

GLI STRUMENTI DI COLLABORAZIONE INTERNAZIONALE LA CREAZIONE DI JOINT VENTURES

(Sintesi)

*Luigi Dante
Direttore Generale SIMEST
(Società Italiana per le Imprese all'Estero)*

Egregi Signori,

in questo mio intervento intendo:

- 1) illustrare i principali strumenti predisposti dal Governo Italiano e gestiti da SIMEST a supporto dei processi di internazionalizzazione delle imprese; tra di essi in particolare gli strumenti per la realizzazione di joint ventures e investimenti all'estero;
- 2) ricordare le caratteristiche del recente accordo stipulato tra SIMEST e Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti, concepito come mezzo per supportare più efficacemente il processo di internazionalizzazione delle imprese italiane;
- 3) soffermarmi brevemente su alcune iniziative poste in essere da SIMEST in Sud America e in particolare in Argentina.

1) GLI STRUMENTI PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE

Nel corso del 1998 il governo italiano ha deciso di concentrare nella SIMEST tutti gli interventi a sostegno della internazionalizzazione delle imprese italiane, ampliandoli e creando così un'istituzione finanziaria di riferimento per le imprese italiane che operano sui mercati esteri.

Questi strumenti riguardano principalmente:

- la realizzazione di joint ventures e investimenti all'estero;
- il supporto alle esportazioni;
- il supporto di programmi di penetrazione commerciale all'estero
- il sostegno alla partecipazione a gare internazionali.

Realizzazione di joint ventures

La costituzione di joint ventures all'estero è una delle principali linee di attività di SIMEST, fin dalla sua nascita, avvenuta nel 1991.

Fino al 30 giugno '99 è stata deliberata la partecipazione in 329 joint ventures, di cui 167 acquisite, per un impegno totale di 244 miliardi di lire.

Tali joint ventures sono state costituite in tutte le principali aree geografiche del mondo (eccetto i Paesi dell'Unione Europea, in cui SIMEST non può operare) e con imprese rappresentative di tutti i più importanti settori economici dell'industria italiana.

In questo tipo di intervento SIMEST può partecipare al capitale di una impresa estera (con la presenza o meno di un socio estero) realizzata da una impresa italiana (o residente nell'Unione Europea ma controllata da impresa italiana) fino, in genere, ad un massimo del 25% del capitale sociale;

in base alla legge 100/90, il socio italiano può inoltre essere finanziato, fino al 70% della sua partecipazione nella joint venture, ad un tasso pari alla metà del tasso di riferimento (per le operazioni del settembre 1998 il tasso di finanziamento è stato del 2,725%).

SIMEST inoltre coadiuva l'azienda nel reperimento di finanziamenti da terzi e, soprattutto, può mettere a disposizione il know-how maturato in otto anni di intensa attività in questo campo.

Il contatto con SIMEST avviene in modo immediato e non burocratico; dalla richiesta di partecipazione da parte dell'impresa prende avvio una istruttoria che ha in media una durata di circa tre mesi dal momento della consegna della documentazione necessaria (business plan del progetto, bilanci della società italiana e di quella estera, ecc).

Altri utili strumenti per lo sviluppo del progetto di costituzione di JV all'estero sono i finanziamenti comunitari JOP ed ECIP, che SIMEST gestisce per le imprese italiane per conto dell'Unione Europea come intermediario finanziario.

Ricordo che tali strumenti mettono a disposizione dell'impresa vari tipi di contributi:

- finanziamento dello studio di fattibilità per la costituzione della J.V., che copre in genere, a fondo perduto, il 50% dei costi;
- partecipazione ad una quota di minoranza del capitale della J.V.;
- finanziamento, a fondo perduto, del 50% delle spese per l'addestramento delle risorse umane e il trasferimento tecnologico, una volta avviata la J.V. stessa.

- Supporto alle esportazioni

Altri specifici strumenti di finanziamento agevolato sono disponibili per le imprese italiane per il supporto delle esportazioni di beni strumentali.

Mediante fondi pubblici a valere su leggi dello Stato (la ex legge "Ossola") è possibile:

- offrire dilazioni di pagamento a tassi stabili nel tempo e particolarmente interessanti all'importatore estero (stabilizzazione del tasso di interesse);
- scontare a costi ridotti gli effetti ricevuti dall'importatore estero (forfaiting).

Questi interventi possono rivelarsi in molti casi strumenti competitivi interessanti nelle mani dell'esportatore italiano di beni strumentali e di investimento;

nel solo 1998 sono state effettuate mediante tali strumenti 151 operazioni per un importo totale di oltre 4.300 miliardi.

- Penetrazione commerciale all'estero

Un altro importante strumento, molto utilizzato in particolare dalle PMI, è costituito dalla legge 394/81 per il finanziamento di programmi di "penetrazione commerciale" di aziende italiane in paesi esteri (al di fuori dell'Unione Europea).

Si tratta di finanziamenti a 7 anni, con tassi fissi particolarmente convenienti (per il settembre '99 il tasso è stato del 1,6%) finalizzati all'avviamento ed alla gestione di strutture permanenti nel paese estero, come magazzini, uffici commerciali, uffici di assistenza tecnica, ecc. oltre che al sostenimento degli altri costi commerciali come la partecipazione a fiere, le spese pubblicitarie, ecc.

L'obiettivo principale di tale tipo di strumento è quello di favorire un primo "radicamento" dell'impresa italiana all'estero, superando lo stadio della semplice esportazione dall'Italia.

Con tale strumento sono state finanziate in passato molte iniziative di successo di imprese italiane, come ad esempio l'apertura di show room per aziende del settore della moda, apertura di filiali commerciali e di magazzini per imprese del settore meccanico, ecc.

Solo nel 1998 sono state approvate 159 operazioni per un importo complessivo di 274 miliardi di lire.

- Finanziamento di gare internazionali

Sono disponibili infine finanziamenti a medio termine a tassi fissi, anch'essi particolarmente vantaggiosi, per la copertura dei costi di partecipazione a gare internazionali in Paesi al di fuori della Unione Europea.

Con tale strumento (legge 304/90) sono stati concessi nel 1998 39 finanziamenti per un importo totale di 7,6 miliardi.

- - - o o o - - -

Per tutti questi strumenti il nostro sforzo costante è quello di semplificarne e velocizzarne al massimo l'utilizzo da parte dell'impresa, e di recepire le esigenze che ci provengono dal mondo produttivo.

I tempi di istruttoria sono particolarmente rapidi e le procedure sufficientemente semplici da seguire da parte delle imprese richiedenti.

Come ulteriore sforzo per semplificare il ricorso a tali strumenti, tutte le relative informazioni e i riferimenti per avviare il contatto con SIMEST e il suo successivo intervento sono state poste anche nel nostro sito internet all'indirizzo: <http://www.simest.it>.

- Nuovi strumenti

Oltre agli strumenti descritti, recentemente è stata attribuita a SIMEST la possibilità di svolgere altre attività come:

- il finanziamento alle imprese estere partecipate;

- la partecipazione a società italiane o estere che abbiano finalità strumentali alla promozione e sviluppo di collaborazioni commerciali e industriali all'estero, come banche, società finanziarie, di assicurazione, di leasing, fondi di investimento, ecc.

E' in corso lo sviluppo di tali tipi di attività per offrire ulteriori concrete opportunità e supporti alle imprese italiane che vogliono internazionalizzarsi.

2) L'ACCORDO SIMEST – CONSIGLIO NAZIONALE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI

Al fine di supportare più efficacemente l'impresa italiana nei processi di internazionalizzazione, sfruttando sinergicamente le competenze della SIMEST e dei Dottori Commercialisti è stato definito, nello scorso mese di settembre, un accordo tra la SIMEST e il Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti finalizzato a sviluppare la reciproca collaborazione.

Riteniamo infatti che una categoria così capillarmente diffusa sul territorio, e depositaria di competenze specialistiche di grande rilievo per lo sviluppo dell'impresa italiana, come quella dei Dottori Commercialisti, possa essere un attore importante nel supporto ai processi di internazionalizzazione dell'impresa italiana.

Le imprese italiane potranno quindi, anche grazie a questo accordo, trovare nel Dottore Commercialista un esperto che potrà, in particolare, aiutarle nel migliore utilizzo dei vari strumenti offerti da SIMEST e nel cogliere le altre opportunità conseguenti alle diverse iniziative di SIMEST.

L'accordo sottoscritto prevede:

- l'avvio di iniziative di informazione / formazione da parte di SIMEST per i Dottori Commercialisti sull'operatività degli strumenti disponibili per l'internazionalizzazione;
- la costituzione di specifici canali di comunicazione tra SIMEST e Dottori Commercialisti per il supporto alle imprese, e in particolare per lo sviluppo di joint ventures all'estero;
- la creazione di momenti di riflessione e di iniziativa comune sui temi dell'internazionalizzazione.

Le concrete iniziative conseguenti a tale accordo saranno progressivamente avviate nel prossimo futuro.

In particolare prevediamo che sarà offerta in tempi molto brevi ai Dottori Commercialisti la possibilità di partecipare a seminari specialistici, tenuti da SIMEST, che illustreranno in dettaglio le specifiche funzionalità dei vari strumenti agevolativi e le concrete modalità per accedere ai fondi disponibili

3) LE INIZIATIVE DI SIMEST VERSO L'AMERICA LATINA

Considerando l'ambito geografico cui si riferisce questo convegno, possiamo dire che l'America Latina è una delle aree geografiche nelle quali SIMEST è stata maggiormente attiva, soprattutto negli anni più recenti.

Le joint ventures deliberate fino ad oggi nell'area sono 38 (di cui 22 già operative), localizzate in Brasile, Argentina, Cile, Colombia, Messico, Cuba, Guatemala e Repubblica

Dominicana. Esse rappresentano, numericamente, l'11 % del totale delle partecipazioni deliberate da SIMEST.

I settori economici di intervento sono piuttosto diversificati e comprendono il settore tessile, turistico, chimico, dei servizi e, con una leggera prevalenza di interventi, i settori agroalimentare, elettronico/elettrotecnico, meccanico e delle costruzioni.

Vorrei ora offrire un esempio concreto di come SIMEST può intervenire con particolari iniziative, anche al di là della gestione degli strumenti illustrati precedentemente, verso Paesi che risultino di particolare interesse per le imprese italiane.

Questo anche al fine di illustrare tali iniziative a soggetti interessati a trarne vantaggio o a collaborare con noi per il loro ulteriore sviluppo.

- Esempio di un intervento focalizzato su uno specifico paese: l'Argentina

A causa del particolare interesse delle imprese italiane per il paese, e anche in concomitanza con il programma complessivo di promozione del Governo italiano, culminato nell'evento di Buenos Aires "Italia e Argentina, países en movimiento" del maggio 1999, l'attività di SIMEST in Argentina è stata di recente particolarmente intensa.

In Argentina SIMEST ha deliberato 17 iniziative di investimento (di cui 11 già operative) nei settori elettromeccanico, meccanico, agroalimentare, siderurgico, edilizia/costruzioni, plastica e servizi.

I progetti prevedono un'occupazione a regime di circa 3400 addetti.

In tali operazioni SIMEST ha investito circa 37 miliardi di lire; i partner italiani non sono solo grandi imprese (Impregilo, Sea, Carraro), ma anche imprese di dimensioni più piccole con dei validi progetti di investimento (Manuli Venture, Velo).

I progetti partecipati da SIMEST hanno anche contribuito allo sviluppo di importanti opere infrastrutturali come ad esempio la realizzazione e gestione del tratto autostradale che collega il nord dell'Argentina a Buenos Aires (con partecipazione di SIMEST all'Autopistas del Sol) o la gestione ed ampliamento di 33 aeroporti del Paese (partecipazione ad Aeropuertos Argentina 2000).

Oltre ai progetti realizzati, altri numerosi sono in fase di studio.

Per aiutare e sostenere le imprese italiane che intendono investire in questo Paese, SIMEST nell'aprile 1998, a seguito della missione dell'ex Presidente del Consiglio Prodi, ha firmato un accordo con l'Union Industrial Argentina che prevede:

- la costituzione di un plafond di 20 milioni di dollari USA per la partecipazione in quote di minoranza (massimo 25%) di joint venture italo-argentine, soprattutto di PMI;
- lo scambio di informazioni/dati per l'individuazione di progetti di collaborazione industriale in settori di particolare interesse;
- la realizzazione di un "industry Hotel" per agevolare la localizzazione produttiva delle società miste nate dall'accordo.

L'attività di SIMEST si è esplicata attraverso la promozione dell'accordo sul mercato italiano ed argentino, la mappatura delle iniziative di investimento italiano, l'incrocio di interessi italiani ed argentini ad effettuare investimenti congiunti anche secondo uno schema di riproduzione dei "distretti industriali".

La gestione dell'accordo ha finora consentito l'individuazione di circa 80 proposte di collaborazione tra imprese argentine ed italiane in vari settori merceologici (tessile, metallurgico, siderurgico, alimentare, conciario, plastica).

- Iniziative per il prossimo futuro

Come abbiamo visto, dal 1 gennaio 1999 SIMEST, oltre a gestire gli strumenti agevolativi illustrati precedentemente, può tra l'altro:

- concedere finanziamenti, anche in pool con banche, alle imprese estere partecipate
- partecipare a società italiane o estere che abbiano finalità strumentali alla promozione e sviluppo di collaborazioni commerciali ed industriali all'estero, come banche, società finanziarie, assicurative, di leasing, di factoring, fondi di investimento, ecc..

In quest'ottica SIMEST potrebbe mettere a punto, in alcuni specifici Paesi dell'America Latina, nuovi strumenti finanziari ed azioni su misura, quali:

1) Creazione di linee di credito globali – le c.d. "global credit lines" delle istituzioni finanziarie multilaterali – che rappresentano un valido supporto operativo per il finanziamento delle PMI, le quali incontrano forti difficoltà di accesso al credito per diversi motivi (assenza di banche agenti italiane, necessità di assistenza specialistica per la preparazione delle domande, ecc.).

2) Creazione di una Joint Venture di SIMEST con lo scopo sia di appoggiare le iniziative degli imprenditori italiani, sia di partecipare alla loro crescita attraverso investimenti di capitale.

Tale joint venture dovrebbe concentrarsi su PMI, in particolare italiane, che intendono investire nel MERCOSUR, fornendo soluzioni su misura con lo scopo di instaurare il loro start-up e la loro migliore crescita finanziaria.

3) Creazione di un fondo privato di investimenti ("private equity fund"); SIMEST insieme ad altri partners ed investitori italiani ed esteri potrebbe analizzare la possibilità di creare un fondo di investimenti privato per gli investimenti italiani nell'area.

Il fondo avrebbe l'obiettivo di integrare la crescente domanda di capitali di rischio da parte delle PMI italiane; esso si aggiungerebbe in modo sinergico agli altri strumenti gestiti da SIMEST.

Per attivare questi strumenti SIMEST può giovare dei suoi rapporti con:

- **Istituti bancari italiani** per la partecipazione al fondo di investimento;
- **International Finance Corporation (IFC)** per rendere accessibili gli interventi e il sostegno della Banca Mondiale alle PMI;
- **Banco Inter-Americano di Sviluppo (BID)** per verificare la possibilità di creare dei fondi con caratteristiche bilaterali con il MIF (Multilateral Investment Fund), fondo specializzato nella partecipazione al capitale di rischio di piccole imprese in America Latina e nei Caraibi; o per finanziare con l'IIC (Interamerican Investment Corporation) progetti di investimento italiani.
- **Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA)** per la creazione di polizze globali, che consentano alle PMI di ricorrere alla garanzia MIGA per operazioni di investimento di dimensioni più piccole.

- - - 0 0 0 - - -

Concludendo questa breve descrizione delle varie e diversificate opportunità che la SIMEST può offrire per lo sviluppo degli investimenti e dell'internazionalizzazione delle imprese italiane, ci auguriamo che questo incontro possa essere stato utile per farle meglio conoscere.

Auspichiamo quindi che da tale incontro possano nascere nel prossimo futuro utili opportunità di collaborazione con le organizzazioni, le imprese e gli altri soggetti qui presenti.

Siamo peraltro a completa disposizione** per illustrare più approfonditamente queste opportunità ed iniziative a quanti desiderino collaborare fattivamente al loro sviluppo o usufruire dei relativi servizi.

- - - 0 0 0 - - -

**** Riferimenti per contattare SIMEST:**

SIMEST S.p.a. – Società Italiana per le imprese all'estero
Via Famese 4 – 00192 ROMA
Tel.: 06-32474.1

SIMEST – AREA PROMOZIONE E SVILUPPO
Tel.: 06-32474.514 – 06-32474.373 – 06-32474.399
Fax: 06-32474.401

INTERNET:
E-mail: info@simest.it
Sito Internet: <http://www.simest.it>