

Intervista al presidente Simest, Manciatì

«La prima banca per sostenere le piccole imprese»

SIMONA VETTRAIANO

O rmai è tutto pronto. La Simest Spa, la società finanziaria per azioni promossa dal ministro del Commercio con l'Estero, è formalmente costituita. L'export italiano già dalla fine dell'estate avrà nuove possibilità. La società pubblica e privata, destinata a favorire la creazione delle società miste soprattutto nei paesi dell'Est, è una realtà. L'imprenditore italiano deciso a sfondare nell'Europa orientale avrà l'op-

portunità di avere una guida sicura ed esperta grazie alla quale potrà superare ostacoli burocratici, finanziari ed organizzativi. Ma quando vedremo le prime società in piena attività? Lo chiediamo a Ruggero Manciatì amministratore delegato della Gepi e presidente Simest. Abbiamo già ricevuto alcuni imprenditori e stiamo studiando la promozione delle prime joint venture. Molti industriali infatti, non appena venuti a conoscenza della legge istitutiva della Simest (n. 100



del 24 aprile 1990), hanno sottoposto le loro proposte direttamente al ministro del Commercio estero, Vittorio Lattanzio. Ora le stiamo studiando e stiamo valutando la loro possibile attuazione.

Cosa farà praticamente la Simest? O meglio, quali sono i suoi compiti istituzionali?

La Simest parteciperà ad imprese e società miste, all'estero, promosse da imprese italiane o con una loro partecipazione. Farà promozione e sostegno finanziario, tecnico-economico ed organizzativo di specifiche iniziative di investimento e di collaborazione commerciale ed industriale all'estero da parte di imprese italiane. Nei primi due anni daremo priorità ai paesi dell'Est, soprattutto a Polonia, Unione Sovietica e Ungheria; l'attività sarà preclusa esclusivamente ai paesi Cee. La Simest potrà acquistare quote di minoranza, certificati di sottoscrizione e diritti di opzione di azioni nell'impresa mista fino al massimo del 15 per cento del capitale, per poi cederli nei tre, quattro anni successivi. Faremo ricerche di mercato, studi di fattibilità, rilasceremo garanzie per finanziamenti e parteciperemo a consorzi.

Secondo alcuni quel 15 per cento sarebbe una quota troppo esigua.

Quel 15 per cento rappresenta in realtà un terzo della quota italiana delle joint venture. Inoltre ci daremo da fare per semplificare i rapporti con quegli istituti tenuti per legge ad erogare contributi e sovvenzioni alle esportazioni.

La Simest, prima «merchant bank» italiana, costituita per sostenere le iniziative e trasformare in realtà le idee degli imprenditori di piccole e medie aziende che desiderano allargare il loro campo d'azione e spingersi fuori dei confini nazionali, potrà giovare dell'esperienza degli otto membri del consiglio d'amministrazione: Giuseppe Mazza, capo di Gabinetto del Commercio estero, Giacomo Ferraris per il Tesoro, Giuliano Segre per gli Esteri, Pietro Marzotto per l'Industria, Rodolfo Banfi e Giampiero Elia per il Mediocredito, Mario Bissi per l'Imi e Piercarlo Marengo per l'Abi. Lavoreremo tutti assieme fin dalla ripresa autunnale, ognuno forte delle proprie esperienze, per dar vita quanto prima alle joint venture proposte dalle piccole e medie imprese.

Finora quali imprenditori hanno mostrato maggiore interesse per l'attività della Simest?

Quelli del settore industriale, dello sterminato mondo dei servizi e sicuramente quelli del comparto turistico. All'Est, ma anche in altri paesi extracomunitari, esistono possibilità immense nel campo manufatturiero così come in quello del turismo (quasi completamente vergine in alcune zone) e dei servizi. La Simest si occuperà con preferenza di progetti presentati da imprenditori di aziende di piccole e medie dimensioni, anche in forme cooperative, comprese quelle commerciali, artigiane e turistiche. Proprio queste infatti all'estero hanno meno aggancati, canali e tradizioni rispetto ai grandi gruppi industriali, che da anni ormai hanno stretto rapporti anche con i paesi dell'Est europei.

Per far fronte ai tanti progetti che dovranno inserirsi nei nuovi e complessi mercati dell'Est europeo su quale budget potrà contare la Simest?

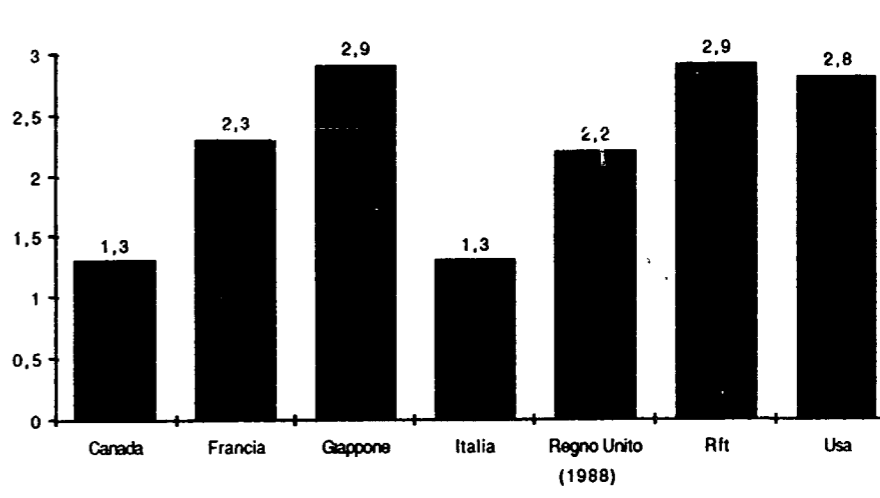
Il capitale sociale iniziale è stato stabilito in 98 miliardi: 50 sottoscritti dal ministero del Commercio estero per conto dello Stato, 28 dal Mediocredito centrale. I restanti 20 miliardi sono di privati, società a partecipazione statale e banche. La dotazione finale della Simest, grazie all'intervento pubblico sarà però di 500 miliardi nel triennio.

I tecnici del Commercio estero, calcolando interventi medi del 12 per cento nel capitale delle joint venture, hanno stimato un volume di investimenti diretti ai paesi dell'Est di circa quattromila miliardi in tre anni.

Il successo economico delle multinazionali del Paese asiatico è dato dalla struttura piramidale dei gruppi industriali.

L'impresa in cima assembla i componenti che provengono dalle piccole aziende e mette il marchio

Spesa per ricerca e sviluppo sul prodotto lordo



Questo è anche uno dei motivi per cui risulta così difficile per i giapponesi penetrare nel mercato occidentale. Le speranze di poter continuare la propria attività economica dello Stato è stato quello di creare prima e di assecondare lo sviluppo economico e tecnologico, promuovendo anche programmi di cooperazione tecnica tra imprese giapponesi e occidentali. Il divano soprattutto la industria statunitense (si pensi al progetto «Star» lanciato all'inizio degli anni '70 nel campo dei circuiti integrati).

Il rapporto tra industria e amministrazione pubblica è molto più efficace dall'ingente numero di ingegneri che lavorano con i comandi ministeriali. Spesso di personale precedentemente impiegato in imprese private, poi viene stabilito un rapporto estremamente informale e a volte tra istituzioni pubbliche e aziende private. Non si rende conto, necessario influenzare le degli imprenditori attraverso i finanziamenti resi ancor meno dalla disponibilità di risorse delle imprese, argomentando si è detto in precedenza. In momento il Giappone è però a un punto delicato dello sviluppo: il sistema educativo sposto per lo sfruttamento di logie sviluppate nell'occidente si un ingente numero di ingegneri, ma emargina sistematicamente tutti coloro che non si sottomettono e in maniera attiva ciò che viene loro insegnato. Le capacità creative vengono quindi limitate e, se possibile, annoverano ossequio al principio secondo cui suggerisce un'idea nuova, si sceglie comunque nel sistema di finanziamento di disturbo e magagnatura.

L'alta tecnologia del Giappone? Ha un sapore feudale

GIOVANNI NAPOLITANO*

è presenti in diversi settori produttivi, come la Sumitomo, la Fujitsu, l'Hitachi, la Mitsubishi di poter definire i progetti di ReS su un arco temporale pluriennale.

Gli imprenditori sanno di poter contare sul supporto finanziario della banca azionista che ha tutto l'interesse a rendere sempre più competitive le aziende del proprio «keiretsu». Grazie all'ingente ammontare di risorse finanziarie disponibili, le imprese possono permettersi di svolgere anche attività di ricerca i cui risultati potranno essere sfruttati commercialmente solo nel lungo periodo - attività queste tipiche di istituti di ricerca universitari o comunque senza fini di lucro. La possibilità di effettuare ricerca di lungo periodo avvantaggia le imprese giapponesi rispetto a quelle occidentali (con l'eccezione di quelle tedesche che si trovano in una situazione simile) che devono reperire fondi sul mercato per ricerche rischiose e che finiscono per avere un orizzonte temporale limitato.

L'organizzazione finanziaria è, quindi, fondamentale, ma è affiancata da un altro elemento altrettanto centrale nell'economia giapponese: la struttura piramidale dei gruppi industriali. Questi, infatti, hanno in cima alla piramide una grande impresa, il cui nome è quello che appare sul prodotto (Sony, Toshiba, Toyota sono ben noti al grande pubblico), mentre ai livelli inferiori operano una miriade di piccole e medie imprese legate da vincoli commerciali indissolubili - chi tenta di uscire dal «keiretsu» tro-

verrà difficile condurre affari con qualsiasi altra grande impresa o per conto proprio. Grazie a questa struttura che ripropone il sistema feudale di un passato non troppo lontano, le esigenze congiunturali della casa-madre vengono soddisfatte dalle aziende sottoposte, a cominciare da riduzioni di costi o di tempi di produzione, per finire con ritmi produttivi forsennati quando la domanda lo richiede, pena l'espulsione dal «keiretsu».

L'impresa in cima alla piramide assembla i componenti che provengono dalle piccole imprese e aggiunge il marchio, svolge attività di ReS, ma la vera competitività è assicurata dalle migliaia di aziende spesso a conduzione familiare che si affannano per soddisfare le richieste del vertice della piramide.

Lo spirito inventivo, elemento fondamentale per consentire il progresso scientifico e tecnico non semplicemente imitativo guardato con sospetto e, fortemente limitato. Risultato puramente propagandistico pubblicità data alla partecipazione degli operai a iniziative volte a coglierne i suggerimenti per rare la produzione. Si tratta di modifiche marginali che non a nascondere una sostanziale incapacità di far emergere realmente innovazioni. Non è solo che il progetto sul compimento della generazione (i cosiddetti «pensanti»), dove sarebbe necessario un apporto fortemente innovativo, si sia concluso con risultati nettamente inferiori alle previsioni.

Possiamo, comunque, dire che vi siano elementi utili che si, occidentali, e in particolare in Italia, possono mutare dal sistema industriale giapponese e dai suoi rapporti con l'amministrazione? Certamente una maggior competenza tecnica dei funzionari potrebbe potenziare l'efficacia dell'intervento pubblico (e senza altro per l'Italia). Un altro punto potrebbe essere la creazione di un sistema di banche private di aziende per conto di finanziamenti di lungo periodo. La ReS industriale.

Per il resto, non bisogna guadagnare dalle statistiche su posizioni spesso modificate al momento (come quelle sull'industria che si basa su un paniere di dati differente da quello usato nei paesi occidentali) per concludere che sia un esempio di successo economico. *L'Espresso



Allo scopo di migliorare sempre più il servizio all'utenza, dal 22 aprile è stato attivato il nuovo servizio

ACEATEL

attraverso il quale gli utenti potranno trasmettere le letture del proprio contatore dell'energia elettrica telefonando al numero

16433

Per il corretto utilizzo di questo servizio gli utenti potranno prendere visione delle apposite istruzioni riportate sulla bolletta ACEA.



Si ricorda agli utenti che, oltre agli uffici della Sede, sono in funzione altri centri commerciali in:

- via G. B. Valente, 85
- via Monte Meta, 15
- via del Verano, 70

Presso tali uffici si possono effettuare le seguenti operazioni:

- stipula di contratti elettrici, idrici e di illuminazione perpetua
- variazioni contrattuali
- disdetta di contratti
- informazioni sulla fatturazione e sulla esazione.

Il centro commerciale di Ostia Lido, sito in via della Vittoria 30, oltre ad eseguire le suddette operazioni, svolge anche funzioni di esazione e di rettifica della fatturazione elettrica.

Tutti gli uffici aziendali osservano il seguente orario: dalle 8,15 alle 12,30 (sabato escluso), martedì e giovedì anche dalle ore 15 alle 16.

SPAZIO IMPRESA DE L'UNITÀ

ISTITUTO DI STUDI «P. TOGLIATTI»

- Giuseppe Castelli
- Federico Galdi
- Victor Uckmar
- Vladimir Sciumilov
- Mario Ronconi
- Luigi Marcolungo
- Valerio Barbieri
- Carlo De Filippis
- Giulio Gabrielli

INVESTIRE ALL'EST

Prospettive economico-commerciali nel mercato della prossima generazione

a cura di Maurizio Guardalini prefazione di Giorgio Napolitano

FRANCO ANGELI

