



CSC COMPAGNIA SVIZZERA CAUZIONI S.A.

Compagnia autorizzata all'esercizio dell'attività statutaria ai sensi dell'art. 643 del Codice delle Obbligazioni (FUSC 207-12574 del 19-24.10.2012-6902708) e con capitale sociale di Franchi Svizzeri 1.000.000,00 interamente versato in denaro depositato presso Istituti di Credito soggetti alla Legge Federale 08.11.1934 (RS 952.0) ai sensi dell'art. 633 del Codice delle Obbligazioni (RU 1992/733-FF 1983/11/713) ed i possesso dei requisiti di solvibilità, professionalità, onorabilità ed indipendenza statuiti dal Regolamento di Attuazione dello Statuto del 05.11.2012

La CSC COMPAGNIA SVIZZERA CAUZIONI S.A., nell'ambito della consulenza aziendale prestata alla clientela industriale, può assistere l'imprenditore interessato, insieme ad efficaci professionisti locali, ad operazioni anche complesse di delocalizzazione produttiva.

Se per delocalizzazione di un'impresa all'estero si intende lo spostamento in altri paesi di processi produttivi o di fasi di lavorazione, al fine di guadagnare competitività, l'esperienza delle imprese italiane di spostare in altri Stati le proprie attività produttive di merci ha origini lontane: trenta e più anni fa la costruzione di stabilimenti della FIAT in Polonia e ancor prima nell'ex Unione Sovietica (Togliattigrad), nei quali venivano costruiti modelli di automobili usciti dalla produzione interna. Ancor oggi la Piaggio costruisce alcuni prodotti in India.

Del resto, in Italia, dagli anni '50 si era conosciuta una considerevole delocalizzazione interna, dal Nord al Sud, con scarsi risultati perfino nel settore delle imprese pubbliche (all'epoca il 40 per cento dell'economia), obbligate per legge a concentrare a sud di Roma il 60 per cento dei nuovi investimenti ed il 40 per cento degli investimenti complessivi.

Gli esempi citati riguardano essenzialmente imprese di grandi dimensioni: ma la realtà economica italiana è assai diversa. La maggior parte delle imprese manifatturiere ha meno di 50 addetti. Per questo diffuso tipo di microimprese, il processo di globalizzazione ha avuto rilievo essenzialmente come internazionalizzazione dei propri prodotti – spesso di nicchia – alla quale da tempo lo Stato aveva posto attenzione sia con strutture (l'Istituto per il Commercio con l'Estero, ICE) sia con strumenti (ad esempio le garanzie statali per i crediti all'esportazione fornite dalla società pubblica SACE).

L'economia classica collocava la produzione vicino alle materie prime ovvero vicino al mercato del consumo: niente di più falso oggi, se si pensa – ad esempio – al fatturato dell'arte orafa fine in Italia, dove non si estrae un grammo d'oro e dove la domanda proviene per oltre la metà dai paesi ricchi del Medio Oriente. L'ubicazione dei complessi produttivi segue al giorno d'oggi altri impulsi: l'efficienza della logistica e dei trasporti; il peso fiscale; la quiete sindacale; e soprattutto, il costo del lavoro.

Le delocalizzazioni delle imprese italiane (grandi, medie e in qualche caso medio-piccole, queste talvolta raggruppate in consorzi o in distretti produttivi a tassazione solidale) sono state prevalentemente del tipo *low cost seeking*, fondato sulla ricerca della riduzione del costo della manodopera e si sono addensate statisticamente in settori produttivi a non alto valore aggiunto, con una forte presenza nelle filiere dell'abbigliamento di qualità (tessili e calzature).

Oltre alla grande industria, quasi trent'anni fa ha iniziato a delocalizzare la piccola e media industria della Toscana (pellami, calzature, stoffe di medio li-vello); quindici anni dopo, ma più massicciamente, la media industria del Veneto, che aveva già esperienze *in loco* di internazionalizzazione della produzione, col ricorso alla abbondante manodopera frontaliera della attuale Slovenia, con essa confinante.

Il bisogno era sempre quello di comprimere i costi, grazie allo spostamento all'estero della parte più manuale ed elementare delle fasi produttive.

Tenendo in disparte la quiete dei sindacati dei lavoratori, quanto al primo motivo di delocalizzazione, quello dato dal peso delle imposte sulle imprese, non possiamo non riferirci al continuo aumento della pressione fiscale complessiva sulle persone giuridiche, dovuto in parte ad una perversa applicazione dell'Imposta Regionale sulle Attività Produttive anche sul costo del lavoro, con effetti disastrosi sulle aziende *labour intensive*.

La ricerca dal minor costo del lavoro *tout court* è invece spinta non da alti livelli salariali dei lavoratori italiani, ma dal costo complessivo del lavoro, gravato a carico dell'impresa quasi di un altro 50 per cento per i contributi parafiscali, il cui importo garantisce l'alto livello del *welfare* in Italia (assistenza medica, farmaceutica e ospedaliera gratuita per tutti; assicurazione pubblica per gli infortuni sul lavoro; pensioni a 60 anni all'80 per cento dell'ultimo stipendio; 30 giorni lavorativi di ferie all'anno). Sono queste le principali ragioni che hanno determinato lo spostamento delle fasi lavorative ad alta concentrazione di manodopera



Sede legale in Lugano, Svizzera, 6900, Via Zurigo, 38 - Segreteria: tel. 0041.91 210 32 90 - fax 0041.91 210 32 96 e-mail: segreteria@csc-lugano.ch - Direzione Generale istituita ai sensi dell'art. 641 del Codice delle Obbligazioni (RU 2007/4791 - FF 2002/2841 e 2004/3545) in Chiasso, Svizzera, 6830, Via Gerolamo Porta, 2 - Servizio Commerciale: tel. 0041.91 210 32 91 - fax 0041.91 210 32 97 e-mail: commerciale@csc-lugano.ch - Ufficio Rischio: tel. 0041.91 210 32 92 - fax 0041.91 210 32 97 e-mail: rischi@csc-lugano.ch - Servizio Liquidazioni e Risarcimenti: tel. 0041.91 210 32 93 - fax 0041.91 210 32 97 e-mail: liquidazioni@csc-lugano.ch - Servizio Contabilità: - tel. 0041.91 210 32 94 e-mail: contabilita@csc-lugano.ch - Ufficio Legale: tel. 0041.91 210 32 95 e-mail: legale@csc-lugano.ch - Iscrizione al Registro di Commercio del Cantone Ticino: CH-501.3.017.066-5 - Capitale Sociale Franchi Svizzeri 1.000.000,00 interamente versato - Fondo Rischio su Crediti Euro 12.317.483,50 - Identificazione IDI: CHE-174.771.881
Uffici di Rappresentanza ed Uffici Studi ed Analisi in: Aarau, Zurigo, Ginevra, Basilea, Winterthur, Montreux, Nantes, Lione, Dusseldorf, Milano, Genova, Roma.



CSC COMPAGNIA SVIZZERA CAUZIONI S.A.

verso paesi con abbondanza di lavoratori non specializzati a basso costo iniziando da paesi non eccessivamente distanti dalla "casa madre" e verso i quali c'era già una delocalizzazione puramente commerciale in espansione.

Esemplificando: la Toscana, che è la più grande delle regioni peninsulari, ha trasferito la sua produzione calzaturiera di medio livello (quella di *èlite* è rimasta) in Tunisia ed in Marocco, parzialmente per i prodotti migliori di quella fascia, totalmente per quelli scadenti; il Veneto invece ha prescelto la Romania ed in particolare la provincia occidentale di Timisoara (dove esisteva un'antica tradizione tessile) per decentrare il proprio "Sistema Moda" sia dell'abbigliamento sia delle calzature di ogni tipo.

Il modello ricalca quello statunitense degli anni '60 - '70 nei paesi meridionali del NAFTA, con l'intero processo produttivo delegato all'estero, mantenendo in patria l'ideazione e la progettazione del prodotto, nonché il *design*, la finitura e il controllo finale di qualità, per evitare perdite di immagine della marca.

Evidenziamo brevemente le formule giuridiche usate per realizzarlo; si va dalla semplice importazione di prodotti finiti realizzati all'estero su licenza ad un vero *outsourcing* realizzato ricorrendo a subfornitori stranieri; si hanno forme di partenariato, sia con reali *partnership* sia col *franchising*; rare sono le *joint ventures* e anche l'*offshoring*, ottenuto con l'acquisizione *ex novo* di imprese mediante investimenti durevoli all'estero. Ma il 90 per cento delle delocalizzazioni delle piccole e medie imprese è avvenuto con il sistema del TPF (Traffico di Perfezionamento Passivo), consistente nell'esportazione di materie prime o semilavorate (le tomaie e le suole delle scarpe, da assemblare), con garanzia di riacquisto e quindi di reimportazione del prodotto se la lavorazione è stata perfettamente eseguita. Questo tipo di traffici presuppone la neutralità doganale, con azzeramento dei dazi, come si è verificato con i paesi del Trattato del Magreb e con quelli dell'Europa Orientale, ancor prima che divenissero membri dell'Unione europea.

Della delocalizzazione della produzione si è interessata la legislazione italiana fin dal 1990, che ha istituito la Società Italiana per le imprese Miste all'Estero (SIMEST), a capitale azionario prevalentemente pubblico, per promuovere e garantire gli investimenti durevoli all'estero e anche partecipare al capitale di società produttrici costituite all'estero da soggetti italiani, sostenute anche con finanziamenti pubblici per le attività delocalizzate.

Questa società finanziaria di partecipazioni gestisce dal 1999 quasi tutti gli aiuti per le imprese italiane all'estero, specie nei paesi extra UE, potendo elevare la sua temporanea partecipazione diretta in alcune imprese fino al 50 % se si tratta di costituire dei veri e propri "parchi industriali", nei quali siano accolti in forma organizzata gli investimenti all'estero di capitali italiani. La SIMEST agevola anche la semplice penetrazione commerciale (che spesso precede la delocalizzazione) mediante crediti all'esportazione e favorisce la partecipazione a gare internazionali per l'aggiudicazione di commesse, oltrechè ad agire per il sostegno del *made in Italy*.

Con la legge 57/2001 è stata ulteriormente promossa la partecipazione in società miste costituite all'estero, incrementando gli incentivi per l'internazionalizzazione delle imprese, questa volta soprattutto medie e piccole.

Infine, due più recenti leggi hanno incrementato la concessione di aiuti per la delocalizzazione fuori dalla UE, la prima delle due concentrandosi in paesi selettivamente individuati come prioritari dal CIPE, con ausili erogati secondo studi di fattibilità e prolungati qualora la provvista dei mezzi sia assicurata dalla BEI o dalla BERS. Sono stati anche istituiti un numero imprecisato di "Sportelli unici" nei paesi di maggior interesse commerciale ed imprenditoriale per l'Italia, cioè degli uffici pubblici polivalenti per garantire ed ampliare il sostegno alle imprese italiane operanti in quei luoghi mediante consulenze ed orientamenti di parte pubblica, anche sotto forma di tutela legale delle imprese e dei loro diritti di proprietà industriale ed intellettuale.

La normativa prevede anche clausole di salvaguardia alla delocalizzazione d'impresa, stabilendo che tutti i benefici non si applicano a quelle imprese che, investendo all'estero, non mantengano sul territorio nazionale la direzione commerciale e le attività di ricerca e di sviluppo, "nonché una parte sostanziale delle attività produttive". E' previsto anche che le imprese italiane che abbiano investito all'estero e abbiano l'intenzione di reinvestire in Italia, godranno delle stesse agevolazioni e degli incentivi che le leggi riservano alle imprese straniere che investano o delocalizzino in Italia. Si è quindi in presenza della previsione di una vera e propria contro-delocalizzazione, provocata dai sintomi di crisi dell'occupazione qualificata derivante dall'esodo



CSC COMPAGNIA SVIZZERA CAUZIONI S.A.

delle aziende ed attuata con una norma restrittiva tesa ad arginare la fuga delle unità produttive ed a premiarne il rientro, usandoci veri e propri disincentivi.

Questa evoluzione normativa non è così contraddittoria come sembra: più semplicemente mette in risalto le due facce della delocalizzazione, che è virtuosa quando liberamente sostituisce una produzione nazionale con una produzione straniera, mentre è dannosa se provoca contraccolpi all'occupazione, soprattutto a quella qualificata, cosa che avviene quando dal trasferimento di parte degli stabilimenti si passa ad una "rilocalizzazione" nello stato estero dell'intera catena produttiva, per la convenienza di riposizionare l'intera azienda in un contesto di fattori competitivi analogo a quello interno di venti o trenta anni fa. Ciò è avvenuto nei casi nei quali la "casa madre" resta simbolicamente in Italia col suo marchio, ma il processo produttivo si è spostato per l'80 per cento all'estero, coinvolgendo nell'esodo il *marketing* strategico e parte del lavoro progettuale, che è iniziato a diminuire in modo rilevante.

Se da un lato la delocalizzazione d'impresa è sembrata ridurre i flussi di immigrazione, dall'altro incrementa le importazioni (dei beni finiti) e deprime il Prodotto Interno Lordo complessivo, cui vengono sottratti i salari esteri ed in gran parte i profitti esteri, che colà rimangono. Da qui la tentazione di un protezionismo di ritorno o di un neo-protezionismo per fronteggiare l'eccessiva fuga delle imprese: un espediente vincolativo da parte della politica, che non capisce il multi-forme fenomeno ma percepisce il disagio che esso provoca nell'elettorato (in Francia il tema è stato oggetto della "campagna" presidenziale).

Per quanto concerne il rilevante Sistema del *Made in Italy*, nei settori dell'abbigliamento ed accessori (si pensi alla Luxottica che è il massimo gruppo mondiale per gli occhiali da sole) e dell'arredo casa (mobili, cucine, divani, oggettistica ornamentale, piastrelle di ceramica, ecc.), la delocalizzazione ha dapprima concesso alle aziende più dinamiche un vantaggio competitivo considerevole, subito dopo ridotto parzialmente dall'aver reso più semplici (anche con la troppo facile vendita delle medesime macchine utensili a chiunque) le falsificazioni di tali prodotti di qualità, sia nelle forme dell'imitazione grossolana sia in quelle delle raffinate copie fraudolente, ambedue assai lesive di questo settore trainante dell'economia, che esporta ancora benissimo, a causa di una domanda consolidata, e cresce se non nel numero dei beni sicuramente nel loro valore, grazie ai moltissimi nuovi ricchi del mondo ed alle tantissime *fashion victims*.

Il poco tecnologico sistema produttivo italiano, ha ripreso a collocare sui mercati mondiali questi prodotti di pregio a media tecnologia (con qualche punta nell'alta tecnologia), maturando la valutazione dei paesi emergenti non solo come piattaforme produttive (e centrali di contraffazione), ma anche come mercati di sbocco per i beni finali prodotti in Italia o all'estero.

Dalla delocalizzazione "stracciona" si è giunti così ad una produzione decentrata *market seeking*. L'apparato produttivo del paese ha cioè finalmente compreso il vantaggio di operare con filiere produttive decentrate all'estero, che agiscono in nicchie di qualità sempre più numerose: una delocalizzazione offensiva (che comprende la penetrazione sul mercato locale perché in espansione) accanto a quella difensiva (il minor costo per sopravvivere).