

po dei Paesi della U.E. e dal 1995 ha una partecipazione anche in EDFI, il Gruppo di Interesse Economico Europeo, costituito da membri INTERACT, con ufficio di rappresentanza permanente a Brussel presso l'UE.

Il Gruppo EDFI, nel complesso, ha in portafoglio investimenti (partecipazioni e finanziamenti in società extra-UE) per oltre 4.8 miliardi di ECU (circa Lit. 9.600 miliardi) in favore di 1938 imprese in 123 paesi (vedi allegato).

Sono stati inoltre intensificati i rapporti di collaborazione con la partecipata FINEST SpA di Pordenone, con la quale sono stati realizzati interventi congiunti per meglio affiancare le imprese italiane proiettate in investimenti all'estero. A breve verrà anche stipulata una convenzione che permetterà una ottimale integrazione operativa.

3.2 - Promozione e marketing

L'attività di promozione avviata dalla Società negli anni passati e caratterizzata dalla presentazione al mondo imprenditoriale sia delle concrete opportunità di realizzazione di joint ventures all'estero sia delle modalità operative conferite alla Società dalla Legge 100/90, ha consentito di realizzare nel 1995 risultati sensibilmente superiori rispetto a quelli registrati nel 1994.

Uno dei principali fattori è stato il crescente interesse degli operatori per la concretezza ed operatività derivante dalle attività attraverso le quali la SIMEST si è fatta conoscere ed apprezzare dal mondo imprenditoriale.

SIMEST ha, infatti, posto il massimo impegno nel promuovere presso gli operatori la propria capacità di assumere il ruolo di partner esperto in grado di assistere concretamente le imprese nello studio e nella realizzazione di joint ventures e di contribuire alla soluzione delle innumerevoli e mutevoli problematiche che tali iniziative comportano.

Un ruolo tecnico-professionale che è stato percepito e apprezzato, come mostrano i dati illustrati in precedenza, più del mero strumento finanziario di partecipazione della SIMEST al capitale delle società miste.

Un ruolo che la Società é in grado di svolgere sulla base di un know-how e di una specifica esperienza che si va sempre più consolidando, sia relativamente ai settori di attività che ai paesi in cui ha operato, e che si va via via estendendo alle nuove realtà che dimostrano oggettive potenzialità di interesse per gli operatori italiani.

SIMEST non ha risparmiato energie per incontrare gli operatori interessati, concretamente o solo potenzialmente, ai processi di internazionalizzazione, in tutte le occasioni che li ha visti radunati in numero significativo, nei seminari, nei gruppi di lavoro, nelle riunioni specifiche organizzate sia dalla stessa SIMEST che da altri operatori qualificati sui temi:

- dell'internazionalizzazione quale risposta alle nuove sfide dei mercati,*
- degli investimenti all'estero e della costituzione di società miste come strumenti di miglioramento e difesa della competitività.*

Particolare rilevanza hanno rivestito anche le numerose iniziative organizzate per promuovere la conoscenza degli incentivi agli investimenti stranieri messi in atto dai vari Paesi, le opportunità offerte da condizioni ambientali e normative, dalle disponibilità di fattori produttivi, dai bassi costi operativi in funzione dei rapporti di cambio delle valute nazionali.

L'attività di promozione sinteticamente esposta ha consentito di raggiungere, nelle varie manifestazioni imprenditoriali cui la SIMEST ha partecipato, oltre 6.000 operatori nel corso dell'anno, consolidando così nel mondo produttivo una più diffusa conoscenza delle modalità operative della Società; la promozione tuttavia va ancora potenziata con particolare riguardo alle imprese delle regioni del Mezzogiorno, che finora sono state più al margine del processo di internazionalizzazione.

Un continuo impegno è stato svolto nella distribuzione di oltre 8.000 copie di materiale informativo SIMEST (pieghevoli, schede in 5 lingue, brochures, quaderni di statistiche, ecc.), che è stato rinnovato, aggiornato ed integrato per offrire un quadro completo delle attività e dei servizi che SIMEST è in grado di offrire.

Per rendere, poi, più facile il contatto ed il dialogo tra le imprese e SIMEST, è attivo anche un apposito numero verde, ma per il momento ha dato risultati inferiori alle aspettative.

Molte delle azioni promosse per intensificare l'attività di promozione per la costituzione di società miste all'estero sono state svolte in collaborazione con gli altri organismi preposti al sostegno delle imprese italiane nell'espansione delle loro attività all'estero e ciò ha permesso di massimizzare i risultati con un contenimento dei costi operativi.

Con l'ICE, sulla base degli accordi di collaborazione definiti nel 1994, si sono tenuti seminari informativi e corsi di formazione al personale dipendente, come azione propedeutica all'attività di promozione, valutazione e istruttoria di progetti per gli investimenti all'estero.

E' stata altresì intensificata l'attività promozionale effettuate congiuntamente all'azionista FEDEREXPORT, con il quale sono stati organizzati convegni formativi per le imprese e gli operatori interessati alla costituzione di società miste all'estero.

Infine è stata assicurata un'adeguata informativa sulle attività realizzate dalla Società, attraverso comunicati stampa, articoli, interviste su quotidiani e pubblicazioni specialistiche a carattere economico e finanziario.

3.3 - Criteri di valutazione delle iniziative

Gli interventi di SIMEST, come prescritto dalla Legge 100/90, devono essere basati su rigorosi criteri di validità economica delle iniziative partecipate.

Di conseguenza, la valutazione dei progetti di aziende italiane e di partners esteri deve per prima cosa selezionare e validare le proposte di partecipazione.

Inoltre, ma non secondariamente, l'attento esame di SIMEST può offrire un check sul progetto che aiuta a tarare in modo più accurato il dimensionamento della J.V. rispetto alle potenzialità dell'impresa italiana ed alle reali opportunità di mercato.

Il punto di partenza é pertanto l'analisi dell'azienda italiana e del settore in cui opera al fine di determinarne i principali fattori di successo e le chances competitive.

Si effettua quindi un'analisi economico-finanziaria e strutturale dei bilanci dell'impresa proponente, che é strettamente collegata a quella del settore in cui opera e dei prodotti (sia come struttura dell'Offerta che come andamento della Domanda), e quindi del suo posizionamento strategico.

Congiuntamente si analizza la capacità competitiva dell'azienda da un punto di vista tecnologico (brevetti, qualificazioni nazionali ed internazionali, know-how produttivi) e la sua struttura manageriale ed organizzativa (che oltre a rispondere a criteri di adeguatezza e funzionalità per quanto attiene l'attività sinora svolta, deve essere in grado di supportare ed indirizzare l'attività della società mista, senza depauperare le risorse necessarie per la continuazione della preesistente attività).

Realizzate queste verifiche si ha un quadro preciso dei punti di forza e debolezza dell'azienda, che serve di base per valutare l'impatto della J.V. sullo sviluppo dell'azienda italiana ovvero sul nuovo complesso che si viene a creare (azienda italiana + J.V.).

Del progetto di J.V. si analizzano le potenzialità in termini di mercato internazionale di riferimento, al fine di verificarne la coerenza all'interno del piano strategico complessivo della società italiana.

Si analizzano gli investimenti programmati e la loro congruità con i volumi di prodotti previsti per la società mista. Il tutto sempre tenendo conto di quanto mediamente avviene all'interno dello stesso settore, possibilmente in imprese di dimensioni analoghe.

Congiuntamente viene verificata la struttura dei costi prevista per la J.V., comparandola, se opportuno, con quella delle stesse fasi produttive in Italia.

Ciò consente di apprezzare gli eventuali vantaggi in termini di maggiore competitività acquisita da eventuali riduzioni nei costi (manodopera, materie prime, energetici o altro), oppure connessi ad una verticalizzazione del processo produttivo del Partner Italiano o ad eventuali completamenti di gamma.

In seguito viene analizzata la redditività dell'operazione proposta sulla base dei conti economico-finanziari previsionali, verificati in dettaglio soprattutto a livello di input.

Dall'analisi delle redditività, dei cash-flows generati e dei flussi valutari si traggono utili indicazioni per valutare il grado di copertura dell'eventuale servizio del debito da parte della J.V. (nel caso di ricorso a finanziamenti di terzi).

Vengono inoltre attentamente ponderati i contributi di entrambi i partners, ponendo particolare attenzione alla complementarità dei ruoli ed agli eventuali conflitti di interessi che potrebbero insorgere (agreement, statuto, atto costitutivo).

Nel caso di ingresso in fase di aumento di capitale di J.V. già esistenti ed operative, si valuta l'andamento economico e la situazione patrimoniale della stessa, fino al momento dell'ingresso SIMEST. Il tutto anche al fine di stimarne il patrimonio netto e quindi il potenziale valore dell'intervento SIMEST.

3.4 - "Progetti speciali"

Nell'intento di dare maggiore efficacia alla propria attività promozionale e di supporto all'internazionalizzazione delle imprese italiane, SIMEST allarga il suo raggio di azione in attività comunque legate al suo settore specifico quali, ad esempio, i programmi di "business scouting" per l'individuazione di nuove opportunità di investimento in alcuni Paesi e settori particolarmente interessanti e per la ricerca di validi partners locali, da proporre agli operatori italiani.

Nel corso del 1995 sono state inoltre progettate e/o messe a punto alcune iniziative promozionali a carattere strategico, di cui si prevede la definizione e/o l'avvio nel corso del 1996; tra queste:

- l'apertura di sportelli locali per la fornitura di assistenza tecnica alle aziende localizzate in zone ad alta densità di insediamenti industriali, possibilmente sulla scorta di convenzioni ad hoc con le Camere di Commercio territoriali e/o Mediocredito Centrale;

- la realizzazione di programmi promozionali attivabili in base ai fondi erogati al Ministero del Commercio con l'Estero dalla Legge 212/92, per cooperazione ed assistenza in Paesi quali Albania, Bosnia, Serbia, Croazia ed altri;

- la partecipazione a "tenders" JOP/PHARE e TACIS per la fornitura di servizi di consulenza ed assistenza tecnica, in supporto di soggetti italiani proponenti che svolgono istituzionalmente tale attività.

3.5 - Il ruolo della SIMEST

La Legge 100/90 stabilisce che l'obiettivo principale di SIMEST è quello di dare un impulso alla internazionalizzazione dell'impresa italiana.

Le strade per raggiungerlo passano, tra l'altro, per un'intensa attività di promozione, per l'individuazione e la diffusione presso le imprese della conoscenza di opportunità di investimento e per il supporto alle iniziative degli imprenditori. Il tutto da realizzare con una struttura organizzata in SpA.

La prima considerazione è che la promozione è molto costosa: se deve essere effettuata a spese della gestione ordinaria, essa dovrà essere dimensionata non tanto sulle effettive esigenze delle imprese, ma sulla sostenibilità dell'onere in relazione alla natura privatistica della Società e alle aspettative di risultato economico da parte dei Soci.

Un'assegnazione specifica di commesse di importo limitato per la promozione risolverebbe il problema e permetterebbe di dimensionare quell'attività esattamente in conformità con gli stanziamenti effettuati a tal fine.

Da un punto di vista operativo, la posizione di SIMEST è dichiaratamente dalla parte dell'imprenditore italiano: SIMEST deve facilitargli il processo di internazionalizzazione. Questo porta subito ad escludere che SIMEST possa operare come una vera "merchant bank", ma piuttosto come una "finanziaria di partecipazione".

La differenza è che la prima persegue il proprio interesse, tendendo a massimizzare i propri profitti.

Due brevi considerazioni di conferma: la prima riguarda la partecipazione che SIMEST acquisisce. Essa è chiaramente di minoranza, ma spesso risulta strategica per il controllo, in quanto idealmente "ritagliata" dalla quota del partner italiano.

Se SIMEST, al termine del periodo stabilito di mantenimento della partecipazione, la vendesse, in cerca del massimo profitto, a terzi, magari concorrenti, potrebbe causare un danno alla parte italiana e vanificarne i primi passi di internazionalizzazione.

Invece, in considerazione di ciò e del suo mandato, SIMEST si impegna ogni volta a cedere la propria quota esclusivamente al partner italiano, che ovviamente deve da parte sua impegnarsi ad acquistarla, fornendo anche adeguate garanzie come prescritto dalla legge.

La seconda considerazione riguarda la partecipazione di SIMEST agli utili prodotti dalla società mista. Se SIMEST si

comportasse solo da "merchant bank" avrebbe una sua precisa posizione in merito alla produzione di reddito in tutta l'attività diretta ed indiretta della nuova iniziativa comprese, ad esempio, le fasi di commercializzazione dei prodotti, spesso appannaggio esclusivo del partner italiano.

Ma in questo modo SIMEST, contrariamente al mandato, si potrebbe trovare in conflitto di interessi con il partner italiano, che nei rapporti "intercompany" potrebbe privilegiare la redditività delle sue attività nazionali anziché l'attività produttiva della joint venture.

SIMEST quindi cerca di adottare una posizione neutra rispetto alla gestione ordinaria delle iniziative, concordando con i partners italiani un corrispettivo a compenso forfettario dei risultati (in senso lato) di gestione.

4- Risorse

4.1 - Capitale sociale

La Legge 100 /90 ha previsto per la SIMEST un capitale iniziale di lire 98 miliardi e due progressivi aumenti di lire 200 miliardi ciascuno, al fine di dotare la Società di un capitale complessivo di lire 498 miliardi.

La stessa legge ha riservato una quota di lire 250 miliardi all'azionista Ministero del Commercio con l'Esteri e le restanti lire 248 miliardi ad Enti pubblici, ad istituti ed aziende di credito ed alle associazioni imprenditoriali, prevedendo anche, in particolare, una presenza significativa del Mediocredito Centrale con una consistente quota di partecipazione iniziale (lire 30 miliardi, circa il 30%).

A partire dal 1992 la SIMEST ha provveduto a dare attuazione agli aumenti previsti per la complessiva somma di lire 400 miliardi, offrendo le nuove azioni ai Soci fondatori, in proporzione alle quote di partecipazione rispettivamente detenute, così come esplicitamente previsto dalla Legge 100/90.

Il Ministero del Commercio con l'Esteri ha provveduto alla sottoscrizione e versamento delle quote previste dalle varie leggi finanziarie, per l'importo complessivo di lire 250 miliardi.

Nell'ambito dei provvedimenti adottati per il risanamento della finanza pubblica e dalla legge finanziaria sono stati ridotti stanziamenti per l'importo di lire 20 miliardi.

A seguito delle mancate sottoscrizioni, le percentuali iniziali di partecipazione al capitale sociale della SIMEST detenute dagli azionisti si sono così modificate rispetto alla data di costituzione della Società:

	quota mld	iniziale %	quota mld	al 31.12.95 %
Ministero del Commercio Estero	50	51,02	200	76,47
Mediocredito Centrale S.p.A.	28	28,57	28	10,7
IMI S.p.A.	8	8,49	8	3,18
Altri	12	11,92	25	9,65
Totale	98	100	261	100

Nella tav. AC è riportato l'elenco completo degli azionisti SIMEST e le loro quote.

L'eventuale mancato completamento delle sottoscrizioni non permetterà alla Società di realizzare completamente il flusso degli impegni previsti dal piano tendenziale, riferito ai primi dieci anni di attività della Società. Detto piano, formulato sulla base di stime prudenti dell'espansione delle imprese italiane all'estero, prevede che vengano effettuati dalla SIMEST investimenti in partecipazioni di circa 40 miliardi di lire, di media, per

anno in modo che la rotazione del capitale assicuri sempre le coperture finanziarie per i nuovi progetti.

Di conseguenza la Società, che al 31 maggio 1996 ha impegnato in progetti di società miste circa 233 miliardi di lire delle proprie disponibilità finanziarie, potrebbe essere costretta a contenere il trend degli impegni e degli investimenti previsti e ad attestarsi su un ridotto volume di attività, comunque entro la copertura dei mezzi propri disponibili.