

Nei nuovi rapporti di collaborazione tra Stati prende piede, soprattutto verso i paesi dell'Est, la delicata e rischiosa fase dell'investimento produttivo. Una analisi del fenomeno delle joint-venture

I PAESI DEL COMECON

**P**erché le joint-venture? Perché rispondono a due piaghe croniche delle economie del Comecon: l'incapacità di produrre beni di qualità che possano competere a livello internazionale e l'incapacità di produrre tecnologia. Tutto questo lo si trova cooperando con partner occidentali che dispongono di management preparati e reti commerciali sparse in tutto il mondo, utili ai paesi dell'Est per entrare nel mercato occidentale intascano valuta pregiata. Il partner occidentale investe (oltre ad avere a disposizione materie prime e manodopera) per ottenere un prodotto o a costi più bassi o con minor spesa di quanto avrebbe nel proprio paese. Alla fine del 1988 erano 600 le joint-venture a capitale straniero nei paesi europei del Comecon, 700 milioni di dollari d'investimento straniero, incluso il capitalizzato di tecnologia e know how.

Le discordanze si concentrano sulla destinazione della produzione che esce dalla neonata impresa mista. Il partner occidentale farebbe circolare i prodotti solo sul mercato del paese del socio dell'Est, mentre il paese dell'Est punta più sul mercato capitalista perché vuole sfondare e raccogliere, appunto, valuta pregiata. Ma vediamo in dettaglio l'evoluzione delle legislazioni sulle joint-venture nei paesi dell'Est dove più hanno preso piede le riforme economiche: Urss, Polonia, Repubblica democratica tedesca e Ungheria.

In Urss con la delibera del Consiglio dei ministri del 13 gennaio 1987, n. 49 si è dato il via ufficiale alla costituzione delle joint-venture. Da allora la legislazione sovietica è stata più volte modificata per venire incontro alle richieste sempre più pressanti dei partner occidentali. La disciplina sovietica delle società miste pone tuttavia ancora sensibili limitazioni alle controparti estere, incidendo negativamente sulla possibile costituzione di tali società, il cui numero in Urss è effettivamente inferiore a quello rilevabile negli altri paesi dell'Est. L'obbligo del pareggio fra costi e ricavi in valuta - ci suggerisce una interessante ricerca condotta da Newfin dell'Università Bocconi -, ad esempio connesso al regime di non convertibilità del rublo ed alla mancanza di riserve valutarie nelle casse dello Stato, rende indispensabile l'esportazione di una parte della produzione, al fine di realizzare i ricavi in valuta necessari per coprire i costi. Ma, come abbiamo visto, l'obiettivo primario delle società straniere è proprio quello di collocare la merce sul mercato sovietico per sfruttarne le potenzialità.

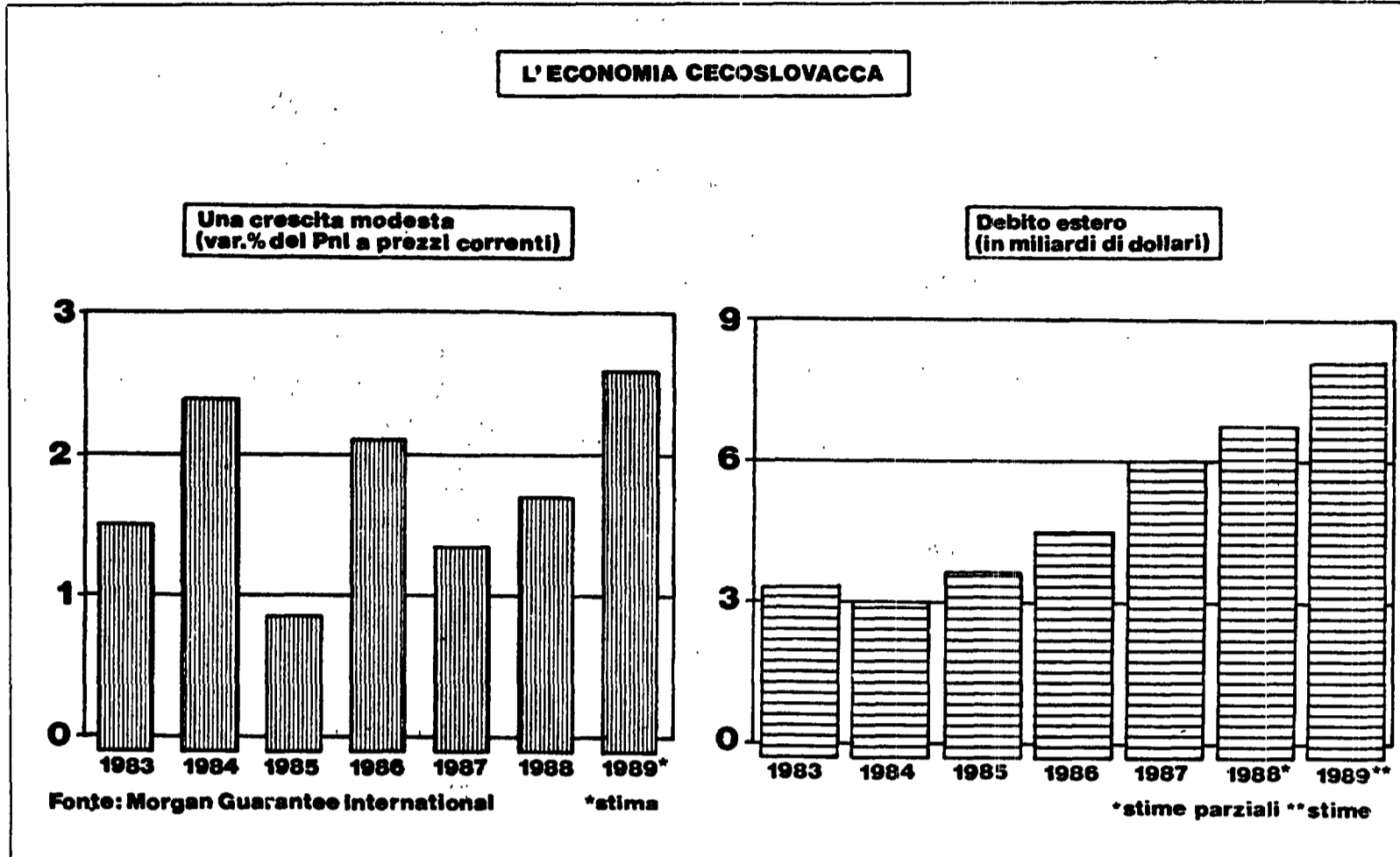
Un ulteriore problema è costituito dal regime centralizzato di approvvigionamento dei materiali presso i ministeri e gli enti competenti e dai connessi ritardi e costi burocratici delle forniture, questo inconveniente, tuttavia, potrà essere superato con la prevista prossima introduzione del commercio all'ingrosso. In Polonia l'attività delle joint-venture viene sotto il controllo dell'Agenzia per gli investimenti esteri che è alle dirette dipendenze del primo ministro ed autorizza con proprio provvedimento l'inizio di attività dell'impresa. L'Agenzia non può rifiutare l'autorizzazione ogni qual volta l'attività dell'impresa riguardi in particolare l'introduzione di moderne tecnologie, la fornitura di beni e servizi destinati all'esportazione, la protezione dell'ambiente e la fornitura alla Polonia di prodotti e servizi particolarmente qualificati. Il reddito della società non è imponibile nei primi tre anni di attività; tale periodo di esenzione fiscale può raddoppiarsi se la società opera nei settori preferenziali determinati dal governo e che presumibilmente, ancorché non specificati dalla legge, dovrebbero essere gli stessi settori per i quali non può essere rifiutata l'autorizzazione per l'inizio dell'attività.

È del 25 gennaio del 1990 in Repubblica democratica tedesca il provvedimento che regola le joint-venture. La disciplina prevede che la partecipazione debba collocarsi tra il 20 ed il 49% del capitale della società. Tale quota può essere superata in casi eccezionali: quando la finalità dell'impresa giustifichi una partecipazione più consistente di capitali stranieri nell'interesse collettivo, oppure quando i partner orientati siano imprese di piccole o medie dimensioni. Le joint-venture sono indipendenti nello svolgimento della propria attività sia nei confronti delle autorità tedesco-orientali sia verso l'estero: non ricevono imposizioni dai piani statali, possono stabilire liberamente i prezzi di vendita, dispongono autonomamente dell'impegno dei mezzi materiali e finanziari a loro disposizione. La valuta estera di cui l'impresa entra in possesso, ad esempio attraverso l'attività di esportazione, resta di sua proprietà, salvo una quota da offrire obbligatoriamente in acquisto allo Stato. I ricavi netti in valuta di competenza del partner straniero possono essere liberamente trasferiti all'estero.

L'Ungheria ha una struttura economico-istituzionale del tutto paragonabile a quella di un paese occidentale. È l'unico paese dell'Est che ha avviato riforme economiche a partire dagli anni 60: già alla fine del 1968 aboliva la pianificazione centralizzata per introdurre rapporti di mercato con le imprese. Proprio di recente è stata approvata una nuova legge sulla joint-venture che permette una completa libertà d'azione per i soci.

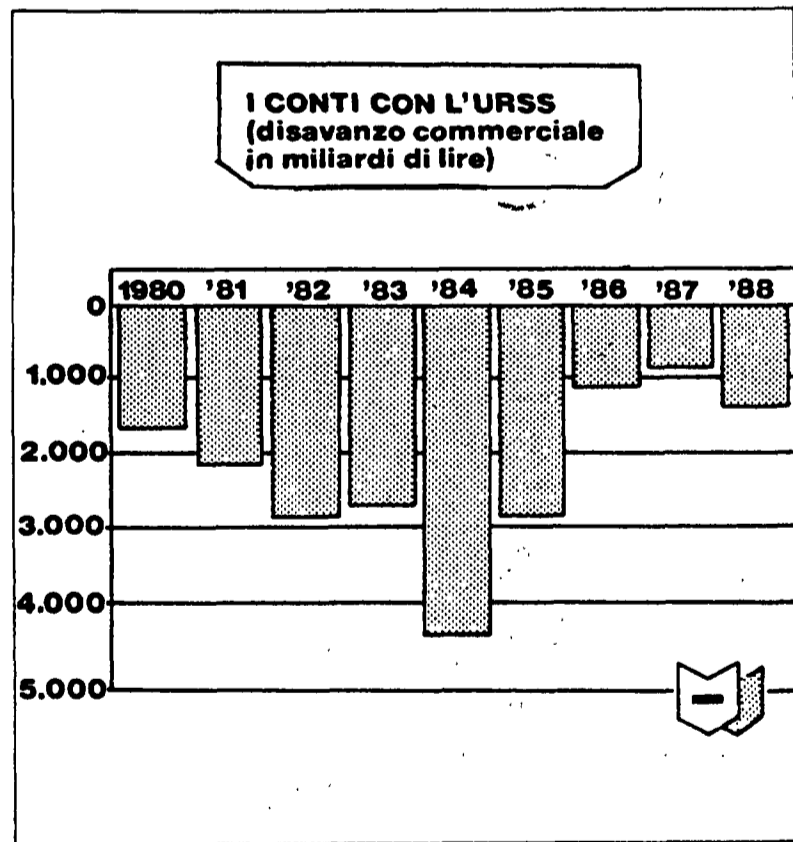
Inoltre prevede una serie consistente di agevolazioni fiscali: l'esenzione per cinque anni dal pagamento delle tasse e la possibilità di successive esenzioni se questa joint-venture opera in settori particolari. Viene anche garantito senza alcun vincolo il rimpatrio degli utili nella valuta in cui è stato fatto il conferimento.

Nel futuro è da tenere d'occhio tutta questa ampia area dove l'Italia è assente con joint-venture. Dalle Filippine all'Indonesia sono paesi che cercano collaborazioni con gli imprenditori



# L'import-export? Alle aziende non basta

MAURIZIO QUANDALINI



occidentali. Tireranno l'industria leggera ad alta densità di manodopera e semplice tecnologia (tessili, calzature, giocattoli, meccanica, ecc.), con investimenti diretti o joint-venture: è certo che per lungo tempo l'Est-Asia sarà una technology taker (tecnologie messe a punto altrove, ndr). L'investimento estero è vantaggioso - dettaglia una ricerca del prof. Gianni Fodella curata per FinAfrica -, è vantaggioso se riguarda una industria che non gode del vantaggio comparato all'interno del paese che effettua l'investimento e che ne gode invece nel paese dove l'investimento viene effettuato.

La Thailandia, ad esempio, insieme all'esperienza italiana nel settore agricolo, sta ristrutturando l'intero comparto zootecnico e agricolo nell'ambito del piano Green Nord Est che interesserà vaste zone equiparabili al nostro Mezzogiorno. Il thailandese preferisce la presenza in loco dell'interlocutore ecco perché il via libera alle joint-venture: intanto le produzioni in loco

conquistano meglio il mercato e la Thailandia tutela la propria produzione con dazi elevatissimi.

La Malaysia incoraggia gli investimenti di alta tecnologia destinati allo sfruttamento delle risorse naturali presenti. Principalmente nel manifatturiero. Inoltre il debito estero pesante si tampona favorendo gli investimenti esteri diretti. A Singapore c'è una condizione di vita paragonabile a quella media italiana. L'economia è dipendente dall'estero per la tecnologia e i mercati di sbocco. I settori più vivaci sono l'edilizia, servizi finanziari, trasporti e comunicazioni.

Taiwan è popolata da 730.000 piccole e medie imprese che reclamano la tecnologia, importata con joint-venture. Anche Taiwan è attiva negli investimenti diretti: si assicura approvvigionamenti di materie prime e penetra in mercati protetti. Il VI piano quinquennale (1987-1991) della Corea del Sud stimola gli investimenti esteri con agevolazioni fiscali e sussidi di

altra natura. Sono notevoli i passi in avanti tra Italia e Corea in particolare nella concessione delle licenze e accordi in vari campi con joint-venture: fianco a fianco l'esperienza coreana con progetti e alta tecnologia italiana. La politica dell'open door, ovvero l'apertura verso il mercato internazionale, ha dato uno scossore a tutta la struttura polverosa del commercio estero cinese. Investimenti esteri mirati alla modernizzazione dell'agricoltura, espansione dell'edilizia residenziale, sviluppo dell'industria energetica e delle infrastrutture. Purtroppo la perdurante inopia della politica comunitaria del «breve termine» non ha privilegiato a fondo i rapporti con la Cina. Mi disse tempo fa un esperto di problemi economici cinesi: «I cinesi vogliono instaurare rapporti stabili e duraturi costituendo, ad esempio, joint-venture ma noi italiani siamo un po' riluttanti perché abbiamo una mentalità esportatrice».

Un settore di potenziale sviluppo è quello agricolo. Già alcune imprese dell'Emilia Romagna si sono impegnate nella produzione di macchine per l'impacchettamento, la refrigerazione, tecniche e procedimenti speciali per l'estrazione di proteine dalla soia. Concentrazione degli investimenti nelle province del Liaoning, Shandong, Guangdong - e via elencando - le quali godono di autonomia nella elaborazione di programmi di sviluppo, hanno agevolato il flusso di capitali verso la formazione di società miste, produzione e ricerca nell'agroalimentare. Certo le difficoltà maggiori sono per le piccole e medie imprese. La struttura cinese è antiquata e complessa. Si perdono mesi solo per capire con quale funzionario avviare la trattativa. Il mercato è difficile da affrontare perché diverso è la mentalità. Discussioni interminabili con funzionari che si alternano, prendono appunti, chiedono tempo per ottenere autorizzazioni e controllare le informazioni ricevute.

PAESI IN VIA DI SVILUPPO

La legge 49 del 26/2/1987. Per le imprese italiane che scelgono le joint-venture una mano da la legge 49 del 1987. Giovane per giudicare gli effetti, poco conosciuta, ma con delle potenzialità. Sia di finanziamenti che di assistenza. È la carta italiana per promuovere le joint-venture nei paesi in via di sviluppo. Questi ultimi puntano su joint-venture di cooperazione di tipo societario con capitale proprio nel quale il socio del paese in via di sviluppo, di regola, assume una posizione di maggioranza e apporta presumibilmente capitale nella forma prevalente di mezzi finanziari.

Prima di mettere in piedi la joint-venture c'è da constatare la fattibilità del progetto. Poi l'attenzione è all'articolo 7. Parla di finanziamento agevolato. Raggiunge un massimo del 70% della quota acquisita dal partner italiano fino all'ammontare di 10 miliardi e non oltre il 50% per la somma eccedente, senza sfiorare complessivamente i 20 miliardi. La durata non supera i dieci anni: da quando l'impresa comincia a produrre. Le richieste di finanziamento vanno proposte alla Direzione generale per la cooperazione allo sviluppo. Sono, però, da trovare rapide soluzioni per le piccole e medie imprese che soffrono la carenza di efficaci canali informativi e difficoltà di reperire sul mercato servizi propedeutici relativi all'organizzazione di missioni, all'individuazione dei partner locali, alla realizzazione di studi preliminari, alla gestione di contatti con istituti finanziari. D'altronde le piccole e medie imprese attingono con minore facilità a fondi forniti da istituti di credito o a mezzi reperibili sui mercati finanziari: è inevitabile, quindi, un rilevante peso del capitale proprio, di conseguenza maggiore è il rischio e la stretta dipendenza dalle agevolazioni.

Countertrade e Bot. Queste sono altre due forme di collaborazione economico-finanziaria. Il countertrade è lo scambio in compensazione. Un commercio di esportazione in cui la vendita di beni o servizi ad un paese è vincolata contrattualmente all'obbligo di acquisto di altri beni o servizi da quel paese. Dai paesi ad economia pianificata il countertrade sta entrando in quelli in via di sviluppo. Particolarmente nell'America latina. Lo adottano per venire incontro ai loro problemi finanziari: onerosi, rispetto le fragili strutture economiche che si ritrovano. Cercano di ovviare alla scarsità di valuta che serve per pagare le importazioni indispensabili, senza fare ricorso all'indebitamento internazionale evitando lo squilibrio nella bilancia dei pagamenti con l'estero. Oltre al risparmio di valuta pregiata, di accedere a nuovi mercati di sbocco attraverso i canali distributivi del partner, accrescere le esportazioni di prodotti di difficile collocamento sui mercati internazionali. L'imprenditore occidentale si porta a casa discreti vantaggi che sono noti: acquisisce quote di mercato agguerrite nei paesi già clienti, oppure penetra in mercati altrimenti inaccessibili a causa di vincoli di vario tipo all'importazione.

Il Bot è una scelta obbligata dei paesi in via di sviluppo per la mancanza della domanda di grandi investimenti. Utilizzato nei servizi genera un prodotto non esportabile e la produzione è destinata a soddisfare la domanda interna. Col Bot viene costituita una società sotto forma di joint-venture con quote di partecipazione azionarie suddivise tra investitori locali (privati o pubblici) e partner esteri. Il capitale sociale è solo una parte dei fondi necessari all'intero progetto. Il rimanente deve essere ricercato in un istituto finanziario. La proprietà e la responsabilità della gestione dell'impianto rimangono della joint-venture sino al completo ammortamento dell'investimento.

Dopo di che l'ente locale acquisisce l'intero capitale. Questo sistema, in Turchia, ha permesso, con facilitazioni fiscali, la costruzione di centrali, linee elettriche e il rinnovamento del settore trasporti.

