rispetto alle esportazioni del paese B verso il paese A.

³ IMF Dots mar. 2013 e IMF Dots historical 1948 – 1980.

⁴ Badan Pusat Statistik (BPS-Statistics Indonesia).

⁵ Elaborazioni Osservatorio Economico MiSE su dati Eurostat.

il ruolo che occupa il nostro paese negli scambi con l'estero dell'Indonesia. Lo scorso anno l'Italia rappresentava il quindicesimo cliente, nonché terzo mercato comunitario, con una quota pari all'1,2%, e il ventiquattresimo fornitore, con una incidenza relativa dell'0,8% (v. **tabella 1.2 in appendice statistica**).

Con l'Unione Europea⁵. In ambito U.E. a 27, l'Indonesia rappresenta il trentesimo destinatario dell'export dell'Unione e il ventiquattresimo fornitore. Oltre il 13% dell'interscambio complessivo dell'area con l'Indonesia riguarda l'Italia. Il nostro paese, quindi, si colloca al terzo posto, dietro la Germania e i Paesi Bassi.

Per quanto concerne l'export dell'U.E. nel mercato del sud est asiatico, durante lo scorso anno, il 12,7% proveniva dal nostro paese che si posizionava al terzo posto, preceduto dalla Germania (32,4%) e dalla Francia (14%).

Anche per quel che riguarda le importazioni complessive dall'Indonesia dell'Unione Europea a 27, l'Italia, con una quota del 13,5%, nel 2012, si classificava al terzo posto dopo i Paesi Bassi (20,4%) e la Germania (19,9%).

Gli scambi commerciali dell'Unione Europea con il mercato indonesiano si caratterizzano per realizzare dei disavanzi che, nel corso degli ultimi anni, si sono attestati mediamente a circa 7,2 miliardi di euro. Tuttavia, nel corso del 2012, il deficit ha conosciuto un significativo restringimento, toccando quota - 5,7 miliardi di euro (v. **tabella 1.3 in appendice statistica**). Era dal 2004 che non si realizzava un valore così basso del passivo.

Scendendo nel dettaglio solo 9 paesi comunitari su 27 hanno realizzato surplus della propria bilancia commerciale. L'Italia ha totalizzato un deficit (-852 milioni di euro) che, nella graduatoria generale degli avanzi degli Stati UE con l'Indonesia, risultava migliore solo di Paesi Bassi (-2,5 miliardi) e Spagna (-1,4 miliardi).

Con l'Italia. I dati del nostro interscambio con l'Indonesia, diffusi dall'Istat, evidenziano, con l'unica eccezione del biennio 1996 – 1997, un passivo della bilancia commerciale italiana che, nel corso del 2012, ha assunto un valore di 852 milioni di euro. Tale disavanzo, tuttavia, ha evidenziato un miglioramento rispetto al quadriennio precedente, quando i conti con l'estero dell'Italia con il mercato asiatico registravano deficit costantemente superiori al miliardo di euro (v. **tabella 1.4 in appendice statistica**).

Nel corso del decennio 2003 - 2012 il valore delle esportazioni si è triplicato: da 402 milioni di euro del 2003, infatti, lo scorso anno l'export ha superato 1,2 miliardi. Durante il periodo considerato le vendite di prodotti italiani in Indonesia hanno conosciuto diverse oscillazioni per poi attestarsi - nell'ultimo triennio - a tassi di crescita particolarmente sostenuti. Se nel biennio 2010 – 2011 l'incremento medio annuo è stato di poco inferiore al 26%, lo scorso anno l'accelerazione è risultata considerevole (+55,7%): da 789 milioni di euro del 2011 l'anno scorso si è superato gli 1,2 miliardi.

⁵Elaborazioni Osservatorio Economico MiSE su dati Eurostat.

Di converso le importazioni italiane dal paese indonesiano - nel decennio esaminato – sono passate dai circa 1,1 miliardi di euro del 2003 ai 2,1 miliardi del 2012. Nel corso degli anni l'import ha segnato tassi di crescita positivi, con le uniche esclusioni del 2009 e del 2012. In particolare durante quest'ultimo anno la nostra domanda di prodotti provenienti dal mercato asiatico, anche a causa delle ormai note difficoltà economiche che stanno pregiudicando potere d'acquisto e consumi delle famiglie, ha registrato una importante contrazione (-21,7%), riducendosi – nell'arco di dodici mesi – di 577 milioni di euro.

Quadro riepilogativo dell'interscambio commerciale dell'Italia con l'Indonesia nel corso del 2012:

Interscambio commerciale Italia: 3.309 milioni di euro (-4,0% rispetto al 2011)

Saldo commerciale Italia: -852 milioni di euro (+1.016 milioni di euro rispetto al 2011)

Export Italia: 1.229 milioni di euro (+55,7% rispetto al 2011)

Import Italia: 2.081 milioni di euro (-21,7% rispetto al 2011)

In generale l'interscambio complessivo di beni dell'Italia con l'Indonesia (nostro 46° partner commerciale) rappresenta poco più dello 0,4% del volume totale dei nostri scambi a livello internazionale, ossia di un valore lievemente superiore alle relazioni commerciali che intratteniamo con la Croazia. Scendendo nel dettaglio il mercato del sud est asiatico risulta il 52° paese destinatario nel mondo dei prodotti targati made in Italy, mentre costituisce il 39° mercato di provenienza per quanto concerne gli acquisti italiani di beni dall'estero.

Dal punto di vista regionale il 28% circa dell'export italiano in Indonesia proviene dalla Lombardia. Seguono l'Emilia Romagna e il Veneto, con valori che si attestano, rispettivamente, al 20% ed al 19% (v. **tabella 1.5 in appendice statistica**). A livello locale, inoltre, Milano, Bologna e Treviso sono le province che, nell'ordine, esportano maggiormente nel mercato asiatico; complessivamente il flusso di vendite, nel 2012, è stato pari a 346 milioni di euro per un apporto, all'export nazionale, superiore al 28%.

La Lombardia risulta essere anche la regione più attiva per quel che riguarda le importazioni italiane dall'Indonesia, assorbendo poco meno di un quarto dell'import complessivo, seguita dalla Puglia con una percentuale lievemente più bassa (22%). Per quanto concerne le province, Milano detiene sempre la posizione di leader. Alle spalle del capoluogo meneghino si collocano Bari e Brindisi, verosimilmente grazie ai **porti di arrivo di merci indonesiane**.

Dal punto di vista merceologico, oltre la metà del nostro export è basato su macchinari e apparecchiature, in particolare macchine industriali specializzate e di impiego generale. Segue, con il 7%, il comparto metallurgico, costituito soprattutto da tubi, condotti, profilati cavi e relativi accessori in acciaio.

Per quanto riguarda invece le importazioni esse si concentrano, per il 30%, nel settore alimentare, composto prevalentemente da oli e grassi vegetali e animali e, in misura inferiore, da pesci, crostacei

e molluschi. Significativo anche il comparto dell'antracite che rappresenta il 17% circa dei nostri acquisti dal mercato asiatico (v. **tabella 1.6 in appendice statistica**).

Sia per quanto riguarda gli oli e grassi vegetali e animali che l'antracite, l'Indonesia risulta il nostro secondo mercato fornitore al mondo, contribuendo rispettivamente per il 15 e il 12 per cento circa al fabbisogno nazionale.

Va però sottolineato che il rallentamento, che l'import italiano ha conosciuto lo scorso anno dal mercato indonesiano, va attribuito, prevalentemente, al forte calo dei nostri acquisti di antracite (-42,2%) e prodotti chimici (-37,1%).

1.13 LA PRESENZA DI BANCHE ITALIANE IN INDONESIA.

Come riportato sul portale "Rapporti Paese congiunti" dei Ministeri degli Affari Esteri e dello Sviluppo Economico, nel comparto bancario, hanno manifestato interesse, soprattutto verso il segmento corporate, i gruppi italiani Unicredit, Banca Popolare di Vicenza e UBI Banca, che attraverso le proprie rappresentanze di Hong Kong, hanno stipulato accordi di corrispondenza con le principali banche indonesiane.

Attualmente - secondo quanto riportato dall'ABI - non si registra la presenza diretta di banche italiane in Indonesia. BNL/BNP è presente attraverso la capogruppo BNP Paribas, con filiali nella città di Giacarta.

1.14 LA PRESENZA ISTITUZIONALE ITALIANA IN INDONESIA.

Secondo le informazioni tratte dal portale del Ministero degli Affari Esteri in Indonesia sono presenti a Giacarta, oltre all'ufficio dell'Agenzia ICE, l'Ambasciata italiana e il Consolato Onorario a Denpasar (Isola di Bali). Sempre a Giacarta, per di più, è operativo l'Istituto di Cultura che ha lo scopo di creare un dialogo con tutti coloro che vogliono instaurare o mantenere un rapporto con il nostro Paese.

APPENDICE STATISTICA

Tabella 1.1 - Principali indicatori economici

	2008	2009	2010	2011	2012 ⁽ⁱ⁾	2013 ⁽ⁱⁱ⁾	2014 ⁽ⁱⁱ⁾
PIL (<i>miliardi di dollari US a prezzi correnti</i>)	510	539	708	846	872	953	1.099
Tasso di crescita del PIL a prezzi costanti (<i>variazioni %</i>)	6,0	4,6	6,2	6,5	6,3	6,4	6,5
PIL pro capite alla parità del potere d'acquisto (<i>dollari US</i>)	3.942	4.102	4.353	4.666 ⁽ⁱ⁾	4.958	5.267	5.612
Indice dei prezzi al consumo (<i>variazioni percentuali</i>)	9,8	4,8	5,1	5,4	4,3	5,5	5,8
Tasso di disoccupazione (%)	8,4	7,9	7,1	6,6	6,7	6,3	6,1
Popolazione (<i>milioni</i>)	231,0	234,3	237,6	241,0 ⁽ⁱ⁾	244,5	248,0	251,5
Indebitamento netto (<i>percentuale sul PIL</i>)	-0,1	-1,6	-0,7	-1,1	-2,4	-1,7	-1,2
Debito Pubblico (<i>percentuale sul PIL</i>)	29,5	26,4	25,7	24,1 ⁽ⁱ⁾	24,9	24,0	22,6
Export beni & servizi (<i>percentuale sul PIL</i>)	29,8	24,2	24,6	26,3	28,2	29,1	31,4
Import beni & servizi (<i>percentuale sul PIL</i>)	28,8	21,4	22,9	24,9	25,3	24,5	24,7
Saldo di conto corrente (<i>miliardi di dollari US</i>)	0,1	10,6	5,1	1,7	-22,5	-26,1	-23,7
Debito totale estero (<i>miliardi di dollari</i>)	147,6	162,9	179,1	190,7 ⁽ⁱ⁾	187,1	183,2	188,5

⁽ⁱ⁾ Stime ⁽ⁱⁱ⁾ Previsioni

Fonte: Economist Intelligence Unit e Fondo Monetario Internazionale

Tabella 1.2 - Principali clienti e fornitori dell'Indonesia nel 2012

	Principali paesi di destinazione dell'export	<i>milioni di \$ US</i>	<i>peso % su tot. Export</i>	Principali paesi di provenienza dell'import	<i>milioni di \$ US</i>	<i>peso % su tot. Import</i>
	MONDO	190.032	100,0	MONDO	191.691	100,0
1	Giappone	30.135	15,9	Cina	29.387	15,3
2	Cina	21.660	11,4	Singapore	26.087	13,6
3	Singapore	17.135	9,0	Giappone	22.768	11,9
4	Corea del sud	15.050	7,9	Malesia	12.244	6,4
5	Stati Uniti	14.874	7,8	Corea del sud	11.970	6,2
6	India	12.496	6,6	Stati Uniti	11.603	6,1
7	Malesia	11.280	5,9	Thailandia	11.437	6,0
8	Thailandia	6.635	3,5	Australia	5.298	2,8
9	Taiwan	6.243	3,3	Arabia Saudita	5.199	2,7
10	Australia	4.905	2,6	Taiwan	4.693	2,4
11	Paesi Bassi	4.664	2,5	India	4.306	2,2
12	Filippine	3.708	2,0	Germania	4.189	2,2
13	Germania	3.075	1,6	Nigeria	2.771	1,4
14	Hong Kong	2.634	1,4	Vietnam	2.595	1,4
15	Italia	2.277	1,2	Russia	2.506	1,3
16	Vietnam	2.274	1,2	Kuwait	2.181	1,1
17	Spagna	2.069	1,1	Brasile	1.971	1,0
18	Arabia Saudita	1.777	0,9	Hong Kong	1.930	1,0
19	Regno Unito	1.697	0,9	Francia	1.924	1,0
20	Sudafrica	1.692	0,9	Canada	1.811	0,9
21	Emirati Arabi Uniti	1.619	0,9	Argentina	1.756	0,9
22	Brasile	1.486	0,8	Emirati Arabi Uniti	1.731	0,9
23	Pakistan	1.382	0,7	Qatar	1.596	0,8
24	Turchia	1.370	0,7	Italia	1.524	0,8
25	Belgio	1.298	0,7	Regno Unito	1.366	0,7

Fonte: Elaborazioni Osservatorio Economico MiSE su dati Badan Pusat Statistik (BPS-Statistics Indonesia)

Tabella 1.3 - Le relazioni commerciali dell'Unione Europea con l'Indonesia nel 2012

Paesi	EXPORT UE		IMPORT UE		INTERSCAMBIO UE		SALDI UE
	mln euro	peso %	mln euro	peso %	mln euro	peso %	mln euro
U.E.	9.648	100,0	15.379	100,0	25.027	100,0	-5.731
Austria	270	2,8	78	0,5	347	1,4	192
Belgio	506	5,2	1.106	7,2	1.612	6,4	-600
Bulgaria	18	0,2	26	0,2	44	0,2	-7
Cipro	1	0,0	10	0,1	11	0,0	-9
Repubblica Ceca	123	1,3	85	0,6	208	0,8	39
Germania	3.123	32,4	3.059	19,9	6.182	24,7	64
Danimarca	132	1,4	203	1,3	335	1,3	-72
Estonia	2	0,0	9	0,1	11	0,0	-7
Spagna	389	4,0	1.747	11,4	2.135	8,5	-1.358
Finlandia	207	2,1	116	0,8	323	1,3	91
Francia	1.350	14,0	1.239	8,1	2.589	10,3	112
Regno Unito	733	7,6	1.482	9,6	2.216	8,9	-749
Grecia	97	1,0	95	0,6	192	0,8	1
Ungheria	19	0,2	98	0,6	117	0,5	-80
Irlanda	65	0,7	66	0,4	130	0,5	-1
Italia	1.229	12,7	2.081	13,5	3.309	13,2	-852
Lituania	4	0,0	13	0,1	17	0,1	-10
Lussemburgo	6	0,1	3	0,0	9	0,0	3
Lettonia	2	0,0	7	0,0	9	0,0	-5
Malta	14	0,1	3	0,0	17	0,1	12
Paesi Bassi	663	6,9	3.145	20,4	3.808	15,2	-2.482
Polonia	95	1,0	253	1,6	348	1,4	-158
Portogallo	16	0,2	55	0,4	71	0,3	-40
Romania	10	0,1	97	0,6	108	0,4	-87
Svezia	541	5,6	159	1,0	700	2,8	383
Slovenia	20	0,2	95	0,6	115	0,5	-74
Slovacchia	12	0,1	49	0,3	61	0,2	-37

Fonte: Elaborazioni Osservatorio Economico MiSE su dati Eurostat

I dati del 2012 sono provvisori

Tabella 1.4 - L'interscambio commerciale dell'Italia con l'Indonesia (valori in milioni di euro)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Export Italia	402	490	489	589	559	617	499	633	789	1.229
<i>% su export totale Italia</i>	<i>0,15</i>	<i>0,17</i>	<i>0,16</i>	<i>0,18</i>	<i>0,15</i>	<i>0,17</i>	<i>0,17</i>	<i>0,19</i>	<i>0,21</i>	<i>0,32</i>
<i>Variazione % rispetto al periodo precedente</i>	<i>-18,1</i>	<i>21,8</i>	<i>-0,2</i>	<i>20,4</i>	<i>-5,1</i>	<i>10,5</i>	<i>-19,2</i>	<i>26,9</i>	<i>24,7</i>	<i>55,7</i>
Import Italia	1.066	1.186	1.227	1.420	1.447	1.782	1.601	2.056	2.657	2.081
<i>% su import totale Italia</i>	<i>0,41</i>	<i>0,42</i>	<i>0,40</i>	<i>0,40</i>	<i>0,39</i>	<i>0,47</i>	<i>0,54</i>	<i>0,56</i>	<i>0,66</i>	<i>0,55</i>
<i>Variazione % rispetto al periodo precedente</i>	<i>7,2</i>	<i>11,2</i>	<i>3,5</i>	<i>15,7</i>	<i>1,9</i>	<i>23,2</i>	<i>-10,1</i>	<i>28,4</i>	<i>29,2</i>	<i>-21,7</i>
Interscambio totale	1.469	1.676	1.716	2.009	2.005	2.399	2.100	2.689	3.446	3.309
<i>% su interscambio totale Italia</i>	<i>0,28</i>	<i>0,29</i>	<i>0,28</i>	<i>0,29</i>	<i>0,27</i>	<i>0,32</i>	<i>0,36</i>	<i>0,38</i>	<i>0,44</i>	<i>0,43</i>
<i>Variazione % rispetto al periodo precedente</i>	<i>-1,2</i>	<i>14,1</i>	<i>2,4</i>	<i>17,0</i>	<i>-0,2</i>	<i>19,6</i>	<i>-12,5</i>	<i>28,0</i>	<i>28,2</i>	<i>-4,0</i>
Saldi	-664	-696	-738	-831	-888	-1.165	-1.103	-1.423	-1.868	-852

Fonte: Elaborazioni Osservatorio Economico MiSE su dati Istat

I dati del 2012 sono provvisori

Grafico 1.1 - L'interscambio commerciale dell'Italia con l'Indonesia (valori in milioni di euro)

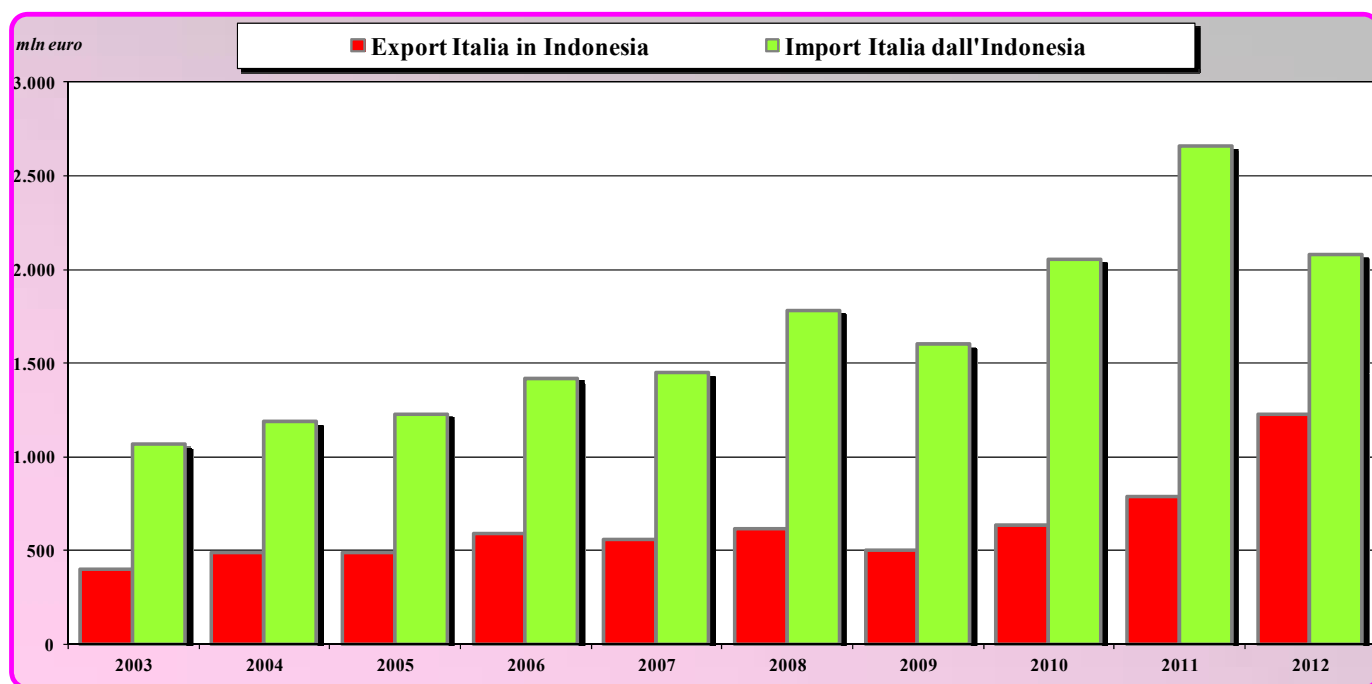


Tabella 1.5 - Le relazioni commerciali delle regioni italiane con l'Indonesia nel 2012

Regioni	EXPORT ITALIA		IMPORT ITALIA		INTERSCAMBIO ITALIA		SALDI ITALIA
	mln euro	peso %	mln euro	peso %	mln euro	peso %	mln euro
Italia nord occidentale	419,3	34,1	782,4	37,6	1.201,8	36,3	-363,1
Piemonte	54,6	4,4	106,2	5,1	160,8	4,9	-51,6
Valle d'Aosta	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Lombardia	340,9	27,7	478,1	23,0	819,0	24,7	-137,2
Liguria	23,8	1,9	198,1	9,5	221,8	6,7	-174,3
Italia nord orientale	556,0	45,2	428,8	20,6	984,8	29,8	127,2
Trentino Alto Adige	9,6	0,8	6,6	0,3	16,2	0,5	3,1
Veneto	238,2	19,4	135,9	6,5	374,1	11,3	102,3
Friuli Venezia Giulia	62,2	5,1	14,8	0,7	77,0	2,3	47,4
Emilia Romagna	246,0	20,0	271,6	13,1	517,6	15,6	-25,6
Italia centrale	200,8	16,3	171,0	8,2	371,9	11,2	29,8
Toscana	139,9	11,4	63,6	3,1	203,5	6,2	76,3
Umbria	16,0	1,3	1,3	0,1	17,3	0,5	14,7
Marche	31,0	2,5	28,3	1,4	59,3	1,8	2,7
Lazio	13,9	1,1	77,8	3,7	91,8	2,8	-63,9
Mezzogiorno	52,0	4,2	697,2	33,5	749,2	22,6	-645,2
Abruzzo	7,5	0,6	58,9	2,8	66,4	2,0	-51,4
Molise	0,2	0,0	3,8	0,2	3,9	0,1	-3,6
Campania	30,1	2,5	118,1	5,7	148,3	4,5	-88,0
Puglia	5,9	0,5	456,8	22,0	462,8	14,0	-450,9
Basilicata	0,8	0,1	20,1	1,0	20,9	0,6	-19,3
Calabria	1,0	0,1	6,3	0,3	7,3	0,2	-5,4
Sicilia	5,0	0,4	5,7	0,3	10,7	0,3	-0,8
Sardegna	1,6	0,1	27,4	1,3	29,0	0,9	-25,8
Diverse o non specificate	0,7	0,1	1,2	0,1	1,8	0,1	-0,5

Fonte: Elaborazioni Osservatorio Economico MiSE su dati Istat

Tabella 1.6 - Principali prodotti scambiati tra Italia e Indonesia nel 2012

Prodotti esportati dall'Italia in Indonesia			Prodotti importati dell'Italia dall'Indonesia		
	mln euro	peso %		mln euro	peso %
Altre macchine per impieghi speciali	274,9	22,4	Oli e grassi vegetali e animali	550,4	26,5
Macchine di impiego generale	200,5	16,3	Antracite	345,6	16,6
Altre macchine di impiego generale	180,8	14,7	Altri prodotti chimici	303,8	14,6
Tubi, condotti, profilati cavi e relativi accessori in acciaio (esclusi quelli in acciaio colato)	56,8	4,6	Calzature	138,7	6,7
Rifiuti	43,7	3,6	Prodotti di colture permanenti	135,7	6,5
Prodotti di colture agricole non permanenti	38,7	3,1	Articoli di abbigliamento, escluso l'abbigliamento in pelliccia	61,1	2,9
Macchine per la formatura dei metalli e altre macchine utensili	36,2	2,9	Pesce, crostacei e molluschi lavorati e conservati	51,8	2,5
Navi e imbarcazioni	23,1	1,9	Prodotti chimici di base, fertilizzanti e composti azotati, materie plastiche e gomma sintetica in forme primarie	45,7	2,2
Pasta-carta, carta e cartone	22,5	1,8	Cuoio conciato e lavorato; articoli da viaggio, borse, pelletteria e selleria; pellicce preparate e tinte	40,5	1,9
Prodotti chimici di base, fertilizzanti e composti azotati, materie plastiche e gomma sintetica in forme primarie	22,2	1,8	Articoli in gomma	40,0	1,9

Fonte: Elaborazioni Osservatorio Economico MiSE su dati Istat

Classificazione utilizzata: Ateco 2007 a 3 cifre - Gruppi

Tabella 1.7 - Investimenti diretti esteri in Indonesia nel corso del triennio 2010 – 2012 (valori in milioni di dollari US)

	2010	2011	2012
Europa	1.302	2.180	2.574
Unione Europea <i>di cui</i>	1.161	2.158	2.303
Paesi Bassi	608	1.354	967
Belgio	16	12	24
Regno Unito	276	419	934
Italia	23	6	23
Germania	158	158	76
Lussemburgo	-	48	98
Francia	3	134	159
Paesi europei non UE <i>di cui</i>	142	22	271
Svizzera	130	9	255
Africa <i>di cui</i>	150	202	1.196
Mauritius	23	73	1.059
Seychelles	8	80	136
America <i>di cui</i>	2.715	2.019	2.139
Stati Uniti	931	1.488	1.238
Isole Vergini Britanniche	1.616	517	856
Asia <i>di cui</i>	7.978	9.135	11.098
Malesia	472	618	530
Singapore	5.565	5.123	4.856
Hong Kong	566	135	310
Giappone	713	1.516	2.457
Corea del sud	329	1.219	1.950
Cina	174	128	141
Taiwan	47	243	647
Oceania <i>di cui</i>	239	112	745
Australia	214	90	744
Altri Paesi	3.830	5.826	6.812
MONDO	16.215	19.475	24.565

Fonte: BKPM - Indonesia's Investment Coordinating Board

CAPITOLO 2 – ASPETTI LEGALI E MODALITÀ DI INGRESSO

A cura di Gianni, Origoni, Grippo, Cappelli & Partners in collaborazione con Makarim & Taira S.⁶

2.1 INVESTIMENTI ESTERI: MODALITÀ DI INGRESSO

2.1.1 IL SISTEMA LEGALE

L'Indonesia ha adottato un sistema giuridico basato sul diritto consuetudinario (*adat*), la legge islamica (*Syariah*), le antiche leggi olandesi e la moderna legislazione.

Se comparato alla crescita dell'economia indonesiana, lo sviluppo del sistema legale è stato relativamente lento. Tuttavia, l'introduzione del nuovo diritto societario nel 1995, modificato dalla legge n. 40/2007 sulle società a responsabilità limitata ("**Company Law**") e le ulteriori disposizioni sulle pratiche commerciali, hanno segnato la strada per un importante processo di modernizzazione e razionalizzazione delle leggi applicabili alle attività di business.

Inoltre, il recente sviluppo dell'autonomia delle diverse regioni indonesiane ha avuto un grande impatto non solo a favore degli investimenti stranieri ma anche dello sviluppo di alcuni settori, quali l'industria mineraria e quello delle risorse naturali.

2.1.2 GLI INVESTIMENTI STRANIERI IN INDONESIA

Gli investimenti stranieri hanno risentito positivamente della crisi finanziaria che ha colpito l'Asia alla fine degli anni '90. Infatti, il governo indonesiano ha aperto agli investitori stranieri alcuni settori il cui accesso era precedentemente inibito e questo al fine di attirare nuovi investimenti e nuovi flussi di capitali. Inoltre, il governo indonesiano ha anche implementato alcune riforme volte a semplificare gli adempimenti burocratici necessari per ottenere licenze e approvazioni degli investimenti stranieri. Negli ultimi due anni gli investimenti stranieri sono cresciuti esponenzialmente, anche se questo non significa che le attuali procedure volte ad autorizzare gli investimenti siano diventate semplici o trasparenti.

Infatti, si ritiene che l'Indonesia, a causa di alcune incertezze e difficoltà normative, non sia posta nella condizione di sfruttare a pieno i vantaggi che potrebbero derivare dagli investimenti stranieri ed è molto probabile che prima delle prossime elezioni presidenziali (previste nel 2014) si assista all'adozione di norme ancor più protezionistiche di quelle attuali.

⁶ Questo documento è stato elaborato in modo indipendente da Gianni, Origoni, Grippo, Cappelli & Partners nel marzo 2013 e consegnato a mero scopo informativo e, pertanto, potrebbe non essere aggiornato a causa dei continui cambiamenti di leggi, norme e regolamenti. Le informazioni qui contenute si basano su fonti ritenute attendibili e di buona fede. Tuttavia, non si rilascia nessuna dichiarazione o garanzia, espressa o implicita, né si garantisce l'imparzialità, l'accuratezza, la completezza o la correttezza delle informazioni contenute in questo documento. Questo documento, compresa ogni sua parte, non costituisce un riferimento per contratti o impegno di alcun tipo, né può costituire in alcun modo la base di affidamento per la conclusione di un accordo. Gianni, Origoni, Grippo, Cappelli & Partners non può essere ritenuto responsabile per eventuali danni diretti o indiretti derivanti dall'utilizzo del presente documento o del suo contenuto o comunque connessi al suo utilizzo. Il presente documento non può essere riprodotto, distribuito o pubblicato in tutto o in parte, per qualsiasi scopo, senza l'espressa autorizzazione da parte di Gianni, Origoni, Grippo, Cappelli & Partners. Per qualsiasi ulteriore chiarimento si prega di contattare Gianni, Origoni, Grippo, Cappelli & Partners.

2.1.3 NEGATIVE LIST

Storicamente la maggior parte degli investimenti privati sono stati effettuati attraverso la costituzione di società di investitori stranieri denominate Società PMA (*Penanaman Modal Asing*, "PMA", che significa investimenti stranieri).

Le aree di business in cui le Società PMA possono operare sono ristrette dalla cosiddetta *Negative List*. Anche se molte attività di business sono state e vengono aperte agli investitori stranieri e detta *Negative List* tende a divenire sempre più breve, ciò non significa che le attività oggi non indicate nella *Negative List* non siano protette ovvero che una volta aperto agli investimenti stranieri un certo settore di business lo stesso non possa nuovamente tornare a far parte della *Negative List*.

La *Negative List* più recente è stata adottata il 25 maggio 2010 con il Regolamento Presidenziale n. 36/2010 e riguarda la lista delle attività chiuse o aperte sotto condizione nei diversi settori di investimento (vedi il sito http://www2.bkpm.go.id/file_uploaded/PPres-36-2010.pdf).

2.1.4 FORME DI INVESTIMENTO

La maggior parte delle forme di investimento sono disciplinate dalla Foreign Investment Law del 1967, sostituita dalla legge n. 25/2007 sugli investimenti di capitali. L'*Investment Coordinating Board* (*Badan Koordinasi Penanaman Modal*, "BKPM") è l'agenzia di governo che supervisiona gli investimenti stranieri in Indonesia.

Il BKPM gestisce gli investimenti stranieri in Indonesia e, al fine di consentirgli di operare quale sportello unico (*one-stop-shop*) per gli imprenditori stranieri che desiderano investire in Indonesia, alcuni ministeri tecnici hanno trasferito talune loro funzioni al BKPM. Mentre, di recente, alcune delle competenze del BKPM sempre relative alle richieste provenienti da investitori stranieri sono state trasferite agli uffici regionali dello stesso denominati BKPMD.

Il settore del petrolio e del gas e il settore bancario, finanziario e assicurativo sono regolati da separati regimi regolamentari: gli investimenti di cui al primo settore sono regolati dal Ministero dell'Energia e delle Risorse Minerarie, mentre quelli del secondo settore sono regolati dal Ministero della Finanza e dalla Banca Centrale d'Indonesia.

Gli investimenti stranieri in Indonesia sono comunemente effettuati attraverso l'acquisto di quote di partecipazione ovvero l'acquisto della piena proprietà di una Società PMA.

Alcune eccezioni si applicano alla regola generale nei seguenti casi:

- nel settore bancario, finanziario e assicurativo, gli investimenti stranieri solitamente vengono posti in essere attraverso joint venture bancarie, società finanziarie, società di *venture capital* o *multifinance company*;
- gli investimenti nel settore del petrolio o del gas vengono effettuati attraverso la stipula di contratti di condivisione della produzione ("PSC") tra il **PSC Contractor** (i.e, una entità indonesiana o una stabile organizzazione) e, a partire dal 13 novembre 2012, una nuova entità di governo stabilita dal Ministero dell'Energia e delle Risorse Minerarie denominata *Temporary Working Unit for Upstream Oil and Gas Business Activity*, recentemente rinominata *Special Working Unit for Upstream Oil and Gas Business Activities* ("SKK Migas"), quale rappresentante del governo in-

donesiano. L'SKK Migas è stata costituita per ottemperare alle funzioni del BP Migas (*Indonesian Upstream Oil and Gas Executive Body*), soppresso dalla Corte Costituzionale Indonesiana il 13 novembre 2012. Ai sensi del recente regolamento n. 9/2013 sul *Management of Upstream Oil and Gas Business Activities*, il SKK Migas dovrà gestire *l'upstream oil and gas* in Indonesia, fino all'adozione di nuove disposizioni in materia di petrolio e gas. Il SKK Migas sarà controllato da un Comitato di Supervisione presieduto dal Ministro dell'Energia e delle Risorse Minerarie;

- l'investimento può anche essere posto in essere attraverso un programma di cooperazione congiunta, veicolo usato principalmente per gli investimenti in infrastrutture, telecomunicazioni e costruzioni.

Come regola generale, *partnership*, *branch office* e proprietà esclusiva non possono essere utilizzati quali veicoli per gli investimenti stranieri. Inoltre, in considerazione del tipo di attività che si intende realizzare, esistono vari tipi di uffici di rappresentanza che possono essere costituiti da una società straniera, quasi sempre in grado di compiere solo attività di marketing e promozione.

2.1.5 COSA SONO LE SOCIETÀ PMA?

Le Società PMA sono società a responsabilità limitata ai sensi della Company Law sotto forma di *joint venture*, costituite da un investitore straniero e un partner indonesiano oppure, laddove consentito, società al 100% di proprietà straniera. Le società di capitali a responsabilità limitata devono avere almeno due azionisti.

Il BKPM, che supervisiona le Società PMA, mette a disposizione diversi benefici e agevolazioni per le Società PMA - cui non possono accedere la maggior parte delle società indonesiane – quali agevolazioni fiscali, il diritto di assumere direttori e commessi, il diritto di assumere stranieri laddove non ci siano indonesiani disponibili, esenzioni dai dazi alle importazioni, perdite portate a nuovo e garanzie contro la nazionalizzazione.

Gli investimenti stranieri in Indonesia possono essere strutturati nei tre seguenti modi:

- acquisizione di società già esistenti;
- costituzione di una Società PMA;
- acquisizione di *assets*.

2.1.6 ACQUISIZIONE DI PARTECIPAZIONI IN SOCIETÀ GIÀ ESISTENTI

Una forma di investimento straniero in Indonesia è rappresentato dall'acquisto di azioni di una società indonesiana già esistente. Sebbene questa forma di investimento abbia meno successo rispetto alla costituzione di una nuova società, è tuttavia ancora in uso. Naturalmente è necessario che l'attività di business della società target sia aperta agli investimenti stranieri secondo quanto previsto dai regolamenti del BKPM e dai pertinenti regolamenti ministeriali.

Qualora la società target sia una Società PMA già esistente, l'acquisizione delle azioni deve essere approvata dal BKPM. Qualora la società target sia una società costituita con capitale locale ("**PMDN**"), la normativa in vigore prevede che, prima che la partecipazione azionaria straniera venga autorizzata, la società target sottoponga alla BKPM la richiesta di conversioni in Società PMA.

Il quadro giuridico che regola le acquisizioni è rappresentato dalla Company Law e dalle leggi e rego-

lamenti in materia di acquisizioni e di investimenti esteri. Le normative vigenti non fissano con chiarezza la soglia massima di partecipazione azionaria straniera, tuttavia, in base alle precedenti esperienze, si può affermare che detta soglia massima venga fissata caso per caso dal BKPM in collaborazione con il ministero competente.

Per le acquisizioni nel settore bancario e finanziario è prevista una normativa specifica, posta sotto il controllo del Ministero delle Finanze. L'acquisizione di società quotate in borsa è sotto la supervisione del mercato dei capitali e le istituzioni finanziarie di Vigilanza ("**BAPEPAM**"). Per completezza di informazione, si segnala che il BAPEPAM è stato recentemente trasformato in OJK/Financial Services Authority e pertanto ogni eventuale riferimento al BAPEPAM deve essere inteso al OJK.

2.1.7 COSTITUZIONE DI UNA SOCIETÀ PMA

Prima di presentare al BKPM una domanda formale di costituzione di una Società PMA, le parti devono:

- (i) nel caso di co-investimento tra un investitore straniero e un partner indonesiano, negoziare un accordo di *joint venture* che regoli modalità, condizioni, obblighi e responsabilità della *joint venture* stessa e delle parti;
- (ii) verificare se l'attività di business che intendono porre in essere attraverso la Società PMA rientri tra le attività permesse, controllando la *Negative List* e le eventuali linee guida di investimento in materia emanate dal BKPM. E' importante verificare presso il BKPM che non vi siano obiezioni circa la proposta di attività di business e altresì verificare l'esistenza di eventuali *policies* ufficiali o non ufficiali o pratiche che possano determinare il rigetto della domanda di autorizzazione.

L'intero processo di costituzione di una nuova Società PMA, dalla presentazione della domanda al BKPM fino al completamento dell'operazione può richiedere dai tre a sei mesi e prevede i seguenti principali passaggi:

- prenotazione della denominazione e presentazione al BKPM di un modulo di domanda compilato con tutte le informazioni relative all'attività di business proposta. Per determinate attività commerciali è necessaria una lettera di raccomandazione da parte del dipartimento tecnico competente;
- rilascio dell'approvazione del BKPM;
- sottoscrizione in presenza di un notaio dell'atto di costituzione della Società PMA e dello statuto;
- ottenimento di una lettera di domicilio, richiesta del codice fiscale, apertura di un conto bancario per la Società PMA e versamento del capitale sociale;
- ottenimento dell'approvazione del Ministero della legge e dei diritti umani (a questo punto si ottiene la qualifica di società a responsabilità limitata);
- registrazione dell'atto costitutivo presso l'ufficio del Ministero del commercio competente e l'adempimento delle altre formalità amministrative;
- se necessario, ottenimento dell'autorizzazione da parte del servizio tecnico competente per determinate attività commerciali;
- una volta pronti per l'avvio della attività commerciale, occorre presentare una domanda per

l'ottenimento di una licenza commerciale (*izin usaha*) presso il BKPM.

Il BKPM (in base alla sua politica non scritta) può imporre un capitale minimo di investimento per la Società PMA, il cui ammontare verrà determinato in base al tipo di attività oggetto della costituenda società. Ai sensi di una recente disposizione del BKPM introdotta alla fine del 2011, è richiesto ad una Società PMA un capitale minimo di investimento di almeno Rp10 miliardi (circa USD 1.000.000) per ogni linea di business. Il BKPM può anche, di volta in volta, imporre ulteriori requisiti specifici. In generale, il rapporto tra indebitamento e capitale dovrebbe essere di 3:1, tuttavia detto rapporto può essere maggiore nel caso di attività commerciali che necessitino di maggiori investimenti. Fatta eccezione per il ruolo di amministratore incaricato di occuparsi delle risorse umane, la carica di amministratore e di commissario nelle Società PMA può essere ricoperta anche da un non indonesiano.

2.1.8 ACQUISIZIONE DI BENI

La terza forma di investimento è rappresentata dall'acquisizione di beni, disciplinata dalla norme della Company Law. Beni immobili possono essere acquistati da un investitore straniero solo se lo stesso possiede già una Società PMA.

2.2 SOCIETÀ: COSTITUZIONE E FUNZIONAMENTO

2.2.1 IL PROCEDIMENTO DI COSTITUZIONE – QUESTIONI PRELIMINARI

La procedura per la costituzione di una Società PMA richiede, *inter alia*, lo svolgimento dei seguenti passaggi.

Per costituire una *joint venture*, gli investitori stranieri e indonesiani concordano i dettagli della stessa e negoziano un accordo. In via preliminare gli investitori devono ottenere conferma (preferibilmente per iscritto) dal BKPM ovvero dall'autorità competente per il settore di business di riferimento del fatto che il settore nel quale intendono investire è aperto agli investitori stranieri e l'indicazione di quali siano i requisiti imposti ai fini dell'ottenimento dell'approvazione della domanda (ad esempio, se si tratta di un'impresa di produzione, dove deve essere situata la fabbrica, e così via). Attualmente non esiste alcun regolamento scritto che fissi un limite minimo di investimento, anche se ai sensi della Company Law ogni società indonesiana deve avere un capitale di almeno Rp 50 milioni (circa US\$ 5.500) e almeno il 25% del capitale sociale autorizzato deve essere sottoscritto e interamente versato dagli azionisti. Il BKPM può, di volta in volta, emanare linee guida e *policy* non scritte circa determinate condizioni cui assoggettare uno specifico settore ovvero un minimo di capitale sociale richiesto per uno specifico settore. Potrà inoltre respingere la domanda qualora il capitale sociale risulti insufficiente ovvero non appropriato.

2.2.2 PRENOTAZIONE DELLA DENOMINAZIONE

I soci, dopo aver scelto la denominazione della Società PMA, devono ottenere l'autorizzazione al suo utilizzo da parte del Ministero della legge e dei diritti umani ("MOLHR"). Il controllo della denominazione proposta verrà effettuato da un notaio assieme al MOLHR e richiederà circa 1-2 giorni. L'autorizzazione all'utilizzo della denominazione prescelta da parte del MOLHR sarà valida per un periodo di 60 giorni, termine durante il quali occorrerà presentare al MOLHR la domanda di qualificazione

quale persona giuridica, in caso contrario sarà necessario ottenere una nuova autorizzazione.

2.2.3 DOMANDA PER L'APPROVAZIONE DELL'INVESTIMENTO

In caso di informale risposta positiva da parte del BKPM, l'investitore straniero (e indonesiano, qualora si tratti di una *joint venture*) deve completare l'Allegato I (per ottenere un certificato di registrazione) o l'Allegato III (per ottenere la licenza), vale a dire il modulo di domanda per l'approvazione di una Società PMA che contenga una indicazione dettagliata del progetto proposto. Dovranno inoltre essere forniti ulteriori documenti quali, ad esempio, la copia della identità degli investitori, una descrizione delle attività e gli eventuali ulteriori documenti richiesti dai regolamenti (e policy) del BKPM.

2.2.4 APPROVAZIONE DELL'INVESTIMENTO

Il Presidente del BKPM rilascia l'approvazione della domanda di investimento di capitali stranieri sotto forma di certificato di registrazione o di licenza.

L'approvazione dell'investimento funge da licenza temporanea d'impresa della Società PMA ed è utilizzata come documento di riferimento da parte di tutti gli enti di governo indonesiani coinvolti (MOLHR, *Tax Directorate General*, *Customs Directorate General* e il cosiddetto "ufficio tecnico", vale a dire il dipartimento che ha il compito di regolare e vigilare sul settore di attività in cui la Società PMA investe). L'approvazione, *inter alia*, indica la denominazione della società, gli azionisti iniziali, le attività consentite e le possibili agevolazioni sui dazi doganali per talune materie prime non reperibili in Indonesia. La licenza indica inoltre il termine ultimo entro il quale la nuova Società PMA dovrà dare inizio alla propria attività commerciale.

L'approvazione da parte del BKPM dovrà essere emessa entro 3 giorni lavorativi dalla data di presentazione della documentazione completa (vale a dire la domanda e i relativi documenti giustificativi).

2.2.5 LO STATUTO

I soci (o i loro consulenti) devono predisporre lo statuto della Società PMA. Se richiesto, la bozza dello statuto, o parte dello stesso, potrà essere controllata informalmente dal MOLHR per mezzo di un notaio indonesiano.

2.2.6 L'ATTO COSTITUTIVO

Approvato l'investimento da parte del BKMP e definito lo statuto, i soci redigono l'atto costitutivo dinanzi ad un notaio indonesiano e successivamente prendono accordi per i servizi di acquisto o di locazione degli uffici, per l'apertura di un conto corrente bancario a nome della Società PMA e per l'acquisto dei beni necessari.

La Company Law prevede che alcune disposizioni dello statuto debbano essere redatte in forma standard e pertanto un eventuale scostamento da detto standard potrebbe non essere accettato dal MOLHR.

Sebbene la Società PMA esista dal momento della sottoscrizione dello statuto dinanzi al notaio, la stessa acquisterà effettivamente la personalità giuridica solo all'emissione del decreto di legalizzazione da parte del MOLHR. Va inoltre notato che tutte le Società PMA (così come le altre società non-PMA) devono avere almeno 2 soci dalla costituzione e per tutta la durata delle stesse. Laddove, in qualsiasi momento, vi sia un solo azionista per un periodo superiore a 6 mesi, detto azionista sarà personalmente

responsabile per tutte le attività e i debiti della Società PMA.

2.2.7 IL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE E IL CONSIGLIO DEI COMMISSARI

La Società PMA deve essere gestita da un consiglio di amministrazione nominato dagli azionisti, costituito da almeno un amministratore (alcune società devono averne più di uno); qualora vi siano più amministratori, uno di questi sarà nominato presidente del consiglio di amministrazione.

Ai sensi della Company Law, una società deve anche avere un consiglio dei commissari con il compito di sovrintendere alla gestione condotta dal consiglio di amministrazione e di fornire consulenza a quest'ultimo circa la gestione quotidiana della società. Il consiglio dei commissari deve comprendere almeno un commissario. I commissari, come gli amministratori, possono essere nominati (o rimossi) solo dai soci.

2.2.8 PROCEDIMENTO SUCCESSIVO ALLA COSTITUZIONE

Alla Società PMA che ha ottenuto l'approvazione dell'investimento sarà dato un limite di tempo entro il quale portare a termine il suo progetto, vale a dire fino a 5 anni dalla data del rilascio dell'approvazione. Detto limite di tempo per il completamento del progetto può essere prorogato e l'autorizzazione può essere revocata, se risulta - entro il limite di tempo prolungato - che nessuna attività ha avuto luogo, salvo decisione contraria del Presidente del BKPM o di altre autorità.

Successivamente all'iscrizione dell'atto costitutivo, la Società PMA dovrà ottenere una lettera di domicilio rilasciata dal *Sub-District (Lurah)* e potrà quindi richiedere il codice fiscale ("**NPWP**") presso l'ufficio delle imposte territorialmente competente.

La Società PMA deve anche aprire un conto corrente in banca a suo nome presso il quale gli azionisti dovranno procedere al pagamento del capitale inizialmente sottoscritto. La ricevuta di avvenuto pagamento presso la banca del capitale (di solito sotto forma di copia del bonifico bancario) o una dichiarazione dei soci, attestante l'avvenuto pagamento del capitale, deve essere presentata al MOLHR.

2.2.9 PRIMA ASSEMBLEA DEI SOCI

Entro 60 giorni dall'ottenimento da parte della Società PMA dello status di società a responsabilità limitata da parte del MOLHR, deve tenersi la prima assemblea straordinaria degli azionisti al fine ratificare le attività condotte dai soci nell'interesse della Società PMA prima della sua costituzione o prima dell'ottenimento dello status di società a responsabilità limitata. In mancanza di detta delibera la Società PMA non sarà ritenuta responsabile e i soci saranno personalmente responsabili per le attività poste in essere.

2.2.10 PERSONALITÀ GIURIDICA

Per ottenere il decreto MOLHR di riconoscimento della personalità giuridica di una Società PMA, i soci devono presentare una domanda in formato elettronico al MOLHR per mezzo di un notaio indonesiano e compilare un modulo (Notarial Deed Application Form I, "**FIAN I**") che deve contenere almeno le seguenti informazioni relativa alla Società PMA:

- il nome e il domicilio;
- la durata (che può essere illimitata);
- gli scopi e gli obiettivi;

- l'importo del capitale sociale autorizzato, versato e sottoscritto;
- l'indirizzo.

Il FIAN I deve essere compilato e presentato al MOLHR entro 60 giorni dalla stipula dell'atto costitutivo, unitamente ai seguenti documenti giustificativi:

- copia dell'atto costitutivo;
- ricevuta di pagamento della registrazione della domanda di approvazione presso il MOLHR;
- ricevuta di pagamento della banca attestante il versamento del capitale iniziale della Società PMA;
- lettera di domicilio ovvero una dichiarazione che contenga l'indirizzo completo della Società PMA, sottoscritta dal consiglio di amministrazione, dal consiglio dei commissari e dai soci;
- copia del codice fiscale della Società PMA;
- altri documenti giustificativi delle istituzioni competenti ai sensi delle disposizioni legislative e dei regolamentari applicabili.

Se il modulo di domanda e i documenti giustificativi risultano conformi alle disposizioni legislative e regolamentari applicabili, il MOLHR rilascia immediatamente una dichiarazione di non opporsi alla domanda presentata in formato elettronico.

Entro 30 giorni dalla data della dichiarazione di non obiezione, la Società PMA deve presentare la domanda cartacea corredata di tutti i documenti giustificativi. Se tutti i requisiti sono pienamente soddisfatti, entro 14 giorni il MOLHR emetterà un decreto di legalizzazione della personalità giuridica della Società PMA sottoscritto elettronicamente.

Se la domanda per il decreto MOLHR non è presentata entro 60 giorni dalla data di iscrizione dell'atto costitutivo, l'atto costitutivo della Società PMA perderà efficacia alla scadenza del termine e la Società PMA dovrà essere posta in liquidazione dai soci.

Il MOLHR esaminerà lo statuto della Società PMA per assicurarsi che non sia in contrasto con le disposizioni della Company Law e che non si discosti dalle norme standard.

Entro 14 giorni dal riconoscimento della personalità giuridica della Società PMA, il MOLHR deve pubblicare l'atto di costituzione della Società PMA e il riconoscimento della personalità giuridica sulla Gazzetta di Stato.

2.2.11 ISCRIZIONE NEL REGISTRO DELLE IMPRESE

Una volta approvato, l'atto costitutivo deve essere depositato presso il registro delle imprese tenuto dall'ufficio locale del Ministero del Commercio più vicino al domicilio della Società PMA. Tale registrazione deve essere effettuata entro 30 giorni dalla data di approvazione dell'atto costitutivo da parte del MOLHR. Trascorsi 3 giorni dal ricevimento del modulo di iscrizione e dei documenti giustificativi, la Società PMA riceverà un TDP (*Tanda Daftar Perusahaan o Company Registration Certificate*, "TDP").

2.3 ULTERIORI PROCEDURE SUCCESSIVE ALLA COSTITUZIONE

2.3.1 DIPENDENTI

La nuova Società PMA deve (se applicabile) presentare al BKPM o al Ministero del Lavoro un piano di utilizzazione dei dipendenti ("**RPTKA**"), nel quale dovranno essere elencati gli eventuali dipendenti stranieri della Società PMA.

Il BKPM/Ministero del Lavoro approveranno il piano di impiego laddove risulti assunto un dipendente straniero per ogni tre indonesiani, anche se detto rapporto può variare di volta in volta. Si ricorda che gli stranieri possono essere impiegati solo nelle categorie di impiego loro aperte, come determinato dal Ministero del Lavoro.

2.3.2 BUSINESS LICENSE

Una volta che la Società PMA è pronta per iniziare la propria attività commerciale/produttiva, deve rivolgersi al BKPM per ottenere la (permanente) *Business License (Izin Usaha, "IU")* che sarà valida per tutto il tempo in cui la Società PMA rimarrà attiva.

2.3.3 RESPONSABILITÀ

Ai fini della costituzione di una Società PMA, la responsabilità dei soci e degli amministratori varia a seconda delle diverse fasi:

- (i) alla sottoscrizione dello statuto, una Società PMA viene comunemente indicata come una "società in formazione" e fino a quando il MOLHR non ne riconosce la personalità giuridica, tutti i soci sono solidalmente responsabili per gli obblighi della stessa;
- (ii) dalla data di riconoscimento della personalità giuridica da parte del MOLHR, la Società PMA diviene (limitatamente) responsabile, anche se in alcune fattispecie anche i soci possono essere chiamati a responsabilità.

Nella tabella che segue viene riassunta la tempistica indicativa per la costituzione di una Società PMA. Occorre segnalare tuttavia che non di rado si verificano ritardi in occasione della costituzione, con conseguente possibile aumento dei costi necessari per realizzare l'investimento. La tabella che segue offre un breve resoconto delle principali fasi per la costituzione di una Società PMA e non deve essere intesa come esaustiva.

Tempistica per la costituzione di una Società PMA

Adempimenti	Tempistica
Preparazione e negoziazione dell'accordo di <i>joint venture</i> (se applicabile)	Dipende dalle parti
Preparazione e negoziazione della bozza dello statuto (<i>Articles of Association</i>)	Dipende dalle parti
Preparazione della domanda di partecipazione (Allegato I o Allegato III)	Dipende dalle parti
Prenotazione della denominazione della Società PMA proposta al MOLHR	1-2 giorni lavorativi circa
Revisione da parte di uno studio legale assieme al BKPM della correttezza/completezza della domanda, ecc.	7-10 giorni lavorativi circa
Approvazione della domanda di investimento e notifica alle parti dell'approvazione da parte dell'autorità competente. L'approvazione dell'investimento funge da <i>business license</i> "provvisoria", la Società PMA può quindi avviare le attività di business. I soci della Società PMA saranno personalmente responsabili di tutte le operazioni fino al riconoscimento della personalità giuridica da parte del MOLHR	1-3 giorni lavorativi circa
Revisione dell'atto costitutivo e finalizzazione notarile	7 giorni lavorativi circa
Firma dell'atto costitutivo in presenza di un notaio. Ottenimento del NPWP (numero del codice fiscale), lettera di domicilio e pagamento del capitale iniziale	Tra i 7 e i 14 giorni lavorativi
Deposito e approvazione (o rigetto) da parte del MOLHR dello status di persona giuridica. Alla data di emissione del decreto del MOLHR, la società acquista personalità giuridica	Con il sistema di archiviazione elettronica, possono essere necessari dai 14 ai 30 giorni lavorativi
Iscrizione al registro delle imprese presso il Ministero del Commercio locale	In base al regolamento del Ministro del Commercio, il TDP dovrebbe essere rilasciato entro 3 giorni lavorativi dal ricevimento del modulo di iscrizione e i documenti di registrazione

Nota bene:

- la tempistica di cui sopra si basa sul presupposto che tutti i documenti siano stati redatti correttamente ed è stata stimata sulla base delle esperienze pregresse e alle consuetudini;
- nonostante tutti i requisiti siano stati soddisfatti e tutti gli allegati siano stati consegnati al BKPM, è possibile che ulteriori informazioni o documenti vengano richiesti. Spesso dette richieste variano da ufficiale a ufficiale e pertanto non è possibile garantire che una domanda anche se correttamente presentata, venga subito accettata dal BKPM;
- il calendario di cui sopra non tiene in considerazione gli ulteriori periodi di tempo che possono essere necessari per mantenere i contatti con o ottenere licenze commerciali o approvazioni da altri dipartimenti o autorità.

2.4 LE REGOLE DI CORPORATE GOVERNANCE

In Indonesia la forme societarie più comuni sono quelle della società a responsabilità limitata privata o pubblica. Molte delle società pubbliche sono quotate in borsa (società quotate), vi sono inoltre aziende di proprietà dello Stato ("**SOEs**"), organizzate come società.

Il diritto societario (incluse le SOEs) si basa fondamentalmente su:

- le leggi, principalmente la Company Law, attuata da regolamenti e altre leggi e regolamenti riguardanti la registrazione delle società e la loro classificazione;

- altri decreti, regolamenti, prassi e procedure ministeriali in settori specifici che possono influire sulle società in specifiche industrie;
- regolamenti del BAPEPAM ovvero OJK, le linee guida e le consuetudini del BAPEPAM ovvero OJK applicabili alle società pubbliche ai sensi della Legge dei Mercati Capitali del 1995;
- regolamenti della Borsa Indonesiana;
- regolamenti del Ministero per le aziende di proprietà statale, le SOEs;
- regolamenti della Banca Centrale di Indonesia per la buona gestione societaria;
- l'atto costitutivo;
- il codice per la corretta gestione societaria del 2003 ("**Codice**"), emanato dalla commissione indonesiana per il buon governo societario che, sebbene non vincolante, intende essere un punto di riferimento per la comunità imprenditoriale al fine del buon governo societario.

Proprietà straniera, società private o pubbliche a responsabilità limitata sono disciplinate separatamente dalla legge indonesiana sugli investimenti stranieri e ottengono l'approvazione e vengono supervisionate dal BKPM.

2.4.1 ORGANI PER LA GESTIONE

Tutte le società indonesiane devono avere per legge una struttura dualistica, che consiste in un consiglio di amministrazione (responsabile della gestione e delle operazioni della società) e un consiglio di commissari (che principalmente supervisiona e consiglia il consiglio di amministrazione).

Le società devono avere almeno un amministratore e un commissario. Le società pubbliche e le società che hanno come obiettivo la raccolta di fondi per l'uso pubblico o che usino strumenti relativi al debito pubblico, come i *bonds*, devono avere almeno due amministratori e due commissari.

Non vi è un numero massimo di amministratori o commissari. Le società pubbliche, alcune banche, le compagnie di assicurazioni, le finanziarie e le SOEs devono avere un commissario indipendente per proteggere gli interessi degli azionisti di minoranza e gli altri azionisti. Non esiste alcuna restrizione di età per gli amministratori e i commissari se non diversamente specificato nell'atto costitutivo.

2.4.2 RESTRIZIONI DI NAZIONALITÀ

Nelle società private, gli stranieri non possono ottenere la carica di commissari, mentre solo in casi limitati possono ricoprire il ruolo di amministratori in società di esclusiva proprietà indonesiana.

Gli stranieri possono essere amministratori e commissari di società di investimenti stranieri se una parte o tutte le azioni sono di proprietà di un individuo o di una persona giuridica straniera.

Nelle società pubbliche, gli stranieri possono ottenere la nomina di amministratori e/o commissari.

2.4.3 DURATA IN CARICA DEGLI AMMINISTRATORI

La Company Law non stabilisce alcun limite di durata per la nomina di amministratori o commissari nelle società private pertanto i termini di durata dell'incarico saranno limitati secondo quanto disposto nell'atto costitutivo. Gli amministratori e i commissari sono rieleggibili.

Nelle società pubbliche, la durata dell'incarico di un amministratore o un commissario non può eccedere i cinque anni, ma non ci sono restrizioni circa la rieleggibilità.

2.4.4 REVOCA DEGLI AMMINISTRATORI E DEI COMMISSARI

La Company Law stabilisce che gli amministratori possono essere revocati in ogni momento per mezzo di una delibera motivata dell'assemblea generale degli azionisti. Una delibera di revoca potrà essere approvata solo dopo aver dato all'amministratore la possibilità di spiegare le proprie ragioni all'interno dell'assemblea degli azionisti, tuttavia, in caso di assenza dell'amministratore, l'assemblea degli azionisti potrà comunque procedere alla revoca.

Spesso gli atti costitutivi precisano le ragioni per le quali l'incarico di un amministratore può terminare, ad esempio morte, bancarotta, scadenza dei termini del contratto o revoca da parte dall'assemblea degli azionisti.

Anche i commissari possono essere sospesi o revocati dal loro incarico dall'assemblea degli azionisti secondo le norme applicabili agli amministratori.

2.4.5 REGOLE DI GESTIONE DELLA SOCIETÀ

La gestione interna di una società è regolata dalla legge (in particolare dalla Company Law) e dall'atto costitutivo. L'atto costitutivo generalmente regola l'organizzazione e la procedura secondo la quale verranno organizzati il consiglio di amministrazione e dei commissari.

Il consiglio di amministrazione è responsabile della gestione della società ed è l'unico ad avere il potere di rappresentarla e vincolarla. In taluni casi e per un dato periodo di tempo e comunque a seguito di delibera dell'assemblea generale ovvero se previsto dell'atto costitutivo, anche un commissario può assumere l'incarico di gestione della società.

Alcune decisioni del consiglio di amministrazione sono soggette all'approvazione dell'assemblea generale. Il potere del consiglio di amministrazione può essere limitato dall'atto costitutivo, che può indicare le materie nelle quali le decisioni adottate dal consiglio di amministrazione hanno bisogno della preventiva approvazione del consiglio dei commissari (o di parte di questo) o dell'assemblea generale degli azionisti (o solo di alcuni azionisti). Dette restrizioni sono opponibili ai terzi.

Il consiglio di amministrazione può delegare la responsabilità per alcuni incarichi specifici a singoli amministratori o a un comitato di amministratori. L'atto costitutivo solitamente permette al consiglio di amministrazione di nominare uno o più persone come rappresentanti o procuratori cui vengono conferiti determinati poteri.

2.4.6 COMPITI DEGLI AMMINISTRATORI

Il consiglio di amministrazione deve gestire la società perseguendo i migliori interessi della stessa ed è nominato dall'assemblea degli azionisti cui deve anche rispondere. Sarà personalmente responsabile l'amministratore che con la sua condotta abbia causato perdite alla società. La Company Law consente alla società di fare ricorso nei confronti del consiglio di amministrazione per non aver adempiuto i propri obblighi in buona fede e nell'interesse della società.

Il BAPEPAM ovvero OJK può generalmente imporre pene o sanzioni amministrative a chiunque violi i regolamenti del mercato finanziario ("Capital Market Law"). La Capital Market Law impone sanzioni o la reclusione a chiunque fornisca deliberatamente false informazioni, perda o nasconda materiale informativo rilevante per gli azionisti pubblici o per il BAPEPAM ovvero l'OJK. La parte che ritiene di

essere stata danneggiata dall'abuso del mercato finanziario può fare causa al responsabile.

In caso di insolvenza causata da errore o negligenza del consiglio di amministrazione o dal consiglio dei commissari e i beni della società siano insufficienti a coprire le perdite, ogni amministratore o commissario può essere ritenuto responsabile congiuntamente o singolarmente per dette perdite. L'amministratore o il commissario possono essere scagionati se provano che l'insolvenza non è stata causata da loro negligenza o errore. Gli amministratori e i commissari colpevoli di reati relativi all'insolvenza ovvero al commercio fraudolento sono puniti con la reclusione.

2.4.7 ASSEMBLEA DEI SOCI

L'assemblea generale annuale degli azionisti ("**AGM**") deve essere indetta entro sei mesi dalla fine dell'anno finanziario della società. All'AGM, *inter alia*, il consiglio di amministrazione presenta il bilancio annuale. L'assemblea delibera sull'eventuale dividendo, la nomina di amministratori, dei commissari e dei revisori contabili.

La Company Law prevede che l'assemblea possa essere convocata da uno o più azionisti che insieme detengano il 10% delle azioni con diritto di voto, o una minore percentuale specificata nell'atto costitutivo. In questo caso nell'assemblea potranno essere discussi solo i temi proposti dai soci che l'hanno convocata.

Ogni azionista può rivolgersi al giudice se il consiglio di amministrazione e il consiglio dei commissari non convoca l'assemblea generale annuale entro il termine previsto, ovvero non invia l'avviso di convocazione entro 30 giorni.

2.4.8 GLI AZIONISTI DI MINORANZA

Ai sensi della Company Law, un azionista di minoranza può intraprendere, *inter alia*, le altre le seguenti azioni:

- può fare ricorso al giudice contro la società se ritiene di essere stato danneggiato da decisioni non eque ovvero irragionevoli dell'assemblea degli azionisti, del consiglio di amministrazione o dei commissari;
- richiedere alla società di acquistare le sue azioni ad un prezzo ragionevole, laddove ritenga che le decisioni prese dalla società abbiano causato una perdita del valore delle azioni;
- gli azionisti che detengano almeno il 10% delle azioni con diritto di voto possono iniziare un'azione legale contro gli amministratori che abbiano causato una perdita del valore delle azioni, per negligenza o errore;
- gli azionisti che detengono almeno il 10% delle azioni possono richiedere al giudice un esame della società, in alcuni casi specifici;
- gli azionisti che detengono almeno il 10% delle azioni con diritto di voto possono chiedere al giudice di sciogliere la società;
- gli azionisti di minoranza, se possiedono un certo numero di azioni, laddove ritengano ci sia stata una cattiva gestione, possono convocare un'assemblea generale, intervenire in assemblea, o essere rappresentati, e hanno il diritto di votare e di ricevere il verbale dell'assemblea.

2.4.9 CONTROLLI INTERNI, CONTI E REVISIONE CONTABILE

Le società pubbliche, le SOEs e alcune società bancarie, finanziarie e assicurative sono generalmente tenute ad avere un comitato di revisione contabile, istituito dal comitato dei commissari e sotto la responsabilità di quest'ultimo. Il comitato per la revisione contabile aiuta a garantire l'efficacia del sistema di controllo interno della società e la conformità legale. Altre tipi di società non hanno linee guida sul controllo interno dei rischi aziendali. Il codice indonesiano stabilisce che il consiglio di amministrazione deve predisporre un efficace sistema di controlli interni per proteggere gli investimenti e le attività della società.

La rendicontazione annuale, compreso il bilancio della società, deve essere redatta, entro cinque mesi dalla chiusura dell'esercizio della società e deve essere firmata da tutti gli amministratori e i commissari. Per i bilanci delle società pubbliche sono richiesti requisiti più specifici e rigorosi, incluso un periodo più breve per mettere a disposizione degli azionisti i conti riscontrati e presentarli al BAPEPAM ovvero OJK nonché la pubblicazione dei conti annuali su due quotidiani.

Amministratori e commissari sono congiuntamente e solidalmente responsabili nei confronti dei terzi che ritengano di essere danneggiati da conti inesatti, falsi o fuorvianti, salvo che non riescano a dimostrare che non è vi loro colpa o negligenza.

I revisori contabili di solito sono nominati e rieletti dall'assemblea generale in occasione dell'assemblea generale. L'atto costitutivo può fornire ulteriori dettagli sui revisori e sulla loro nomina.

2.4.10 PROSSIMI SVILUPPI IN MATERIA *CORPORATE GOVERNANCE*

Benché fino a tempi recenti la *corporate governance* non sia stata una priorità del governo indonesiano, si è ultimamente assistito ad un cambio di rotta che potrebbe portare nel prossimo futuro al miglioramento delle norme di *corporate governance*, al rafforzamento del ruolo delle autorità regolamentari e alla crescita di organismi non governativi indonesiani per promuovere l'osservanza di buone regole di governo societario.

Tuttavia, se da un lato la Banca Mondiale, l'Agenzia statunitense per lo sviluppo internazionale e la Banca asiatica di sviluppo hanno tutti incoraggiato il miglioramento delle norme di governo societario, dall'altro il predominio di aziende a conduzione familiare, la mancanza di un adeguati finanziamenti e l'incapacità di riformare radicalmente il sistema giudiziario hanno come conseguenza che il miglioramento delle norme di *corporate governance* e delle funzioni degli amministratori sia di là da venire.

2.5 ANTITRUST

Nel settembre del 2000 in Indonesia è entrata in vigore la legge volta a vietare pratiche monopolistiche e di concorrenza sleale. L'introduzione della legge antitrust è stata una delle condizioni imposte all'Indonesia nel 1998 dal Fondo Monetario Internazionale per ottenere un pacchetto di misure di sgravio.

Lo scopo della legge antitrust è quello di creare un mercato più trasparente, non dominato da una ristretta cerchia di imprenditori che godono di protezione del governo per permettere all'Indonesia di avere condizioni di mercato che consentano alle imprese di essere libere di competere tra di loro.

La legge contiene norme generali che vietano monopolio e concorrenza sleale. Tuttavia, la corretta

applicazione della legge è domanda ai regolamenti di attuazione e alle linee guida ancora in fase di attuazione.

2.6 PROPRIETÀ INTELLETTUALE

2.6.1 LA LEGGE SUL DIRITTO D'AUTORE

La legge sul diritto d'autore indonesiana (legge n. 19/2002) e ulteriori regolamenti di attuazione, tutela le creazioni scientifiche, dell'arte e della letteratura. Le opere sono tutelate per tutta la vita dell'autore e per i 50 anni successivi alla sua morte. L'opera tutelata può, ma non è necessario per la sua esistenza, essere registrata presso il Ministero della legge e dei diritti umani, è trasferibile e può essere divisa in modo da consentire lo sfruttamento commercialmente dei diversi aspetti di una stessa creazione.

2.6.2 BREVETTI

Le invenzioni tecnologiche sono protette dalla legge sui brevetti del 2001 (legge n. 14/2001). Non sono brevettabili, *inter alia*, le teorie e i metodi nel campo della scienza e della matematica, le creature viventi (ad eccezione dei micro-organismi), i processi biologici essenziali nella produzione di piante o animali (ad eccezione dei processi non biologici o microbiologici) e i trattamenti medici o farmaceutici applicati sugli esseri umani e/o animali.

Gli stranieri devono servirsi di un avvocato al fine di presentare la loro domanda di registrazione di brevetto (in lingua indonesiana) presso la Direzione generale dei diritti di proprietà intellettuale. In alcuni casi, il richiedente può rivendicare il diritto di precedenza se è titolare di un brevetto in un altro paese sotto una convenzione internazionale. I brevetti sono trasferibili (in tutto o in parte), sono garantiti per 20 anni e non sono prorogabili.

2.6.3 MARCHI

Ai sensi della legge indonesiana sui marchi commerciali del 2001 (legge n. 15/2001), il diritto di marchio commerciale viene concesso attraverso un atto di registrazione presso il competente ufficio marchi. La registrazione tempestiva è fondamentale: infatti il procedimento di eliminazione dei marchi pirata è piuttosto complesso.

La registrazione può essere rifiutata dall'ufficio marchi per diversi motivi, per esempio nel caso in cui il marchio non abbia alcun elemento distintivo. Il processo di registrazione richiede solitamente dai 12 ai 18 mesi, anche se a causa delle numerose richieste pendenti potrebbe richiedere tempi più lunghi.

2.7 IL DIRITTO DI PROPRIETÀ SUI BENI IMMOBILI

Gli stranieri residenti in Indonesia hanno il permesso di acquisire diritti sui beni immobili solo per uso abitativo. La durata del diritto di proprietà è limitata ad un periodo massimo di 25 anni, prorogabile per altri 25 anni sempreché lo straniero sia ancora domiciliato in Indonesia. A causa della perdurante incertezza della normativa applicabile, solo pochissimi stranieri hanno acquisito beni immobili per uso abitativo. Gli stranieri possono affittare terreni e edifici. Attualmente è in corso un processo di deregolamentazione in materia di proprietà straniera di terreni, si ritiene tuttavia che sia improbabile che

detta regolamentazione venga introdotta prima delle elezioni presidenziali del 2014.

Le Società PMA sono autorizzate ad acquistare terreni con il diritto di costruzione (*Hak Guna Bangunan*), il diritto d'uso (*Hak Pakai*) e il diritto di coltivazione (*Hak Guna Usaha*). Il diritto di costruzione conferisce il diritto di costruire sul terreno e di occuparlo per 30 anni, con un diritto di proroga per ulteriori 20 anni e un diritto di rinnovo per ulteriori 30 anni. Il diritto d'uso di terreni demaniali o diritto di gestione dei terreni può essere concesso per un massimo di 25 anni, con facoltà di proroga per altri 20 anni e può essere rinnovato. Il diritto di coltivare dà diritto ad utilizzare i terreni di proprietà dello Stato ad uso agricolo per 35 anni, con un diritto di proroga per altri 25 anni. Le Società PMA hanno inoltre il diritto di affittare terreni o edifici.

2.7.1 GARANZIE

I diritti fondiari possono essere ipotecati (*Hak Tanggungan*). L'ipoteca copre edifici esistenti o futuri, le piante e le coltivazioni, indipendentemente dal fatto che siano di proprietà dell'intestatario del diritto sul terreno. L'ipoteca deve essere eseguita sotto forma di atto notarile e sarà efficace dalla registrazione presso l'ufficio territoriale pertinente.

Gli investitori stranieri che intendono acquistare proprietà o costituire delle garanzie sulle stesse dovrebbero avvalersi di una consulenza professionale al fine di assicurarsi che tutti i requisiti formali siano stati rispettati, infatti è comune in alcune zone dell'Indonesia il rilascio di certificati catastali falsi e l'esistenza di reclami o controversie che hanno ad oggetto la proprietà di terreni.

2.7.2 TERRENI CERTIFICATI E TERRENI NON CERTIFICATI (ADAF)

Il diritto di proprietà terriera in Indonesia può avere ad oggetto (i) terreni certificati e (ii) terreni non certificati (*adat*). I terreni certificati sono registrati presso l'ufficio territoriale competente del luogo in cui si trova il terreno. Il diritto di proprietà certificato è disciplinato dalla legge agraria del 1960 ("BAL"). I cinque diritti sui terreni certificati sono:

- il diritto di proprietà (*Hak Milik*)
- il diritto di coltivare (*Hak Guna Usaha*)
- il diritto di costruzione (*Hak Guna Bangunan*)
- il diritto d'uso (*Hak Pakai*)
- il diritto di gestione (*Hak Pengelolaan*).

Ai sensi del BAL, i suddetti diritti sono primari a differenza di quelli detti secondari in quanto concessi dai titolari dei diritti primari ai terzi sulla base di un accordo reciproco. Esempi di diritti secondari sono il pegno (*hak gada*) e il contratto di locazione (*hak sewa*).

La terra non certificata, che viene spesso chiamata terra adat, non è registrata presso l'ufficio territoriale competente e non può essere di proprietà di una società fino a quando non è certificata.

2.8 IL DIRITTO DEL LAVORO - CENNI

Il Ministero del Lavoro e dell'Immigrazione (*Kementerian Tenaga Kerja dan Transmigrasi*) è responsabile degli aspetti lavoristici e verifica l'attuazione degli obiettivi e degli standard dei rapporti di lavoro, come stabiliti dalle leggi sul lavoro. Uno degli obiettivi è stato quello di aumentare i salari minimi e

migliorare gli standard di lavoro dei lavoratori indonesiani. La legge sul lavoro (legge n. 13/2003), quasi completamente attuata insieme ai relativi regolamenti, ha apportato importanti modifiche nella gestione delle risorse umane.

Tutto il Paese presenta differenze circa il minimo salariale: i centri urbani tendono ad avere tabelle salariali molto più alte rispetto alle zone rurali. Il salario minimo mensile nell'anno 2012 variava da Rp 1.050.000 (West Nusa Tenggara) a Rp 1.529.150 (Jakarta), a seconda della regione.

I datori di lavoro che impiegano più di 10 dipendenti o che pagano stipendi in misura superiore ad un Rp 1.000.000 al mese (attualmente pari a circa US\$ 110), sono tenuti a fornire l'assicurazione infortuni e sulla vita ai loro dipendenti. I datori di lavoro devono anche fornire un sistema pensionistico attraverso l'organizzazione delle assicurazioni sociali dei lavoratori (*Jaminan Sosial Tenaga Kerja*, "**JAM-SOSTEK**"). E' probabile che prossimamente l'assicurazione JAMSOSTEK venga sostituita con un sistema più completo di sicurezza sociale maggiormente in linea con la struttura del *Singapore Central Provident Fund*.

L'istituzione dei sindacati dei lavoratori sta diventando sempre più comune in Indonesia. Controversie di lavoro sono in genere risolte attraverso negoziati tra datore di lavoro e dipendente. Se non si riesce ad addivenire ad una soluzione transattiva, entrambe le parti possono chiedere l'intervento del Ministero del Lavoro e dell'Immigrazione al fine di risolvere la controversia attraverso la mediazione, l'arbitrato o la conciliazione. La parte che ritenesse di non essere soddisfatta dal risultato della transazione può instaurare una causa dinnanzi al giudice del lavoro.

In Indonesia, mentre il lavoro non qualificato o scarsamente qualificato esiste in misura rilevante, scarseggia, invece, la manodopera qualificata, di conseguenza i salari delle posizioni manageriali sono nettamente superiori a quelli della manodopera non o poco qualificata. Personale in servizio dall'estero è spesso impiegato come dirigente o consulente specializzato in determinati settori, gode di contratti a tempo determinato e di numerosi benefici quali ad esempio l'alloggio aziendale, auto con autista, personale di servizio e un assegno per l'educazione dei figli.

I datori di lavoro sono autorizzati ad assumere nuovi lavoratori a tempo indeterminato previo periodo di prova non superiore a tre mesi. I datori di lavoro che vogliono licenziare un dipendente dopo il periodo di prova devono rispettare le procedure previste dalla legge sul lavoro e dalle norme del "*Settlement of Industrial Relation Disputes Law*" (legge n. 2/2004). I contratti a tempo determinato sono consentiti solo in alcune circostanze.

Oggi in Indonesia i diritti dei lavoratori sono tutelati con maggior vigore, la qual cosa pur essendo percepita come un ostacolo agli investimenti non ne ha comunque arrestato il flusso, proprio in virtù del basso costo del lavoro.

2.9 IL SISTEMA BANCARIO - CENNI

La legge bancaria (legge n. 7/1992) è stata introdotta nel 1992 e modificata nel 1998 dalla legge n. 10/1998 al fine di codificare i recenti sviluppi registrati nel settore bancario e di migliorare l'efficienza e la sicurezza del sistema bancario. Due sono le categorie di banche esistenti: le banche commerciali

e le piccole banche di credito. Il settore bancario è uno dei settori che ha subito i cambiamenti più drastici a seguito della crisi economica asiatica. Il 22 settembre 2004, il governo indonesiano ha istituito l'*Indonesian Deposit Insurance Corporation (Lembaga Penjamin Simpanan, "IDIC")* che funziona quale organismo indipendente per assicurare i depositi e partecipa attivamente alla stabilità del sistema bancario.

In particolare, l'IDIC ha i seguenti compiti:

- formulare e determinare l'attuazione delle politiche in materia di assicurazione dei depositi;
- provvedere all'attuazione del programma di assicurazione dei depositi;
- formulare e pubblicare le politiche in modo da partecipare attivamente nel garantire la stabilità del sistema finanziario;
- formulare e attuare le politiche per le banche in difficoltà, che non costituiscono una minaccia sistemica;
- gestire le banche che creano un rischio sistemico.

La legge n. 7/1992 autorizzava le banche estere a costituire una filiale in Indonesia, oggi invece le banche estere possono solo stabilire uffici di rappresentanza o costituire una *joint venture* con una banca commerciale indonesiana. Alcuni segnali inducono a ritenere che il governo indonesiano voglia ridurre le partecipazioni straniere nelle banche indonesiane.

2.10 IL FALLIMENTO E LA SOSPENSIONE DEL PAGAMENTO - CENNI

Nel 1998 il governo indonesiano ha adottato una nuova legge sul fallimento, la legge n. 4/1998, che ha rappresentato un importante passo avanti per la realizzazione di un sistema efficace di gestione dei fallimenti ed ha contribuito a migliorare la trasparenza e la fiducia degli investitori. Oggi infatti è chiaramente stabilito chi può essere dichiarato fallito, come presentare istanza di fallimento e in che lasso di tempo è necessario farlo. Nel 2004, la legge n. 4/1998 è stata sostituita dalla legge n. 37/2004, che ha introdotto una migliore disciplina in tema di liquidazione.

La legge fallimentare disciplina anche la procedura della 'sospensione del pagamento' (moratoria) ai sensi della quale un debitore o un creditore che ritenga il debitore non in grado di saldare i propri debiti può rivolgersi alla Corte Commerciale al fine di sospendere i pagamenti e presentare un piano contenente un'offerta di pagamento della totalità o di una parte del debito ai creditori chirografari. La Corte Commerciale concederà una sospensione provvisoria degli obblighi di pagamento del debito e designerà un giudice di sorveglianza tra i giudici della Corte, inoltre nominerà uno o più amministratori che insieme al debitore, dovranno gestirne il patrimonio. Subito dopo la pronuncia di sospensione provvisoria degli obblighi di pagamento del debito, la Corte convoca il debitore ed i creditori noti a comparire in un'udienza da tenersi entro 45 giorni dal rilascio della pronuncia di sospensione provvisoria degli obblighi di pagamento del debito. Trascorsi 3 mesi dalla notifica della decisione di concessione di una sospensione di pagamento del debito, l'amministratore deve riferire circa le condizioni economiche del debitore; durante la sospensione degli obblighi di pagamento del debito il debitore non può, senza l'autorizzazione dell'amministratore, gestire le sue proprietà e i suoi averi.

2.11 RISOLUZIONE DELLE CONTROVERSIE - CENNI

Gli indonesiani non hanno una natura litigiosa e vi è una generale riluttanza a sottoporre una controversia al giudice a causa non solo dell'incertezza e dell'imprevedibilità del risultato ma anche dei lunghi tempi che occorrono per giungere alla risoluzione della controversia.

2.11.1 IL SISTEMA DELLE CORTI

Esistono quattro diversi giudici: i tribunali generali, i tribunali religiosi, i tribunali militari e i tribunali amministrativi.

Il tribunale distrettuale è il giudice di prima istanza il quale esamina i casi civili e penali e le cui sentenze possono essere appellate innanzi all'Alta Corte e poi alla Corte Suprema. In caso di controversia, deve essere necessariamente nominato un avvocato abilitato.

2.11.2 L'ARBITRATO

In alternativa, una controversia può essere risolta attraverso l'arbitrato disciplinato dalla legge n. 30/1999 in materia di arbitrato e risoluzione alternativa delle controversie. Il collegio arbitrale nazionale indonesiano (*Badan Arbitrase Nasional Indonesia*, "**BANI**") è stato istituito grazie alla camera di commercio ed è l'organo arbitrale ufficiale di risoluzione delle controversie in materia di commercio e industria. Il lodo arbitrale, se non rispettato dalle parti, può essere reso esecutivo dal giudice.

Le sentenze arbitrali straniere saranno esecutive in Indonesia qualora il lodo sia stato emanato in un paese firmatario della convenzione sul riconoscimento e l'esecuzione delle sentenze arbitrali straniere del 1958, ratificata dall'Indonesia nel 1981. L'arbitrato estero è il meccanismo di risoluzione delle controversie più utilizzato dai soggetti stranieri che stipulano contratti con società indonesiane.

2.12 ASPETTI TRIBUTARI

2.12.1 ASPETTI GENERALI

Il presente capitolo descrive le caratteristiche principali del sistema fiscale indonesiano assumendo il punto di vista dell'investitore italiano.

La riscossione delle imposte in Indonesia è svolta dalla Direzione Generale della Tassazione (*Direktorat Jenderal Pajak*, "**DGT**") all'interno del Ministero delle Finanze (Departement Keuangan). La riscossione avviene su base regionale, dal momento che i soggetti passivi sono registrati presso il proprio Ufficio delle Imposte Regionale.

Riferimenti normativi:

- imposta sui redditi: legge n. 17/2000 modificata dalla legge n. 36/2008 (*Pajak Penghasilan*, "**PPH**");
- regolamento generale e procedura di diritto tributario: legge n. 16/2000 modificata dalla legge n. 28/2007 (*Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan*, "**KUP**");
- IVA: legge n. 18/2000. Imposte sulle persone giuridiche

2.12.2 IMPOSTE SULLE PERSONE GIURIDICHE

2.12.2.1 IMPOSTA SUI REDDITI

Le società fiscalmente residenti in Indonesia sono tassate sul reddito ovunque prodotto (*worldwide*

income principle). Di contro, le società non residenti sono considerate soggetti passivi di imposta limitatamente al reddito prodotto in Indonesia, che sia o meno attribuibile ad una stabile organizzazione (*Permanent Establishment, "PE"*)⁷ indonesiana.

Affinché una società sia considerata fiscalmente residente in Indonesia occorre che questa sia costituita o domiciliata in Indonesia, ovvero che la sua gestione sia effettuata in Indonesia.

L'aliquota relativa all'imposta sui redditi delle persone giuridiche è fissata in misura pari al 25%. Variazioni d'aliquota sono tuttavia previste per determinati tipi di società, in particolare:

- le piccole imprese (*i.e.* imprese con un fatturato annuo che non supera i 50 miliardi di Rupie indonesiane⁸) hanno diritto ad una riduzione del 50% dell'aliquota sulla parte di reddito imponibile fino a 4,8 miliardi di Rupie indonesiane⁹;
- le società neocostituite che operano in determinati settori sono *pro tempore* esenti da imposte e, in una fase successiva, godono di un'aliquota ridotta del 50% (cfr. 2.12.2.4 "*Tax holidays*");
- le società ad azionariato diffuso godono di una riduzione dell'aliquota di 5 punti percentuali (cfr. 2.12.2.4 "*Public companies*").

I soggetti fiscalmente residenti in Indonesia e le PE di società straniera¹⁰ devono adempiere le proprie obbligazioni fiscali mediante:

- pagamenti diretti (in acconto e a saldo);
- ritenute alla fonte effettuate da terzi.

I soggetti fiscalmente residenti e le PE indonesiane sono tenuti ad effettuare dei versamenti mensili delle imposte a titolo di acconto (articolo 25, PPH), il cui importo è generalmente calcolato sulla base dell'ultima dichiarazione dei redditi. A riguardo, si segnala che è prevista una rateizzazione speciale per i nuovi contribuenti, per le società di *leasing*, per le banche e per le società statali.

Le ritenute fiscali operate da terzi su determinate categorie di redditi (articolo 23, PPH) e le imposte che devono essere corrisposte anticipatamente in relazione a determinate transazioni (articolo 23, PPH sulle importazioni) costituiscono, al pari dei versamenti mensili, un anticipo sulle imposte della società per l'anno in corso dovute da chi ha percepito il reddito o ha effettuato l'importazione.

Se l'importo complessivo delle imposte pagate in via anticipata nel corso dell'anno fiscale di riferimento, anche attraverso ritenuta, (articoli 22, 23 e 25, PPH) e delle tasse pagate all'estero (articolo 24, PPH) risulta inferiore al totale delle imposte dovute, la società dovrà provvedere al saldo prima del deposito della propria dichiarazione dei redditi (articolo 29, PPH).

Talune tipologie di reddito percepite da soggetti residenti o PE indonesiane di soggetti esteri sono soggette ad imposta sul reddito a titolo definitivo. A riguardo, le ritenute fiscali operate da soggetti

⁷ L'espressione "stabile organizzazione" generalmente comprende: una sede di direzione, una succursale, un ufficio; un laboratorio; una miniera, una cava o altro luogo d'estrazione di risorse naturali; un cantiere di costruzione, di montaggio o di installazione; la prestazione di servizi, compresi i servizi di assistenza forniti da un'impresa per mezzo di propri dipendenti o di altro personale. La definizione così ampia di PE consente di considerare la presenza in Indonesia di un lavoratore dipendente che presta la propria attività lavorativa presso una azienda.

straniera come una PE. Le imprese straniere, pertanto, devono prestare molta attenzione a non creare inavvertitamente una PE in Indonesia e dovrebbero adottare delle misure atte a far rientrare la propria attività all'interno degli accordi disposti dall'Indonesia.

⁸ Pari a circa Euro 3,97 milioni.

⁹ Pari a circa Euro 3,81 milioni.

¹⁰ A riguardo, segnaliamo che un'azienda straniera che svolge la propria attività mediante una PE in Indonesia è soggetta, in linea generale, ai medesimi obblighi fiscali cui sono soggette le società locali.

terzi (articolo 4, comma 2, PPH) sono operate a titolo di imposta (e non di acconto) e ne esauriscono l'obbligazione tributaria.

Contrariamente ai soggetti fiscalmente residenti e alle PE indonesiane di soggetti non residenti, le società straniere prive di una PE in Indonesia assolvono le proprie obbligazioni fiscali sui redditi ivi prodotti subendo una ritenuta fiscale effettuata dal cliente indonesiano che corrisponde il reddito (articolo 26, PPH) a titolo di imposta. Per tali soggetti le ritenute fiscali operate dalla controparte indonesiana esauriscono l'obbligazione tributaria.

2.12.2.2 CALCOLO E VERSAMENTO DELLE IMPOSTE

Il periodo d'imposta generalmente coincide con l'anno solare (dal 1° gennaio al 31 dicembre), a meno che il contribuente persona giuridica non decida di presentare dichiarazione dei redditi in base al proprio esercizio contabile. A riguardo si segnala che, ai fini fiscali, non è consentito adottare un periodo d'imposta di durata superiore ai 12 mesi.

Le dichiarazioni dei redditi in regime consolidato non sono ammesse; ogni società facente parte di un gruppo deve quindi presentare dichiarazione dei redditi individualmente.

I pagamenti mensili delle imposte operano attraverso un sistema di auto-liquidazione, con versamenti che devono essere operati entro il giorno 15 del mese successivo a quello di riferimento. Contestualmente va presentata una dichiarazione mensile entro il giorno 20 del mese successivo.

La dichiarazione dei redditi annuale deve essere invece presentata entro 4 mesi dalla chiusura dell'esercizio contabile.

Il regime delle perdite. Le perdite fiscali possono essere portate a nuovo nei periodi d'imposta successivi fino al quinto. Tale facoltà è estesa a 10 esercizi per talune tipologie di società o specifici affari condotti in particolari regioni del paese. Le perdite non possono mai essere dedotte nei periodi d'imposta precedenti a quello in cui si sono verificati.

I cambiamenti nella proprietà aziendale non inficiano la validità di queste disposizioni, che pertanto rimangono valide anche in caso di trasferimento della partecipazione di controllo.

Le minusvalenze sono trattate alla stregua delle perdite d'esercizio, a condizione che siano da considerarsi ragionevoli a fronte della normale prassi di mercato.

Dividendi. I dividendi percepiti da una società indonesiana provenienti da una società a responsabilità limitata costituita in Indonesia (*Perseoran Terbatas*, "PT"), una cooperativa, ovvero una società statale, sono esenti dall'imposta sui redditi se sono rispettate le seguenti condizioni:

- i dividendi derivano da utili portati a nuovo; e
- sono pagati a persone giuridiche fiscalmente residenti che detengano una partecipazione almeno pari al 25% del capitale della società che ha distribuito i dividendi.

Se queste condizioni non sono rispettate, i dividendi sono imponibili in capo alla società percipiente all'aliquota ordinaria al pari degli altri redditi percepiti dalla stessa.

Disposizioni speciali. Le società operanti nei settori del petrolio, del gas e del geotermico, in linea generale, devono calcolare il reddito imponibile in accordo ai contratti di *production sharing*. Per le società operanti nel settore metallurgico, minerario e carbonifero il calcolo delle imposte deve essere eseguito in conformità al *contract of work*. Per queste società, infatti, si applicano regole particolari in relazione alle aliquote dell'imposta sul reddito delle società, alle spese deducibili e nelle modalità di calcolo del reddito imponibile.

Le speciali agevolazioni di cui sopra, a seguito dell'approvazione della *Mining Law* del 2009, non sono applicabili a nuovi progetti. La suddetta *Mining Law* stabilisce infatti che le norme generali in materia tributaria, nonché i relativi regolamenti, trovano applicazione alle imprese di cui ai settori sopraenunciati, a meno che le singole licenze non prevedano specifiche agevolazioni create *ad hoc*.

Infine, alle società operanti in specifici settori si applica un regime speciale di presunzione del reddito ai fini fiscali, sulla base dei ricavi lordi. Il regime è riassunto nella seguente tabella.

	Reddito presunto (% dei ricavi lordi)	Aliquota effettiva
Operazioni di trasporto navale interno	4%	1,2%
Operazioni di trasporto aereo interno	6%	1,8%
Operazioni di trasporto navale e aereo internazionale	6%	2,64%
Attività estrattive di petrolio e gas naturale all'estero	15%	3,75%
Alcuni uffici del Ministero del trasporto	1% del valore delle esportazioni	0,25%

2.12.2.3 Principali voci di costo

Principali costi deducibili. I soggetti fiscalmente residenti e le PE di soggetti non residenti possono portare in deduzione dal reddito le seguenti, principali, voci di costo:

- costi che sono direttamente o indirettamente collegati al business, tra gli altri:
 - costo dei materiali;
 - costo del personale, incluse retribuzioni e salari;
 - onorari, bonus, compensi e liberalità;
 - interessi, canoni di locazione e *royalties*;
 - spese di viaggio;
 - spese per trattamento rifiuti;
 - premi assicurativi;
 - spese per pubblicità e di vendite, come indicate nei regolamenti emanati dal Ministero delle Finanze;
 - spese amministrative;
 - imposte diverse dalle imposte sul reddito;
- ammortamento di beni materiali e immateriali che hanno una vita utile superiore ad un anno;
- contributi a fondo pensionistico approvati dal Ministero delle Finanze;
- perdite derivanti dal cambio di valuta straniera;
- costi per ricerca e sviluppo, purché tale attività sia stata condotta in Indonesia;

- borse di studio, tirocinio e spese per la formazione;
- crediti inesigibili, a condizione che:
 - siano spesi in conto economico;
 - il dichiarante abbia presentato una lista dei crediti inesigibili presso il DGT;
 - il procedimento giudiziario è stato instaurato davanti alla Corte o davanti alle Agenzie che si occupano dello stato dei crediti, ovvero è in essere un accordo in forma scritta tra debitore e creditore sulla remissione del debito, ovvero il debito è stato oggetto di pubblicità legale, ovvero il creditore ha reso dichiarazione di cancellazione di tale debito;
- donazioni a fronte di calamità naturali, secondo le modalità stabilite tramite regolamento governativo;
- donazioni per attività di ricerca e sviluppo condotte in Indonesia, secondo le modalità stabilite tramite regolamento governativo;
- costi per lo sviluppo di infrastrutture, secondo le modalità stabilite tramite regolamento governativo;
- donazioni nella forma di strutture per l'istruzione, secondo le modalità stabilite tramite regolamento governativo;
- donazioni per il miglioramento delle strutture sportive, secondo le modalità stabilite tramite regolamento governativo.

Principali costi non deducibili. I principali costi non deducibili riguardano le seguenti voci:

- *benefits-in-kind* ("BIKs") quali alloggio gratuito, dei costi di acquisto e mantenimento di auto aziendali nella misura del 50%, i beni necessari per svolgere la prestazione lavorativa (escluso il vitto) come l'abbigliamento antinfortunistico, le uniformi, le spese di trasporto da/per il luogo di lavoro, l'alloggio per gli equipaggi delle navi, le spese per provvedere ai BIKs nelle zone remote, e costi per acquisto e mantenimento di telefoni cellulari nella misura del 50%;
- spese private;
- omaggi non aziendali e aiuti, ad eccezione della *zakat* (la carità secondo i principi islamici);
- accantonamenti, ancorché alcuni tipi di accantonamento possono essere classificati come deducibili. A titolo di esempio sono deducibili gli accantonamenti ai fondi di svalutazione crediti per compagnie bancarie e finanziarie, i depositi cauzionali per la cassa assicurativa (*Lembaga Penjamin Simpanan*), le spese di bonifica per le società minerarie e forestali, la recinzione e manutenzione per le industrie della lavorazione dei rifiuti;
- imposte sul reddito;
- sanzioni fiscali;
- distribuzione di utili;
- contributi del datore di lavoro per assicurazione sulla vita, sulla salute e contro gli infortuni, contributi a fondi pensione non approvati, a meno che tali contributi non siano ritenuti parte del reddito imponibile dei dipendenti;
- spese relative a redditi che sono tassati sulla base di un'aliquota fissa (i.e. interessi sui depo-

siti);

- spese effettuate in relazione a crediti esenti (i.e. interessi su prestiti utilizzati per comprare azioni, dove i dividendi che vengono distribuiti non sono soggetti all'imposta sul reddito);
- salari o compensi ricevuti per rapporti di *partnership*, la cui partecipazione non si basa su quote azionarie.

2.12.2.4 INCENTIVI E AGEVOLAZIONI FISCALI

Incentivi all'investimento. Il DGT, per conto del Ministero delle Finanze e sulla base della raccomandazione fornita dal Presidente del Consiglio di Coordinamento degli Investimenti (*Badan Koordinasi Penanaman Modal*, "BKPM"), può concedere agevolazioni e incentivi alle imprese a responsabilità limitata costituite in Indonesia in relazione a precisi investimenti effettuati in determinati settori o in determinate aree del paese.

Tali incentivi consistono in:

- una riduzione del reddito netto per un ammontare fino al 30% del capitale investito, ripartito in sei quote annuali di pari importo (5% all'anno), a condizione che gli assets investiti non siano trasferiti nel corso dei 6 anni;
- accelerazione degli ammortamenti fiscali deducibili;
- estensione del periodo di riportabilità delle perdite fino a 10 anni;
- riduzione delle ritenute fiscali sui dividendi distribuiti a soggetti non fiscalmente residenti al 10%.

Per i nuovi investimenti effettuati a partire dal 2012, gli incentivi fiscali possono essere utilizzati solo dopo che la società abbia realizzato almeno l'80% del suo piano d'investimento.

Le medesime agevolazioni possono essere concesse dal DGT nei confronti delle società che svolgono attività in una Zona di Sviluppo Economico Integrato (*Kawasan Pengembangan Ekonomi Terpadu*, "KAPET"), a condizione che venga rilasciata dal DGT una specifica approvazione al rilascio degli incentivi. La qualificazione di una zona come KAPET è stabilita tramite decreto presidenziale. Attualmente esistono 14 zone qualificate come KAPET.

Tax holiday. Le nuove società operanti in alcuni specifici settori d'avanguardia, possono beneficiare di una esenzione totale dall'imposta sul reddito delle persone giuridiche, per un periodo che va da 5 fino ad un massimo di 10 anni dall'inizio dell'attività commerciale. Dopo la fine del periodo d'esenzione, la società beneficia di una riduzione del 50% dell'imposta per un ulteriore periodo di 2 anni.

Per poter beneficiare della suddetta agevolazione:

- la società deve essersi costituita in Indonesia in una data non anteriore al 14 agosto 2010;
- il piano d'investimento del capitale deve prevedere un investimento di almeno un miliardo di Rupie indonesiane¹¹;
- deve essere depositato un importo minimo del 10% del totale riportato nel piano di investimento in una banca localizzata in Indonesia.

¹¹ Pari a circa Euro 79.200

L'applicazione del regime di *tax holiday* deve essere approvato dal Ministero dell'Industria o dal presidente del BKPM, a seguito della verifica dei requisiti richiesti. Le approvazioni possono essere sottoscritte a partire dal 15 agosto 2014.

Public companies. È prevista una riduzione del 5% sull'aliquota base dell'imposta sul reddito delle persone giuridiche (che passa quindi dal 25 al 20%) per le società ad azionariato diffuso. Sono tali le società che rispettano i seguenti requisiti:

- almeno il 40% del proprio capitale rappresentato da azioni è diffuso tra il pubblico;
- il pubblico è costituito da almeno 300 diversi soggetti, ognuno con un possesso inferiore al 5% del totale capitale diffuso.

Le suddette due condizioni devono ricorrere per almeno 6 mesi nel corso di un anno fiscale.

Investimenti esteri. Occorre infine segnalare che, con riferimento al finanziamento tramite capitali esteri di programmi d'investimento del governo indonesiano, i redditi percepiti dagli investitori esteri inerenti a tali programmi di investimento sono soggetti a specifiche agevolazioni fiscali. L'Elenco dei Progetti Finanziabili (*Daftar Isian Proyek*), assieme ad altri documenti analoghi, contiene l'indicazione dei progetti per i quali trova applicazione tale tipo di agevolazione.

Le agevolazioni sono estese agli appaltatori, ai consulenti e ai fornitori dei progetti finanziati da capitali, mentre ne restano esclusi i subappaltatori, coi relativi consulenti e fornitori di secondo livello.

2.12.2.5 CAPITAL GAIN

La cessione di beni aziendali (ad esclusione di terreni e fabbricati) può determinare un *capital gain* o una *capital loss*, in base alla differenza tra il valore di realizzo al momento della vendita ed il valore con cui i beni sono iscritti a bilancio. I *capital gain* sono oggetto di tassazione, mentre le *capital loss* sono deducibili solo se il bene in questione sia stato utilizzato per l'attività aziendale al fine di creare profitto. In linea generale, le imposte sui *capital gain* sono calcolate in base delle aliquote fiscali ordinarie.

I *capital gain* derivanti dal trasferimento di terreni e fabbricati sono tassati con un'aliquota del 5% se il venditore è una persona fisica, o una società attiva nel settore immobiliare. Queste regole valgono anche per i soggetti fiscalmente non residenti.

2.12.3 RITENUTE ALLA FONTE

Come si è avuto modo di notare nei paragrafi precedenti, il sistema d'imposizione indonesiano sui redditi è basato sull'applicazione delle ritenute fiscali su larga scala. Quando una determinata tipologia di reddito è soggetta a ritenuta, la parte pagante è solitamente responsabile dell'assolvimento delle ritenute sul reddito erogato. La normativa relativa alle ritenute è contenuta principalmente all'interno degli articoli 4, secondo comma, 21, 22, 23 e 26 del PPH.

2.12.3.1 RITENUTE SULLE IMPORTAZIONI

- 2,5% del valore dell'importazione (comprensivo dei dazi doganali) per l'importazione di beni (esclusi quelli di cui al punto seguente) se sono importati utilizzando un codice d'identificazione dell'importatore (*Angka Pengenal Impor, "API"*);
- 0.5% del valore dell'importazione (comprensivo dei dazi doganali) per le importazioni di semi di

soia, grano e farina di grano utilizzando un API;

- 7,5% del valore dell'importazione (comprensivo dei dazi doganali) per le importazioni di beni senza l'utilizzo di un API;
- 7,5% del valore d'asta per l'importazione di beni venduti all'asta;
- 1,5% del valore di vendita per la cessione di beni al governo con la richiesta di pagamento nei confronti del Tesoro e della procura per l'utilizzo del budget (*Kuasa Pengguna Anggaran*);
- 0,25% del valore di vendita per l'acquisto di carburante da parte di stazioni di rifornimento di proprietà statale;
- 0,3% del valore di vendita per l'acquisto di carburante da parte di stazioni di rifornimento private e operazioni similari;
- 0,3% del valore di vendita per l'acquisto di lubrificanti;
- 0,3% del valore di vendita per l'acquisto di prodotti dell'industria dell'acciaio;
- 0,45% del valore di vendita per l'acquisto di prodotti dell'industria automobilistica;
- 0,1% del valore di vendita per l'acquisto di prodotti dell'industria cartiera;
- 0,25% del valore di vendita per l'acquisto di cemento;
- 0,25% del valore di vendita per l'acquisto di prodotti della silvicoltura, delle piantagioni, dell'agricoltura e dai grossisti della pesca.
- 5% del prezzo di vendita per vari prodotti del mercato del lusso.

2.12.3.2 RITENUTE SUGLI IMMOBILI

- 10% sulla rendita dominicale/catastale di terreni/fabbricati;
- 5% sui profitti derivanti dal trasferimento di diritti reali sugli immobili;
- 2/3/4% sugli onorari per i lavori di costruzione;
- 4/6% sugli onorari per la progettazione e la supervisione di lavori di costruzione.

2.12.3.3 RITENUTE SUI DIVIDENDI

- 15% dell'ammontare lordo se i dividendi sono distribuiti a soggetti fiscalmente residenti, che non sono persone fisiche;
- 10% dell'ammontare lordo se i dividendi sono distribuiti a soggetti fiscalmente residenti che sono persone fisiche;
- 20% dell'ammontare lordo se i dividendi sono pagati a soggetti fiscalmente non residenti, fatto salvo l'applicazione di un trattato che prevede tassi più favorevoli. Tale ritenuta alla fonte è da considerarsi a titolo d'imposta.

2.12.3.4 RITENUTE SULLE ROYALTIES¹²

- Il 15% dell'ammontare lordo, se le *royalties* vengono corrisposte a contribuenti fiscalmente residenti. Tale ritenuta è da considerarsi a titolo d'acconto;
- il 20% dell'ammontare lordo se le *royalties* vengono corrisposte a contribuenti fiscalmente non residenti, fatto salvo l'applicazione di un trattato che prevede tassi più favorevoli.

¹² Per royalties si intende qualunque corrispettivo pagato per l'utilizzo di beni o know-how in Indonesia, così come il trasferimento di un diritto di utilizzazione di un bene o di know-how in Indonesia.

2.12.3.5 RITENUTE SUGLI INTERESSI

- Il 15% dell'ammontare lordo se gli interessi vengono corrisposti a contribuenti fiscalmente residenti. Tale ritenuta è da considerarsi a titolo d'acconto;
- 0% sono esenti da ritenuta gli interessi corrisposti a contribuenti fiscalmente residenti che svolgono attività finanziaria o bancaria;
- il 20% dell'ammontare lordo se gli interessi vengono corrisposti a contribuenti fiscalmente non residenti, fatto salvo l'applicazione di un trattato che prevede tassi più favorevoli.

2.12.3.6 RITENUTE SUI COMPENSI PER SERVIZI TECNICI

- 2% dell'ammontare lordo dei pagamenti effettuati da soggetti fiscalmente residenti nei confronti di un soggetto fiscalmente residente per servizi tecnici, di *management* o consulenza, nonché per i canoni di affitto/noleggio (ad eccezione delle locazioni di terreni e fabbricati);
- 20% dell'ammontare lordo dei pagamenti effettuati verso l'estero a fronte dei summenzionati servizi tecnici, fatta salva l'applicazione di un trattato che prevede tassi più favorevoli.

2.12.3.7 BRANCH REMITTANCE TAX

I profitti trasferiti da una PE indonesiana alla casa madre estera, che residuano dopo aver pagato le imposte in Indonesia, scontano un'imposta del 20% (*branch remittance tax*). Questa aliquota può essere ridotta laddove le disposizioni contenute nelle convenzioni contro le doppie imposizioni (cfr. paragrafo successivo).

2.12.4 ASPETTI DI FISCALITÀ INTERNAZIONALE

2.12.4.1 CONVENZIONI CONTRO LE DOPPIE IMPOSIZIONI

L'Indonesia ha firmato con diversi stati stranieri (tra cui l'Italia) delle convenzioni per evitare le doppie imposizioni (i "Trattati" o il "Trattato") che, in deroga alle disposizioni normative interne, prevedono alcuni benefici fiscali, in particolare sotto forma di:

- esenzione dalle ritenute sui servizi;
- riduzione delle aliquote previste per dividendi, interessi, *royalties* e utili.

Solitamente, l'esenzione sui servizi tecnici è concessa solo se la parte straniera che realizza i proventi non ha una PE in Indonesia.

Per richiedere l'esenzione la parte straniera deve presentare il suo *Certificate of Domicile* ("COD") al DGT tramite il soggetto indonesiano che paga il corrispettivo per il servizio. In mancanza di questo documento, sia nella forma prescritta dal DGT, sia nella forma prevista dal paese di riferimento (soggetto a talune condizioni), la parte estera non ha diritto all'esenzione e l'imposta è trattenuta in misura del 20%.

Per quanto riguarda la riduzione delle ritenute sui dividendi, gli interessi e le *royalties*, solitamente solo il beneficiario effettivo ha diritto ai vantaggi fiscali previsti nei Trattati.

Affinché il percipiente possa qualificarsi come "beneficiario effettivo", è necessario soddisfare i seguenti criteri:

- per le persone fisiche: non ricevere i redditi come delegati o agenti per conto di altri;
- essere un'istituzione esplicitamente menzionata nel Trattato, ovvero essere stata indicata con-

giuntamente dalla autorità competente in Indonesia e dal paese con cui il Trattato è stato sottoscritto;

- essere una società quotata le cui azioni siano regolarmente scambiate;
- essere una banca;
- qualsiasi altra società che soddisfi almeno una delle seguenti condizioni:
 - la costituzione della società nel paese con cui si è firmato il Trattato, il modo in cui l'operazione è strutturata e si è svolta non devono essere posti in essere al solo fine di beneficiare dei vantaggi del Trattato;
 - la società abbia dipendenti;
 - la società svolga un'effettiva attività economica;
 - i redditi prodotti in Indonesia siano soggetti a tassazione nel paese di residenza;
 - la società non ricorra a più del 50% dei suoi ricavi per onorare i suoi obblighi verso altri soggetti a titolo di interessi, *royalties* e altri pagamenti.

Con precipuo riferimento all'Italia, segnaliamo che le ritenute applicabili ai sensi del Trattato, sono le seguenti:

- 10% sui dividendi se il soggetto percipiente possiede una partecipazione pari almeno al 25% del capitale della società che paga i dividendi (15% negli altri casi);
- 10% sugli interessi;
- 10% sulle *royalties* relative a compensi di qualsiasi natura corrisposti per l'uso, o la concessione in uso di attrezzature industriali, commerciali o scientifiche o per informazioni concernenti esperienze di carattere industriale, commerciale o scientifico. 15% in tutti gli altri casi;
- 12% a titolo di *branch remittance tax*.

2.12.4.2 TEMPO NECESSARIO AFFINCHÉ SI CONFIGURI UNA PE IN INDONESIA

Come segnalato in precedenza (cfr. **2.12.2.1**), alcune attività possono configurare una PE nel caso in cui siano svolte in Indonesia oltre un determinato periodo di tempo.

Con precipuo riferimento all'Italia, segnaliamo nel seguito i tempi richiesti affinché si configuri una PE in Indonesia in dipendenza dell'attività svolta:

- cantiere: 6 mesi;
- installazione: 6 mesi;
- assemblaggio: 6 mesi;
- attività di controllo e supervisione: 6 mesi;
- altri servizi: 3 mesi.

2.12.4.3 NORME ANTI-ABUSO

Concessioni fiscali. Il trasferimento di assets in sede di operazioni straordinarie (*i.e.*, fusioni, scissioni) deve generalmente avvenire a condizioni di mercato. Le plusvalenze derivanti da questo tipo di operazioni sono imponibili, così come le minusvalenze risultano deducibili dal reddito d'impresa.

È tuttavia ammessa la possibilità di porre in essere una fusione o una scissione nella quale i trasferimenti di assets avvengano a valori di libro, ma devono essere soggetti all'approvazione del DGT. Per

ottenere questa approvazione, il piano della fusione (o della scissione) deve superare un test di operatività al fine di dimostrare che tale operazione sia posta in essere per valide ragioni economiche e non di mero vantaggio fiscale (*i.e.*, commercio di perdite fiscali).

In modo del tutto analogo, sono soggette ad approvazione da parte del DGT anche le operazioni di scissione che costituiscono la fase iniziale di un IPO. In questo caso, entro un anno dall'approvazione del piano da parte del DGT, la società in oggetto deve presentare una dichiarazione di avvenuta registrazione per un IPO presso l'Agenzia di Sorveglianza del Mercato dei Capitali e degli Intermediari Finanziari (*Badan Pengawas Pasar Modal-Lembaga Keuangan*). In caso di eventi di forza maggiore fuori dal controllo della società, tale periodo può essere esteso dal DGT fino ad un massimo di 4 anni.

Trattati. Nel tentativo di prevenire abusi dei Trattati, l'autorità fiscale indonesiana ha previsto una insolita ed elaborata definizione di "*beneficial owner*" nell'articolo 26, comma 1, lettera a) della PPH. In base alla nuova previsione della PPH, il paese di domicilio deve essere determinato non solo in base al COD, ma anche in base alla residenza o al domicilio del beneficiario effettivo del reddito dichiarato. Nel caso in cui il beneficiario sia una persona fisica, il paese di domicilio sarà quello dove egli/ella risiede e vive, mentre nel caso in cui il beneficiario sia una persona giuridica, il paese di domicilio sarà il paese in cui risiede colui che detiene, individualmente o in comunione, più del 50% delle azioni, ovvero il domicilio dove si svolge la sua gestione effettiva.

Transfer pricing. Le operazioni intercorrenti tra parti correlate devono effettuarsi al valore normale (*arm's length principle*). Se tale principio non viene rispettato, il DGT è autorizzato a riprendere a tassazione il reddito eluso o la deduzione eseguita in violazione dell'*arm's length principle*.

Ai sensi del KUP, le autorità fiscali richiedono una specifica documentazione di *transfer pricing* ("**TP**") al fine di provare che le operazioni con parti correlate si siano svolte in accordo col suddetto principio. Tale documentazione è spesso richiesta in occasione delle revisioni ai fini fiscali, dal momento che le questioni relative al TP sono frequentemente oggetto di approfonditi controlli da parte delle autorità fiscali indonesiane.

Una dettagliata informativa di TP è inoltre richiesta in sede di dichiarazione annuale. L'informativa richiesta comprende:

- la natura ed il valore delle operazioni con parti correlate;
- i metodi di TP adottati nelle suddette operazioni e le ragioni per l'utilizzo di detti metodi; e
- se la società sia in possesso della documentazione di TP. A riguardo si segnala che la documentazione di TP deve essere allegata alla dichiarazione annuale nel caso in cui le transazioni con parti correlate eccedano approssimativamente la soglia di Euro 750.000.

Utili realizzati da una persona giuridica straniera priva di PE in Indonesia. I soggetti fiscalmente residenti, le organizzazioni ed i rappresentanti di società straniera hanno l'obbligo di trattenere il 20% dai seguenti pagamenti, se effettuati a favore di soggetti fiscalmente non-residenti:

- dividendi;
- interessi, inclusi supplementi, sconti, commissioni di garanzia;
- royalties, canoni di locazione e pagamenti per l'uso di beni;
- onorari per servizi, prestazioni e attività;
- premi e riconoscimenti;
- pensioni ed altri pagamenti periodici;
- premi Swap e altre transazioni di copertura;
- plusvalenze da cancellazioni del debito;
- profitti netti, dopo le imposte, di una PE o di una sede secondaria.

Le disposizioni di cui sopra possono essere derogate ove trovi applicazione il Trattato.

2.12.5 IMPOSTE SULLE PERSONE FISICHE

Al pari di quanto previsto per le persone giuridiche, anche per le persone fisiche trova applicazione il principio del *worldwide income*. Ne consegue che i soggetti considerati fiscalmente residenti in Indonesia vengono tassati sulla totalità dei redditi percepiti (*i.e.*, redditi da lavoro dipendente e/o autonomo, *capital gains*), indipendentemente dal paese fonte di tale reddito. Di contro, i soggetti non fiscalmente residenti in Indonesia sono tassati unicamente in relazione ai redditi da questi prodotti nel territorio dello Stato.

I redditi percepiti da persone fisiche fiscalmente residenti sono soggetti alle seguenti aliquote fiscali ordinarie:

Reddito tassabile	Aliquota	Tassa
Sulle prime Rp 50.000.000	5%	Rp 2.500.000
Sulle successive Rp 200.000.000	15%	Rp 30.000.000
Sulle successive Rp 250.000.000	25%	Rp 62.500.000
Sulle successive Rp 500.000.000 ed oltre	30%	30% dell'importo tassabile

Un individuo è considerato fiscalmente residente in Indonesia se possiede le seguenti caratteristiche:

- è presente in Indonesia per più di 183 giorni su un periodo di 12 mesi; ovvero
- è presente in Indonesia durante un anno fiscale e intende risiedere in Indonesia.

Di contro, un individuo si considera non fiscalmente residente se è presente in Indonesia per un periodo inferiore a 183 giorni e non ha intenzione di risiedere in Indonesia. Si segnala, tuttavia, che il contenuto di taluni Trattati fiscali può derogare questi principi.

Le persone fisiche non residenti sono soggetti ad un'aliquota fiscale pari al 20% (articolo 26, ed in relazione alle previsioni dei Trattati) sul reddito prodotto in Indonesia.

La famiglia è considerata come una singola unità economica, di talché è richiesta la presentazione unificata della dichiarazione dei redditi. La presentazione separata è ammessa unicamente in presenza di un accordo prematrimoniale tra i coniugi che disponga in tal senso.

L'imposta sui redditi delle persone fisiche viene esatta unicamente a livello nazionale. Il PPH affida l'onere della liquidazione delle imposte sui redditi da lavoro dipendente e sugli altri redditi direttamente

ai lavoratori.

La maggior parte dei lavoratori autonomi liquida le proprie imposte e presenta la relativa dichiarazione dei redditi entro il 31 marzo di ogni anno con riferimento al periodo d'imposta corrispondente all'anno solare precedente. I lavoratori autonomi che gestiscono un'attività in proprio o una professione possono optare per l'esenzione dagli adempimenti relativi alla tenuta della contabilità e mantenere unicamente un registro delle entrate. In tal caso, il reddito imponibile è determinato sulla base del reddito presunto.

2.12.6 IMPOSTA SUL VALORE AGGIUNTO

2.12.6.1 AMBITO D'APPLICAZIONE

L'Imposta sul Valore Aggiunto ("IVA") è generalmente dovuta in caso di cessione di beni o prestazione di servizi imponibili all'interno dell'Area Doganale Indonesiana ("ADI").

Le attività soggette ad IVA sono le seguenti:

- consegna di beni imponibili nell'ADI da parte di una società;
- importazione di beni imponibili;
- fornitura di servizi imponibili nell'ADI;
- uso o consumo di beni immateriali imponibili provenienti dall'esterno dell'ADI;
- uso o consumo di servizi imponibili provenienti dall'esterno dell'ADI;
- esportazioni di beni imponibili da parte di una società.

La consegna di beni (imponibili) è definita in maniera molto ampia, ed include quanto segue:

- trasferimento della titolarità di beni imponibili, dove il trasferimento avviene sulla base di accordi tra le parti;
- trasferimento di beni imponibili sulla base di un leasing finanziario o di leasing con opzione di riscatto;
- consegne di beni imponibili ad un intermediario o ad una vendita all'asta;
- uso personale e dono gratuito di beni imponibili;
- beni imponibili e attività residue, originariamente non destinate alla vendita, al momento dello scioglimento di una società;
- consegne di beni imponibili all'interno di una società (i. e. tra filiali, o tra la sede e le sue filiali) a meno che l'azienda, sulla base dell'approvazione del DGT, centralizzi la propria rendicontazione IVA;
- consegna di merce in conto vendita.

In linea generale, tutti i beni e servizi si considerano imponibili a condizione che non siano stabilito diversamente. A riguardo segnaliamo nel seguito i principali beni e servizi considerati come non imponibili dalla normativa IVA indonesiana.

Beni non imponibili:

- prodotti minerari e della trivellazione estratti direttamente dalla loro fonte (per esempio: petrolio grezzo, gas naturale, sabbia, ghiaia, carbone, ferro grezzo, stagno grezzo, oro grezzo, argento grezzo e bauxite grezza);

- le principali *commodities* (per esempio: riso, sale, granaglie, sago e germogli di soia);
- cibi e bevande somministrati all'interno di hotel e ristoranti;
- denaro, lingotti d'oro e valori mobiliari.

Servizi non imponibili:

- prestazioni mediche;
- servizi sociali (per esempio: orfanotrofi o servizi funerari);
- servizio di posta con l'utilizzo di francobolli;
- servizi finanziari e assicurativi;
- servizi scolastici;
- trasporto pubblico.

2.12.6.2 ALIQUOTA

L'aliquota IVA è ordinariamente stabilita nella misura del 10%. Questa aliquota può essere aumentata o diminuita rispettivamente al 15% o al 5% in base a regolamenti governativi.

L'IVA è nulla (0%) sui beni in esportazione e su taluni tipi di servizi resi verso l'estero. In particolare, segnaliamo i servizi di lavorazione per conto terzi, servizi riparazione e manutenzione relativi a beni mobili utilizzati al di fuori dell'ADI e servizi di costruzione relativi a beni immobili localizzati al di fuori dell'ADI.

Infine, segnaliamo che l'IVA su consegne e importazioni di prodotti del tabacco è pari all' 8,5%.

2.12.6.3 CALCOLO DELL'IMPOSTA

L'IVA su una determinata transazione è calcolata applicando l'aliquota IVA alla relativa base imponibile. Nella maggior parte dei casi, il valore imponibile è il valore della transazione come concordato tra le parti coinvolte.

Tuttavia, per talune operazioni o al ricorrere di determinate circostanze, si devono adottare altri metodi di calcolo dell'imposta. In particolare, con riferimento alle principali deroghe al suddetto principio generale, il valore imponibile può essere costituito da:

- il valore di mercato per le operazioni tra parti correlate, per i residui inventariali dei beni imponibili al momento della liquidazione dell'impresa, e per la vendita *assets* che non costituiscono originariamente merce di scambio;
- prezzo di vendita per i beni/servizi utilizzati in autoconsumo, per le donazioni o nelle distribuzioni interne alla società;
- prezzo d'asta per le cessioni di beni imponibili in sede di aste.

2.12.6.4 ADEMPIMENTI

Le società che nel corso del periodo d'imposta eccedono un determinato volume d'affari nelle cessioni di beni e/o nelle prestazioni di servizi sono tenute alla registrazione ai fini IVA e all'emissione della fattura relativa alla cessione di beni imponibili e/o di servizi imponibili.

Dal punto di vista della liquidazione delle imposte, è necessaria la presentazione di una dichiarazione IVA con cadenza mensile entro il giorno 20 del mese successivo a quello in cui l'operazione imponibile è

stata eseguita, mentre il versamento della relativa imposta deve essere eseguito anteriormente alla presentazione della dichiarazione mensile.

2.12.7 ALTRE IMPOSTE INDIRETTE

2.12.7.1 IMPOSTA SUGLI IMMOBILI

Terreni e fabbricati sono soggetti ad imposta annuale sugli immobili. In genere, l'aliquota non eccede lo 0,3% del valore di mercato dell'immobile.

2.12.7.2 IMPOSTA DI BOLLO

Taluni tipi di documenti sono sottoposti ad imposta di bollo del valore nominale di 3000 o 6000 Rupie indonesiane¹³.

2.12.7.3 IMPOSTA SUL TRASFERIMENTO DI PROPRIETÀ

L'acquisto di terreni o fabbricati sono soggetti ad imposta fino ad un massimo del 5% del valore di acquisto.

2.12.7.4 ALTRE IMPOSTE

La vendita di azioni quotate sull'IDX sono soggette ad una imposta definitiva dello 0,1% del valore della transazione. È prevista, inoltre, una addizionale dello 0,5% sul valore delle azioni in sede di IPO.

Il trasferimento di azioni di una società fiscalmente residente in Indonesia non quotata è soggetta ad una ritenuta del 5% del valore di trasferimento, fatte salve le eventuali disposizioni del Trattato.

2.13 IL *FRANCHISING*

Il *franchising* è attualmente disciplinato dal regolamento n. 42 in vigore dal 23 luglio 2007 ("**Regolamento 42**"), modificato dal nuovo regolamento di applicazione del Regolamento 42, del 24 agosto 2012, vale a dire il regolamento del Ministro del Commercio n. 53/M-DAG/PER/8/2012 ("**Regolamento 53**"), cui si aggiungono le linee guida sul *franchising* del direttore generale del Commercio Interno già adottate il 31 ottobre 2008 (il Regolamento 42, il Regolamento 53 e le linee guida sono indicate congiuntamente come il "**Regolamento**").

Ai sensi del Regolamento, è definito *franchise* lo speciale diritto di proprietà spettante ad una persona fisica o giuridica sulle caratteristiche di unicità di un certo *business* di successo nella promozione di beni e/o servizi che possono essere utilizzate da un'altra parte grazie ad un accordo di *franchising*.

Un *franchise* deve soddisfare i seguenti criteri:

- essere un business con caratteristiche specifiche;
- dimostrare di essere un business remunerativo, ovvero avere esperienza di più o meno cinque anni;
- disporre di una procedura operativa scritta e standard e una descrizione dei prodotti e/o servizi proposti;
- essere facile da imparare e da applicare;
- fornire supporto continuo al *franchisee*;
- avere un diritto di proprietà intellettuale registrato.

¹³ Pari rispettivamente a Euro 0,24 e 0,48.

Il Regolamento 53 vieta esplicitamente alle parti di usare il termine o il nome del *franchise* per attività che non soddisfino i criteri di cui sopra. La violazione di questa disposizione è soggetta alle sanzioni previste dalla normativa vigente, anche se il Regolamento 53 omette di riportare le tipologie di sanzioni che potrebbero essere inflitte per la violazione, né indica la normativa di riferimento.

2.13.1 PROSPETTO/DOCUMENTO INFORMATIVO

Almeno 2 settimane prima di eseguire il contratto di *franchising*, il *franchisor* deve fornire un prospetto/documento informativo ("Prospetto") nel quale comunica al *franchisee* i dati aziendali e le informazioni sul *franchisor*. Il *franchisee* avrà quindi il tempo necessario per rivedere il Prospetto, decidere se impegnarsi o meno in un contratto di *franchising*, per reperire informazioni circa la reputazione del *franchisor* e per garantire che siano chiari i diritti e gli obblighi reciproci.

Il Regolamento 53 stabilisce che se il Prospetto è redatto in una lingua straniera, deve comunque essere tradotto in indonesiano ai fini della registrazione presso il Ministero del Commercio.

Il *franchisor* deve registrare il Prospetto presso il Ministero del Commercio prima della stesura del contratto di *franchising*.

Il Regolamento 53 richiede che il Prospetto in lingua straniera registrato presso il Ministero del Commercio sia legalizzato da un notaio con una lettera rilasciata dal Consolato competente del paese di origine del *franchisor*. I *franchisor* stranieri dovrebbero quindi contattare l'Ambasciata indonesiana o il Consolato del loro paese d'origine per chiedere conferma circa i documenti giustificativi che sono tenuti a presentare a supporto della loro domanda per il rilascio della lettera necessaria per la registrazione del loro *franchise* presso il Ministero del Commercio indonesiano. Quest'ultimo potrà quindi richiedere la prova della identità del *franchisee* e potrà anche richiedere di vederne i documenti societari.

Ai sensi del Regolamento 53, devono essere presentati i seguenti documenti:

- il Prospetto;
- una dichiarazione ovvero una lettera di referenza rilasciata dal Consolato del paese di origine del *franchisor*;
- il bilancio degli ultimi 2 anni;
- la licenza commerciale e/o licenza tecnica del *franchisor*;
- il certificato di costituzione/atto costitutivo del *franchisor*;
- la struttura organizzativa della società;
- validi certificati di registrazione del marchio indonesiano e i rispettivi moduli di domanda;
- validi certificati di registrazione del marchio all'estero;
- il passaporto valido della persona autorizzata a rappresentare il *franchisor*;
- un elenco della manodopera da impiegare;
- la composizione della merce in *franchising*/materie prime;
- una copia del contratto di *franchising*.

2.13.2 CERTIFICATO DI REGISTRAZIONE DEL *FRANCHISOR*

Le informazioni contenute nella domanda per ottenere la registrazione del *franchising* (*Surat Tanda Pendaftaran Waralaba*, "STPW") comprendono, *inter alia*, il nome del *franchisor*, il paese di origine, i prodotti e i servizi in *franchising*, i tipi di diritti di proprietà intellettuale, il nome e i recapiti della persona responsabile del *franchisor*. Il STPW è valido per 5 anni e può essere rinnovato per ulteriori 5 anni.

Entro 2 giorni lavorativi dalla ricezione di una domanda di registrazione completa, l'autorità competente rilascia un STPW al *franchisor*. Se la domanda è incompleta, l'autorità deve notificare al *franchisor* la sua decisione di respingere la domanda indicando le ragioni del rigetto entro il termine di due giorni. Il *franchisor* può quindi presentare una nuova domanda di registrazione.

Prima del rilascio del STPW, il funzionario competente può chiedere al richiedente di fornire una presentazione delle attività in *franchising* al gruppo di valutazione.

2.13.3 SANZIONI

Un *franchisor* o un *franchisee* potranno ricevere fino a 3 richiami scritti per la non conformità del Prospetto e per il mancato rispetto degli obblighi di registrazione del contratto; ogni avviso deve essere prestato almeno 2 settimane dopo la data del precedente avviso. Saranno inoltre imposte multe fino a Rp 100.000.000 (circa US\$ 11.300) al *franchisor* e/o *franchisee* che non adempiano agli obblighi di registrazione entro 2 settimane dalla data di scadenza del terzo avviso.

2.13.4 Il contratto di *franchising*

Ai sensi del Regolamento, un contratto di *franchising* deve contenere almeno le seguenti informazioni:

- il nome e l'indirizzo del *franchisor* e del *franchisee*;
- il tipo di diritto alla proprietà intellettuale;
- l'attività di business;
- il diritto e le obbligazioni del *franchisor*, così come il diritto alle *royalties* e le obbligazioni che prevedono continua assistenza al *franchisee*, e per il *franchisee*, il diritto all'uso della proprietà intellettuale e le caratteristiche del business;
- l'assistenza, i doveri, la consulenza, il training, e il marketing che porrà in essere il *franchisee*;
- l'area di business;
- il termini del contratto;
- la procedura per il pagamento in compensazione, come *fees* e *royalties*;
- proprietà, cambio di proprietà e loro diritti;
- risoluzione delle controversie;
- la procedura per la proroga, scioglimento e interruzione del contratto di *franchising*;
- garanzia dal *franchisor* che continuerà a rispettare i suoi obblighi nei confronti del *franchisee* di cui al contratto di *franchising* fino alla sua scadenza dello stesso;
- il numero degli *outlets* che saranno gestiti da ciascun *franchisee*.

Il contratto di *franchising*, può espressamente prevedere di nominare dei sub-*franchisees*. In questo caso, il *franchisee* deve possedere e gestire almeno un punto vendita in *franchising*.

Per quanto riguarda il numero dei punti vendita che devono essere chiaramente indicati nel contratto di *franchising*, ai sensi del regolamento del Ministro del Commercio n. 68/M-DAG/PER/10/2012 sul *franchising* del 29 ottobre 2012, il *franchisor* e il *franchisee* impegnati in un *modern store business* possono avviare fino a 150 unità commerciali. Unità supplementari dovranno poi essere proposte attraverso un contratto di *franchising* (si suppone un accordo di sub-*franchising*) con altri *franchisee*. Inoltre probabilmente a breve sarà emanato un altro regolamento di applicazione che limita i punti vendita di proprietà della società per i ristoranti/caffè.

2.13.5 Termini del contratto di *franchising*

I Regolamenti non stabiliscono una durata minima per il contratto di *franchising* e anche se la norma precisa che la validità del STPW è di 5 anni, i funzionari del ministero del Commercio hanno informalmente comunicato che è accettabile una durata inferiore a 5 anni e che il STPW sarà adeguato per rispecchiare il termine indicato nel contratto di *franchising*.

La risoluzione anticipata del contratto di *franchising* da parte del *franchisor* o del *franchisee* non abilita automaticamente il *franchisor* a nominare un nuovo *franchisee*. Ai sensi del Regolamento 53, un STPW per un nuovo *franchisee* potrà essere emesso dal Ministero del Commercio solo quando il *franchisor* abbia risolto tutte le questioni pendenti derivanti dalla risoluzione anticipata del contratto di *franchising* di cui venga data evidenza attraverso un atto scritto ovvero una decisione del giudice definitiva e vincolante.

2.13.6 CERTIFICATO DI REGISTRAZIONE DEL *FRANCHISEE*

I regolamenti affermano chiaramente che un STPW potrà essere rilasciato dal Ministero del Commercio ad un *franchisee* qualora quest'ultimo abbia provveduto a registrare il contratto di *franchising*. Di conseguenza, sia il *franchisor* sia il *franchisee* riceveranno un STPW con il loro nome. Ai sensi del Regolamento, il *franchisee* deve allegare copia dei seguenti documenti per la registrazione del *franchising*:

- la licenza di esercizio del *franchisee*;
- il certificato della registrazione del *franchisee*;
- il contratto di *franchising*;
- il prospetto del *franchisor* e il suo STPW;
- una dichiarazione scritta sullo status delle attività del *franchisor* rilasciato dall'autorità competente del paese del *franchisor*, legalizzato dall'ambasciata o dal consolato indonesiano;
- il certificato del diritto di proprietà intellettuale;
- l'atto costitutivo del *franchisee* ratificato dal Ministro della legge e dei diritti umani;
- la carta d'identità/passaporto della persona responsabile per il *franchisee*;
- informazioni sul personale da impiegare;
- informazioni sulla composizione della merce/materie prime destinate al *franchising*.

Sanzioni analoghe a quelle che si applicano per la mancata registrazione del Prospetto si applicano anche al *franchisee* per mancata richiesta del STPW.

2.13.7 LINGUA E LEGGE DEL CONTRATTO DI *FRANCHISING*

Il Regolamento precisa che, se un contratto di *franchising* è in una lingua straniera, deve essere comunque preparata traduzione giurata in indonesiano.

Il Regolamento 53 afferma chiaramente che un contratto di *franchising* deve essere soggetto alla legge indonesiana.

2.13.8 CORSI DI FORMAZIONE

Il Regolamento 42 richiede al *franchisor* di fornire un programma di formazione al *franchisee*, sotto forma di assistenza nella gestione operativa, marketing, ricerca e sviluppo sostenibile.

2.13.9 LO SVILUPPO DEL *FRANCHISING*

Ai sensi del Regolamento 42, i governi centrali e regionali possono svolgere alcune attività di assistenza per lo sviluppo del *franchising*, tra cui:

- istruzione e formazione;
- raccomandare di utilizzare gli strumenti di mercato;
- raccomandare di partecipare a mostre nazionali ed estere;
- offrire consulenza attraverso cliniche aziendali;
- riconoscimenti per il miglior *franchisor* locale;
- assistenza al capitale.

2.13.10 RELAZIONE ANNUALE

Tutti i *franchisor* e i *franchisee* sono tenuti a presentare una relazione annuale sui progressi nelle attività di business all'autorità che ha rilasciato loro il STPW entro il 31 marzo di ogni anno. Una sanzione amministrativa può essere irrogata a qualsiasi *franchisor* o *franchisee* che non riesca a presentare detta relazione, seguita dalla sospensione e, infine, dalla revoca del STPW.

2.13.11 DISPOSIZIONI TRANSITORIE

Il Regolamento 53 stabilisce che i STPW esistenti restano validi fino alla loro data di scadenza e possono essere rinnovati.

2.14 *WHAT NEXT?* FOCUS SU INFRASTRUTTURE, AGRICOLTURA E INDUSTRIA MANIFATTURIERA

Nonostante la recente crisi economica mondiale, l'Indonesia ha continuato a registrare una crescita economica superiore al 6% nel 2010 e nel 2011 che, in base alle statistiche pubblicate dalla Banca Mondiale, dovrebbe aver (ampiamente) superato il 6% anche nel 2012. Questa crescita ha fatto dell'Indonesia una destinazione molto ambita dagli investimenti diretti esteri in continuo aumento e infatti, da una indagine del 2012-2014, l'Indonesia risulta tra le prime cinque destinazioni di *Foreign Direct Investment* ("**FDI**").

Con la fine della dittatura, che ha coinciso con l'inizio della crisi finanziaria asiatica, l'Indonesia è diventata una delle destinazioni preferite del FDI. Infatti, prima del 1990, gli investitori stranieri erano tenuti a impegnarsi a cedere una quota di maggioranza agli azionisti indonesiani entro un determinato numero di anni; negli anni '90 l'obbligo di cessione è stato modificato per un importo non precisato, generalmente inteso almeno pari al 5% entro 15 anni dall'avvio della produzione commerciale (cioè

dall'ottenimento della licenza permanente di business); infine la legge sugli investimenti del 2007, oltre a prevedere maggiori tutele per gli investitori stranieri, ha rimosso detto requisito e l'obbligo generale di cessione non è più applicabile alle Società PMA costituite dopo il 2007.

2.14.1 INFRASTRUTTURE

Il governo indonesiano, impaziente di attirare investimenti privati nel settore delle infrastrutture, ha adottato una serie di misure volte ad agevolarli. Infatti, dal momento che l'Indonesia emerge dalla crisi economica globale come uno dei pochi paesi con una continua crescita economica, il governo e le aziende guardano allo sviluppo delle infrastrutture per continuare a sostenerne la crescita. Inoltre, in considerazione della vastità dell'Indonesia, delle risorse e della sua geografia è facile capire l'importanza delle infrastrutture e l'interesse privato e pubblico di cui sono oggetto.

Nel tentativo di affrontare la sfida, il governo ed i privati mirano a rafforzare la capacità delle industrie strategiche. Questo è il motivo per cui il governo ospita spesso convegni internazionali in materia di opportunità di investimento in Indonesia. Infatti nel 2012, si sono tenuti la *Asia Pacific Ministerial Conference on Sustainable and Inclusive Infrastructure Development* e il *IIICE'12 Exhibition* in occasione dei quali sono stati discussi i diversi modi di realizzare una crescita nuova, efficiente e sostenibile contestualmente allo sviluppo delle infrastrutture. Quest'anno la *Indonesia International Infrastructure Conference and Exhibition (IIICE'13)* è prevista per il 13-15 novembre 2013¹⁴.

Il BKPM attualmente mostra una serie di progetti infrastrutturali, si veda il sito <http://www2.bkpm.go.id/contents/p23/ppp-infrastructure-show-case-projects/23>.

Per quanto riguarda i progetti di costruzione, come regola generale, i relativi contratti vengono aggiudicati attraverso una gara d'appalto, anche se possono esservi delle eccezioni. Le società di costruzioni che desiderano partecipare a una gara d'appalto devono soddisfare i requisiti previsti dalla legge, in particolare, ottenere una licenza di costruzione, avere i requisiti necessari per la qualificazione e aver costituito una società oppure aver registrato un ufficio di rappresentanza. In particolare, le imprese edili straniere che desiderano partecipare a gare d'appalto di costruzione in Indonesia, che richiedono il coinvolgimento di un partner locale, possono: (i) costituire una Società PMA; oppure costituire un ufficio di rappresentanza della società di costruzioni straniera ("RO") tenuto a collaborare con una impresa indonesiana.

2.14.2 AGRICOLTURA

Se da un lato il BKPM ritiene l'agricoltura indonesiana un potenziale settore per gli investimenti stranieri (si veda, ad esempio, <http://www2.bkpm.go.id/contents/general/20/food-agriculture>) e alcuni recenti rapporti sottolineano le possibilità di crescita di questo settore¹⁵, dall'altro la politica agricola indonesiana è altamente protezionista e lo sta diventando sempre di più. Ad esempio, la legge sulla orticoltura limita ora al 30% la partecipazione straniera proprio in imprese orticole, prevedendo alcune disposizioni transitorie per gli investimenti stranieri già in essere. Gli investimenti esteri nel business

¹⁴ <http://www.indonesiainfrastructure.org/index.php>

¹⁵ http://www.mckinsey.com/insights/asia-pacific/the_archipelago_economy

delle piantagioni e delle relative imprese di produzione di semi (compreso il cotone, l'olio di palma e le piante medicinali), senza processo di elaborazione, sono limitati al 95%.

2.14.3 INDUSTRIA MANIFATTURIERA

Al settore manifatturiero indonesiano è stata data una "seconda possibilità" ed in questo senso deve essere letta la relazione della Banca mondiale tesa a rilanciare la crescita nel settore manifatturiero in Indonesia. La relazione mostra che il consumo interno è aumentato considerevolmente negli ultimi anni e nella maggior parte dei settori di attività le imprese produttive stabilite a livello locale possono avere il 100% di partecipazioni azionarie straniere. Il governo sta preparando una revisione della legge sullo sviluppo industriale, ma non si prevede porti grandi cambiamenti.

L'attrattiva dell'Indonesia nel settore manifatturiero si fonda sui bassi costi di produzione e sulla rapida crescita del mercato interno. Inoltre, le iniziative di integrazione regionale con le quali è impegnato il governo rendono il paese un luogo attraente per gli investitori disposti a servire il mercato orientale. Il governo ha anche introdotto un nuovo piano per accelerare e ampliare lo sviluppo economico ("MP3EI") il quale prevede che l'Indonesia diventi uno dei principali fornitori di prodotti alimentari a livello mondiale - come centro di elaborazione per l'agricoltura, la pesca e le risorse naturali - e la sua trasformazione in un paese con un'economia orientata all'innovazione.

Secondo i dati BKPM attuali, gli investimenti esteri nel settore manifatturiero nel secondo trimestre del 2012 hanno raggiunto US\$ 1,2 miliardi (un aumento del 62%). Il Ministero dell'Industria ha registrato una crescita nel settore dell'industria manifatturiera non petrolifera del 6,4%. I FDI sono aumentati del 30,4% e quindi a circa il Rp 107.6 trilioni. Il settore manifatturiero e quello minerario registrano il più alto livello di investimenti stranieri, in particolare nel settore dell'industria automobilistica, dell'elettronica e della lavorazione dei metalli.

CAPITOLO 3 - IL MINISTERO DELLO SVILUPPO ECONOMICO PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE

3.1 L'ATTIVITÀ PROMOZIONALE DEL MISE

La progressiva integrazione economica globale ed il peso crescente dei mercati emergenti attribuiscono al **sostegno pubblico all'internazionalizzazione** delle imprese, *core business* della Direzione Generale per le Politiche di Internazionalizzazione e la Promozione degli Scambi del Ministero dello Sviluppo Economico, un rilievo sempre maggiore.

Considerando anche la persistente debolezza della domanda interna, appare ancora più evidente la necessità di **rafforzare la competitività internazionale** dell'intero sistema produttivo.

L'esiguità delle risorse finanziarie, sempre limitate rispetto agli obiettivi, impone che tutti i soggetti preposti a facilitare l'internazionalizzazione delle imprese facciano "**sistema**", per produrre sinergie positive ed evitare duplicazioni.

Una **programmazione condivisa e sistematica** è il presupposto della pianificazione dell'attività promozionale; spetta alla strategia pubblica indirizzare, sostenere e facilitare le decisioni economiche e le scelte operative delle piccole e medie imprese, mettendo in moto un circolo virtuoso tra politiche di internazionalizzazione, risorse finanziarie e attività promozionali.

La definizione delle linee guida e dell'indirizzo strategico delle iniziative pubbliche di promozione per aree geografiche, settori e tipologia è affidata alla **Cabina di Regia**, copresieduta dai Ministri dello Sviluppo Economico e degli Affari Esteri e composta da rappresentanti del Ministero dell'Economia e Finanze, degli Affari Regionali e del Turismo, per le Politiche Agricole, dall'Agenzia ICE, Conferenza delle Regioni, Unioncamere, Confindustria, ABI, Alleanza Cooperative italiane e Rete imprese Italia.

In questo sistema, un ruolo centrale di agenzia tecnica specializzata è svolto dalla nuova Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane - **ICE**, istituita dalla Legge 22 dicembre 2011 n. 214, a seguito della soppressione dell'Istituto Commercio Estero avvenuta con legge 214 del 22 dicembre 2011, e sottoposta ai poteri di indirizzo e vigilanza del Ministero dello Sviluppo Economico, d'intesa con il Ministero degli Affari Esteri e sentito il Ministero dell'Economia e delle Finanze, per le materie di rispettiva competenza.

Nell'ottica di accrescere il grado di internazionalizzazione delle PMI sui mercati esteri, il Ministero dello Sviluppo Economico, nella gestione degli strumenti di promozione volti a valorizzare i programmi di enti, associazioni di categoria, sistema camerale, consorzi e aggregazioni di imprese, privilegia le iniziative che rafforzano la strategia di sistema-paese.

Il **Sistema Paese** ha come quadro di riferimento la promozione dell'immagine dell'Italia nella sua più complessa dimensione economica, storica, artistica e di tradizione. Esso viene pubblicamente sostenuto da una duplice forma di promozione: l'attività ordinaria, affidata nella sua realizzazione all'Agenzia - ICE, ed un'attività promozionale straordinaria, gestita direttamente dal Ministero.

Il programma di attività dell'ICE prevede, nel corso del 2013, la conclusione del progetto di formazione

ed assistenza tecnica nel settore delle macchine per conceria e lavorazione cuoio e pellami. L'attività si svolge nell'ambito dell'Intesa Operativa tra MISE, Assomac ed ICE Agenzia firmata in data 27 giugno 2012 con la finalità di massimizzare le sinergie tra l'azione nazionale pubblica e quella privata nel processo di internazionalizzazione del settore. E' stato realizzato un corso di formazione presso il distretto conciario di Jogikarta e si intende organizzare un evento seminariale in loco, in occasione di una fiera di interesse per il settore. Inoltre, è in fase di progettazione, la partecipazione alle fiere PRO-PACK INDONESIA e COSMOBEAUTE' nel 2014.

A differenza delle azioni promozionali ordinarie, che prevedono ritorni a breve termine, la **programmazione straordinaria** si sviluppa in un'ottica strategica "integrata", plurisettoriale ed evocativa del made in Italy come stile di vita, con previsione di risultati a medio e lungo termine e un intervento finanziario pubblico, sostenuto dal Ministero dello Sviluppo Economico.

I programmi straordinari sono impostati sulla base di valutazioni di priorità geoeconomiche, individuando i mercati che a medio termine presenteranno un andamento più dinamico e un accentuato tasso di crescita, seguendo lo spostamento del baricentro dello sviluppo mondiale in nuove aree geografiche, contraddistinte da maggiori tassi di crescita e dalla conseguente affermazione di un nuovo ceto abbiente, emulatore dei bisogni di standard occidentale medio - alto.

I progetti di promozione straordinaria prevedono un sistema di iniziative incentrate sui settori di eccellenza del **Made in Italy**, comparti nei quali l'Italia possiede rilevanti margini competitivi, non solo nel segmento del lusso, per il quale siamo al primo posto nel mondo, ma anche nei prodotti "*belli e ben fatti*" (BBF), di fascia medio - alta, dei settori agroalimentare, abbigliamento, calzature e arredamento. Le caratteristiche di questi prodotti sono un'ottima manifattura, alto design e materie prime di qualità.

Inoltre, il Programma Promozionale Straordinario ha consentito la previsione e realizzazione di azioni promozionali in settori innovativi e ad alto contenuto tecnologico, quali bio - nanotecnologie, energie rinnovabili, tecnologie nel campo della protezione ambientale, design e progettazione, restauro e recupero urbano.

In sintesi, gli elevati livelli di affidabilità dei prodotti italiani, per i loro contenuti di innovazione tecnologica, consentono interessanti prospettive di inserimento nei mercati, specie dei paesi emergenti, sui quali si stanno affacciando ampie fasce di nuovi consumatori, prospettive che vanno individuate e sostenute dalla promozione pubblica.

La predisposizione delle strategie mirate per paesi e settori è preceduta da una attività di analisi e studio, volta ad individuare le aree nelle quali investire le risorse pubbliche di promozione, ad esempio con l'organizzazione di missioni diplomatiche e commerciali.

Le missioni di sistema nascono dall'esigenza di sviluppare una promozione integrata delle imprese nei mercati esteri, attraverso la collaborazione ed il coinvolgimento dei soggetti pubblici e privati che compongono la Cabina di Regia per l'internazionalizzazione. Esse rappresentano una nuova modalità di cooperazione, volta a rafforzare l'immagine del Sistema Italia all'estero, attraverso la partecipazione congiunta dei principali soggetti.

Per strutturare e organizzare in maniera coordinata gli interventi di internazionalizzazione, l'individuazione delle aree in cui effettuare le missioni di sistema avviene nell'ambito della citata Cabina di Regia.

In tale sede, viene fatta una valutazione e selezione delle aree geografiche in cui realizzare gli interventi promozionali sulla base di criteri legati alla dinamicità dei mercati, alle prospettive di sviluppo e alle potenzialità di crescita. Successivamente alla fase di individuazione dei Paesi, vengono definiti i settori economico-commerciali degli interventi, considerando le opportunità di collaborazione bilaterale e i rispettivi trend di crescita.

La missione di sistema in Indonesia, che si svolge nella prima settimana di maggio 2013, ha un ruolo di apripista per future iniziative, in loco e incoming, realizzate dal MISE e dagli altri soggetti istituzionali in favore delle aziende che intendano esportare o radicarsi con investimenti produttivi su questo mercato, dove la presenza italiana risulta articolata ed in sensibile crescita, anche se ancora sottodimensionata rispetto alle potenzialità di sviluppo.

3.2 STRUMENTI DI SOSTEGNO ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE

L'intento di questa "guida" è quello di fornire alle aziende e agli operatori economici una base informativa sintetica ma completa sulle agevolazioni finanziarie che vengono gestite dalla Simest Spa, dalla Finest SpA e dalla Sace SpA, per sostenere l'internazionalizzazione del sistema produttivo italiano in tutti i mercati esteri.

Nel rispetto dell'ordinamento comunitario vigente in tema di aiuti pubblici, e per rispondere al meglio alle esigenze delle imprese nazionali impegnate a fronteggiare la crescente pressione competitiva sui mercati esteri, la disciplina vigente è stata rivisitata e ampliata allo scopo di facilitare l'accesso alle agevolazioni erogate dalla Simest SpA, attraverso l'attenuazione degli oneri e degli adempimenti richiesti ai destinatari dei finanziamenti.

Accanto agli strumenti tradizionali, ormai da tempo collaudati, sono state elaborate nuove modalità di finanziamento rivolte in particolare alle PMI, nella consapevolezza che esse continuano a rappresentare il punto di forza dello sviluppo del comparto produttivo nazionale. In particolare, si segnalano l'istituzione di un fondo denominato start-up finalizzato a promuovere progetti di internazionalizzazione al di fuori della U.E. e le ulteriori misure predisposte per il sostegno alle imprese, quali la patrimonializzazione e il nuovo strumento operativo specificamente volto a sostenere le PMI per un primo approccio ai mercati esteri.

FINANZIAMENTO AGEVOLATO PER LA REALIZZAZIONE DI PROGRAMMI DI INVESTIMENTO
TRAMITE APERTURA DI STRUTTURE ALL'ESTERO IN PAESI EXTRA UE
(L. 133/2008, ART. 6 COMMA 2 LETT. A)

È di gran lunga lo strumento più utilizzato, tra gli altri messi a disposizione dalla Simest, da parte delle imprese che intendono penetrare i mercati esteri o potenziare posizioni già acquisite sui medesimi.

Finalità. L'intervento consiste in un finanziamento a tasso agevolato volto a favorire la realizzazione o il potenziamento di una struttura permanente in Paesi extra UE.

Beneficiari. È destinato alle imprese con sede legale in Italia, in forma singola o aggregata, ivi comprese quelle a partecipazione giovanile o femminile, ad eccezione di quelle operanti nei settori elencati dall'art. 1, lett. A, B, C e F del Regolamento CE 1998/2006, .

Spese finanziabili. Sono finanziabili le spese relative alla costituzione e al funzionamento della struttura, le spese per azioni promozionali e per i vari interventi sostenute dalla data di presentazione della domanda fino al termine del programma (24 mesi dopo la stipula del contratto di finanziamento).

Caratteristiche dell'intervento. *Premesso che la revisione operata di recente sulle modalità del finanziamento ha portato ad una diminuzione del tasso di interesse e ad una riduzione delle garanzie si fa presente che:*

L'intervento agevolativo può coprire fino all'85% dell'importo delle spese preventivate, tenuto conto dei limiti previsti dal Regolamento "de minimis".

Il rimborso del finanziamento è stabilito entro un termine massimo di 7 anni dalla data di stipula del contratto di finanziamento, di cui due anni di preammortamento.

Il tasso di interesse agevolato è pari al 15% del tasso di riferimento, con una percentuale minima dello 0,50% annuo. Il tasso di riferimento è fisso ed è quello vigente alla data della delibera di concessione del Comitato Agevolazioni Simest.

Per garantire il rimborso del finanziamento occorre prestare alla Simest Spa una o più delle seguenti garanzie: fideiussione bancaria, fideiussione assicurativa, fideiussione di confidi convenzionati con Simest, fideiussione di intermediari finanziari convenzionati con Simest e pegno su titoli di Stato.

Il Comitato Agevolazioni può accordare esclusivamente alle PMI, sulla base di criteri prefissati che tengono conto della consistenza patrimoniale e finanziaria e della capacità di rimborso del finanziamento, una riduzione delle garanzie da prestare. In ogni caso deve essere prestata garanzia su almeno il 40% del finanziamento.

Procedura e tempi. *Tempi brevi e certi per chi richiede l'agevolazione.*

La domanda che deve essere presentata alla SIMEST, redatta su apposito modulo (scaricabile dal sito www.simest.it e www.sviluppoeconomico.gov.it), viene istruita dalla Simest e dal MISE e quindi sottoposta al Comitato agevolazioni per l'approvazione entro 90 giorni dalla data di presentazione.

Il contratto viene stipulato entro 3 mesi dalla ricezione della delibera di concessione.

L'impresa può chiedere che entro 4 mesi dalla stipula del contratto venga erogato un anticipo fino ad un massimo del 30% del finanziamento concesso (anziché del 10% come per la precedente normativa). Le ulteriori erogazioni sono subordinate alla presentazione di idonea documentazione delle spese sostenute e di adeguata garanzia.

FINANZIAMENTO AGEVOLATO PER LA REALIZZAZIONE DI STUDI DI PREFATTIBILITÀ E DI FATTIBILITÀ
COLLEGATI A INVESTIMENTI ITALIANI ALL'ESTERO, NONCHÉ PROGRAMMI DI ASSISTENZA TECNICA
COLLEGATI AI SUDETTI INVESTIMENTI IN PAESI EXTRA U.E.
(L. 133/2008, ART. 6 COMMA 2 LETT. B)

È lo strumento dedicato alle imprese che intendono effettuare uno studio approfondito del mercato sul quale intendono operare per definirne le caratteristiche chiave, quale la situazione politica, economica e sociale, le aree di maggiore concentrazione industriale, le dinamiche del mercato locale relativo al prodotto di interesse, regolamentazioni doganali, imposte e quanto altro utile per avviare un'attività di internazionalizzazione.

Finalità. L'intervento consiste in un finanziamento a tasso agevolato destinato a studi di prefattibilità, fattibilità e programmi di assistenza tecnica collegati a investimenti italiani all'estero, in Paesi extra U.E..

Beneficiari. È destinato alle imprese con sede legale in Italia, in forma singola o aggregata, ivi comprese quelle a partecipazione giovanile o femminile, ad eccezione di quelle operanti nei settori elencati dall'art. 1, lett. A, B, C e F del Regolamento CE 1998/2006. Nel caso di imprese aggregate, la richiesta è effettuata da una società capofila, corredata dal mandato sottoscritto dai "partner".

Spese finanziabili. Le spese finanziabili, che devono essere indicate in modo analitico in una "scheda preventivo" sono relative a salari, emolumenti dovuti a consulenti o ad esperti, viaggi, soggiorni e altre spese collegate con la tipologia e gli obiettivi degli studi o del programma di assistenza tecnica. I costi devono riguardare, almeno per il 50% del totale preventivato, le spese da sostenersi nel Paese di destinazione dell'iniziativa.

Caratteristiche dell'intervento. *Premesso che la revisione operata di recente sulle modalità del finanziamento ha portato ad una diminuzione del tasso di interesse e ad una riduzione delle garanzie si fa presente che:*

Il periodo di realizzazione del programma termina 6 mesi dopo la stipula del contratto di finanziamento nel caso di studi fattibilità, 12 mesi nel caso di programmi di assistenza tecnica.

Il preammortamento decorre dalla data di stipula del contratto e termina 24 mesi dopo tale data.

Il rimborso del finanziamento avviene in un periodo di 3 anni a partire dal termine del periodo di preammortamento, mediante rate semestrali posticipate costanti in linea capitale.

È facoltà dell'impresa chiedere la riduzione di tali termini.

Il tasso di interesse agevolato è pari al 15% del tasso di riferimento, con una percentuale minima dello 0,50% annuo. Il tasso di riferimento è fisso ed è quello vigente alla data della delibera di concessione del Comitato Agevolazioni Simest.

Il finanziamento deliberato dal Comitato Agevolazioni può coprire fino al 100% dell'importo preventivato dall'impresa richiedente (nei limiti del "de minimis") e non può essere superiore a:

- euro 100.000,00 per studi collegati ad investimenti commerciali;
- euro 200.000,00 per studi collegati ad investimenti produttivi;
- euro 300.000,00 per assistenza tecnica.

Per garantire il rimborso del finanziamento l'impresa deve prestare alla Simest Spa una o più delle seguenti garanzie: fideiussione bancaria, fideiussione assicurativa, fideiussione di confidi convenzionati con Simest, fideiussione di intermediari finanziari convenzionati con Simest e pegno su titoli di Stato.

Il Comitato Agevolazioni può accordare esclusivamente alle PMI, sulla base di criteri prefissati che tengono conto della consistenza patrimoniale e finanziaria e della capacità di rimborso del finanziamento, una riduzione delle garanzie da prestare. In ogni caso deve essere prestata garanzia su almeno il 40% del finanziamento.

Procedura e tempi. *Tempi brevi e certi per l'esame della domanda di agevolazione.*

La domanda che deve essere presentata alla SIMEST, redatta su apposito modulo (scaricabile dal sito www.simest.it e/o www.sviluppoeconomico.gov.it), viene istruita dalla Simest e dal MISE e quindi sottoposta al Comitato agevolazioni per l'approvazione entro 90 giorni dalla data di presentazione.

Il contratto viene stipulato entro 3 mesi dalla ricezione della delibera di concessione.

L'impresa può chiedere che entro 3 mesi dalla stipula del contratto venga erogato un anticipo fino ad un massimo del 70% del finanziamento concesso;

l'importo a saldo è erogato, previa consegna delle relative garanzie, al momento del consolidamento del finanziamento.

FINANZIAMENTO AGEVOLATO PER LA REALIZZAZIONE DI INIZIATIVE PROMOZIONALI PER LA PRIMA PARTECIPAZIONE AD UNA FIERA E/O MOSTRA SUI MERCATI EXTRA UE

È un nuovo strumento introdotto con la recente revisione della disciplina vigente; diventerà operativo nel 2013.

Finalità. L'intervento consiste in un finanziamento a tasso agevolato volto a favorire la realizzazione di iniziative di marketing in occasione della prima partecipazione ad una fiera o mostra sui mercati extra U.E. L'intervento può essere concesso per la partecipazione a fiere diverse ma non a varie partecipazioni alla stessa fiera.

Beneficiari. È destinato esclusivamente alle PMI con sede legale in Italia, in forma singola o aggregata, ivi comprese quelle a partecipazione giovanile o femminile, ad eccezione di quelle operanti nei settori elencati dall'art. 1, lett. A, B, C e F del Regolamento CE 1998/2006. Nel caso di imprese aggregate, la richiesta è effettuata da una società capofila, corredata dal mandato sottoscritto dai "partner".

Spese finanziabili. Sono finanziabili le spese relative all'installazione e la gestione dello stand in occasione della prima partecipazione di un'impresa ad una determinata fiera o mostra sostenute dalla data di presentazione della domanda fino al termine del programma (18 mesi dopo la stipula del contratto di finanziamento).

Caratteristiche dell'intervento. L'intervento agevolativo può coprire fino all'85% dell'importo delle spese preventivate, tenuto conto dei limiti previsti dal Regolamento "de minimis".

L'intervento non potrà comunque superare l'ammontare di 100.000 euro per la singola impresa, fino a 300.000 euro per l'aggregazione di quattro o più imprese non riconducibili al medesimo titolare.

Il tasso di interesse agevolato è pari al 15% del tasso di riferimento, con una percentuale minima dello 0,50% annuo. Il tasso di riferimento è fisso ed è quello vigente alla data della delibera di concessione del Comitato Agevolazioni Simest.

Su motivata richiesta del richiedente, il Comitato Agevolazioni può prevedere l'erogazione di un anticipo fino ad un massimo del 30% del finanziamento deliberato.

Per garantire il rimborso del finanziamento occorre prestare alla Simest Spa una o più delle seguenti garanzie: fideiussione bancaria, fideiussione assicurativa, fideiussione di confidi convenzionati con Simest, fideiussione di intermediari finanziari convenzionati con Simest e pegno su titoli di Stato.

Il Comitato Agevolazioni può accordare alle PMI beneficiarie, una riduzione delle garanzie da prestare fino al 60% del finanziamento, in relazione all'affidabilità delle stesse , con particolare riguardo alla loro capacità di rimborso del finanziamento.

Procedura e tempi. *Tempi brevi e certi per chi richiede l'agevolazione.*

La domanda che deve essere presentata alla SIMEST, redatta su apposito modulo (scaricabile dal sito www.simest.it e www.mise.gov.it), viene istruita dalla Simest e dal MISE e quindi sottoposta al Comitato agevolazioni per l'approvazione entro 90 giorni dalla data di presentazione.

Il contratto viene stipulato entro 3 mesi dalla ricezione della delibera di concessione.

Le ulteriori erogazioni sono subordinate alla presentazione di idonea documentazione delle spese sostenute e di adeguata garanzia.

FINANZIAMENTO AGEVOLATO DEI CREDITI ALL'ESPORTAZIONE (LEGGE 143/88-FONDO 295)

È uno strumento finalizzato a promuovere le esportazioni, consentendo alle imprese italiane di offrire alla controparte estera dilazioni di pagamento a condizioni competitive, tramite la concessione di contributi agli interessi.

Finalità. L'agevolazione è finalizzata a consentire alle imprese esportatrici l'offerta di condizioni di credito competitive sui mercati esteri, in linea con l'accordo internazionale (denominato Consensus) vigente in materia di sostegno pubblico all'export. Lo strumento, di norma, integra la copertura assicurativa operata dalla Sace.

Beneficiari. L'agevolazione interessa tutte le imprese italiane. Sono agevolabili le esportazioni concernenti forniture di macchinari e impianti, studi, progettazioni, lavori e servizi, normalmente assistite da garanzia Sace, mentre sono escluse le esportazioni di beni di consumo (durevoli e non durevoli) e semilavorati o beni intermedi non destinati in via esclusiva ad essere integrati in beni di investimento.

Nel caso di *credito fornitore* (la dilazione è concessa alla controparte estera direttamente dall'impresa italiana esportatrice), il finanziamento del credito all'esportazione è costituito dallo smobilizzo di titoli, normalmente effettuato da un *forfaiter*, e l'intervento agevolativo è volto a coprire la differenza tra il valore attuale dei titoli al tasso agevolato e il valore del credito scontato a un tasso ritenuto congruo dalla SIMEST.

Nel caso di *credito finanziario* (il credito concesso all'acquirente/committente estero per il regolamento di esportazioni italiane è intermediato da soggetti finanziari), la SIMEST effettua un intervento di stabilizzazione del tasso nei confronti della banca finanziatrice, assicurando, nel corso della durata del finanziamento, la copertura dell'eventuale differenza tra il costo della raccolta a breve e il tasso agevolato posto a carico del beneficiario del finanziamento.

Caratteristiche dell'intervento. La durata del credito all'esportazione deve essere uguale o superiore a 24 mesi dal "punto di partenza del credito" (spedizione/consegna o, nel caso di impianti "chiavi in mano", collaudo preliminare). La durata massima è determinata in base al Consensus, in relazione alla categoria del paese e alle tipologie di operazioni.

I tassi d'interesse minimi applicabili (CIRR) sono stabiliti mensilmente in sede OCSE in relazione alle differenti valute di denominazione del credito all'esportazione e sono pubblicati sul sito del MISE.

Il tasso CIRR negoziato per l'operazione resta fisso per tutta la durata del credito all'esportazione. L'importo agevolabile è pari ad un massimo dell'85% della fornitura; una percentuale pari ad almeno il 15% deve essere regolata in contanti.

Procedura e tempi. Le richieste di contributo agli interessi sui finanziamenti concessi devono essere presentate dai soggetti interessati (banche italiane o estere o esportatori) alla SIMEST utilizzando apposito modulo, scaricabile dal sito www.simest.it e/o www.mise.gov.it

L'eventuale concessione del contributo viene deliberata entro 90 giorni dal completamento della documentazione necessaria.

ASSICURAZIONE DEI CREDITI ALL'ESPORTAZIONE
D.LGS. 31.3.1998, N. 143 E D.LGS 27.5.1999, N. 170)

L'assicurazione dei crediti e gli altri servizi finanziari offerti dalla SACE rappresentano uno dei principali strumenti di promozione e di sostegno alle imprese nazionali che operano sui mercati esteri, mettendo gli esportatori in grado di offrire alla clientela estera, attraverso la copertura dei rischi dell'operazione commerciale, termini e condizioni di credito competitivi e in linea con le regole internazionali concordate per il sostegno pubblico dell'export.

Finalità e caratteristiche dell'intervento. L'agevolazione opera attraverso la concessione della assicurazione, riassicurazione e garanzia dei rischi di carattere politico, valutario e commerciale a cui sono esposte le imprese e le banche italiane nelle loro attività sui mercati esteri.

Le operazioni assicurabili sono per la gran parte costituite dai crediti connessi alle dilazioni di pagamento accordate agli acquirenti e committenti esteri e possono assumere la forma di credito fornitore e credito finanziario (acquirente). Sono inoltre assicurabili gli investimenti diretti all'estero.

Gli strumenti assicurativi a disposizione delle imprese sono:

- la promessa di garanzia, che consente all'operatore nazionale di ottenere, prima della conclusione del contratto, una indicazione delle condizioni di assicurabilità dell'operazione;
- la polizza assicurativa vera e propria, contenente le condizioni di assicurabilità e il relativo costo;
- altri strumenti, quali le coperture assicurative rilasciate in dipendenza di convenzioni quadro con le banche, nell'ambito di linee di credito concesse da banche italiane a istituti bancari esteri per crediti di durata inferiore a cinque anni; garanzie concesse nell'ambito di trattati di riassicurazione con operatori privati; garanzie concesse sulla base di trattati di riassicurazione e coassicurazione con compagnie assicurative esteri; garanzie di tipo fideiussorio.

L'importo assicurabile non può essere superiore al 95% della fornitura.

Sono esclusi dall'intervento le esportazioni e gli investimenti all'estero effettuati nei Paesi dichiarati in sospensiva dalla Sace, e, relativamente ai rischi commerciali riguardanti i crediti fino a 24 mesi, nei Paesi UE.

Si ricorda che per quanto riguarda la copertura dei crediti con dilazione di pagamento inferiore a 24 mesi, i relativi servizi sono forniti dalla SACE BT (controllata al 100% dalla SACE) operativa dal giugno

2004. Le attività di SACE BT sono destinate in particolare alle PMI.

Beneficiari. Operatori nazionali.

- per i crediti fornitore: gli esportatori e gli investitori italiani all'estero.
- per i crediti acquirente: le banche italiane e le banche e società finanziarie estere.

Procedure e tempi. La promessa di garanzia e la garanzia assicurativa vanno richieste su appositi moduli disponibili presso la SACE, la Viscontea e il sistema bancario.

Per ogni approfondimento e una rassegna esaustiva di tutti i prodotti SACE si rinvia al sito www.sace.it.

PARTECIPAZIONE DI SIMEST AL CAPITALE DI IMPRESE ESTERE
(LEGGE N. 100/90; D.LGS. N. 143/98; D.L. N. 35/2005 CONV. L. N. 80/2005)

È lo strumento finalizzato a rafforzare l'internazionalizzazione delle imprese attraverso la presenza della Simest nel capitale di rischio delle società costituite all'estero, con la possibilità di integrare l'agevolazione con la partecipazione aggiuntiva del Fondo Venture Capital.

Finalità. *La Simest, per supportare gli investimenti di imprese italiane in società o imprese aventi sede in Paesi non appartenenti all'Unione Europea, può acquisire quote di partecipazione di minoranza nel capitale di rischio delle società estere. Lo stessa Legge 100 prevede che la Simest possa concedere contributi agli interessi sul finanziamento bancario della quota acquisita dalla società italiana.*

Beneficiari. Imprese italiane e/o imprese aventi stabile organizzazione in uno Stato dell'Unione Europea, controllate da imprese italiane, le quali siano interessate a costituire una società estera o sottoscrivere un aumento di capitale sociale o ad acquisire quote di partecipazione in un'impresa estera già costituita. Le imprese che, investendo all'estero, non prevedano il mantenimento sul territorio nazionale delle attività di ricerca, sviluppo, direzione commerciale, nonché di una parte sostanziale delle attività produttive non possono usufruire delle agevolazioni sopra descritte.

Anche per questa agevolazione è data priorità alle PMI.

Caratteristiche dell'intervento. La partecipazione della SIMEST non può superare il 25% del capitale di rischio della società estera e può essere detenuta per un periodo massimo di 8 anni. Entro tale termine, SIMEST dovrà procedere alla cessione delle sue quote ai valori di mercato.

Il suddetto limite è elevato al 49% sia per gli investimenti all'estero che riguardino attività derivanti da acquisizioni di imprese, *joint-venture* o altro che mantengano le capacità produttive interne sia per i nuovi investimenti destinati alla ricerca e innovazione.

Durante il periodo in cui è prevista la partecipazione della SIMEST nell'impresa estera, le spese in ricerca e sviluppo dovranno essere almeno pari al 50% dell'ammontare della partecipazione stessa.

Un ulteriore intervento, che si aggiunge contestualmente alla partecipazione di Simest, si concretizza attraverso il riconoscimento di un contributo agli interessi che viene concesso a fronte del finanziamento ordinario della quota di capitale di rischio assunta dall'impresa, applicando un tasso che copre il differenziale tra l'interesse bancario e il tasso di riferimento. L'interesse agevolato applicabile al rimborso sarà pari al 50% del tasso di riferimento.

Procedura e tempi. L'operatore presenta direttamente alla SIMEST il progetto di società estera, corredato da documentazione e nel caso di joint venture fornirà informazioni tecniche, industriali, economiche e finanziarie sia dell'impresa italiana che del partner estero.

L'istruttoria effettuata dalla Simest si conclude, mediamente, nell'arco di tre mesi dalla presentazione della domanda

Per richiedere il contributo agli interessi, l'operatore presenta alla SIMEST la richiesta di agevolazione non oltre tre mesi dalla data della delibera di partecipazione SIMEST. Il finanziamento è deliberato entro sei mesi dalla presentazione della domanda da parte dell'operatore.

Il modello di domanda è scaricabile dal sito www.simest.it e www.mise.gov.it

FONDO UNICO PER OPERAZIONI DI VENTURE CAPITAL

Il Fondo nasce dall'intento di supportare gli investimenti in aree strategiche quali Cina, Africa, Medio Oriente, America Centrale e Meridionale, Balcani, Federazione Russa ed integra lo strumento agevolativo che regola, attraverso la L.100/90, la partecipazione di Simest al capitale di rischio di imprese estere.

Finalità. Con la creazione di un apposito fondo si è inteso offrire un ulteriore supporto alle imprese che intendono costituire società miste all'estero. Il fondo Venture Capital è, infatti, finalizzato a sostenere gli investimenti delle imprese italiane attraverso l'acquisizione da parte della SIMEST SpA, per conto del Ministero dello Sviluppo Economico, di quote di capitale di rischio in imprese aventi sede in uno dei Paesi di destinazione previsti dal Fondo stesso. Tali quote devono essere aggiuntive rispetto a quelle acquisite da Simest ai sensi della L. 100/90. La partecipazione complessiva (Simest + FVC) non può in ogni caso essere superiore al 49% del capitale dell'impresa estera.

Beneficiari. Tutte le imprese italiane possono essere destinatarie dell'agevolazione, alla condizione che venga assicurato il mantenimento sul territorio nazionale delle attività di ricerca, sviluppo e una quota sostanziale delle attività produttive.

Caratteristiche dell'intervento. L'intervento aggiuntivo del Fondo può avere ad oggetto l'acquisizione di quote di capitale di rischio nella fase di costituzione della nuova impresa, o, nel caso in cui l'impresa sia già esistente, la sottoscrizione di aumento di capitale sociale o l'acquisto da terzi di quote o azioni. Non ci sono limiti di importo, ma l'intervento aggiuntivo del Fondo deve essere:

- di importo non superiore al doppio della partecipazione connessa all'intervento SIMEST ottenuto ai sensi della L. 100/90;
- tale da non determinare, sommato all'intervento SIMEST, il superamento:
 - o né del totale delle quote di partecipazione detenute dai soci italiani
 - o né del limite del 49% del capitale sociale della società estera

Le partecipazioni acquisite a valere sulle disponibilità del Fondo devono essere cedute entro un massimo di 8 anni dall'acquisizione della partecipazione stessa e, comunque, non oltre i termini convenuti nei contratti relativi all'intervento della Simest con la L. 100/90.

Procedura e tempi. L'intervento del Fondo può essere richiesto, congiuntamente o successivamente alla richiesta di partecipazione di SIMEST ai sensi della legge 100/90, mediante domanda scritta alla SIMEST, avvalendosi del modulo appositamente predisposto (scaricabile dal sito www.simest.it e

www.mise.gov.it).

Nel caso di richiesta congiunta (partecipazione più finanziamento):

entro 30 giorni dalla delibera del Consiglio di Amministrazione che approva la partecipazione ai sensi della legge 100/90, la SIMEST completa l'esame della richiesta di partecipazione a valere sulle disponibilità del Fondo e la sottopone al Comitato di Indirizzo e Rendicontazione, istituito presso il Ministero dello sviluppo economico, per la relativa approvazione.

Nel caso di richiesta posteriore alla delibera della partecipazione di SIMEST ai sensi della legge 100/90: entro 90 giorni dalla presentazione della domanda, la richiesta e la relativa istruttoria sono trasmesse al Comitato, che le esaminerà alla prima riunione utile.

A seguito dell'approvazione del Comitato, la SIMEST provvede alla stipula del contratto di partecipazione a valere sulle risorse del Fondo.

PARTECIPAZIONE DI FINEST AL CAPITALE DI IMPRESE ESTERE (L. 19/91 ART.2; L.R. FRIULI VENEZIA GIULIA N.34/91; D.LGS. N.143/98)

È uno strumento dedicato alle imprese del Nord est dell'Italia che intendono realizzare investimenti nei Paesi dell'Europa Centro orientale e della Federazione Russa.

Finalità. La Finest favorisce l'internazionalizzazione delle imprese del triveneto sui mercati dell'Est a condizioni competitive, mediante l'acquisizione di quote di partecipazione di minoranza nel capitale di rischio di società estere partecipate da imprese italiane. Inoltre, concede finanziamenti a medio termine sia per la costituzione o l'ampliamento di società estere da parte di imprese italiane, sia per la realizzazione di accordi di collaborazione commerciale e/o produttiva promossi da queste ultime con partner esteri.

Beneficiari.

- Sono le imprese aventi stabile e prevalente organizzazione nelle Regioni Friuli Venezia Giulia, Veneto e Trentino Alto Adige, ovvero imprese o società, aventi stabile organizzazione in uno Stato dell'Unione Europea, controllate da imprese residenti nelle Regioni citate. E' data priorità alle PMI.
- Tutte le imprese possono essere destinatarie dell'agevolazione, alla condizione che venga assicurato il mantenimento sul territorio nazionale delle attività di ricerca, sviluppo, direzione commerciale e una quota sostanziale delle attività produttive.

Caratteristiche dell'intervento.

- L'assunzione di partecipazione della FINEST non può essere superiore al 25% del capitale di rischio della società estera (tale limite è elevato al 40% qualora partecipi all'iniziativa anche la SIMEST) e può essere detenuta per un periodo massimo di otto anni. Entro questo termine FINEST dovrà procedere alla cessione delle sue quote ai valori di mercato.
- Il finanziamento agevolato, della durata massima di 8 anni, può essere concesso nei limiti del 25% dell'investimento complessivo dell'impresa italiana nella società estera o dell'impegno finanziario derivante dall'accordo di collaborazione.

Procedura e tempi. L'operatore presenta direttamente alla FINEST il progetto di investimento o la richiesta di finanziamento, corredati da documentazione e da informazioni di carattere tecnico, industriale, economico, finanziario.

A seguito dell'approvazione della delibera da parte del Comitato Esecutivo o del Consiglio di Amministrazione di FINEST, si procede alla stipula del contratto e all'acquisizione della partecipazione o all'erogazione del finanziamento.

Per informazioni consultare il sito www.finest.it.

FONDO ROTATIVO FINALIZZATO AL FINANZIAMENTO DI INTERVENTI AGGIUNTIVI DELLA FINEST
PER FAVORIRE LA COSTITUZIONE DI IMPRESE NEI PAESI DELL'AREA BALCANICA
(L. N. 84/2001; D.M. N .433/2003)

Il Fondo nasce dall'intento di supportare gli investimenti delle imprese italiane, residenti nel Nord-Est italiano, in Albania, Bosnia-Erzegovina, Croazia, Macedonia, Serbia e Montenegro, ed è complementare agli interventi di partecipazione realizzati con la L.19/91.

Finalità. Con la costituzione di un fondo rotativo la Finest favorisce l'internazionalizzazione di imprese nazionali attraverso l'acquisizione di quote del capitale di rischio di società da costituire o già costituite nei Paesi individuati dal fondo. Tali quote saranno aggiuntive a quelle acquisite con le partecipazioni ex L. 19/91.

Beneficiari. Beneficiarie dell'agevolazione sono le imprese aventi stabile e prevalente organizzazione nelle Regioni Friuli Venezia Giulia, Veneto e Trentino Alto Adige, ovvero imprese o società, aventi stabile organizzazione in uno Stato dell'Unione Europea, controllate da imprese residenti nelle Regioni citate. E' data priorità alle PMI.

Caratteristiche dell'intervento. L'intervento aggiuntivo del Fondo può avere ad oggetto l'acquisizione di quote di capitale di rischio nella fase di costituzione della nuova impresa, o, nel caso in cui l'impresa sia già esistente, la sottoscrizione di aumento di capitale sociale o l'acquisto da terzi di quote o azioni.

La quota acquisita dalla FINEST a valere sul Fondo non può superare il 40% del capitale sociale dell'impresa partecipata e l'importo di € 516.456.

L'intervento deve inoltre essere:

- di importo non superiore al doppio della partecipazione acquisita da FINEST ai sensi della legge 19/91;
- tale che la partecipazione complessiva di FINEST nel capitale di rischio dell'impresa estera non superi il totale delle quote di partecipazione detenute da imprese italiane e il 49% del capitale sociale dell'impresa estera.

Le partecipazioni acquisite a valere sulle disponibilità del Fondo devono essere cedute entro un massimo di 8 anni dall'acquisizione della partecipazione stessa, e comunque, non oltre i termini convenuti

nei contratti relativi all'intervento di FINEST. Il riacquisto da parte delle imprese italiane non è soggetto a garanzie.

L'impresa deve corrispondere al Fondo, sulla partecipazione acquisita a valere sul Fondo medesimo, un corrispettivo fisso quale remunerazione forfetaria a fronte della cessione, da parte del Fondo, dei diritti di godimento delle azioni o quote. Il corrispettivo è pari al tasso ufficiale di riferimento della BCE, vigente alla data della delibera, maggiorato di un punto percentuale.

Procedura e tempi. L'operatore presenta direttamente alla FINEST il progetto di società estera, corredato da documentazione.

L'istruttoria viene completata dalla Finest e successivamente la richiesta viene sottoposta al Comitato di Indirizzo e Rendicontazione, istituito presso il Ministero dello Sviluppo Economico, per la relativa approvazione.

A seguito dell'approvazione del CIR, la Finest provvede alla stipula del contratto di partecipazione a valere sulle risorse del Fondo.

L'istruttoria complessiva si svolge nell'arco di tre mesi.
Per informazioni consultare il sito www.finest.it.

FINANZIAMENTO AGEVOLATO A FAVORE DELLE PICCOLE E MEDIE IMPRESE - PMI - ESPORTATRICI
PER IL MIGLIORAMENTO E LA SALVAGUARDIA DELLA LORO SOLIDITÀ PATRIMONIALE AL FINE DI
ACCRESCERNE LA COMPETITIVITÀ SUI MERCATI ESTERI
(L.133/2008, ART. 6 COMMA 2 LETT. C)

È il nuovo strumento che vuole dare alle imprese esportatrici la possibilità di essere maggiormente competitive sui mercati esteri attraverso il rafforzamento del proprio assetto patrimoniale.

Finalità. L'intervento, realizzato attraverso un finanziamento a tasso agevolato, è volto a stimolare, migliorare o salvaguardare la solidità patrimoniale delle imprese esportatrici.

Beneficiari. I beneficiari sono le Piccole e medie imprese italiane – PMI – come definite dalla normativa comunitaria in materia, che al momento della presentazione della domanda siano costituite in forma di società di capitali e che abbiano realizzato nei 3 esercizi precedenti un fatturato estero pari, in media, ad almeno il 35% del fatturato totale. Al momento dell'erogazione del finanziamento tali imprese devono essere costituite in S.p.A.

Caratteristiche dell'intervento. L'importo del finanziamento agevolato è deliberato nel limite del 25% del patrimonio netto dell'impresa richiedente (risultante dall'ultimo esercizio) e comunque non può superare l'importo di 300.000,00 euro.

Il criterio per l'agevolazione del finanziamento è definito sulla base del livello di solidità patrimoniale ricavato dall'indice di copertura delle immobilizzazioni (rapporto tra patrimonio netto e attività immobilizzate nette) risultante dall'ultimo bilancio approvato, definito "livello di ingresso". Tale livello viene parametrato al "livello soglia" che è posto pari a 0,80 per le imprese industriali/manifatturiere e 1,00 per le imprese commerciali e di servizi. Non sono ammissibili al finanziamento domande di PMI con livello di solidità patrimoniale superiore al 2,00.

Se il livello di ingresso è inferiore al livello soglia (in questo caso è richiesta garanzia con fidejussione bancaria o assicurativa) l'obiettivo è quello di raggiungerlo o superarlo; se, invece, è uguale o superiore, l'obiettivo è di mantenerlo o incrementarlo.

Il finanziamento è concesso - indipendentemente dal livello di ingresso - al tasso di riferimento di cui alla normativa comunitaria, reso noto con decreto del Ministro dello Sviluppo Economico e pubblicato sul sito della SIMEST e del Ministero, vigente alla data della delibera di concessione. L'eventuale successiva applicazione del tasso agevolato si realizzerà con le seguenti modalità.

Premesso che l'intervento è articolato in due fasi (fase di erogazione e di preammortamento e fase di rimborso), la prima fase decorre dalla data di erogazione del finanziamento e termina alla fine del secondo esercizio successivo. Le imprese che alla fine di questa fase non hanno raggiunto il livello di soglia o hanno registrato una flessione del livello di ingresso non accedono alla seconda fase e rimborsano in unica soluzione il finanziamento ottenuto, entro tre mesi dalla richiesta, maggiorato degli interessi al tasso di riferimento. Vi è la possibilità di proroga nel caso in cui l'impresa, in fase di verifica, registri una flessione del livello di solidità patrimoniale di ingresso contenuta nei limiti del 5% e purché sia rispettato il livello soglia di 0,65. In quest'ultimo caso è altresì richiesta la presentazione di garanzia con fideiussione bancaria o assicurativa.

La seconda fase è riservata alle imprese che invece raggiungono gli obiettivi di soglia o mantengono il livello di ingresso. Al termine di tale periodo la Simest effettua la verifica del livello di solidità patrimoniale raggiunto e consolida o meno l'agevolazione. In caso la verifica abbia avuto esito positivo, il rimborso del finanziamento avviene in 5 anni al tasso agevolato pari al 15% del tasso di riferimento (purché non inferiore allo 0,50% annuo). Qualora nella seconda fase risulti, sulla base del bilancio approvato relativo al secondo esercizio successivo alla data di inizio del rimborso del finanziamento, una flessione del livello di ingresso, il rimborso per il restante periodo dovrà essere effettuato al tasso di riferimento di cui alla normativa comunitaria vigente alla data della delibera della concessione.

Procedura e tempi. L'operatore presenta direttamente alla SIMEST la domanda redatta su apposito modulo (scaricabile dai siti internet di Simest e Ministero) corredata dalla documentazione. I tempi medi per la conclusione dell'istruttoria è di due mesi. Il contratto deve essere stipulato nei successivi due mesi, mentre il finanziamento viene erogato al 100% entro 6 mesi dalla stipula di tale contratto.

La procedura totale, dalla data di presentazione della domanda all'erogazione del finanziamento, è di circa 10 mesi. Durante il periodo di ammortamento la Simest sottopone l'impresa a verifiche annuali del livello di solidità patrimoniale.

FONDO DI VENTURE CAPITAL PER IMPRESE START UP VOLTE ALLA INTERNAZIONALIZZAZIONE

Il Fondo Rotativo Start Up, la cui gestione è affidata alla SIMEST, è costituito da una dotazione iniziale di 4 milioni di Euro, derivanti da utili del Ministero per la partecipazione al capitale della SIMEST. Con l'insediamento del Comitato di Indirizzo e Controllo (che delibera sugli interventi di acquisizione) e con la pubblicazione della delibera che illustra le modalità operative per l'approvazione dei progetti, lo strumento è divenuto pienamente operativo dal 25 ottobre 2012.

Finalità. Lo strumento è finalizzato a favorire la fase di avvio (start-up) di progetti di internazionalizzazione di imprese singole o aggregate che si costituiscono in New Co o che siano tali da non più di 18 mesi dal momento della presentazione della domanda a Simest.

Beneficiari. Destinatari dell'agevolazione sono i raggruppamenti di PMI (costituiti sotto forma di società di capitali), singole PMI comprese piccole imprese di giovani ed imprenditoria femminile.

Caratteristiche principali del finanziamento. La partecipazione da parte del Fondo sarà temporanea e di minoranza e non potrà superare il 49% del capitale della nuova società, in ogni caso per un importo non superiore a € 200.000,00 e non sarà soggetta ad alcuna garanzia bancaria o assicurativa.

L'istruttoria avverrà sulla base di una positiva valutazione del business plan aziendale e a condizioni di mercato e le aziende promotrici delle società richiedenti dovranno dimostrare di avere una consolidata capacità ed esperienza nel settore che si intende sviluppare o anche in settori affini.

Nel caso in cui la compagine societaria (che dovrà avere sede in Italia o altri Paesi UE qualora necessario per lo sviluppo del progetto) comprenda altri soggetti finanziari (private equity o altri) la quota complessiva dei partners, compresa quella del Fondo, non potrà superare il 49%.

La durata dell'intervento è fissata normalmente fra due e quattro anni dall'acquisizione con possibilità di estenderla a sei anni, in determinati casi.

Il "way out" del Fondo sarà determinato a valori di mercato concordati nel patto parasociale tra il Fondo e i proponenti, e laddove questi ultimi non riacquistino le quote del Fondo, il soggetto gestore, la Simest, ha la facoltà di negoziare con terzi la cessione delle proprie quote.

Per gli ulteriori aspetti riguardanti le modalità dell'intervento si rinvia al D.M. 4 marzo 2011 (GU 8 luglio 2012) ed alla delibera 1/2012 del Comitato di indirizzo e controllo (organo interministeriale tenuto presso il Mise che delibera sui singoli interventi) ed ai riferimenti presenti sui siti del ministero e della Simest.

Si segnala che con il Decreto sviluppo n. 83/2012 è stata istituita la figura dei Consorzi per l'internazionalizzazione ed è stata prevista in favore di questi soggetti l'erogazione di contributi sulle spese che questi sostengono per lo svolgimento di attività promozionali di internazionalizzazione in favore delle PMI.

E' stata completamente ridisegnata anche la normativa relativa alla concessione dei contributi pubblici a Istituti/Enti/Associazioni e Camere di commercio italiane all'estero per lo svolgimento di attività promozionali di internazionalizzazione a beneficio delle PMI.

CAMERE DI COMMERCIO ITALIANE ALL'ESTERO
RICONOSCIMENTO UFFICIALE ED EROGAZIONE DI CONTRIBUTI
(LEGGE 518/70 – D.L. 83/2012 CONV. DALLA LE 134/2012 – D.M. 28/01/2013)

Il sostegno pubblico alle Camere di commercio italiane all'estero, organismi privati ma che svolgono anche attività istituzionali, si rivela particolarmente significativo, in quanto la rete camerale estera è uno dei principali interlocutori delle imprese italiane all'estero, insieme alle Ambasciate e agli Uffici dell'Agenzia ICE .

Le Associazioni costituite all'estero (da almeno due anni) da imprenditori italiani e locali con l'obiettivo di incrementare le relazioni economico-finanziarie tra il Paese dove è ubicata la Camera e l'Italia, possono chiedere al Ministero il riconoscimento come Camere di Commercio italiane all'estero.

Il Ministero, valutati i requisiti previsti dalla normativa vigente in materia e acquisito il parere del Ministero degli Affari Esteri, delibera se concedere o meno il riconoscimento ufficiale.

Le Camere ufficialmente riconosciute, possono ottenere un contributo alle spese sostenute per lo svolgimento di attività promozionali finalizzate all'internazionalizzazione delle PMI.

Finalità del contributo pubblico. La concessione di contributi a favore delle Camere di Commercio italiane all'estero è finalizzata a sostenere lo svolgimento di specifiche attività promozionali, di rilievo nazionale, per l'internazionalizzazione delle piccole e medie imprese.

Con il Decreto Ministeriale 28.01.2013 sono stati determinati i criteri e le modalità per l'erogazione dei suddetti contributi.

Caratteristiche dell'intervento. L'agevolazione viene concessa nella forma di contributo in conto capitale a fondo perduto, per la copertura di non più del 50% delle spese sostenute e ritenute ammis-

sibili per la realizzazione di attività promozionali di rilievo nazionale per l'internazionalizzazione delle PMI.

Nell'ipotesi in cui la dotazione finanziaria non sia sufficiente a garantire l'erogazione dei contributi nella percentuale massima sopra indicata, si procederà alla determinazione dei contributi stessi attraverso il riparto proporzionale delle risorse disponibili.

Procedura. La Camera di Commercio italiana all'estero interessata al contributo deve presentare un Programma di internazionalizzazione che deve prevedere specifiche attività promozionali, di rilievo nazionale, per l'internazionalizzazione delle piccole e medie imprese.

Le azioni da svolgere devono essere raggruppate nelle seguenti aree omogenee:

- a) area contatti per la conclusione di affari e attrazione degli investimenti esteri in Italia;
- b) area di assistenza e consulenza alle imprese;
- c) area relativa alle attività di rete Camerale;
- d) area informativa;
- e) area formativa e dell'addestramento professionale.

Con Decreto del Dirigente della Direzione generale per le politiche di internazionalizzazione e la promozione degli scambi sono individuate, annualmente, le singole iniziative finanziabili relative ad ogni area, nonché le spese ammissibili; è stabilita, altresì, la percentuale da orientare verso ciascuna area. La domanda deve essere presentata al Ministero dello Sviluppo Economico, Direzione generale per le politiche di internazionalizzazione e la promozione degli scambi.

Ulteriori informazioni relative alla procedura di concessione del contributo saranno disponibili a breve sul sito ministeriale www.mise.gov.it.

Ufficio Competente: Direzione generale per le politiche di internazionalizzazione e la promozione degli scambi – Divisione VIII – tel. 06.59931.

ALBO DELLE CAMERE DI COMMERCIO MISTE
(LEGGE 29.12.1993 N.580 - D.M. 15 FEBBRAIO 2000, N. 96)

La legge 580/93 prevede che la denominazione " *Camera di commercio*" possa essere estesa, nel territorio nazionale, anche alle associazioni a cui partecipino enti ed imprese italiane e di altro Stato estero, che abbiano per scopo statutario la promozione dei rapporti economici con l'Italia e abbiano ottenuto l'iscrizione in un apposito Albo tenuto presso la sezione separata di Unioncamere.

Il Ministero del commercio con l'estero, sentiti in conferenza di servizi il Ministero degli affari esteri, il Ministero dell'industria, del commercio e dell'artigianato e l'Unioncamere, decide sulla domanda di iscrizione all'albo valutando l'adeguatezza dell'attività programmata ed eseguita per sviluppare i rapporti economico-commerciali tra l'Italia ed i Paesi previsti nello statuto dell'associazione, tenendo presenti gli indicatori allegati al presente regolamento. Per consentire tale valutazione, l'associazione deve aver svolto attività in almeno due anni precedenti a quello in cui viene chiesta l'iscrizione all'albo.

L'iscrizione all'Albo è disposta dal Ministero dello Sviluppo Economico sentiti in conferenza di servizi il Ministero degli affari esteri e l'Unioncamere su domanda dell'Associazione interessata, previa verifica dei requisiti statutari previsti e dell'adeguatezza dell'attività programmata ed eseguita per sviluppare i rapporti economico-commerciali tra l'Italia ed i Paesi previsti nello statuto dell'associazione. Per consentire tale valutazione, l'associazione deve aver svolto attività in almeno due anni precedenti a quello in cui viene chiesta l'iscrizione all'albo.

L'Associazione interessata deve inoltrare specifica domanda in bollo al Ministero dello Sviluppo Economico – Direzione generale per le Politiche di internazionalizzazione e la promozione degli scambi – DIV.VIII. La domanda deve essere corredata da una copia autenticata dell'atto costitutivo e dello statuto, dall'elenco dei soci e degli amministratori, dal programma delle attività previste, da una relazione illustrativa dell'attività eventualmente già svolta, dall'ultimo bilancio consuntivo e dall'eventuale riconoscimento dello Stato estero.

Le Camere iscritte nell'Albo delle Camere miste, possono ottenere un contributo alle spese sostenute per lo svolgimento di attività promozionali per l'internazionalizzazione delle PMI.

Finalità del contributo pubblico. La concessione di contributi a favore delle Camere di Commercio miste è finalizzata a sostenere lo svolgimento di specifiche attività promozionali, di rilievo nazionale, per l'internazionalizzazione delle piccole e medie imprese.

Con Decreto Ministeriale 28.01.2013¹⁷ sono stati determinati i criteri e le modalità per l'erogazione dei suddetti contributi.

Ulteriori informazioni sono disponibili sul sito ministeriale www.mise.gov.it.

Ufficio Competente: Direzione generale per le politiche di internazionalizzazione e la promozione degli scambi – Divisione VIII – tel. 06.59931

¹⁷ Il Decreto Ministeriale 28.01.2013 è attualmente in registrazione presso gli Organi di Controllo

CONTRIBUTI A ENTI, ISTITUTI, ASSOCIAZIONI
(DL 22/06/2012, N. 83, CONVERTITO DALLA LEGGE N. 134/2012 – D.M. 28/01/2013)

Il contributo pubblico a favore del sistema associativo sostiene e favorisce la promozione delle PMI sui mercati internazionali in forma aggregata, consentendo alle PMI di affrontare al meglio le sfide dei mercati internazionali.

La normativa relativa alla concessione dei contributi pubblici a Istituti/Enti/Associazioni per lo svolgimento di attività promozionali di internazionalizzazione a beneficio delle PMI è stata completamente ridisegnata dal Decreto Sviluppo DL 83/2012.

Il successivo Decreto del Ministro dello Sviluppo economico del 28 gennaio 2013¹⁸, ha individuato le modalità, i criteri e i requisiti relativi alla concessione dei contributi pubblici a Istituti/Enti/Associazioni. Le nuove regole sono ispirate alla semplificazione delle procedure e alla valorizzazione dei progetti a più elevato valore aggiunto.

Finalità del contributo. I contributi sono finalizzati a sostenere lo svolgimento di un progetto composto da attività promozionali, di rilievo nazionale, per l'internazionalizzazione delle piccole e medie imprese.

Il progetto deve prevedere una spesa ammissibile non inferiore a € 100.000,00 e non superiore a € 600.000,00.

Sono agevolabili le seguenti iniziative:

- partecipazioni a fiere e saloni internazionali;
- eventi collaterali alle manifestazioni fieristiche internazionali;
- workshop / seminari / eventi promozionali all'estero o in Italia con operatori esteri;
- missioni di "incoming" di operatori esteri;
- incontri bilaterali fra operatori;
- azioni di comunicazione/promozione sul mercato estero (riviste, radio e televisione, web);
- attività di formazione specialistica per l'internazionalizzazione;
- road show promozionali;
- realizzazione di siti internet in lingua estera;
- attività promozionali tramite specifiche applicazioni web;

¹⁸ Il Decreto Ministeriale 28.01.2013 è attualmente in registrazione presso gli Organi di Controllo

- iniziative promozionali a beneficio dei giovani imprenditori, dell'imprenditoria femminile e delle start up.

Con Decreto del Direttore della Direzione generale per le politiche di internazionalizzazione e la promozione degli scambi vengono individuate, annualmente, le spese ammissibili e non ammissibili.

Beneficiari. Il contributo è diretto a favore di Enti e Istituti operanti a livello nazionale, Associazioni di categoria maggiormente rappresentative del tessuto imprenditoriale di riferimento a livello nazionale, nonché le Camere di commercio miste iscritte all'Albo presso Unioncamere.

Tali soggetti non devono avere scopo di lucro. Sono esclusi dai benefici gli enti pubblici e gli organismi che per statuto svolgono la loro attività in ambito comunale, provinciale e regionale.

Caratteristiche dell'intervento. L'agevolazione, concessa a fondo perduto, non potrà superare il 50% delle spese sostenute e ritenute ammissibili. Nell'ipotesi in cui la dotazione finanziaria non sia sufficiente a garantire l'erogazione dei contributi nella citata percentuale massima, la determinazione dei contributi stessi avverrà tramite il riparto proporzionale delle risorse disponibili.

Procedura e tempi. La domanda di ammissione al contributo deve essere presentata al Ministero dello Sviluppo Economico – Direzione generale per le politiche di internazionalizzazione e la promozione degli scambi. Le modalità, i termini iniziale e finale per la presentazione della domanda di ammissione al contributo e per la rendicontazione di spesa, vengono stabilite, annualmente, con Decreto Direttoriale.

Ulteriori informazioni relative alla procedura di concessione del contributo saranno disponibili a breve sul sito ministeriale www.mise.gov.it.

Ufficio Competente: Direzione generale per le politiche di internazionalizzazione e la promozione degli scambi – Divisione VIII – tel. 06.59931

CONTRIBUTI AI CONSORZI PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE

(D.L. N. 83/2012 – ART. 42, CONVERTITO DALLA LEGGE N.134/2012 – DM 22.11.2012)

Il contributo pubblico a favore del sistema consortile sostiene e favorisce l'aggregazione delle Piccole e medie imprese, la cui dimensione è un forte limite per affrontare le sfide imposte dalla globalizzazione. Nel contesto attuale l'aggregazione diventa la parola d'ordine per il successo e i consorzi sono uno degli strumenti più efficaci per realizzarla.

Novità normative. Con il Decreto sviluppo n. 83/2012 è stata istituita la nuova figura dei Consorzi per l'internazionalizzazione¹⁹ ed è stata prevista in favore di questi soggetti l'erogazione di contributi sulle spese che questi sostengono per lo svolgimento di attività promozionali di internazionalizzazione in favore delle PMI.

Le modalità, i criteri e i requisiti relativi alla concessione dei contributi pubblici sono contenuti nel Decreto del Ministro dello Sviluppo Economico del 22 novembre 2012 e in un Decreto del Direttore della Direzione generale per le politiche di internazionalizzazione e la promozione degli scambi che annualmente²⁰ individua le spese ammissibili e non ammissibili, le modalità, i termini iniziale e finale nonché i modelli per la presentazione della domanda di ammissione al contributo e per la rendicontazione di spesa.

Finalità del contributo. I contributi sono finalizzati a sostenere lo svolgimento di specifiche attività promozionali, di rilievo nazionale, per l'internazionalizzazione delle PMI realizzate dai Consorzi per l'internazionalizzazione, anche attraverso contratti di rete con PMI non consorziate.

Il progetto deve prevedere una spesa ammissibile non inferiore a € 50.000,00 e non superiore a € 400.000,00.

Nel Progetto debbono essere coinvolte almeno 5 PMI consorziate provenienti da almeno 3 diverse Regioni italiane, appartenenti allo stesso settore o alla stessa filiera.

Fanno eccezione i Consorzi della Sicilia e della Valle d'Aosta, che possono avere una composizione monosregionale.

E' possibile prevedere il coinvolgimento, attraverso un contratto di rete, di PMI non consorziate purché in numero non prevalente rispetto a quello delle imprese consorziate coinvolte.

¹⁹ Questa nuova tipologia sostituisce le figure dei consorzi export e dei consorzi agroalimentari e turistico - alberghieri che sono state abrogate.

²⁰ Per l'anno 2013 si tratta del DDG 11 febbraio 2013.

Il Progetto può avere anche una durata pluriennale, con una articolazione massima triennale.

Sono agevolabili le seguenti iniziative:

- partecipazione a fiere e saloni internazionali
- eventi collaterali alle manifestazioni fieristiche internazionali
- show-room temporanei
- incoming di operatori esteri
- incontri bilaterali fra operatori italiani ed esteri
- workshop e/o seminari in Italia con operatori esteri e all'estero
- azioni di comunicazione sul mercato estero;
- attività di formazione specialistica per l'internazionalizzazione (non più del 25% dell'intero progetto);
- realizzazione e registrazione del marchio consortile.

Beneficiari. Possono accedere al contributo i Consorzi per l'internazionalizzazione costituiti ai sensi degli articoli 2602 e 2612 e seguenti del codice civile o in forma di società consortile o cooperativa, da PMI²¹ industriali, artigiane, turistiche, di servizi e agroalimentari aventi sede in Italia; possono, inoltre, partecipare imprese del settore commerciale.

Per accedere al contributo i consorzi e le società consortili devono possedere anche i seguenti requisiti:

- a) avere per oggetto la diffusione internazionale dei prodotti e dei servizi delle piccole e medie imprese nonché il supporto alla loro presenza nei mercati esteri, anche attraverso la collaborazione e il partenariato con imprese estere;
- b) avere uno statuto in cui risulti espressamente indicato il divieto di distribuzione degli avanzi e degli utili di esercizio di ogni genere e sotto qualsiasi forma alle imprese consorziate o socie anche in caso di scioglimento del Consorzio o della Società consortile o cooperativa;
- c) avere un fondo consortile interamente sottoscritto, versato almeno per il 25%, formato da singole quote di partecipazione non inferiori a € 1.250,00 e non superiori al 20% del fondo stesso;
- d) non essere in liquidazione o soggetti a procedure concorsuali.

²¹ Per la definizione di PMI: normativa UE, recepita con D.M. 18 aprile 2005 – G.U. 238 del 12 ottobre 2005

Caratteristiche dell'intervento. L'agevolazione viene concessa nella forma di contributo a fondo perduto, per la copertura di non più del 50% delle spese ritenute ammissibili per la realizzazione di attività promozionali di rilievo nazionale per l'internazionalizzazione delle PMI.

Nell'ipotesi in cui la dotazione finanziaria non sia sufficiente a garantire l'erogazione dei contributi nella percentuale massima sopra indicata, si procederà alla determinazione dei contributi stessi attraverso il riparto proporzionale delle risorse disponibili.

Procedura e tempi. La domanda deve essere presentata al Ministero dello Sviluppo Economico – Direzione Generale per le politiche di internazionalizzazione e la promozione degli scambi.

Le modalità, i termini iniziale e finale per la presentazione della domanda di ammissione al contributo e per la rendicontazione di spesa vengono stabilite, annualmente, con Decreto Direttoriale.

Gli strumenti normativi relativi alla procedura di concessione del contributo e ogni altra informazione sono disponibili sul sito ministeriale www.mise.gov.it.

Ufficio Competente: Direzione generale per le politiche di internazionalizzazione e la promozione degli scambi – Divisione VIII – tel. 06.59931

CAPITOLO 4 - CASI AZIENDALI

4.1 PIRELLI²²

4.1.1 INTRODUZIONE

Pirelli nasce a Milano alla fine del 190 Secolo soprattutto per utilizzare la Gomma Naturale (Caucciù) proveniente dalle Indie Olandesi, oggi Indonesia, allora una eccitante e nuova Materia Prima. Giovanni Battista Pirelli sviluppava nella sua giovane Azienda i 3 settori a valle che così restavano fino al 200 secolo: i Pneumatici per Auto e Moto, i Cavi Telefonici Sottomarini e Terrestri e più tardi quelli Elettrici, e i Diversificati, dai Nastri Trasportatori alle Scarpe Sportive e altri prodotti. Oltre cento anni di storia hanno fatto di Pirelli uno dei Marchi più conosciuti al mondo.

Oggi essenzialmente concentrata nella produzione di Pneumatici Vettura ad alta tecnologia nel settore conosciuto come Premium a altresì nei Pneumatici per Autocarro e Autobus nonché leader mondiale nei Pneumatici Moto coi marchi Metzeler e Pirelli, l'Azienda Milanese e' presente con una trentina di Impianti Industriali e innumerevoli centri Commerciali e Distributivi che la portano al quinto posto nel Mondo.

4.1.2 IN INDONESIA

La storia - La storia di Pirelli in Indonesia nasce ai primi anni 90' con una forte presenza Industriale di Pirelli Cavi, attività poi alienata nel mondo e oggi conosciuta col nome Prysmian Cavi, e di Pirelli Pneumatici con una Sede Commerciale basata a Jakarta.

Mercato allora nascente per le Autovetture e Autocarro nonché per il settore Moto, andandosi poi grandemente a sviluppare nei 25 anni successivi. Parliamo di un Paese immenso, con un territorio mari interni compresi di 8 milioni di km² con 2 milioni di km² di terre emerse, quasi 8 volte l'Italia.

Dalla attività Commerciale nel 2011 Pirelli Pneumatici, nel prosieguo "Pirelli", decide di passare alla attività Industriale in un Paese che raggiunge i 240 milioni di abitanti con un forte sviluppo della viabilità e del trasporto soprattutto su gomma.

Il Mercato - Vi sono attualmente in circolazione in Indonesia circa 20 milioni di veicoli a 4 ruote di cui circa la metà di Autovetture con un aumento negli ultimi 2 anni di circa un milione di nuovi veicoli. Per converso circolano circa 60 milioni di Moto di piccola cilindrata, da 100 a 250 cc, con una aggiunta annuale di circa 8 milioni.

La Partnership - Tra i possibili Partners Pirelli sceglieva nel 2011 Astra Otoparts, socio 40%, la Società produttrice di Componenti Auto e Moto del grande e diversificato Gruppo Indonesiano Astra International. Posseduto per il 51% dalla multinazionale Jardine Matheson, Astra opera solo in Indonesia con un fatturato per il 2012 pari a 20 miliardi di US\$ di cui la maggioranza nel mondo del trasporto producendo in Joint Venture e distribuendo nel Paese Toyota market leader, ma anche Daihatsu, Honda Moto, a sua volta leader, e Komatsu. Ma anche altre marche di importazione, come ad esempio BMW.

²² Redatto da Luigi Carlo Gastel, rappresentante di Pirelli in Indonesia.

Vi e' da aggiungere che il mercato Indonesiano a 2 e 4 ruote e' assolutamente dominato, per percentuali oltre al 95%, da Case Giapponesi con Europa ed USA che si contendono il 2% circa del restante.

La JV - La decisione di Pirelli e del Socio Astra Otoparts è stata quella di iniziare con la produzione di Pneumatici Convenzionali Moto per poi passare qualche anno dopo a quella di Pneumatici Radiali Vettura.

La strategia e' di raggiungere velocemente masse produttive critiche con 2 marchi, Pirelli per Indonesia ma soprattutto per export, Astra per il mercato locale esclusivamente.

La Struttura - Certamente la struttura organizzativa di Pirelli si sta muovendo di conseguenza : un Ufficio di Rappresentanza Promozione e Marketing per le gamme per ora ancora importate: Radiali Vettura, Autocarro e Autobus, e Moto Radiali e misure superiori. Una Consociata a ranghi pieni con una Amministrazione Delegata e personale in assunzione mentre lo Stabilimento e' in costruzione, per la JV. Ground brake previsto l'inizio Giugno, e prime produzioni a 3 trimestre 2014.

La Cultura Industriale - Al solito, come ad esempio nel grande complesso Industriale di Jining in Cina, che produce tutta la gamma di Pneumatici Pirelli dal Truck al Vettura e Moto, la forte cultura industriale e qualitativa che caratterizza il Gruppo viene complementata da una profonda conoscenza della cultura non solo Industriale del Paese ospitante. Una indispensabile integrazione che in Indonesia particolarmente è e sarà aiutata dal formidabile Socio Astra Otoparts a cui opportunamente è affidata la vice Amministrazione Delegata e la Presidenza del Board di Controllo.

Nella iniziale produzione Convenzionale Moto seguiremo sia per l'esportazione come per il prodotto locale prezzi e distribuzione correnti, ma certamente qualità Pirelli, che non necessariamente deve fare levitare i costi.

La Strategia - La strategia in questo caso e' industriale, con esperienze su queste gamme fatta da Pirelli specialmente in Brasile, un mercato simile. Ma c'è da dire che questo grandissimo mercato Moto, secondo al Mondo solo a Cina, si sta in parte spostando verso cilindrate maggiori, e Pirelli e' perfettamente attrezzata per seguirne a livello R&D ma soprattutto con la sua esperienza gli sviluppi futuri. Pirelli per le vendite locali del suo Brand Moto si avvarrà della grande copertura di Astra Otopart del Territorio Moto che già rifornisce di parti meccaniche (per 700 m US\$/anno) da 200 branch offices e ben 12.000 centri specializzati. La stessa organizzazione che consentirà a AOP la vendita del suo Brand prodotto dalla JV. Meccanismi di Marketing sono alle studio per sinergizzare la presenza sullo stesso territorio dei 2 marchi.

La lunga esperienza di Pirelli in Indonesia con Vettura e Autocarro, prodotti oltretutto importati da Paesi extra Asean e che quindi devono scontare un import duty in Asean pari al 15% e lottare con tutti i Brands che già producono in Asean, ci consente di affrontare con tranquillità la messa a punto di tali meccanismi, contando oltretutto su un nome davvero conosciutissimo nel Paese.

La Organizzazione - A livello Organizzativo sia la Sede di Rappresentanza Promozione e Marketing, sia la JV Moto (che si chiama "Evoluzione Tyres") riportano alla Area Asia collocata a Shanghai, con un Hub vendite ASEAN collocato a Spore.

Mentre come abbiamo detto la importazione da Paesi Extra Asean è gravata da Import Duties, non vi

sono gravami di sorta per la esportazione da Indonesia di Pneumatici finiti, di tutte le gamme. Vi è tra l'altro da dire che l'Indonesia, secondo produttore mondiale di Gomma Naturale (il primo è la Thailandia ma presto potrebbe passare al secondo posto!) con quasi 2,5 milioni di tonnellate prodotte - le produzioni mondiali sono attorno ai 6 milioni - ne usa solo 600k per produrre Pneumatici, esportando il resto. Quindi il Paese è pronto ad aiutare chi vuole produrre Pneumatici localmente e alle molte produzioni locali oltre a Pirelli altri 2 nuovi investimenti sono stati annunciati, uno Coreano e uno Cinese.

Una aggiunta tra tutte: i nuovi investimenti devono qui passare il vaglio di un quasi Ministero, il BKPM (Investment Board) che di solito chiede da uno a due mesi di tempo. Evoluzione Tyres è stata autorizzata in una settimana!

Pirelli attribuisce un grande valore alla Partnership con AOP. La collaborazione è agevolata dal fatto che entrambi le società appartengono al first tier mondiale ed essenzialmente hanno gli stessi principi di gestione e governance: cosa essenziale nella ricerca di un partner.

I Rapporti col Paese - I rapporti con il Paese, per Pirelli aiutati dalla presenza sul posto di personale di alto livello qui da anni e da un partner eccellente, non hanno presentato e sperabilmente non presenteranno problemi; il Paese è ben disposto e molto aperto all'Occidente in tutti i sensi.

