

PMI, L'INTERNAZIONALIZZAZIONE È UNA QUESTIONE DI SOPRAVVIVENZA INTERVISTA A PAOLO ZAGAMI

Valentina Renzopaoli



Esperto di diritto internazionale privato, lavora tra Roma, Reggio Calabria, Londra, New York e Toronto. Specializzato nella contrattualistica italiana e internazionale, l'avvocato Paolo Zagami rappresenta numerose aziende italiane e straniere nella loro attività di import-export e nel processo di internazionalizzazione. Autore di numerose pubblicazioni, tra cui "L'impresa internazionale tra i Paesi del Common law e mist" e "L'impresa internazionale nei cosiddetti paradisi fiscali".

Avvocato, nel frastagiato panorama delle aziende italiane che vogliono aggredire mercati esteri qual è la situazione delle piccole e medie imprese made in Italy?

"È una situazione di ripresa economica generale mondiale che coinvolge anche il nostro Paese: lentamente diminuiscono i fallimenti che coinvolgono le nostre piccole e medie imprese. Ma c'è ancora molto da fare. Un esempio per tutti, è il caso dei pagamenti pubblica amministrazione, sempre in ritardo nei confronti delle pmi, che possono essere letali".

Lei si occupa in particolare di internazionalizzazione, cosa si intende con questo termine?

“Si intende un processo che si sostanzia nel guardare oltre i confini italiani, nell'aprirsi all'estero e nel delocalizzare gli investimenti in Paesi stranieri. Un fenomeno che, a mio parere, deve essere valutato a doppio senso: l'impresa italiana non solo deve investire all'estero ma deve essere anche capace di attrarre gli investimenti stranieri, cercando potenziali partner commerciali. Cosa che potrà essere possibile solo quando il nostro Stato realizzerà le riforme che sono state promosse e promesse ma che non sono state ancora realizzate. E' innegabile che purtroppo il nostro sistema giuridico, fiscale, contabile burocratico e amministrativo non è ancora sufficientemente attrattivo per molti potenziali partner stranieri”.

Ad esempio, cosa potrebbe essere utile fare?

“Sembra banale ma sicuramente diminuire la tassazione: le piccole e medie imprese italiane hanno un carico complessivo del 50% di tasse sul proprio fatturato; quando un'impresa è tassata e tartassata dallo Stato inevitabilmente deve necessariamente aprirsi all'estero perché l'internazionalizzazione diventa una questione di sopravvivenza. In questo momento, il campo di gioco non può essere solo l'Italia ma il mondo intero. Ci troviamo in una società globalizzata, nel quale le distanze fisiche sono sempre più ridotte e quindi una pmi deve confrontarsi non più solo con i concorrenti italiani ma con quelli di tutto il mondo”.

Quali requisiti, a suo parere, dovrebbe avere un'impresa per rivolgersi al mercato estero?

“Ritengo sia necessaria innanzitutto una “cultura dell'internazionalizzazione” e quindi una strategia. In primo luogo è necessario un business plan che preveda i diversi step finalizzati all'abbattimento del carico fiscale, alla produzione di servizi che possono essere rivenduti nel mercato estero”.

In Italia esiste già una cultura in questo senso?

“A mio modesto avviso, ritengo di no. In Italia ci sono tanti enti che si occupano di internazionalizzazione, vari attori protagonisti, però ciò che manca è una regia unitaria che istituzionalizzi e che coordini i vari attori protagonisti”.

Quali sono in questo momento i settori commerciali e merceologici che hanno più chance di conquistare il mercato internazionale?

“In questo momento, a chi me lo chiede, io consiglio di puntare sempre su quelli che sono marchi forti del made in Italy, che garantiscono successo in tutto il mondo. Cito sempre le “tre A”: abbigliamento, arredamento e alimentari”. Se si punta su questi tre settori si va sul sicuro perché si tratta di settori merceologici su cui l'Italia è molto forte”.

Quindi esiste ancora un brand made in Italy?

"Assolutamente sì, il nostro Paese rimane un Paese attrattivo, ma il ramamarico è sempre lo stesso: bisogna andare a fare le modifiche strutturali necessarie. L'internazionalizzazione verso l'Italia non si verifica più come una volta per problemi che sono lampanti e sotto gli occhi di tutti: la burocrazia, la mancanza di infrastrutture, la mancanza della certezza del diritto, il costo della giustizia; tutti elementi che rallentano la crescita economica del Paese".

Cosa chiedono le imprese ad una figura professionale come la sua?

"Certezze e sicurezze. Le chiedono specialmente quando si avvicinano a mercati giuridici che hanno legislazioni diverse dalle nostre. In particolare, Inghilterra, Australia e Canada, dove è presente un sistema di Common Law, molto diverso dal nostro sistema di Civil Law. Nel sistema Common Law le nostre imprese chiedono che vengano garantite tutte quelle clausole contrattuali che possano proteggere in modo efficace eventuali investimenti".

Lo strumento del microcredito è un'opportunità di sviluppo e occupazione per le nostre imprese che sviluppa una leva occupazionale del 2,43. A suo avviso quanto appeal potrebbe avere questo modello in un'economia come quella inglese o americana?

"In Italia lo strumento del microcredito ha avuto un'incidenza sul livello occupazione molto elevata. Si tratta di uno strumento che negli Stati Uniti e in Inghilterra si usa da anni: da parecchio tempo le piccole e medie imprese hanno supporti economici, perché il concetto di star up nasce fundamentalmente proprio negli Stati Uniti. E il concetto di start up si basa proprio su finanziamenti pubblici, molto spesso i giovani hanno le idee ma non le risorse per realizzarle".

Quali sono in questo momento i mercati più a portata di "sbarco"?

"E' un momento storico particolare. Fino a quindici anni fa si parlava di Brasile, Russia, India, Cina e Sudafrica. Poi è arrivato il momento del blocco "Mist", vale a dire Messico, Indonesia, Sud Corea e Turchia. In questo momento si stanno creando nuovi equilibri geopolitici che vanno ad influenzare le scelte finanziarie, economiche e commerciali. E il problema è che non si sa ancora bene dove si andrà a parare, perché ci sono stati una serie di eventi che hanno cambiato questi equilibri: in primo luogo gli attacchi terroristici che purtroppo hanno influenza anche sulle scelte imprenditoriali. Gli altri due eventi sono quelli che riguardano il Regno Unito e gli Stati Uniti. Negli Stati Uniti abbiamo avuto l'insediamento del nuovo Governo: il partito Repubblicano e Trump stanno attuando politiche finalizzate a riprendere quella che era la vecchia dottrina dell'"America First". In sostanza, valorizzare prima le imprese americane e chiudere i confini statunitensi e questo avrà delle conseguenze: andare a fare investimenti negli Stati Uniti in questa ottica non sarà un'ottima scelta. Il secondo fattore importante inevitabilmente è la Brexit".

Ecco, investire in Inghilterra: cosa accadrà nel post Brexit?

"Mi sento di dire che a livello pratico le conseguenze non sono state finora così catastrofiche come molti analisti avevano ipotizzato nell'immediato. Così come fondamentalmente il sistema giuridico rimarrà quello di Common Law. Quindi nell'immediato le differenze non si riscontrano. E' inevitabile che però nel giro di qualche anno qualcosa di importante accadrà: mi riferisco in particolare all'aumento dei dazi e delle barriere doganali, quindi sarà più difficile far entrare e far uscire prodotti dall'Inghilterra e questo avrà come conseguenza anche la realizzazione di nuovi accordi commerciali".

Avvocato, lei è autore di un libro dedicato ai paradisi fiscali, "L'impresa internazionale nei cosiddetti paradisi fiscali". Tutti ne parlano male però in fondo, tutti vorrebbero approdarci. Ci sveli qualche segreto: dove sta la verità?

"In effetti, è come dice lei. C'è una curiosità direi quasi morbosa nei confronti di queste piccole isole caraibiche dove tutti pensano si possano portare sacchi di soldi sulle spalle. Curiosità che viene giustificata dal fatto che purtroppo il nostro Stato e in generale l'Europa tassa e tartassa le imprese, quindi l'imprenditore cerca di andare a ottimizzare il ricarico fiscale, o comunque a ridurlo, laddove possa farlo, in Stati che garantiscono non solo un minor carico fiscale ma anche altre tutele e altre libertà. Ma, si badi bene, lo fanno nei limiti di quello che riconosce come legittimo il diritto tributario internazionale, perché la costituzione di società "off shore", o di "trust", o il "tax ruling" sono pratiche che, se attuate correttamente, sono del tutto legittime e legali. Da un lato quindi c'è chi ritiene che questi paradisi fiscali in realtà siano degli inferni dove tutto è dannato, tutto è sporco, tutto è cattivo, tutto è illegale; dall'altro c'è chi probabilmente abusa di questi paradisi fiscali e in modo del tutto illegittimo e illegale utilizza anche operazioni di riciclaggio. Io direi che la verità, come sempre, sta nel mezzo. A mio parere, l'uso dei paradisi fiscali è opportuno e a volte anche suggerito, sempre però nel rispetto dei limiti di legge".

