

Lunedì 29 giugno si è svolto il webinar Country Focus Polonia, organizzato dal Centro Estero per l'Internazionalizzazione con l'obiettivo di far conoscere le opportunità che le imprese possono cogliere nel mercato polacco, con approfondimenti specifici dedicati ai settori Agroalimentare, Alta Gamma – Hotellerie, Energia e Ambiente, Aeronautica e Aerospazio.

Con oltre 38 milioni di abitanti la Polonia è il più grande mercato dell'Europa centro-orientale e rappresenta una importante destinazione per l'export italiano. Le relazioni economiche e commerciali tra Italia e Polonia si sono rafforzate negli anni, con positivi trend di crescita degli scambi bilaterali e notevoli investimenti diretti italiani in Polonia. L'Italia è il terzo partner commerciale e il quarto Paese fornitore della Polonia con un valore di oltre 12 miliardi di euro.

Moderatore dell'incontro: dottoressa **Annalisa Gamba**, coordinatore mercati esteri e fundraising di CEI Piemonte.

Il primo intervento a cura di **Enrico Ciullo**, Esperto Ceipiemonte Polonia ha illustrato lo **scenario macroeconomico**, i settori strategici e le prospettive di business nel mercato polacco. Dopo l'uscita dal socialismo, la Polonia si è mostrata paese dalla stabilità politica e sociale, con governi che sussistono per tutta la durata della legislatura. La partnership solida con la confinante Germania ha consolidato un trend di sviluppo costante nel manifatturiero, settore degli elettrodomestici e automotive, assicurando una crescita stabile e dinamica. Durante la pandemia COVID 19, la Polonia ha potuto attingere alle proprie risorse in modo rapido ed efficace. Il regime fiscale prevede un'aliquota fissa del 19% sui redditi per le imprese individuali e per quanto riguarda le persone fisiche, del 18% fino ad un circa 19.000 Euro e del 32% per redditi superiori a questo importo. Attualmente in Polonia sono in vigore 4 aliquote IVA: 23%, 8%, 5%, 0%. Il sud-ovest della Polonia è una grande Zona Economica Speciale, in cui gli investimenti produttivi nei settori sono agevolati da esenzioni fiscali.

Di recente Bosetti Global Consulting ha costituito Polonia2GO con lo scopo di supportare le richieste commerciali dei clienti del Gruppo, sfruttando le competenze dei ca. 50 professionisti che collaborano con la casa madre. Polonia2GO si occupa principalmente di supportare sia aziende polacche interessate ad entrare nel mercato italiano, ma soprattutto a dare una consulenza a tutto tondo a quelle aziende italiane che desiderano penetrare il mercato polacco, identificando partners strategici in loco e coadiuvando la vendita di prodotti e servizi. I servizi includono principalmente: supporto commerciale all'internazionalizzazione dell'azienda, attività di temporary export manager; ricerca partner e agenti nei due territori, M&A e consulenza per l'acquisizione di rami d'azienda, servizio di segreteria virtuale ricerche di mercato.

Si evidenziano come settori strategici:

- il settore di produzione dei mezzi di trasporto (autobus elettrici, veicoli ferroviari, navi specializzate)
- l'elettronica professionale (contatori intelligenti, inverter, caricabatterie per auto, sensori)
- le tecnologie teleinformatiche specializzate (macchinari e automazione degli uffici, sicurezza informatica ecc)
- il settore aerospaziale (droni, componenti satellitari)
- il settore della medicina e dispositivi medici moderni
- i sistemi di estrazione mineraria
- i settori di recupero dei materiali
- il settore di ecoedilizia
- il settore alimentare di alta qualità

La situazione Covid 19 al 15.06.2020, registrava un quadro complessivo di 29.392 tra positivi e ammalati, 1247 decessi e 14.383 guariti. La pandemia ha comportato come effetti negativi la perdita del 3,2 del PIL dall'economia polacca, 79,3 miliardi PLN di perdite dell'economia polacca conseguenti alle restrizioni introdotte con la dichiarazione dello stato di pandemia, perdite dei ricavi dalle imprese, licenziamento del 3% dell'intero organico lavorativo polacco e riduzione del tempo lavorativo del 20%, aumento della disoccupazione dal 3,3 al 7,5, riduzione di spese e investimenti, calo dei consumi del 30% rispetto al periodo precedente la pandemia, interruzioni nella catena globale di forniture. I settori più colpiti dalla pandemia sono stati l'automotive, l'elettronica, i mobilifici, il settore turistico alberghiero, dei trasporti, della ristorazione, dell'organizzazione eventi. Hanno invece guadagnato di più i settori alimentare e farmaceutico, i produttori di abbigliamento sanitario, i fornitori di semilavorati che hanno sostituito quelli precedentemente importati dalla Cina. E' previsto lo stanziamento di 300 miliardi di PLN nell'ambito dello scudo anticrisi 3.0 (di cui 100 miliardi di PNL nell'ambito del Fondo Polacco per lo Sviluppo). I 5 pilastri per uscire dalla crisi sono la tutela dei posti di lavoro, il finanziamento degli imprenditori, l'assistenza sanitaria, il rafforzamento del sistema finanziario e gli investimenti pubblici. Le forme di sostegno attuate dal governo consistono nell'esenzione dei contributi, sussidi salariali, prestiti concessi a condizioni preferenziali, agevolazioni fiscali, fondo perduto.

L'avvocato **Luca Davini**, esperto legale di Ceipiemonte si è soffermato sugli aspetti più problematici dei **contratti commerciali** con le controparti polacche. I polacchi manifestano un atteggiamento aperto e amichevole nel corso delle trattative, ma allo stesso tempo tendono a essere molto franchi, seri, formali e poco diplomatici nelle negoziazioni. Tendono a non nascondere nulla e non amano né atteggiamenti troppo accondiscendenti né atteggiamenti "so tutto io". Ne rispetto della cultura dei soggetti con cui ci si relaziona, il negoziatore italiano deve presentarsi in modo breve e incisivo, chiarire subito quale business potrebbe essere concluso, essere preparato sui dettagli tecnici con traduzione in polacco e affrontare da subito il discorso economico che potrebbe essere chiesto ancor prima di iniziare l'incontro: il cliente polacco vuole sapere se il business è fattibile anche da un punto di vista finanziario. Per concludere l'affare in sicurezza è utile documentarsi sul soggetto con cui si avvia la trattativa, chiedere report finanziari, regolare le trattative in termini di impegni e responsabilità chiarendo subito quali promesse devono essere mantenute e quali saranno le spese vive. L'imprenditore italiano può valorizzare la propria immagine prendendo l'iniziativa e proponendo la propria bozza contrattuale, mostrandosi come soggetto preparato e ben strutturato e cercando di inserire nel contratto tutte le clausole necessarie alla tutela del prodotto.

In Polonia si può vendere:

- in maniera diretta, senza ausilio di intermediari, attraverso contratti di compravendita dall'Italia o in loco, attraverso le filiali;
- con ausilio di intermediari, non integrati nella propria supply chain (importatori, grossisti, rivenditori) oppure integrati nella propria supply chain (procacciatori d'affari, agenti di commercio, distributori).

I contratti di vendita nazionali sono regolamentati dalla Convenzione di Vienna del 1980 (CISG convenzione sulla vendita internazionale di beni) che comporta sia vantaggi che svantaggi: Italia e Polonia beneficiano di una legge comune che regola le vendite internazionali; la convenzione però non regola alcuni aspetti delle vendite e presenta diverse criticità nel momento in cui si entra nei dettagli legali dell'affare.

Aspetti critici della CISG:

- il passaggio del rischio legato alla consegna della merce: se il venditore si impegna a rimetterla al compratore o al trasportatore in un luogo determinato, il rischio passa in tale momento; se la vendita non implica trasporto, cioè il compratore deve ritirare i beni presso il venditore, il rischio passa con la consegna al compratore;
- per risolvere problemi relativi a quando avviene la consegna (chi paga il trasporto, dove passa il rischio, chi paga le spese doganali e di giacenza, come viene assicurata la merce) intervengono gli INCOTERM, che sgravano compratore e venditore sulle questioni legate alla responsabilità. Per il corretto utilizzo degli INCOTERM bisogna scegliere il termine adatto alla merce e al loro mezzo di trasporto, esaminare gli obblighi a carico di ciascuna parte e incorporarli nel contratto;
- per quanto riguarda la denuncia dei difetti, la CISG ha scelto un modo equo ma che lascia spazio a critiche: il compratore deve esaminare la merce nel più breve tempo possibile, denunciarne eventuali difetti entro un termine ragionevole dalla scoperta, entro massimo due anni dalla consegna (periodo opinabile a seconda delle caratteristiche di deperibilità del prodotto);
- Il compratore è legittimato a chiedere il risarcimento danni, ad esempio attraverso richiesta di adempimento, completamento della fornitura, oppure sostituzione della merce con merce conforma, risoluzione del contratto, riduzione del prezzo, risarcimento del danno (a volte il prodotto difettoso potrebbe creare danni che vanno oltre il valore del prodotto stesso);
- per tutelarsi da denunce tardive e richieste di risarcimento, bisogna prevedere nel contratto di vendita una procedura dettagliata di denuncia dei difetti, stabilire termini certi entro cui esporre la denuncia, prevedere il rimedio al difetto o il rimborso del prezzo ed escludere ogni altro danno.

La Polonia, come l'Italia, ha attuato la direttiva 86/653 CEE relativa al coordinamento dei diritti degli Stati membri concernenti gli agenti commerciali indipendenti, il che comporta un quadro legale comune con riferimento alla definizione di contratto di agenzia e alle condizioni necessarie al sorgere del diritto d'indennità di cessazione del rapporto in favore dell'agente. L'indennità di fine rapporto è inderogabilmente dovuta entro massimo 1 anno di provvigioni calcolato sulla media di 5 anni, se l'agente ha aumentato il numero di clienti e degli affari, se si ritiene che il preponente riceverà sostanziali vantaggi dall'attività svolta dall'agente, se risulta appropriata sulla base delle circostanze.

Il contratto di distribuzione non è previsto dal codice civile polacco: si tratta di un contratto quadro che regola aspetti generali, nasce dalla libertà contrattuale delle parti, è valido anche se concluso oralmente. Gli aspetti da regolare nel rispetto delle normative antitrust sono il divieto di distribuire prodotti concorrenti di un'azienda concorrente o prodotti non concorrenti di un'azienda concorrente, la non concorrenza post contrattuale non è consentita ad eccezione della protezione del know how, non esiste legge che prevede diritto di esclusiva, non si può stabilire prezzo minimo o fisso di rivendita ma solo prezzo consigliato, è possibile prevedere un fatturato minimo o sanzioni indennitarie o diritto di recesso anticipato. Per risolvere le controversie ci si affida all'arbitrato o al giudice nazionale.

Segue l'intervento di Monika Silva, Deputy General Director della Polish Chamber of Power Industry and Environmental Protection, organizzazione autonoma che rappresenta con le sue 100 aziende associate l'intera **industria energetica** polacca. La nuova strategia energetica 2040 della Polonia prevede un aumento del fotovoltaico ed eolico offshore per rimpiazzare quella quota di carbone che sarà progressivamente rimossa dal mix energetico nazionale.

Ancora oggi, a far da padrone sono il carbone termico e la lignite che rappresentano il 70% della produzione energetica nazionale. Il Governo si aspetta di ridurre le emissioni di carbonio del 30% entro il 2030 rispetto ai valori del 1990 puntando su un aumento del 21% di energie rinnovabili nel mix energetico 2030. Alla fine del 2019, 9,5 GW erano impiegati nelle RES (renewable energy sources), dei quali 1,5 G W nelle installazioni fotovoltaiche. Lo sviluppo delle energie rinnovabili negli ultimi due anni è principalmente dovuto agli investimenti resi possibili dal nuovo paradigma energetico messo in campo col fotovoltaico e le fonti rinnovabili, grazie al quale un semplice cittadino può essere allo stesso tempo produttore e consumatore di energia. Nel 2019 la maggior parte dell'elettricità è stata prodotta da fonti rinnovabili. (più di 25TWh).

Per ottimizzare in termini di tempo possibili scenari di sviluppo dell'industria energetica polacca bisogna prestare attenzione alla sicurezza, sia della supply che del network, alla competitività e all'efficacia a livello energetico e al rispetto per l'ambiente. La sfida della Polonia è trovare un compromesso tra le restrizioni a livello dell'Unione Europea e l'attuale panorama energetico polacco in cui il carbone ha ancora una posizione dominante. Alla fine del 2020 la Polonia presenterà all'Unione Europea un documento che andrà a inserirsi nel programma del Green Deal. I costi stimati per la trasformazione del settore energetico polacco entro il 2040 ammontano a 140 miliardi di euro. Le opportunità di investimento nei prossimi anni riguardano:

- energie rinnovabili (wind on shore, wind off shore, biogas, biomass);
- generatori di energia CHP (combined heat and power generation) CCGT(combined cycle gas-turbine) nucleare;
- reti di teleriscaldamento;
- smart grid, reti intelligenti;
- energy storage, un sistema che permette di raccogliere l'energia prodotta dalle fonti rinnovabili per renderla disponibile anche quando gli impianti non sono in funzione.

Nei due interventi successivi del Dr. **Davide Stefanini**, Deputy General Director presso Mille Sapori Plus Sp. z o.o. - Cremonini Group e del Dr. **Tomasz Pieniżek**, Vice-Presidente Associazione Hotellerie IGHP Polonia è stato evidenziato l'impatto dell'emergenza Covid 19 rispettivamente sui settori **agroalimentare** e dell'hospitality. La situazione del mercato retail pre covid vantava 95.600 punti vendita tra la grande distribuzione e i piccoli negozi di prossimità, con un trend di crescita anche nei discount (1000 nel 2000, 5000 nel 2018). I 60.000 ristoranti, bar, ecc raggiungevano un fatturato globale di 9 miliardi di euro. Dal 2010 al 2018 si è realizzata un' ulteriore impennata del 36% grazie al mutamento delle abitudini della popolazione sempre più invogliata a mangiare fuori casa. Nel 2018 il 60% della popolazione polacca frequentava i settori horeca, con una preferenza per le pizzerie e i ristoranti di cucina italiana. Nel periodo di pandemia il crollo dei consumi è stato motivato dal distanziamento sociale, comportamenti prudentziali, preferenza per cibo da asporto e acquisti via internet, maggior attenzione al prezzo. Nel post pandemia le previsioni sono moderatamente positive grazie alla capacità di recupero dell'economia polacca più veloce rispetto all'Italia e dal buon appeal dei prodotti italiani, incentivato anche dai provvedimenti che attuerà il governo per la promozione del made in Italy all'estero. Attenzione però a un mercato ancora price sensitive, alla presenza di produttori locali di qualità inferiore ma prezzi più competitivi e alla presenza dei grandi players internazionali che approfittano dell'assenza di barriere all'importazione.

Come conferma il Dr. Pieniżek, anche il settore **turistico alberghiero** risulta particolarmente ferito dalla pandemia, registrando un calo del 90% dell'occupazione alberghiera, il 20% degli hotels ancora chiusi, la riduzione del personale in un terzo degli hotels e l'84% degli hotels con assenza di prospettive di fatturato per il 2020. L'impatto è visibile anche nelle grandi città dove si concentra il turismo d'affari. Per uscire dalla crisi si propone il mantenimento dei bassi tassi di IVA, riduzione delle commissioni di interscambio, partecipazione attiva nella commissione Europea, coordinamento delle azioni di marketing tra le grandi catene alberghiere, organizzazione di eventi specifici.

Chiude l'incontro la presentazione ancora una volta a cura di **Enrico Ciullo** sul settore **aeronautico** in Polonia. L'industria aeronautica polacca, che si concentra principalmente sulla produzione di aerei civili e militari e di motori, vanta 100 anni di storia, offre prodotti di qualità riconosciuti a livello mondiale, ha costi di manodopera e produzione concorrenziali e un'ampia rete di subfornitori e partner cooperativi. La stragrande maggioranza delle aziende aeronautiche si concentra nel sud est della Polonia e si suddivide in 4 cluster:

Aviation Valley, Cluster Slesia, Cluster Grande Polonia e cluster Aeronautico Bassa Slesia per un totale di 400 aziende. I principali player del settore aeronautico nel mercato polacco sono:

- Leonardo Poland: attivo nel settore dell'aerospazio e della difesa, ha aderito al programma avente per oggetto l'elicottero d'attacco AW249
 - PZL Leonardo Helicopters Company, produttore elicotteri dal 1960, ha fornito circa 7400 elicotteri a clienti di tutto il mondo
- Collins Aerospace Wroclaw: parte di United Technologies Corp, produce sistemi di alimentazione e regolazione per motori aerei, oltre a sistemi, prodotti e dettagli idraulici per la gestione e il controllo del volo in aerei e elicotteri
 - Collins Aerospace Kalisz: centro di eccellenza nella produzione di tubazioni per motori aerei
- Pratt & Whitney Kalisz, produce componenti ed elementi per motori aerei.
 - Pratt & Whitney Aeropower Rzeszow, leader nella progettazione e riparazione di unità di potenza ausiliarie
- Grupa GE (GE Company Polska) con tre stabilimenti specializzati nella fabbricazione di prodotti elettrici, due stabilimenti GE Aviation e 3 stabilimenti GE Power
 - Avio Polska (Ge Aviation) specializzato nella progettazione e nello sviluppo di componenti e modulo dei motori aerei, alett, statori e rotor per turbine a bassa pressione nei motori civili e militari.
- PZL Mielec, facente parte del gruppo Lockheed Martin, uno dei più grandi produttori polacchi di velivoli
 - PZL Warszawa Okecie, parte del gruppo Airbus, produce componenti e strutture per aerei C295 e aerei civili Airbus tra cui A330.

Tra i principali progetti di investimento spicca il progetto comune di Lufthansa e Ge Aviation per l'assistenza motori, con l'obiettivo di produrre e testare in piena autonomia da inizio a fine i motori, a cui segue il progetto dell'aeroporto centrale polacco, snodo nazionale dei trasporti che integrerà il trasporto aereo, stradale e ferroviario della Polonia, e l'investimento della compagnia di bandiera polacco LOT per la creazione di un moderno centro di assistenza.

Gli altri investimenti riguardano la realizzazione del Flaris Lar 1, il primo business jet polacco della Metal-Master che pesa soltanto 650 kg, e di un aereo leggero di produzione polacca con una massa massima a decollo fino a 7 tonnellate.

Anche nel settore aeronautico polacco si stanno inserendo i nuovi trend che si manifestano nei supporti aerei realizzati con tecnologie CNC e AM, nelle nuove strutture delle ali che possono essere realizzate solo con tecnologie AM e in un aeromobile a pilotaggio remoto realizzato con tecnologia AM. L'industria 4.0 si impone nel settore aeronautico soprattutto nelle fabbriche a capitale americano.

08.09.2020
MKTG/AN.rp