Invest in South Korea.

Guida per gli investitori italiani

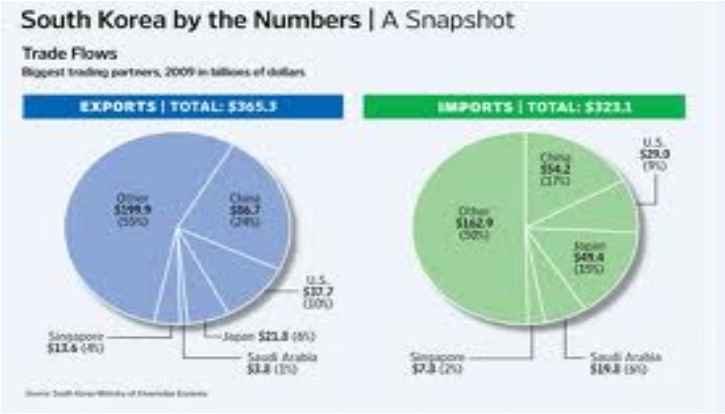
A cura di Giampaolo Naronte Partner GN Lex Studio Legale

La Corea del Sud, stretta tra la Cina e il Giappone, negli ultimi decenni ha sperimentato una straordinaria crescita economica che le ha permesso di superare le conseguenze negative provocate dalla crisi asiatica del 1997 che provocò il fallimento della conglomerata Daewoo e il tracollo della valuta coreana.

Nel 2012 la Corea ha concluso un accordo di libero scambio con Cina e Giappone che prevede cospicui investimenti per rafforzare la tutela della proprietà intellettuale e promuovere gli investimenti esteri. Tale Accordo si distingue dai precedenti trattati dal momento la tutela degli IPRs come binding rule per i tre Paesi asiatici: "in base alle intese nessuno dei Paesi firmatari dell'Accordo può porre il trasferimento di tecnologia o l'approvvigionamento da mercati locali come conditio sine qua non per l'ingresso sul mercato locale di un'impresa di uno dei tre Paesi facenti parte dell'Accordo" (GWA Asia, 2012).

Pur essendo la quarta economia dell'Asia e quindicesima nel Mondo, la Corea del Sud resta un mercato poco conosciuto dalle aziende italiane, che pure potrebbero trovare un

terreno fertile ed esprimere eccellenze riconosciute a livello internazionale.
In base alle previsioni del Fondo Monetario Internazionale (FMI) rese note sull'Economist, nel 2017 il PIL pro-capite della Corea del Sud potrebbe superare quello del Giappone almeno in PPP (parità dei poteri di acquisto): questo dato è sorprendente, se consideriamo che nel 1980 il PIL pro-capite coreano era 1/5 rispetto a quello giapponese.
L'economia coreana dipende molto dall'export (che genera il 43% del PIL contro il 18,5% degli USA per avere un termine di paragone) e per tale motivo risente dell'andamento delle economie dell'Occidente (USA in primis) e del Far East (Cina e Giappone).
Anche se gli IDE coreani in uscita sono cresciuti dal 2002 in poi, la segyehwa ("globalizzazione") del Paese iniziò nel 1990 quando Seoul avviò un progetto che prevedeva la apertura della Corea ali IDE e incoraggiava fortemente le conglomerate ad effettuare investimenti all'estero.



Dal punto di vista geografico, gli IDE coreani si dirigono principalmente in Asia e nel Nord America: Cina e USA totalizzano oltre il 50% di tutti i beni coreani all'estero. Per quanto riguarda i settori, si è assistito ad un importante cambiamento: dal 1990 fino alla Crisi Asiatica gli IDE coreani erano concentrati nel settore primario (prevalentemente acquisizione di materie prime e di energia) mentre dopo il 2003 si sono diversificati, includendo anche il settore manifatturiero ed i servizi.

La mancanza di risorse naturali rende la Corea dipendente dai Paesi esteri per l'approvvigionamento delle fonti energetiche quali greggio, gas naturale, carbone e materie prime ([1]).
In termini di dimensioni aziendali i chaebol (i conglomerati che furono creati dal Governo Coreano per reagire alla Crisi Asiatica) per lungo tempo hanno dominato gli investimenti esteri: negli ultimi anni questa situazione è cambiata e oggi le PMI coreane attive all'estero (nei settori manifatturiero e dei servizi) rappresentano oltre 1/3 del totale.
La Corea è uno dei Paesi più dinamici del Far East: durante la crisi del 2009 il PIL è rimasto stabile e la Corea è stata il primo tra i Paesi OCSE a mostrare segni di ripresa, segnando valori in crescita (l'unico al Mondo, oltre a Polonia e Australia). Il 2010 è stato caratterizzato da molti segnali positivi, a conferma della solidità e affidabilità del Paese (cui l'OCSE attribuisce rischio "zero").

[1] Le *chaebol* coreane assomigliano alle *keiretsu* giapponesi. Le similitudini tra Corea e Giappone non si fermano qui: i due Paesi, a differenza di Cina e India, hanno adottato strategie di penetrazione sui mercati esteri molti simili, cercando *in primis* di acquisire risorse naturali dai Paesi africani e dell'America Latina.

Nel 2011 i consumi complessivi sono cresciuti del 4,1% rispetto l'anno precedente; l'ultimo trimestre del 2011 ha segnato un aumento dell'1% rispetto tre mesi precedenti. Gli investimenti in impianti e in strutture sono cresciuti del 24,5%, grazie all'aumento di domanda estera di prodotti made in Korea.

A fianco ai tradizionali settori trainanti (automotive, semiconduttori, chip per computer) il Governo ha manifestato l'intenzione di voler realizzare cospicui investimenti nel settore ambientale (il New Green Deal) e triplicare quelli per lo sviluppo dell'energia utilizzando per lo più capitali di provenienza estera.

A conferma della crescente importanza del green in Corea il GCF (Green Climate Fund) creato dalle Nazioni Unite per finanziare i Paesi in via di sviluppo nella realizzazione di

progetti per mitigare gli effetti negativi dei cambiamenti climatici, avrà sede proprio in Corea.

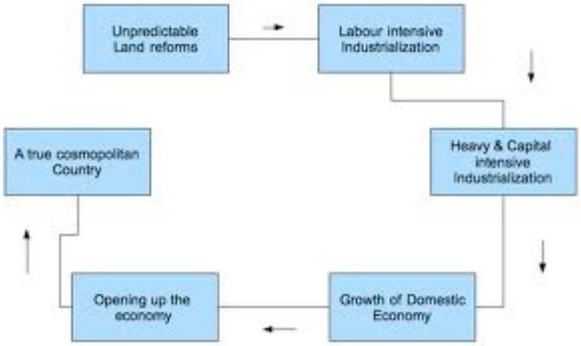
IL SISTEMA PAESE

Le radici del successo economico coreano risiedono nello sforzo compiuto dal Paese per investire in tecnologia e trasformarsi in una knowledge economy e non restare "schiacciato" tra Cina e Giappone.
Molti IDE coreani all'estero sono risultati vincenti, conquistando mercati notoriamente difficili e sbaragliando concorrenti più forti e dotati di maggiori risorse: questo risultato dipende da due ordini di fattori.
In primis da fattori che possiamo definire "**interni**": le istituzioni coreane hanno costantemente supportato gli IDE nei settori strategici e il posizionamento all'estero di società coreane è stato incoraggiato mediante incentivi, abbattimenti fiscali, bassi interessi bancari sui crediti concessi per l'export. Anche le agenzie governative, in primis la KOTRA (organismo preposto agli IDE coreani) hanno intensificato le attività: oggi la KOTRA conta su 11 filiali il 75 Paesi del Mondo e individua i partner per gli IDE coreani.

Un altro importante strumento sapientemente adoperato dal Governo Coreano è stato il FTA (Foreign Trade Agreement) Accordo bilaterale per la cooperazione economica e il libero scambio (vedi infra sull'Accordo UE/Corea del 2011) al punto

che nel 2008 il presidente Lee Myungbak proseguì la linea politica tracciata dal suo predecessore e costituì una rete globale FTA chiaramente ispirata al NAFTA (North American Free Trade Agreement) firmando accordi complessi. Attualmente la rete coreana comprende 32 Accordi (in vigore o in fase di negoziazione) con UE, USA, Canada, Australia, India e tutte le economie del Sud Est Asiatico.
Recentemente la Corea ha intensificato i rapporti con l'America Latina che non è mai rientrata tra le priorità del Governo di Seoul: nel 2004 è stato concluso un FTA con il Cile e nel 2005 sono stati avviati i negoziati con il MERCOSUR ma il fiore all'occhiello della diplomazia coreana resta l'accordo del 24 Agosto 2010 concluso con la Bolivia per lo sfruttamento dei depositi di litio che rappresenta la materia prima fondamentale per i prodotti ad alta tecnologia e per le omonime batterie (utilizzate dalle auto elettrice, dai telefoni cellulari etc…).
I fattori **esterni** si riferiscono invece alle politiche e strategie realizzate da Seoul per attrarre gli investimenti esteri, superando la concorrenza di Cina o Vietnam nel ruolo di Paese target degli IDE.
In questa prospettiva, il Governo coreano ha sviluppato un piano destinato per rendere il Paese lo snodo economico, logistico e finanziario del Nord Est asiatico; in vista di questo obiettivo sono stati apprestati strumenti normativi finalizzati ad attrarre gli investimenti esteri soprattutto nel settore finanziario, borsistico, bancario e assicurativo e nelle industrie a elevato contenuto tecnologico. In quest'ottica state individuate nove zone di libero scambio in altrettante Regioni.
Un'area che presenta criticità per gli investitori stranieri è il sistema fiscale coreano ancora caratterizzato da un basso livello di trasparenza: il sospetto che le politiche fiscali siano condizionate da uno spiccato nazionalismo disincentiva fortemente gli investitori esteri che nel 2007 hanno abbandonato in massa la Corea, facendo perdere al Paese 29 posizioni nel ranking mondiale dei luoghi preferiti per gli investimenti esteri.

Nel 2010, grazie anche al New Deal adottato dal Governo di Seoul nei confronti dei capitali esteri, le principali società straniere (Microsoft, Morgan Stanley...) sono tornate investire in Corea e hanno concluso importanti accordi di collaborazione con primarie realtà imprenditoriali locali.
Sul fronte del mercato interno l'economia coreana si basa in modo quasi esclusivo sulle grandi multinazionali che, anche durante la crisi finanziaria del 2008, hanno continuato a registrare tassi di crescita a due cifre e un costante incremento dell'export. Ad esempio il gruppo Samsung, da solo, rappresenta un quarto del fatturato delle imprese coreane: i cinque maggiori conglomerati (chaebol) Samsung, Hyundai, SK, LG e Lotte producono un fatturato che rappresenta il 60,9% del totale con un consistente aumento rispetto al 2007 (quando l'incidenza era limitata al 35%).
Nel quadro sopra descritto gli spazi per le piccole e medie imprese locali sono angusti; se da un lato i grandi cinque hanno permesso alla Corea di scalare il ranking mondiale, dall'altro lato rappresentano il tallone d'Achille di un Paese le cui sorti dipendono dalle fortune di un numero ristretto di aziende ed è eccessivamente vulnerabile alle vicende economiche dei Paesi verso cui dirige la propria esportazione.



SETTORI ECONOMICI E AREE STRATEGICHE

L'industria **aerospaziale** coreana è in forte espansione, soprattutto grazie agli incentivi del Governo. Adesso il Paese

detiene l'80% delle tecnologie dei Paesi industrializzati. Le esportazioni italiane nel settore, calate drasticamente dal 2010 di circa l'85%, si concentrano in alcuni comparti strategici come gli elicotteri (+9% del mercato locale), le eliche a rotori (+3%), i pneumatici rigenerati (+ 0,9%) e gli strumenti occorrenti per la navigazione aerea o spaziale (+7%).

L'**automotive** è sensibilmente cresciuta negli ultimi anni sia per quanto riguarda le autovetture (+16,4% del mercato) che i veicoli commerciali pesanti (+16,4%) e leggeri (+15,7%). La competitività delle automobili made in Korea oggi non è più legata al prezzo ma alla qualità e all'innovazione. L'Italia esporta in gran parte sedili (+24,7%) vetri (+6%), pneumatici per bus e autocarri (+4.1%). Grazie alla conclusione del FTA (Accordo di libero scambio) concluso nell'ottobre 2010 tra la Corea e la UE entro il 2013 saranno abolite le tariffe doganali sulle importazioni di auto con motore di capacità superiore a 1,5 litri e nei cinque anni successivi saranno eliminate le tariffe doganali sulle utilitarie.

Quarta potenza economica asiatica e quindicesima del Mondo, la Corea occupa un posto di rilievo (il 14°) nella classifica dei mercati di acquisto di **beni di consumo di lusso** e ha segnato un incremento (+4%) anche durante la crisi mondiale del 2009. La maggior circolazione delle informazioni agevolata dalla rete e da internet ha contribuito a differenziare la composizione del target dei consumatori passando da un pubblico composto quasi esclusivamente da donne di età superiore a 40 anni a un segmento cui si sono aggiunti sia i giovani sia gli uomini.

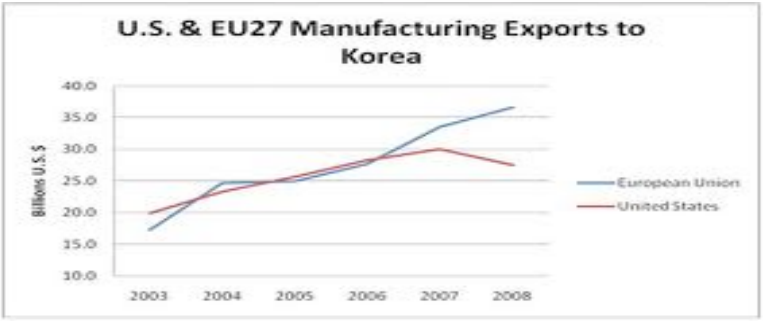
L'invecchiamento della popolazione coreana ha favorito la crescita del settore **chimico-farmaceutico** e **biotecnologico** favorendo la crescita della domanda di trattamenti medici. Lo conferma l'esportazione italiana di prodotti farmaceutici, cresciuta negli ultimi anni del 24%.

Anche il settore dei **dispositivi medici** è in forte espansione: la Corea, infatti, registra il maggior livello (55%) di spesa medica tra i Paesi Asiatici. Tuttavia la possibilità di investimento estero in questo settore è ostacolata dalla presenza di barriere tariffarie e da politiche.

Governative tese a favorire i produttori locali. I dispositivi medici made in Italy rappresentano una quota pari all'1,8% dell'intero mercato coreano e tra le categorie più importanti si segnalano gli apparecchi ortopedici e gli sterilizzatori medico-chirurgici.

Nel settore degli **impianti, macchinari e componenti** le esportazioni italiane sono cresciute del 16,5%. Le imprese italiane si inseriscono nel settore della subfornitura di componenti, un'area produttiva molto competitiva che otterrà importanti vantaggi dalla riduzione delle barriere tariffarie e non prevista del Foreign Trade Agreement concluso tra UE e Corea del Sud nel 2010.

Le macchine tessili (+38% del mercato totale), quelle per la stampa e legatoria (+39%) e le macchine per imballaggio (+11%) sono i settori in cui il made in Italy è competitivo anche rispetto ai concorrenti asiatici.



Il settore leader dell'industria coreana è certamente quello **navale**: sette dei dieci maggiori produttori mondiali sono coreani e coprono oltre il 30% della produzione mondiale. La produzione coreana non si distingue solo per l'elevato contenuto tecnologico e la sicurezza ma anche per il design e il processo produttivo. Le esportazioni italiane verso la Corea nel settore navale sono cresciute del 144% e il FTA sicuramente inciderà positivamente sugli scambi (anche per effetto dell'eliminazione delle barriere tariffarie).
Sono particolarmente promettenti i settori della meccanica di bordo, gli allestimenti e l'accessoristica.

SOCIETÀ: FORME E FUNZIONAMENTO

Per ridurre gli effetti negativi provocati dalla crisi finanziaria del 2007 il Governo coreano promulgò leggi e regolamenti per liberalizzare l'accesso dei capitali stranieri sul mercato locale. La legge coreana raggruppa le società estere in tre categorie (secondo l'attività svolta): libere, limitate e vietate. In conseguenza della liberalizzazione post 2007, oggi circa il 98% delle società sono libere (di fatto, sono preclusi gli investimenti esteri nei settori della pubblicità, della televisione e della radio e, più in generale, dei media).
Le forme di investimento estero in Corea sono essenzialmente di tre tipi:

1. l'ufficio di rappresentanza (liaison office): può svolgere solo attività ausiliarie per la casa madre e non è soggetto a tassazione poiché, per definizione, non può produrre reddito.

2. la branch: in base alla legge coreana non richiede la costituzione di una società, a differenza della subsidiary.
3. la subsidiary è una società a capitale estero soggetta al diritto coreano.

Il Foreign Investment Promotion Act (FIPA) definisce "investitore" straniero ogni soggetto che investa almeno 51 mila dollari americani e detenga almeno il 10% delle quote di una società coreana.
Il Codice del Commercio Coreano (ora **KCC**), risalente al 1962, è composto di quasi 1000 articoli che copre l'intera disciplina societaria. A causa della sua vetustà, il KCC è stato oggetto di numerose riforme: **l'ultima, entrata in vigore nel mese di aprile del 2012**, ha introdotto nuove forme societarie e ha modificato la disciplina legale delle stock companies (che rappresentano il 95% del tessuto societario coreano).
Di seguito una sintetica analisi delle principali forme societarie disciplinate dal KCC.

La Partnership Company è simile alla nostra SNC; priva di autonomia giuridica, per cui i soci rispondono dei debiti sociali solidalmente e illimitatamente. Le quote sono trasferibili solo con il consenso unanime dei soci, ciascuno dei quali (salvo diversamente previsto) può rappresentare la società nei rapporti con i terzi. E' soggetta all'imposta sulle società (company income tax).
La Limited Partnership Company assomiglia alla SNC italiana. Ha autonomia giuridica e prevede due categorie di soci: gli accomandanti (i quali rispondono dei debiti nei limiti della quota conferita) e gli accomandatari (che rispondono solidamente e illimitatamente dei debiti sociali). Questi ultimi sono i soli legittimati a rappresentare la società e possono cedere le loro quote solo con il consenso unanime degli altri accomandatari. E' soggetta alla tassa sulle società.
Una variazione rispetto alla forma societaria di cui sopra è la Limited Liability Partnership **introdotta ex novo dalla Riforma del 2012** per cui la disciplina fiscale è in corso di

definizione anche se si prevede che gli introiti saranno direttamente tassati come reddito dei soci.
La Private Liability Company è simile alla SRL: a differenza delle precedenti forme societarie è previsto dalla Legge un capitale minimo (6300 euro) e un numero massimo di 50 soci. La cessione delle quote richiede la preventiva approvazione dell'assemblea generale dei soci. La PLC gode di agevolazioni fiscali. La Riforma del 2012 ha introdotto la Limited Liability Company modellata sulla base della LLC americana: nelle intenzioni del Legislatore, questa forma societaria è destinata a proporsi come alternativa tra la Private Liability e la Stock Company. Dotata di autonomia patrimoniale e personalità giuridica, limita la responsabilità dei soci alle quote di partecipazione. Le azioni sono liberamente trasferibili e non è previsto alcun capitale minimo. Il modello di tassazione (in via di definizione) dovrebbe ricalcare quello delle Stock Companies.
La forma societaria più utilizzata è la Stock Company simile alla nostra SpA: dotata di autonomia patrimoniale perfetta, è l'unica società autorizzata ad emettere azioni offerte al pubblico. Il capitale minimo è pari a 32000 euro ed è suddiviso in titoli (azioni) ciascuno dei quali incorpora i diritti sociali inerenti alla quota medesima (il cui valore nominale per legge non può essere inferiore a 0,065 euro). La struttura societaria prevede un'assemblea generale dei soci, il consiglio di amministrazione e il comitato dei revisori. I soci esercitano il controllo sulla società mediante le riunioni: quella ordinaria è convocata una volta l'anno per approvare il bilancio mentre le riunioni straordinarie possono essere convocate per approvare particolari modifiche dello statuto (ad es. l'aumento o la riduzione del capitale sociale). Salvo diversamente stabilito dallo Statuto, le quote societarie sono liberamente trasferibili. La Stock Company è soggetta all'imposta sulle società.

Negli ultimi venti anni, il Governo Coreano ha compiuto importanti sforzi per ammodernare il sistema di tutela dei Marchi, Brevetti e Design. Il principale organo in questo settore è il **KIPO** (Korean Intellectual Property Office), ente

nazionale deputato ad esaminare le domande per la registrazione di marchi, brevetti e modelli di utilità. Di particolare interesse si rivela il FTA concluso con gli USA e la UE: con specifico riferimento all'Europa, l'Accordo in vigore dal 01 Luglio 2011 (in attesa della ratifica da parte di tutti gli Stati membri della UE) comporterà l'eliminazione di circa il 98% dei dazi e delle barriere tariffarie e non entro un quinquennio dalla data di entrata in vigore (Ottobre 2010).
Con specifico riferimento ai **marchi** il 21 Maggio 2009 è stato emendato il Trademark Act che era stato promulgato nel 1949. Il sistema sud-coreano si basa sul principio first to file (come altri Paesi asiatici) contrapposto al principio first to invent diffuso in Europa. Il marchio registrato ha una validità di 10 anni, decorrenti dalla data di concessione, ed è rinnovabile. La registrazione va eseguita presso il KIPO. Giacché la Corea è parte del Protocollo di Madrid (cui ha aderito nel 2004) la procedura di registrazione internazionale segue l'iter presso la WIPO di Ginevra. Per quanto riguarda la richiesta di registrazione nazionale, la domanda deve essere presentata al KIPO (con le generalità del richiedente, la descrizione del prodotto cui si riferisce il marchio, in base alla distinzione in categorie della Convenzione di Nizza, e la descrizione del marchio di cui si devono allegare 10 esemplari).
Se l'esame della KIPO dà esito positivo, la richiesta di tutela nazionale è pubblicata sul Bollettino Ufficiale dei Marchi (tempo di attesa occorrente per tale pubblicazione sono circa 8 mesi): entro 2 mesi dalla pubblicazione, ogni controinteressato può proporre opposizione alla richiesta di registrazione; in difetto di opposizione, la richiesta è definitivamente accolta. In Corea la Legge tutela solo i marchi debitamente registrati: **avverso il rifiuto alla registrazione** reso dal KIPO, l'interessato può proporre ricorso in via amministrativa oppure un ricorso giudiziale al Tribunale per la Proprietà Intellettuale (Intellectual Property Tribunal).
Avverso la decisione del IPT è ammesso il corso alla Patent Court la corte sudcoreana sui brevetti: l'ultimo grado di giudizio è la Corte Suprema.

Nel caso in cui s'intenda far valere la **violazione di un diritto di privativa** il giudizio dev'essere radicato davanti alla Corte Distrettuale avverso la quale si propone appello all'Alta Corte e, infine, alla Corte Suprema.
La disciplina dei **modelli e brevetti di utilità** è contenuta nel Patent Act emendato nel 2009 (il testo originale risale dal 1949): la durata del diritto di brevetto è ventennale. La brevettabilità è subordinata al soddisfacimento di alcuni requisiti come la novità, l'originalità e la possibilità di applicazione industriale. La domanda si presenta al KIPO, unitamente alle tavole e disegni relativi al modello di utilità che si intende brevettare. L'esame da parte del KIPO della domanda di brevetto è subordinato alla prova del pagamento di una tassa: positivamente concluso l'esame del KIPO, la domanda è pubblicata sul Bollettino Ufficiale dei Brevetti.
L'interessato, entro 5 anni dalla positiva conclusione della fase preliminare deve avviare la procedura per l'esame nel merito della domanda di brevetto, ultimata la quale il brevetto è concesso e devono essere pagate le residue tasse.
La tutela giudiziaria è simile, per quanto riguarda gli organi competenti, a quanto sopra visto in tema di marchio.

SISTEMA TRIBUTARIO E AGEVOLAZIONI AGLI INVESTIMENTI ESTERI

Il sistema fiscale sudcoreano si basa su imposte a livello nazionale e locale:

→a livello nazionale, si distinguono le imposte dirette (che colpiscono il reddito di persone fisiche e delle società) dalle imposte indirette (VAT, accise e imposte per lo sviluppo agricolo)
→a livello locale sono presenti 16 diverse tasse (di registro, sulla terra, sui fabbricati…).

Riguardo alle imposte locali applicabili agli investimenti esteri, si segnalano i seguenti provvedimenti:

✓Il Foreign Investment Promotion Act del 1998 (ora FIPA) detta norme di carattere agevolativo per favorire gli investimenti diretti esteri;
✓Anche lo Special Tax Treatment Act del 1999 prevede misure di sostegno agli investimenti stranieri, consistenti in esenzioni fisali e riduzioni delle aliquote per le imprese a capitale estero;
✓Infine il LCITA del 1996 detta norme sul transfer pricing, sui paradisi fiscali e sulle procedure di capitalizzazione.

Le "stabili organizzazioni" di imprese estere soggette al Diritto Coreano (branch) sono tassate come le società di diritto locale (l'imposta su reddito è suddivisa in due scaglioni, cui corrisponde un'aliquota: fino a 129 mila euro è pari all'11% mentre i redditi superiori sono tassati al 24,2% per la parte eccedente i 129 mila euro). Nel caso in cui il reddito prodotto dalla branch sia trasferito alla casa madre, si applica la branch profit tax del 20%.
Gli uffici di rappresentanza, dovendosi limitare a svolgere compiti preparatori o ausiliari (indicati nell'Art. 5 del modello OCSE e nell'Accordo Italia – Corea del 1989 contro la doppia imposizione fiscale) non sono soggetti all'imposta sul reddito societario (corporate income tax). La seguente tabella illustra alcune agevolazioni fiscali che la Legge Sud-Coreana assicura agli stranieri:

Agevolazione fiscale	Ammontare
Credito di imposta per gli investimenti in beni strumentali idonei ad aumentare la produttività	3% della spesa complessiva sostenuta
Credito di imposta per gli investimenti in beni strumentali per la sicurezza del luogo di lavoro	3% della spesa complessiva sostenuta
▪ Incentivo fiscali per la R&S Accantonamenti per lo sviluppo delle tecnologie e della forza lavoro	Deducibili nei limiti del 3% dei ricavi

▪ Crediti di imposta per sviluppo di tecnologie e di forza lavoro	Dal 6 al 40% delle spese di ricerca (la misura del beneficio aumenta quando è applicata alle piccole imprese)
Incentivi fiscali per energia e ambiente: ○ Crediti di imposta per investimenti in strutture a basso consumo di energia ○ Crediti di imposte per investimenti in strutture per la protezione ambientale	10% della spesa sostenuta

Ulteriori agevolazioni fiscali sono previste dalla Convenzione Italia-Corea contro la doppia imposizione, che determina un abbattimento delle ritenute alla fonte per le royalty (che passa dal 22% ordinario al 10%), gli interessi (ridotti dal 22 al 10%) ed i dividendi (ridotti dal 22 al 10% nel caso di partecipazione almeno pari al 25% del capitale sociale).
La Corea del Sud ha varato riforme precipuamente destinate ad attrarre gli investimenti stranieri e stimolare la concorrenza tra gli operatori economici in modo da incrementare la qualità dei prodotti e dei servizi offerti. In base al Foreign International Trade Promotion Agreement (**FIPA**) del 16 Settembre 1998, la Corea ha snellito le procedure e ha ridotto le restrizioni sugli IDE, mediante un abbattimento degli oneri doganali e burocratici e una serie di agevolazioni di natura fiscale.
Il FIPA si pone i seguenti obiettivi macroeconomici:

- Eliminare delle procedure amministrative troppo farraginose;
- Creare di un contesto liberalizzato e trasparente;
- Agevolare fiscalmente gli investimenti di lungo periodo.

Il Capo V del Restriction of Special Taxation Act (ora **RSTA**) prevede all'Art. 121-2 che gli IDE possano beneficiare di riduzioni o esenzioni relative alla imposta sulla società, sui redditi, sugli acquisti, sul registro e sulla proprietà qualora si riferiscano alle attività di seguito elencate:

✓Attività a supporto di segmenti industriali considerati strategici per la competitività internazionale delle aziende locali;
✓Attività di servizio a supporto dei settori high tech;
✓Attività svolte da una società a capitale straniero, costituita all'interno di una Zona Economica Speciale;
✓In generale qualunque attività per la quale, l'esenzione o l'agevolazione fiscale sia concessa per attrarre gli investimenti esteri e, come tale, sia prevista dalla Legge sudcoreana.

Le agevolazioni fiscali possono essere collegate allo specifico settore in cui si investe (es. le attività che comportano l'uso di tecnologie avanzate, quelle a supporto del settore manifatturiero su larga scala…) oppure discendere dal luogo in cui l'investimento viene realizzato.
A questa seconda forma di agevolazione sono collegate le zone di seguito illustrate:

→Le Free Economic Zones (FEZ) sono aree geografiche gestite da una speciale autorità amministrativa che offre particolari agevolazioni commerciali nonché incentivi fiscali alle imprese che si stabiliscono nel loro ambito. Nel 2002 il Parlamento Coreano introdusse le FEZ (dal 2003 ad oggi ne sono state create sei) come risposta immediata al calo degli investimenti esteri (principalmente attratti verso la Cina). A livello nazionale le FEZ sono fortemente osteggiate dalla società civile perché inevitabilmente creano un divario a favore degli stranieri.
L'investimento estero all'interno di una FEZ è agevolato sia dal punto di vista della procedura amministrativa (mediante l'utilizzo delle one-stop administrative services, agenzie a carattere regionale che rilasciano i permessi e le autorizzazioni. E' stato inoltre creato un Ombudsman preposto alla rapida soluzione dei bottlenecks che potrebbero coinvolgere le società a capitale estero costituite nella FEZ) sia sotto il profilo normativo.

Sotto questo secondo profilo si distinguono vantaggi di natura infrastrutturale (le sinergie logistico-finanziarie per le industrie high tech, la riduzione dei compliance costs, la flessibilità del diritto del lavoro), burocratica (ad es. prestazioni sanitarie, educazione della prole…) e naturalmente fiscale (le società a capitale estero costituite nelle FEZ godono di un'esenzione fiscale dalla corporate income tax e dalla personal income tax per i primi 5 anni di imposta decorrenti dal primo anno in cui è stato prodotto un profitto a bilancio, mentre per il biennio successivo hanno diritto ad un riduzione del 50% del carico fiscale).
Anche le tasse di livello locale (come l'imposta di registro, sugli acquisti, sulla proprietà etc…) sono ridotte secondo il modello 5+2 sopra descritto.

→Le Foreign Investment Zones (FIZ) sono aree geografiche che offrono alle società costituite al loro interno incentivi/ sgravi fiscali e commerciali, snelle procedure di natura amministrativa e burocratica, allo scopo di attrarre gli IDE che possano contribuire allo sviluppo di settori industriali strategici, al trasferimento di alta tecnologia, alla creazione di nuovi posti di lavoro.
Esistono quattro forme di FIZ, di seguito illustrate:

➢La **FIZ complessa** riguarda gli investimenti esteri elencati nell'Art. 116 del RSTA (superiore a 10 milioni di USD e utilizzato per costruire nuove strutture per svolgere attività manifatturiere o investimento di almeno 5 milioni di USD per installare strutture destinate a svolgere attività turistiche, alberghiere, ricreative o di intrattenimento). La più importante FIZ complessa è quella di Daebul che ospita un fiorente settore manifatturiero e high-tech. Gli IDE realizzati all'interno di tali zone godono delle seguenti agevolazioni di natura fiscale:
I)Esenzione dalla corporate e dalla income tax per i primi 3 anni di imposta e riduzione del 50% del carico fiscale nel biennio successivo;

II)Esenzione dall'imposta sugli acquisiti e sulla proprietà per i primi 3 anni di imposta e riduzione del 50% dell'aliquota per i 2 anni successivi.

➢La **FIZ individuale**. Se ricorrono le condizioni di seguito elencate, l'IDE beneficia delle stesse esenzioni (in termini di tempo e di importo) di cui alle precedenti numeri I e II.

a.se l'IDE di almeno 30 milioni di USD è utilizzato per costruire una nuova struttura per lo svolgimento di attività manifatturiere;

b.se l'IDE di almeno 20 milioni di USD è utilizzato per costruire nuove strutture alberghiere o ricreative;

c.se l'IDE di almeno 10 milioni di USD è utilizzato per svolgere attività di natura logistica (es. trasporto cargo o deposito terminal, spedizioni e consegne, amministrazione di porti e di aeroporti adibiti al trasporto commerciale…);

d.se le società a capitale straniero svolgono attività di ricerca e sviluppo (R&D) di supporto ad attività industriali a condizione che l'investimento estero sia di almeno 2 milioni di USD, ci siano almeno 10 ricercatori, in possesso di una laurea o un master, assunti con un contratto di lavoro dipendente e con almeno 3 anni di esperienza nel settore delle ricerche oppure l'attività si svolta da due o più società a capitale estero e la somma degli investimenti stranieri di entrambe le citate società sia di almeno 30 milioni di USD.

➢Concludono il quadro le **FIZ per la ricerca e sviluppo** e quelle **di servizio**.

→ Abbiamo infine la Jeju Investment Promotion Zone creata nell'isola di Jeju e precipuamente destinata agli IDE che intendano avviare attività di natura turistica (hotel, villaggi), culturale (arti grafiche, cinematografiche..), assistenziali e/o ospedaliere (case di cura, ambulatori specializzati…), centri o strutture educative per i giovani (ostelli per la gioventù) o attività energetiche (impianti di bio-masse, geotermici…).

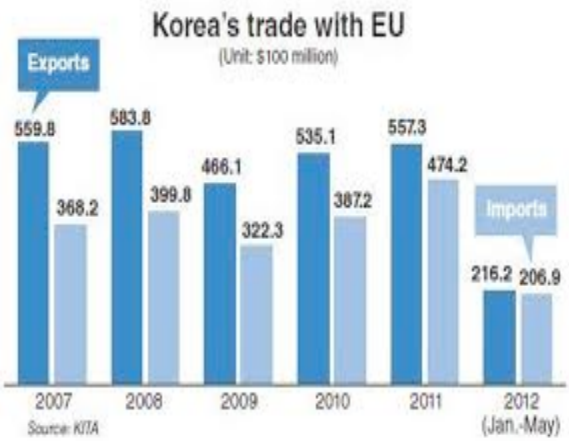
Le agevolazioni fiscali collegate alle forme di IDE sopra descritte sono le seguenti:

A livello di imposizione fiscale nazionale:

▪Esenzione dalla corporate e dalla income tax per i primi 3 periodi di imposta e riduzione del 50% dell'aliquota per il biennio successivo;
▪Esenzione dai dazi doganali per i primi 3 periodi di imposta;
A livello di imposte locali:
▪Esenzione per un periodo illimitato dall'imposta sugli acquisti;
▪Esenzione dalla tassa sulla proprietà per 10 periodi di imposta;
▪Riduzione del 50% del carico fiscale della tassa di sviluppo dei terreni rurali e della costituzione di risorse forestali alternative.

Il FOREIGN TRADE AGREEMENT UE/Corea del Sud

Sotto il profilo del commercio con l'estero, negli ultimi anni lo scenario è profondamente cambiato: molte tariffe che ostacolavano i traffici internazionali sono state abolite o ridotte; dopo l'ingresso della Corea del Sud nella WTO il governo locale ha compiuto sforzi per migliorare la situazione interna e favorire gli scambi commerciali con gli altri Paesi.
Nel luglio 2009, dopo due anni di negoziati, è stato raggiunto un accordo provvisorio con l'Unione Europea, formalmente entrato in vigore dal 01 luglio 2011. I settori più "sensibili" dell'economia coreana (come le trasmissioni televisive e radiofoniche, il riso e l'aglio...) non sono stati discussi nel FTA con la UE. Entro cinque anni saranno aboliti i dazi su circa il 93,6% dei prodotti scambiati.
Secondo gli analisti, un Accordo di libero scambio con la UE potrebbe accrescere le esportazioni coreane del 36% e quelle europee del 43% con un valore dell'interscambio pari nel suo complesso a 30 miliardi di euro.



L'accordo bilaterale ha come obiettivo quello di liberalizzare e facilitare il commercio di beni e servizi in conformità con l'art. XXIV GATT e art V GATS. Complessivamente l'UE si impegna, dall'entrata in vigore dell'accordo, a rimuovere i dazi doganali per circa l'80 % del totale delle importazioni dalla Repubblica di Corea. Per alcuni prodotti più sensibili la riduzione non sarà immediata ma ritardata di 3, 5 o 7 anni, fino ad un limite di 20 anni. Ad esempio la carne bovina sarà libera da tariffe dopo 5 anni. I dazi più alti praticati nei confronti delle merci coreane riguardano i monitor e i proiettori (12,3%), le auto (10%) e gli pneumatici (4,5%); su tali prodotti l'eliminazione tariffaria avverrà entro 5 anni.
Per converso, Seul dovrà eliminare le tariffe per circa due terzi delle importazioni provenienti dall'UE. Il programma di riduzione tariffaria prevede per alcuni prodotti tempi più lunghi (es. per le mele e le pere la riduzione avverrà entro 20 anni). Le tariffe più alte applicate nei confronti delle importazioni europee riguardano la carne di maiale (27%) e Whisky (20 %); per essi la liberalizzazione tariffaria avverrà rispettivamente dopo 10 e 5 anni. Per gli altri prodotti l'eliminazione si concretizzerà entro 3 e 7 anni.

Timetable for abolition of tariffs on major industrial products under South Korea-EU free trade agreement

	EU	South Korea
Immediately	lithium batteries (4.7)* auto parts (4.5)	auto parts, computer parts (8)
In 3 years	midsize and large passenger cars (10) photocopiers (6)	midsize and large passenger cars, cosmetics (8) medicines (6.5)
In 5 years	color TVs (14) small passenger cars (10)	small passenger cars (8)
In 7 years	none	metal working machinery, printing machinery (8)

*Figures in parentheses denote pre-FTA tariff rates in percentages.

In base all'accordo, entro sette anni la riduzione doganale totale arriverà al 98 % in termini di linee tariffarie. Il riso, il peperoncino e l'aglio, insieme a settori come quello radiotelevisivo e cinematografico, sono stati esclusi dall'accordo. Altri prodotti, come i prodotti ittici, pepe, orzo, semi di soia, cipolle, agrumi coreani, manterranno invariata la tariffa doganale. L'accordo commerciale contiene anche delle previsioni specifiche riguardanti le barriere non tariffarie (**Nontariff barriers – NTBs**) in riferimento a 4 settori in particolare:

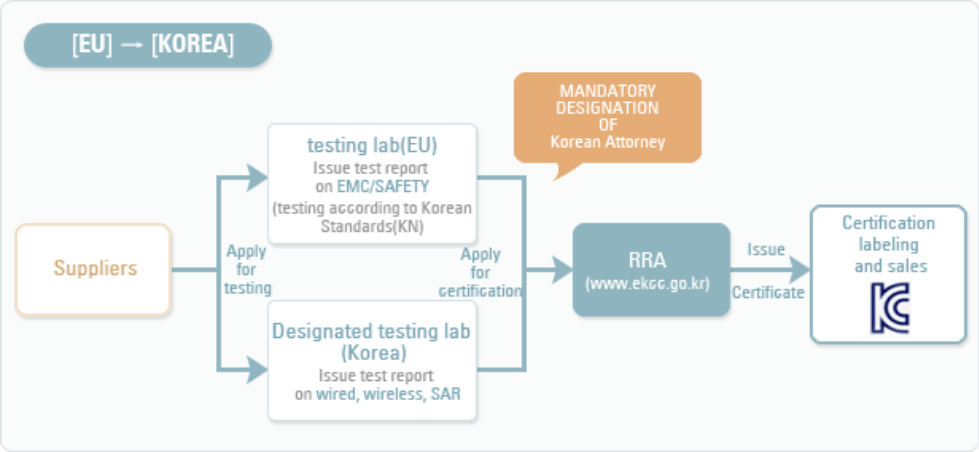
a) elettronica di consumo;
b) veicoli a motore;
c) prodotti farmaceutici e dispositivi medici;
d) prodotti chimici.

Nell'accordo è altresì previsto che pratiche come l'abuso di posizione dominante o la formazione di cartelli, che possono generare concorrenza sleale subiranno una forte azione di contrasto.

È previsto un veloce meccanismo di risoluzione delle controversie per garantire il rispetto degli impegni assunti dalle parti e un meccanismo di mediazione per la gestione delle barriere non tariffarie. Le procedure di questi istituti sono più rapide rispetto a quelle previste per gli organi dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC) prevedendo che la decisione dovrà essere resa entro 120 giorni.

Altri punti cardine dell'Accordo sono l'eliminazione delle ispezioni qualitative sui farmaci di importazione e la maggior tutela dei diritti di proprietà intellettuale: la Corea è membro

dei TRIPs dal 1995 e si è allineata al "sistema di Madrid" per la protezione dei diritti di proprietà intellettuale.



L'accordo contiene anche l'impegno delle parti verso il rispetto di standard ambientali e relativi al lavoro. Ciò sarà effettuato grazie ad alcune previsioni, come quelle che impegnano le parti a rispettare gli standard stabiliti dall'ILO e a ratificare e applicare nuove convenzioni. Cosa importante: dopo 3 anni dall'entrata in vigore dell'accordo, quasi il 100 % dei prodotti a basso impatto ambientale entreranno nei rispettivi mercati senza alcuna imposizione doganale.

Con la conclusione dell'accordo con la Corea, l'UE dovrebbe trarre vantaggi soprattutto nei settori dei macchinari, chimico-farmaceutico, agricoli e alimentari, specialmente carne suina, formaggi e vino (per quanto riguarda i prodotti agricoli, la Corea è uno dei più` importanti Paesi clienti per gli agricoltori dell'UE, con un acquisto annuo di più di un miliardo di euro) e nei settori dei servizi e degli investimenti. Per contro, l'economia coreana trarrà vantaggi relativi ad alcuni prodotti manufatti, come il tessile, pelletteria –abbigliamento, automobile, ed attrezzature per il trasporto; anche auto, navi e i prodotti coreani dell'elettronica dovrebbero trovare maggiore spazio nel mercato europeo. L'accordo bilaterale ha visto l'impegno delle parti a rimuovere le barriere non tariffarie, in particolar modo quelle relative al settore automobilistico, e si attende perciò un aumento delle esportazioni per entrambe le parti, risultando in un accresciuto commercio intra-industriale (cioè relativo allo scambio di beni appartenenti alla medesima categoria merceologica).

Sicuramente l'Accordo alleggerirà l'incidenza delle tariffe doganali sugli esportatori europei di prodotti industriali e agricoli. Il risparmio annuale sul lato europeo è stimato intorno a 1,6 miliardi di euro (850 a partire dall'entrata in vigore); sul versante sudcoreano, il risparmio è stimano in 1,1 miliardi; naturalmente la crescita del risparmio diventerà maggiore con l'aumento dell'interscambio conseguente all'entrata in vigore dell'accordo, dato questo non valutabile a priori.
Secondo alcuni recenti studi (***Economic impact of a Potential Free Trade Agreement between the EU and South Korea***) l'aumento delle esportazioni coreane sarà almeno del 5,5%, mentre l'incremento delle importazioni sarà del 5,87%. Per la UE la crescita delle esportazioni è prevista nella misura dell'1,4 % mentre la crescita delle importazioni sarà dell'1,27 %. La quota del commercio con la Corea del Sud, sul totale del commercio UE, dovrebbe aumentare dell'82,6 %: ne consegue che il disavanzo commerciale tra UE e Corea del Sud dovrebbe ridursi dai 6,68 ai 10,1 miliardi di euro (anche se tali valori devono comunque essere rapportati alla diversione di mercato, dovuta al fatto che le maggiori esportazioni verso la Corea risulterà in esportazioni in precedenza destinate al altri mercati, come quello giapponese).

GN Lex STUDIO LEGALE

GN Lex Studio Legale è gestito dall'Avv. Giampaolo Naronte. Lo Studio, avvalendosi di un motivato team di avvocati, assiste la propria Clientela fin dalle fasi della programmazione dell'investimento sul mercato asiatico In aggiunta ai tradizionali servizi di consulenza ed assistenza legale, l'Asian Desk affianca l'azienda italiana nella fase di pianificazione dell'investimento che risulta strategica quando ci si confronta con un mercato complesso come quello asiatico. In tale veste lo Studio ricerca le location più adatte per l'investimento nostrano, effettua controlli amministrativi e fiscali sui potenziali partner asiatici, redige report che consentono all'investitore italiano di ponderare le migliori opportunità offerte dal mercato asiatico.
I professionisti locali dell'Asian Desk curano le traduzioni dei documenti e contratti dall'inglese alla lingua locale (e viceversa) ed affiancano l'impresa italiana sia nella fase di trattativa con il partner straniero sia nei rapporti con le autorità locali, rendendo così più agevoli le procedure per il rilascio dei permessi ed autorizzazioni.
I principali settori di attività sono: Diritto Commerciale, Diritto Societario, Architettura e Design, Fashion e Moda, Agro-Alimentare, Green Technology ed Economie Rinnovabili.
Lo Studio, con l'ausilio di apicali realtà legali locali, assiste i clienti anche nella fase contenziosa, sia davanti alle corti locali sia nell'ambito di arbitrati di diritto internazionale. I professionisti dell'Asian Desk, oltre alla lingua madre, parlano inglese, francese e cinese.