

Dr.ssa Paola Piccinini Tosato  
Vice Presidente SIMEST



**“Il sostegno agli investimenti italiani in America Latina: gli strumenti di SIMEST”**

Desidero ringraziare il Presidente Raffaele Galano per l'invito a partecipare a questo interessante incontro sull'America Latina. Avendo partecipato all'edizione del 2005, mi fa particolarmente piacere essere di nuovo qui.

Come già segnalato dai precedenti oratori, l'America Latina sta attraversando un periodo di congiuntura molto favorevole, con una crescita media, nei principali paesi dell'area, di oltre il 5%. Siamo su livelli che fanno senz'altro invidia, specie a noi europei; nel 2006 è stato inoltre registrato un record delle esportazioni dei paesi dell'area con un volume complessivo di 650 miliardi di dollari. A tale favorevole congiuntura si accompagna un miglioramento netto del quadro macroeconomico, con una riduzione dell'inflazione e dei deficit di bilancio, con bilance commerciali sostanzialmente positive, ed un debito estero a breve in notevole diminuzione. Questo fa pensare che non sia probabile la ripetizione degli scenari negativi che hanno dato luogo alle crisi degli ultimi anni.

Venendo all'interscambio con l'Italia, dal 2005 si è registrato un miglioramento dell'avanzo commerciale italiano che, sulla base dei dati disponibili sembra confermarsi anche per il 2006; tuttavia, pur in presenza di un miglioramento del saldo, in quota percentuale l'Italia ha perso posizioni, cioè il nostro interscambio verso l'America Latina è cresciuto ad un ritmo inferiore a quello del commercio internazionale.



- ◆ **L'America Latina fa registrare dati economici favorevoli**
- ◆ **Improbabile la ripetizione dello scenario negativo delle ultime crisi**
- ◆ **Miglioramento dell'avanzo commerciale italiano a partire dal 2005**

SIMEST

Al quadro economico positivo degli ultimi anni, si è accompagnato un aumento degli investimenti diretti esteri verso l'area. Aumento particolarmente significativo nel 2004, con un incremento del 44%, che sembra essersi consolidato anche nel periodo successivo.

La ripartizione degli investimenti non è stata la stessa in tutti i paesi dell'area. Si sono registrati tassi di incremento molto significativi nei paesi dell'area andina, con un volume triplicato in Colombia e raddoppiato in Venezuela; anche in Ecuador e in Perù vi sono stati dei tassi di incremento dell'ordine del 60%. Si è verificata invece una diminuzione in alcuni paesi come Cile, Messico e Brasile, in quest'ultimo caso probabilmente in relazione all'andamento del tasso di cambio della valuta locale.

Le potenzialità dell'area fanno presumere che il livello degli investimenti esteri in ingresso dovrebbe comunque crescere e sarebbe giustificato che così fosse. Peraltro, com'è stato menzionato in alcuni interventi precedenti, vi è sia un problema di stabilità del quadro politico particolarmente in alcune aree sensibili, sia un'esigenza più generale di coordinamento e monitoraggio per l'attrazione degli investimenti esteri.

Del resto quest'ultimo problema si pone anche per il nostro paese, perché indubbiamente anche in Italia si riscontra un gap per quanto riguarda l'attrazione degli investimenti esteri.



- ◆ **2005 prosegue l'incremento degli IDE verso l'America Latina**
- ◆ **Diverso andamento per i singoli Paesi**
- ◆ **Investimenti stranieri inferiori rispetto alle potenzialità dell'area**
- ◆ **Necessità di coordinamento e monitoraggio**

SIMEST

Venendo agli investimenti italiani in America Latina, si tratta di un'area con un notevole peso. Rispetto al volume totale degli investimenti italiani all'estero, quelli in America Latina rappresentano l'8% in termini di numero di iniziative, il 9% in termini di volume di fatturato, il 13% per quanto riguarda il numero di addetti.

Questo cosa ci dice sostanzialmente? Che si tratta in genere di iniziative di dimensione unitaria piuttosto importante, con un numero di addetti consistente. Questi risultano prevalentemente impiegati in attività manifatturiere o nel settore delle telecomunicazioni.

A conferma del trend positivo, il numero di imprese in America Latina partecipate da investitori italiani è in costante aumento dal 2001; ad inizio 2005 aveva raggiunto le 1400 unità.

Va peraltro menzionato che, in rapporto allo stock globale degli investimenti italiani all'estero, negli ultimi anni, il peso dell'America Latina è andato percentualmente diminuendo. Questo andamento è da ricollegare ad alcuni periodi di crisi che ha attraversato l'America Latina, ma anche al fatto che vi sono altre aree che hanno esercitato una particolare attrazione per le nostre imprese investitrici.



◆ **Importanza dell'America Latina per gli IDE italiani:**

- 8% in termini numerici
- 9% in termini di fatturato
- 13% per numero di addetti

◆ **Imprese partecipate in aumento dal 2001**

◆ **Al 1 gennaio 2005 circa 1.400 investimenti nell'area**



Non c'è dubbio che tra l'Italia e l'America Latina esista un significativo fattore di affinità socio-economico-culturale che dovrebbe costituire una base per potenziare sia l'interscambio commerciale che la collaborazione imprenditoriale. Proprio per questo fattore storico di affinità, il mercato latino americano può risultare particolarmente attraente ed interessante per il *Made in Italy*, e come tale andrebbe valorizzato.



◆ **Presenza di collettività italiane in numerosi Paesi dell'America Latina: punto di riferimento per l'interscambio commerciale e la collaborazione imprenditoriale**

◆ **Mercato latinoamericano eccezionalmente permeabile al *made in Italy***



Per quanto riguarda la presenza delle nostre aziende sui mercati esteri, credo che possa essere utile fare un breve excursus su come si sia andata evolvendo l'internazionalizzazione del nostro sistema produttivo.

Com'è noto, il nostro sistema è costituito essenzialmente da piccole e medie imprese, che ne rappresentano più del 90%. Se questa dimensione ridotta può avere una valenza in termini di flessibilità, comporta tuttavia un condizionamento per la capacità di espansione ed investimento all'estero, specie quando si tratta di investimenti in aree molto lontane dal nostro paese.

Le nostre aziende hanno cercato di superare il limite dimensionale sia valorizzando la specializzazione settoriale sia attraverso le aggregazioni di distretto o di filiera.

Con riferimento al fenomeno dei distretti e delle filiere, vorrei menzionare, visto che stiamo parlando di America Latina, un caso di esportazione di filiera in cui SIMEST è stata coinvolta. In Brasile è stato realizzato un polo mobiliario, promosso da un consorzio di 16 aziende del mobile - arredo del Triveneto, insieme con SIMEST e la municipalità di Uberlandia, la quale disponeva di una manodopera specializzata in questo settore e di un'area da destinare al progetto. Tale collaborazione ha permesso di dare vita a un'iniziativa per la produzione di mobili di fascia media e medio-alta destinati sia al mercato brasiliano, sia al mercato americano, traendo vantaggio dall'assenza di dazi doganali tra i due paesi.

Questo esempio potrebbe essere replicato con successo in altri paesi dell'area dell'America Latina, anche in settori diversi, quali quello agroalimentare, meccanico, tessile o calzaturiero.

Tornando al profilo dell'internazionalizzazione del nostro sistema produttivo, non c'è dubbio che noi siamo, essenzialmente, un paese *late-comer*, poiché fino all'inizio degli anni '90 non esisteva nessun programma in Italia specificamente mirato all'internazionalizzazione, soprattutto in materia di investimenti.

Peraltro, anche se il processo risale a non oltre 15 anni fa, dobbiamo riconoscere che il sistema delle imprese italiane ha reagito in modo vivace. Nell'arco degli anni '90 le imprese italiane investitrici all'estero si sono quintuplicate, passando da 500 a circa 2800, e le iniziative all'estero si sono triplicate passando da 1500 a 5400. Questo è senz'altro un elemento positivo; tuttavia, nel sostenere le nostre imprese sui

mercati internazionali, non si può non tener conto di questa particolare connotazione del sistema e cioè che la prevalenza delle nostre imprese che possono operare sui mercati internazionali è costituita da imprese di dimensione medio-piccola.



**ELEMENTI STRUTTURALI CHE INCIDONO SULLE CARATTERISTICHE DELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE ITALIANA:**

- ▶ prevalenza PMI nella struttura produttiva
- ▶ specializzazione settoriale
- ▶ ruolo dei distretti

**CON RIFERIMENTO, IN PARTICOLARE, AGLI INVESTIMENTI ESTERI IN USCITA:**

- ▶ caratteristiche di paese *late-comer*
- ▶ assenza fino all'inizio degli anni novanta di strutture di supporto mirate a favorire gli IDE italiani

**A PARTIRE DAGLI ANNI '90:**

- ▶ inseguimento multinazionale dell'Italia
- ▶ il fenomeno delle piccole multinazionali



In considerazione di questa caratteristica del tessuto imprenditoriale italiano, SIMEST ha cercato di sviluppare strumenti che potessero agevolare le aziende, soprattutto PMI, nell'affrontare iniziative su nuovi mercati.

Al riguardo vorrei menzionare in primo luogo l'attività di assistenza nelle fasi iniziali, in cui l'impresa cerca di identificare nuove opportunità di business. SIMEST ha sviluppato un programma di *Business Scouting* che offre all'azienda servizi di analisi delle aree territoriali e dei settori, di ricerca di partners con le caratteristiche indicate dalle aziende e, ove richiesto, assistenza nelle trattative. Si cerca cioè di dare un tipo di servizio mirato per individuare concrete opportunità di business su nuovi mercati.

Una volta individuata una possibilità di investimento, SIMEST può dare assistenza come *Financial Advisor*, per una valutazione più specifica degli aspetti finanziari, l'impostazione del business plan, la valutazione delle proiezioni economiche e finanziarie del progetto, l'ottimizzazione delle coperture finanziarie.

In sostanza, la filosofia è che la partecipazione di carattere prettamente finanziario deve essere accompagnata da una serie di servizi reali alle imprese, proprio per sostenerle nell'affrontare nuovi mercati.

Il naturale sbocco di questi servizi dovrebbe essere la partecipazione di SIMEST alla nuova

iniziativa, sia con il proprio capitale, sia, come ricordava prima il Consigliere Paolo Campanini, attraverso i Fondi di Venture Capital.

Quando ebbi il piacere di partecipare alla precedente edizione di questo forum nel 2005, auspica che l'operatività dei Fondi di Venture Capital, introdotti l'anno precedente, venisse estesa anche all'America Latina, inizialmente non prevista per questo strumento. Sono lieta che nel 2006 il Cipe abbia deliberato questo ampliamento.

Il Fondo di Venture Capital si caratterizza per il fatto che non sono richieste garanzie all'azienda per l'impegno di riacquisto e le condizioni di intervento sono pari al tasso BCE sull'Euro aumentato di mezzo punto percentuale, per una partecipazione a medio-lungo termine. Mi sembrano condizioni senz'altro molto interessanti.

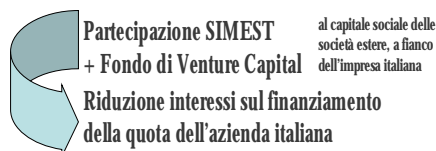
Infine, alla partecipazione di SIMEST si accompagna il contributo in conto interessi sul finanziamento bancario della quota dell'impresa italiana.



**SIMEST**

**PERCORSO DI ACCOMPAGNAMENTO DELL'IMPRESA ITALIANA INVESTITRICE**

- ◆ Attività di *Business Scouting*
- ◆ Attività di *Financial Advisor*



Veniamo rapidamente agli altri strumenti finanziari con cui la SIMEST può sostenere le iniziative delle imprese italiane in America Latina. Al riguardo menzionerei in primo luogo il credito all'esportazione, mirato a consentire alle nostre aziende di offrire condizioni finanziarie di pagamento in linea con quella dei concorrenti esteri. La SIMEST interviene per la stabilizzazione del tasso, la SACE per l'aspetto assicurativo. Questa misura è volta a sostenere le nostre aziende che esportano soprattutto macchinari, beni di investimento, o che

realizzano impianti e infrastrutture. Per quanto riguarda in particolare i macchinari e i beni di investimento, l'intervento di SIMEST si articola prevalentemente nella forma del cosiddetto smobilizzo pro-soluto; è uno strumento di grande semplicità documentale, quindi di rapido utilizzo, che consente alle aziende di offrire condizioni finanziarie competitive ma, allo stesso tempo, anche di essere sollevate da qualunque rischio per l'eventuale mancato rimborso o mancato pagamento del loro cliente.

Per le operazioni di più ampie dimensioni, quelle che essenzialmente riguardano gli impianti e le infrastrutture, lo strumento prevalentemente utilizzato è quello dei crediti finanziari, per i quali di regola c'è il coinvolgimento della SACE.

Vi sono altre forme di sostegno finanziario quali i finanziamenti per i programmi di penetrazione commerciale, cioè la creazione di stabili strutture commerciali all'estero, oppure finanziamenti per programmi di assistenza tecnica, per la realizzazione di studi di fattibilità e la partecipazione a gare internazionali, con i quali si cerca di affiancare l'impresa nelle varie fasi di ingresso su nuovi mercati. Si tratta di finanziamenti con una durata che può oscillare dai 3 anni e mezzo, nel caso degli studi di fattibilità, ai 7 anni, nel caso dei programmi di penetrazione commerciale, a tassi senz'altro interessanti, che, secondo i dati a gennaio 2007, variano dall'1%, per i finanziamenti di più breve durata, all'1.72% per quelli a medio-lungo termine.



#### PROGRAMMI GESTITI DA SIMEST

- ◆ SOSTEGNO DEI CREDITI ALL'ESPORTAZIONE
- ◆ PROGRAMMI DI PENETRAZIONE COMMERCIALE
- ◆ PARTECIPAZIONE ALLE GARE INTERNAZIONALI
- ◆ STUDI DI FATTIBILITÀ E PROGRAMMI ASSISTENZA TECNICA



Dopo aver rapidamente esaminato quello che SIMEST può fare per sostenere le imprese italiane in America Latina, vediamo quello che è stato fatto. In sintesi, per quanto riguarda gli investimenti, sono stati approvati finora 96 progetti e acquisite 63 partecipazioni, per un totale di capitale sottoscritto da SIMEST di 121

milioni, che corrisponde ad un volume totale di investimenti di circa 3,8 miliardi di Euro.

Per quel che concerne il sostegno finanziario, il numero complessivo delle operazioni accolte è di 430, per un importo di 4,3 miliardi di Euro. Sono volumi significativi, anche se ovviamente suscettibili di ulteriore incremento.



◆	<b>PROGETTI DI INVESTIMENTO *</b>	
	numero progetti approvati	96
	numero partecipazioni acquisite	63
	capitale sottoscritto da SIMEST	121 milioni di euro
	capitale totale delle partecipate	976 milioni di euro
	investimenti totali	3.792 milioni di euro
◆	<b>SOSTEGNO FINANZIARIO ALLE IMPRESE *</b>	
	numero operazioni accolte	430
	importo accolto	4.369 milioni di euro

\* situazione al 31 dicembre 2006



Veniamo infine a quello che stiamo facendo con riferimento all'America Latina.

La SIMEST ha concluso, in primo luogo, una serie di accordi, con istituzioni complementari rispetto alla nostra attività, cioè istituzioni preposte all'attrazione degli investimenti esteri in alcuni dei principali paesi dell'area, in particolare Cile, Perù e Colombia.

Per quanto riguarda il Cile, in attuazione dell'accordo che è stato recentemente concluso, si sta lavorando, insieme con CORFO ed Unioncamere, ad una "country presentation" nel corso del 2007, per favorire insediamenti di imprese italiane in quel paese.



- Corporación Andina de Fomento de la Producción (CORFO) – Cile
- Agencia de la Promoción de la Inversión Privada (Proinversión) – Perù
- Corporación Invertir en Colombia (Coinvertir) - Colombia



Con riguardo al profilo più prettamente finanziario, il Presidente ricordava prima l'accordo concluso dalla SIMEST con la CAF nel

2006. In occasione dell'edizione 2005, avevo menzionato le trattative in corso con l'Inter-American Investment Corporation (IIC) del gruppo Banca Interamericana di Sviluppo. Queste trattative si sono concluse positivamente nel 2006, come pure l'accordo con BNDES in Brasile. Si va delineando così una nuova operatività di SIMEST, attraverso un network di accordi e di cofinanziamenti, a favore delle imprese italiane in America Latina. Tali accordi mirano a rendere disponibili, a favore delle PMI italiane, risorse di istituzioni multilaterali presenti nell'area, cui il governo italiano partecipa e contribuisce.

Poiché in questi paesi la presenza del sistema bancario italiano negli ultimi anni si è andata riducendo, si è cercato di dare una risposta all'istanza che era venuta dalle nostre imprese. Questi primi accordi prevedono delle linee di finanziamento per le partecipate SIMEST, destinate anche al working capital, per 50 milioni di dollari; si tratta di una prima tranche che, in presenza di una buona risposta da parte delle aziende, potrà essere sicuramente incrementata. Si vuole altresì cercare di favorire un contatto tra il nostro sistema delle piccole e medie imprese e le istituzioni internazionali. Con questo spirito abbiamo concordato sia con l'IIC che con la CAF, che la SIMEST possa svolgere un ruolo sostanzialmente di Italian Agent; le imprese italiane potranno cioè rivolgersi direttamente alla SIMEST per avere tutte le informazioni del caso, ed assistenza per quanto riguarda le procedure di accesso a tali linee di finanziamento.



- Inter-American Investment Corporation (IIC)
- Corporación Andina de Fomento (CAF)
- Banco Nacional de Desenvolvimento econômico e social (BNDES)



Tengo a ripetere che, nel contesto economico attuale, non c'è scarsità di risorse finanziarie; credo che la sfida sia quella di fornire alle aziende servizi per rendere queste risorse finanziarie effettivamente fruibili, altrimenti abbiamo due mondi che rischiano di non incontrarsi.

Vorrei citare in proposito, una recente indagine dell'Associazione Italiana di Corporate and Investment Banking, promossa dall'Università Cattolica, cui partecipano le principali banche italiane e molte importanti aziende. Si tratta di un'indagine sui prodotti e servizi richiesti dalle PMI a supporto dei processi di internazionalizzazione e l'offerta del sistema bancario, rappresentativa di un campione di circa 3200 aziende italiane, con fatturato tra i 25 e i 250 milioni di Euro, quindi aziende già di una certa dimensione. Quando sono state poste domande in merito ai soggetti cui le aziende si rivolgono per i loro processi di internazionalizzazione, le risposte rivelano che le aziende si avvalgono solo in misura limitata del sistema bancario e dei soggetti istituzionalmente preposti, ritenendo che non possano offrire il tipo di sostegno richiesto. Questo ci dice che c'è una domanda insoddisfatta di assistenza e di servizi per l'internazionalizzazione su cui bisognerebbe fare di più.

In conclusione, a me sembra che il ruolo delle banche per lo sviluppo delle piccole e medie imprese - tema oggetto di questo dibattito - non possa prescindere da questa componente di assistenza e servizi reali per rendere effettivamente accessibili le risorse finanziarie che il sistema può offrire.



- ◆ Alle imprese italiane che intendono operare o investire in America Latina, SIMEST può offrire finanza e assistenza tecnica specialistica, ed il proprio network di relazioni con entità finanziarie e promozionali che possono agevolare le PMI nello sviluppo dei loro progetti in America Latina
- ◆ Particolarmente utile - con riferimento alle PMI - può essere l'esperienza pluriennale di SIMEST per approntare con successo le complesse problematiche inerenti agli investimenti all'estero e, in particolare, l'organizzazione di "Sistemi di Imprese" (parchi, filiere, industry hotel, distretti, cluster), maturata in diversi paesi, ivi compresa l'America Latina.



Vi ringrazio.