

## ***LE NUOVE ALTERNATIVE ALLA COMMERCIALIZZAZIONE TRADIZIONALE***

*Giambattista Negretti  
Delegato Internazionale  
Consiglio Nazionale dei Ragionieri e Periti Commerciali (Italia)*

### **INTRODUZIONE**

Il tema che è stato proposto porta ad individuare le condizioni che un Paese pone per la creazione di una impresa sul suo territorio e ad individuare i meccanismi esistenti per incentivare gli investimenti e favorire l'internazionalizzazione delle imprese nazionali.

Gli argomenti che intendo trattare con questo mio intervento sono collegati alle citate condizioni e quindi cercherò di approfondire alcuni aspetti relativi:

- 1) L'internazionalizzazione delle PMI
- 2) Le alleanze strategiche
- 3) Il commercio elettronico
- 4) Le forme di attività associate
- 5) Gli interventi delle Istituzioni Finanziarie: la SIMEST.

### **1) L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE PMI**

La mondializzazione dei mercati aumenta sicuramente il numero dei processi di integrazione tra imprese, soprattutto operanti in Paesi tra loro diversi, che cercano con l'integrazione di rendere più funzionali gli investimenti e di meglio utilizzare le risorse complementari tra loro esistenti.

La collaborazione tra imprese permette di razionalizzare gli investimenti, grazie al recupero di sinergie che portano a migliorare l'uso delle tecnologie presenti nell'impresa e all'ottimizzazione dei processi produttivi mediante la distribuzione e complementarità delle tecnologie occupate. La possibilità, con l'integrazione, di effettuare un marketing comune e di essere presenti sui mercati con unico sistema

di distribuzione dei prodotti delle singole imprese porta a conseguire economie di scala e vantaggi produttivi.

Nel mondo la struttura delle imprese produttive è caratterizzata da un numero elevato di piccole e medie imprese. In Italia le piccole aziende, che utilizzano meno di dieci dipendenti, sono numerose rispetto al totale delle aziende. Nel loro complesso occupano circa il 45% dei lavoratori attivi. L'Italia è in Europa il primo Paese per l'occupazione globale nelle piccole imprese. Al secondo posto il Regno Unito che occupa circa il 30% dei lavoratori attivi, seguono Francia e Germania con circa il 20%.

Le medie imprese in Italia, costituite da aziende che occupano tra i 100 e 499 dipendenti, utilizzano circa il 10% del totale dei lavoratori, mentre la Germania utilizza circa il 17,5% del totale dei lavoratori e Francia e Regno Unito circa il 16,5%.

In Italia il reddito operativo delle piccole e medie imprese rappresenta nel suo insieme un'importante quota del prodotto lordo nazionale, nonostante i costi finanziari sostenuti da queste imprese che costituiscono circa l'1/3 del loro utile lordo operativo e ciò a causa della loro notevole dipendenza dal credito bancario a breve termine.

La crescita degli scambi e livello internazionale ha creato per le imprese italiane piccole e medie, soprattutto quelle di recente costituzione, i presupposti per affrontare nuovi mercati dove il loro prodotto trova spazi e dove la possibilità di implementazione procedure di produzione avanzate costituisce un fattore di scelta importante per mancanza in diversi Paesi di tecnologia o per presenza di elementi incentivanti. Le dette imprese tendono quindi ad espandersi su mercati internazionali trasferendo e sviluppando la loro attività produttiva anziché limitare la loro presenza con la commercializzazione dei propri prodotti. L'espansione della produzione è spesso finanziata nel nuovo Paese da risorse generate all'interno dell'impresa in espansione che possono essere integrate da interventi esterni supportati da Enti e Istituzioni finanziarie specializzate a sostegno di operazioni di cooperazione tra imprese di Paesi differenti.

Nell'ambito del sistema Europa le piccole e medie imprese italiane affrontano la loro internazionalizzazione soprattutto se sono dotate di specializzazione in settori produttivi non presenti o parzialmente presenti nel nuovo Paese che utilizzano valide tecnologie che permettono di ridurre i rischi di concorrenza.

Le strutture flessibili, proprie delle piccole e medie imprese italiane, permettono agli imprenditori italiani di procedere ad integrare l'attività imprenditoriale con accordi che avvengono nell'ambito dei processi di cooperazione con altri Stati messi in atto da parte dello Stato italiano, processi che creano le condizioni per lo sviluppo di unità economiche congiunte, capaci di utilizzare al meglio sia le

conoscenze produttive dell'impresa italiana sia la presenza sul mercato nazionale di imprese di altro Stato.

Il contributo delle banche e degli enti finanziari ai programmi di cooperazione sono da considerare fattori importanti nel processo di integrazione economica tra le imprese medio-piccole italiane o europee e quelle dei Paesi dell'America Latina. Le politiche di sviluppo delle piccole e medie imprese nella detta area trovano incentivazione nell'azione che viene svolta dagli intermediari finanziari e nelle condizioni agevolative e nelle leggi sugli investimenti che esistono nei Paesi scelti per svolgere un'attività congiunta di imprenditori dei due Paesi.

Per agevolare gli investimenti internazionali, soprattutto di piccole e medie imprese straniere, è quindi necessario che i Paesi creino regole per il settore chiare, soprattutto per quanto riguarda gli aspetti giuridico-societario, fiscale e finanziario, precise da permettere all'investitore straniero di poter valutare, nel suo progetto di fattibilità, elementi importanti per la gestione aziendale quali la libertà di movimento dei capitali, la presenza di un sistema bancario-finanziario efficiente, un sistema fiscale trasparente che garantisca condizione di imponibilità certa e conoscenza del costo fiscale. La presenza di regole certe in materia di informazioni contabili e finanziarie costituisce un altro motivo per agevolare gli investimenti esteri.

Come già accennato le PMI (piccole e medie imprese insieme) nell'Unione Europea rappresentano circa due terzi dell'occupazione totale.

Nel 1998 nell'Europa comunitaria le imprese micro erano 18.040.000, le piccole 1.130.000 e le medie 160.000 per un totale di 19.330.000 rispetto alle 38.000 considerate grandi. Con una occupazione totale di 74.550.000 occupati su una popolazione occupata di 113.230.000 unità.

Le quote di esportazione su fatturato annuo in termini di percentuale ammontano, sempre per il 1998, per le micro imprese al 6%, per le piccole imprese al 13% e per le medie imprese al 16% rispetto al loro fatturato totale.

Le dimensioni medie d'impresa per dipendente vedono le micro con 2 dipendenti, le piccole con 20 dipendenti e le medie con 90 dipendenti.

Le imprese micro sono imprese con meno di 10 dipendenti, spesso senza dipendenti avvalendosi della collaborazione di familiari dell'imprenditore, le piccole imprese sono imprese con 10 - 49 dipendenti e le medie con 50 - 249 dipendenti.

Il fatturato medio per impresa PMI raggiunge 500.000 Euro con punte di 23 milioni per le medie, mentre quello delle grandi imprese è di 215 milioni di Euro.

Le riforme normative attuate per le PMI nei Paesi dell'Unione Europea hanno

permesso a dette imprese di aumentare la loro flessibilità e di diminuire i carichi amministrativi, prima sproporzionati rispetto le grandi imprese.

Le politiche fiscali e la possibilità di accesso a finanziamenti, raccomandate dalla Commissione dell'Unione Europea agli Stati membri per le PMI ed in parte adottate in questi ultimi anni dai singoli Stati, hanno aperto le porte allo sviluppo delle PMI.

Le piccole-medie imprese altamente innovative e le imprese in espansione hanno oggi più facile accesso al credito bancario ed ai finanziamenti rispetto a quelle della media europea.

Le azioni adottate e programmate negli Stati dell'Unione Europea per permettere nuovi sviluppi nelle politiche a favore delle PMI coinvolgono settori quali:

- I carichi amministrativi
- L'ambiente finanziario
- L'internazionalizzazione e l'informazione internazionale
- La formazione del personale
- L'innovazione, ricerca e sviluppo
- Lo stimolo imprenditoriale.

La politica di internazionalizzazione delle PMI è accompagnata da misure specifiche di assistenza nella ricerca del mercato, da sovvenzioni e servizi di sostegno, da azioni per promuovere il prodotto e l'impresa, da ricerca di partners stranieri e informazioni sulle procedure da seguire per investimenti esteri.

La globalizzazione, o meglio la mondializzazione dei mercati e l'accresciuta concorrenza nel nuovo scenario, ha effetti positivi sulla ricerca e sviluppo delle cooperazioni tra imprese medio-piccole operanti su territori diversi, spesso anche lontani tra loro, cooperazioni che non si limitano a semplici scambi di beni ma che investono processi di integrazione con trasferimento di mezzi finanziari, risorse umane e tecnologie.

Le PMI italiane, soprattutto quelle di maggiori dimensioni che già esportano i loro prodotti e quelle in crescita rapida per il possesso e l'utilizzo di avanzate tecnologie, hanno percepito i vantaggi delle nuove politiche e hanno aumentato i loro contatti internazionali, con l'intento di creare collaborazioni internazionali nelle aree ritenute più correlate alla propria attività e godere così di economie di scala.

I Paesi dell'America Latina rappresentano per l'imprenditore italiano e per l'impresa italiana la parte del mercato mondializzato ove operare grazie alla possibilità di acquisire fattori locali simili a quelli che esistono nel proprio Paese quali per esempio le risorse umane ed i criteri della loro formazione.

## 2) LE ALLEANZE STRATEGICHE

Nell'azione di internazionalizzazione della propria azienda l'imprenditore deve inizialmente effettuare una scelta che assume la massima importanza. Per operare su un nuovo mercato deve:

- operare da solo
- oppure -
- operare unitamente ad imprenditore locale.

Il primo caso esclude la presenza di qualsiasi alleanza e obbliga l'imprenditore straniero ad "esportare" nel nuovo mercato non solo mezzi finanziari, tecnologia e procedure ma soprattutto risorse umane capaci di adeguarsi alle regole ed alla cultura imprenditoriale del Paese e capaci di adeguare alle condizioni di operare delle imprese del Paese di nuova presenza le condizioni di operare seguite nel Paese di origine.

Si tratta di interventi di non facile attuazione per una PMI, considerate le strutture medie delle PMI, le limitate conoscenze del mercato internazionale e quello di migrazione nelle sue diverse configurazioni e la limitata disponibilità di risorse umane di un certo livello.

Più facile ricorrere ad alleanze tra imprese che permettano di produrre economie di scala attraverso l'integrazione delle capacità e delle conoscenze dei partecipanti all'iniziativa.

Le alleanze possono condurre a forme di partecipazioni differenti a seconda degli scopi per i quali sono state intraprese in relazione alla durata delle stesse.

La partecipazione ad un appalto per un'opera unica può indurre a costituire un "consorzio tra imprese" mentre un progetto che prevede presenza produttiva e commerciale in nuovo Paese, senza limite di tempo, suggerisce la creazione di una entità giuridica costituita secondo le norme e le regole del Paese.

In ogni caso per stringere alleanze in un nuovo Paese l'imprenditore straniero, valutata la capacità del partner scelto, deve poter individuare con precisione almeno il regime legale degli investimenti esteri nel Paese, le procedure amministrative, i trasferimenti dei risultati all'estero, le condizioni per gestire l'impresa, l'esistenza o meno di incentivi, il controllo valutario ed il mercato finanziario presente nel Paese.

Inoltre non può tralasciare di conoscere i punti fondamentali delle norme che regolano il lavoro subordinato, i regimi per i lavoratori stranieri e le norme fiscali in particolare per queste ultime le norme relative ai diritti doganali e le imposte sul

reddito di impresa.

Gli accordi sulla doppia imposizione rappresentano un altro importante elemento da conoscere per la scelta da parte dell'imprenditore straniero.

Le strategie da attuare per giungere ad alleanze d'impresa si basano su tali conoscenze e su altre informazioni importanti quali ad esempio la presenza nel Paese di zone franche pubbliche o private o di leggi che consentano la collocazione privilegiata dell'impresa o da esoneri particolari sia di natura amministrativa sia fiscale.

La collaborazione intellettuale tra l'imprenditore straniero, il partner locale ed il professionista del Paese costituiscono un fondamentale elemento per passare dall'approccio al progetto e poi all'attività.

Il progetto di fattibilità costituisce il risultato dell'azione di individuazione delle strategie da seguire per giungere all'alleanza. Il progetto di fattibilità permette alle parti di definire le procedure da approfondire per giungere alla scelta definitiva. Con il progetto di fattibilità si identificano per esempio le parti interessate all'operazione, le relative strutture ed attività, le loro potenzialità produttive e commerciali, le capacità finanziarie, le possibilità da parte del mercato di assorbire il prodotto.

La scelta del Paese è indicata nel progetto dopo verifica del mercato e definizione delle condizioni da soddisfare per collocare la nuova iniziativa su detto territorio. Elementi di scelta sono anche la struttura del Paese, la sua presenza in organizzazioni transnazionali regionali, la popolazione, la cultura ed il mondo industriale-commerciale locale. Altro elemento importante da considerare nel progetto è la stabilità economica interna, spesso collegata alla stabilità politica raggiunta ed alla stabilità monetaria. Una moneta stabile permette di predisporre piani di natura finanziaria sufficientemente tranquilli.

Con il progetto di fattibilità viene anche effettuata la localizzazione geografica della nuova entità, la sua struttura produttiva e commerciale e le risorse umane da dedicare a tale struttura.

I piani finanziario-economico completano il progetto di fattibilità che comprende infine il tipo di accordo che le parti interessate intendono mettere in atto, vale a dire quale forma di società si vuole utilizzare.

Il progetto di fattibilità, nell'evidenziare il capitale necessario e le quote di partecipazione, diventa altresì strumento per i successivi contatti con intermediari finanziari che possono essere sollecitati ad intervenire nell'operazione.

### 3) IL COMMERCIO ELETTRONICO

L'utilizzo della tecnologia di internet per il sostegno della collaborazione e della gestione di informazione tra imprese è diventato uno dei nuovi modi per permettere alle PMI di entrare in mercati in precedenza accessibili solo ad imprese di maggiori dimensioni. Attraverso internet le imprese possono effettuare tutti i tipi di transazioni commerciali, il marketing, le obbligazioni, il pagamento, la spedizione.

Nell'ambito della internazionalizzazione delle PMI riguardante la sola attività di commercio di beni, il mercato elettronico rappresenta un modo naturale per creare attività anche a livello internazionale attraverso punti vendita virtuali. Questo tipo di punto vendita è più flessibile e spesso meno costoso rispetto al punto vendita tradizionale o alla presenza commerciale sul mercato con un distributore collegato all'impresa.

Per affrontare questo nuovo modo di fare affari la PMI deve in ogni caso avere conoscenza del settore elettronico e deve avere un'organizzazione strutturata per espandere il proprio mercato in nuove aree di cultura e lingua diversa. L'accesso diretto ad internet è ancora limitato per quanto riguarda le piccole e medie imprese proprio per l'uso di una lingua diversa da quella del consumatore e per le difficoltà nel colloquiare con il cliente.

Nell'Unione Europea la percentuale più alta di accesso ad internet di piccole e medie imprese si ha nei Paesi nordici, Svezia, Islanda, Finlandia e Norvegia, mentre la percentuale più bassa si ha in Portogallo ed in Grecia. Ancora oggi è più elevato l'utilizzo di internet per fornire informazioni commerciali rispetto all'utilizzo per la vendita di prodotti e servizi.

Anche la collaborazione tra imprese di Paesi diversi nell'uso di internet in modo da offrire prodotti o servizi in modo integrato è condizionata dalle dimensioni delle singole imprese. E' più facile che le imprese meglio strutturate adottino internet per il loro commercio che non quelle meno strutturate o di più recente costituzione.

Diverse sono però le barriere che impediscono ancora alle PMI di espandersi nel commercio elettronico. Tra queste rientrano: le caratteristiche delle PMI stesse, la preparazione dei consumatori, la tecnologia elettronica di non facile conoscenza da parte dell'impresa, le norme del Paese che regolano tale tipo di commercio.

La mancanza nelle PMI di personale con abilità tecnica e mancanza di capacità di accesso da parte di un elevato numero di consumatori al mercato elettronico costituiscono altre condizioni negative per l'utilizzo di questo nuovo sistema di internazionalizzazione.

Diversi sono i programmi di sostegno a favore delle PMI predisposti dall'Unione Europea per permettere alle imprese collocate negli Stati membri di migliorare la loro conoscenza nel settore del commercio elettronico. Il sostegno prevede interventi nella formazione professionale, nella consulenza, nell'informazione. Questo nuovo mezzo per internazionalizzare le attività commerciali è però limitato alla compravendita di beni.

#### **4) LE FORME DI ATTIVITÀ ASSOCIATE**

Diverse sono le forme di attività associate per permettere ad imprese di diversi Paesi di cooperare tra loro mediante integrazione di mezzi e risorse a disposizione delle singole imprese.

L'attività comune può essere svolta, come già in precedenza richiamato, mediante associazione tra imprese, consorzi tra imprese, partecipazioni a singoli affari, contratti di natura commerciale o partecipazioni a società. Eccetto quest'ultima, le altre forme hanno come elemento prevalente la temporaneità dell'operazione e la tipologia specifica dell'operazione stessa.

Si tratta di attività limitate ad uno o più affari da compiere congiuntamente tra più imprese a seguito di appalti da ripartirsi o subappalti. Pertanto viene a mancare lo spirito di integrazione aziendale, prevalendo l'interesse economico e la complementarità delle capacità costruttive di un'impresa con l'altra.

Le alleanze durature nel tempo tendono a creare entità permanenti in un determinato Paese, costruite sull'integrazione delle capacità delle singole imprese partecipanti, delle tecnologie a loro disposizione, delle conoscenze di mercato, ecc.. In genere l'alleanza trova lo sbocco naturale nella costituzione di una società o in un contratto societario di joint-venture.

La globalizzazione dei mercati aumenta il numero dei processi di integrazione tra imprese al fine di rendere più funzionali gli investimenti e meglio utilizzare le risorse complementari esistenti presso le diverse imprese.

Non è facile dare una definizione alla "joint-venture" poiché la stessa può rappresentare le più svariate forme di collaborazione o di cooperazione imprenditoriale.

La joint-venture può essere definita come "un affare di progetto separato che ha come finalità di produrre un utile ai membri di un gruppo" oppure può essere definita come "un accordo tra due o più parti per controllare un affare e contribuire con le loro risorse al suo buon risultato".

In questi casi la durata della joint-venture è limitata al compimento dell'affare o del progetto.



Molti sono gli esempi che vengono indicati come “joint-ventures”, tra questi: la stipulazione di contratti di licenza per lo sfruttamento di tecnologie, la costruzione di stabilimento per la produzione in comune tra soci paritetici, l'accordo di collaborazione industriale per la costruzione di parti di un prodotto, l'accordo tra un gruppo d'impresе per l'aggiudicazione di un appalto o di un incarico di consulenza, ecc.

In particolare il termine di “joint-venture” viene utilizzato ad indicare una collaborazione a livello internazionale.

La collaborazione tra imprese permette di:

- trasferire le tecnologie dalle stesse alla joint-venture mantenendo le stesse anche nella disponibilità delle cedenti;
- migliorare i processi produttivi dei “ventures” mediante la complementarità delle tecnologie trasferite;
- meglio utilizzare le conoscenze di marketing e distribuzione delle singole imprese con integrazione delle conoscenze e delle procedure;
- effettuare delle produzioni con applicazione di procedure più razionalizzate che portano ad economie di scala e a vantaggi produttivi;
- ripartire il rischio connesso all'affare o al progetto.

Nonostante le difficoltà che esistono nel definire la “joint-venture” nei suoi aspetti giuridici, la diffusione degli accordi in “joint-venture” è in continuo aumento, soprattutto nel caso di contratto che preveda la costituzione di società di capitali tra le imprese interessate per gestire un sottostante contratto in “joint-venture”.

Quest'ultima forma è più utilizzata nei rapporti tra economie avanzate ed economie in via di sviluppo poiché permette alle imprese collocate in quest'ultima di partecipare direttamente alla gestione dell'affare congiuntamente all'operatore proveniente dalle prime economie.

La libera circolazione dei capitali ed il processo di concentrazione industriale a livello internazionale favoriscono sempre più gli accordi tra imprenditori e le “joint-ventures” rappresentano sotto il profilo “negoziale” uno degli strumenti di cooperazione che permettono ai contraenti di realizzare un obiettivo di interesse comune con l'integrazione delle risorse e delle attività degli uni e degli altri e possibilità di operare in parità di diritti e doveri.

Quest'ultima situazione è confermata dall'elevato numero di accordi esistenti tra grandi imprese delle aree più industrializzate per conseguire insieme dei risultati in un “affare” senza con ciò assumere rapporti di natura patrimoniale durevoli.

Diversa è invece la situazione quando l'accordo di joint-venture nasce

dall'interesse di un imprenditore di un Paese industrializzato che intende utilizzare le proprie esperienze e non limitarle al proprio spazio operativo ma allargarlo ad altri mercati, soprattutto in quelli in via di sviluppo.

In questo caso l'impresa deve individuare lo strumento più semplice che permetta nello stesso tempo di essere idoneo per il raggiungimento dello scopo nel rispetto delle leggi locali e che strutturalmente rappresenti l'accordo con l'imprenditore del Paese dove si intende operare.

La scelta ricade spesso, per dare esecuzione all'accordo, sulla "Corporated joint-venture" espressione questa che rientra nella più generica "joint-venture" e che permette da una parte all'imprenditore del Paese ove viene collocata l'attività di partecipare in modo attivo (assunzione di partecipazione nel capitale sociale della corporated joint-venture) con l'investitore straniero al rischio d'impresa ed alla sua gestione e da un'altra parte allo Stato dove viene gestita l'impresa di effettuare un controllo diretto sulla nuova impresa.

Nell'accordo internazionale tra imprese gioca quindi una parte importante la legislazione del Paese che ospita l'attività che trae origine dall'accordo.

Gli aspetti giuridici del contratto di joint-venture richiamati evidenziano accordi tra le parti che possono o meno prevedere partecipazioni di capitale congiunte tra le parti oppure solo interventi nelle procedure senza apporti di capitale o investimenti.

In ogni caso il successo dell'accordo è condizionato dal buon funzionamento del processo di integrazione delle risorse e delle conoscenze, soprattutto tecnologiche e di mercato, delle parti che devono permettere una stabilità nel loro rapporto.

Essenziale quindi che la joint-venture possa imporsi con tempestività e capacità produttiva o commerciale nel mercato al fine di crearsi spazi nella domanda ed ottenere un effetto positivo nell'azione di concorrenza ad altre imprese esistenti.

La ricerca del "partner", i tempi e modalità delle trattative prima di giungere all'accordo, le fasi di applicazione delle strategie rappresentano i fattori principali di valutazione delle reali possibilità di un successo sin dall'inizio di vincere la sfida al mercato.

La società di capitali assume la funzione di gerente dell'accordo di "joint-venture" che diventa la sua unica fonte di attività nell'interesse dei contraenti che sono anche per quota paritetica o diversa i beneficiari dei risultati economici della società.

I contraenti diventano i "co-ventures" attraverso una organizzazione, diversa dal contratto di "joint-venture", che gestisce in modo unitario quanto oggetto del

contratto.

La gestione di un contratto di “joint-venture”, tramite una società a base capitalistica, riduce però la portata del contratto stesso che è basato più che sul capitale sull’ “intuitus personae” limitando la necessaria autonomia negoziale dei contraenti dovuta a norme imperative che trovano origine nel diritto societario del Paese dove l’esecuzione del contratto avviene.

Il dialogo tra l’Italia ed i Paesi dell’America Latina è diventato più intenso dopo la creazione del “Mercosur”. Il successo ed il peso del “Mercosur” trova conferma nel valore degli scambi interni e di questo successo ne godono anche gli altri Paesi dell’area Latino-Americana.

L’anno 1998 è stato per l’Italia “l’anno del Mercosur”. Durante il 1998 gli scambi con l’area latino-americana hanno raggiunto livelli molto elevati visto che l’Italia ha considerato l’America Latina area prioritaria per la propria politica commerciale estera.

In questo contesto si collocano le diverse iniziative che sono state promosse dal Governo italiano, soprattutto in Argentina, per rafforzare la presenza italiana in un mercato già forte grazie alle relazioni che intrattengono gli argentini di origine italiana, che rappresentano buona parte della popolazione, con le imprese italiane.

L’Argentina in questi ultimi anni ha visto aumentare gli investimenti di imprese italiane, sia grandi gruppi industriali sia piccole-medie imprese, in nuove attività soprattutto in cooperazione con imprenditori locali.

Seguendo la stessa strada già intrapresa in Argentina il Governo italiano ha iniziato un’azione di collaborazione economica anche con Uruguay, Brasile, Venezuela e Cile.

I rapporti con questi Paesi sono sempre più intensi ed hanno permesso agli imprenditori italiani, soprattutto di dimensioni medio-grandi, di incrementare i loro investimenti ed aumentare le loro partecipazioni in particolare nei settori collegati alle privatizzazioni delle grandi aziende nazionali.

Gli interventi del Governo italiano, in particolare con accordi bilaterali, tendono sempre più a sviluppare sistemi di assistenza alle PMI italiane che intendono investire in unità produttive, soli o in accordo con imprenditori del Paese, o che intendono esportare i loro prodotti.

Questi interventi aiutano a ridurre i rischi che il singolo imprenditore-investitore può correre ed invogliano l’impresa italiana ad allargare la propria attività all’area in esame con utilizzo sia delle conoscenze tecniche sia delle risorse umane dei Paesi interessati.

## 5) GLI INTERVENTI DELLE ISTITUZIONI FINANZIARIE: LA SIMEST

Diversi sono gli intermediari finanziari che assistono le imprese italiane nelle loro azioni di internazionalizzazione delle loro attività.

Tra questi la SIMEST rappresenta uno dei più importanti intermediari finanziari al servizio dello sviluppo e promozione delle imprese italiane all'estero. La SIMEST è stata istituita come società per azioni nel 1990 ed ha iniziato ad essere operativa nel 1991. La sua nascita trova la regolamentazione con la legge n. 100 del 24 Aprile 1990.

La società è controllata dal Governo italiano che detiene il 76% del pacchetto azionario. Le altre azioni sono possedute da Banche, imprese, associazioni imprenditoriali e di categoria. E' stata creata per promuovere proprio il processo di internazionalizzazione delle imprese italiane ed assistere gli imprenditori nelle loro attività all'estero. Questa assistenza si sviluppa in due azioni di intervento: assistenza negli investimenti all'estero mediante:

- sottoscrizione fino al 25% del capitale della società estera partecipata da impresa italiana;
- agevolazioni per il finanziamento di quote sottoscritte da partner italiano in società o impresa all'estero

Assistenza negli scambi commerciali

- agevolazioni per i crediti e le esportazioni;
- finanziamento studi di pre-fattibilità, fattibilità e programmi di assistenza tecnica
- finanziamento e programmi di penetrazione commerciale;
- finanziamento spese di partecipazione a gare internazionali.

Per un'impresa italiana, soprattutto se di dimensioni medio-piccole, la scelta di investire all'estero rappresenta spesso una decisione difficile. La presenza di intermediari finanziari quale è oggi la SIMEST, che può partecipare al capitale delle imprese estere costituite da imprenditori italiani, consente la suddivisione del rischio potenziale della nuova iniziativa. La SIMEST è un partner istituzionale che investe capitali propri, vicino a quelli del partner italiano, e mette a disposizione la propria esperienza che trova supporto nelle centinaia di partecipazioni in progetti oggi esistenti in diversi Paesi del mondo.

La presenza di SIMEST inoltre costituisce per il partner estero una garanzia e nel contempo una protezione per l'azienda italiana.

La partecipazione di SIMEST al capitale di un'impresa estera, dove partner è un'impresa italiana che controlla l'impresa estera stessa, favorisce

l'internazionalizzazione delle attività in particolare sui mercati esteri ad elevato potenziale. Con il suo intervento SIMEST supporta la realizzazione del programma di investimento anche con la partecipazione diretta al capitale.

A partire dal 1998 il Governo italiano ha concentrato nella SIMEST gli interventi a sostegno della internazionalizzazione delle imprese italiane, comprese le PMI, trasferendo alla stessa gli strumenti di assistenza a dette imprese per la realizzazione in particolare di joint-venture e investimenti all'estero, inoltre SIMEST interviene come supporto nelle esportazioni e nei programmi di penetrazione commerciale all'estero e di sostegno alla partecipazione a gare internazionali.

Il numero di partecipazioni in joint-venture deliberato a tutto il 1999 è di circa 350 come elevato impegno in termini di investimenti monetari.

SIMEST è presente in tutte le principali aree geografiche del mondo, con l'esclusione dei Paesi dell'Unione Europea riservati ad altri operatori, con partecipazione in società costituite da imprenditori italiani e rappresentanti i più importanti settori industriali.

La partecipazione di SIMEST al capitale di un'impresa estera richiede la presenza del capitale stesso dell'impresa italiana o residente nell'Unione Europea ma controllata da un'impresa italiana e non obbligatoriamente la presenza di un socio estero.

La legge permette inoltre a SIMEST di finanziare il socio italiano fino al 70% della sua partecipazione nella joint-venture con tasso di finanziamento pari alla metà del tasso di riferimento.

Dal punto di vista operativo SIMEST coadiuva con la società a cui partecipa nel reperimento di finanziamenti nei confronti di terzi e mette a disposizione il suo know-how acquisito in anni di esperienza nel campo dell'organizzazione aziendale e delle procedure di carattere amministrativo. Si tratta di intermediario finanziario che svolge la propria attività in modo non burocratico e con esame delle pratiche in tempi molto brevi. L'istruttoria di una pratica con richiesta di partecipazione al capitale sociale e al finanziamento richiede un tempo normalmente non superiore a 3 mesi dal momento in cui riceve la richiesta e la documentazione necessaria per poter svolgere l'indagine.

SIMEST interviene altresì quale intermediario riconosciuto dall'Unione Europea per i finanziamenti comunitari per la costituzione di joint-venture all'estero nell'ambito dei programmi JOP e ECP dove sono interessate imprese italiane. Diversi sono i contributi messi a disposizione da detti programmi. Tra i principali il finanziamento dello studio di fattibilità per la costituzione di una joint-venture che copre a fondo perduto sino al 50% dei costi sostenuti, la partecipazione con quote

di minoranza alla joint-venture ed il finanziamento a fondo perduto del 50% delle spese per l'addestramento delle risorse umane ed il trasferimento tecnologico una volta costituita la joint-venture.

Le joint-ventures situate nell'area America Latina alle quali partecipa SIMEST si avvicinano a 50 interventi

Le joint-ventures sono localizzate in Argentina, Brasile, Cile, Colombia, Cuba, Guatemala, Messico e Repubblica Dominicana e operano in diversi settori, principalmente in quelli agro alimentare, elettrotecnico/elettronico, meccanico e delle costruzioni. Si tratta di Paesi e settori ove maggiori sono le iniziative delle imprese italiane.

L'attività di SIMEST è più elevata in Argentina dove molti investimenti sono già operativi ed hanno permesso alle imprese di godere di mezzi finanziari portati da SIMEST (a titolo di capitale, finanziamento, contributo spese, ecc.) per decine di miliardi.

Oltre ai progetti realizzati sono in fase di studio altri numerosi progetti che permetteranno la "costruzione" di nuove imprese miste con joint-ventures soprattutto di PMI.

L'accordo sottoscritto da SIMEST e l'Unione Industriale Argentina nell'Aprile 1998 favorisce l'individuazione di nuove proposte di collaborazione e la partecipazione in quote di minoranza di joint-ventures italo-argentine.

Dal Gennaio 1999 SIMEST, oltre a gestire gli strumenti agevolativi in precedenza illustrati, concede finanziamenti, in pool con Banche direttamente alle società estere miste o a istituzioni con finalità strumentale allo sviluppo di collaborazioni internazionali.

Può quindi creare linee di credito a favore di istituzioni finanziarie (banche, società di leasing, factoring, fondi di investimento) che costituiscono un valido supporto operativo al finanziamento delle PMI.

Questa possibilità aumenta la presenza di SIMEST nel processo di internazionalizzazione delle PMI italiane.



## CURRICULUM VITÆ

### NEGRETTI GIAMBATTISTA

- Diplomato Ragioniere e Perito Commerciale presso l'Istituto Tecnico Vittorio Emanuele II° di Bergamo nell'anno scolastico 1951/52
- Laureato in Scienze Economiche e Commerciali Università di Parma il 22/02/1961
- Iscritto al Collegio dei Ragionieri e Periti Commerciali di Bergamo dal 01/01/1955
- Iscritto all'Ordine dei Dottori Commercialisti di Bergamo dall'1/1/1970
- Revisore Contabile
- Esercente la libera professione di Commercialista in Bergamo – Via Garibaldi n. 7. Titolare dello studio nel quale svolgono la loro attività anche i tre figli, commercialisti, ed altri collaboratori
- Presidente, sino al dicembre 1998, Gruppo di Lavoro FEE Fédération des Experts Comptables “Fiscalità Diretta” a Bruxelles
- Membro del Gruppo di Lavoro FEE Fédération des Experts Comptables “Liberalizzazione e Qualificazione della professione in Europa”
- Già docente sino all'aprile 1999 presso l'Università degli Studi di Bergamo, dipartimento di Scienze Economiche, con insegnamento nell'ambito di metodologia e determinazioni quantitative di azienda di “Analisi comparata delle legislazioni europee sui conti annuali” e “Bilanci banche, assicurazioni ed enti finanziari”.
- Membro della Commissione Statuizione Principi Contabili dei Consigli Nazionali Dottori e Ragionieri Commercialisti
- Già consulente tecnico per i Consigli Nazionali Italiani dei Dottori e dei Ragionieri Commercialisti allo IAPC dell'IFAC (International Federation of Accountants – New York)
- Presidente della Commissione Rapporti Internazionali del Consiglio Nazionale Ragionieri Commercialisti
- Membro S.M.E. (Small Medium Enterprise) Steering Group F.E.E. a Bruxelles.