

# Le opportunità nei Paesi Brics

Brasile, Russia e Cina: opportunità, rischi e strumenti governativi a sostegno delle imprese.

Ma anche le nuove sinergie messe in campo tra ICE e Simest per finanziare e sostenere il processo di internazionalizzazione delle nostre aziende. A *Progettare* ne parla direttamente Riccardo Monti, presidente dell'Istituto per il Commercio Estero

LUCA ROSSI



Brasile, Cina e Russia offrono grandi opportunità alle imprese italiane, e le nuove sinergie tra ICE e Simest danno validi strumenti in termini finanziari e di conoscenze dei mercati a sostegno dell'internazionalizzazione. Infrastrutture, manifatturiero sono tra i settori più appetibili, pronti ad accogliere tecnologia e capacità industriali italiane: occorre però muoversi con precauzione per adeguarsi ai contesti legali e di regolamentazione che, al di là di un clima di benvenuto, possono nascondere insidie per le imprese che vanno all'estero.

#### Internazionalizzazione

L'Italia ha ristrutturato i propri strumenti a sostegno dell'internazionalizzazione, come Riccardo Monti, presidente ICE, illustra: "L'Italia ha riorganizzato il proprio network internazionale di ambasciate, camere di commercio, uffici Simest e Sace, mettendo tutto insieme per semplificare la nostra



## Investire in Cina

Secondo Peter X. Huang, partner Skadden Arps Slate Meagher & Flom, Beijing: "Per muoversi in Cina è necessario l'appoggio di un legale esperto, e stringere una joint-venture con un partner locale può offrire decisi vantaggi: in Cina esistono privilegi per le aziende locali, e avere un partner in loco può dare una connessione facilitata con il Governo locale, importante dato che i meccanismi di approvazione per investimenti e creazione societaria sono molto basati sull'approvazione governativa. A tal proposito, per sveltire i tempi è meglio strutturare un investimento in modo tale che le approvazioni passino a livello provinciale o municipale, piuttosto che centrali". Filippo Troisi, partner Legance Studio Legale Associato, aggiunge che "bene anche, nelle operazioni di m&a, accertarsi dello stato effettivo della società di interesse, in quanto non basta attenersi a quanto risulta dai registri camerali, e verificare che le aziende posseggano gli eventuali permessi necessari a operare previsti per alcune industrie: non sempre ne sono in possesso pur producendo già da diversi anni".



attività promozionale e di sostegno: Simest, da strumento del ministero dello Sviluppo Economico, e Sace, che rispondeva al ministero delle Finanze, sono stati raggruppati sotto il nome di Cassa Depositi e Prestiti. Questo per offrire supporto finanziario e istituzionale sotto tre aspetti: promuovere l'export, supportare le aziende per andare oltre confine e attrarre investimenti". La fiducia per il futuro delle nostre imprese all'estero viene dal grande successo delle nostre esportazioni e dall'impegno profuso nei mesi passati per cambiare il modo in cui il nostro Governo supporta gli investitori stranieri, nel loro avere a che fare con la nostra burocrazia e i nostri processi di approvazione, e fornendo loro incentivi. "Ci aspettiamo che il grande credito di credibilità accumulato dalla forte azione del Governo Monti, insieme al maggiore supporto finanziario ai nostri investitori, farà accrescere il futuro degli investimenti - prosegue -. Già la seconda metà del 2011 ha visto arrivare importanti investimenti da Giappone, Cina e Germania, addirittura nel 2011 l'Italia ha attirato più investimenti della Germania. E nelle mie numerose visite in loco, ho visto moltissimi investimenti bilaterali già in corso tra il nostro Governo e quelli di Paesi come Brasile, Russia e Cina".

### Brasile e infrastrutture

Il Brasile è un Paese speciale per l'Italia: sono 25-30 milioni i brasiliani di origini italiane, molti imprenditori di successo e personaggi politici, con circa 750 grandi aziende italiane già sul posto, un'ottima opportunità di fornitura da parte delle PMI. La sfida più interes-

te è qui entrare nel grande programma per le infrastrutture, aeroporti, strade e stadi in vista delle imminenti World Cup e Olimpiadi, così come grandi opportunità vengono da automotive, beni di lusso e retail, macchinari per l'imballaggio alimentare, healthcare e logistica, ma anche oil & gas, produttivo e servizi correlati, e dal settore della ceramica. "Stiamo lavorando molto bene con il Governo brasiliano - afferma Monti - per rilanciare gruppi di lavoro ad alti livelli e molte altre attività. Abbiamo creato una sorta di linea di supporto dalla Banca brasiliana per lo sviluppo, la Bndes, intenzionata a sostenere i progetti delle imprese italiane per i prossimi due anni, e Simest qui ha un ufficio locale molto forte e gestito in modo alquanto efficiente. Il Brasile è un grande Paese, dove gli

italiani sono ben accolti, ha un sistema molto funzionale formato da una ventina di Camere di Commercio italiane per il Brasile, settantadue associazioni italo-brasiliane e strutture che coprono transiti in ogni angolo del Paese".

### Russia, fame tecnologica

La Russia è un grande Paese, un grande esportatore di commodities, specialmente energia, e accoglie bene gli investitori, in special modo le eccellenze italiane, e il sistema industriale è molto presente, anche se non ai livelli del Brasile. Grande interesse per possibili investitori merita anche qui il settore delle infrastrutture, con grande attenzione per l'environmental engineering, ma ci sono anche grandi opportunità per lavorare sulla catena estesa del valore nel settore



### Investire in Brasile

Per Bruno Bartocci, partner Legance Studio Legale Associato: "In Brasile può essere importante la scelta della regione, anche per mettere a valore gli scambi facilitati che il Paese ha con quelli circostanti. Il

Brasile è uno dei Paesi che pone le maggiori difficoltà burocratiche per avviare un'attività, per cui il coinvolgimento governativo e l'appoggio di un organo come Simest può essere decisivo per velocizzare investimento e tempi di approvazione. Molte sono le aree critiche: aspetti fiscali, con un complesso sistema tributario

con 8 differenti tasse maggiori, legali, finanziari e una complessa legge del lavoro molto favorevole ai lavoratori. Pertanto è anche bene accertarsi, nelle operazioni di m&a, che non vi siano rivendicazioni pendenti, che passano agli investitori. Data l'estrema lentezza delle corti, l'arbitrato è la via preferibile nel caso di contenziosi. Infine, entrare nel mercato locale è difficile soprattutto per le piccole imprese, e di grande aiuto può essere avere un partner locale".



alimentare, per aiutare le aziende russe a divenire migliori produttori nel food, ma anche meccanica, imballaggi e logistica. "Anche nel turismo - spiega Monti - stanno crescendo alcuni grandi operatori, anche per quanto riguarda ingenti investimenti russi in beni immobiliari in Italia, soprattutto da parte di privati, come grandi ville in Sardegna o proprietà in Toscana". Anche l'automotive è molto forte in Russia, dove Pirelli è leader di mercato dopo le recenti acquisizioni, così come va molto bene il mercato degli arredi, generando un'interessante domanda correlata di macchinari. "Anche in Russia Simest è molto forte e attiva - dice Monti -, ed essendo un Paese molto grande non bisogna dimenticare che, oltre a San Pietroburgo e Mosca, ci sono molti altri centri, come Vladivostok o Yekaterinburg, che stanno diventando davvero molto attivi".



### Investire in Russia

"La Russia ha un contesto di business pesantemente controllato e regolamentato, con continue ispezioni a livello tecnico, ambientale, di sicurezza, fiscale e di salute, anche per transazioni di semplice portata, e la conformità richiede importanti costi in termini umani e di risorse: è bene appoggiarsi a un esperto locale in quanto la conformità fa la differenza nel successo di un'impresa. Il diritto del lavoro tutela i diritti dei lavoratori e ai datori di lavoro è concessa limitata flessibilità in questo ambito" spiega Dmitri V. Kovalenko, partner Skadden Arps Slate Meagher & Flom Mosca. "La Russia

è comunque molto aperta in tutti i settori agli investitori stranieri, in particolar modo incoraggiando l'ingresso di nuove tecnologie e capacità manifatturiere: il Governo è molto impegnato per localizzare la produzione, soprattutto in settori come pharma e biosciences, ma anche per vincere le sfide poste dai grandi progetti infrastrutturali. Ad eccezione del settore risorse naturali, avere un partner locale non è una scelta forzata, ma ci sono molti manager locali validi e capaci, e la scelta di un eventuale partner commerciale, anche di minoranza, ad esempio un distributore che già condivide il business aziendale, potrebbe rivelarsi una scelta di successo", aggiunge Gian Paolo Tagariello, partner Legance Studio Legale Associato.



### Cina, distribuzione

La Cina è di sicuro il Paese più complesso e sfaccettato, con grandi centri urbani in crescita con milioni di abitanti e una grande domanda per il lusso, ma con moltissime città che presentano ancora un grande bisogno di beni di ogni genere. "In Cina - indica Monti - crediamo si possano fare veramente grandi investimenti nel retail, nella distribuzione e nei beni di consumo, oltre che nell'alimentare. La grande sfida per l'Italia è creare qui delle piattaforme logistiche più efficienti: stiamo proprio discutendo con il Governo per crearne a supporto



degli scambi con il nostro Paese, e con il sostegno di Simest speriamo di poter raggiungere presto gli obiettivi preposti". Il sistema italiano qui è infatti molto più debole, per cui bisogna essere pronti nel caso a combattere con il sistema cinese. Monti vede anche una forte overcapacity nel manifatturiero, con molte aziende cinesi in procinto di rilocalizzarsi in Vietnam, Cambogia e Myanmar: resta il fatto che la Cina è oggi uno dei più grandi Paesi manifatturieri, e una possibilità di investimento riguarda qui zone ancora scoperte, dove peraltro i governi provinciali stanno emanando programmi molto efficaci per attrarre investimenti, come nelle province di Hainan e di Shandong. "Valutare allora i diversi benefici offerti da 4 o 5 diverse regioni è alquanto opportuno, per individuare quella dove non vi siano competitor e che offre i migliori incentivi. Infine, è bene leggere con estrema attenzione i nuovi piani quinquennali: una delle grandi capacità dei cinesi è guardare avanti di 10-20 anni, e in questi piani

si trovano tutte le risposte già tracciate per individuare con sicurezza le aree chiave dove investire con successo".

#### **Simest a supporto**

Simest ha lavorato per ottimizzare i propri strumenti per l'internazionalizzazione: partecipazione al capitale minoritario in ragione al massimo del 49%, con finanziamenti agevolati che arrivano fino a 2 milioni di euro e oltre per avviare attività, o mirati al consolidamento di un'azienda esportatrice tramite aumento del capitale, ma anche ricerca di opportunità di business in stretta connessione con le strutture locali, in rinnovata sinergia con ICE. Sui progetti più impegnativi, oltre all'equity fund le coperture offerte prevedono anche l'attivazione di un export credit laddove siano coinvolti macchinari di provenienza italiana, attività ben sinergizzata tra Simest, Sace e la Cassa Deposito e Prestiti che sta avendo un notevole successo, con un plafond dedicato passato da 2 a 4 miliardi a fine settembre scorso.

"L'Attività di Simest - dice il CEO Massimo D'Aiuto - è cresciuta a due cifre negli ultimi anni, anche per il salto di qualità fatto da imprese e PMI nel cimentarsi su mercati terzi: fino a 5-6 anni fa presidiavano 2-3 aree di mercato, oggi sono oramai a 5-6. Nei Brics, il primo Paese per investimenti è la Cina, dove è però più difficile arrivare e dove gli spazi vanno conquistati avendo già un certo metodo. Il Brasile ha avuto una veloce crescita negli ultimi tre anni: nel 2011 è stato il nostro primo Paese per progetti di investimento avviati in tutti i settori, segno del grande potenziale che ha tutta l'America Latina, dove emergono bene anche Perù e Colombia. In Russia lo sviluppo è stato molto buono, ma abbiamo più progetti di una certa dimensione: oggi è ancora un po' difficile portare operatori di medio-piccola dimensione, nel manifatturiero soprattutto. A differenza della parte commerciale, dove con la dovuta assistenza le potenzialità sono formidabili".