

LE JOINT VENTURES

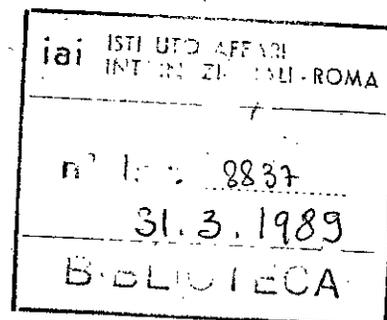
NELLA COOPERAZIONE

CON I P.V.S.

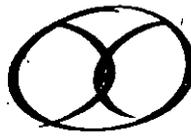
MILANO, 1988

LE JOINT VENTURES NELLA COOPERAZIONE CON I PAESI IN VIA DI SVILUPPO
Mondimpresa
Milano, 13-14/IV/1988

1. "Sintesi delle indicazioni derivanti dai lavori del convegno a cura di Mondimpresa"
2. "Disciplina applicabile alle joint ventures internazionali nei paesi in via di sviluppo"/ Sergio Carbone
3. "Le joint-ventures nella cooperazione allo sviluppo"/ Gian Vittorio Cauvin, Presidente di Mondimpresa
4. "Caratteristiche dei modelli contrattuali da utilizzare per la costituzione di joint-ventures nei Paesi in via di sviluppo"/ a cura di Diego Corapi
5. "La costruzione finanziaria della joint-venture di cooperazione"/ Giovanni Somogyi
6. "La promozione della joint-ventures nella esperienza della cooperazione degli organismi internazionali e l'art. 7 della legge 49/87"/ Alessandro Costa
7. <Facsimile di> "Domanda di finanziamento agevolato ai sensi dell'art. 7 della legge n. 49 del 26 febbraio 1988"/ Ministero degli Affari Esteri
8. "Servizio resoconti stampa a cura della organizzazione 2R, Roma"



Convegno 1



LE JOINT VENTURES
NELLA COOPERAZIONE
CON I PAESI IN VIA DI SVILUPPO

MILANO - 13-14 APRILE 1988

LA SEGRETERIA:

CAMERA DI COMMERCIO MILANO VIA MERAVIGLI 9/B - 20123 MILANO TEL 85151 TELEX 312482 - TELEFAX 4235
MONDIMPRESA VIA DI PORTA PINCIANA, 36 - 00187 ROMA TEL 460727 - 464055 - 4754912 TELEX 616358 - TELEFAX 4746092

SINTESI DELLE INDICAZIONI DERIVANTI DAI LAVORI DEL CONVEGNO A
CURA DI MONDIMPRESA

QUESTA PUBBLICAZIONE È DI PROPRIETÀ
DELL'ISTITUTO AFFARI INTERNAZIONALI

MONDIMPRESA - AGENZIA PER LA MONDIALIZZAZIONE DELL'IMPRESA
MINISTERO AFFARI ESTERI
DIREZIONE GENERALE PER LA COOPERAZIONE ALLO SVILUPPO
IN COLLABORAZIONE CON:
CAMERA DI COMMERCIO DI MILANO
CENTRO REGIONALE PER IL COMMERCIO ESTERO

UNION CAMERE - UNIONE ITALIANA DELLE CAMERE DI COMMERCIO, INDUSTRIA, ARTIGIANATO E AGRICOLTURA

1) Occorre rendere flessibile i criteri di priorit  riguardanti i Paesi per i quali sar  possibile ricorrere all'applicazione dell'art.7, evitando l'estensione tout court dei criteri esistenti alla creazione di joint ventures.

2) La cumulabilit  degli strumenti prevista dalla delibera del CICS, applicativa dell'art.7, non puo' costituire una regola, ma serve a facilitare la creazione di joint ventures anche in Paesi di particolare "difficolt " nell'ambito dei quali il solo art.7 non sarebbe sufficiente a promuovere investimenti. Verificata la impossibilit  a trovare schemi e tipologie astratte, si e' individuata, come la via percorribile, quella di procedere ad un "dosaggio" nella miscela degli strumenti di promozione che tenga conto:

a) delle condizioni del Paese di localizzazione delle joint ventures;

b) del settore e quindi della capacit  del progetto di produrre reddito e del tempo necessario a giungere alla fase di redditivit ;

c) dell'eventuale importanza strategica dell'iniziativa, e/o della sua capacit  di produrre un effetto di traino e di catalizzazione di altri investimenti.

Va quindi chiaramente affermato in primo luogo che esistono Paesi ove sarebbe illogico ed inopportuno concedere alla joint venture supporti aggiuntivi rispetto all'art.7 stabilendo che questi ultimi saranno invece concepibili quando ricorrano tutte o parte delle condizioni indicate.

3) Deve essere riconfermato il ruolo degli organismi internazionali che si occupano di joint ventures, privilegiando le iniziative di imprese italiane cui essi partecipino, o che essi abbiano valutato positivamente.

Va quindi valorizzato il ruolo promozionale di organismi come l'UNIDO o il Centro di Sviluppo Industriale (CDI) ACP/CEE, nella fase di promozione e di assistenza delle imprese, mentre saranno certamente da privilegiare le iniziative cui partecipi l'IFC del gruppo Banca Mondiale.

4) L'impresa dovrebbe assumere, nella joint venture, i rischi connessi con l'attività imprenditoriale, mentre essa dovrebbe venire coperta nella massima misura possibile dagli altri rischi. Occorre però affermare qui che non sarebbe corretto l'approccio che ravvisasse nella SACE l'istituzione con responsabilità esclusiva in materia.

Esiste una copertura e tutela "politica" di cui l'investitore italiano deve beneficiare, che non può essere sostituita da nessuna architettura finanziaria od assicurativa. Occorre che, in parallelo con gli accordi che l'Italia conclude per la instaurazione di rapporti di cooperazione, vengano ottenuti impegni precisi da parte del Paese in via di sviluppo di volta in volta in questione, circa il trattamento dell'investitore italiano, ottenendo almeno che:

a) gli sia riconosciuto il trattamento più favorevole concesso ad investitori stranieri o di organismi internazionali;

b) vi sia l'impegno di non peggiorare in alcun modo il trattamento dell'investimento rispetto a quello vigente al momento della conclusione dell'accordo di joint venture ;

c) qualora lo Stato non aderisca alla Convenzione istitutiva del Centro internazionale per la soluzione delle controversie derivante dagli investimenti (ICSID) di Washington in materia di arbitrato, vi sia la possibilita' per il partner italiano di ricorrere ad una istanza arbitrale o giurisdizionale rapida ed imparziale.

5) Dal punto di vista procedurale, al di fuori dei semplici conteggi sul numero dei passaggi, e mantenendo fermi i ruoli delle amministrazioni coinvolte, quali previsti dalla legge 49, il metodo piu' agevolmente percorribile, allo stato attuale, sembra quello di sostituire, per quanto possibile, all'esame successivo dei progetti da parte delle Autorita' interessate, la valutazione in organi comuni, in modo da accelerare i tempi e favorire il confronto diretto fra gli approcci necessariamente diversi, di cui sono portatrici le diverse amministrazioni dello Stato competenti.

6) Quanto agli aspetti tecnici del finanziamento e del contratto, e' emersa l'impossibilita' di approcci sistematici o standardizzazioni. Se la joint venture societaria e' forse piu' sicura, perche' si possono piu' facilmente valutare i rapporti fra i partners, gli impegni rispettivi, i risultati dell'attivita', gli obblighi verso terzi e creditori e cio'

perche' la societa' e' strumento "tipico" in ogni diritto, e quindi interamente conoscibile e soggetta a controlli di legge nonche' obblighi di pubblicita' legale, e' pur vero che, in altri casi, come quelli delle joint ventures strumentali, (specie se in operazioni BOT, Built Operate and Transfer), puo' senz'altro considerarsi opportuno optare per una joint venture retta da un contratto ad hoc, sempre pero' nella piena chiarezza sulla valutazione degli apporti, e sulla realta' degli impegni che dovranno pur sempre essere tali da non eliminare la componente "rischio". Diversamente si creerebbe una pericolosa commistione con gli interventi della cooperazione tradizionale, che rispondono ad obbiettivi diversi ed il cui controllo e' interamente rimesso alla amministrazione dell'aiuto.

7) Infine, sulla scorta della esperienza dell'UNIDO, e delle altre menzionate nel documento istituzionale, occorre prevedere un investimento in servizi di assistenza e consulenza alle imprese per la costituzione di joint ventures, se si vogliono realmente coinvolgere quale medie e piccole.

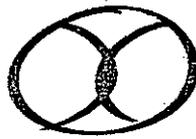
Si va dalla individuazione messa in contatto dei potenziali partners, alla organizzazione di missioni, all'assistenza nella fase del negoziato alla preparazione degli studi preliminari ed al reperimento del finanziamento per questi ultimi, spesso onerosi per un'impresa di modeste dimensioni.

Fanno parte di questi essenziali servizi anche la ricerca di partners addizionali e di finanziatori collaterali. Anzi, se questi ultimi sono banche locali occorrera' condurre con esse un negoziato non sempre agevole, sulle condizioni dei finanziamenti.

Anche la fase contrattuale finale puo' presentare difficolta' in un Paese come l'Italia, ove non esiste una tradizione di cultura giuridica dell'investimento all'estero, e i professionisti specializzati sono pochi e spesso troppo costosi per le imprese di media taglia.

Nel settore servizi occorre, piu che apprestare i mezzi finanziari, individuare le diverse strutture di supporto, dal sistema delle Camere di Commercio, all'ICE, alle Associazioni di Categoria; evidenziando e valorizzando le diverse vocazioni e specializzazioni, ma privilegiando l'apporto degli enti internazionali con competenza in materia, come l'IFC, e l'UNIDO, che con la creazione di un ufficio a Milano, mostra una rinnovata attenzione per il mercato italiano.

iai	ISTITUTO AFFARI INTERNAZIONALI - ROMA
n° Inv.	8837
	31.3.1989
BIBLIOTECA	



**LE JOINT VENTURES
NELLA COOPERAZIONE
CON I PAESI IN VIA DI SVILUPPO**

MILANO - 13-14 APRILE 1988

LA SEGRETERIA:

**CAMERA DI COMMERCIO MILANO VIA MERAVIGLI 9/B - 20123 MILANO TEL. 85151 TELEX 312482 - TELEFAX 4235
MONDIMPRESA VIA DI PORTA PINCIANA, 36 - 00187 ROMA TEL. 460727 - 464055 - 4754912 TELEX 616358 - TELEFAX 4746092**

**"Disciplina applicabile alle joint ventures
internazionali nei paesi in via di sviluppo"**

a cura del Prof. Sergio Carbone

**QUESTA PUBBLICAZIONE È DI PROPRIETÀ
DELL'ISTITUTO AFFARI INTERNAZIONALI**

**MONDIMPRESA - AGENZIA PER LA MONDIALIZZAZIONE DELL'IMPRESA
MINISTERO AFFARI ESTERI
DIREZIONE GENERALE PER LA COOPERAZIONE ALLO SVILUPPO
IN COLLABORAZIONE CON:**

**CAMERA DI COMMERCIO DI MILANO
CENTRO REGIONALE PER IL COMMERCIO ESTERO
UNION CAMERE - UNIONE ITALIANA DELLE CAMERE DI COMMERCIO, INDUSTRIA, ARTIGIANATO E AGRICOLTURA**

1. La legge 26 febbraio 1987 n. 49 nel regolare la nuova disciplina della cooperazione dell'Italia con i Paesi in via di sviluppo prevede forme di agevolazione delle imprese italiane (i) nella loro partecipazione ad "iniziative" volte a favorire lo sviluppo dei settori agricolo ed industriale in tali paesi oppure (ii) nella realizzazione di "progetti" che rivestano per essi interesse prioritario.

Sembra logico, quindi, ritenere che i profili rilevanti ai fini di ottenere le ora indicate agevolazioni consistano proprio nella partecipazione delle imprese italiane alle predette iniziative o agli ora indicati progetti a prescindere dalle modalità e dalle forme attraverso le quali tali iniziative o progetti devono in concreto essere attuati. Con alcuni limiti, peraltro, assai significativi. E cioè, da un lato, che le iniziative ed i progetti in esame siano realizzati da imprese miste e, dall'altro, che il valore delle agevolazioni non superi la misura della partecipazione dell'impresa italiana al "capitale di rischio" dell'iniziativa e/o del progetto.

Il che potrebbe far ritenere che i limiti ora accennati impongano necessariamente la formalizzazione delle iniziative e dei progetti da realizzare nei Paesi in via di sviluppo nell'ambito di società a capitale misto da costituire in tali Paesi.

A mio avviso una tale prospettiva non è, invece, da condividere e, se adottata, rischia di snaturare completamente la ratio posta alla base della normativa di cui alla Legge 49/87 precludendo, tra l'altro, di utilizzare nella sua attuazione le varie forme di cooperazione tra imprese che la recente pratica del commercio internazionale ha ricondotto sotto la comune dizione di "joint venture". In questo senso, quindi, a mio avviso, allorchè l'art. 7 della Legge 49/87 consente la concessione di crediti agevolati ad imprese italiane per il (parziale) finanziamento della quota di capitale di rischio da esse assunta in imprese miste da realizzarsi in Paesi in via di sviluppo si deve intendere che tale agevolazione operi con riferimento a quella quota di investimento (necessaria per una specifica iniziativa industriale e/o per uno specifico progetto) che rappresenta al tempo stesso la misura del rischio e della responsabilità assunta, rispetto a tali iniziative e/o progetti, da una impresa italiana per garantirsi al riguardo una diretta partecipazione di controllo.

2. Si tratta, quindi, di ricondurre la nozione di "quota di capitale di rischio" al significato economico di tale espressione piuttosto che alla modalità di sua formalizzazione nell'ambito di precise strutture societarie. Tanto più che la pura e semplice partecipazione al capitale necessario alla costituzione di una società attraverso la quale realizzare un progetto o una iniziativa industriale rappresenta un momento spesso del tutto secondario e marginale (ed in ogni caso inadeguato) rispetto a quella complessa ed articolata integrazione di risorse imprenditoriali e di momenti istituzionali dei vari paesi interessati

alla realizzazione ed attuazione dei progetti e delle iniziative rivolte a favorire lo sviluppo di aree geo-economiche depresse.

E così, rispetto alla promozione ed alla soddisfazione di tali esigenze la semplice partecipazione al capitale di società miste coinvolte nell'attuazione di progetti ed iniziative industriali nei paesi in via di sviluppo non solo si rivela strumento inadeguato al raggiungimento degli specifici obiettivi indicati nella Legge 49/87, ma anche incoerente rispetto alle necessarie garanzie di controllo dell'iniziativa economica che si intende agevolare. Essa, infatti, richiede il concorso di capacità finanziarie (e di assorbimento del rischio economico) che difficilmente riescono a localizzarsi ed a concentrarsi in un'unica impresa comune di tipo misto e formalizzata in specifiche strutture societarie. E d'altro canto essa comporta anche il coinvolgimento di una pluralità di imprese e di enti appartenenti ai vari Stati interessati all'iniziativa oltrechè il concorso delle loro specifiche risorse tecniche, organizzative ed industriali.

Già in altra sede ho posto in rilievo quanto sia essenziale, per il successo della collaborazione industriale relativa all'attuazione di specifiche iniziative o progetti, garantire l'autonomia dei vari soggetti partecipi ad una comune iniziativa e la continuità del loro specifico apporto ad essa. Infatti, alla mera concentrazione di mezzi finanziari ed alla integrazione meramente quantitativa delle risorse umane, sono andate via via aggiungendosi forme di integrazione di risorse e di apporti assai differenziati oltrechè eterogenei. In ogni caso si tratta di forme di integrazione e di apporti che trovano una razionalità ed un

ordine non tanto all'interno di una specifica struttura societaria quanto piuttosto in un "piano comune" alle varie imprese ed enti partecipi a vario titolo all'iniziativa industriale o allo specifico progetto economico.

E' quindi a tale "piano comune" che si dovrà fare riferimento per individuare, da un lato, la effettiva "quota di capitale di rischio" assunta dalle imprese italiane nelle iniziative economiche verso i paesi in via di sviluppo che si intendono agevolare e, dall'altro, se ad esse è effettivamente riservato un potere di controllo su tali iniziative. Tanto più che il "ciclo compiuto" necessariamente richiesto dalla maggior parte dei progetti di sviluppo per essere portati a compimento richiede l'esposizione a rischio di attività, apporti e fasi che, pur astrattamente forniti di una loro autonomia, si realizzano e si compongono in un'unica e complessa iniziativa economica.

Ed in realtà, proprio con riferimento ai contratti di sviluppo economico, il progetto o l'iniziativa che ne è alla base investe, e comporta a carico delle imprese che a tali rapporti partecipano, attività ed apporti che potranno avere il loro "ritorno" (e si trovano esposte al "rischio" del successo del progetto o dell'iniziativa) solamente a seguito delle verifiche di "economicità" dell'intero progetto o iniziativa che a sua volta dipende da "scelte" e circostanze estranee al controllo delle imprese partecipi alla elaborazione del progetto e dell'iniziativa. Il che, tra l'altro, giustifica una sempre più significativa presenza dello Stato interessato all'esecuzione del progetto e/o alla realizzazione dell'iniziativa non già in posizione di semplice committenza, ma di diretta partecipazione all'elaborazione ed all'attuazione di tali attività.

In sintesi, è dal piano contrattuale della realizzazione del progetto e dell'iniziativa economica da promuovere nell'ambito dei Paesi in via di sviluppo che si potrà concretamente dedurre quale è l'effettivo apporto di risorse e/o attività, in funzione del rischio assunto nell'attuazione di tali progetti o iniziative, da valutare quale "quota di capitale di rischio" che le imprese italiane pongono a disposizione ed a rischio del progetto e dell'iniziativa. Il che potrà solo casualmente coincidere con la quota di capitale che dovrà essere effettivamente investito da parte di tale impresa in conto capitale nell'ambito di società a partecipazione mista strumentali per la realizzazione di tali progetti.

3. L'accennato rilievo del piano contrattuale della realizzazione del progetto e dell'iniziativa economica comporta necessariamente uno studio delle relazioni tra l'operazione economica alla base del progetto e/o dell'iniziativa da favorire attraverso la concessione di crediti agevolati e le tipologie giuridiche dei vari rapporti su cui essa è costruita e deve essere attuata. Il che è reso particolarmente complesso dalla internazionalità soggettiva ed oggettiva che necessariamente caratterizza questo tipo di rapporti e ne collega l'attuazione ad una pluralità di ordinamenti la cui disciplina interferisce a vario titolo nella regolamentazione stabilita da parte degli stessi soggetti interessati alla loro esecuzione.

La complessità ora accennata è ancora maggiore in tutti i casi, abitualmente ricorrenti nella pratica dei rapporti relativi alla collaborazione propria del commercio internazionale verso Paesi in via di sviluppo, in cui le presta-

zioni, gli apporti, le risorse e le attività delle varie imprese ed enti interessati all'attuazione di un progetto e di un'iniziativa economica si diversificano in funzione delle varie componenti necessarie al perseguimento di tale progetto o iniziativa economica. Non si tratta, quindi, di operazioni economiche in cui i vari soggetti interessati alla loro attuazione concorrono con risorse omogenee e con competenze in grande misura assimilabili. Si tratta, invece, di operazioni economiche che, proprio in funzione della partecipazione mista di imprese di vario tipo e di diverso grado di sviluppo alla loro esecuzione, comportano una profonda diversificazione delle loro prestazioni all'interno di un coordinamento unitario abitualmente assegnato ad una impresa appartenente ad un Paese industrializzato che a tal fine dovrà rapportarsi con le competenti autorità del Paese in via di sviluppo nell'ambito del cui territorio e dei cui programmi il progetto o l'iniziativa deve essere realizzata.

Il rapporto di collaborazione tra imprese interessate all'attuazione di un progetto e/o di una iniziativa da realizzarsi in Paesi in via di sviluppo con partecipazione ad essa di investitori pubblici o privati di tali Paesi si caratterizza, pertanto, da un lato, per la diversità dei vari apporti e delle varie risorse da coinvolgere nei rischi relativi alla loro attuazione e, dall'altro, dalla diversa nazionalità delle imprese e dalla differente localizzazione delle loro prestazioni caratteristiche oltrechè dalla presenza e dal ruolo determinante svolti al riguardo dal Paese in via di sviluppo in cui devono essere portati a compimento. Il che comporta un'intensa interrelazione ed interferenza di diversi sistemi normativi statali a vario

titolo interessati e legittimati a disciplinare i vari rapporti contrattuali nei quali si scompone l'attuazione del progetto e/o dell'iniziativa economica da realizzare nei Paesi in via di sviluppo: si pensi, ad esempio, al ruolo degli ordinamenti statali la cui disciplina risulti applicabile in funzione delle scelte operate dai soggetti interessati a tali rapporti oppure in virtù dei diversi criteri di collegamenti impiegati dalle varie norme di diritto internazionale privato al riguardo rilevanti oppure all'efficacia ed alla portata da riconoscere alle norme di applicazione necessaria di ordinamenti diversi in funzione dell'intensità valutativa che essi assegnano a tali loro disposizioni per i valori di cui esse sono l'espressione normativa.

Ma non soltanto. Al riguardo, infatti, la ricostruzione normativa della disciplina applicabile alla realizzazione dell'operazione economica alla base del progetto e/o dell'iniziativa industriale da attuare in un Paese in via di sviluppo non può prescindere da un grande impiego della stessa normativa di diritto internazionale relativa ai rapporti tra i vari Stati interessati all'iniziativa economica oltrechè delle regole del commercio internazionale coinvolte nell'attuazione dei vari rapporti in cui essa si scompone e della disciplina stabilita convenzionalmente dagli stessi soggetti partecipi del rapporto di collaborazione nell'esercizio della loro autonomia privata.

4. La complessità del fenomeno descritto nei paragrafi precedenti ed i diversi riferimenti normativi necessari alla sua ricostruzione giuridica escludono la legittimità scientifica e l'utilità pratica di qualsiasi sforzo rivolto

a ricondurlo esclusivamente nell'ambito di un unico "tipo" e di un solo ordinamento giuridico. Peraltro, l'aver posto in rilievo soprattutto l'importanza del "piano contrattuale" della collaborazione tra i vari soggetti interessati ad un determinato progetto, rispetto a quello istituzionale e societario, al fine di comprendere esattamente (e compiutamente valutare) gli apporti e le risorse a rischio dei vari partecipi pone debitamente in luce il particolare rilievo e la specifica prospettiva in cui deve essere analizzata la disciplina convenzionale da essi adottata e le varie normative (statali e non) al riguardo applicabile.

Tanto più che la collaborazione temporanea tra soggetti interessati ad uno specifico progetto sono abitualmente regolati secondo criteri largamente ispirati a modelli di tipo anglo-sassone. E pertanto secondo modelli che non presuppongono schemi legislativi codificati di disciplina dei vari rapporti la cui attuazione è momento essenziale del fenomeno della cooperazione. Si tratta, invece, di una disciplina convenzionale rivolta a costruire una regolamentazione la più autosufficiente e completa possibile nel cui ambito si cerca di regolare con la massima completezza anche l'effetto provocato sulle parti e sul successo dell'iniziativa a seguito dell'interferenza provocata da (e/o dei costi conseguenti a) specifici interventi normativi o amministrativi di Stati che, per la particolare posizione nella quale si trovano rispetto alle parti o all'esecuzione del progetto, non possono essere evitati.

In questo senso, quindi, l'autonomia privata, quale fonte primaria ed ineliminabile del "piano contrattuale" di attuazione del progetto, è momento essenziale per verificare la reale quota di capitale di rischio assunta dalle

imprese italiane nelle iniziative economiche verso Paesi in via di sviluppo. E nella prospettiva ora indicata assumono un particolare rilievo nell'integrazione ed interpretazione dell'accennato piano contrattuale le "usanze del commercio internazionale", le clausole abitualmente ricorrenti nella pratica di questo tipo di rapporti ovvero i riferimenti a criteri residuali quali quelli desumibili dalla "buona fede contrattuale", dalla "equity" oppure ricavabili dai "general common principles".

Il che conferma quanto più ampiamente indicato in altra sede allorchè si è precisato che le previsioni contrattuali del rapporto di collaborazione alla base di una specifica iniziativa economica o di un progetto particolare hanno un rilievo determinante nella definizione della misura dell'effettivo coinvolgimento degli interessi delle parti nella loro esecuzione e della conseguente distribuzione tra di esse degli apporti e dei rischi. Tanto che si è addirittura affermato che le clausole relative all'applicabilità di un determinato ordinamento statale devono essere intese come un momento di estrema supplezza in relazione agli aspetti del rapporto e dell'iniziativa economica che non trovano una loro disciplina nella regolamentazione convenzionale voluta dalle parti e/o integrata attraverso le tecniche abitualmente impiegate al riguardo.

Quindi, da ciò la conferma dell'esigenza di valutare la quota di partecipazione delle imprese italiane al capitale di rischio di una determinata iniziativa economica o di un determinato progetto sulla base della disciplina convenzionale da esse condivisa con gli altri soggetti partecipi all'attuazione di tali progetti o iniziative economiche. Ed al riguardo la legittimità dell'impiego di criteri inter-

pretativi ed integrativi di tale disciplina in virtù di parametri sostanzialmente uniformi e transnazionali secondo espressioni e contenuti abitualmente ricorrenti nella pratica internazionale sulla scorta del generale riconoscimento del ruolo dell'autonomia privata delle imprese e dei soggetti partecipi ad una determinata iniziativa economica operata da parte dei vari ordinamenti statali ed in particolare da parte degli ordinamenti degli Stati in cui il progetto deve avere attuazione e/o a cui tali soggetti appartengono.

5. Quanto indicato nei paragrafi precedenti non esclude certamente l'interferenza di norme statuali nell'attuazione dei progetti e delle iniziative economiche anche nei casi in cui la collaborazione tra i vari soggetti interessati alla loro attuazione abbia ricevuto una regolamentazione convenzionale tendenzialmente completa ed idonea a disciplinare i vari aspetti rilevanti al riguardo. Tra queste soprattutto le norme statali relative alla capacità delle imprese di assumere determinati impegni, essenziali per una equilibrata distribuzione dei rischi derivanti da una determinata iniziativa economica, oltrechè le disposizioni legislative relative alla disciplina fiscale e valutaria della stessa collaborazione tra imprese oltrechè di quelle necessariamente e/o imperativamente applicabili ai vari aspetti rilevanti nell'attuazione dello stesso progetto e soprattutto di quelle norme che appartengono al c.d. "ordine pubblico economico" degli Stati a vario titolo interessate all'iniziativa.

Ma in primo luogo rileveranno le norme statali relative alla disciplina dell'eventuale organizzazione istituzionale

(societaria, consortile o di qualsiasi altro tipo) attraverso la quale l'iniziativa economica nel suo complesso o una parte di essa riceve attuazione e/o è possibile verificarne il successo. In tal caso, infatti, la stessa presenza di una dimensione istituzionale della collaborazione tra imprese e/o dell'attuazione dell'iniziativa economica ne comporta necessariamente un collegamento con uno specifico ordinamento statale assai più intenso di quanto non si verifichi con riguardo alla valutazione della sua "dimensione contrattuale". Ma tale disciplina legale degli elementi istituzionali della cooperazione deve arrestarsi a questi aspetti senza invadere oltre la "dimensione convenzionale" del piano relativo alla realizzazione dell'iniziativa economica secondo la volontà e le indicazioni manifestate dalle parti.

Il che conferma, anche sotto questo profilo, come il momento istituzionale della collaborazione tra imprese e soggetti interessati alla realizzazione di un determinato progetto non solo non esaurisce questo fenomeno, ma si pone rispetto ad esso in posizione nettamente strumentale. In altri termini, se è vero che la collaborazione tra imprese e soggetti coinvolti nell'attuazione di una determinata iniziativa economica presenta aspetti e forme di tipo istituzionale, tali profili non escludono (ma anzi necessariamente implicano) una ulteriore dimensione giuridica del fenomeno che è alla base della loro cooperazione. E pertanto la ulteriore conferma della rilevanza degli elementi contrattuali di tale operazione economica che necessariamente non esaurisce i suoi effetti nell'ambito delle strutture istituzionali di cui le parti hanno inteso avvalersi.

Alla luce di quanto ora esposto, comunque, nessun stu-

pore se per tutto quanto attiene all'interna organizzazione, alla capacità di entrare in rapporti con terzi ed alla misura del coinvolgimento delle parti nei rischi e nelle responsabilità dell'ente istituzionale attraverso il quale esse realizzano la propria collaborazione necessaria all'attuazione di un determinato progetto di sviluppo economico non si può prescindere da una loro valutazione sulla scorta di precise norme statali. E cioè, da un lato, sulla scorta delle norme dell'ordinamento statale nell'ambito del quale l'ente è stato costituito e, dall'altro, in virtù delle disposizioni dell'ordinamento in cui tale organizzazione istituzionale si trova concretamente ad operare ed in particolare a compiere atti giuridicamente rilevanti. È evidente, infatti, che il momento istituzionale, strumentalmente voluto dalle parti per dare esecuzione al contratto di collaborazione per l'attuazione dell'iniziativa economica nei Paesi in via di sviluppo, non potrà rilevare come autonomo soggetto di rapporti giuridici attraverso i cui organi esse possono compiere atti nei confronti di terzi (con i quali possono concludere validi rapporti) se tale non è considerato sia nell'ambito dell'ordinamento in cui è stato costituito sia nell'ambito dell'ordinamento in cui è destinato ad operare.

Tale valutazione, ed il riconoscimento della ora accennata soggettività, sulla base del sistema di diritto internazionale privato dell'ordinamento italiano, avviene, anzitutto, allorchè il momento istituzionale si sia formalizzato in un ente come tale costituito, previsto e regolato nell'ambito del nostro sistema normativo. Ma lo stesso effetto sarà possibile ottenere anche nei casi in cui tale soggettività sia riconosciuta al momento istituzionale in

esame nell'ambito di un altro ordinamento statale cui tale ente possa essere riconducibile in virtù di collegamenti qualificabili all'interno della nozione di "nazionalità" che, ai sensi delle disposizioni italiane di diritto internazionale privato (ed in particolare a sensi dell'art. 17 disp. prel. c.c.), è il criterio rilevante al fine di risolvere i problemi sui conflitti di legge relativi ai soggetti giuridici. E pertanto nessun dubbio sul riconoscimento della soggettività giuridica di un ente attraverso il quale si è realizzato il momento istituzionale della collaborazione tra imprese interessate all'attuazione di un progetto in tutti i casi in cui tale soggettività sia ad esso riconosciuta da parte dell'ordinamento nel cui ambito è stato costituito, oppure nei casi in cui l'attribuzione di tale soggettività avvenga sulla base di uno specifico atto ad hoc.

6. Per quanto riguarda, in particolare, i rapporti dell'ente istituzionale (strumentale alla collaborazione delle parti nell'attuazione di un progetto economico destinato ai Paesi in via di sviluppo) nei confronti dei terzi e delle responsabilità che al riguardo incorrono le stesse parti che ad esso ed alla sua attività partecipano vale, in primo luogo, la pena di ricordare che, assai di frequente, in virtù di uno specifico rapporto intercorrente tra tale ente e le imprese, sono queste ultime ad essere solidalmente investite, della (e direttamente obbligate alla) esecuzione degli accordi conclusi con terzi in virtù e per il tramite della comune organizzazione istituzionale. Ed in tal caso nessun dubbio che dei rischi e delle responsabilità assunte dall'ente dovranno direttamente rispondere le parti anche

al di là dei limiti propri del capitale o del fondo di dotazione di cui è provvisto l'ente che, pertanto, potranno solo marginalmente rilevare al fine di stabilire la quota di capitale di rischio assunto o conferito da parte delle imprese italiane nell'attuazione del progetto.

Per quanto riguarda, invece, gli atti dell'ente strumentale in esame con soggetti terzi è appena da osservare che i loro effetti nei confronti dello stesso ente e delle parti che il suo tramite collaborano all'attuazione del progetto e/o dell'iniziativa economica dovranno essere valutati, non solo sulla base dell'ordinamento cui tali enti appartengono, ma anche in virtù della disciplina dello Stato nel cui ambito di applicazione concretamente avviene la collaborazione tra imprese interessate alla realizzazione del comune progetto a vantaggio di un Paese in via di sviluppo.

Sembra, per converso, indubbio che allorchè le imprese, direttamente o indirettamente per il tramite dell'ente da esse costituito, esercitano la loro attività in un determinato Stato, al di là ed a prescindere da quanto prevede o stabilisce al riguardo il loro Stato nazionale, dovranno coordinare il loro comportamento con il rispetto delle regole che imperativamente disciplinano lo svolgimento della loro attività in tale ambito spaziale. Ed in particolare dovranno coordinare tali loro comportamenti con il rispetto di quelle norme che prevedono obblighi e responsabilità nei confronti di chiunque, sotto qualsiasi forma e/o veste giuridica, svolga nel loro ambito spaziale un certo tipo di attività: di quelle norme, cioè, che proprio in quanto esigono la loro applicazione necessaria prevengono il normale operare delle altre disposizioni di diritto internazionale

privato.

Ma non soltanto al rispetto di tali norme dovrà conformarsi il comportamento delle imprese interessate alla collaborazione per l'attuazione di un determinato progetto se è vero (come conferma la giurisprudenza sempre più ricorrente sia nei sistemi di common law sia nei sistemi di civil law) che, con riguardo (ad esempio) alla disciplina della loro responsabilità extracontrattuale, i terzi pregiudicati dal loro comportamento potranno invocare sia la violazione delle norme dello Stato in cui è stato compiuto l'atto sia le disposizioni dello Stato in cui si sono verificati gli effetti pregiudizievoli.

Ed analoghe considerazioni valgono anche con riferimento all'attività contrattuale. Si consideri, infatti, che proprio perchè le più significative disposizioni relative alla disciplina di tali rapporti contrattuali spesso fanno parte del c.d. ordine pubblico economico dello Stato cui appartengono e/o sono imperativamente previste a tutela della parte considerata più debole, esse non consentono deroghe convenzionali al loro riguardo (soprattutto allorchè possono essere considerate vere e proprie "norme di applicazione necessaria") e difficilmente se ne potrà evitare l'applicazione anche se l'eventuale controversia e/o il relativo problema interpretativo si pongono concretamente di fronte ad un collegio arbitrale o nell'ambito di un ordinamento diverso da quello cui tali norme appartengono. Tanto più che in difetto della loro osservanza sarà, oltretutto, assai arduo proseguire l'attività attuativa del progetto in tali Stati e/o in collaborazione con imprese e/o enti che ad essi appartengono senza subire pesanti sanzioni amministrative e/o civili, se non addirittura di carattere

penale. Il che ne rende, di per sè, comunque obbligatoria l'osservanza ed effettiva l'operatività o, quanto meno, evidenzia l'imprescindibile esigenza per le parti interessate all'iniziativa di tenerne debito conto.

7. La rilevanza del piano contrattuale della, e l'operatività delle norme statali che interferiscono nella, collaborazione tra imprese ed enti interessati all'attuazione di nuove iniziative industriali o agricole oppure di progetti di interesse prioritario per i Paesi in via di sviluppo al fine di definire la effettiva quota di capitale di rischio delle varie imprese ed enti che partecipano all'attuazione di tali iniziative o progetti consente di precisare un ulteriore aspetto che caratterizza tale collaborazione. E cioè, dell'esigenza di comporre in un regime coordinato ed unitario la disciplina del piano contrattuale di attuazione delle iniziative e dei progetti su cui interferiscono non soltanto normative di origine internazionale e statale, ma anche atti e disposizioni di differente natura (e cioè atti e norme di origine pubblicistica insieme a previsioni tipicamente privatistiche).

Si tratta, quindi, di inquadrare i vari aspetti del rapporto di collaborazione relativi all'attuazione di un progetto o di una iniziativa industriale non già nella sola prospettiva pubblicistica o privatistica da cui possano essere analizzati e tanto meno dell'angolo visuale di un solo ordinamento giuridico statale o del solo ordinamento internazionale. Si dovrà, invece, coordinare e comporre tutti questi profili secondo un modello unitario in grado di operare con identici effetti da qualsiasi prospettiva, e nell'ambito dei diversi sistemi, in cui esso rileva e da

cui dipende per la completa attuazione del progetto.

Ed a tal fine l'esigenza di conferire al piano contrattuale di esecuzione del progetto o dell'iniziativa industriale un preciso rilievo anche pubblicistico (e non già soltanto privatistico ed internazionalistico) nell'ordinamento dello Stato esportatore e dello Stato importatore di tali progetti e iniziative. Il che comporta l'estensione della rilevanza degli impegni assunti dalle imprese partecipanti dell'attuazione dei progetti e delle iniziative nei confronti degli enti pubblici (ed organi) dei vari Stati coinvolti in tali programmi di sviluppo che, a loro volta, dovranno impegnarsi reciprocamente a favorirne l'attuazione, da un lato, adottando al riguardo gli atti necessari alla loro realizzazione e, dall'altro, rinunciando ad utilizzare i loro "poteri sovrani" in una direzione che possa sconvolgere il piano economico e realizzativo del progetto o dell'iniziativa.

Quanto ora indicato, quindi, evidenzia la necessità di inserire adeguatamente la collaborazione rivolta alla realizzazione di un progetto o di un'iniziativa a favore dei Paesi in via di sviluppo nell'ambito di "programmi di sviluppo" di tali Paesi e nei "programmi di esportazione" degli Stati cui appartengono le società e/o enti coinvolti nella loro attuazione, con precisi impegni assunti al riguardo direttamente e reciprocamente da parte degli stessi enti pubblici e/o degli stessi organi degli Stati ora indicati. In tal modo, infatti, è possibile inserire adeguatamente la rilevanza pubblicistica di un progetto o di una iniziativa industriale ad essa collegata nell'ambito sia della struttura privatistica del rapporto che costituisce il momento centrale della disciplina relativa alla distri-

buzione dei rischi e degli apporti essenziali per la sua realizzazione sia della normativa internazionalistica che ne costituisce il fondamento e l'origine.

Il che garantisce il controllo ed il coinvolgimento da parte degli Stati direttamente interessati all'attuazione dell'iniziativa sin dall'inizio della sua progettazione economica, giuridica ed industriale con identica rilevanza anche all'interno dei rispettivi ordinamenti nazionali. Con un effetto, quindi, che non potrà non comportare necessariamente l'agevolazione dell'effettiva e regolare sua esecuzione dal momento in cui precisi atti a rilevanza pubblicistica interna si trovano ad operare non già come un'occasione o un motivo per mettere in discussione la validità e la corretta attuazione di un progetto, bensì come garanzia di tali requisiti.

Nella prospettiva ora indicata la disciplina della collaborazione relativa all'attuazione di un progetto o di un'iniziativa industriale a favore dei Paesi in via di sviluppo comporta una sua quanto meno parziale "pubblicizzazione" ed una corrispondente "decommercializzazione" del suo contenuto. Con conseguente assunzione da parte di tale disciplina dei contenuti di un vero e proprio programma di sviluppo economico alla cui elaborazione ed alla cui attuazione partecipano in misura identica e con pari rilievo autorità di governo degli Stati industrializzati promotori dell'iniziativa e degli Stati in via di sviluppo interessati alla sua attuazione oltrechè le imprese che nell'ambito di tali ordinamenti hanno disponibilità, capacità e ruolo adeguati al fine di garantire l'attuazione del programma concordato. Il che offre alla situazione in esame i connotati di un "rapporto ad oggetto pubblico" la cui rilevanza

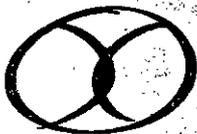
non è nell'esclusiva ed unilaterale determinazione di un solo Stato, ma di entrambi gli Stati che partecipano alla elaborazione ed attuazione del progetto e dell'iniziativa a favore dei Paesi in via di sviluppo.

In breve, quindi, la finalizzazione ad obiettivi precisi, e la garanzia di stabilità, della collaborazione necessaria all'attuazione dei progetti e delle iniziative industriali verso Paesi in via di sviluppo attraverso un'adeguata valorizzazione del piano contrattuale di tale collaborazione anche sotto il profilo pubblicistico degli Stati al riguardo interessati, non solo consente di comprendere e valutare esattamente le quote di capitale di rischio effettivamente assunte dalle imprese italiane in queste iniziative, ma permette anche di ridurre l'area dei possibili interventi unilaterali degli Stati distorsivi rispetto alla regolare attuazione di tali progetti ed iniziative.

iai ISTITUTO AFFARI
INTERNAZIONALI - ROMA

n° Inv. 88.37.....
31.5.1989

BIBLIOTECA



**LE JOINT VENTURES
NELLA COOPERAZIONE
CON I PAESI IN VIA DI SVILUPPO**

MILANO - 13-14 APRILE 1988

LA SEGRETERIA:

CAMERA DI COMMERCIO MILANO VIA MERAVIGLI 9/B - 20123 MILANO TEL 85151 TELEX 312482 - TELEFAX 4235
MONDIMPRESA VIA DI PORTA PINCIANA, 36 - 00187 ROMA TEL 460727 - 464055 - 4754912 TELEX 616358 - TELEFAX 4748092

"Le joint - ventures nella cooperazione allo sviluppo"

Relazione del Dott. Gian Vittorio Cauvin,
Presidente di Mondimpresa

QUESTA PUBBLICAZIONE È DI PROPRIETÀ
DELL'ISTITUTO AFFARI INTERNAZIONALI

MONDIMPRESA - AGENZIA PER LA MONDIALIZZAZIONE DELL'IMPRESA
MINISTERO AFFARI ESTERI
DIREZIONE GENERALE PER LA COOPERAZIONE ALLO SVILUPPO
IN COLLABORAZIONE CON:
CAMERA DI COMMERCIO DI MILANO
CENTRO REGIONALE PER IL COMMERCIO ESTERO
UNION CAMERE - UNIONE ITALIANA DELLE CAMERE DI COMMERCIO, INDUSTRIA, ARTIGIANATO E AGRICOLTURA

La legge n. 49 del 26 febbraio 1987, che ha operato la riforma della politica italiana di cooperazione allo sviluppo, ha realizzato l'allargamento ed il completamento dei soggetti da coinvolgere nei programmi della nostra cooperazione; ha posto altresì quesiti e interrogativi da parte delle imprese italiane, in particolare piccole e medie, che si sentono direttamente coinvolte da tale normativa e pertanto desiderose di conoscere l'operatività e l'utilità ai fini di una apertura concreta verso i mercati dei Paesi in Via di Sviluppo (PVS).

Mondimpresa ha colto questa nuova istanza ed ha seguito sin dal momento dell'elaborazione la nuova legge, facendosi interprete delle esigenze che ne sono scaturite ed organizzando, subito dopo la sua emanazione, un dialogo sia con le imprese e le relative associazioni di categoria sia con le amministrazioni e le istituzioni pubbliche competenti.

Da tali incontri, ricchi di suggerimenti e di potenziali iniziative, è maturata l'esigenza di approfondire, con particolare attenzione, le possibilità offerte dall' art.7 della nuova legge, che si pone l'obiettivo di favorire la costituzione di joint ventures a partecipazione italiana nei PVS.

Per tale ragione è sorta l'idea, d'intesa con la Direzione Generale per la Cooperazione allo Sviluppo del Ministero degli Affari Esteri, di esaminare in maniera approfondita la problematica posta dall'art. 7, alla luce del quadro normativo, ma anche considerando gli aspetti operativi.

A tale scopo si è pensato di articolare l'analisi in alcune fasi.

Alla prima fase, che è costituita dal presente convegno preceduto da mesi di attività propedeutica svolta da quattro gruppi di lavoro si aggiungerà infatti, in primo luogo, un'attività di indagine in loco, in alcuni paesi prioritari (per la cooperazione e per il tipo di intervento in discussione), che sfocerà in un "forum" tra operatori italiani e dell'America Latina, previsto per il mese di giugno a Modena, organizzato in collaborazione con il Centro Estero delle Camere di Commercio dell'Emilia Romagna. Nel frattempo provvederemo alla stampa degli atti che non ricalcheranno lo schema tradizionale di una mera riproduzione delle relazioni e degli interventi in successione, ma saranno uno strumento effettivamente utile sia per le amministrazioni competenti sia per gli operatori. Costituiranno infatti sia un manuale operativo per la concreta applicazione della nuova legge e dell'art. 7 in particolare, ad uso degli imprenditori, soprattutto piccoli e medi, sia un punto di riferimento da cui trarre elementi utili per illustrare, nelle

varie sedi internazionali, come l'OCSE, la via italiana di promozione delle joint ventures nei PVS.

Nel prossimo autunno, infine prevediamo di promuovere un "hearing" con i rappresentanti dei principali paesi dell'OCSE e, in collaborazione con esso, delle più significative organizzazioni internazionali competenti in materia, per un confronto fra i vari metodi utilizzati per la promozione di joint ventures nei PVS.

L'innovazione delle legge 49, per quanto concerne la partecipazione dell'"iniziativa privata", sopraggiunge a seguito di una lunga e fruttuosa esperienza maturata con l'applicazione della legge 38/79. Con la nuova legge la cooperazione italiana allo sviluppo si è allineata a quelle degli altri Paesi industrializzati, sia per quanto riguarda l'ampiezza dei programmi e delle aree del terzo mondo cui si indirizza, sia per quanto riguarda i mezzi umani e finanziari. Questi ultimi hanno superato oggi i 5.000 miliardi, una somma che ci pone tra i più importanti Paesi donatori.

La vecchia legge prevedeva, come suoi interlocutori tradizionali, i Paesi destinatari degli interventi o le organizzazioni non governative. L'esperienza internazionale ha però dimostrato, negli ultimi anni, la necessità e l'opportunità di far partecipare alla politica di cooperazione anche il settore privato e, quindi, gli imprenditori ai quali la precedente

normativa riconosceva soltanto la funzione di realizzare singoli interventi. La funzione dell'impresa è stata, in realtà, diversa da quella di mero strumento di realizzazione. Quando si tratta di progetti complessi, che impegnano grandi capacità in termini di tecnologia, di mezzi economici ed umani e che prevedono un contatto con le differenti realtà socio-economico locali per lunghi periodi di tempo, l'impresa è stata e rimarrà uno dei motori principali della macchina del nostro aiuto bilaterale.

E' stata questa la molla che ha fatto scattare nel legislatore la volontà di inserire nella nuova legge l'art. 7 che apre la via alla promozione di joint ventures fra operatori italiani e partners di paesi del terzo mondo, facendo assurgere l'impresa ad elemento attivo di cooperazione, da affiancare agli altri tradizionali strumenti di promozione dello sviluppo.

Il legislatore italiano ha considerato l'impresa come elemento propulsore per lo sviluppo del terzo mondo grazie anche alla positiva esperienza maturata dalle grandi centrali multilaterali come l'International Financing Corporation della Banca Mondiale e da altri istituti finanziari internazionali. Le iniziative imprenditoriali di joint ventures, presuppongono infatti investimenti basati su capitale di rischio, trasferimento di tecnologie e risorse umane. Ciò implica la creazione di iniziative economicamente valide, dal momento che difficilmente un imprenditore rischierà il suo denaro senza la prospettiva di

un ritorno valido.

Se possiamo condividere i vantaggi del ruolo che può svolgere l'impresa, dobbiamo altresì rilevare che essi sono spesso il risultato di una analisi ancora in gran parte teorica, sia perchè la cooperazione internazionale ha dimostrato la difficoltà di promuovere joint ventures, sia perchè il nostro Paese si affaccia per la prima volta in questa materia. A queste difficoltà si aggiunge il fatto che la via italiana di promozione delle joint ventures, lanciata dall'art. 7, rappresenta un metodo nuovo rispetto alla prassi tradizionalmente usata in questo campo dagli organismi internazionali e nazionali.

Un esame tra i vari strumenti di finanziamento delle joint ventures nei PVS, adottati dai principali paesi industrializzati, dimostra come questi strumenti, in fondo, siano largamente simili fra loro, seppur con talune specificità.

In molti casi non si tratta di entità istituzionalmente dedicate all'aiuto allo sviluppo: in genere, infatti, esse possono ugualmente dedicarsi ad operazioni di aiuto come ad operazioni di promozione delle esportazioni, comportandosi abitualmente come istituzioni finanziarie di stampo privatistico, seppur in vario modo collegate e controllate dallo Stato.

La maggior parte degli istituti specializzati di questo tipo

operano mediante l'acquisizione di partecipazioni che sono rigidamente minoritarie e di durata limitata nel tempo.

Soltanto il sistema giapponese adotta un meccanismo simile a quello italiano, inquadrando l'intervento all'interno dell'Aiuto Pubblico allo Sviluppo, visto come potenziale catalizzatore anche degli investimenti privati.

Quando con la Direzione Generale per la Cooperazione allo sviluppo del Ministero degli Affari Esteri abbiamo maturato l'idea di questo convegno, si è reputato necessario farlo precedere da un attento, razionale e puntuale esame dei vari tipi di problemi tecnici connessi con la realizzazione di una joint venture.

Sono stati quindi organizzati - come ho detto in apertura - quattro gruppi di lavoro formati da esperti, professionisti, funzionari delle varie amministrazioni ed entità pubbliche competenti, nonché rappresentanti delle principali associazioni imprenditoriali di categoria e di alcune tra le più significative imprese grandi, medie e piccole, sia pubbliche che private.

Questi gruppi hanno esaminato gli aspetti giuridici, istituzionali e finanziari della joint venture; i risultati dei loro lavori saranno illustrati dai rispettivi coordinatori.

Come Presidente di Mondimpresa ho avuto l'onore di presiedere il gruppo di lavoro del quale hanno fatto parte le imprese (e dal quale sono scaturite le problematiche più controverse ed impegnative).

1. I rappresentanti delle grandi imprese sono apparsi perplessi e preoccupati soprattutto per la scarsa chiarezza della norma, nonché per la limitata disponibilità finanziaria destinata a tali operazioni. Le piccole e medie imprese si sono dimostrate invece più aperte e fiduciose sulle possibilità offerte dalla nuova legge.

Costante è stato però l'interesse per la nuova normativa, di cui si è sottolineata con insistenza l'importanza e l'opportunità di una concreta e tempestiva applicazione.

2. E' stato rilevato, innanzitutto, che il ricorso allo strumento della joint venture all'estero presuppone che l'impresa abbia definito una scelta strategica piuttosto che limitarsi a realizzare una singola operazione. A maturare tale strategia aziendale concorrono alcuni elementi valutativi riassumibili nel desiderio dell'impresa di mantenere o acquisire presenze all'estero con la creazione di proprie unità produttive sui mercati locali, fino ad oggi reclusi all'importazione di prodotti finiti. La valutazione dell'imprenditore riguarda prevalentemente la ricerca di

spazi operativi alla luce delle indicazioni politiche e delle condizioni economiche del paese, affinché l'iniziativa risulti economica, sana e credibile.

3. E' stata poi auspicata, da quasi tutti i rappresentanti delle imprese la realizzazione, in breve tempo di joint ventures "sperimentali", caratterizzate dallo scambio tecnologia - mercato, nell'ambito delle quali l'impresa italiana possa fornire know - how, impianti ed attrezzature, mentre al partner locale siano riservate l'individuazione delle strategie commerciali più adatte al mercato locale, nonché la mano d'opera. E' stata altresì ipotizzata una joint venture in linea con una tendenza attuale della divisione internazionale del lavoro che riserverebbe ai PVS funzioni quali ingegneria civile, assemblaggio, manutenzione e ai paesi industrializzati funzioni complesse quali la progettazione, l'impiantistica, la strumentazione, il monitoraggio.
4. Per quanto concerne l'identificazione dei paesi che vengono ritenuti più adatti ad ospitare le joint ventures, si è osservato che non sempre tali paesi coincidono con quelli ritenuti prioritari nelle delibere del Comitato Interministeriale per la Cooperazione allo Sviluppo (CICS) e del Comitato Direzionale; non si dovrebbe perciò escludere che i paesi di localizzazione di joint ventures siano più

numerosi di quelli indicati dalla delibera. Ad avvalorare tale interpretazione è stato fatto presente che una joint venture è ipotizzabile soprattutto in quei PVS che hanno raggiunto un buon livello di sviluppo, con una sufficiente struttura industriale e finanziaria, buone maestranze e quadri, nonché un mercato interno se non già ricettivo, almeno promettente.

E' stato pertanto suggerito da molti di prevedere due diverse liste per le priorità geografiche: una per le joint ventures e l'altra per i progetti di cooperazione; diversamente, e sarebbe la soluzione migliore, si potrebbe adottare il criterio della decisione caso per caso.

5. Un altro punto evidenziato nel corso delle riunioni è quello relativo alla particolarità della posizione delle piccole e medie imprese per le quali, contrariamente a quanto si verifica per le grandi, l'accesso allo strumento joint venture è problematico per la carenza di efficaci canali informativi e per la difficoltà di reperire sul mercato servizi propedeutici, come quelli relativi all'organizzazione di missioni, all'identificazione dei partners locali, alla realizzazione di studi preliminari, alla gestione dei contatti con gli Istituti finanziatori italiani, internazionali e locali.

Il ruolo, ancorchè complesso e articolato, che Mondimpresa,

con il Sistema pubblico delle Camere di Commercio, assieme ad altri interlocutori istituzionali come l'ICE, il Mediocredito, la SACE e le Amministrazioni dello Stato competenti, si ripromette di svolgere è proprio quello di acquisire e fornire alle piccole e medie imprese le informazioni e i servizi necessari per avviare e condurre in porto una trattativa per costituire una joint venture.

L'Italia, infatti, non avendo dato vita ad un istituto di promozione delle joint ventures, come gli altri paesi industrializzati, può oggi fornire soltanto il finanziamento, mentre restano da individuare le strutture cui l'impresa, soprattutto media-piccola, possa far riferimento per ottenere il complesso dei servizi di cui ho appena accennato.

6. Una relativa unanimità di pareri è stata riscontrata circa i settori per i quali si ritiene opportuno o possibile istituire joint ventures, dal momento che le indicazioni contenute nella delibera del CICS appaiono sufficientemente elastiche.

Infatti il CICS ha precisato che le nuove iniziative devono "favorire lo sviluppo dei settori agricolo ed industriale" nonché "la realizzazione di progetti che rivestano prioritario interesse per gli stessi paesi e che saranno individuati di comune accordo".

Successivamente il Comitato Direzionale ha aggiunto che saranno finanziate le iniziative "destinate a realizzare attività nel settore produttivo o infrastrutturale nei PVS di appartenenza della impresa straniera che è partner di quella italiana nell'impresa mista".

7. Un capitolo che ha suscitato un vivace dibattito e serie apprensioni è stato quello relativo alla copertura dei rischi: un aspetto particolarmente delicato che potrebbe dissuadere gli operatori economici dall'intraprendere iniziative di joint ventures.

Si è rilevato, infatti, come la legge Ossola e la relativa polizza SACE non offrano sufficienti garanzie. E' stata auspicata una revisione dei principi e dei metodi assicurativi della SACE, per quanto riguarda la copertura del rischio commerciale e la garanzia pubblica del Paese dell'investimento. Né bisogna dimenticare che i meccanismi tecnico-assicurativi non si possono interamente sostituire alla tutela politico-diplomatica che lo Stato italiano deve comunque offrire al suo investitore quando sia colpito da azioni illegittime nel Paese beneficiario.

In particolare, riferendosi al rischio politico, è stato evidenziato come solo il rapporto fra Stato di appartenenza

dell'investitore straniero e Stato dove è effettuato l'investimento, è in grado di configurare correttamente la garanzia del trattamento della joint venture costituenda.

Si rende necessaria, quindi, oltre ad una effettiva attivazione della copertura SACE relativa ai rischi politici, una copertura politico-diplomatica da espletarsi come "estrema ratio", connessa eventualmente con il congelamento totale o parziale degli apporti finanziari concessi al PVS dove è operante la joint venture.

8. Quanto poi alle garanzie da richiedersi a fronte del credito di cui all'art. 7, i rappresentanti delle imprese si sono dichiarati perplessi qualora si scegliessero quelle fidejussorie e immobiliari.

E' risultata evidente la necessità di un'assistenza diretta, in particolare alle piccole e medie imprese, da parte degli istituti di credito, sia nella fase di elaborazione progettuale della joint venture sia in quella operativa.

Anzi, le imprese hanno espresso un interesse particolare affinché gli enti finanziari assumano partecipazioni nelle joint ventures.

D'altro canto, invece, è emerso come le banche italiane non

sembrano oggi poter offrire una risposta congrua e sufficiente, nonostante che l'importanza del loro ruolo sia del tutto evidente.

La partecipazione di un organismo finanziario internazionale o del PVS è vista, infine, come una valida garanzia, soprattutto se in assenza di quella dello Stato italiano.

9. Gli operatori non hanno escluso una disponibilità del partner italiano ad assumere impegni nella fase della commercializzazione dei prodotti della joint venture, sottolineando, peraltro, l'importanza delle trading companies come supporto alle joint ventures, al fine di sopperire, tra l'altro, a carenze finanziarie e di marketing.
10. Dal gruppo di lavoro delle imprese è infine emerso il tema dei supporti finanziari aggiuntivi a quanto previsto dall'art. 7. La posizione degli imprenditori sulla loro utilità è risultata unanime; in tal contesto hanno quindi approvato le indicazioni della delibera del CICS, circa la cumulabilità degli strumenti di aiuto (crediti di aiuto e dono). Si è osservato però che resta aperto il problema della determinazione della possibile composizione degli strumenti di supporto che si traduce nel rapporto tra capitale della joint venture e crediti ad essa attribuibili.

Tra quest'ultimi, a seconda dei paesi e dei settori, si è rilevata, inoltre, l'importanza di includere anche il credito agevolato all'esportazione, di cui alla Legge 227.

Non vorrei qui spingermi oltre in quell'esame attento delle problematiche della joint venture che costituisce appunto l'obiettivo di questo convegno. Al di fuori degli aspetti tecnici, resta però un problema di fondo, oggetto della più importante riflessione che ci attendiamo da questo incontro: esso riguarda non solo l'applicazione dell'art. 7, quale esperienza nuova per la nostra cooperazione, ma la reale capacità della via italiana di promozione delle joint ventures a condurre le imprese del nostro Paese all'investimento in Paesi difficili come quelli in via di sviluppo. Si tratta, è vero, di superare barriere psicologiche, oltre che tecniche, ma bisogna essere coscienti della prevalente inadeguatezza dell'impresa medio-piccola (che pur rappresenta il tessuto prevalente dell'economia italiana) nell'affrontare operazioni complesse come la creazione di una nuova impresa e questo, più che per la scarsità di mezzi finanziari, soprattutto per l'assenza di una adeguata assistenza e consulenza che si rende estremamente necessaria sin dal momento della prima progettazione di ogni iniziativa per proseguire nelle fasi successive della negoziazione, della messa a punto della

struttura finanziaria, della firma del contratto e del mantenimento del rapporto di gestione con il partner locale nella fase operativa dell'impresa costituita. La necessità di questi servizi non può considerarsi soltanto complementare rispetto all'esigenza finanziaria cui risponde l'art. 7: essa diviene, invece, fondamentale qualora si voglia operare realmente la scelta manifestata dal CICS, quando, nella delibera di attuazione dell'art. 7, rivolge particolare attenzione alle iniziative delle piccole e medie imprese. Per fornire la risposta adeguata non mancano ne' i mezzi economici di cui la cooperazione largamente dispone, ne' tanto meno le strutture di mediazione e di supporto: basti pensare a Mondimpresa e all'articolato Sistema delle Camere di Commercio, all'ICE, al Mediocredito Centrale, alla SACE nonchè alle grandi associazioni imprenditoriali e di categoria come l'ABI, la Confindustria, la Confapi e le varie associazioni del mondo agricolo, cooperativo ed artigianale.

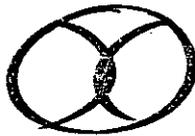
Come Presidente di Mondimpresa desidero concludere sottolineando che ridurre l'art. 7 ad un semplice strumento finanziario, che andrebbe ad aggiungersi agli altri, equivarebbe rinnegare il suo contenuto essenziale di sfida al mondo imprenditoriale del nostro Paese affinché prenda parte, in prima persona, al processo di decollo economico di un terzo mondo che non può più essere trascurato dall'economia reale, così come non può esserlo da

parte di tutta la società civile di un Paese avanzato come l'Italia.

iai ISTITUTO AFFARI
INTERNAZIONALI - ROMA

n° Inv. 8837
31.3.1989

BIBLIOTECA



di

**LE JOINT VENTURES
NELLA COOPERAZIONE
CON I PAESI IN VIA DI SVILUPPO**

MILANO - 13-14 APRILE 1988

LA SEGRETERIA:

**CAMERA DI COMMERCIO MILANO VIA MERAVIGLI 9/B - 20123 MILANO TEL. 85151 TELEX 312482 - TELEFAX 4235
MONDIMPRESA VIA DI PORTA PINCIANA, 36 - 00187 ROMA TEL. 460727 - 464055 - 4754912 TELEX 616358 - TELEFAX 4746092**

"Caratteristiche dei modelli contrattuali da utilizzare per la
costituzione di joint-ventures nei Paesi in via di sviluppo"

Documento del Gruppo di lavoro "Giuridico contrattuale"
a cura del Prof. Diego Corapi (*)

(*)

L'autore esprime la propria gratitudine ai componenti il Gruppo
di lavoro Esperti "Giuridico contrattuale" per i contributi
fornitigli.

**QUESTA PUBBLICAZIONE È DI PROPRIETÀ
DELL'ISTITUTO AFFARI INTERNAZIONALI**

**MONDIMPRESA - AGENZIA PER LA MONDIALIZZAZIONE DELL'IMPRESA
MINISTERO AFFARI ESTERI
DIREZIONE GENERALE PER LA COOPERAZIONE ALLO SVILUPPO
IN COLLABORAZIONE CON:
CAMERA DI COMMERCIO DI MILANO
CENTRO REGIONALE PER IL COMMERCIO ESTERO**

UNION CAMERE - UNIONE ITALIANA DELLE CAMERE DI COMMERCIO, INDUSTRIA, ARTIGIANATO E AGRICOLTURA

SOMMARIO:

1.- I problemi giuridico-contrattuali posti dall'art.7 della legge n.49/87. - 2.- La definizione di "imprese italiane" ammesse al finanziamento agevolato. - 3.- La definizione di "quota di capitale di rischio". - 4.- La definizione di "imprese miste da realizzarsi in Paesi in via di sviluppo". - 5.- Joint venture "strumentale" e joint venture "operativa" (o "produttiva"). - 6.- Joint venture "verticale" e joint venture "orizzontale". - 7.- Legislazioni sulle joint ventures e autonomia contrattuale. - 8.- Joint venture societaria e joint venture contrattuale. - 9.- La joint venture societaria come società di scopo: norme statutarie e accordo parasociale. - 10.- I principali punti delle clausole statutarie, parasociali e contrattuali di una joint venture: 1) Oggetto dell'impresa mista; 2) Apporto dei partners; 3) Gestione e partecipazione dei partners; 4) Controllo contabile e finanziario; 5) Ripartizione dei risultati dell'impresa; 6) Responsabilità dei partners; 7) Modifiche soggettive; 8) Regime fiscale; 9) Rimpatrio dei capitali e degli utili; 10) Deadlock; 11) Scioglimento e liquidazione; 12) Legge applicabile; 13) Arbitrato. - 11.- Altri problemi giuridici che incidono sulla struttura e sul contenuto delle joint ventures ex art.7 legge n.49/87. Collegamento con gli aspetti istituzionali. - 12.-Conclusioni.

1. - Il presente documento intende offrire una rassegna dei problemi di carattere giuridico-contrattuale posti dall'interpretazione e dalla (prossima) attuazione dell'art. 7 della legge 49/87 e delle loro possibili soluzioni (1).

In sintesi, essi riguardano:

- a) la definizione di impresa italiana, che può chiedere l'agevolazione;
- b) la definizione di quota di capitale di rischio parzialmente oggetto del finanziamento agevolato;
- c) la definizione di impresa mista da realizzarsi in paesi in via di sviluppo e alla cui partecipazione è destinato il finanziamento agevolato;
- d) la individuazione della disciplina statutaria e/o contrattuale dell'impresa mista e l'indicazione dei punti salienti delle relative clausole.

(1) L'individuazione e discussione di tali problemi e delle possibili soluzioni ad opera del gruppo di esperti è avvenuta nelle riunioni del 26.1 e del 3.3. u.s. e si è avvalsa in particolare dei contributi scritti inviati dal dott. Massimo Ajello (O.I.C.E.), dall'avv. Giuseppe V. Biolat dal prof. Fabio Bortolotti, dal prof. Sergio M. Carbone, dal prof. Aldo Frignani, dal prof. Ernesto Lapenna, dalla dott. Giuseppina Melodia (Confindustria), dall'avv. Renzo Morera, dall'avv. Gianni Nunziante e dall'avv. Alberto Saravalle (ENI).

Naturalmente, l'esame dal punto di vista giuridico-contrattuale dei primi tre problemi indicati si sovrappone e deve, perciò, essere coordinato con quello effettuato, da altro gruppo di studio, dal punto di vista istituzionale. Esso rappresenta, comunque, la necessaria premessa per l'inquadramento e la soluzione anche dell'ultimo problema indicato, che è stato più specificamente esaminato in questa sede.

Un'altra notazione preliminare riguarda l'influsso che nella individuazione e soluzione dei problemi suindicati può avere la finalità della legge n.49/87, che non è quella della promozione dell'attività economica italiana all'estero, ma quella (specificamente espressa nell'art.1 della legge) della cooperazione allo sviluppo degli altri Paesi. Orbene, non sembra che la considerazione di questa finalità porti a dover privilegiare soluzioni diverse da quelle che altrimenti si sarebbero raggiunte. Infatti, a differenza di altre aree di intervento della cooperazione, l'area in cui opera l'intervento di cui all'art.7 è quella dell'iniziativa imprenditoriale italiana: la promozione di queste iniziative è lo strumento con il quale si attua in questo caso la finalità della cooperazione allo sviluppo.

Ultima notazione preliminare: proprio in considerazione della finalità della legge le formule

non strettamente tecniche dell'art.7 della legge n.49/87 devono essere tradotte in definizioni giuridiche ampie, atte cioè a ricomprendere tutti i tipi di iniziativa economica in un Paese in via di sviluppo che presentino carattere "italiano".

* * *

2. - Passando all'esame del primo problema, alla luce dei criteri sopra esposti si deve ritenere che nella definizione di impresa italiana, la cui quota di partecipazione al capitale di rischio in un'impresa mista in un Paese in via di sviluppo può essere parzialmente finanziata in via agevolata, si debba seguire un criterio sostanziale e non formale.

Pertanto, oltre agli imprenditori individuali o societari costituiti ed operanti in Italia, si potranno considerare imprese italiane ex art.7 della legge n.49/87 anche quelle imprese che comunque abbiano un momento di collegamento sostanziale con il nostro sistema.

Pertanto, per quanto riguarda le società costituite all'estero, si dovrà tener presente che, oltre ai criteri fissati dagli artt.2505-2509 cod.civ. per individuare la loro rilevanza nel nostro ordinamento e quindi per la loro considerazione quali imprese italiane, potrà applicarsi anche il

criterio previsto dall'art.25, n.2, lett. b), della Convenzione di Washington del 1965 sulla risoluzione delle controversie tra Stati e privati in materia di investimenti all'estero, secondo cui la società costituita nel Paese ospite dell'investimento potrà essere considerata nazionale di altro Stato contraente nel caso sia controllata da interessi di soggetti appartenenti a tale Stato.

Ai criteri di cui al punto precedente si potrà far ricorso anche per gli enti non personificati (quali consorzi, associazioni o altre organizzazioni aventi ad oggetto attività imprenditoriale).

Detti criteri potranno essere estesi anche a imprese italiane che partecipino con imprese di differente nazionalità ad un consorzio (o altra organizzazione simile) che a sua volta partecipi ad un'impresa mista con enti pubblici o privati di un Paese in via di sviluppo.

In questo senso anche la partecipazione di imprese italiane ad un GEIE (Gruppo europeo di interesse economico), organizzazione di carattere consortile istituita con Regolamento CEE n.2137/85 della Comunità Europea (che sarà applicabile a partire dal 1° luglio 1989), potrà essere ricompresa nella definizione di cui all'art.7 della legge n.49/87, anche a prescindere dalla qualifica, italiana o di altro paese della Comunità europea, che il GEIE assumerà in relazione al luogo in cui

esso avrà sede. Quel che deve interessare - ai fini dell'applicazione dell'art.7 della legge n.49/87 - è soltanto che il GEIE abbia ad oggetto la partecipazione ad un'impresa mista in un Paese in via di sviluppo.

L'esempio del GEIE merita una segnalazione per l'importanza che esso, dato il suo carattere di struttura comunitaria, potrà assumere nella promozione di iniziative coordinate di imprese di diversi Paesi comunitari in quei Paesi in via di sviluppo che sono legati da particolari relazioni con la Comunità europea.

Infine, in merito alle imprese italiane in cui sia prevalente la partecipazione di capitale straniero (come le filiali italiane di multinazionali estere), sembra che - proprio per la fondamentale apertura del nostro sistema economico e ordinamento giuridico - esse non possano essere in alcun modo discriminate neppure ai fini della definizione di cui all'art.7 della legge n.49/87. Questa conclusione andrà messa in sintonia, ovviamente, con la finalità di assicurare il carattere "italiano" delle iniziative finanziate dalla cooperazione: questo limite, che comporta la necessità di tenere fermi aspetti non strettamente economici, ma di carattere politico complessivo dell'intervento, è l'unico che può essere posto anche in relazione alle imprese italiane a prevalente partecipazione di

capitale straniero.

* * *

3. - Quanto al secondo problema, l'analisi è partita dalla considerazione emersa dal punto di vista economico-finanziario secondo cui in una iniziativa in joint venture l'investimento di capitale fisso è tendenzialmente ridotto al minimo, prevedendosi invece obblighi dei partners di far fronte direttamente alle esigenze finanziarie (nonchè a quelle tecniche e manageriali) dell'iniziativa mano a mano che si presentano. In una joint venture, insomma, i partners sono chiamati normalmente ad assumersi impegni (e rischi) globali dell'iniziativa.

Da ciò consegue che, su un piano giuridico, la definizione di partecipazione al capitale di rischio ex art.7 della legge n.49/87 vada intesa nel senso più ampio come quota di investimento che rappresenta la misura del rischio e delle responsabilità assunte dai partners nei confronti di una specifica iniziativa.

Alla luce di tali considerazioni, tra le forme di partecipazione al capitale di rischio dell'impresa mista che sembrano finanziabili ai sensi dell'art.7 della legge n.49/87, si possono comprendere non solo la sottoscrizione di quote di

capitale, l'acquisto di quote da terzi e le rimesse di fondi di dotazione per filiali e succursali che partecipano a loro volta al capitale di imprese miste, ma anche finanziamenti a lungo termine con carattere di partecipazione, come, ad esempio, finanziamenti postergati ai debiti chirografari dell'impresa mista (subordinated loans) di durata pari a quella del credito agevolato.

L'apporto potrà avvenire in danaro o in natura (macchinari, servizi e tecnologia: in questi ultimi casi peraltro occorrerà stabilire specifiche modalità di valutazione dell'apporto ai fini del finanziamento).

* * *

4. - Passando al terzo ordine di problemi, quello relativo alla definizione di impresa mista nei Paesi in via di sviluppo, alla cui partecipazione è destinato il finanziamento agevolato, si osserva, anzitutto, che il termine impiegato dal legislatore italiano può essere considerato una traduzione di quello, originatosi nell'ambiente economico statunitense alla fine del secolo scorso e ora largamente usato nella prassi economica internazionale, di joint venture.

Si tratta di un termine con il quale non si fa riferimento ad un tipo contrattuale o societario determinato e giuridicamente definito, ma si individua il rapporto in relazione all'oggetto

(impresa, venture, adventure) e alle modalità economiche di partecipazione ad esso (mista, joint).

L'arco delle possibili configurazioni che l'impresa mista o joint venture può assumere è quindi il più ampio.

* * *

5. - Non ha rilevanza ai fini della definizione di impresa mista di cui all'art.7 della legge n.49/87 la distinzione, che del resto si basa su aspetti di carattere economico ed è giuridicamente solo descrittiva, tra joint venture "strumentale" e joint venture "operativa" (o "produttiva").

E' "strumentale" la joint venture che ha ad oggetto la realizzazione di una iniziativa determinata (es. un'opera in appalto) e, quindi, mira ad organizzare l'esecuzione di tale iniziativa affidata da un contratto con un terzo e - in una fase preliminare - mira a disciplinare le modalità per l'acquisizione di tale contratto.

E' "operativa" (o "produttiva") la joint venture che ha ad oggetto lo svolgimento di una attività produttiva (di beni o servizi) tendenzialmente illimitata nel tempo e quindi mira a disciplinare il contributo a tempo indeterminato dei partners.

La distinzione non ha rilevanza giuridica, in primo luogo, perchè in fatto una joint venture strumentale, ancorchè formalmente limitata nell'oggetto e nella durata può, invece, risultare molto più complessa di una joint venture "operativa" (o "produttiva"). In secondo luogo, perchè l'evoluzione del sistema economico internazionale ha portato allo sviluppo crescente di forme di collaborazione tra imprese per iniziative di carattere composito, che non sono più soltanto realizzazione di un'opera, ma anche gestione (almeno per una certa fase) dell'attività cui l'opera è destinata: sono i c.d. progetti B.O.T. (Build, Operate and Transfer) e, in generale, tutta l'area del c.d. Project financing, che riguarda non solo le iniziative temporanee e determinate, ma anche quelle operative e produttive.

Lo strumento giuridico prescelto dai diversi tipi di joint venture può essere diverso, ma non esclusivo. Se, infatti, la joint venture strumentale si cala normalmente nella forma di un accordo contrattuale, mentre la joint venture "operativa" (o "produttiva") pone l'esigenza della costituzione di una struttura societaria stabile e giuridicamente distinta dai partners, non è escluso - ed è anzi dato riscontrabile nella prassi - che l'elemento organizzativo comunque presente anche nella joint venture strumentale richieda che anche questa si costituisca in forma di ente societario.

Questa soluzione, anzi, può risultare, come si ricorderà - più avanti, addirittura imposta dalla legislazione del paese ospite.

Per queste considerazioni, si ritiene, in definitiva, che possa considerarsi finanziabile ex art.7 della legge n.49/87 la partecipazione di imprese italiane all'uno o all'altro tipo di iniziativa.

* * *

6. - Ugualmente priva di rilevanza ai fini della definizione di impresa mista ex art.7 della legge n.49/87 è la distinzione, anch'essa rispecchiante diversi caratteri economici delle iniziative congiunte, tra joint ventures "orizzontali" e joint ventures "verticali".

In entrambi i casi si ha un fenomeno di concentrazione che consente la creazione di unità economiche più vaste, senza che le singole imprese vengano assorbite da soggetti economicamente più rappresentativi, con conseguente perdita della propria individualità.

L'integrazione verticale si realizza quando due o più imprese operano in stadi che si susseguano cronologicamente in modo tale che il prodotto dell'una sia la materia prima dell'altra. Ne è esempio la costruzione di un impianto industriale,

in cui un'impresa si ponga come general contractor e le altre come fornitrici di prestazioni specializzate. L'integrazione orizzontale si verifica, invece, tra imprese che svolgono attività afferenti alla medesima fase di un ciclo produttivo. Ne è esempio la realizzazione per segmenti o per tratte di una strada o di un oleodotto.

Ambedue le ipotesi possono essere realizzate nel quadro delle iniziative economiche della cooperazione in Paesi in via di sviluppo.

* * *

7. - La struttura e i caratteri che può assumere in concreto l'impresa mista ex art.7 legge n.49/87 risultano, invece, fortemente condizionati da altri fattori.

Il primo è un dato istituzionale: la normativa sulle joint ventures prevista dalla legislazione del Paese nel quale l'impresa mista va ad operare.

In proposito si prospettano due ipotesi:

1) che il Paese ospite dell'investimento detti condizioni rigide e dettagliate che devono essere necessariamente rispettate dall'investitore straniero per costituire un'impresa in loco (è il caso, ad esempio, della Repubblica popolare cinese).

In questo caso si potrà porre un problema

di conflitto tra le norme di legge sulle joint ventures presenti in un determinato Paese e i requisiti previsti dal nostro sistema per l'ottenimento del finanziamento agevolato. Sembra opportuno che il conflitto sia risolto con una deroga eccezionale all'osservanza di questi ultimi.

2) Che, invece, all'investitore straniero sia lasciata libertà di scelta sull'assetto giuridico-organizzativo dell'operazione economica. Ove si verifici questa seconda situazione, si pone un'alternativa: a) si potrà scegliere come modello organizzativo una figura associativa tipica dell'ordinamento del paese ospite. In tal caso, la derogabilità o meno della disciplina legislativa darà la misura dell'ampiezza degli accordi parasociali che si potranno creare accanto alla costituzione della società prescelta; ovvero b) si potrà optare per un regime meramente contrattuale.

Anche in quest'ultimo caso si potrà comunque parlare di impresa mista, ex art.7, legge n.49/87, e ciò sulla scorta di due considerazioni. In primo luogo, nè il testo dell'art.7, nè la delibera di attuazione del CICS del 10.7.1987 escludono espressamente tale possibilità; in secondo luogo, la concessione di crediti agevolati a joint ventures contrattuali è logica conseguenza dell'ampia interpretazione dell'espressione "partecipazione al capitale di rischio" sopra data.

Non può sottacersi, peraltro, che il tipo e la qualità dell'operazione economica presupposta dall'art.7 della legge n.49/87, sembrano "orientare" l'intervento del finanziamento agevolato verso le iniziative che prevedano la creazione di un'organizzazione più stabile, che consenta la predisposizione di vincoli istituzionali con gli operatori locali.

L'art.7, pur non escludendo una soluzione meramente contrattuale, sembra, in definitiva, privilegiare la soluzione societaria (corporated joint venture o joint venture corporation).

La scelta ricadrà sulla soluzione della contractual o un incorporated joint venture, qualora la legislazione del Paese ospite non comprima l'autonomia contrattuale dell'investitore straniero e risulti più confacente configurare il rapporto associativo in forma più semplice e flessibile.

* * *

8. - Qualora per necessità o per scelta si adotti un modello organizzativo societario secondo la legislazione del paese ospite, la joint venture assumerà la veste di corporated joint venture o joint venture corporation, cioè di una società di capitali i cui soci sono legati da una particolare relazione personale, che trova espres-

sione in accordi che interrono tra soci, tra soci e terzi o tra soci e società.

La conseguenza più importante che si ottiene con la costituzione di una corporated joint venture è quella della configurazione dell'impresa mista come organismo soggettivo distinto dai partners e avente la nazionalità del Paese che lo ospita. Oltre agli eventuali vantaggi di carattere strategico o lato sensu "politico" di questa conseguenza, altre considerazioni di opportunità, di carattere più strettamente giuridico, che possono indurre a preferire tale soluzione a quella della costituzione di una joint venture contrattuale sono:

a) maggiore stabilità dell'organismo creato e sua sopravvivenza in caso di ritiro dall'affare di uno dei partners;

b) possibilità di limitare la responsabilità dei soci alle quote di capitale sottoscritto. Tuttavia, quando la costituzione di una joint venture sia "strumentale" alla stipulazione di un contratto con un ente o autorità del Paese ospite, e in ogni caso, qualora la società sia stata costituita con un capitale di molto inferiore all'impegno da assumere, si chiederà ai partners la prestazione di garanzie personali;

c) possibilità che la struttura delle quote di partecipazione e la ripartizione dei poteri decisionali assuma forme più articolate, soprattutto

alla luce delle legislazioni di alcuni paesi ospiti;

d) possibilità che l'amministrazione dell'impresa mista sia più centralizzata ed esprima unitariamente la volontà dei partners verso i terzi.

Naturalmente, le medesime considerazioni di opportunità possono orientare in senso opposto la scelta qualora l'iniziativa economica nel Paese in via di sviluppo non richieda una rigidità strutturale, ma una snellezza di gestione.

* * *

9. - Due aspetti propri delle joint venture corporations vanno immediatamente rilevati.

Anzitutto, caratteristica essenziale della joint venture corporation sarà quella di costituire una società di scopo ovvero di una società costituita ad hoc per il perseguimento di un oggetto determinato e limitato: l'iniziativa economica oggetto dell'impresa mista. La clausola statutaria che definisce l'oggetto sociale sarà, dunque, di capitale importanza per determinare i limiti dell'attività della società e degli obblighi e diritti dei partners.

In secondo luogo, va rilevato che anche nell'ipotesi di costituzione di una joint venture corporation o joint venture societaria, difficilmente la disciplina statutaria potrà esaurire il

contenuto degli accordi tra partners necessari per l'attuazione dell'iniziativa. Accanto allo statuto, allora, e nei limiti in cui la legislazione del Paese ospite lo ammetta, si porrà un accordo tra i partners (accordo parasociale), regolante quei momenti del rapporto che riguardano direttamente i loro reciproci diritti ed obblighi non trasfusi in norme organizzative della società.

Sul piano giuridico le clausole statutarie devono distinguersi dagli accordi parasociali, soprattutto ai fini dei diversi effetti nei confronti dei terzi e della società stessa.

Un criterio discretivo sufficientemente certo può essere individuato nella circostanza che l'accordo parasociale può soltanto attribuire al partner un diritto relativo nei confronti degli altri partners che hanno stipulato l'accordo.

Per contro, la situazione soggettiva creata dalla clausola statutaria riguarda il socio come membro della società e potrà essere fatta valere nei confronti della medesima società e di tutti i soci.

Quanto agli effetti, una clausola statutaria avrà immediata applicazione da parte degli organi della società, mentre un accordo parasociale avrà effetti meramente obbligatori, che per essere resi operanti nella società avranno bisogno del filtro costituito dall'operato degli organi sociali.

* * *

10. - Passando alla quarta serie di problemi, va precisato anzitutto che proprio l'ampiezza della definizione di impresa mista ex art.7 della legge n.49/87 e la varietà delle soluzioni che in concreto possono essere proposte dalla realtà istituzionale e contrattuale dei diversi Paesi destinati ad ospitarle, non consentono la previsione di una disciplina statutaria e contrattuale uniforme e tipizzata. Non è possibile, insomma, la individuazione di uno statuto societario e di un accordo parasociale, o di un accordo di joint venture contrattuale tipo della impresa mista.

Possibile e anzi necessaria è, invece, un'analisi dei punti fondamentali che gli statuti societari e gli accordi parasociali o gli accordi di joint venture contrattuale dovranno disciplinare, per poter dare risposta alle esigenze di gestione corretta ed efficace dell'impresa mista e di equilibrata tutela dei diritti dei partners (in particolare del partner impresa italiana).

Tra tali punti fondamentali, si segnalano:

1) Oggetto dell'impresa mista. Se l'impresa mista è una joint venture societaria si tratterà della clausola dell'oggetto sociale; se è

una joint venture contrattuale si tratterà di una clausola che definisce l'iniziativa comune. In ambedue i casi una definizione precisa e circostanziata è l'indispensabile base di tutta la costruzione istituzionale e contrattuale.

2) Apporto dei partners. Essi possono consistere in denaro o altri beni: immobili, beni strumentali, crediti, opere, servizi, tecnologie, brevetti, licenze. Sia il capitale di debito (derivante da diverse possibili fonti di finanziamento) che di capitale di rischio, come sopra accennato, non vengono fatti affluire al momento della costituzione dell'impresa mista, ma per gradi, al presentarsi delle singole esigenze. Le clausole delle joint venture dovranno rispecchiare questa gradualità nell'esecuzione degli apporti.

Diversità di regime giuridico è riscontrabile per gli apporti destinati ad una joint venture societaria e per quelli destinati ad una joint venture contrattuale.

Nel primo caso, infatti, gli apporti pur se per gradi, sono conferimenti ad un patrimonio del tutto autonomo, quello dell'organismo societario. Nel secondo, invece, gli apporti dei singoli partners non confluiscono in un patrimonio del tutto autonomo, ma vanno in un eventuale fondo comune, solo parzialmente distinto dai patrimoni dei partners, o possono addirittura restare nei rispettivi

patrimoni di questi, gravati da un vincolo di destinazione a favore della iniziativa comune.

Questa seconda soluzione è più frequente, in quanto in una joint venture contrattuale la costituzione di un fondo comune è prevista di solito solo per far fronte alle esigenze di cassa che si presentano al compimento delle operazioni comuni, mentre gli apporti dei partners all'iniziativa si esplicano come obblighi contrattuali di eseguire direttamente o indirettamente parte delle prestazioni necessarie per la sua realizzazione.

Questi obblighi possono, poi, sia nel caso della joint venture societaria, che nel caso della joint venture contrattuale, essere oggetto di un distinto rapporto contrattuale tra la joint venture e il partner, che in tal caso è nella posizione di terzo.

3) Gestione e partecipazione dei partners.

In una joint venture contrattuale, per assicurare che lo svolgimento delle operazioni sia coerente e coordinato, è usuale inserire una clausola che conferisce l'incarico della gestione ad uno dei partners (variamente indicato come capo-fila, operator, leader, sponsor). L'incarico può assumere la veste di mandato con rappresentanza, collettivo, speciale, irrevocabile ed è attribuito all'impresa contrattualmente più forte: all'impresa

locale o a quella finanziariamente o tecnologicamente più fornita, o a chi detiene la percentuale di partecipazione più alta.

L'impresa leader assume il compito di svolgere le operazioni previste nel contratto, che dovrà condurre con la maggiore possibile diligenza, economica ed efficienza, conformemente alla buona pratica tecnica.

In una joint venture strumentale l'impresa leader è investita del compito di presentare l'offerta al cliente, di condurre le trattative, di stipulare il contratto come rappresentante degli altri partners e di assicurare e coordinare l'esecuzione degli impegni assunti con il committente.

Ancora in una joint venture contrattuale, sia strumentale che operativa, accanto all'incarico all'impresa leader, le parti solitamente prevedono un organismo che assicuri un uguale potere di controllo dei contraenti sulle modalità di esecuzione del contratto: il comitato di gestione o comitato operativo, composto da loro rappresentanti. Esso ha compiti consultivi, soprattutto nei confronti dell'impresa leader, ma anche poteri decisionali. Quanto ai meccanismi deliberativi, la volontà del comitato sarà espressa da una maggioranza qualificata o dall'unanimità dei voti, a seconda dell'importanza della materia. E' opportuno

che il contratto stabilisca tali priorità. In casi particolari, certe attività non potranno essere iniziate senza il consenso dell'impresa leader o dell'impresa del Paese ospite dell'investimento.

Uguali funzioni possono essere attribuite ad una società-organo costituita ad hoc. Trattasi di una società che non ha nulla della società per azioni, in quanto non ha scopo di lucro, non svolge alcuna attività imprenditoriale, non è titolare di alcun diritto sugli apporti dei contraenti, ma è solo uno strumento di organizzazione con rilevanza esclusivamente interna, la cui presenza non modifica la natura contrattuale di una joint venture.

Quando si stipula un accordo di joint venture societaria, il primo problema che si pone è quello di assicurare a tutti i partners il controllo comune sull'affare, indipendentemente dal numero di azioni che rappresentano la quota di partecipazione di ciascun partner al capitale (ciò costituisce riprova del fatto che la partecipazione al capitale della società spesso rappresenta solo una parte degli apporti del partner nell'impresa mista e conferma l'interpretazione - proposta sopra - estensiva dell'espressione "capitale di rischio" di cui all'art.7 della legge n.49/87).

A tale scopo le clausole statutarie della società, nonché gli accordi parasociali, dilatano la struttura prevista dalla legge, nei limiti in cui

questa risulti derogabile.

La concentrazione del potere decisorio della società nel consiglio di amministrazione fa sì che l'interesse dei soci al controllo della gestione dell'impresa comune si espliciti su due punti: a) inclusione di propri rappresentanti nel consiglio; b) controllo sulla sua attività.

Per quanto riguarda il primo punto, è emerso come la scelta della tecnica giuridica che assicuri una rappresentanza equilibrata di tutti i partners in seno al consiglio di amministrazione della joint venture corporation, per essere efficace, debba essere sostenuta da una serie di meccanismi.

Tra le tecniche giuridiche utilizzate a tale scopo, nella società con una sola categoria di azioni si ricorre alle clausole statutarie che prescrivono la maggioranza qualificata o l'unanimità per l'elezione degli amministratori. Per consentire ad azionisti di minoranza di eleggere propri rappresentanti, si potrà utilizzare il correttivo del cumulative voting, che attribuisce a ciascun azionista un numero di voti uguale al numero di azioni possedute moltiplicato per il numero di amministratori da eleggere. Questo meccanismo presuppone, ovviamente, che gli amministratori debbano essere eletti tutti contemporaneamente. Un altro meccanismo statutario al medesimo fine consiste nel porre

limiti al potere di voto del singolo azionista. A tale scopo si può stabilire alternativamente: che ciascun partner non disponga di un numero di azioni superiore ad un numero fissato per eleggere gli amministratori; che il numero di azioni in eccesso rispetto ad una data cifra non goda del diritto di voto; che il capitale sociale risulti formato da più categorie di azioni (classified shares): ad esempio azioni con o senza diritto di voto o con uguale diritto di voto, ma con valore diverso; che si adotti il sistema del class voting for directors (procedimento deliberativo che può prevedere: che gli amministratori siano eletti con la maggioranza dei voti attribuiti ad ogni gruppo di azioni, che sia eletto un certo numero di amministratori per ogni categoria di azioni, che ogni gruppo di amministratori, qualora il consiglio sia diviso in categorie - classified board - sia nominato da una categoria di azioni).

I meccanismi extrastatutari di nomina degli amministratori, contenuti cioè negli accordi parasociali, solitamente ricorrenti sono i seguenti: sindacato di voto, con cui tutti o alcuni dei partners si impegnano a votare a favore dei candidati indicati dall'accordo di tutte le parti o dalla maggioranza dei voti riuniti nel sindacato o, in caso di disaccordo, da un terzo arbitratore (si può prevedere la distribuzione del diritto di voto

tra gli aderenti al patto prescindendo dal numero di azioni da ciascuno detenute); conferimento di procura irrevocabile (irrevocabile proxy) ad uno o più associati da parte degli altri partners che si privano del potere di nomina degli amministratori; voting trust o intestazione fiduciaria, con cui i partners, in quanto settlers of the trust o mandanti, trasferiscono la titolarità delle proprie azioni ad uno o più trustees o ad una società fiduciaria, che si impegnano ad eleggere gli amministratori indicati in un precedente accordo (trust agreement).

Per quanto riguarda il secondo punto, il controllo degli azionisti sull'attività degli amministratori successivamente alla nomina del consiglio potrà essere esplicito indirettamente, per mezzo dell'operato degli amministratori-emanazione di ciascun socio, stabilendosi nello statuto che il consiglio deliberi all'unanimità o a maggioranza qualificata.

Affinchè tali sforzi non siano vanificati dall'assenza di alcuni amministratori alle riunioni, potranno essere previsti statutariamente dei quorum qualificati per la regolare costituzione del consiglio e, per il caso di dimissioni, revoca o morte di uno o più consiglieri, dei sistemi di decadenza di tutti gli amministratori qualora venga meno la maggioranza o anche solo qualcuno di essi (clausola

simul stabunt, simul cadent).

Infine gli accordi parasociali potranno prevedere l'impegno dei partners a perseguire determinate politiche in seno al consiglio attraverso l'attività dei consiglieri da loro nominati.

4) Controllo contabile e finanziario.

Se l'impresa mista è una joint venture societaria, lo statuto prevederà le procedure di tenuta della contabilità e la loro rilevanza. Se l'impresa mista è, invece, una joint venture contrattuale, questa disciplina sarà rimessa all'accordo tra i partners. Anche nel primo caso, peraltro, potrà risultare opportuno che la normativa statutaria sia integrata da clausole dell'accordo parasociale che prevedano specifiche procedure di auditing, conformi a quelle normalmente adottate dalla impresa italiana per le altre sue attività. Potrà essere utile prevedere sia l'affidamento dell'auditing ad una società di revisione di carattere internazionale (con propria filiale anche nel Paese ospite dell'impresa mista), sia l'attribuzione di un diritto di ispezione e controllo al partner italiano (ciò indipendentemente dai poteri di gestione ad esso affidati direttamente o affidati ad amministratori da esso espressi).

5) Ripartizione dei risultati dell'impresa.

Clausole statutarie, accordo parasociale

ovvero accordi contrattuali opportunamente dovranno dettare guidelines sulla politica di gestione della impresa mista e sulla ripartizione dei suoi risultati. In particolare, in una joint venture societaria si dovranno accuratamente formulare, nel rispetto delle normative di legge applicabili, le modalità degli accantonamenti a riserva ovvero di ripartizione degli utili di gestione, tenendo presente che le posizioni dei partners al riguardo sono normalmente dialettiche.

Un caso a sè è, poi, costituito dalle joint ventures minerarie o petrolifere di carattere contrattuale, nelle quali vi sono normalmente previste l'acquisizione diretta da parte di ciascun partner (in proprietà esclusiva) di una quota del bene ottenuto.

Diversa è, infine, la situazione in quelle joint ventures strumentali di carattere contrattuale, in cui il risultato dell'iniziativa può essere positivo per un partner e negativo per un altro, in relazione al diverso rendimento del loro apporto.

6) Responsabilità dei partners.

E' nella natura economica della joint venture la circostanza che la partecipazione dei partners non possa normalmente esaurirsi nell'apporto di capitale, ma comporti l'assunzione di un rischio globale dell'iniziativa e, dunque, sul piano

giuridico, di una responsabilità. La responsabilità dei partners è disciplinata verso i terzi e nei rapporti interni.

a) per quanto riguarda i terzi, la regola della responsabilità pro-quota dei singoli partners, per cui ognuno di essi è responsabile solo delle obbligazioni che si è impegnato ad adempiere, viene sovente rovesciata e ciò soprattutto nelle joint ventures contrattuali di carattere strumentale, in cui, mancando un organismo autonomo distinto dai partners, la imposizione di una responsabilità solidale dei partners non ha l'aspetto di una clausola derogativa del regime di responsabilità delle società-persone giuridiche.

b) Per quanto riguarda la responsabilità reciproca dei partners in una joint venture contrattuale, i rimedi contrattuali all'inadempimento di uno dei partecipanti alla joint venture devono tener conto delle norme inderogabili della legge applicabile al rapporto.

I rimedi tradizionali per i casi di inadempimento (risoluzione, risarcimento del danno ed esecuzione in forma specifica) non sempre sono efficaci ed applicabili (si pensi alla risoluzione di un contratto per la realizzazione del quale sono già stati compiuti ingenti investimenti).

Pertanto, la prassi contrattuale ha elaborato delle soluzioni modellate sulle esigenze dei

singoli assetti contrattuali: in caso di ritardi nell'approntare somme di denaro, possono essere previsti interessi moratori particolarmente elevati; può essere costituito un pegno reciproco sulla quota di ciascun partner, a garanzia dei reciproci obblighi; può essere previsto un diritto di ritenzione sulla quota di produzione della parte inadempiente, fino al recupero delle somme dovute; in caso di grave inadempimento che impedisca un'ulteriore collaborazione, può essere sancito un obbligo di trasferimento della quota della parte inadempiente; può essere prevista la costituzione, con l'accantonamento, di un fondo rischi, destinato a far fronte ai danni (spese ingenti) causati a terzi dall'inadempimento di un solo partner. L'inadempiente dovrebbe comunque essere penalizzato, ma entro un tetto massimo prefissato.

Clausole analoghe possono essere predisposte negli accordi parasociali che si accompagnano allo statuto di una joint venture societaria, allo scopo di regolare nel modo più efficiente le conseguenze di eventuali inadempimenti dei partners agli obblighi assunti per lo svolgimento dell'iniziativa comune.

7) Modifiche soggettive.

Opportuna è la previsione di limitazioni all'ingresso di nuovi partners.

Si potrà così prevedere come clausola

statutaria, ovvero come accordo parasociale in una joint venture societaria, ovvero come accordo contrattuale in una joint venture contrattuale, che, in caso di recesso di un partner o di cessione di una quota di partecipazione all'investimento o del pacchetto azionario di un partner, il contratto si risolva e la società debba porsi in liquidazione, ovvero che gli altri associati possano esercitare un diritto di prelazione a condizioni prestabilite, ovvero, infine, che possano trovare ingresso nella joint venture nuovi partners, purchè di gradimento dei precedenti.

Queste clausole assumono particolare rilevanza nelle joint venture ex art.7 della legge n.49/87, perchè la presenza di partners con determinate caratteristiche soggettive è essenziale per la qualificazione dell'impresa mista e per la decisione dell'agevolazione finanziaria alla sua partecipazione.

8) Regime fiscale.

Si tratta naturalmente di una normativa di legge, non disponibile da clausole statutarie o contrattuali. Tuttavia, un impegno a cercare un trattamento fiscale di favore o quanto meno chiaro e preciso fin dall'inizio può essere opportunamente previsto tra gli impegni di collaborazione che il partner locale viene ad assumere. In questo caso, la esatta formulazione della clausola assume vitale

importanza per la sua validità ed efficacia. Di dubbia o nessuna legalità sono invece quelle clausole che prevedono l'obbligo assoluto di ottenere l'esenzione dalle tasse o un comunque determinato regime fiscale agevolato. Valide ed efficaci possono essere invece quelle clausole che prevedono l'impegno del partner locale a richiedere all'autorità competente del Paese ospite un regime fiscale agevolato, o comunque prioritariamente ed esattamente definito, dell'attività dell'impresa mista. L'ottenimento di detto regime fiscale potrebbe essere configurato come una condicio iuris della joint venture.

9) Rimpatrio dei capitali e degli utili.

Analoghe considerazioni valgono anche per il regime dei capitali stranieri nel Paese ospite. Opportuno appare l'inserimento nell'accordo parasociale o nell'accordo di joint venture di una clausola con cui il partner locale si impegna a richiedere all'autorità competente del Paese ospite garanzie di espatrio dei capitali italiani, per il caso di disinvestimenti per cessione o cessazione dell'attività delle imprese italiane, secondo quanto richiesto dall'art.3 della delibera CICS del 10.7.1987. Simile clausola presenterebbe il vantaggio di tradurre in formula giuridica esatta e quindi assicurabile il rischio politico relativo alla possibilità di rimpatriare i capitali.

10) Deadlock.

In caso di contrasti insolubili tra i partners, specialmente quando si tratti di due soli partners e in ogni altra ipotesi di impossibilità di funzionamento, si potrà avere la necessità di ricorrere ad un meccanismo di superamento del dead-lock con il minor danno per l'iniziativa economica.

Clausole statutarie o accordo parasociale nella joint venture societaria, accordo tra i partners nella joint venture contrattuale possono allora prevedere: la rimessione del problema in prima battuta a persone poste ad un livello più elevato (presidente della società o del gruppo cui la società italiana appartiene e presidente dell'ente o autorità politica del partner locale) ovvero ad un terzo arbitratore per una autorevole mediazione e solo successivamente in arbitrato; lo scioglimento del rapporto e la fine dell'iniziativa; ovvero la sua continuazione con altro partner.

In questo contesto si possono prevedere le modalità per la liquidazione della quota del partner uscente.

11) Scioglimento e liquidazione.

Difficilmente il solo ricorso alla normativa di legge consentirà una chiara e rapida procedura di scioglimento e liquidazione dell'impresa mista.

Clausole statutarie o pattizie potranno, quindi, intervenire per fissare, anzitutto, i casi

di scioglimento e, quindi, le modalità che garantiscono rapidità nella liquidazione e tutela dei diritti del partner straniero.

12) Legge applicabile.

Sembra opportuno che un'apposita clausola indichi la legge applicabile all'impresa mista.

Nel fornire tale indicazione, si deve tener presente il luogo in cui l'impresa sarà attuata, essendo inevitabile, in caso di joint venture societaria, la scelta della legge del Paese ospite dell'investimento in cui la società sarà costituita, avrà la propria sede ed esplicherà l'attività principale.

In tale ipotesi, anche l'accordo parasociale, per un'evidente esigenza di chiarezza e congruità, dovrà essere assoggettato alla medesima legge.

Nel caso di joint venture contrattuale, invece, da un punto di vista teorico, non ci sono ostacoli all'applicazione di una legge diversa da quella del Paese in cui la joint venture troverà attuazione. Si porrà, però, in tal caso il problema delicato delle interferenze delle norme imperative previste dalla legislazione di tale Paese (ad es. in materia di proprietà industriale, fallimento, lavoro subordinato, investimento di capitale straniero). La semplice indicazione contrattuale quale legge applicabile di una legge diversa da quella del Paese

ospite non è, in definitiva, sufficiente ad escludere l'applicazione in concreto di quest'ultima anche nel caso di joint venture contrattuale.

13) Arbitrato

L'inserimento di una clausola compromissoria risulta di importanza strategica nei confronti dell'intero assetto di una joint venture.

Nonostante le diverse formulazioni che di essa possono essere offerte, il contenuto minimo di tale clausola consiste nella devoluzione di tutte le controversie eventuali e future che potranno sorgere dal contratto ad uno o più arbitri, terzi rispetto alle parti.

Tale clausola assume una posizione particolare nel contratto in cui è inserita, in quanto è considerata un contratto autonomo, a sè, per quanto riguarda i motivi di risoluzione, la scadenza, la forma, la capacità di stipulare (assimilata alla capacità necessaria per stipulare atti eccedenti l'ordinaria amministrazione), la rappresentanza, le cause di invalidità in generale. Gli arbitri investiti di una controversia saranno competenti a decidere sulla propria competenza.

Gli arbitri possono essere chiamati semplicemente ad integrare la volontà delle parti. In tal caso, occorre che vi sia in contratto un espresso riconoscimento della volontà dell'arbitro come volontà dei partners.

In sede di stipulazione della clausola arbitrale si devono precisare con attenzione i meccanismi di nomina degli arbitri. Di importanza decisiva per prevenire incresciose situazioni di disaccordo è l'indicazione di un'appointing authority che si sostituisca alle parti in caso di dissidio o inadempienza circa la nomina degli arbitri. Va precisata anche la sede dell'arbitrato nonchè, oltre alla legge sostanziale, anche quella processuale in base a cui gli arbitri dovranno giudicare.

Se le parti preferiscono che gli arbitri si allontanino da strette valutazioni di diritto, per accogliere considerazioni di carattere equitativo, è bene che esplicitino l'intenzione di sottomettersi ad un giudizio secondo equità.

Questi problemi trovano automatica soluzione, senza bisogno di specifica indicazione delle parti, quando si ricorre ad un arbitrato istituzionale, quale quello organizzato dalla C.C.I. (Chambre de Commerce Internationale) di Parigi, la London Court of Arbitration o la CNUDCI (Commission des Nations Unies pour le Droit Commercial International) o altre provviste di propri regolamenti.

Il ricorso alla clausola arbitrale è soggetto a due limiti.

Il primo è relativo all'oggetto: controversie relative a determinate materie possono essere considerate non definibili in arbitrato perchè

d'interesse pubblico (es. proprietà industriale, fallimento, controversie di lavoro).

Il secondo limite è relativo, invece, alla validità ed efficacia di una sentenza arbitrale nel Paese ospite della impresa mista. E' essenziale controllare a quali lodi arbitrali il Paese ospite dia esecutività e con quali modalità. In particolare per i lodi arbitrali stranieri, occorre controllare se il Paese ospite abbia aderito alla Convenzione di New York del 10.6.1958 (ratificata dall'Italia con legge 19.1.1968, n.62) o alla Convenzione di Washington del 18.3.1965 (ratificata dall'Italia con legge 10.5.1970, n.1093).

11. - Altri problemi da affrontare da un punto di vista giuridico, per le possibili ripercussioni sulla struttura e sul contenuto degli accordi di joint venture ex art.7 della legge n.49/87 sono quelli relativi al collegamento tra i vari tipi di intervento nel settore del finanziamento allo sviluppo (come del resto indicato dall'art.6 della delibera CICS del 10 luglio 1987) e quello della definizione delle "garanzie aziendali" al cui rilascio può essere subordinata la concessione dell'agevolazione finanziaria (secondo quanto previsto dall'art.5 della delibera CICS del 10 luglio 1987).

Si tratta di problemi che hanno una incidenza istituzionale, oltrechè contrattuale, e

confermano come tutta la tematica qui esposta da un punto di vista contrattuale vada raccordata con quella affrontata da un punto di vista istituzionale.

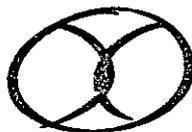
12. - Una considerazione finale: le indicazioni contenute nella presente relazione vanno a comporre un primo quadro dei principali problemi di impostazione contrattuale da risolvere per la attuazione dell'intervento di cooperazione per lo sviluppo ex art.7 della legge n.49/87.

Per l'approfondimento, il completamento e l'aggiornamento di questo quadro, indispensabile per l'orientamento delle imprese interessate e degli uffici cui esse si rivolgeranno, risulterà opportuna la costituzione di un vero e proprio archivio sulle legislazioni in materia di joint ventures nei Paesi destinatari dell'intervento di cooperazione e sulle forme contrattuali delle joint ventures nella prassi internazionale, anche alla luce della crescente giurisprudenza dei Tribunali arbitrali.

iai ISTITUTO AFFARI
INTERNAZIONALI - ROMA

n° Inv. 8837
31. 3. 1989

BIBLIOTECA



5

**LE JOINT VENTURES
NELLA COOPERAZIONE
CON I PAESI IN VIA DI SVILUPPO**

MILANO - 13-14 APRILE 1988

LA SEGRETERIA:

CAMERA DI COMMERCIO MILANO VIA MERAVIGLI 9/B - 20123 MILANO TEL. 85151 TELEX 312482 - TELEFAX 4235
MONDIMPRESA VIA DI PORTA PINCIANA, 36 - 00187 ROMA TEL. 460727 - 464055 - 4754912 TELEX 616358 - TELEFAX 4746092

"La costruzione finanziaria della joint-venture di cooperazione"

Documento del Gruppo di lavoro "Finanziario"

a cura del Prof. Giovanni Somogyi (*)

(*)

L'autore esprime la propria gratitudine ai componenti il Gruppo di lavoro Esperti "Finanziario" per i contributi fornitigli.

Un particolare ringraziamento va all'Associazione Bancaria Italiana e al Dott. Giovanni Vacchelli.

QUESTA PUBBLICAZIONE E DI PROPRIETA
DELL'ISTITUTO AFFARI INTERNAZIONALI

MONDIMPRESA - AGENZIA PER LA MONDIALIZZAZIONE DELL'IMPRESA
MINISTERO AFFARI ESTERI
DIREZIONE GENERALE PER LA COOPERAZIONE ALLO SVILUPPO
IN COLLABORAZIONE CON:
CAMERA DI COMMERCIO DI MILANO
CENTRO REGIONALE PER IL COMMERCIO ESTERO
UNION CAMERE - UNIONE ITALIANA DELLE CAMERE DI COMMERCIO, INDUSTRIA, ARTIGIANATO E AGRICOLTURA

1. Tipologie di joint-ventures

Una breve analisi delle tipologie di joint-ventures verrà svolta in questa sede solo per identificare le caratteristiche rilevanti ai fini della programmazione finanziaria.

Una prima distinzione può stabilirsi tra joint-venture cosiddetta "strumentale" e joint-venture cosiddetta "produttiva". La prima ha come oggetto la realizzazione di uno specifico obiettivo una tantum e la ragione d'essere si esaurisce in tale realizzazione. L'altra invece ha come oggetto la produzione e la vendita in via continuativa di beni o servizi.

In realtà tale distinzione, chiarissima sulla carta, è meno evidente nella realtà; sul piano della programmazione finanziaria, poi, i caratteri distintivi rischiano di attenuarsi fortemente.

Può giovare, a chiarire il punto, un richiamo alle definizioni comunemente accolte di joint-venture; in questa sede adotteremo la definizione secondo la quale la joint-venture è un accordo che si stipula tra due o più imprese al fine di realizzare un obiettivo comune mediante la integrazione di risorse possedute dalle imprese stesse.

Elementi costituenti la joint-venture sono dunque le imprese (almeno due), la stipula di un accordo che dà vita alla joint venture stessa, l'obiettivo che deve essere definito in sede di accordo, la gestione comune di risorse (umane, tecnologiche, finanziarie, di mercato, ecc.) delle imprese.

Tornando alla distinzione tra joint-venture strumentale e joint-venture produttiva, è noto ad esempio che sono sempre più diffuse iniziative cosiddette di tipo BOT (Build Operate and Transfer); un caso tipico può essere la costruzione di un'autostrada, che verrà poi gestita in concessione dai costruttori per un predeterminato periodo di tempo, al termine del quale il manufatto entrerà nel possesso dell'Ente concedente (di norma lo Stato).

Ebbene in un caso del genere, che a tutta prima potrebbe sembrare un tipico esempio di joint-venture strumentale, sono presenti pro tempore (ma può trattarsi di un tempo molto lungo) gli elementi di un joint-venture produttiva.

Le differenze di carattere finanziario tra l'uno e l'altro tipo di joint-venture possono risultare attenuate, e non solo per il motivo ora illustrato. Nella joint-venture strumentale, occorre programmare una cospicua provvista di mezzi finanziari da rimborsare a medio od a lungo termine, mentre i fabbisogni di capitale circolante sono di regola modesti. Ciò non toglie che

anche nella joint-venture produttiva, salvo casi particolari di accordo sulla gestione di una linea di produzione già pienamente a regime al momento dell'accordo stesso, può essere necessario provvedere, nelle fasi di progettazione e di impianto del complesso produttivo, al reperimento una tantum di somme rilevanti, mediante finanziamenti a lunga scadenza; è ben vero peraltro che in questo caso i fabbisogni di capitale circolante saranno ben maggiori. Tuttavia le differenze appaiono essere più di grado che di sostanza.

Altra distinzione importante è quella tra joint-venture corporation e unincorporated o contractual joint-venture. Nel primo caso l'integrazione delle risorse delle imprese (che in base alla nostra definizione è uno degli elementi costituenti la joint-venture) conduce alla filiazione di un nuovo soggetto imprenditoriale, di regola una società per azioni la cui proprietà sia ripartita, in quote paritarie o diseguali, tra i partners; nel secondo caso invece le imprese partecipano alla joint-venture mantenendo la propria autonomia. Va precisato a questo proposito che l'origine storica del contratto di joint-venture, negli Stati Uniti dopo la metà dell'Ottocento, stava proprio nell'esigenza di realizzare accordi che non richiedessero fusioni di risorse in forma societaria; il contratto di joint-venture era quindi visto, agli inizi, in funzione di iniziative quali lo sfruttamento di miniere o la costruzione di linee ferroviarie o simili, come uno strumento agile e non particolarmente impegnativo per conseguire obiettivi che non fossero per varie ragioni alla portata di singole imprese.

Se guardiamo perciò all'origine storica, la joint-venture corporation è una creatura spuria. Ma basta una breve riflessione per convincersi che oggi non può essere così, tanto è vero che se è avvertibile una tendenza, è quella della crescente affermazione delle joint-ventures costituite in forma societaria; e in particolare è questo il tipo assolutamente prevalente nelle joint-ventures costituite nei Paesi in via di sviluppo con partners provenienti da Paesi sviluppati, che sono poi le joint-ventures che interessano la politica di cooperazione, e che sono oggetto della presente relazione. Infatti, a prescindere dalle vicende storiche nel corso delle quali emergono le prime forme di joint-venture, la motivazione economica profonda dello sviluppo delle joint-ventures è la medesima che spinge alla crescita dimensionale delle imprese nel corso dello sviluppo; crescita che costituisce, pur senza esaurire la tipologia evolutiva del sistema capitalistico, una delle tendenze di fondo del sistema stesso. Ora, la crescita dimensionale non è solo uno strumento per il conseguimento di economie di scala e quindi per la riduzione dei costi unitari, ma può essere anche la premessa per aprire all'impresa nuovi processi, nuovi prodotti e nuovi mercati. Essa può essere perseguita nell'ambito interno di una impresa, oppure può realizzarsi mediante l'incorporazione di altre o la fusione con altre imprese, e in questi casi siamo

fuori della ipotesi joint-venture; vi sono però casi nei quali determinati obiettivi sono almeno temporaneamente fuori della portata di una singola impresa, sia per motivi meramente dimensionali (nel qual caso l'accordo con altre imprese, che dà luogo alla joint-venture, può definirsi di tipo "orizzontale") sia per ragioni di complementarietà con risorse possedute da altre imprese (e in questo caso l'accordo che dà origine alla joint-venture rientra nella categoria delle integrazioni "verticali").

In un simile quadro, che l'accordo di joint-venture si realizzi o meno con la costituzione di una società, mediante apporto di capitali dei partecipanti alla joint-venture, sembra non particolarmente rilevante, da un punto di vista economico generale.

Da un punto di vista finanziario, invece, le differenze sono abbastanza sensibili perchè la joint-venture corporation richiede per definizione il conferimento di capitale di rischio, escluso invece, sempre per definizione, dalla joint-venture contrattuale, nella quale evidentemente il capitale di rischio impegnato è quello delle imprese partecipanti. Ciò non esclude (anzi, spesso impone) che imprese partecipanti ad una joint-venture contrattuale procedano ad un aumento di capitale per far fronte ai nuovi compiti. Ad esempio, un raggruppamento temporaneo di imprese ex lege n. 584 dell' 8 agosto 1977, ove si costituisca per una iniziativa di rilevanti dimensioni, che comporti elementi non trascurabili di incertezza, in riferimento alla determinazione dei costi, al livello ed ai tempi di realizzazione dei ricavi, si trova praticamente nella necessità di provvedere, tra gli elementi costitutivi della joint-venture, un congruo aumento delle imprese aderenti al raggruppamento.

Per ragioni alle quali si è già accennato, ma soprattutto perchè l'art. 7 della legge n. 49 del 26 febbraio 1987 sulla "Nuova disciplina della cooperazione dell'Italia con i Paesi in via di sviluppo" prevede agevolazioni per le sole joint-ventures corporations, nella presente relazione ci si occuperà soprattutto della programmazione finanziaria delle joint-ventures corporations.

2. La tipologia della joint-venture di cooperazione

2.1 E' opportuno sottolineare a questo punto i caratteri distintivi delle joint-ventures che possono rientrare nella politica di cooperazione, e quindi nell'ambito della legge 49/87, nonchè della legge 227 del 24 maggio 1977 (c.d. legge Ossola).

Un primo carattere distintivo, come si è detto, è la forma societaria della joint-venture, che comporta sul piano finanziario la presenza necessaria di capitale di rischio e quindi la ricerca di un equilibrio ottimale tra mezzi propri e mezzi a debito; nonché la ricerca delle forme e dei livelli preferibili del conferimento dei mezzi propri da parte del co-venturer italiano.

La seconda caratteristica necessaria per definizione, è che la joint-venture sia costituita con la presenza almeno di un co-venturer italiano e almeno un co-venturer residente nei Paesi in via di sviluppo dove si localizza la joint-venture.

Infine, occorre che gli obiettivi della joint-ventures rientrino nell'ambito della politica di cooperazione. E' noto a questo proposito che il fenomeno delle joint-ventures nei Paesi in via di sviluppo, costituite con l'apporto di partners residenti in Paesi sviluppati, rappresenta una delle fondamentali tendenze evolutive dell'investimento diretto estero (ossia dell'attività delle c.d. società transnazionali) nei Paesi in via di sviluppo.

L'investimento diretto nella sua forma classica, cioè con controllo integrale della proprietà delle imprese costituite da società transnazionali nei Paesi in via di sviluppo, benchè presenti certamente dei vantaggi per i Paesi in via di sviluppo medesimi (apporti di capitali, di tecnologie, di nuovi modelli gestionali, di valuta estera, ecc.), tuttavia appare sempre meno raccomandabile, non solo perchè sgradito sul piano politico (e questo aspetto, piaccia o no, va tenuto presente come un condizionamento oggettivo anche sul piano economico e finanziario), ma anche perchè presenta evidenti inconvenienti sul piano economico, dal punto di vista dei Paesi in via di sviluppo (e quindi, in un'ottica di lungo periodo, anche dal punto di vista dei Paesi industrializzati). Un investimento diretto sotto completo controllo estero non coinvolge infatti, se non passivamente, e quindi nemmeno concorre a far evolvere, le risorse materiali ed umane dei Paesi in via di sviluppo; ciò ne rende gli effetti assai meno rilevanti, sul piano generale dello sviluppo dei Paesi in via di sviluppo, di quanto non possa verificarsi con forme di joint-venture nelle quali soggetti residenti nei Paesi in via di sviluppo vengano associati in posizione di responsabilità ed anzi, come sempre più spesso avviene, con pacchetti azionari di comando.

- 2.2 Si può osservare a tale proposito che l'evoluzione descritta non sembra aver attenuato la spinta di partners residenti nei Paesi industrializzati all'investimento diretto all'estero: spinta che deriva da tre fondamentali fattori, ai quali corrispondono altrettante categorie di joint-ventures (e quindi altrettante strutture finanziarie).

- 2.2.1 Un primo fattore, o motivo di spinta, che è poi quello tradizionale, è la ricerca di materie prime (oggi soprattutto fonti energetiche). Questo motivo è riconosciuto esplicitamente dalla legge 227/77 come uno dei caratteri che consentono alla SACE di assicurare i rischi politici (di cui all'art. 14, n. 7 della legge medesima) nei quali possono incorrere gli investitori italiani.
- 2.2.2. Un secondo fattore è rappresentato dalle esigenze di delocalizzazione di fasi del processo produttivo che per ragioni di costo rischiano di compromettere la competitività del prodotto finale. E' questo soprattutto il caso di attività caratterizzate da tecnologie facilmente trasferibili, ad alto input di lavoro. Un caso particolarissimo, ben noto, è la delocalizzazione di produzioni cinematografiche, soprattutto di quelle che prevedono un notevole numero di riprese all'aperto con l'intervento di grandi masse di comparse. Ma naturalmente l'elenco di casi analoghi, e ben più significativi, potrebbe essere molto lungo. Da un punto di vista finanziario, questo tipo di joint-venture è tra i meno ardui da gestire, in quanto da un lato richiede una provvista relativamente forte di fondi a breve, per il finanziamento locale; e dall'altro può consentire di superare, come meglio si vedrà in seguito, taluni problemi di commercializzazione ed anche di attenuare i rischi di cambio.
- 2.2.3 Un terzo fattore di spinta è connesso alla ricerca di spazi di mercato per attività di produzione, soprattutto di tipo cosiddetto "maturo", che nei Paesi sviluppati sono negativamente condizionati da trends di domanda in decelerazione più o meno pronunciata. L'analisi di questo "terzo tipo" di joint-venture tra Paesi industrializzati e Paesi in via di sviluppo potrebbe essere molto lunga; possiamo ricordare che questo fattore di spinta spiega l'orientamento verso i Paesi in via di sviluppo di numerose industrie alimentari, soprattutto di tipo tradizionale (zucchero, trattamento del latte, carne in scatola, ecc.) nonché delle imprese operanti nell'impiantistica, nei lavori pubblici e nell'edilizia. In senso generale, si orientano verso i Paesi in via di sviluppo quelle produzioni che rispondono ad una domanda di merci e servizi particolarmente dinamica nelle prime fasi dei processi di sviluppo (e quindi generi alimentari, infrastrutture di base, ecc.), domanda che risulta viceversa attenuata nelle fasi avanzate dell'evoluzione economica. Poiché la pura e semplice esportazione verso

i Paesi in via di sviluppo di generi alimentari, prodotti farmaceutici di base, semplici macchinari, oggetti di arredamento, e simili, od anche la consegna "chiavi in mano" delle corrispondenti linee di produzione è sempre meno gradita nei Paesi in via di sviluppo, ecco che si diffonde la pratica di joint-ventures corporations che, per periodi più o meno lunghi o, spesso, a scadenza illimitata, provvedono a rifornire i mercati locali. Si noti che le joint-ventures che si costituiscono in ragione di questo terzo fattore di spinta hanno struttura ben diversa (e aspetti finanziari più problematici) di quella delle joint-ventures determinate da esigenze di delocalizzazione di fasi produttive. In quest'ultimo caso infatti, il prodotto (che talvolta è un semilavorato) viene esportato, o trova agevole collocazione nel quadro complessivo di più ampi processi produttivi, e solo in parte eventualmente trova sbocco sul mercato locale del Paesi in via di sviluppo. Lo stesso dicasi per le joint-ventures costituite per la ricerca e la produzione di materie prime.

Viceversa, il caso di joint-ventures costituite per saturazione di mercato nei Paesi industrializzati presenta difficili problemi di commercializzazione e, in particolare, debbono spesso fronteggiare elevati rischi di cambio, specie se la struttura degli inputs è tale da richiedere cospicui finanziamenti in valute forti, mentre gli sbocchi di mercato sono soprattutto interni ai Paesi industrializzati.

Quanto finora osservato, a proposito delle determinazioni di fondo del fenomeno delle joint-ventures tra Paesi sviluppati e Paesi in via di sviluppo, consente una sommaria valutazione delle indicazioni relative ai caratteri delle joint-ventures da agevolare, contenute sia nell'art. 7 della legge 49/87, sia nella delibera CICS del 10 luglio 1987 sui criteri e le modalità di concessione dei crediti agevolati previsti dall'art. 7 stesso.

- 2.3 Le joint-ventures "preferenziali" ex art. 7 si caratterizzano infatti per la partecipazione minoritaria del co-venturer italiano al capitale: ciò, considerando inoltre la possibilità di fruire di credito agevolato, e la previsione (art. 4 della delibera) che tale credito possa riferirsi anche ad apporti di capitale diversi dal versamento di fondi, attenua uno dei rischi maggiori per le imprese italiane partecipanti alle joint-ventures nei Paesi in via di sviluppo e quindi merita una valutazione positiva.

Da un punto di vista finanziario, invece, il criterio preferenziale per le piccole e medie imprese (art. 2 della delibera), pure opportuno da un punto di vista generale, comporta aspetti meno positivi, in quanto le PMI, ceteris paribus, attingono con minore agevolezza delle grandi imprese a fondi forniti da istituti di credito od a mezzi reperibili sui mercati monetari e finanziari. Ciò rende inevitabile, per le PMI, un maggior peso del capitale proprio, quindi un maggior rischio e in ultima analisi una maggiore dipendenza delle agevolazioni: questo aspetto, come si vedrà, presenta taluni nodi problematici.

2.4 Altri caratteri previsti sia dall'art. 7 della legge 49/87, sia dalla delibera CICS, riguardano:

- a) il rispetto delle priorità geografiche o settoriali della cooperazione italiana;
- b) le garanzie offerte dai Paesi destinatari a tutela degli investimenti stranieri;
- c) la creazione di occupazione e valore aggiunto locale.

Il punto a) può determinare problemi finanziari (e non solo finanziari) rilevanti. L'introduzione di una agevolazione alle joint-ventures nel quadro della politica di cooperazione deve essere considerata come una innovazione molto positiva, per due motivi: perchè la joint-venture realizza per definizione una "cooperazione" tra Paese industrializzato e Paese in via di sviluppo, in quanto associa risorse umane e materiali provenienti dai due tipi di Paesi (lo stesso non può dirsi per molti altri casi di aiuto o di assistenza allo sviluppo); e poi perchè l'associazione di forze imprenditoriali per obiettivi da realizzare sul mercato garantisce, meglio di quanto di regola avvenga per altre forme di cooperazione, l'uso efficiente dei fondi pubblici impiegati nella cooperazione stessa.

Lo sviluppo delle joint-ventures tra Paesi industrializzati e Paesi in via di sviluppo è però strategia tutt'altro che agevole, e non pare opportuno "caricarla" di un numero elevato obiettivi. In un certo senso, ci si dovrebbe solo preoccupare di garantire la permanenza delle joint-ventures sul mercato, e porre la sola condizione che il risultato del loro operare corrisponda agli interessi generali del Paese in via di sviluppo destinatario. Aggiungere un criterio selettivo a favore di Paesi "problema" può sollevare qualche perplessità. Lo sviluppo delle joint-ventures è un fenomeno che risponde fondamentalmente ad una logica di mercato, che va aiutata quanto rientri nel quadro generale degli obiettivi di cooperazione, ma non "forzata" fino al punto di imporre traguardi più appropriati ad attività di aiuto puro e semplice.

Anche per quanto riguarda gli aspetti settoriali, infine, non si comprende bene perchè le agevolazioni alle joint-ventures dovrebbero privilegiare, anche se non in maniera esclusiva, i progetti da realizzare nei settori dell'agricoltura e dell'industria. Ciò è previsto dall'art. 2 della delibera CICS, ma non dalla legge.

I criteri di cui ai punti b) e c) non sembrano porre invece particolari problemi di ordine finanziario. Il criterio di cui al punto b), in particolare, è un ovvio richiamo alle responsabilità del Paese destinatario.

- 2.5 Criteri selettivi posti solo dalla delibera CICS, e non dalla legge, oltre a quello ricordato ora, riguardano la suscettibilità di effetti positivi di bilancia di pagamenti, l'utilizzazione prevalente di risorse e mano d'opera locali, la redditività dell'iniziativa e il livello tecnologico. Quest'ultima caratteristica non è chiaramente determinata: se il riferimento alla redditività fa pensare naturalmente ad una selezione a favore di joint-ventures con buona, anzichè incerta, redditività ipotizzabile, il riferimento al livello tecnologico fa temere che si vogliano privilegiare le cosiddette "tecnologie appropriate". Ciò può determinare qualche inquietudine, quanto agli esiti dell'impiego di pubblico danaro: in ogni caso sembra preferibile affidarsi, in materia di tecnologia, alle scelte imprenditoriali.

L'indicazione di preferenza per effetti positivi di bilancia dei pagamenti è altamente apprezzabile anche dal punto di vista del co-venturer italiano, perchè vale ad attenuare i rischi di cambio, che appaiono tra i più preoccupanti. Considerando questo aspetto insieme a quello della utilizzazione prevalente di risorse e mano d'opera locale, cui corrisponde sul piano finanziario un minor peso della provvista sui mercati monetari e finanziari internazionali, sembra di poter concludere che, ove nella pratica attuazione dell'art. 7 si privilegiassero joint-ventures con alto input di risorse locali e contestuali positivi effetti di bilancia dei pagamenti, si orienterebbero opportunamente i fondi disponibili verso joint-ventures a struttura finanziaria relativamente forte.

- 2.6 Complessivamente, i criteri posti dalla delibera CICS per la politica di agevolazione delle joint-ventures italiane nei Paesi in via di sviluppo appaiono più o meno problematici, ma tali da far prevedere effetti positivi della gestione di tale politica.

Molto meno positivo appare invece il quadro relativo alla legge 227/77 (Ossola) che limita fortemente la copertura dei rischi connessi all'investimento estero. Di ciò comunque converrà discutere più oltre, con riferimento alla tematica

generale dei rischi delle joint-ventures di cooperazione.

3. La struttura finanziaria della joint-venture di cooperazione

- 3.1 La programmazione della struttura finanziaria della joint-venture, di regola, deve essere formulata caso per caso, in funzione soprattutto dello studio di fattibilità economica dell'iniziativa cui la joint-venture viene finalizzata. Lo studio di fattibilità è un documento di fondamentale importanza perchè, sulla base di esso, vengono assunte tutte le decisioni per la realizzazione del progetto, ivi incluse quelle degli enti finanziatori. Esso, infatti, contiene di norma indicazioni circa gli aspetti tecnici (localizzazione e capacità produttiva dell'impianto, opere e infrastrutture necessarie), quelli commerciali (prodotti e loro mercati di vendita), gli aspetti finanziari (costo globale dell'investimento, oneri finanziari, apporti di capitale, fonti di finanziamento locali ed esterne), nonché la valutazione economica del progetto (sotto il profilo tecnico, commerciale e finanziario), il cash-flow e le previsioni di profittabilità. Nella fase dello studio di fattibilità il sistema creditizio italiano, e nel suo ambito la parte più attiva a livello internazionale, può svolgere una funzione determinante di intervento e di assistenza a supporto dell'impresa italiana.

Sembra pertanto opportuno garantire un collegamento organico tra la gestione della politica di cooperazione ex art. 7 della legge 49/77 e il sistema creditizio nazionale. Ciò anche in considerazione del fatto che le maggiori banche ed istituti di credito italiani, in virtù dell'esperienza acquisita nello specifico campo delle società miste, sono in grado di fornire alle imprese italiane servizi di assistenza non solo nella fase di costituzione delle joint-ventures ma in tutte le varie fasi del progetto. Con specifico riguardo alla programmazione finanziaria delle joint-ventures occorre inoltre tener conto che vi è certamente una fase che potremmo definire di elaborazione progettuale, coincidente in notevole misura con lo studio di fattibilità, che stabilisce ex ante i fabbisogni finanziari per ammontare, per tipologia e per fonte, i tempi del finanziamento, le difese contro i rischi e gli avvenimenti imprevisti; ma al di là di questa prima fase, la programmazione finanziaria è un processo continuo di decisioni operative, di monitoraggio e di modifiche in corso d'opera, che rende altamente

consigliabile una continua assistenza da parte di istituti creditizi di fiducia.

Sempre in tema di programmazione finanziaria, non sembra sia possibile stabilire molte regole valide in generale, e meno che mai regole parametriche, che valgano cioè ad identificare rapporti ottimali tra grandezze finanziarie (quale ad esempio il rapporto tra mezzi propri e mezzi di terzi).

Sembra comunque opportuna una breve rassegna delle regole generali di programmazione finanziaria che possono identificarsi con riferimento alle joint-ventures di cooperazione. Queste ultime, come si è visto, si caratterizzano come joint-venture corporations, quindi con capitale proprio, nel quale il socio Paese in via di sviluppo di regola assume una posizione di maggioranza e presumibilmente apporta capitale nella forma prevalente di mezzi finanziari, soprattutto in valuta locale.

La programmazione finanziaria cui si fa in questa sede riferimento, essendo relativa ad una specifica iniziativa, quale è quella oggetto delle joint ventures di cooperazione, si ispira alla tecnica cosiddetta di project financing, che può definirsi come un insieme coordinato di operazioni finanziarie volte al conseguimento di un definitivo risultato economico, che sia in grado di generare il cash flow necessario per il rimborso dei fondi presi in prestito e per la soddisfacente remunerazione dei fondi propri. La tecnica di project financing, se si applica ovviamente alle joint-ventures contrattuali, è appropriata anche per le joint-ventures societarie.

Caratteri fondamentali della programmazione finanziaria (ammontare e carattere dei fondi propri; ammontare, caratteri e fonti dei fondi di terzi; risultati economici delle joint-venture; modi e tempi di rimborso dei fondi di terzi; forme di remunerazione dei fondi propri) derivano dal settore specifico di attività nel quale le joint-ventures operano; vengono identificati nello studio di fattibilità e verificati nel corso delle operazioni.

- 3.2 Limitandoci alla fase progettuale della programmazione finanziaria, basata sullo studio di fattibilità, rileviamo innanzitutto che gli apporti di mezzi propri possono essere costituiti da fondi denominati nella valuta del partners (in genere si tratta della valuta del partners locale) o in valuta straniera (di solito dollari o altre valute forti). L'ammontare dei mezzi propri deve essere dimensionato in rapporto ai fabbisogni prospettici di investimento necessari al conseguimento dell'obiettivo previsto dalla società mista. Di conseguenza, i finanziamenti che devono coprire la parte residua dell'investimento (credito all'esportazione, credito ordinario e a medio termine) devono essere

fronteggiati da fonti di rimborso identificate, soprattutto per il reperimento della valuta necessaria al Paese in via di sviluppo per il rimborso della quota di finanziamento espressa in valuta.

Inoltre la dimensione dei mezzi propri costituiti da fondi finanziari (o da attività comunque prontamente liquidabili) deve essere identificata in base al prevedibile rapporto tra le esigenze di rimborso dei crediti necessari alla joint-venture, e il cash flow (al lordo degli oneri finanziari). Poichè la previsione di ambedue i flussi può essere caratterizzata da incertezza (è raro infatti che il servizio del debito sia fin dall'inizio un flusso identificabile con precisione) occorrerà definire i possibili campi di variazione dei due flussi. Il limite superiore del campo di variazione previsto per il servizio del debito deve essere minore del limite inferiore del cash flow. Se fosse maggiore, occorrerebbe riprogrammare, nel senso dell'aumento, la dimensione dei mezzi propri liquidi. Come regola generale, tanto più convergono cash flow ed esigenze di rimborso, tanto meno possono essere i mezzi propri.

E' noto che gli apporti al capitale della joint-venture possono essere costituiti anche dal controvalore attribuito al conferimento di beni strumentali, di tecnologia, di licenze, di brevetti, di capacità manageriali, di diritti su fondi di materie prime, di esclusive commerciali, ecc., ma tutto rileva ai fini della ripartizione delle quote azionarie; ai fini della programmazione finanziaria occorre invece definire specificamente ammontare e tipo dei mezzi liquidi, secondo i criteri brevemente descritti in precedenza.

Le fonti del capitale proprio, nel caso di joint-ventures di cooperazione, possono essere i co-venturers italiani; partners istituzionali internazionali (tipicamente la IFC, ma anche organismi come SIFIDA); partners istituzionali locali; imprese locali.

- 3.3 L'apporto di prestiti alla costruzione finanziaria della joint-venture di cooperazione può assumere svariate forme. Ci limiteremo in questa sede a qualche cenno alle principali fonti. Ancora una volta, in fase di progettazione finanziaria i fabbisogni di credito dipendono dal prevedibile andamento della joint-venture, quale emerge dallo studio di fattibilità.

In primo luogo occorre distinguere tra fabbisogni in valuta estera e fabbisogni in valuta locale. Tanto più elevata sarà questa componente, tanto più solida, ceteris paribus, sarà la struttura finanziaria della joint-venture.

Oltre alle fonti locali di finanziamento (banche di sviluppo, banche commerciali, istituzioni pubbliche, spesso

gli stessi Governi), occorrerà identificare le possibili agevolazioni, ottenibili non solo in sede di finanziamento vero e proprio, ma anche sotto forma di sgravi o contributi sui costi di trasporto e comunicazione, sui prezzi dell'energia, e simili.

Tra le fonti di finanziamento, sia nazionali che internazionali, possiamo ricordare le seguenti:

- a) banche internazionali (Banca Internazionale per la Ricostruzione e lo Sviluppo, Banca Interamericana di Sviluppo, Banca Africana di Sviluppo, Banca Asiatica di Sviluppo, Banca Europea degli Investimenti, ecc.). Al ruolo particolare della IFC, che apporta capitali propri, si è già accennato. Queste fonti di finanziamento si caratterizzano per tassi mediamente inferiori a quelli ordinari di mercato, e per periodi di rimborso più lunghi; le procedure di finanziamento possono essere più complesse, e tali da adattarsi ad operazioni che superino determinate dimensioni;
- b) Istituti di credito a medio termine nazionali per il finanziamento del credito all'esportazione, in genere a tasso agevolato, con coperture assicurative contro i rischi politici e/o i rischi di cambio. Tali finanziamenti possono assumere la forma alternativa di credito fornitore o di credito acquirente. Sono normalmente denominati nella valuta del Paese creditore ma possono esserlo anche in altre valute forti. I termini di rimborso vanno di solito da 5 a 10 anni, i tassi di interesse sono stabiliti dagli accordi internazionali di "consensus" e contengono una quota di agevolazione che varia in base all'andamento del costo del denaro sul mercato internazionale. Appartengono a questa categoria, per l'Italia, la SACE e il Mediocredito centrale; per gli Stati Uniti, la Eximbank, la Pefco (Private Export Funding Corporation), la Opic (Overseas Private Investment Corporation); per la Francia, la Coface (Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur) e la Bfce (Banque Française du Commerce Extérieur); per il Giappone, l'Export-Import Bank of Japan, e il Ministry of International Trade and Industry (MITI); ecc.

A queste fonti conviene far ricorso per ottenere beni strumentali acquistabili sui principali mercati dei Paesi industriali. Occorre naturalmente tenere presente il rischio di cambio, se il prestito è denominato in una valuta diversa da quella o da quelle presumibilmente componenti il futuro cash flow della joint-venture.

- c) Banche commerciali, che costituiscono certamente il

tradizionale canale per il finanziamento internazionale; spesso operano, soprattutto se i fabbisogni di finanziamento sono cospicui, mediante syndicate loans; i tassi di interesse sono in genere variabili, e correlati a tassi di riferimento come il Libor, o il prime rate americano; le scadenze di rado superano i 10 anni. Hanno il pregio di potere adattare, entro certi limiti, il finanziamento alle esigenze del cliente. L'accesso a tali strumenti è possibile per il tramite degli istituti di credito italiani operanti all'estero. E' evidente peraltro che, trattandosi del finanziamento dei progetti in cui preminente appare la gestione dei rischi imprenditoriali, gli enti finanziatori pongono una particolare attenzione non solo alla buona riuscita dei progetti finanziati ma anche alla valutazione della solidità e credibilità dei soci promotori della joint-venture, con tutti gli aspetti di copertura del normale rischio bancario che ciò comporta.

- d) Società finanziarie internazionali; hanno una notevole esperienza in materia di investimenti diretti, ma non avendo una base di clientela come i depositanti delle banche o gli assicurati delle compagnie dei assicurazione, debbono reperire i fondi sul mercato; per questa ragione, oltre che per la loro specializzazione, i finanziamenti concessi possono essere più cari e più limitati di quelli ordinari di mercato.
- e) Società di leasing; presentano oneri finanziari necessariamente più alti rispetto a quelli delle banche e istituzioni finanziarie tradizionali; attraverso il leasing, le procedure di acquisizione di determinati beni strumentali possono però essere semplificate, rispetto alle procedure ordinarie e, soprattutto, determinare benefici di carattere economico sul bilancio della società miste (minori ammortamenti e oneri fiscali).
- f) Intermediari vari (finanziatori istituzionali, come i fondi pensione o le compagnie di assicurazione; fondi comuni di investimento; società di gestione di portafogli; e altri ancora).
- g) Rapporti di credito e debito possono altresì stabilirsi con fornitori o con clienti.

3.4 L'elencazione degli strumenti finanziari potrebbe essere ancora più lunga di quella delle fonti di finanziamento. Ci si può limitare alle categorie più importanti:

- . i prestiti consortili in eurodivise;
- . l'emissione di obbligazioni (a cedola fissa o variabile, convertibili o di partecipazione);
- . le emissioni di carta commerciale.

Il tipo dello strumento da adottare dipende, ancora una volta, dalla struttura delle operazioni delle joint-ventures. Possiamo per semplicità distinguere tre casi fondamentali.

- 3.4.1 Un primo caso, quale può emergere già dallo studio di fattibilità, è quello di una joint-venture per la quale siano definibili, con relativa sicurezza, i costi di progettazione e di impianto, il tipo ed i tempi di entrata a regime dell'opera o della linea di produzione oggetto della joint-venture, i costi di esercizio ed i ricavi. Un esempio potrebbe essere quello della costruzione di un impianto produttivo. In casi del genere si può ricorrere a forme tradizionali di credito (fidi di banche commerciali, emissioni di titoli senza particolari caratteristiche, leasing) e prevedere la fonte di rimborso attraverso la costituzione di escrow accounts alimentati dalle esportazioni della joint-venture.
- 3.4.2 Un secondo caso può essere quello di un'opera per la quale possano esserci incertezze sui tempi di progettazione e costruzione e/o sull'ammontare dei relativi costi. Un esempio può essere quello della costruzione di una linea ferroviaria in concessione. In casi del genere occorre prima di tutto prevedere qualche forma di flessibilità nella sottoscrizione di capitale proprio, come la possibilità di procedere ad aumenti di capitale. Al fine di contribuire a superare un ritardo imprevisto nell'entrata a regime dell'opera, può essere opportuna la provvista di capitali di debito il cui rimborso sia caratterizzato da un congruo periodo di grazia, oppure ottenuti attraverso l'emissione di titoli come gli zero coupon bonds (o la variante nota come deep discount bonds, simili ai nostri Certificati del Tesoro a Sconto). La scadenza può, in questi casi, raggiungere i 12-15 anni.
- 3.4.3 Un terzo caso può essere quello in cui i tempi fisici di realizzazione e di entrata a regime dell'opera possono essere previsti con relativa tranquillità, ma siano invece soggetti ad incertezza i costi ed i ricavi di esercizio. Se ad esempio ci si trova in periodo di rientro dall'inflazione, la provvista di capitale di debito a tasso fisso può essere pericolosa (ma più in generale il discorso vale quando vi siano forti incertezze sull'andamento futuro dei prezzi); in tal

caso il ricorso alla emissione di strumenti come le floating rate notes, largamente disponibili sui mercati di Londra e New York, può rivelarsi utile.

Quando invece, l'incertezza relativa ai costi ed ai ricavi derivi dall'andamento imprevedibile di corsi di materie prime, titoli utili, anche se non molto conosciuti e quindi raramente negoziati, sono i commodity bonds, che sono caratterizzati da un tasso fisso di interesse e dall'ancoraggio di una parte del valore nominale di rimborso al corso di particolari materie prime. Se l'incertezza riguarda il corso dei cambi, tra le varie forme di copertura può ricordarsi l'emissione dei cosiddetti multicurrency bonds, il cui rimborso a scadenza può avvenire in una di due divise a scelta, ad un tasso di caambio predeterminato. Il rischio di cambio non è eliminato, ma è attenuato.

4. Il finanziamento agevolato delle joint-ventures di cooperazione

Un importante meccanismo di agevolazione è stato introdotto con il più volte ricordato art. 7 della legge 49/87, che prevede il finanziamento a condizioni di favore dell'apporto di capitale italiano di rischio, in qualunque forma effettuato. Appare utile riassumere qui di seguito le principali caratteristiche di tale agevolazione, così come vengono indicate nella delibera del Comitato Interministeriale per la Cooperazione allo Sviluppo del 10.7.1987 che costituisce in pratica il regolamento di attuazione del richiamato art. 7. In virtù di tale delibera l'impresa italiana potrà ottenere, per la costituzione di una joint-venture di cooperazione, quindi per progetti che rientrino nella politica di aiuto allo sviluppo e destinati a realizzarsi nei Paesi in via di sviluppo prioritari per la cooperazione allo sviluppo, con preferenza per quelli che prevedono una partecipazione locale superiore al 50% del capitale investito:

- a) un finanziamento di durata non superiore ai 10 anni con un periodo di grazia fino a due anni dalla data di avvio della produzione e con un tasso di interesse pari ad un terzo del tasso di riferimento stabilito dal Ministero del Tesoro (attualmente sarebbe di circa il 3%);
- b) per ogni iniziativa il finanziamento potrà arrivare ad un massimo di 20 miliardi; il contributo pubblico potrà raggiungere il 70% del capitale di rischio italiano per

un importo non superiore ai primi 10 miliardi di lire della partecipazione e fino al 50% della quota eccedente.

Il principale inconveniente che si può rilevare a proposito di tale agevolazione è la complessità della procedura di finanziamento, che lo rende alquanto aleatorio.

La ricordata delibera del CICS del 10 luglio 1987 ha risolto le incertezze che obiettivamente, nascevano dalla interpretazione della legge 49, introducendo però un rilevante numero di passaggi. La legge infatti prevede agli articoli 6 e 7 l'intervento del Ministero del Tesoro, che su proposta del Ministro degli Esteri e previa delibera del CICS, affida l'istruttoria relativa all'agevolazione al Mediocredito Centrale.

Sembrava logico che, inquadrandosi tale agevolazione nella politica di cooperazione, dovessero intervenire gli organi ordinari della cooperazione stessa, cioè la Direzione Generale per la Cooperazione allo Sviluppo (DGCS), ed il Comitato Direzionale. Ma il risultato di questa legittima preoccupazione sembra alquanto ridondante. L'impresa italiana interessata all'agevolazione fa domanda alla DGCS (primo passaggio) che verifica la rispondenza della domanda ai criteri fissati dall'art. 7 della legge (nonché evidentemente a quelli fissati dalla delibera CICS) ed ai programmi di cooperazione con i Paesi in via di sviluppo coinvolti. Se è favorevole, la DGCS trasmette la domanda al Mediocredito Centrale, al quale è affidata l'istruttoria bancaria (secondo passaggio; a termini dell'art. 15 della Legge 49, occorrerà, sul provvedimento della DGCS, il visto dell'ufficio di Ragioneria del Ministero del Tesoro istituito presso la Direzione medesima, e sarà necessario il controllo successivo di legittimità della Corte dei Conti; i passaggi sono quindi già quattro). Il Mediocredito rinvierà i risultati dell'istruttoria alla DGCS (quinto passaggio) che sottoporrà la propria proposta, corredata dall'istruttoria del Mediocredito, al Comitato Direzionale (sesto passaggio; questo atto della DGCS non dovrebbe essere nuovamente sottoposto al visto della Ragioneria e della Corte dei Conti; a termini però sempre dell'art. 15, comma 7, della Legge 49/87, ogni delibera del Comitato Direzionale deve essere obbligatoriamente corredata da specifica valutazione dell'Unità tecnica centrale; i passaggi sono già sette, ma soprattutto non si comprende, dopo la valutazione della DGCS e l'istruttoria del Mediocredito, che cosa possa dire di nuovo l'Unità tecnica centrale). Se il Comitato Direzionale approva,

il provvedimento passa al Ministero degli Esteri per l'eventuale proposta di agevolazione da presentare al CICS (ottavo passaggio); se il CICS approva (nono passaggio) il Ministro del Tesoro concede il finanziamento per decreto (decimo passaggio); il decreto deve essere registrato dalla Corte dei Conti (undicesimo passaggio); sulla base del decreto il Mediocredito Centrale stipula il contratto di finanziamento (dodicesimo passaggio). Non è escluso che prima di incassare la somma, l'impresa interessata debba attendere il vaglio di altri uffici pubblici.

Tuttavia, questa faticosa procedura non sembra, paradossalmente, un ostacolo decisivo allo sviluppo delle joint-ventures italiane nei Paesi in via di sviluppo. In verità, la logica stessa dell'uso di questo strumento ai fini di cooperazione allo sviluppo richiede che le iniziative abbiano una loro intrinseca validità, una loro autonoma capacità di stare sul mercato.

In questo senso, appare decisivo il supporto che il sistema creditizio italiano, in particolare quello più attivo sul piano internazionale, è in grado di fornire alle imprese italiane assistendole non solo per quanto attiene al reperimento dei fondi necessari per l'iniziativa di joint-venture, ma in tutte le varie fasi del progetto ed in particolare, come più volte si è detto in quella di costituzione della joint-venture (individuazione dei progetti nei Paesi in via di sviluppo, ricerca del partner locale, conoscenza delle disposizioni per la protezione degli investimenti esteri, contatti preliminari con enti finanziatori locali e internazionali, assistenza nello studio di fattibilità e nella documentazione da predisporre per l'ottenimento dell'agevolazione).

Ogni iniziativa di joint-venture, secondo quanto abbiamo già visto, porta con sé componenti inevitabili di incertezza; ebbene, di queste componenti una, di segno positivo, è l'eventuale godimento, a scadenza imprevedibile, di un premio rappresentato dall'agevolazione ex art. 7 della Legge 49/87. In ciò, del resto, la politica italiana di cooperazione allo sviluppo non differisce da altre strategie di agevolazione finanziaria, per il Mezzogiorno, per l'innovazione tecnologica, per la riconversione industriale, e così via. In tutti questi campi, in tanti decenni abbiamo imparato che, se una iniziativa dipende dall'agevolazione, raramente è una iniziativa sana; se invece l'agevolazione ha il ruolo di modificare in meglio il gioco complessivo degli elementi di incertezza e di rischio di una progettata

iniziativa, ebbene l'agevolazione ha un ruolo positivo.

Oltre all'agevolazione prevista dalla legge 49 (che può cumularsi, come avverte l'art. 6 della delibera CICS, con altre agevolazioni nazionali ed internazionali, anche previste dalla medesima legge) occorre, per completare una sia pure sintetica analisi come quella contenuta nella presente relazione, un riferimento a quanto previsto dalla Legge 227 del 1977, la più volte ricordata legge Ossola.

5. Le garanzie pubbliche contro i rischi connessi alle attività di joint-ventures

L'esame del combinato disposto dall'art. 14, punto 7) e dell'art. 15, punto e) della legge Ossola dimostra che le garanzie previste per le joint-ventures di imprese italiane nei Paesi in via di sviluppo, quali sono definite dalla legge sulla cooperazione 49/87, sono molto limitate.

L'attività delle joint-ventures suddette (joint-venture corporations, come abbiamo notato) può essere inquadrata con sicurezza soltanto nella categoria di cui apuunto all'art. 14, punto e) sopra ricordato: "investimenti diretti all'estero costituiti da apporto di capitali destinati all'approvvigionamento di materie prime o diretti a consentire l'acquisizione di contratti di fornitura di beni e di servizi.....". Si tratta, come risulta chiaro, solo di due possibili casi di azione di joint-ventures costituite nei Paesi in via di sviluppo con un apporto di capitali italiani. Ne risulta esclusa ogni attività volta alla vendita di prodotti sul mercato (al di fuori cioè della stipula di contratti di fornitura) che non comporti come fine principale l'approvvigionamento di materie prime.

Inoltre, i rischi assicurati sono quelli previsti al punto 7 dell'art. 14 delle legge, cioè i rischi politici (nazionalizzazioni, sequestri, confische, guerre e rivoluzioni); le catastrofi naturali; nonché i mancati trasferimenti di fondi (cioè il rimpatrio dei capitali investiti e degli utili) causati da atto arbitrario dell'autorità straniera. A quest'ultimo riguardo, le condizioni generali di polizza stabilite dalla SACE precisano che sono assicurabili i redditi dell'investimento nei limiti dell'8% del capitale investito, e quest'ultimo è assicurabile solo per metà del valore iniziale. Questi limiti sono privi di motivazione logica.

L'investimento estero quindi, che avvenga o meno nelle forme della joint-venture, in generale non è assicurabile contro alcun genere di rischio; in casi molto limitati (art. 15 lettera e) è assicurabile contro alcuni rischi politici e con notevoli limiti quantitativi.

Ciò che meravaglia è che invece altre attività economiche (esportazioni di merci, prestazioni di servizi, esecuzione di lavori all'estero, ed altre) siano assicurabili contro una gran varietà di rischi, come, ad esempio, la mancata riscossione, per qualsiasi ragione non imputabile all'operatore nazionale, di somme dovute di Stati ed enti pubblici esteri, nonché da privati, quando i loro pagamenti siano coperti da garanzia pubblica; la revoca di commessa pubblica; gli aumenti dei costi di produzione derivanti da cause di carattere generale, quando la fornitura o l'esecuzione dei lavori o la prestazione di servizi da parte dell'operatore italiano avvengano a prezzo fisso; insolvenza di diritto o di fatto del debitore privato estero; le variazioni del corso dei cambi.

Tutte queste garanzie evidentemente possono essere estese, con gli adattamenti del caso, anche alle joint-ventures costituite da operatori italiani, attraverso una modifica della legge Ossola.

A proposito di rischi politici, si può osservare che di per sé la joint-venture rappresenta una forma di attività meno rischiosa del tradizionale investimento diretto, anche perché si tratta di una formula molto spesso imposta dai Paesi in via di sviluppo.

Oggi può essere difficile vendere prodotti nelle forme tradizionali di esportazione, o cedere impianti con la formula "chiavi in mano": se si vuole operare o vendere sui mercati dei Paesi in via di sviluppo, la joint-venture può rilevarsi una scelta obbligatoria; perciò stesso, però, il rischio politico si attenua.

Quanto al rischio di cambio, ancora una volta la crescita qualitativa dei mercati finanziari può supplire, con aggravii di costo relativamente modesti, alla carenza di garanzie di natura pubblica. Ancora una volta l'assistenza degli Istituti di credito può consentire agli operatori italiani adeguate difese contro l'oscillazione dei cambi, mediante opportune forme di copertura a termine.

Più in generale si può osservare che gli elementi di rischio sono, in ultima analisi, inseparabili dalla normale attività economica. Per giunta è spesso difficile distinguere tra rischi straordinari, per i quali è lecito attendersi una garanzia pubblica, e rischi ordinari, per i quali sembrerebbe bizzarro richiedere garanzie: ad esempio, un ritocco delle aliquote fiscali sui dividendi in un Paese in via di sviluppo, fino a che

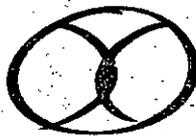
punto è un evento "normale", e fino a che punto è un rischio politico contro il quale l'operatore economico ha il diritto di vedersi garantito dal proprio governo?

Queste osservazioni, se vogliono contribuire ad una equilibrata valutazione di ciò che possiamo lecitamente attenderci da una adeguata politica pubblica, non debbono però attenuare la portata di una conclusione generale sulla inadeguatezza, al momento attuale, delle strategie governative di tutela e valorizzazione delle attività private di cooperazione internazionale.

iai ISTITUTO AFFARI
INTERNAZIONALI - ROMA

n° Inv. 8837
31.3.1989

BIBLIOTECA



6

**LE JOINT VENTURES
NELLA COOPERAZIONE
CON I PAESI IN VIA DI SVILUPPO**

MILANO - 13-14 APRILE 1988

LA SEGRETERIA:

CAMERA DI COMMERCIO MILANO VIA MERAVIGLI 9/B - 20123 MILANO TEL 85151 TELEX 312482 - TELEFAX 4235
MONDIMPRESA VIA DI PORTA PINCIANA, 36 - 00187 ROMA TEL 460727 - 464055 - 4754912 TELEX 616358 - TELEFAX 4748092

"La promozione della joint-ventures nella esperienza della
cooperazione degli organismi internazionali e l'art. 7 della
legge 49/87"

Documento del Gruppo di lavoro "Istituzionale"

a cura

del Dott. Giovanni Vacchelli e dell'Avv. Alessandro Costa (*)

(*)

Gli autori esprimono la propria gratitudine ai componenti il Gruppo di lavoro esperti "Istituzionale" per i contributi forniti.

QUESTA PUBBLICAZIONE È DI PROPRIETÀ
DELL'ISTITUTO AFFARI INTERNAZIONALI

MONDIMPRESA - AGENZIA PER LA MONDIALIZZAZIONE DELL'IMPRESA
MINISTERO AFFARI ESTERI
DIREZIONE GENERALE PER LA COOPERAZIONE ALLO SVILUPPO
IN COLLABORAZIONE CON:
CAMERA DI COMMERCIO DI MILANO
CENTRO REGIONALE PER IL COMMERCIO ESTERO
UNION CAMERE - UNIONE ITALIANA DELLE CAMERE DI COMMERCIO, INDUSTRIA, ARTIGIANATO E AGRICOLTURA

1. La joint venture come forma di cooperazione

Uno degli aspetti maggiormente innovativi della nuova disciplina della cooperazione italiana con i Paesi in via di sviluppo, fornita dalla nuova legge 49/87, è quello che riguarda la costituzione di joint ventures, quale strumento di cooperazione.

In questo senso l'aiuto bilaterale italiano si allinea alle tendenze manifestatesi a livello internazionale, completando i già sperimentati strumenti del dono o del credito di aiuto, con la promozione di investimenti privati nei Paesi in via di sviluppo, attraverso la costituzione di imprese miste tra partners locali e dei Paesi industrializzati.

Le ragioni che spingono la cooperazione mondiale a favorire l'investimento privato sono varie:

- a) in primo luogo accrescere le risorse destinate all'aiuto. Come è noto le cooperazioni bilaterali dei Paesi industrializzati vanno restringendo i mezzi finanziari disponibili. In questo la cooperazione italiana è forse l'unica eccezione, avendo il nostro Paese da nove anni a questa parte, dopo il varo della Legge 38, costantemente aumentato la massa finanziaria dedicata all'aiuto allo sviluppo.
In realtà però i mezzi globali sono diminuiti e le esigenze del terzo mondo sono invece cospicuamente aumentate, parallelamente al grandioso accrescersi dell'indebitamento verso i Paesi industrializzati: il capitale privato potrebbe rappresentare quindi un apporto importante e in taluni casi indispensabile, proprio per accrescere la massa finanziaria disponibile;
- b) in secondo luogo l'investimento privato fa della cooperazione, un interesse della comunità sociale allargata ad imprese ed operatori economici e così favorisce un'integrazione economica effettiva nord-sud. Si tratta di un intervento 'diretto' che pone a contatto non solo gli imprenditori dei Paesi industrializzati e di quelli in via di sviluppo, ma anche le rispettive forze del lavoro, favorendo gli scambi di tecnologia e la formazione;
- c) infine l'investimento privato garantisce la redditività dei progetti finanziati, essendo assai improbabile che l'imprenditore rischi il proprio denaro in operazioni che non gli garantiscano un futuro reddito. Questa garanzia è importante, alla luce della storia dell'esperienza della cooperazione pubblica nazionale ed internazionale, che ha talora mostrato l'insufficienza dei soli grandi progetti nel

promuovere l'effettivo decollo economico del terzo mondo.

A queste fondamentali ragioni si aggiunge infine l'opportunità che viene così data alle imprese dei Paesi industrializzati di delocalizzare quei processi produttivi che si sogliono definire come 'maturi' e cioè di contenuto tecnologico tale da poter essere condotti in modo economicamente più vantaggioso in paesi in via di sviluppo, avvantaggiandosi dei costi più bassi della manodopera.

2. I vantaggi della joint - venture

La Legge 49, con l'articolo 7 dedicato alla joint ventures ha però anche riproposto all'attenzione degli operatori l'opportunità di stimolare il trasferimento di tecnologie dai Paesi industrializzati ai Paesi in via di sviluppo.

In effetti, la collaborazione industriale tra partners che hanno effettuato insieme un investimento finanziario e messo in comune il proprio know-how tecnico e commerciale, può rappresentare, se non una garanzia di successo, almeno una forma di reale cooperazione sul terreno, che non lascia la componente locale nel più tradizionale ruolo 'passivo' proprio degli ordinari interventi di cooperazione.

Il sistema industriale italiano, sia per le sue rilevanti conoscenze tecnico-operative sia per le sue molteplici esperienze commerciali, costituisce una preziosa fonte di risorse cui possono attingere abbondantemente i Paesi in via di sviluppo, sia per una più rapida emancipazione industriale, specie nei settori prioritari quali l'agricoltura e la trasformazione di materie prime, sia attraverso accordi, per la riduzione dell'indebitamento con l'estero, altro non trascurabile effetto della costituzione di joint ventures 'export oriented'.

L'esperienza acquisita nella promozione di società miste ha posto in evidenza alcuni fondamentali vantaggi:

- a) per il partner locale, è importante poter contare, mediante il contributo di un socio industriale con esperienze specifiche già acquisite e sperimentate:
 - i) sulla possibilità di ottenere studi di fattibilità più attendibili e meno costosi,
 - ii) sull'acquisizione del necessario know-how tecnologico e commerciale, con un'adeguata assistenza nella scelta del macchinario per e l'acquisizione delle relative tecnologie legate al processo produttivo; il

reperimento in tempi brevi di materiali, componenti e parti di ricambio necessari alla produzione, così da evitare interruzioni del ciclo produttivo; il training della manodopera locale e dei dirigenti, sia per la parte industriale che commerciale,

iii) sull'apertura di nuovi mercati di esportazione,

iv) sul più facile accesso a fonti esterne di finanziamento.

b) per il partner del Paese industrializzato, sono invece rilevanti:

- i) il trasferimento di processi tecnologici 'maturi', soprattutto se a più intensivo apporto di manodopera, con conseguente incremento della propria produzione di macchinari e parti di ricambio,
- ii) l'accesso a finanziamenti locali e benefici fiscali, oltre che all'eventuale intervento degli organismi finanziari internazionali per i Paesi in via di sviluppo e della Cooperazione allo Sviluppo,
- iii) l'accesso diretto a fonti locali di approvvigionamento di materie prime,
- iv) i costi più contenuti della mano d'opera;
- v) la creazione di nuovi mercati per i propri prodotti sia principali che complementari.

3. La prassi internazionale di promozione della joint ventures

Durante il periodo di applicazione della legge n. 38/79 la cooperazione del nostro Paese non disponeva di uno strumento di promozione delle joint-ventures. Essa restava quindi rigidamente ancorata al principio secondo il quale gli interventi di aiuto si concretano in un rapporto fra Stati.

Gli operatori economici avevano solo il ruolo subordinato di realizzatori delle opere necessarie, come fornitori di beni o servizi.

La legge n. 49/87, che ha riformato il sistema della nostra cooperazione, ha voluto completare il panorama degli strumenti operativi dando vita ad un metodo di supporto delle joint ventures. Esso risulta però sostanzialmente diverso da quello prevalentemente utilizzato da organismi internazionali sulla scorta della IFC (la Società Finanziaria Internazionale del sistema della Banca Mondiale). Quest'ultima venne infatti creata con la specifica competenza di promuovere la costituzione di joint ventures fra partners di paesi industrializzati e di paesi

in via di sviluppo, ma principalmente mediante l'acquisizione diretta di capitale di rischio.

La caratteristica dell'intervento dell'IFC è quindi quella di diventare socio dell'impresa, allo stesso titolo dei partners privati, condividendone vantaggi e rischi.

Questo tipo di partecipazione non ha però soltanto il vantaggio di fornire un ulteriore apporto di capitale, ma soprattutto quello di garantire i due partners, ciascuno per i propri interessi, circa l'affidabilità e viabilità dell'iniziativa.

In particolare, per quanto riguarda il partner del paese industrializzato, garantirlo da inadempimenti contrattuali della controparte, o da altre situazioni dannose come quelle conseguenti, per esempio, a nazionalizzazioni o mutamenti del regime fiscale o doganale cui erano sottoposte le prestazioni contrattuali al momento della costituzione della joint venture.

D'altro canto la presenza dell'ente internazionale, per la sua natura di istituzione di aiuto, rassicura il partner del paese in via di sviluppo circa la reale capacità dell'impresa cui si intende dar vita, di promuovere la crescita economica del Paese ove essa dovrà operare.

E' senz'altro anche per produrre questo effetto di stabilizzazione e di mediazione che una buona parte degli organismi internazionali di aiuto, così come quasi tutte le cooperazioni bilaterali nazionali, si sono progressivamente dotati di un'analogha struttura finanziaria, in grado di assumere partecipazioni al capitale di imprese.

4. Le peculiarità del sistema italiano

Due anni fa era stata presentata al Parlamento una proposta di legge per la costituzione di un Istituto Nazionale per gli Investimenti all'Estero (INIE), il quale avrebbe appunto dovuto assumere nella cooperazione italiana funzioni analoghe a quelle che la IFC svolge nel gruppo della Banca Mondiale, affiancandosi a quegli omologhi istituti che operano nelle cooperazioni bilaterali degli altri paesi industrializzati.

La riforma della cooperazione italiana non ha invece previsto di dar vita ad un istituto o ente capace di assumere partecipazioni al capitale di rischio, ma ha più limitatamente optato, con l'art. 7 della legge, per la concessione di un finanziamento agevolato al partner italiano, a parziale copertura della parte di venture capital che lo stesso si appresta ad assumere in una iniziativa imprenditoriale da realizzare in un paese in via di sviluppo.

L'art. 7 fissa tuttavia essenzialmente un principio, che ha trovato concreta applicazione soltanto con la delibera del 10 luglio 1987 del Comitato Interministeriale per la Cooperazione allo Sviluppo (CICS), nonché con il parere del Comitato Direzionale del 2 dicembre 1987 che ne costituiscono in pratica le regolamentazione d'attuazione.

Per poter costituire una joint venture, l'impresa ha però bisogno di un ampio ventaglio di servizi di assistenza, nella scelta del partner, nella messa a punto del progetto e nel reperimento di mezzi finanziari diversi dall'apporto in conto capitale.

Pur se la delibera del CICS ed il parere ora citati forniscono alcune soluzioni, molti sono i problemi ancora aperti, ed essi riguardano innanzitutto l'effettiva idoneità del sistema di supporto così creato a promuovere concretamente la creazione di joint ventures tra operatori italiani ed operatori dei Paesi in via di sviluppo.

Molti ulteriori elementi già emergono dalla presente analisi, ma probabilmente soltanto la futura pratica, magari di tipo sperimentale, potrà testimoniare della concreta efficacia della strumentazione posta in essere, evidenziando le effettive carenze e quindi la necessità di integrazioni e modifiche.

Cinque anni orsono a Milano, la locale Camera di Commercio, la Bocconi e l'ISPI, sotto l'egida dell'allora Dipartimento per la Cooperazione allo Sviluppo, lanciarono il problema della joint venture come sfida all'aiuto bilaterale degli anni a venire, promuovendo il primo dialogo sul tema con le forze del mondo economico, culturale e politico.

Oggi, dopo l'adozione dell'art. 7 e della disciplina attuativa, si manifesta la necessità di un analogo momento di riflessione. Non solo sono passati cinque anni, durante i quali è mutato il quadro dell'economia mondiale, ma gli organismi internazionali hanno rilanciato con rinnovato vigore il tema dell'investimento mediante la joint venture.

La Banca Mondiale ha infatti creato una istituzione di garanzia, la MIGA (Multilateral Investment Guarantee Agency), mentre la IFC ha ideato un nuovo meccanismo, il GRIP (Guaranteed Recovery of Investment Principal).

5. L'apporto delle esperienze recenti

Alcune esperienze recenti possono costituire la base di partenza per un'utile riflessione. Tra queste va ricordata in primo luogo la ricerca dell'IPALMO del 1985 sul tema "Le joint ventures italiane nei paesi in via di sviluppo".

Essa ha evidenziato quale sia la propensione all'investimento nel Terzo mondo dell'impresa italiana, i settori e i problemi economici ed istituzionali da affrontare. Essa ha anche posto in rilievo il cambiamento di atteggiamento delle legislazioni interne dei paesi in via di sviluppo sull'investimento straniero, e, ciò che è ancora più importante ai nostri fini, ha permesso lo studio comparato dei metodi di promozione dell'investimento privato adottati dalle istituzioni specializzate dei paesi industrializzati.

Una seconda esperienza che vale la pena di ricordare, è quella del Centro di Sviluppo Industriale (CDI) istituito dalla Convenzione di Lomè, che lega la Comunità Europea ad un certo numero di paesi in via di sviluppo. Questo Centro ha come scopo, per l'appunto, la promozione dell'investimento in questi paesi. Esso ha recentemente promosso e finanziato una ricerca volta al reperimento di imprese italiane disponibili a tale tipo di investimenti ed a tal fine ha organizzato, in vari poli industriali del nostro Paese, riunioni per spiegare l'utilità dell'investimento all'estero, nonché i supporti che può garantire lo stesso CDI.

Vale la pena di ricordare inoltre il progetto che l'UNIDO ha promosso, in collaborazione con la CONFAPI, per favorire investimenti di imprese italiane in Colombia, Perù e Tunisia e l'iniziativa attuata dall'Agenzia di promozione degli investimenti della Tunisia sotto il nome di PARTENARIAT '87, che si è concretizzata in un'ampia attività di contatto, volta ad indurre le imprese italiane a costituire società miste con operatori tunisini, per la realizzazione in Tunisia di imprese manifatturiere o di nuove linee produttive.

6. La necessità di una riflessione sulle joint ventures come strumento di cooperazione

E' quindi utile riaprire un confronto tra il mondo imprenditoriale, gli specialisti e l'Amministrazione dell'aiuto

allo sviluppo per ricercare i terreni ove si potrà in primo luogo sperimentare il nuovo strumento, identificare i paesi più adatti, i settori più propizi, le metodologie finanziarie e contrattuali che potranno essere seguite.

Un confronto di idee di questo tipo potrà forse evitare che il finanziamento delle imprese miste, reso possibile dall'art. 7 della legge 49/87, rimanga provvedimento legislativo di scarsa importanza pratica, come si è verificato per altri strumenti di promozione dell'export italiano.

A questo fine alcuni problemi in particolare devono costituire oggetto di dibattito:

1) Occorrerà in primo luogo identificare le diverse necessità delle joint ventures 'strumentali', create cioè per realizzare un'opera determinata e quindi destinate ad avere una durata limitata, distinguendole da quelle produttive, volte cioè a dar vita ad attività imprenditoriali e quindi stabili. Le due realtà, pur presentandosi ugualmente utili, presuppongono diverse architetture finanziarie e contrattuali.

2) Occorrerà fare emergere indicazioni sui paesi che meglio si prestano ad ospitare imprese miste: essi possono coincidere soltanto parzialmente con quelli cui oggi si rivolge l'aiuto italiano.

3) Anche sulla scorta di studi, analisi e ricerche già effettuati, potranno essere indicati i settori ove le joint ventures avrebbero maggiori possibilità di successo.

4) Sarà fondamentale poter arrivare poi alla costruzione di modelli esemplificativi sperimentali, sia finanziari che contrattuali, da poter proporre soprattutto alle imprese medio-piccole che hanno minore possibilità di studiarne di propri.

5) Bisogna poi identificare quei servizi che sono necessari per una promozione reale dell'investimento nel Terzo mondo, e che, partendo da una informazione corretta, reperita in loco, vadano fino alla gestione dei rapporti fra i partners, e dalla valutazione delle garanzie che gli stessi partners reciprocamente si offrono.

A questi problemi, di natura più 'tecnica' si aggiungono poi alcuni parametri generali, che dovranno sottendere tutta l'attività di promozione in questo campo, ed essi sono: a) il riconoscimento dell'interesse imprenditoriale come condizione necessaria; b) l'identificazione della misura in cui l'intervento pubblico debba mitigare gli elementi di rischio che l'imprenditore avrebbe difficoltà ad accettare in un Paese in via di sviluppo, senza però arrivare all'eliminazione del rischio d'impresa; c) la convergenza dell'interesse commerciale con gli

obiettivi della cooperazione allo sviluppo, caso per caso; e, d) l'evoluzione di modalità che permettano un costruttivo dialogo fra settore pubblico e privato.

7. La promozione delle joint ventures negli altri Paesi industrializzati

Anche se, come si è detto, il mondo avanzato segue in questa materia il metodo suggerito dalla IFC, basato sulla presenza di organismi speciali, con il compito istituzionale di assumere partecipazione in joint ventures tra operatori nazionali e di Paesi in via di sviluppo, vale la pena di descrivere sinteticamente gli elementi comuni dell'attività, al fine di fare emergere la necessità cui essi fanno fronte ed i metodi che adottano.

7.1 Natura degli organismi

Si tratta sovente di organismi governativi, come avviene per l'OPIC statunitense, che è agenzia del governo USA, ma prevalentemente essi sono organizzati come società commerciali di stampo privatistico, in vario modo controllate dallo Stato, d'abitudine mediante la partecipazione maggioritaria al capitale.

In quanto organizzazioni autonome, esse sono indipendenti dal governo centrale e il controllo che quest'ultimo può esercitare su di esse è in genere limitato, assumendo talora un carattere puramente negativo, come avviene per l'agenzia statunitense già citata, che non può operare con i paesi considerati non in rapporti amichevoli con gli Stati Uniti. Soltanto per il FINNFUND finlandese è previsto più in generale che le sue operazioni debbano essere in armonia con i programmi finlandesi di aiuto allo sviluppo.

7.2 Aree d'intervento

Queste sono in genere amplissime, ricomprendendo tutti i Paesi del terzo mondo, a qualsiasi livello di sviluppo essi appartengano. Soltanto in taluni casi vengono menzionati espressamente i paesi nei quali gli istituti possono operare.

7.3 Criteri d'intervento

A parte il principio del finanziamento suppletivo ora menzionato, il fondamentale criterio che regola le operazioni di questi istituti sembra essere quello della economicità dell'intervento, garantendo cioè i finanziamenti soltanto ad operazioni economicamente fondate e quindi capaci di produrre un reddito. E' da rilevare che quasi tutti questi enti praticano un aiuto legato, nel senso che i mezzi che essi mettono a disposizione delle imprese sono riservati a quelle nazionali e possono essere utilizzati solo per l'acquisto di beni e servizi nel Paese dell'Istituto erogante.

Infine non sarà inutile notare come la SBI belga possa finanziare operazioni che abbiano luogo in Belgio purché collegate a quelle in Paesi in via di sviluppo. Si tratta di una opportunità di cui è importante tener conto, soprattutto per quanto riguarda eventuali contributi a imprese piccole e medie e loro gruppi, che permetterebbero loro di mettere a punto schemi organizzativi per preparare iniziative nel Terzo mondo.

7.4 Le operazioni

Le differenti operazioni previste dai singoli stati donatori o dagli organismi internazionali per stimolare la formazione di joint ventures nei paesi in via di sviluppo possono essere raggruppate in alcune tipologie base:

- a) assunzione di partecipazioni;
- b) erogazione di crediti;
- c) concessione di garanzie;
- d) operazioni assicurative;
- e) assistenza tecnica.

Molte istituzioni create a tal fine possono compiere la maggior parte di queste operazioni, in taluni casi tuttavia si assiste ad alcune eccezioni, come il caso della OPIC statunitense, che non può assumere partecipazioni al capitale se non sotto la forma più limitata delle 'convertible notes'.

La stessa OPIC gestisce però un servizio di assicurazione per gli investitori, che non è in genere ricompreso fra le attività degli altri istituti di questo genere.

7.5 L'assunzione di partecipazioni

Questo tipo di operazione si concretizza nella sottoscrizione di una parte del capitale della joint venture costituita tra un

partner del paese industrializzato e uno del paese in via di sviluppo.

La partecipazione assunta da questi enti ha in genere talune caratteristiche salienti. In primo luogo, essa è rigidamente minoritaria. Nel caso dell'IFU danese, essa non supera il 30% del capitale e non può essere comunque superiore a quella del partner danese, e lo stesso può dirsi per lo SWENDFUND svedese.

Il FINNFUND finlandese prevede, invece, una partecipazione non superiore al 25%. Ulteriore caratteristica di questa operazione è che essa in genere non ha durata illimitata ma, quando non sia addirittura fissata con precisione, come avviene per la IFU danese, la cui durata è di 7 anni o la DEG tedesca, la cui durata non eccede i 15 anni, vige comunque il principio generale secondo il quale la partecipazione dell'istituzione viene ceduta non appena la joint venture ha raggiunto la sua fase di pieno funzionamento. Naturalmente, quando la partecipazione viene ceduta, viene concessa una prelazione ai precedenti partners.

Alla sottoscrizione del capitale fa seguito l'assunzione dei diritti ordinari spettanti a tutti gli altri sottoscrittori. Ad essa consegue la partecipazione agli organi della joint venture a parità di diritti con gli altri partners, nonché la percezione del reddito che venga distribuito in funzione dell'entità della partecipazione. A questo proposito è utile notare il caso del Belgio, ove è possibile, quanto alla remunerazione della partecipazione della SBI, utilizzare due forme, quella del capitale a pieno rischio e quella del capitale a rischio attenuato. Nella prima forma, la SBI protegge il nuovo intervento assicurandosi di un dividendo predeterminato mediante accordo con altri partecipanti all'investimento. Nel secondo caso invece essa si assicura soltanto un reddito annuale minimo inferiore a quello che darebbe, in termini di interesse, un credito dello stesso ammontare della partecipazione. La stessa prassi della società belga prevede poi che possa essere stabilito in taluni casi il riacquisto obbligatorio della sua partecipazione nella società prefissando il prezzo cui le quote verranno riacquistate dal partner belga e la data cui avverrà tale operazione.

7.6 I crediti

Gli organismi di promozione degli investimenti nei Paesi in via di sviluppo hanno in generale la possibilità di concedere crediti, ma quasi sempre si tratta di crediti attribuiti a condizioni commerciali o quanto meno vicine ad esse. Lo strumento creditizio assume importanza nel caso delle joint ventures, soltanto perché può essere associato all'assunzione della partecipazione, aumentando i mezzi finanziari a disposizione dell'impresa e quindi fornendo ad essa un più cospicuo apporto,

soprattutto nel caso in cui sia promossa da operatori di piccola o media impresa.

Solo nel caso del sistema giapponese, come verrà evidenziato oltre, lo strumento creditizio ha caratteristiche paragonabili al meccanismo italiano di promozione di joint ventures quale previsto dall'art. 7 della legge 49.

7.7 Le garanzie

Molti di questi organismi sono talora competenti a concedere garanzie ad altre istituzioni private o pubbliche, che quando esse concedano direttamente crediti o assumano partecipazioni al capitale di imprese.

Tale forma é particolarmente utile, in quanto consente di moltiplicare i mezzi a disposizione di attività di cooperazione e, nel nostro caso, di joint ventures, facendo in modo che, mercé la concessione di una garanzia anche banche private o società finanziarie possano assumere la veste di finanziatori.

7.8 L'assicurazione

A questo proposito é interessante notare la prassi dell'OPIC statunitense, soprattutto per quanto riguarda l'ampiezza dei rischi assicurabili, fra i quali figurano, per esempio, quelli di cambio che il nostro sistema, gestito dalla SACE, non é in grado di offrire. Di particolare rilievo é poi il sistema del collegamento dell'assicurazione, o meglio del pagamento del rimborso assicurativo, all'espletamento o alla impossibilità dell'espletamento della procedura arbitrale inserita nel contratto.

7.9 Il caso del Giappone e dell'Olanda

Il governo giapponese ha recentemente messo a punto un dispositivo di cooperazione finanziaria con i sei Paesi membri dell'ASEAN, consistente in un fondo (AJDF) di 2 miliardi di dollari destinati alla promozione della cooperazione economica tra paesi ASEAN, a sostegno dell'espansione del settore privato e all'incoraggiamento degli investitori giapponesi a creare joint ventures.

Prestiti 'slegati' potranno essere concessi su un periodo di 3 anni, una parte a condizioni di mercato e una parte a condizioni di Aiuto Pubblico allo Sviluppo.

Il Fondo sarà alimentato sia da fondi pubblici che da fondi privati. I crediti alle condizioni d'aiuto saranno gestiti dal Fondo di Cooperazione economica con l'Estero (OECE) e saranno concessi a un tasso del 2,5% ai beneficiari che rispondono alle condizioni fissate per l'utilizzo di prestiti in yen.

La parte del prestito a condizioni di mercato sarà amministrata dalla EXIM Bank, ipotizzandosi però l'adozione di condizioni più favorevoli di quelle dei prestiti ordinari della Banca.

Con i governi dell'ASEAN è stato raggiunto un accordo per permettere una partecipazione alle joint ventures da parte dell'investitore straniero fino al 60% (in luogo del 49% precedentemente vigente).

Questo progetto, le cui basi sono state gettate nel dicembre '87 a Manila, pur non essendo ancora operativo, si va ad aggiungere all'azione che da tempo svolgono l'EXIM Bank e l'OECE in appoggio alla partecipazione d'investitori giapponesi ad imprese create nei paesi in via di sviluppo o alle stesse imprese locali.

Fra quelle degli altri Paesi industrializzati giova menzionare anche l'esperienza olandese in quanto essa è frutto di un ripensamento, tuttora in corso, che persegue il vasto scopo di introdurre il settore privato nella gestione e realizzazione dell'aiuto pubblico allo sviluppo.

L'Olanda ha poi allo studio la possibilità di estendere all'investimento in joint ventures in Paesi in via di sviluppo, lo schema di parziale copertura delle eventuali perdite che era risultato molto utile per stimolare investimenti all'interno del Paese.

8. La promozione delle joint ventures da parte degli organismi internazionali.

Come si è già accennato, promuovono la costituzione di joint ventures anche taluni organismi internazionali: prenderemo brevemente in considerazione l'IFC del gruppo della Banca Mondiale, al fine di illustrarne sinteticamente obiettivi e metodi, non solo perchè essa è il principale organismo del settore, ma anche perchè è utilizzata come esempio dai vari Fondi speciali ed organismi analoghi istituiti da talune altre banche internazionali regionali, nonchè soprattutto dagli istituti nazionali descritti al paragrafo precedente.

Importante è sembrato inoltre soffermarsi sulla terza affiliata

recentemente costituita, seppur non ancora operativa, della Banca Mondiale, allo scopo di garantire gli investimenti nei Paesi in via di sviluppo, la Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA).

Prenderemo poi in considerazione il sistema europeo, ed in particolare la prassi della Banca Europea degli Investimenti (BEI), e del Centro di Sviluppo Industriale (CDI) istituito dalle convenzione ACP/CEE, in quanto particolarmente importanti per l'Italia, Paese membro della Comunità Europea.

8.1 La Società Finanziaria Internazionale (IFC)

La IFC è stata creata come affiliata della Banca Mondiale per dotare quest'ultima di uno sportello specifico di promozione dell'investimento privato. Ne consegue che essa opera insieme ad investitori appartenenti sia ai Paesi industrializzati che a quelli del terzo mondo.

Le caratteristiche dell'attività dell'IFC sono espresse in due ordini di poteri ad essa conferiti.

Il primo è la possibilità di impegnarsi nell'acquisizione di partecipazioni azionarie ciò che le rende uno dei pochi organismi che possano fornire capitali di rischio, nonché crediti finanziari.

L'altra caratteristica delle operazioni della IFC è quella di non aver bisogno della garanzia del governo del Paese destinatario del progetto, come invece avviene per le operazioni della Banca e dell'altra sua affiliata IDA.

Ne risulta che la IFC è insieme finanziatore e diretto investitore accanto al partner del Paese industrializzato ed a quello del Paese in via di sviluppo di volta in volta in questione, e ne assume l'analoga posizione.

In realtà il ruolo della IFC è però, per statuto, quello di un investitore 'residuale', nel senso che essa non potrebbe impegnarsi nel finanziare progetti che potrebbero essere appetibili per i soli investitori privati.

In sostanza la IFC interverrebbe per quei progetti di investimento che non troverebbero, in quanto tali, un finanziamento sul mercato privato del capitale.

Questa affiliata della Banca ha poi come primo obiettivo l'identificazione di possibili nuovi investimenti, ricercando i capitali, il management e le tecnologie che risultino di volta in volta necessari, oppure operazioni di miglioramento od espansione di imprese produttive già esistenti nei Paesi in via di sviluppo.

Parallelamente la IFC svolge un'ampia opera di creazione e di studio dell'instaurazione nei Paesi in via di sviluppo delle condizioni favorevoli al rafforzamento ed all'attrazione dei

flussi dei capitali privati e ciò viene compiuto attraverso taluni principali metodi.

In primo luogo si tende ad operare in stretta connessione con istituzioni di credito, come banche e società finanziarie, al fine di acquisire la maggior massa finanziaria da impiegare nelle joint ventures nelle quali la IFC, si impegna. L'obiettivo è quello, per ogni finanziamento concesso della IFC di far sì che esso sia accompagnato dalla percentuale più ampia possibile di capitali provenienti da investitori privati; la proporzione di questi interventi è, grosso modo, quella secondo la quale per ogni dollaro investito dalla IFC, ve ne siano cinque provenienti da altre fonti (tecnicamente i metodi possono variare, dalla acquisizione di capitali di rischio ai finanziamenti paralleli etc.).

In secondo luogo la IFC promuove l'acquisizione nei Paesi in via di sviluppo di investimenti di portafoglio.

In terzo luogo la IFC ha promosso la costituzione ed aiuta il funzionamento di istituzioni dei Paesi in via di sviluppo in grado di erogare capitale di rischio per investimenti in piccole e medie imprese; ciò perchè, date le dimensioni di questa affiliata della Banca, non le è possibile impegnarsi in operazioni di modeste dimensioni, che non sarebbero sufficientemente convenienti. (L'IFC non si impegna, in genere, in operazioni inferiori ai 4/5 milioni di dollari).

Infine come supporto generale alle sue attività questa affiliata della Banca si adopera per promuovere l'adozione in tutti i Paesi in via di sviluppo di politiche di promozione dell'investimento straniero in generale.

In ogni caso, accanto alla tradizionale attività di finanziamento delle joint ventures, è bene mettere in luce alcuni ulteriori obiettivi.

Il primo è quello di aiutare le imprese private dei Paesi in via di sviluppo a superare i problemi causati dalla recessione economica, particolarmente grave in taluni Paesi del terzo mondo. A tal fine essa promuove la ristrutturazione industriale favorendo la razionalizzazione delle operazioni, sia nelle imprese nelle quali la IFC possiede partecipazioni, che nelle altre. Il secondo obiettivo è quello di stimolare l'investimento privato nei Paesi in via di sviluppo, da attuare mediante taluni specifici strumenti, tra i quali è importante sottolineare il programma chiamato GRIP, Guarantee Recovery of Investment Principal, creato di recente. Lo scopo di questo metodo è fornire una garanzia all'impresa del mondo industrializzato che investa in un Paese in via di sviluppo. Infatti, l'impresa potenziale investitrice fornisce i fondi da investire alla IFC, che a sua volta acquisisce la partecipazione al capitale dell'impresa del Paese in questione. Allo scadere di un periodo di 10-15 anni la società investitrice può scegliere fra tre soluzioni.

- 1) richiedere alla IFC il rimborso della somma investita oppure
- 2) acquisire direttamente le quote di investimento che la IFC aveva per essa sottoscritte; oppure infine
- 3) chiedere una estensione del periodo dell'investimento lasciando le quote alla IFC.

Più che una garanzia, GRIP è in effetti una forma di coinvestimento, nel quale l'impegno dell'IFC si concretizza a una data futura.

Il reddito risultante dall'investimento è quindi ripartito fra l'investitore e l'IFC in proporzione al valore attuale dei rispettivi impegni.

La IFC è inoltre impegnata in operazioni di 'debt equity swaps' e promuove la costituzione di fondi di investimento "equity funds", volti ad incrementare gli investimenti di portafoglio nei Paesi in via di sviluppo, come il fondo coreano, quotato alla Borsa di New York, di 110 milioni di dollari.

Infine ampio sforzo è dedicato nello stabilire rapporti di collaborazione con le banche commerciali, affinché esse indirizzino i loro clienti su investimenti nei Paesi in via di sviluppo, attraverso l'attività della IFC.

Non va poi trascurato l'importante obiettivo di promuovere la creazione di un settore privato nei Paesi meno sviluppati, favorendo la privatizzazione delle imprese in questi Paesi, nonché mediante la fornitura di servizi di consulenza ed assistenza ai governi, al fine di aiutarli ad attuare politiche di incremento dell'investimento privato. Più specificamente a favore di piccole e medie imprese si sono create da parte della IFC, due Project Development Facility, in associazione con Paesi donatori come l'Italia. Esse consistono in un servizio volto a favorire la progettazione di investimenti nel settore privato, rispettivamente in Africa e nei Caraibi e Centro America, fornendo assistenza e consulenza alle imprese piccole e medie. Notevoli sforzi si dedicano anche allo sviluppo di istituzioni finanziarie nonché alla creazione o consolidamento dei mercati finanziari, promuovendo in particolare la costituzione di società di leasing, di società finanziarie e di investimento, ed ogni altro strumento capace di raccogliere capitale privato da fare affluire negli investimenti.

Per quanto riguarda i Paesi che possono essere destinatari di operazioni della IFC, quest'ultima non fa distinzione a seconda del tipo di sistema economico da essi adottato, si va quindi da Paesi ad economia liberale a quelli ad economia centralizzata o pianificata come la Cina, l'Ungheria, la Jugoslavia. Per quanto riguarda i paesi europei la IFC opera in Portogallo, Jugoslavia, Ungheria, Turchia, e sta per iniziare ad operare in Polonia, mentre la Grecia, prima destinataria di interventi IFC, non lo è più attualmente in quanto la si considera paese industrializzato.

Per quanto riguarda i settori, essi possono essere i più vari: come quello manifatturiero, minerario, agroindustriale nonché lo sfruttamento di giacimenti petroliferi. Non si sono esclusi tuttavia i servizi, in particolare nei settori turistico e finanziario.

I criteri per l'approvazione degli investimenti sono relativamente rigorosi. In primo luogo occorre che il progetto contribuisca allo sviluppo del paese di localizzazione e che possieda una sua redditività finanziaria, calcolata nei termini di un tasso di rendimento soddisfacente. La IFC valuta inoltre se l'investimento sia in grado di dare un apporto all'economia del paese destinatario.

Si verifica in effetti spesso nei Paesi in via di sviluppo che un'impresa sia finanziariamente produttiva pur senza essere economicamente valida, per esempio perchè produce beni che non sarebbero competitivi se il Paese ove li si produce non ne proteggesse la commercializzazione con dazi all'importazione di quelli concorrenti.

Pur non disconoscendo la necessità di proteggere in una certa misura l'industria esordiente nei Paesi del terzo mondo, la IFC si preoccupa di dare supporto ad iniziative che abbiano la potenzialità di essere economicamente competitive almeno dopo la fase di avvio.

Questo tipo di tendenza è in linea con quanto richiede il Fondo Monetario Internazionale, che ha recentemente posto un accento particolare sulla necessità di favorire imprese competitive.

Per quanto riguarda la parte di progetto finanziata dalla IFC, per nuove iniziative, essa normalmente non eccede il 25-30% del costo totale del progetto, mentre nell'espansione di attività esistenti può giungere a livelli superiori.

Il fatto che questa affiliata della Banca finanzia soltanto in parte il progetto, dipende non soltanto dall'intenzione di limitare un rischio, ma anche dalla politica di voler restare un elemento catalizzatore dell'investimento privato; politica che si realizza proprio lasciando la gran parte dell'operazione finanziaria in mano agli operatori.

Quanto alle forme nelle quali può essere attuato l'investimento della IFC, si va dall'investimento diretto mediante assunzione di quote alle più varie forme di acquisizione indiretta. Nell'acquisizione del capitale si tende a non superare il 10-15% del totale. Non è possibile tuttavia alla IFC assumere alcuna responsabilità di management, e ciò a causa di limitazioni statutarie; è invece possibile avere una rappresentanza nei consigli di amministrazione, pur se ciò non avviene spesso, data la scarsità di personale IFC.

Esiste inoltre la prassi, non appena se ne verificano le condizioni favorevoli, di cedere la partecipazione azionaria acquisita, e ciò avviene in genere quando il progetto abbia

raggiunto un sufficiente livello di sviluppo. Le azioni vengono cedute sul mercato azionario di borsa, ove esso esista, o altrimenti mediante cessione diretta ad investitori.

La IFC ha poi la possibilità di concedere crediti, operazione che essa in genere compie in parallelo all'investimento. Si tratta in genere di crediti diretti della durata di 10-12 anni. Così come la durata anche il periodo di grazia è stabilito in base alle necessità del progetto: per il periodo di grazia s'intende un termine di circa 18 mesi dopo il completamento del progetto durante il quale il beneficiario del credito non dovrà ancora iniziare il rimborso del contante ricevuto, venendo assoggettato soltanto al pagamento degli interessi. E' possibile concedere crediti in diverse valute: mentre la Banca Mondiale concede crediti in un paniere di monete, per l'IFC sono i suoi organi a determinare la valuta nella quale il credito verrà concesso. D'abitudine tuttavia si sono utilizzati dollari, marchi tedeschi, franchi svizzeri e yen. Si possono poi avere crediti a tasso di interesse fisso o variabile, coincidente, in genere con quello di mercato per la valuta in questione.

E' importante poi notare che non vengono richieste garanzie per i prestiti IFC, nel senso che non è possibile richiedere garanzie al governo locale ma ci si deve limitare ad una ipoteca di primo grado sui beni della impresa costituita. I crediti non sono vincolati al finanziamento di specifiche parti o settori del progetto, nè ad essere spesi in aree o Paesi determinati, potendo essere utilizzati anche come capitale circolante.

Sempre al fine di ampliare la massa finanziaria disponibile, viene utilizzata la prassi di promuovere prestiti sindacati. Il sistema funziona nel senso che esiste un credito IFC, ma nell'ambito dello stesso vengono identificate diverse tranches, attribuite ad altre istituzioni finanziarie, che possono avere diverse durate e diversi tassi di interesse. I partecipanti al prestito sindacato godono però del significativo vantaggio connesso alla presenza della IFC, di non essere assoggettati a tassazione in un gran numero di Paesi. Inoltre in molti casi, nella attuale situazione di crisi dei pagamenti del terzo mondo, si è assistito a 'ristrutturazioni' dei crediti dalle quali sono state tenute però esenti la Banca Mondiale e le sue affiliate. Esiste poi un ulteriore vantaggio, costituito dal fatto che, nel prestito sindacato, pur esistendo soltanto una parte realmente concessa dalla IFC, tutto il credito rimane coperto dalle immunità offerte a quest'ultima.

Non è poi da trascurare, accanto alla parte finanziaria, l'assistenza tecnica che può essere concessa dalla IFC: essa deriva dalla conoscenza della realtà economica dei Paesi ove si intende investire, conoscenza che spesso manca agli investitori. Bisogna poi sottolineare l'effetto di garanzia e di copertura che la presenza della IFC offre agli operatori, in particolare nei

confronti di espropriazioni e nazionalizzazioni, per le quali essa richiede l'applicazione delle garanzie previste dalla legge locale e nonchè l'indennizzo. Il caso si è presentato per l'Etiopia, dove, pur con tempi non brevi tutti gli investitori associati all'IFC sono stati interamente indennizzati, come conseguenza della nazionalizzazione.

8.2 La M.I.G.A. (Multilateral Investment Guarantee Agency)

La MIGA ha come obiettivo di incentivare il flusso di investimenti esteri ed il trasferimento di tecnologie verso i Paesi in via di sviluppo garantendo gli investimenti contro rischi di natura non commerciale.

Inoltre, essa ha lo scopo di promuovere un miglioramento delle condizioni che affronta l'investitore straniero, offrendo assistenza tecnica e consulenza ai Governi, nelle consultazioni e nella negoziazione di accordi.

La MIGA può anche intraprendere qualsiasi altra attività che risulti utile o necessaria per il conseguimento di tali obiettivi. Essa è stata anche concepita come complementare agli enti già esistenti, che offrano copertura dai rischi 'politici', con i quali intende cooperare tramite accordi di assicurazione congiunta o di riassicurazione.

Quattro categorie di rischi sono specificamente menzionate nella convenzione costitutiva della MIGA. Esse sono:

- a) Il mancato trasferimento di fondi risultante da restrizioni alla convertibilità, mancanza di valuta, etc.
- b) espropriazione, qualora atti (legislativi o amministrativi) od omissioni del Governo ospite abbiano l'effetto di privare l'investitore della proprietà, controllo o di una parte significativa dei benefici derivanti dall'investimento;
- c) rottura di impegni contrattuali da parte del Governo ospite, qualora non risulti possibile arrivare in tempi ragionevoli ad una equa soluzione della controversia;
- d) guerra, sommossa, etc.;

In termini più generali, il consiglio di amministrazione può autorizzare la copertura di qualsiasi rischio a carattere non commerciale.

La definizione di quali investimenti possano beneficiare di una assicurazione MIGA è notevolmente ampia. Si darà priorità inizialmente, alla copertura delle partecipazioni al capitale di rischio dell'impresa, comprendendo però anche finanziamenti

derivati da tali partecipazioni, od equivalenti. Quindi, non solo azioni della società in joint venture, ma anche prestiti a garanzia concessi alle società dell'azionista, nonché altre situazioni ove l'investitore partecipi alla gestione dell'impresa oppure ove i ricavi dell'investitore dipendano dall'esito dell'attività dell'impresa.

MIGA potrà quindi assicurare, contratti di prestazione (service contract), licenza e concessioni, trasferimenti di tecnologia etc., purchè la parte straniera abbia un interesse finanziario al successo dell'impresa.

Inoltre, la MIGA può anche assicurare prestito a medio o lungo termine a favore di un'impresa rispetto alla quale la MIGA abbia assicurato un investitore estero. Non è prevista però la copertura di crediti all'esportazione nella misura in cui siano erogati o garantiti da un ente a tal fine competente.

8.3 La Banca Europea per gli Investimenti

La Banca Europea per gli Investimenti (BEI), creata dal Trattato di Roma del 1958, per favorire gli investimenti produttivi all'interno della Comunità, ha iniziato dal 1963 a, svolgere un ruolo attivo nell'attuazione della politica comunitaria di aiuto pubblico allo sviluppo.

In particolare l'art. 199 (Risk capital) della III Convenzione di Lomè, firmata dalla Comunità Europea con i 66 Paesi ACP (riportati più avanti) nel 1986, dà la possibilità alla BEI sia di finanziare i capitali di rischio (all'impresa, allo Stato ACP, o a una banca di sviluppo) per la costituzione di una impresa in Paesi in via di sviluppo, sia di assumere una diretta partecipazione, che dovrà però essere temporanea, al capitale d'impresa.

Queste possibilità si vanno ad aggiungere alla più consueta attività di concessione di mutui su risorse proprie per il finanziamento di investimenti nei Paesi ACP.

Il citato art. 199 ha già avuto, seppur recentemente concreta applicazione e può costituire senz'altro un interessante banco di prova per la stessa applicazione dell'art. 7 della legge di cooperazione italiana (pur nella diversità dei rispettivi meccanismi) e per le effettive possibilità di cumulare i due strumenti.

Sullo stesso fondo per il 'risk capital' la BEI può finanziare anche studi di prefattibilità, l'assistenza all'impresa nel

periodo di avviamento, nonché processi di ristrutturazione interna di un'impresa già operante. E' interessante notare che spesso gli studi di fattibilità sono finanziati totalmente, in particolare quando si tratta di medie e piccole imprese. Un ultimo aspetto che pare più utile rilevare è la dichiarata propensione della Banca ad abbinare ai finanziamenti destinati di capitali di rischio i mutui su risorse proprie al fine di consentire un 'montaggio' finanziario più appropriato e di poter seguire ed incentivare le diverse fasi di sviluppo di uno stesso progetto.

8.4 Il Centro di Sviluppo Industriale ACP/CEE (CDI)

Il CDI (Centro per lo Sviluppo Industriale) è stato creato nel 1977 in seguito alla Convenzione di Lomè, con lo scopo di promuovere e favorire lo sviluppo industriale nei Paesi ACP (Africa, Caraibi e Pacifico), mediante l'instaurazione di forme di cooperazione con imprese dei Paesi CEE. Primo interesse del CDI è la realizzazione, espansione e riabilitazione di imprese industriali nei Paesi ACP, offrendo ad esse assistenza tecnica, elaborando analisi di mercato ed economiche, favorendo il trasferimento di tecnologie. In questo contesto uno dei ruoli principali del CDI è quello di mediatore nella creazione di joint-ventures e di altre forme di rapporti imprenditoriali tra imprese e governi dei Paesi ACP e dei Paesi CEE.

Il CDI è finanziato dal Fondo Europeo per lo Sviluppo (FED) e la sua assistenza è gratuita: le singole iniziative però per poter beneficiare dell'assistenza, devono essere proposte da operatori od organizzazioni aventi sede nei Paesi firmatari della Convenzione Lomè.

Pur essendo l'assistenza CDI principalmente diretta alle imprese dei Paesi in via di sviluppo, essa può essere prestata anche a piccole imprese di Paesi della Comunità, in vista della creazione di joint-ventures con partners ACP.

In concreto la principale attività del CDI è quella di porre in contatto partners che intendono dar vita a progetti di sviluppo industriale. A differenza dell'IFC, il CDI non può però partecipare direttamente ad investimenti con l'assunzione di partecipazioni, ma agisce solo come consulente nella ricerca di tutte le fonti di finanziamento disponibili, nazionali ed internazionali, private e pubbliche.

Inoltre il CDI fornisce assistenza:

- nella conduzione dei negoziati per la creazione di joint-ventures;
- per l'effettuazione di valutazioni tecnico-economiche e

- di mercato;
- per la predisposizione di studi di fattibilità;
 - nella ricerca di tecnologie appropriate da adottare nei Paesi ACP;
 - nell'organizzazione di programmi di formazione di tecnici e di quadri.

LISTA DEI PAESI ACP

ANGOLA, ANTIGUA E BARBUTA, BAHAMAS, BELIZE, BENIN, BOTSWANA,
BURKINA FASO, BURUNDI, CAMERUN, CAPO VERDE, REPUBBLICA
CENTROAFRICANA, CIAD, COMORE, CONGO, COSTA D'AVORIO, REPUBBLICA
DOMINICANA, ETIOPIA, FIGI, GABON, GAMBIA, GHANA, GIAMAICA,
GIBUTI, GRENADA, GUINEA, GUINEA BISSAU, GUINEA EQUATORIALE,
GUYANA, KENYA, REPUBBLICA DI KIRIBATI, LESOTHO, LIBERIA,
MADAGASCAR, MALAWI, MALI, MAURITANIA, ISOLE MAURIZIO, MOZAMBICO,
NIGER, NIGERIA, PAPUA - NUOVA GUINEA, RUANDA, ST. CHRISTOPHE E
NEVIS, SANTA LUCIA, ST. VINCENT E GRENADINA, ISOLE SALOMONE, SAMOA
OCCIDENTALE, SAO TOME'E PRINCIPE, SENEGAL, SEYCHELLES, SIERRA
LEONE, SOMALIA, SUDAN, SURINAME, SWAZILAND, TANZANIA, TOGO,
TONGA, TRINIDAD E TOBAGO, TUVALU, UGANDA, VANUATU, ZAIRE, ZAMBIA,
ZIMBARWE.

9. La via italiana alle joint ventures di cooperazione:
analisi critica del sistema vigente.

Le riflessioni proposte nei paragrafi che precedono, hanno richiamato le fondamentali ragioni della promozione delle joint ventures, nella cooperazione, evidenziando la prassi di promozione utilizzata dagli organismi nazionali ed internazionali nel promuoverne la costituzione. Si è dato anche brevemente conto dei risultati di talune esperienze di studio, in materia, come la ricerca IPALMO del 1985, nonché concrete, come la manifestazione tunisina chiamata 'PARTENARIAT 87' o quella realizzata dalla CONFAPI e dall'UNIDO.

Questo percorso ha consentito di collocare il neonato sistema italiano, la via 'italiana' nel più vasto ed articolato quadro internazionale. Occorre però esaminare ora il contenuto di quest'ultimo, per poterne apprezzare approfonditamente le caratteristiche, affrontando i temi nodali e ricercando le possibili soluzioni per ovviare alle carenze e problematiche più importanti.

9.1 L'articolo 7 della legge 26 febbraio 1987, n. 49

L'art. 7 della legge n. 49/87 prevede:

1. A valere sul Fondo di rotazione di cui all'articolo 6, e con le stesse procedure, possono essere concessi crediti agevolati alle imprese italiane con il parziale finanziamento della loro quota di capitale di rischio in imprese miste da realizzarsi in Paesi in via di sviluppo con partecipazione di investitori, pubblici o privati, del Paese destinatario, nonché di altri Paesi.

2. Il CICS stabilirà:

- a) la quota del Fondo di rotazione che potrà annualmente essere impiegata a tale scopo;

dovranno tener conto oltre che delle generali priorità geografiche o settoriali della cooperazione italiana anche delle garanzie offerte dai Paesi destinatari a tutela degli investimenti stranieri. Tali criteri mireranno a privilegiare la creazione di occupazione e di valore aggiunto locale;

c) le condizioni a cui potranno essere concessi i crediti di cui trattasi;

3. La quota, di cui al comma 1, del Fondo di rotazione viene trasferita al Mediocredito centrale. Allo stesso è affidata, con apposita convenzione, la valutazione, l'erogazione e la gestione dei crediti di cui al presente articolo.

9.2 La disciplina applicativa

L'art. 7 ha fissato essenzialmente un principio, e quindi necessitava di una disciplina applicativa che fosse tale da permetterne il funzionamento. Ciò è del resto espressamente previsto, al suo par. 2, che indica il CICS quale organo cui è espressamente demandata la gran parte della regolamentazione attuativa.

Il CICS infatti ha adottato, il 10 luglio 87 una delibera che fissa i principali criteri di applicazione dell'art. 7. Successivamente, però anche il Comitato Direzionale si è trovato confrontato con l'esigenza di chiarire ulteriormente altri aspetti incerti, come l'estensione geografica dell'applicazione dell'art. 7 o la procedura da seguire per le domande di finanziamento, e vi ha provveduto con il parere del 2 dicembre 1987.

Ambedue questi atti tuttavia non hanno ovviamente valore di legge, trattandosi di delibere di organi che possono modificarle o revocarle in ogni momento.

Nella esposizione che segue sono stati isolati i temi principali derivanti dall'applicazione dell'art. 7, seguendo il metodo di offrire prima una descrizione della regolamentazione esistente, ed esaminando poi i problemi e le incertezze cui essa ha dato origini.

9.3 Nozione di 'imprese miste'

9.3.1 L'incardinamento dello strumento promozionale di cui all'art.7 nella L. 49 non dovrebbe essere tale da far perdere alla disposizione in questione la sua natura di metodo promozionale per favorire la nascita di quelle entità che anche se 'miste' restano sempre imprese e cioè attività economiche produttive di beni o servizi, quali le definisce il codice civile al suo art. 2082. Ciononostante, allo stato attuale della regolamentazione delle joint ventures, quale la si ricava sia dalla delibera del CICS che dal parere del Comitato Direzionale risulta che esse:

- a) sono finanziate con i fondi dell'aiuto italiano al terzo mondo;
- b) possono beneficiare del supporto di altri strumenti di cooperazione, come il credito di aiuto ed il dono;
- c) debbono essere localizzate non solo in Paesi in via di sviluppo, ma specificamente in quelli considerati prioritari;

Tali elementi potrebbero, come si dirà meglio oltre, essere tali da produrre un effetto eccessivo di incentivazione, diminuendo la matrice imprenditoriale e generando confusione con gli altri strumenti dell'aiuto pubblico.

Del resto, se un'interpretazione letterale fondata sul citato articolo del Codice Civile non dovesse ritenersi sufficiente, non si può non fare riferimento in questa sede alla prassi internazionale in materia, ritenendo per essa sia quella degli organismi multilaterali (IFC del gruppo Banca Mondiale) che bilaterali (le cooperazioni dei Paesi industrializzati). Non a caso il supporto concesso da quasi tutte le istituzioni di questo tipo non si esprime nel sistema di credito agevolato scelto dal nostro legislatore, ma nell'acquisizione da parte dell'Ente a ciò competente (IFC ed Istituti omologhi nazionali) di una quota di partecipazione, che rimane dell'Istituzione in questione e, pur fornendo una certa quale garanzia 'politica' ed un supporto economico (in genere di modesta entità), non diminuisce in alcun modo il rischio inerente la parte di capitale investita dal partner del Paese industrializzato. Ad ulteriore supporto di questa tesi va del resto anche quella parte della delibera del CICS che indica i criteri per la valutazione delle iniziative da ammettere ai benefici di cui all'art. 7, quando essa si riferisce alla 'redditività dell'iniziativa'. Questo requisito si

accompagna evidentemente ad una attività di contenuto imprenditoriale, rafforzando tale connotazione.

Non sembra quindi possibile, nè tantomeno opportuno, vanificare, od attenuare in misura rilevante, il contenuto 'imprenditoriale' delle iniziative che verranno ritenute potenziali destinatarie del finanziamento di cui all'art.7.

L'applicazione alla joint venture di altri strumenti di supporto, che fanno parte dell'aiuto italiano, come si dirà diffusamente in seguito, non deve poter essere tale da contribuire a 'corrodere' la natura imprenditoriale delle operazioni cui l'art. 7 fornisce il suo supporto.

9.3.2 Il concetto di nuove iniziative. In primo luogo bisogna rilevare che la delibera del CICS si riferisce, al suo art. 2, a "nuove iniziative" mentre al suo art. 4 parla di "nuove imprese". A tale disposizione si aggiunge la precisazione contenuta nel parere del Comitato Direzionale del 12/12/87, che ammette al finanziamento "iniziative che siano state perfezionate dopo il 26/2/87.

Ciò potrebbe indurre a pensare di ricomprensivi soltanto il finanziamento per la sottoscrizione di capitale in joint ventures che abbiano ad oggetto la costituzione di nuove unità produttive. Questa interpretazione tuttavia potrebbe essere troppo restrittiva. Gli organismi internazionali come la IFC del gruppo Banca Mondiale, danno infatti oggi molto rilievo alla ristrutturazione di imprese esistenti, alla loro riconversione od al loro ampliamento. Non dovrebbero porsi problemi nel considerare anche operazioni di 'revamping' come nuove iniziative, ove attuate nel termine indicato.

Semmai potrebbe porre maggiori perplessità l'acquisizione di capitale in un'impresa esistente, soprattutto al fine di evitare azioni speculative. La soluzione migliore potrebbe però non essere quella di escludere 'tout court' tali operazioni, ma piuttosto quella di sottoporle ad un adeguato e rigoroso controllo.

9.4 Concetto di quota di capitale di 'rischio'

L'adozione di questo tipo di nozione da parte dell'art. 7, pone il problema di sapere se il legislatore abbia in tal modo voluto

optare per un concetto 'restrittivo', facendo cioè riferimento solo alle quote od azioni nelle quali si esprime il capitale nelle strutture societarie.

Ciò equivarrebbe però a limitare il tipo di joint venture che otterrebbe il supporto dell'aiuto italiano appunto a quelle cosiddette 'societarie', e cioè strutturate come società incorporate nel diritto locale del Paese in via di sviluppo ove dovranno operare.

A questa visione si può contrapporre un'ottica più concettuale, ove cioè il capitale di rischio sia concepito come qualsiasi tipo di apporto del partner italiano, quale che sia la struttura contrattuale adottata per la joint venture, purchè esso si traduca in un fatto di partecipazione imprenditoriale, dotato di un elemento di "venture". Seguendo questa visione si potrebbe far rientrare fra le imprese miste ammissibili al finanziamento anche le joint ventures "contrattuali", che non sono organizzate come società di diritto locale, ma sono invece in vario modo costituite e regolate dall'accordo fra i partners. A parte gli aspetti teorici pratici (v. la relazione di Sergio Carbone) che militano a favore di questa tesi, si deve notare come essa, oltre a permettere ai partners un più ampio margine di movimento, darebbe il vantaggio di facilitare l'applicazione dell'art. 7 alle joint ventures "strumentali", e quelle cioè destinate alla realizzazione di un'opera, oppure all'esecuzione di un'iniziativa limitata nel tempo, come avviene per le grandi opere infrastrutturali, nell'ambito delle quali la collaborazione fra i partners, anche se di più lunga durata, si esaurisce con il materiale compimento della realizzazione.

Resta però un problema del quale occorre avere coscienza: quando si tratta di società, benchè si tratti di un diritto locale, e cioè non di quello italiano, è però sempre possibile identificare con certezza e completezza la disciplina che le regola, che prevede il numero e la composizione degli organi, i rapporti e le garanzie di soci e creditori, la tutela delle minoranze, i controlli gestionali e contabili, etc.

Nella joint venture contrattuale invece, tutti questi elementi o sono previsti dal contratto, o vanno ricercati nei sistemi giuridici di volta in volta ritenuti applicabili da parte dell'organo cui venga chiesta l'interpretazione (arbitro o giudice), nonchè in base ai sistemi di diritto internazionale privato da questi ultimi ritenuti applicabili.

Il risultato è che vi è un minor livello di certezza per le autorità italiane (DGCS e Mediocredito) che, erogando il finanziamento, debbano valutare l'operazione di joint venture nel suo complesso, comprendendovi cioè tutti gli elementi di rischio. Anche per la soluzione di questo problema tuttavia, qualora non si volesse 'tout court' ripiegare sulla soluzione restrittiva, si potrebbe trarre vantaggio da quell'approccio fondato sulla valutazione di un organo misto composto dalle amministrazioni competenti di cui si fa menzione successivamente nel corso della

presente analisi.

9.5 Garanzie offerte dai Paesi destinatari a tutela degli investimenti stranieri e rischio 'politico'

Giustamente la delibera attuativa dell'art.7 stabilisce che verranno concessi i finanziamenti per l'acquisizione di partecipazioni al capitale di imprese di quei Paesi in via di sviluppo che forniscano garanzie circa il trasferimento all'estero, o meglio il rimpatrio dei profitti derivanti dall'esercizio dell'impresa e dei capitali, nel caso l'investitore voglia procedere ad un disinvestimento a seguito di cessione o cessazione dell'attività.

Queste garanzie sono di grandissima rilevanza proprio in quanto dall'assenza delle stesse e dal conseguente alto livello di rischio dell'investimento nei Paesi in via di sviluppo è derivata la scarsa propensione dimostrata per quest'ultimo dagli operatori del mondo industrializzato. In particolare le imprese medio-piccole, cui la delibera del CICS fa in particolar modo riferimento, hanno estremo bisogno di questo tipo di garanzie: sarebbe difficile pensare ad un loro impegno in un'impresa situata in un Paese che non garantisse la possibilità di rimpatriare gli utili o di disinvestire il capitale.

Ciò nonostante non è possibile ridurre l'entità di questi problemi nei termini meramente tecnici della natura ed entità dei rischi assicurabili da parte della SACE.

Il concetto di 'rischio politico' possiede infatti, anche se potrebbe apparire tautologico, una valenza politica che non è possibile ridurre od eliminare mediante il ricorso a meccanismi tecnici o finanziari.

Emerge qui il vasto problema della difesa degli investimenti stranieri nei Paesi in via di sviluppo. E' noto come in questa materia si sia assistito ad una evoluzione profonda dell'atteggiamento di molti dei Paesi del terzo mondo. Dalla iniziale fase di 'xenofobia' verso l'investimento straniero tipica del periodo di decolonizzazione, si è arrivati alla attuale opposta politica di incoraggiamento dello stesso mediante tutti i mezzi praticabili, dallo sgravio fiscale, ai benefici doganali, alla garanzia di entrata ed uscita di capitale investito ed utili. Una recente analisi comparata delle attuali legislazioni sull'investimento straniero dei Paesi in via di sviluppo, dimostra chiaramente questa forte propensione ad attrarre l'investimento straniero, per mezzo dei più vari ed articolati sistemi di incentivazione. Ciò nonostante molte delle legislazioni esistenti concedono ampi poteri discrezionali alle autorità locali nella concessione delle agevolazioni. Tale

discrezionalità produce un effetto di incertezza circa il trattamento cui l'investitore sarà poi concretamente assoggettato. Anche quando si trova in queste legislazioni una norma (oggi diffusa) che sancisce la impossibilità di peggiorare in qualsiasi modo il trattamento cui l'investitore straniero fosse stato assoggettato al momento della conclusione del contratto, tale garanzia potrebbe essere vanificata sempre ed in ogni caso da una legge successiva e presuppone comunque, in caso di controversia fra l'investitore e il governo locale (o un partner locale), che esista un organo giurisdizionale competente ed affidabile, in grado di definire le responsabilità e di provvedere ad eventuali inadempienze della parte responsabile. Dal momento che in genere in una joint venture il partner del Paese industrializzato tende ad evitare di affidarsi al giudice locale, optando per forme di arbitrato, il problema diviene quello di sapere in che misura il Paese in via di sviluppo di volta in volta in questione, ammetta e riconosca l'uso dell'arbitrato per la soluzione delle controversie e sia poi anche concretamente disposto a dare applicazione esecutiva alla decisione arbitrale. Diviene quindi di rilievo valutare l'atteggiamento dei vari Paesi in via di sviluppo in questo campo in base alla loro adesione alle due principali convenzioni in materia di arbitrato internazionale, e cioè quella di New York del 10 giugno 1958 (in vigore per il nostro Paese dell'1/5/69) e quella di Washington del 18 marzo 1965 (entrata in vigore per l'Italia il 28 aprile 1971).

In ultima analisi però, nè la presenza di una legislazione interna sufficientemente garantista, nè l'adesione del Paese alle convenzioni sull'arbitrato internazionale potranno essere tali da rappresentare garanzie sicure circa il trattamento riservato all'investitore straniero da parte di un Paese in via di sviluppo.

Si ritorna necessariamente a quella valenza politica insita nella nozione stessa di rischio politico. Solo il rapporto fra lo Stato cui appartiene l'investitore e quello ove viene attuato l'investimento può rappresentare la sede naturale della garanzia del trattamento della joint venture che ne scaturisce.

E' oggi indiscutibile che mezzi autoritari non sono più utilizzabili per la difesa dell'investimento all'estero, non solo per la evoluzione del diritto internazionale in materia, ma anche per l'oggettiva evoluzione delle istituzioni statuali dei Paesi del terzo mondo che in linea di massima accordano oggi almeno un livello fondamentale di tutela già al loro interno. Ciò nonostante, occorre però riaffermare il fatto che, in presenza di un contratto liberamente stipulato dalle parti, sottoposto all'esame della Cooperazione italiana nel quadro dell'applicazione dell'art. 7 ed approvato dalle Autorità locali, il partner italiano debba essere tutelato da ogni atto illegittimo o violazione contrattuale da parte del partner o dello Stato locale, sempre che, naturalmente, vi sia stato un accertamento delle responsabilità mediante il ricorso ad un procedimento accettabile in termini di tutela di diritti delle

parti (giudice o arbitro).

Ove la responsabilità del Governo e del partner locale venisse accertata, e previo inutile ricorso ai meccanismi giurisdizionali competenti o contrattualmente previsti, nulla dovrebbe escludere, quale 'extrema ratio', l'intervento in sede politica e diplomatica. Quest'ultimo potrebbe poi ricollegarsi all'erogazione di tutti quegli apporti finanziari concessi al Paese dal nostro aiuto bilaterale mediante metodi di congelamento dei pagamenti, sempre però con il minor danno per gli interventi in corso.

9.6 Localizzazione delle joint ventures

L'art. 3 della delibera del CICS prevede che potranno essere ammesse al finanziamento iniziative rivolte ai Paesi rientranti nelle priorità geografiche stabilite come quadro di riferimento per l'intera cooperazione italiana. Le stesse sono state fissate con la delibera del CICS.

Si deve criticare l'applicazione 'esclusiva' ai Paesi prioritari sanzionata dal parere, del Comitato Direzionale, in materia di art. 7 del 2/12/87. Tale applicazione restrittiva sembra ingiustificata per uno strumento promozionale che si inquadra solo marginalmente nell'aiuto pubblico allo sviluppo tradizionale. Ciò equivale a dire che per l'art. 7 dovrebbe essere prevista un'applicazione geografica 'allargata', in vista di consentire alle imprese l'investimento anche in Paesi di nuova industrializzazione (NICs), sempre che le iniziative siano giudicate apprezzabili quanto ai settori. In considerazione della situazione economica di questi Paesi si dovrebbe però tendere ad escludere che vengano concessi anche altri supporti finanziari facenti parte della cooperazione, come il credito di aiuto ed il dono. Non si deve trascurare il fatto che la limitazione dell'applicazione dell'art. 7 ai soli Paesi prioritari, potrebbe contribuire a giustificare e generalizzare il cumulo degli strumenti di promozione, non perchè in astratto la joint venture abbia sempre bisogno di essi, ma perchè tale bisogno si rileverebbe inevitabile per indurre le imprese italiane ad investire in Paesi dal tessuto economico estremamente debole, quali sono molti di quelli attualmente di massima priorità per la cooperazione italiana.

9.7 Settori prioritari

L'art. 2 della delibera indica espressamente il settore agricolo ed industriale, aggiungendovi però la 'realizzazione di progetti che rivestano prioritario interesse' per i Paesi destinatari, individuati di comune accordo con questi ultimi. L'aggiunta di questa ulteriore specificazione non dovrebbe rappresentare il fondamento di una possibile eccezione generalizzata, ma piuttosto quello di dare sufficiente elasticità all'indicazione settoriale di base permettendo il finanziamento di iniziative che, pur non essendo di natura agricola o industriale, rivestano un'importanza particolare in relazione al contesto economico e sociale del paese ospite. Il Parere del Comitato Direzionale del 2/12/87, menziona inoltre (sommandosi evidentemente a quanto detto dal CICS) "attività nel settore produttivo ed infrastrutturale".

Si potrebbe con quest'ultima precisazione considerare risolta la questione delle joint ventures definite 'strumentali', ritenendole così ammesse ai benefici dell'art. 7. Naturalmente però questo tipo di operazioni presuppongono spesso la creazione di joint ventures contrattuali (e quindi non societarie), per la creazione delle quali occorre, come si è detto sopra, interpretare estensivamente il concetto di 'quota di capitale di rischio'.

Rimane comunque innegabile che anche questo tipo di joint venture possa avere una funzione di grande importanza nel quadro dell'attuale cooperazione allo sviluppo mondiale. Infatti i Paesi del terzo mondo richiedono sempre più spesso che anche le grandi opere vengano realizzate mediante joint ventures, facendo ricorso alle più attuali formule del 'Built Operate and Transfer' (BOT), ed altre ad esse assimilabili. Come si dirà in seguito, anche in questo caso, si impone una valutazione caso per caso, che permetta di apprezzare la singola iniziativa nel quadro organico dei programmi di cooperazione che l'Italia attua in ogni singolo Paese in via di sviluppo.

In ogni caso per quanto riguarda i settori deve tenersi presente quale criterio d'orientamento, sulla scorta della prassi degli organismi internazionali in questa materia, il principio detto 'dell'intervento suppletivo', consistente nell'accordare il finanziamento a quelle iniziative imprenditoriali per le quali non sarebbe reperibile, o lo sarebbe troppo difficilmente, un finanziamento sul libero mercato del capitale.

9.8 Altri criteri di valutazione

La delibera indica poi una serie di parametri da utilizzare per la valutazione delle iniziative ammissibili al finanziamento. Essi sono:

- 1) La capacità di produrre effetti positiva sulla bilancia dei pagamenti. Ciò attiene evidentemente all'importanza di finanziare imprese con capacità di esportare il proprio prodotto: principalmente così infatti si otterrà un contributo effettivo alla bilancia dei pagamenti del Paese ospite.
- 2) La creazione di occupazione.
- 3) Produzione di valore aggiunto locale.
- 4) Utilizzazione di risorse locali.
- 5) Redditività dell'iniziativa.

Si sottolinea che l'iniziativa, essendo imprenditoriale, deve essere capace di produrre reddito, e ciò proprio per differenziarsi dai normali interventi di aiuto, il cui beneficio può anche essere valutato in termini sociali o culturali.

6) Presenza di una quota di partecipazione al capitale di un investitore locale, anche attraverso banche del Paese o di Stati terzi.

7) Principi 'speciali' di preferenza: partecipazione locale superiore al 50% e piccole e medie imprese come partners italiani.

E' lecito ritenere che questi ultimi due casi, per il rilievo che viene ad essi dato dalla formulazione testuale della delibera "saranno esaminati con preferenza"- possiedano un valore maggiore degli altri criteri di valutazione sopra descritti. Ciò che, del resto, sarebbe in linea con la prassi di tutti gli organismi di aiuto bilaterale dei Paesi industrializzati, che tendono sia a privilegiare il maggior impegno di capitale locale, sia a favorire l'investimento delle imprese piccole e medie, perchè queste ultime certamente necessitano di un finanziamento agevolato, in maggior misura rispetto ai grandi gruppi, per i quali è più agevole operare acquisizioni dirette di capitale di rischio o reperire i relativi finanziamenti sul mercato del capitale. Sembrerebbe particolarmente opportuno che ai due principi speciali di preferenza, indicati al paragrafo che precede, sia aggiunta la partecipazione di Organismi internazionali alla joint venture. L'impegno nella stessa di un ente quale l'IFC, o gli altri omologhi (non è escluso possa

trattarsi anche di istituzioni nazionali di promozione delle joint ventures di Paesi industrializzati, ed in particolare di quelli dell'Europa Comunitaria) garantisce infatti circa la validità dell'iniziativa, fra l'altro a beneficio delle amministrazioni coinvolte nell'attribuzione alla stessa del supporto finanziario previsto all'art. 7 o dagli altri strumenti della cooperazione.

9.9 Le condizioni del finanziamento ex art. 7

Il finanziamento potrà essere concesso per un massimo del 70% della quota acquisita dal partner italiano fino all'ammontare di 10 miliardi di lire, e per un massimo del 50% per la somma eccedente. L'importo globale del finanziamento non potrà però eccedere i 20 miliardi.

Il tasso di interesse è fissato nella misura del 30% del tasso fisso di riferimento di cui al D.P.R. 09/02/76.

La durata del finanziamento potrà giungere al massimo a 10 anni, a partire però, non dalla data di concessione, ma da quella nella quale l'impresa finanziata abbia effettivamente iniziato la produzione.

E' previsto poi un periodo di grazia di massimo due anni, durante i quali non dovranno venire rimborsati nè il capitale nè gli interessi.

E' importante notare come l'investimento possa avvenire 'in qualsiasi forma'.

Occorre valutare se tale dizione includa, per esempio, un apporto in macchinari o tecnologie che permetterebbe soprattutto alle imprese meno forti, di non dover intervenire necessariamente in denaro. Naturalmente la valutazione degli apporti in macchinari o tecnologie dovrà essere fatta con particolare attenzione, al fine di preservare la validità e correttezza delle iniziative.

E' anche possibile che la partecipazione venga espressa in valuta estera, valendo in quel caso il tasso medio di cambio dell'Ufficio Italiano Cambi rilevato nei due giorni precedenti la data di ogni erogazione.

E' ovvio che in caso di disinvestimento occorrerà rimborsare il finanziamento in via anticipata.

L'impresa potrà, ciò che costituisce un notevole vantaggio, chiedere un affidamento di massima sulla base di un progetto preliminare di fattibilità completato da una descrizione, quanto possibile approfondita, dell'iniziativa, in modo da consentire alla Direzione Generale, previa acquisizione di una valutazione del Mediocredito Centrale, di presentare la proposta di affidamento al Comitato Direzionale.

Sembra trattarsi di una lettera di intenti dal momento che lo

stesso affidamento non impegna la concessione del finanziamento definitivo da parte degli organismi competenti. Gli ulteriori approfondimenti dell'architettura finanziaria della joint venture, sono riservati al lavoro del Gruppo dedicato a questi aspetti, cui è bene quindi fare riferimento in questa sede.

9.10

La procedura di attribuzione

Le domande relative ai finanziamenti per l'acquisizione in conto capitale, sono proposte dalle imprese alla Direzione Generale per la Cooperazione allo sviluppo. E' stato così affermato un principio di notevole importanza perchè l'applicazione dell'art.7 della nuova legge rappresenta l'unico caso di iniziativa di cooperazione che possa essere proposta e richiesta non dal Paese in via di sviluppo beneficiario, ma da una impresa privata.

Il parere del Comitato Direzionale del 2/12/87 descrive diffusamente la procedura da seguire.

In primo luogo la DGCS dovrà acquisire il parere favorevole del Paese di localizzazione della joint venture.

In secondo luogo la stessa DGCS procederà alla prima valutazione della rispondenza dell'iniziativa in relazione ai rapporti di cooperazione esistenti con il Paese (quelli politici), nonché in funzione della capacità dell'impresa mista di promuovere lo sviluppo.

Tale parte di istruttoria, se negativa, ha capacità di bloccare lo svolgimento dell'iniziativa.

In terzo luogo, il progetto, approvato dalla DGCS verrà trasmesso al Mediocredito Centrale, che effettuerà la valutazione 'tecnico-finanziaria'.

Infine, qualora anche il Mediocredito si esprima favorevolmente, la DGCS trasmetterà il progetto al Comitato Direzionale ed al CICS.

Anche se la procedura è stata espressa in dettaglio, restano da chiarire gli specifici settori di valutazione delle amministrazioni dello Stato coinvolte, soprattutto al fine di evidenziare le difficoltà e possibili eungaggini di un esame successivo da parte degli enti competenti.

In particolare potrebbe assistersi ad una sovrapposizione di competenze nell'esame riservato al Mediocredito Centrale, rispetto all'intervento, che sembra inevitabile, dell'Unità Tecnica Centrale. Ambedue non potrebbero che esprimersi sugli aspetti tecnici, ma, evidentemente, da due punti di vista diversi, derivanti dall'essere i due organismi incardinati in

amministrazioni portatrici di un diverso tipo di interessi pubblici. Tale duplicazione di giudizi potrebbe essere, oltre che dannosa per la durata dell'esame, anche pericolosa in quanto generatrice di pareri contrastanti, tra i quali sarebbe poi difficile identificare quello prevalente.

La concessione definitiva del finanziamento sarà disposta su proposta del Ministro per gli Affari Esteri, con decreto del Ministro del Tesoro, previa delibera favorevole del Comitato Interministeriale per la Cooperazione allo Sviluppo.

(Nel decreto saranno indicati tutti gli elementi del finanziamento: come il tasso di interesse, la durata e le modalità del rimborso, il periodo di grazia nonché le garanzie richieste all'impresa).

Infine, sulla base del decreto del Ministro del Tesoro, il Mediocredito Centrale stipulerà con l'impresa interessata il contratto di finanziamento.

L'iter procedurale ora descritto, che analiticamente esaminato finisce per tradursi in un notevole numero di passaggi successivi, è tale da generare lungaggini certamente non consone alla natura imprenditoriale delle iniziative cui si intende dar vita mediante l'art. 7. D'altro canto, allo stato attuale della legislazione, non è possibile eliminare il coinvolgimento di nessuna delle Amministrazioni indicate nel parere del Comitato Direzionale. Ne consegue che l'unica possibile soluzione sarà quella di sorpassare il metodo 'ad esame successivo' delle domande, optando per un esame cumulativo, 'incrociato', delle stesse da parte di un organo, che potrebbe essere concepito come di coordinamento (gruppo di lavoro), composto da tutte le Amministrazioni coinvolte. Esso permetterebbe fin dall'inizio dell'esame delle richieste la 'cross examination' delle stesse, facendo sì che i rilievi e le impostazioni di ciascuna Amministrazione siano soggette ad un immediato e diretto contraddittorio da parte delle altre. Tale metodologia, lungi dal risolvere tutti i problemi, potrebbe essere, almeno attualmente, la migliore anche per la fissazione caso per caso dei criteri di 'miscela' dei vari strumenti di supporto, alla singola joint venture, ricomprendendo fra essi non soltanto quelli dell'aiuto (art. 7, credito di aiuto e dono), ma anche quelli previsti dalla legislazione di promozione dell'export (L.227).

9.11 Garanzie da richiedere all'impresa per le coperture del finanziamento ex art. 7

A fronte della concessione del finanziamento di cui all'art.7, la delibera del CICS prevede possano essere acquisite garanzie, qualificate come 'aziendali'.

Occorrerebbe definire il tipo di garanzie di cui si tratti, dovendosi notare che esse hanno costituito un problema particolarmente sentito anche per talune forme di incentivi export, come testimonia l'esperienza della legge n. 394. Parlando di garanzie aziendali, si sono quindi forse volute escludere quanto meno quelle reali su beni immobili, che, oltre al costo, hanno l'effetto negativo di scoraggiare l'imprenditore, soprattutto se medio-piccolo, dall'accesso al finanziamento. Bisogna ricordare che l'IFC acquisisce garanzie reali, ma sugli immobili e macchinari dell'impresa costituita in joint venture.

9.12 Cumulabilità dello strumento finanziario di cui all'art. 7 con gli altri mezzi d'intervento della cooperazione italiana

Occorre notare come la regolamentazione applicativa (pur modificabile in quanto priva del valore di legge), ha rafforzato sensibilmente l'incardinamento dell'impresa mista nella cooperazione allo sviluppo, e ciò essenzialmente in due modi:

- a) sancendo la possibilità di concedere all'impresa mista altri mezzi di supporto facenti parte della strumentazione dell'aiuto, come credito e dono;
- b) definendo la possibile localizzazione delle imprese soltanto nei Paesi considerati prioritari, ed anzi privilegiando quelli di prima priorità (v. quanto detto sopra).

La combinazione dei due principi, pur non essendo essi immutabili, potrebbe essere tale da orientare, in pratica, verso la costituzione di joint ventures eccessivamente 'ancillari' rispetto agli interventi della cooperazione pubblica tradizionale, sia perchè molti dei Paesi prioritari non si presterebbero, tout court e nell'immediato, ad iniziative imprenditoriali, sia perchè potrebbe assistersi ad un 'effetto attrattivo' del maggior elemento di incentivazione che si potrebbe pensare di ottenere mercè il ricorso ad altri strumenti di cooperazione, oltre l'art. 7.

Qualora si vogliano indicare ipotesi di criteri per la miscela degli strumenti promozionali, è bene tener conto del fatto che non sono concepibili modelli e formule astratte. Per alcuni Paesi potrebbe essere quindi sufficiente concedere all'imprenditore un finanziamento per l'acquisizione del solo capitale di rischio che egli si appresta a sottoscrivere (vedi il caso dei NICs), mentre per altri potrebbe essere necessario finanziare ulteriormente

l'impresa, concedendo ad essa un credito per la costituzione del capitale circolante, alle condizioni del credito di aiuto, a causa delle condizioni economiche dei singoli Paesi o in funzione dei settori, per alcuni dei quali la produzione di reddito presuppone tempi più lunghi, come avviene per l'agricoltura. Per casi ancora più limitati, come per quanto riguarda Paesi particolarmente svantaggiati, o per imprese in grado di produrre reddito solo in tempi molto lunghi, non è escluso si possa accompagnare al finanziamento in conto capitale anche un dono, costituito, per esempio, dai servizi di assistenza e formazione. Naturalmente questa possibilità darà origine a progetti dagli aspetti finanziari complessi, e per i quali, conseguentemente, soprattutto le imprese medio-piccole dovrebbero poter beneficiare di un'assistenza specializzata e qualificata. Come si è detto nel paragrafo relativo agli aspetti procedurali la 'miscela' dei vari strumenti dovrebbe venire effettuata nell'ambito di un organo comune alle Amministrazioni competenti.

9.13 Servizi necessari alla promozione della joint venture

Un'analisi dell'attività istituzionale nonché della prassi degli Organismi internazionali e nazionali che promuovono la costituzione di joint ventures, mostra la necessità di fornire una serie di servizi di assistenza e consulenza, sia ai partners del Paese industrializzato che a quelli dei Paesi in via di sviluppo.

La joint venture è infatti il frutto di un'operazione complessa, volta a creare una nuova impresa o, quantomeno, una forma durevole di cooperazione fra le parti. Essa presuppone una lunga negoziazione, la progettazione di una architettura finanziaria spesso articolata, la predisposizione di tutti i meccanismi volti ad assicurarne la flessibilità durante la fase operativa.

Volendo adottare un approccio sistematico possiamo raggruppare i servizi necessari essenzialmente in sei categorie:

- 1) Informazioni di base;
- 2) Notizie relative ai partners locali;
- 3) Assistenza e finanziamento per la preparazione dello studio di prefattibilità e fattibilità;
- 4) Assistenza nella organizzazione del finanziamento e dell'assicurazione;
- 5) Assistenza nei negoziati e nelle missioni;
- 6) Assistenza nella stipulazione dei contratti.

9.13.1 Informazione base. Esse riguardano essenzialmente la situazione dell'economia del Paese ove si intende localizzare una joint venture, il clima politico, la situazione commerciale, il mercato del lavoro, le infrastrutture e gli altri fattori di base rilevanti. Vi sono compresi dati sul territorio, popolazione e gli altri vari indicatori economici.

Questo tipo di informazioni può essere ottenuto presso organismi di studio nazionali ed internazionali, nonché mercè il supporto di strutture del nostro Paese dotate di una stabile presenza all'estero, come avviene per l'I.C.E. o già operanti all'estero, come le Camere di Commercio Miste.

9.13.2 Notizie relative ai partners locali. In questo caso si tratta di individuare le imprese che potrebbero divenire potenzialmente partners di un singolo operatore italiano, in funzione del prodotto, delle dimensioni dell'impresa, delle sue caratteristiche tecnologiche, nonché del potenziale mercato.

Questo settore può essere coperto ricorrendo ad Organismi internazionali dotati di banche dati strutturate proprio allo specifico fine di raccogliere e selezionare informazioni sulle imprese dei Paesi in via di sviluppo, da poter porre in contatto con potenziali partners commerciali del mondo industrializzato. Possiedono questo servizio la IFC e l'UNIDO, che ha promosso la raccolta di dati sulle imprese di un notevole numero di Paesi in via di sviluppo. Svolge analogo ruolo il Centro di Sviluppo Industriale (CDI) istituito dalla Convenzione di Lomè, con riferimento però soltanto alle imprese dei Paesi ACP.

Naturalmente gli uffici all'estero dell'I.C.E. e le Camere di Commercio Miste possono svolgere un importante ruolo nella ricerca e valutazione dei partners locali. Inoltre bisogna notare che sarebbe opportuno istituire un flusso diretto di informazioni con quelle particolari istituzioni dei Paesi in via di sviluppo cui si rivolge l'aiuto italiano, che promuovono istituzionalmente l'investimento straniero: come avviene per le Agenzie di promozione degli investimenti (v. il caso della API Tunisina) oppure le Development Finance Companies, che sono delle banche pubbliche nazionali di questi Paesi, capaci di assumere partecipazioni in joint ventures, nonché di fornire a queste ultime finanziamenti aggiuntivi, in genere per coprire le spese in valuta locale, nonché servizi fra i quali la ricerca di partners.

9.13.3 Assistenza e finanziamento per la preparazione dello studio di prefattibilità e fattibilità. La predisposizione dello studio di prefattibilità e di fattibilità, ma anche a volte il solo rilievo in loco dei dati fondamentali per la messa a punto di un progetto, rappresentano non solo una difficoltà tecnica per l'impresa, ed in particolare quella medio-piccola, ma soprattutto un costo, che gli operatori economici sono riluttanti ad

assumersi nella incertezza circa l'esito finale dell'iniziativa. Mentre sembra più facilmente risolvibile il problema di identificare singoli esperti o istituzioni in grado di fornire consulenza ed assistenza nella predisposizione degli studi in questione (professionisti, istituti bancari ed in particolare quelli di medio termine), occorre risolvere il problema del finanziamento di questi studi.

Non essendo presente nel nostro Paese un Istituto speciale di finanziamento delle joint ventures, si pone il problema del come, e dei canali attraverso i quali, potrebbe essere possibile fornire un contributo a quegli organismi, pubblici e privati, che di volta in volta assistano le imprese nella predisposizione degli studi preliminari. Per la cooperazione italiana allo sviluppo il finanziamento a dono di progetti e studi è possibile, ed anzi è stato largamente praticato. Nel caso delle joint ventures però il destinatario del dono non sarebbe il Paese in via di sviluppo di volta in volta in questione, ma un'impresa privata. Occorre quindi ovviare a tale difficoltà prevedendo il metodo attraverso il quale lo studio finanziato possa andare a beneficio di quest'ultima.

Può essere ipotizzabile l'attribuzione ad istituti preventivamente individuati ed aventi esperienza in materia di somme "ad hoc", come remunerazione di servizi di assistenza e consulenza, che si traducano poi, a loro volta, in progetti e studi propedeutici alla realizzazione di joint ventures. Questa potrebbe essere una via agevole e corretta: rimane però il problema, largamente sentito nella prassi internazionale, di non deresponsabilizzare l'imprenditore anche quanto alla parte del suo impegno rappresentata dallo studio di fattibilità. Gli organismi nazionali di promozione seguono talora il principio di far sostenere all'imprenditore il costo dello studio solo qualora l'operazione vada a buon fine, e cioè la joint venture venga poi costituita. In caso di esito negativo all'impresa verrà attribuita una parte del costo dello studio, oppure essa non dovrà sostenere nessuna spesa. Allo stato attuale, nella linea politica seguita dal nostro Paese, sembra maggiormente perseguibile il principio del finanziamento parziale, secondo il quale, qualora lo studio sia oggetto di dono, seguendo il metodo sopra descritto, quest'ultimo non copra mai l'intero ammontare del costo dello studio, ma anzi non possa superare, ad esempio il 70%. In tal modo vi sarà sempre un costo iniziale a carico dell'impresa, venendo salvaguardato il principio di conservare l'elemento rischio anche in questa fase, e scoraggiando la richiesta di studi che non abbiano poi capacità di tradursi in iniziative reali.

9.13.4 Assistenza nella organizzazione del finanziamento e dell'assicurazione. A parte i problemi assicurativi, che nel nostro Paese riguardano esclusivamente la SACE, considerazioni

analoghe a quelle svolte nel paragrafo precedente, valgono per l'organizzazione della struttura finanziaria della costituenda joint venture.

Come si è detto sopra infatti, anche per la struttura finanziaria è possibile reperire esperti nonché istituzioni, in particolare nel mondo bancario e finanziario, in grado di assistere l'impresa nella progettazione degli aspetti finanziari di ogni operazione. Spesso anzi questo tipo di servizio si ricollega strettamente agli studi di cui si è parlato nel paragrafo che precede, e quindi, ben può essere promosso e finanziato con la metodologia sopra indicata.

Può invece esulare da questo contesto il problema di reperire ulteriori finanziatori (partners o non partners) sul mercato nazionale od internazionale, dal momento che il mondo finanziario o della intermediazione finanziaria nel nostro Paese possiede una cultura e tradizione dell'investimento all'estero più modesta di quella presente in altri Paesi avanzati.

In questo caso va evidenziata con particolare enfasi l'importanza di servirsi, ove possibile, degli organismi internazionali che operano nel settore, come l'IFC, o il Centro di Sviluppo Industriale nel quadro della Convenzione di Lomè. A questi si affiancano analoghi servizi istituiti dalle banche di sviluppo regionali, o dalla stessa IFC, come avviene per l'Africa Development Project Facility.

Tali istituzioni hanno proprio tra i loro obiettivi quello di diversificare le fonti di finanziamento disponibili, agendo quali catalizzatori dei canali finanziari privati e pubblici verso iniziative di investimento. Oltretutto la presenza di ulteriori finanziatori, come banche private straniere, è tale da garantire, in una certa misura, la validità delle iniziative, diminuendo l'impegno finanziario della cooperazione italiana e permettendo di utilizzarla come "apporto finanziario suppletivo" rispetto alle fonti private.

9.13.5 Assistenza nei negoziati e nelle missioni. Il negoziato fra i potenziali partners presuppone incontri e spostamenti, sia degli operatori italiani all'estero che degli operatori dei Paesi in via di sviluppo in Italia.

Questi viaggi rappresentano una spesa non indifferente, soprattutto per le imprese di taglia medio-piccola. L'organizzazione e il finanziamento delle missioni non costituisce un problema, in presenza di una così ampia esperienza sia dell'I.C.E. che della stessa Cooperazione italiana. Occorrerebbe però stabilire un più diretto legame tra la missione e il (o) progetto/i di investimento, in modo da ottenere iniziative più "mirate". Per far ciò bisognerebbe garantire che le missioni siano sempre: a) finalizzate ad un singolo o a più progetti individuati e b) assistite da esperti e consulenti (dell'Unità Tecnica Centrale, del Mediocredito o professionisti ad hoc), che garantiscano ai partners potenziali la possibilità di intendersi e, in una certa misura, la possibilità di risolvere

problemi tecnici di minor rilievo, nell'interesse di accelerare i tempi del negoziato.

9.13.6 Assistenza nella stipulazione dei contratti. Pur essendo questo un servizio di carattere legale, in assenza di una specifica e diffusa tradizione in materia nel nostro Paese, occorrerebbe, quanto-meno, identificare un centro di documentazione, nell'ambito della Direzione Generale o al di fuori di essa, in grado di raccogliere l'ampia produzione internazionale di guide e modelli di contratto in materia di joint ventures, da mettere a disposizione delle imprese, ma soprattutto dei loro esperti e consulenti, nell'obiettivo di permettere ai partners di adottare quelle forme contrattuali più avanzate e moderne per la miglior tutela possibile dei reciproci diritti. Fra l'altro, l'utilizzazione di questi strumenti garantisce le amministrazioni coinvolte nel finanziamento della joint venture circa la correttezza e l'efficacia dell'operazione per la quale viene accordato il supporto pubblico.

iai ISTITUTO AFFARI
INTERNAZIONALI - ROMA

n° Inv. 8837
31.3.1989

BIBLIOTECA

MINISTERO DEGLI AFFARI ESTERI

DIREZIONE GENERALE PER LA COOPERAZIONE ALLO SVILUPPO

DOMANDA DI FINANZIAMENTO AGEVOLATO
AI SENSI DELL'ART. 7 DELLA LEGGE N. 49 DEL 26 FEBBRAIO 1988

PROGETTO

.....

PARTNER ITALIANO

.....

PARTNER ESTERO

.....



MINISTERO DEGLI AFFARI ESTERI

Direzione Generale per la Cooperazione allo Sviluppo

Al
Ministero degli Affari Esteri
Direzione Generale per la Cooperazione
allo Sviluppo
Ufficio XVII
Piazzale della Farnesina
R O M A

DOMANDA DI FINANZIAMENTO AGEVOLATO AI SENSI DELL'ART. 7 DELLA LEGGE 26.2.1987 N. 49

IMPRESA RICHIEDENTE:

PROGETTO:

PAESE:

PARTNER ESTERO:

IMPORTO GLOBALE DEL PROGETTO:

IMPORTO DEL FINANZIAMENTO RICHIESTO:

Responsabile del progetto:

Telefono:

Indirizzo:

Telex:

MINISTERO DEGLI AFFARI ESTERI

Direzione Generale per la Cooperazione allo Sviluppo

DATI RELATIVI ALL'IMPRESA RICHIEDENTE

RAGIONE SOCIALE:

SEDE LEGALE:

SEDE AMMINISTRATIVA:

N. ISCRIZIONE C.C.I.A.A.: di

N. MECCANOGRAFICO OPERATORI CON L'ESTERO:

PARTITA I.V.A.:

CAPITALE SOCIALE: (di cui versato Lit.:

QUOTE:

OGGETTO SOCIALE:

PRODUZIONE:

- Principali prodotti:

- Capacità produttiva:

- Principali mercati:

FATTURATO ANNUO (ULTIMO ESERCIZIO) Lit.:

QUOTA EXPORT:

INVESTIMENTI EFFETTUATI NEGLI ULTIMI TRE ESERCIZI:

..... (di cui all'estero:

..... (di cui all'estero:

..... (di cui all'estero:

NUMERO DIPENDENTI:

Referenze Bancarie:

MINISTERO DEGLI AFFARI ESTERI
 Direzione Generale per la Cooperazione allo Sviluppo

DATI RELATIVI AL PARTNER ESTERO

RAGIONE SOCIALE:

SEDE LEGALE:

SEDE AMMINISTRATIVA:

CAPITALE SOCIALE: (PARI A ECU: (*)) DI CUI VERSATO:

QUOTE:

PRODUZIONE:

- Principali prodotti:

- Capacità produttiva:

- Principali mercati di sbocco:

FATTURATO ANNUO (ULTIMO ESERCIZIO):

QUOTA ESORTI:

INVESTIMENTI EFFETTUATI (ULTIMI TRE ESERCIZI):

REFERENZE BANCARIE:

Allegati: Bilanci ultimi tre esercizi
 Dichiarazione banche

* tasso di cambio valuta locale/ECU, alla data di chiusura dell'ultimo esercizio.

MINISTERO DEGLI AFFARI ESTERI

Direzione Generale per la Cooperazione allo Sviluppo

DATI RELATIVI ALLA COSTITUENDA IMPRESA MISTA

PAESE:

RAGIONE SOCIALE:

SEDE LEGALE:

OGGETTO SOCIALE:

CAPITALE SOCIALE: VALUTA DI DENOMINAZIONE:

QUOTA DI PARTECIPAZIONE: PARTNER ITALIANO% PARI A

PARTNER ESTERO% PARI A

DESCRIZIONE DELL'INIZIATIVA:

.....

PRODUZIONE ANNUA ATTESA

Prodotto	Unità di misura	Quantità annua	Prezzo di vendita	Fatturato annuo

MERCATI DI SBODO PREVISTI:

Interno:

Paesi limitrofi:

Altri Paesi:

ATTUALE CONSUMO INTERNO DEL(I) PRODOTTO(I)

Prodotti	Unità di misura	Quantità annua	Prezzo medio di vendita

Fonte:

PRODUZIONE LOCALE (QUALORA ESISTENTE)

Prodotto	Unità di misura	Quantità annua	Prezzi di vendita

Fonte:

MERCATI DI SBocco PER LA PRODUZIONE LOCALE

Paese/Regione	Prodotto	Quantità Annua

Fonte:

ATTUALE IMPORTAZIONE DEL(I) PRODOTTO(I)

Prodotto	Unità di misura	Quantità annua	Prezzo medio unitario CIF	Imposte sulle import.	Paese d'origine

Fonte:

INPUTS NECESSARI PER LA PRODUZIONE PREVISTA

MATERIE PRIME

Materie prime prodotte localmente	Unità di misura	Quantità annua	Prezzo alla consegna

Materie prime disponibili tramite importatori locali	Unità di misura	Quantità annua	Prezzo alla consegna

Materie prime da importarsi dalla società	Unità di misura	Quantità annua	Prezzo alla consegna

ALTRI FATTORI DI PRODUZIONE DA IMPORTARSI

ENERGIA E ACQUA

	Unità di misura	Consumo annuo	Prezzo unitario	Prezzo totale
Electricità	KWh			
Combustibile (1)				
Acqua	m3			

(1) specificare il tipo di combustibile

OCCUPAZIONE PREVISTA

	Dirigenti	Quadri	Operai specializzati	Operai generici	Totale
Locale					
Costo della forza lavoro locale					
Estera					
Costo annuo della forza lavoro estera					

INVESTIMENTO NECESSARIO PER LA REALIZZAZIONE DELL'INIZIATIVA (in Lit.)

	Pagabile in moneta locale	Da finanziarsi in valuta	Totale
Terreni e fabbricati			
Attrezzature e impianti			
Altri			
Totale investimenti fissi			
Forza lavoro			
TOTALE			

MINISTERO DEGLI AFFARI ESTERI

Direzione Generale per la Cooperazione allo Sviluppo

RISPONDEZA DEL PROGETTO

ALLE PRIORITA' ECONOMICHE DEL PAESE

1) Inserimento del progetto nel piano di sviluppo del Paese (indicare riferimenti al piano di sviluppo)

.....
.....
.....
.....

2) Compatibilità del progetto in relazione alla normativa del Paese sugli investimenti (ammissibilità, contributi e/o benefici fiscali ottenibili) - (allegare documentazione e corrispondenza)

.....
.....
.....
.....

3) Parere delle autorità del Paese nei confronti del progetto. (Allegare lettera di consenso sull'iniziativa)

.....
.....
.....

4) Parere delle istituzioni finanziarie locali nei confronti dell'iniziativa (allegare corrispondenza)

.....
.....
.....
.....

5) Organismi (locali, regionali, nazionali ed internazionali) contattati per un intervento nel progetto (allegare corrispondenza intercorrente)

.....
.....
.....

MINISTERO DEGLI AFFARI ESTERI

Direzione Generale per la Cooperazione allo Sviluppo

FONTI DI FINANZIAMENTO

EE - IMPRESA ITALIANA

Capitale conferito nella società mista - Lit.

Finanziamento agevolato richiesto - Lit.

(art. 7 legge 26.2.1987 n. 49) - (..... %)

Altri finanziamenti:

- nazionali:

- internazionali:

Garanzie:

- nazionali:

- internazionali:

Coperture assicurative:

- nazionali (SACE):

- internazionali (GRIP, MIGA):

EE - PARTNER ESTERO

Capitale conferito nella società mista -

Finanziamenti:

- nazionali:

- internazionali:

L'Impresa sottoscritta dichiara che la presente domanda è stata avanzata in nome e per conto proprio.

Dichiara inoltre di aver preso visione della Legge 26.2.1987 n. 49 e delle direttive di attuazione dell'art. 7 della legge medesima approvate dal Comitato Direzionale di cui all'art. 9 della legge, in data 10.7.1987.

Dichiara infine, agli effetti degli art. 1892 - 1893 c.c., che tutte le indicazioni di cui alla presente domanda sono corrispondenti a verità e che non è stata taciuta, omessa o alterata alcuna circostanza in rapporto al questionario e relativi allegati.

L'Impresa sottoscritta si impegna infine a comunicare al Ministero qualsiasi variazione che possa intervenire successivamente alla compilazione della presente domanda allegando la comprovante documentazione.

Data

L'IMPRESA RICHIEDENTE

ITER PROCEDURALE

DATA PRESENTAZIONE DOMANDA

.....

N. PROTOCOLLO

.....

ENTITA'	DATA PERVENIMENTO DOMANDA	VALUTAZIONE PARERE / VISTI		DATA	ALLEGATI
		POS.	NEG.		
DGCS UFF. XVII		POS.	NEG.		
		note:			
DGCS UFF. territoriale competente		POS.	NEG.		
		note:			
Mediocredito Centrale		POS.	NEG.		
		note:			
Ministero - Ufficio Ragioneria c/o DGCS		POS.	NEG.		
Corte dei Conti c/o DGCS		POS.	NEG.		
Comitato Direzionale DGCS		POS.	NEG.		
		note:			
Ministro degli Esteri		POS.	NEG.		
C.I.C.S.		POS.	NEG.		
		note:			
Ministero del Tesoro (decreto)		POS.	NEG.		
Mediocredito Centrale (convenzione finan-		POS.	NEG.		
		note:			

iai ISTITUTO AFFARI
INTERNAZIONALI - ROMA

n° Inv. 8837
31. 3. 1989

BIBLIOTECA

13/4/88 = PM

2) SANTORO

Le joint ventures rappresentano attualmente lo strumento prioritario della cooperazione allo sviluppo promossa dal Governo italiano, ed è in questo contesto che vanno valutate le singole proposte, i rischi che implicano e le garanzie di cui hanno bisogno, ed anche gli ulteriori interventi di cooperazione che esse possono rendere necessari. Scendendo sul terreno della concretezza, ci troviamo di fronte a numerosi problemi nell'applicare le procedure previste dall'art. 7 della legge 49, giacché la valutazione delle proposte è affidata, con diversi ambiti di competenza, alla Direzione Generale per la cooperazione allo sviluppo e a Mediocredito Centrale. E' infatti necessario un esame attento sia della solidità finanziaria dell'impresa italiana proponente, sia del gradimento del progetto da parte del paese interessato., e in questo senso la successione delle verifiche così come è proposta dall'art. 7 non sembra pienamente adeguata. Inoltre una serie di difficoltà nella valutazione sorgono a causa della mancanza di omogeneità delle proposte (che finora sono state 25 o poco più). Per ovviare a questo inconveniente la Direzione Generale ha preparato una prima bozza di modulo informativo per uniformare le proposte di joint ventures e agevolarne la valutazione. Invito pertanto Mondimpresa ad esaminare questa bozza e a fare le sue osservazioni per migliorarla, in modo da arrivare ad una stesura definitiva, d'intesa anche con le altre amministrazioni pubbliche interessate.

SERVIZIO RESOCONTI STAMPA A CURA DELLA ORGANIZZAZIONE 2R, ROMA,
Tel. 06/8395253

13/4/88 = AM

5) CIFALINO', Mediocredito Centrale

L'art. 7 della Legge 49, che affida a Mediocredito Centrale il compito di valutare, erogare e gestire i finanziamenti alle imprese italiane che intraprendano joint ventures nei PVS, può essere a buon diritto considerato rivoluzionario per gli elementi di originalità e novità che contiene. Per aumentare la sua efficacia sono però necessarie, ad avviso dell'Istituto che rappresenta, alcune modifiche nelle procedure. Tra queste assume rilievo l'opportunità che Mediocredito Centrale e la Direzione Generale per la Cooperazione e lo Sviluppo operino congiuntamente, e non separatamente, la valutazione dei progetti presentati dalle varie imprese, in modo da approfondire l'esame del rapporto fra gli aspetti tecnico-finanziari e politici dei progetti stessi. Sembra anche opportuno formulare una lista ristretta dei paesi prioritari, in modo da evitare interventi a pioggia, anche se questo non vuol dire l'esclusione di interventi in altre aree. E' inoltre indispensabile lo sviluppo dei servizi alle imprese, perché la loro carenza all'interno di un sistema di agevolazioni finanziarie penalizza soprattutto quelle piccole e medie.

Per quanto riguarda le garanzie che Mediocredito Centrale chiede alle imprese, mi rendo conto che possono sorgere perplessità e timori, in particolare che si esigano garanzie troppo onerose. Sotto questo punto di vista posso assicurare che l'Istituto cercherà di essere il meno fiscale possibile, ma d'altra parte è importante che gli operatori si rendano conto della delicatezza di questo problema: il sistema delle garanzie infatti ha lo scopo di individuare le imprese più forti proprio perché il campo di intervento è molto difficile ed un eventuale insuccesso di una joint venture non coinvolgerebbe soltanto il singolo imprenditore italiano che vi è impegnato, ma danneggerebbe, almeno a livello di immagine, tutte le imprese italiane che agiscono con le stesse modalità.

SERVIZIO RESOCONTI STAMPA A CURA DELLA ORGANIZZAZIONE 2R, ROMA,
TEL. 06/8395253

QUESTA PUBBLICAZIONE È DI PROPRIETÀ
DELL'ISTITUTO AFFARI INTERNAZIONALI

13/4/88 = AM

6) PITTORE, Servizio Studi relazioni internazionali SACE

Se facciamo un bilancio degli anni trascorsi dalla Legge Ossola dobbiamo rilevare che le garanzie che sono state accordate sono state assai poche; il che si collega all'esiguità dei capitali assicurati all'estero dall'Italia rispetto ad altri paesi come gli USA, il Giappone, la Germania.

Bisogna cercare di capire le ragioni di questi ritardi. Una ragione fondamentale è il fatto che la Legge Ossola non prevedeva agevolazioni finanziarie per cui gli imprenditori preferivano la via dell'export credit anziché quella dell'investimento. Di qui l'importanza dell'art. 7 che rappresenta un incentivo finanziario per gli investimenti all'estero.

Vi sono due linee su ciò che conviene fare per cambiare la situazione, che riflettono divergenze di opinioni. Si tratta di decidere se conviene modificare la Legge Ossola o modificare le condizioni assicurative. Ritengo che sia lungo, difficile e dispersivo cambiare una legge, che d'altronde lascia sufficienti spazi per un cambiamento delle condizioni di assicurazione. L'unico punto in cui ritengo che la Legge Ossola vada cambiata è nella necessità che essa preveda l'assicurazione dei crediti che la casa madre fa alla casa figlia così come già si fa nei paesi più avanzati.

Per il resto, c'è da parte della SACE la disponibilità a considerare la possibilità di cambiamenti delle condizioni assicurative, valutandole caso per caso, come emerge da un suo documento.

Non ritengo che ciò possa riguardare l'assicurazione del rischio commerciale, che deve essere lasciato all'imprenditore; ritengo invece che sia più importante una copertura dei rischi politici.

Punti su cui ritengo che la SACE sarà disponibile a considerare la possibilità di cambiare le condizioni assicurative sono invece:

- la percentuale di garanzia (passare dal 70% all'80% o eventualmente al 90%)
- l'aumento della durata degli investimenti assicurati, che attualmente è di 12-15 anni e può essere portata a 20
- cambiamento del limite dell'8% annuo degli utili e del 50% del totale
- riduzione dei premi.

E' inoltre necessaria una rete di protezione politica, formata da accordi bilaterali e da clausole, che si affianchi alla copertura della SACE.

servizio resoconti stampa a cura della Organizzazione 2R, Roma
Tel. 06/8395253

13/4/88 = AM

7) RAVENNA, Ministero per il Commercio con l'Estero

La legge 49/87 rappresenta un importante incentivo per le imprese italiane interessate ad operare in partnership con operatori dei PVS sui loro stessi mercati. Il campo di intervento presenta molti complessi problemi, ed è pertanto indispensabile che la normativa d'applicazione della concessione dei crediti agevolati, ai sensi dell'art. 7, tenga presente la reale situazione dei PVS. In particolare bisognerà adottare un criterio di priorità flessibile nell'individuazione dei paesi destinatari, ed ampliare il ventaglio dei settori di intervento, comprendendovi anche i servizi (turismo, informatica, società di servizi e manutenzione), senza limitarsi all'industria e all'agricoltura. Esistono infatti paesi, come la Turchia, in cui il settore dei servizi è ritenuto prioritario per lo sviluppo dell'economia e dell'imprenditorialità locale. Molta attenzione va anche data al problema dei rischi a cui vanno incontro i capitali investiti in queste operazioni, rischi che sono particolarmente elevati allorquando ci si trova in condizioni molto diverse da quelle del mercato italiano e di mercati ad esso assimilabili, o là dove non esistono o non vengono rispettate le discipline che regolano la protezione degli investimenti esteri. Pertanto appare opportuno, nella fase di rodaggio dell'applicazione dell'art. 7 della legge, ricorrere ad operazioni triangolari con gli organismi internazionali di finanziamento (BEI, IFC, UNDP, ecc.). Ciò permetterebbe di avvalersi di un ampio ventaglio di progetti già scrutinati da questi organismi e che hanno ricevuto l'accordo di massima da parte del paese beneficiario. Inoltre questa formula assicurerebbe un'equa ripartizione dei rischi fra i vari finanziatori del progetto, con un aumento dei vantaggi economici e delle garanzie. Naturalmente questo ricorso ad operazioni triangolari non esclude altre operazioni di carattere puramente autonomo: in questo contesto il Ministero del Commercio con l'Estero potrà contribuire, avvalendosi della rete ICE, all'assistenza agli operatori italiani nelle varie fasi di identificazione, istruzione e realizzazione degli investimenti.

SERVIZIO RESOCONTI STAMPA A CURA DELLA ORGANIZZAZIONE 2R, ROMA,
TEL.06/8395253

8) ALOISI

Riprendo un tema emerso in molti interventi e cioè quello che concerne la necessità che le facilitazioni finanziarie offerte dall'art. 7 siano sostenute da una serie di attività di supporto della amministrazione pubblica e dalla iniziativa privata. Prima di tutto, però, voglio richiamare il quadro in cui nasce l'art. 7. Dal 1983 vi è stato un crollo progressivo dei flussi finanziari verso il terzo mondo. L'unica voce stabile è stata quella dell'aiuto allo sviluppo. Nonostante gli sforzi della Banca Mondiale non si prevede una ripresa a breve. Di fronte a tale situazione numerosi paesi hanno cominciato a rivedere una ostilità ideologica verso gli investimenti dall'estero. Gli stessi organismi internazionali hanno cercato di indirizzare gli aiuti verso investimenti per lo sviluppo anche se dal punto di vista pratico i risultati sono scarsi. Nel frattempo vi è stata una evoluzione dell'Italia da paese importatore di capitali a paese esportatore. La maggioranza di questi investimenti sono stati però indirizzati verso paesi industrializzati, che presentano meno rischi e più garanzie.

In questo quadro nasce l'art. 7 con il quale si voleva creare un maggior flusso di investimenti verso i paesi in via di sviluppo e offrire agli imprenditori più garanzie. A tal fine tre erano le possibilità per lo Stato:

- 1) cofinanziare parte del rischio
- 2) fornire garanzie più estese ad un costo minore
- 3) fornire crediti agevolati per il capitale a rischio.

La terza è stata la strada scelta, poiché la determinazione dell'investimento è così lasciata all'imprenditore al di fuori di qualsiasi logica assistenziale.

Nelle joint ventures il capitale a rischio è una parte del capitale complessivo e neppure la preponderanza. Per cui lo Stato opera un investimento quantitativamente limitato, ma vantaggioso per l'imprenditore sotto due aspetti. Su un piano politico, poiché sotto l'art. 7 l'imprenditore opera in un quadro di cooperazione intergovernativa che garantisce continuità e solidità all'iniziativa. In tal modo si è infatti tutelati contro provvedimenti restrittivi e garantiti su un piano fiscale e doganale. A tal fine stiamo approntando una rete di accordi per la tutela e la protezione giuridica degli investimenti. Su un piano finanziario, poiché l'art. 7 rappresenta la prima parte di un edificio a cui aggiungere una serie di facilitazioni, crediti misti, di aiuto, garanzie assicurative, nazionali ed internazionali. C'è però un vuoto che riguarda l'attività di assistenza della quale necessitano le piccole e medie imprese, al fine di montare questi pacchetti finanziari e per una adeguata conoscenza sulle aree di investimento. Gli istituti finanziari e Camere di Commercio possono riempire questo vuoto.

E' necessario intanto avviare una fase sperimentale e in questo quadro è inutile soffermarsi sulle norme applicative o sui paesi sui quali intervenire. Sarà proprio questa fase sperimentale a darci un quadro più esatto.

./.. (v. retro)

Questo convegno ha un duplice scopo: informare gli imprenditori, ma anche informare l'amministrazione pubblica sui bisogni degli imprenditori. Dal convegno deve venire un input che spinga a mettere a fuoco le nostre attività.

SERVIZIO RESOCONTI STAMPA A CURA DELLA ORGANIZZAZIONE 2R, ROMA,
TEL. 06/8395253

9) RUBINO

La scelta delle joint ventures appare idonea alla soluzione del problema del ripristino del grado di solvibilità e dell'assicurazione di un tasso di crescita adeguato ai PVS. E' una via che non si apre solo alle grandi ma anche alle piccole e medie imprese.

Non è superfluo sottolineare che la joint venture costituisce un impegno comune che sottointende anche interessi comuni.

Un altro elemento di rilievo è costituito dal rischio proprio dell'investimento o di impresa, e della sua ripartizione tra i partecipanti alla joint venture, che costituisce un importante carattere di corresponsabilizzazione.

Il problema più delicato a questo riguardo è quello costituito dall' "habitat" necessario all'investimento.

Il problema non è nuovo, basti pensare che tra gli scopi costitutivi della Banca Mondiale vi era quello di promuovere gli investimenti esteri privati mediante il rilascio di garanzia o la partecipazione a prestiti o altri investimenti.

Il flusso degli investimenti esteri è, com'è noto, influenzato dal timore dell'investitore di incorrere in rischi politici.

Più volte la Banca, pur non disponendo di strutture idonee, è stata chiamata a comporre dispute in materia di investimenti.

Occorreva perciò creare una struttura apposita per risolvere il problema delle garanzie e dell'impiego di capitale a rischio, del compimento di eventuali dispute. Queste strutture sono, com'è noto, costituite da tempo dalla SFI e dall'ICSID.

Oggi la Multilateral Investments Guarantee Agency (MIGA) si appresta a favorire il flusso di investimenti produttivi, con particolare riferimento ai PVS, integrando così le attività della Banca e dello SFI.

L'Agenzia ha il compito, tra gli altri, di coassicurare e riassicurare contro rischi non commerciali.

Sul piano ultraregionale va poi menzionata la politica di stimolo agli investimenti condotta dalla CEE nell'ambito della convenzione di Lomè.

Sul piano regionale vorrei citare la SIFIDA, costituita su iniziativa della Banca Africana di Sviluppo; la Società Africana di Riassicurazione (AFRICARE); la Società Internazionale per gli Investimenti (IIC).

Da questo quadro internazionale emerge con chiarezza cosa e quanto possa, o meno, essere invocato od imputato ai contenuti dell'art. 7 della legge n. 49 che reca provvidenze per la costituzione di imprese miste nei PVS.

L'art. 7 prevede la concessione di crediti agevolati alle imprese italiane con il parziale finanziamento della loro quota di capitale di rischio, aggiungendo che il CICS stabilirà i criteri per la selezione delle iniziative, criteri che dovranno tenere conto anche delle garanzie offerte dai paesi destinatari. Bisogna subito rilevare l' "originalità" di questo meccanismo di agevolazione dall'interno, quando prassi vuole sia invece situato nel paese beneficiario.

./.. (v.retro)

Non è possibile comunque pensare che quanto disposto dall'art. 7 costituisca la soluzione al problema, più vasto e complesso, dell'investimento estero.

Se è vero che non si può suscitare un interesse, ove questo non esista, per il tramite finanziario, quando questo interesse è reale, e la previsione del legislatore costituisce quel "quid pluris", possono essere individuate e prese in considerazione le sinergie insite nel sistema nazionale e internazionale.

L'art. 7 attenua i rischi commerciali e d'impresa. Si tratta a questo punto di considerare come la normativa italiana affronti il problema dei rischi politici. A questo proposito è opportuno ricordare la legge n. 227 del 24.5.77 che prevede la possibilità di assicurare gli investimenti all'estero contro gli eventi che possono verificarsi nel paese destinatario.

Le norme esistenti, anche per l'ampio ventaglio di possibilità che offrono, devono essere insomma ritenute valide. Resta certamente l'impegno a darne puntuale e soddisfacente attuazione.

Si rilevano infatti evidenti lacune sul piano del coordinamento, trasparenza e snellezza delle procedure attivate, soprattutto sul versante della piccola e media impresa che si trova a confronto con il "mastodonte burocratico".

Una simile questione non deve essere lasciata senza risposta, anche perché l'art. 7 porta con sé la possibilità di essere adattato, nelle procedure, a quanto indicato dalle esigenze e dalle esperienze.

SERVIZIO RESOCONTI STAMPA A CURA DELLA ORGANIZZAZIONE 2R, ROMA,
TEL. 06/8395253

13/4/88 = AM

10) BONALUMI

Nel quadro della politica di cooperazione l'art. 7 costituisce una novità, in quanto per la prima volta introduce l'istituto della joint venture. E' un tentativo di intraprendere strade nuove che smentisce le ipotesi immobilistiche e catastrofiche sull'andamento della politica del e nel terzo mondo. Oggi che la relativa regolamentazione è pronta, ed è già iniziato l'esame delle prime domande, è possibile ritenere che nella joint venture c'è più di un interesse; la joint venture è necessaria per tenere il passo con le relazioni Nord-Sud.

L'art. 7 rappresenta nella sua formulazione una norma abbastanza generica, una verità generale. Giustamente oggi si chiede una maggiore precisione. Se si hanno chiari gli obiettivi della cooperazione è possibile trovare le soluzioni giuste anche per la messa in atto delle imprese miste nei PVS.

Vorrei ricordare anzitutto tre osservazioni di metodo:

- a) la cooperazione allo sviluppo non ha esaurito i suoi compiti, si tratta oggi di correggere gli errori del passato e di adattarla alle nuove esigenze;
- b) in Italia il dibattito è stato concentrato troppo a lungo sugli aspetti normativi, nonché sul dilemma fra aiuti strutturali e interventi straordinari o d'emergenza. Con la nuova legge è venuto il momento di porre più attenzione ai contenuti della politica d'aiuto ed arrivare ad una enunciazione degli obiettivi e della modalità della cooperazione;
- c) in questa procedura la joint venture può diventare un test interessante e significativo, purchè si integri nella politica di cooperazione, superandone il carattere ancora indeterminato.

Venendo alla questione della portata delle joint ventures nella politica di cooperazione dell'Italia e nel più ampio processo di internazionalizzazione dell'economia italiana, è possibile individuare, anche grazie alle molte ricerche effettuate su questo tema, nelle nazioni emergenti del terzo mondo il luogo prioritario della crescita produttiva internazionale delle imprese italiane. Le imprese che partecipano più attivamente a questo sforzo sono le piccole e medie imprese, in quanto esiste un rapporto inverso tra dimensione dell'impresa e propensione di investire all'estero. Bisogna certo considerare che in Italia non abbiamo ancora strutture efficienti (come ad esempio in Giappone) e che fino a questo momento il contributo SACE è risultato irrisorio se non addirittura inesistente.

Un'altra caratteristica "italiana" è che le nostre imprese non esitano ad intervenire nei PVS con partecipazioni minoritarie o paritarie; questo fa sì che l'Italia sia all'avanguardia all'interno di quella che si può definire una svolta storica nelle politiche della cooperazione allo sviluppo.

Da quanto detto finora si possono ricavare tre osservazioni: le joint ventures italiane si sono localizzate all'interno del teatro di esplicazione della cooperazione allo sviluppo anche senza la copertura della cooperazione; la scelta delle joint ventures dimostra che l'economia italiana è alla ricerca di un rapporto più articolato con la realtà dei PVS; è necessario impiegare fondi dell'aiuto allo sviluppo, e cioè fondi pubblici, per stimolare l'afflusso di fondi privati verso i PVS.

A questo scopo, naturalmente, occorre che il governo del paese destinatario si faccia garante nei confronti dell'investitore italiano. Da parte sua il governo italiano farà il possibile per ridurre il rischio politico di tali investimenti, mentre deve essere chiaro che il rischio commerciale deve essere di spettanza dell'imprenditore, il quale dovrà dimostrare capacità imprenditoriali.

Tradizionalmente la cooperazione si rivolge verso i paesi più poveri, ed al loro interno verso le classi più vulnerabili. Ma la cooperazione non è tale per il paese o il gruppo che costituisce l'obiettivo dell'intervento. La cooperazione è una politica di riequilibrio ed insieme di stimolo per lo sviluppo, ma nel momento in cui si diversifica il terzo mondo essa stessa deve diversificarsi. Non è quindi escluso l'affiancamento di paesi a medio reddito ai paesi più poveri nell'ambito della politica di cooperazione, poiché questo affiancamento può consentire di impegnare un arco maggiore di forze economiche e sociali del nostro Paese. E' però necessario definire e delimitare sia negli obiettivi che nei mezzi i due tipi di cooperazione.

La joint venture consente di superare il puro rapporto "donativo", poiché essa presuppone reciprocità. Sarà possibile in questo ambito sperimentare un dialogo delle politiche. Inoltre la joint venture si differenzia profondamente dagli interventi di aiuto classico.

E' importante che la joint venture diventi uno strumento di politica commerciale ed industriale del paese che investe, e il suo obiettivo, cioè l'obiettivo cui dovrebbe tendere la cooperazione, deve essere quello del co-sviluppo, che consentirà di mobilitare interessi pubblici, privati e corporativi oltre l'aiuto puro e semplice. La joint venture sarà efficace solo all'interno di una impostazione dei rapporti Nord-Sud di carattere nuovo che definirei post coloniale.

In conclusione, abbiamo bisogno di una nozione precisa di cooperazione, definita nei mezzi e nei fini, di direttrici in cui può trovare spazio la joint venture. Questo istituto ritenuto qualificante dalla nuova legge dovrà essere valorizzato nel momento in cui lo sforzo è quello di assecondare i progressi della cooperazione per adattarla alle condizioni odierne del rapporto Nord-Sud.

Si tratta di un'operazione politica e strutturale insieme, si tratta insomma di dare un senso all'internazionalizzazione evitando di affidarsi esclusivamente alle logiche della competizione.

SERVIZIO RESOCONTI STAMPA A CURA DELLA ORGANIZZAZIONE 2R, ROMA,
Tel. 06/8395253

13/4/88 = PM

12) PITTORE

Non voglio continuare la polemica, ma soltanto precisare alcune cose. Non è compito della SACE quello di esprimersi a favore o contro una legge, poiché la SACE è un organismo tecnico. Ciò non vuol dire neppure che siamo contrari ad una modifica della legge Ossola. Ma sarebbe illusorio pensare che una simile modifica possa essa sola mutare il clima generale degli investimenti. Le ragioni per cui non si sono assicurati investimenti nel passato sono più generali e complessive: riguardano anche il quadro legislativo, ma non soltanto quello.

In secondo luogo vorrei dire che non vi è contrasto con il mio direttore generale in quanto le cose dette da me questa mattina sono state con lui concordate.

In terzo luogo il 50% di cui si è parlato si riferisce agli utili dell'investimento e non all'investimento stesso.

Ciò può essere anche modificato e vi sono le possibilità per farlo.

SERVIZIO RESOCONTI STAMPA A CURA DELLA ORGANIZZAZIONE 2R, ROMA,
TEL. 06/8395253

14/4/88 = AM

2) BADINI

Al punto in cui sono giunti i lavori del nostro convegno, ritengo fondamentale che gli imprenditori presenti facciano sentire la loro voce, espongano i loro dubbi, interroghino l'amministrazione sui criteri concretamente adottati nella valutazione delle proposte di joint ventures e nell'individuazione dei paesi prioritari. In tal modo sarà possibile non soltanto diffondere una informazione dettagliata, ma anche acquisire elementi di valutazione per meglio mettere a punto le procedure di applicazione della legge. In poco più di un anno l'amministrazione ha infatti conseguito già alcuni risultati importanti, ma non ha ancora certezze definitive e non ha stabilito alcuna regola immodificabile: . . . sta ancora cercando il modo migliore di operare, e a questo scopo è fondamentale lo scambio di opinioni con gli imprenditori.

SERVIZIO RESOCONTI STAMPA A CURA DELLA ORGANIZZAZIONE 2R, ROMA,
TEL. 06/8395253

14/4/88 = AM

5) BADINI - (II intervento)

Lo scopo del legislatore è stato quello di coniugare l'iniziativa privata con l'intervento pubblico in favore dello sviluppo dei PVS. Da ciò discendono una serie di scelte, che orientano la valutazione delle proposte di joint ventures da parte della amministrazione. In primo luogo non ci sono preclusioni a favore di questa o quella forma, operativa o strumentale, di joint venture, e lo stesso vale per la loro strutturazione, societaria o contrattuale: infatti tutte le iniziative capaci di promuovere lo sviluppo sono fra loro compatibili e complementari. In secondo luogo, il legislatore tende a rendere più stabili i rapporti economici tra nord e sud nella prospettiva di una integrazione economica. In questo senso la joint venture è senz'altro lo strumento più adeguato, purché però non abbia obiettivi precari e di corto respiro, ma garantisca un legame economico duraturo con il paese in via di sviluppo nel quale opera. In tal modo c'è una coincidenza con l'obiettivo politico della cooperazione. Questo è sicuramente il punto più delicato dell'istruttoria: lo stato infatti non vuole sostituirsi al privato, né imporgli delle scelte particolari, ma modificare, con una serie di agevolazioni, i calcoli di convenienza dell'impresa in modo da incentivarla ad agire nei PVS, badando però a salvaguardare la coerenza della singola iniziativa con gli obiettivi di fondo della politica di cooperazione allo sviluppo.

SERVIZIO RESOCONTI STAMPA A CURA DELLA ORGANIZZAZIONE 2R, ROMA,
TEL. 06/8395253

14/4/88 = PM

6) BADINI

L'oratore sottolinea la positività del convegno e del colloquio che in esso si è svolto e si augura che le sue conclusioni possano diventare delle importanti proposte e formare parte di un processo evolutivo che dovrà migliorare la risposta complessiva che l'amministrazione dello Stato sarà chiamata a dare.

Non si possono condividere le affermazioni di chi giudica macchinose le procedure per l'applicazione della legge; dopo l'approvazione della legge stessa sono stati fatti importanti passi per migliorare la sua applicazione. Il Ministero ha avviato un dialogo con l'ECSIT e con l'UNIDO che ha realizzato progressi soddisfacenti. Il mondo imprenditoriale ha avuto qualche perplessità, le richieste di credito sono state poche, le procedure non erano note; ma attualmente esiste una nuova procedura che concentra in un apposito ufficio (il 17° ufficio) tutta la valutazione delle domande. E' chiaro che l'ufficio demanderà ai vari organismi competenti le varie indagini come l'istruttoria economica, l'esame del mediocredito ecc., ma quello che bisogna sottolineare è che si tratta di un processo unitario che evita che i richiedenti debbano fare altri passaggi e girare da un ufficio all'altro. La procedura, quindi, è stata resa molto più snella.

Per quanto riguarda la sintesi conclusiva del convegno, i problemi che emergono possono dividersi in due categorie. La prima riguarda elementi che aiutano ad interpretare ed attuare i criteri già definiti e si tratta quindi di suggerimenti che possono essere accolti senza eccessive difficoltà. Bisogna però ribadire che il relamping non può essere escluso, e se ci sono dissensi su questo argomento li affronteremo. La seconda categoria riguarda elementi che tendono a modificare i criteri applicativi della legge e questo può essere sottoposto al CICS. Uno degli elementi più importanti è la proposta di allargare l'azione delle joint ventures a paesi che non sono considerati prioritari. Questo è un argomento da discutere. La legge ha inteso concentrare su determinati paesi perché 100 miliardi non sono molti, e bisogna quindi evitare di fare interventi dispersivi; ma questo non significa che il Governo miri a che le joint ventures siano incorporate in un rapporto

di

./..

QUESTA PUBBLICAZIONE È DI PROPRIETÀ
DELL'ISTITUTO AFFARI INTERNAZIONALI

di cooperazione, né pretende di imbrigliare le imprese. Se vi sono paesi più favorevoli dal punto di vista imprenditoriale, è giusto che le proposte di allargamento siano seriamente valutate; bisogna però rilevare che i paesi che sono stati scelti per la cooperazione non sono soltanto paesi economicamente fragili, ma tra di essi vi sono anche paesi forti e contraddizione imprenditoriale. E' chiaro che un allargamento non potrà permettere comunque di cumulare l'art. 7 con le norme riguardanti la cooperazione.

L'oratore termina il suo intervento sottolineando che lo spirito della legge è quello di coniugare l'interesse economico con l'interesse politico che è alla base della cooperazione.

SERVIZIO RESOCONTI STAMPA A CURA DELLA ORGANIZZAZIONE 2R, ROMA,
TEL. 06/8395253

iai ISTITUTO AFFARI
INTERNAZIONALI - ROMA

n° Inv. 8837

31.3.1989

BIBLIOTECA