



BANCA D'ITALIA
EUROSISTEMA

Settima conferenza Banca d'Italia - MAE con gli Addetti Finanziari accreditati all'estero

Roma, 27 marzo 2014

Francesco Montaruli
Addetto Finanziario presso
il Consolato di San Paolo

La presentazione è articolata così

- Interscambio commerciale Italia Brasile e IDE
- Internazionalizzazione delle imprese italiane
- Due *case studies* aziendali di successo
- Il sistema bancario brasiliano
- Le aziende di credito italiane a servizio delle imprese industriali italiane in Brasile
- Conclusioni

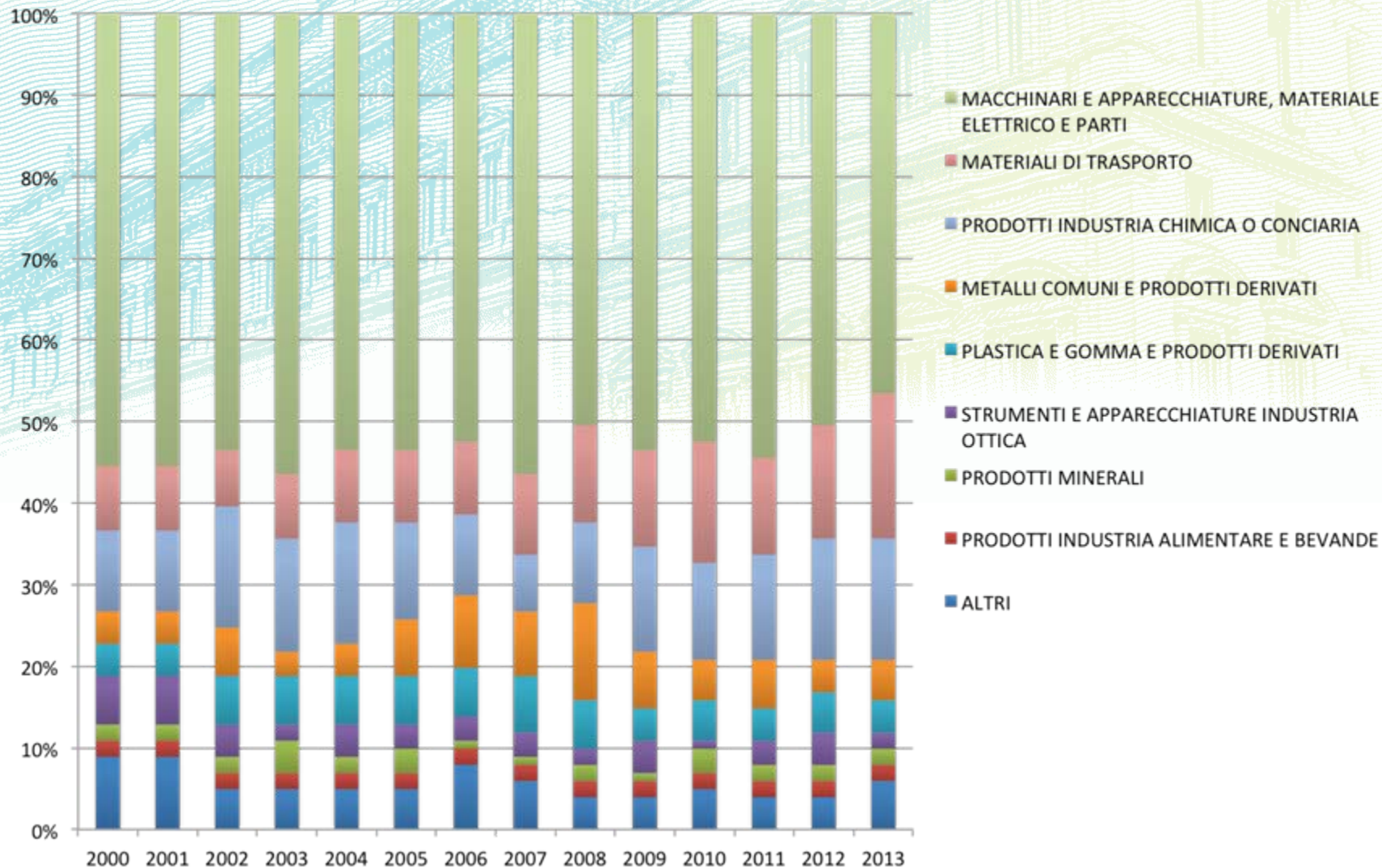
Interscambio commerciale

- **Interscambio commerciale.**
 - Nel 2013, **Italia 8° partner commerciale del Brasile** (poco meno di 1 mld di US \$ di scambi, 2 per cento del totale scambi del Brasile) e 3° dell'Unione Europea (dopo Germania e Olanda con quote rispettivamente del 7,4 e 3,4 per cento).
 - Da metà del 2008, nuovamente saldo positivo a favore dell'Italia
- **Composizione export italiano** sostanzialmente immutata nell'arco degli ultimi 13 anni.
 - Principali esportazioni: *macchinari industriali e apparecchiature elettriche e componenti di veicoli*. La proporzione tra queste due categorie di prodotti è lievemente cambiata nell'ultimo anno a favore della seconda.
- Relativamente alle principali **categorie di beni esportati**, si osserva che la quota di mercato dell'Italia è circa dell'8%.
 - Per *macchinari e apparecchi* (e più specificatamente i compressori e ingranaggi in cui l'Italia detiene quote del 6,5% circa) i maggiori concorrenti sono *China* (13-23%), *USA* (17-27%) e *Germania* (11-15%).
 - Per *i componenti di veicoli e trattori*, l'Italia detiene una quota del 7% circa dopo *Argentina* e *Corea del Sud* (con ciascuna una quota del 11,6), *Germania* (10%) e *Giappone* (8%).

Import, export e saldo

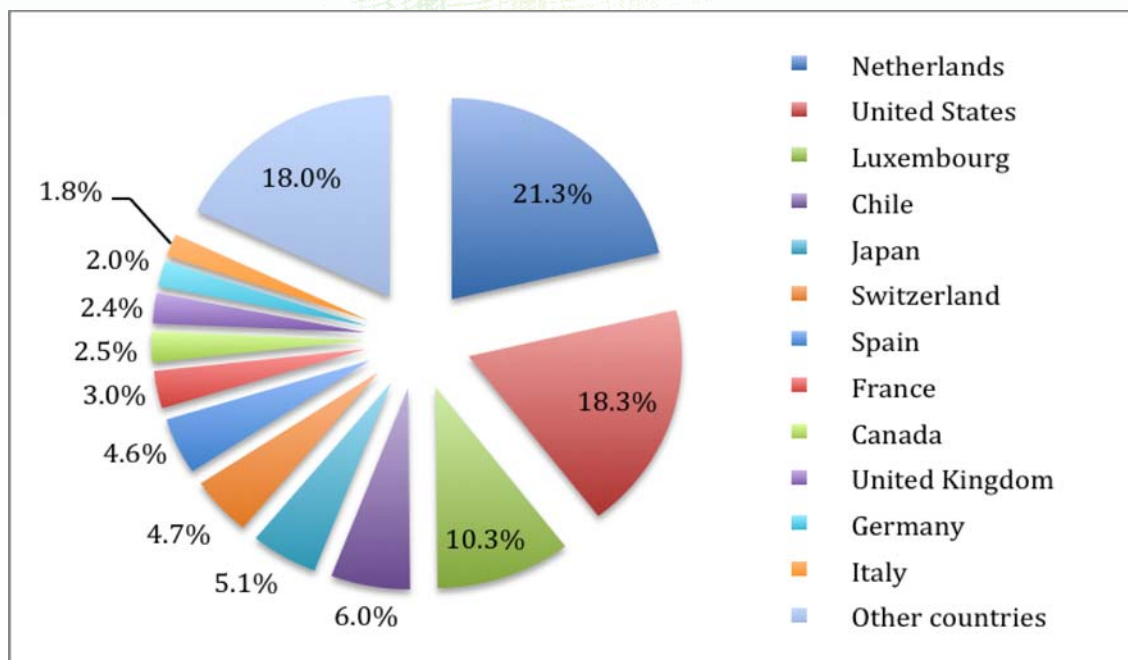


Composizione dell'export italiano



Investimenti Diretti all'Estero

- Nel 2013, 49 mld di dollari USA di IDE in ingresso in Brasile nella forma di partecipazioni al capitale sociale di imprese brasiliane (3 per cento del PIL). I settori di investimento sono servizi (48,4 per cento); industria di trasformazione (30,8) e primaria estrattiva e dell'*agrobusiness* (circa 20 per cento);
- L'Italia è 12° tra i paesi che investono in Brasile con il 2 per cento circa del totale degli IDE in Brasile (902 milioni di dollari USA);
- L'Italia è il 6° paese dell'Unione Europea, preceduto in particolare da Olanda (21,3 per cento) e Lussemburgo (18,3 per cento).



Internazionalizzazione

- **Motivazioni.**
 - Nuovo mercato in espansione. Crescita sostenuta della domanda interna, presidio del mercato e vicinanza a importanti clienti, relativa stabilità politica e macroeconomica. Gli insediamenti industriali sono aumentati negli ultimi 15 anni, per alcune imprese il fatturato in Brasile é equivalente a quello in Italia.
- **Finanziamento.**
 - diffuso il ricorso alle banche di sviluppo locali (BNDES, BNB) per credito a lungo termine a tassi agevolati;
 - Banche locali spesso prestati ponte in attesa delle banche di sviluppo; Banche italiane sono *originators* di operazioni commerciali e/o finanziarie.
- **L'attività di internazionalizzazione riguarda in prevalenza:**
 - Commercializzazione, assistenza e i servizi post vendita, parziale attività di assemblaggio;
 - Meno frequente il trasferimento in Brasile dell'intero processo produttivo, in particolare se ad alta tecnologia e/o con elevata Ricerca e Sviluppo.

Internazionalizzazione

- **Modalità di internazionalizzazione:**
 - acquisizioni di aziende e/o marchi brasiliani;
 - Costituzione di nuove società di diritto locale o *joint venture* con soci brasiliani per i) disporre di una rete commerciale indispensabile all'insediamento (criticità: valutazione del rischio commerciale) e ii) superare le barriere tariffarie e non tariffarie;
 - PMI più spesso società a responsabilità limitata (Ltda); Imprese grandi società anonima (S.a., la nostra S.p.a.) quotata in borsa.
- **Principali criticità e opportunità**
 - complesso sistema legale e fiscale. Tassazione articolata su tre livelli (sistema federale, governo e amministrazioni locali). I dazi alle importazioni possono rappresentare veri e propri disincentivi all'esportazione;
 - per alcuni tipi di investimenti (settore delle infrastrutture) esistono incentivi di natura fiscale (finanziamenti agevolati o crediti fiscali) legati alla localizzazione geografica degli investimenti produttivi (ad esempio nel Nord e nel Nord-Est)

Case study Impresa A

- **L'impresa A** è leader mondiale nella progettazione e produzione di macchine automatiche per il processo e confezionamento di prodotti farmaceutici (in misura minore prodotti alimentari). Fatturato consolidato esercizio 2012: 734,3 milioni di Euro (export: 93%). Dipendenti: oltre 3.600, di cui oltre 1.600 all'estero. Dal 2000 opera in Brasile.
- **Strategia di Entrata.** acquisizione di una impresa locale dotata di una consolidata rete di vendita *retail* nel settore farmaceutico.
 - Esportazione in Brasile dei macchinari fabbricati in Italia, con *standard* di eccellenza, marginale attività di assemblaggio *in house*;
 - Capillare presenza sul territorio per attività di servizi *post vendita* e manutenzione: *mangement* italiano, forza tecnica brasiliana qualificata con formazione regolare in Italia; remunerazione con salari al vertice del mercato per garantire fidelizzazione all'azienda (Brasile elevata mobilità)
 - alto profilo tecnologico dei prodotti offerti, continua attività di innovazione e capacità di offrire soluzioni personalizzate
- **Fonti di Finanziamento.**
 - Valore aggiunto appartenenza ad un gruppo multinazionale. Criticità: investimenti di lungo termine (flussi di cassa con ritorno pluriennale) e volatilità del cambio (criticità peculiare alle EE)

Case study Impresa A

- **Posizionamento sul mercato.**
 - Concorrenza sia di imprese multinazionali che imprese domestiche;
 - A differenza dei concorrenti domestici (che adottano strategie di prezzo) l'impresa concorre in **qualità** in conformità con la tradizione della casa madre;
 - Trattandosi investimenti di lungo termine: elevati costi nascosti e tempi lunghi di risposta del mercato locale per comprendere il valore del prodotto (maggiore durata e produttività). Fondamentale l'attività di assistenza alla clientela.
- **Incertezze macroeconomiche e prospettive di crescita.**
 - Espansione dell'attività anche grazie ad un programma pubblico di sostegno alla R&S nel settore farmaceutico che ha stimolato la domanda di macchinari della impresa A.
- Non esiste una ricetta di **successo imprenditoriale** in Brasile. Per realizzare una *start up* o ristrutturare una impresa
 - barriere burocratiche rendono complessa la distribuzione del prodotto sui diversi mercati locali → flessibilità imprenditoriale e mix di fattori chiave tra cui maturata esperienza del management in EE.

Case study: Impresa B

- **L'impresa B** in Brasile nel settore delle costruzioni e dell'ingegneria meccanica dal 1974 ha operato una diversificazione di prodotto (soluzioni per erosione e contenimento e opere di sostegno) espandendosi anche nel settore dell'ingegneria ambientale. Fatturato mondiale 1366 mln euro, di cui in extra UE 570. I clienti sono in prevalenza pubblici.
- **Strategia di entrata.** Delocalizzazione.
 - Natura della impresa peculiarità della prodotto e alti costi di trasporto → struttura produttiva locale (2 impianti produttivi e 8 uffici dislocati in Brasile).
 - Barriere all'entrata (i) Mercato con consuetudini di *business* diverse; (ii) Complessità del sistema legale e fiscale e normativa in continua evoluzione → consulenti di fiducia locali per le questioni fiscali; (iii) barriere doganali.
 - L'azienda ha puntato nel tempo sull'offerta di un portafoglio di prodotti ampio e di qualità, su soluzioni ingegneristiche personalizzate e vicinanza al cliente con servizi post vendita, piuttosto che su prodotti standardizzati.
- **Fonti di Finanziamento.** Fonti interne e contributi pubblici
 - 70% per cento circa capitale proprio (importanti riserve liquide). Per la tesoreria e inanziamenti opera attraverso l'ausilio di grandi banche Brasiliane (Prevalentemente Banco Bradesco e Itau).
 - Accensione di una linea di credito Cassa Depositi e Prestiti, Sace e Banca commerciale Italiana per lo sviluppo delle attività di internazionalizzazione.

- **Posizionamento sul mercato.**
 - Strategia di *integrazione verticale e diversificazione in settori contigui* (costruzioni e ingegneria ambientale) per offrire un portafoglio di prodotti completo e beneficiare dell'attuale politica di investimenti in infrastrutture del Governo
 - Vantaggi dell'integrazione verticale: i) prodotti offerti difficilmente trasportabili (in particolare i prodotti di contenimento stradale) e abbattimento costi di produzione (controllo degli input); ii) consente il controllo di qualità in tutte le fasi della produzione; iii) assicura certezza dei tempi e costi in tutte le fasi della filiera (in Brasile relazioni commerciali molto complesse); iv) integrazione verticale in Brasile come centro di *snodo produttivo per il Sud America* è quindi un *vantaggio competitivo* costruito negli anni.
 - Partecipazione costante a *gare e appalti pubblici* nel settore delle costruzioni civili e delle infrastrutture (progetti di sviluppo dell'edilizia civile promossa dal governo)
- **Incertezze macroeconomiche e prospettive di crescita**
 - Investimenti locali nei settori delle costruzioni e infrastrutture sono insufficienti a coprire la domanda domestica → potenziale espansivo interessante in assenza di una disciplina in materia di investimenti stranieri restrittiva (o altre misure protezionistiche) come in altri settori.
 - Attività soggetta a stagionalità, che quest'anno non si è manifestata. Il 2014 è anno particolare: Coppa del mondo e elezioni politiche (stimolo agli investimenti).

Settore bancario brasiliano

- **Sistema finanziario Brasiliano** diversificato e complesso, caratterizzato da un elevato grado di concentrazione e forte presenza di banche pubbliche
 - i primi 5 conglomerati finanziari, 2 pubblici (Banco do Brasil e Caixa Econômica Federal) e 3 privati (Itaú-Unibanco, Bradesco e Santander), detengono: i) l'83 per cento dei depositi (1,4 miliardi di R\$); e ii) il 79% del totale degli attivi del sistema finanziario nazionale;
 - *Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social* (BNDES) è la principale banca pubblica di investimento a medio lungo termine. Nel periodo 2013-2016 prevede di contribuire per circa il 50% al finanziamenti del totale degli investimenti programmati (pari a circa 3,8 mld di Reais)
- **Scarsa integrazione** con il sistema bancario internazionale (solo il 10% circa delle attività e passività bancarie sono denominate in moneta estera, anche per barriere amministrative e normative)
- **Elevato livello di liquidità** e positivo tasso di remunerazione delle attività:
 - costo medio del credito 20 per cento (più del 25 per cento per le persone fisiche) con una crescita rispetto all'anno passato del 1,7 per cento;
 - differenziale tra i tassi bancari attivi e passivi elevato (pari circa all'11 per cento);
 - tasso medio d'insolvenza dichiarato stabilmente al 3,5 per cento.

- **Barriere all'ingresso e concorrenza**

- 4 Aziende di credito italiane presenti in Brasile (2 maggiori e 2 minori). Fino ad oggi, tutte operavano unicamente tramite strategie di alleanza con le grandi banche locali. Per le aziende di credito italiane medio piccole le barriere all'ingresso al mercato bancario sono invalicabili;
- L'attività svolta è il sostegno alle PMI industriali italiane che si internazionalizzano in Brasile (in particolare per quelle che esportano)
 - Essenziale il ruolo di garanzia fornito dalle Banche Italiane. L'assenza di tale garanzia costituisce una barriera all'ingresso al mercato del credito. Il credito concesso dai partner locali avviene a tassi non inferiori al 16%.
 - *expertise* per elaborazione di *business-plan*, per analisi di mercato, ricerca di *partner* commerciali, definizione di soluzioni finanziarie su misura.

- **Prospettive di espansione e incertezza macroeconomica**

- Anche per le banche italiane il 2014 appare come un anno di transizione in Brasile, per effetto del ciclo elettorale.
- Secondo i dirigenti consultati non si prevedono nuovi ingressi di aziende industriali in Brasile.

- **Modalità di ingresso nel settore bancario.**
 - Le aziende di credito nazionali operano attualmente con *uffici di rappresentanza* (come in altri paesi Brics). A fine 2013, una banca ha ottenuto l'autorizzazione all'attività operativa commerciale e di investimento e inizierà ad operare entro la fine dell'anno.
- **Principali attività svolte dalle aziende di credito per le imprese italiane**
 - **Garanzia Bancaria e operatività finanziaria tramite accordi con partner locali** (Banco Itaù, Banco Bradesco e BNDES) per erogazione di prestiti a breve e medio/lungo termine in valuta locale assistiti da controgaranzia; Linee di credito in valuta estera (USD); apertura di conti correnti in valuta locale e emissione di garanzie domestiche in Reais
 - **Assistenza e consulenza** al processo di internazionalizzazione di tipo commerciale, tecnico e legale fiscale (market entry)
 - **Originator di operazioni commerciali e finanziarie**
 - *Ricerca di partner e controparti commerciali e Partecipazione ad eventi fieristici; Consulenza strategica e supporto sul mercato locale; Gestione delle relazioni con istituzioni finanziarie locali; Sviluppo relazioni con Clienti e Acquisizione di informazioni commerciali presso banche locali su potenziali partner commerciali; Supporto ed assistenza per attività di trade finance.*

Banche italiane in Brasile

- Dal secondo semestre 2014 una delle 4 banche italiane presenti, diventa una banca *corporate* per l'internazionalizzazione delle imprese industriali.
- La banca opererà a breve quindi direttamente nelle seguenti attività:
 - Gestione di tesoreria e concessione di finanziamenti di breve e lungo termine in particolare in alcuni settori di particolare rilevanza nell'economia del Paese (ad es.: infrastrutture, energy, oil and gas, agribusiness);
 - Attività di *project finance* e offerta di prodotti e servizi, orientati a supportare lo sviluppo commerciale e gli investimenti della clientela italiana in Brasile e a promuoverne le attività *cross-border* (Italia, altri mercati rilevanti);
 - Desk specialistico per l'offerta dei servizi di Transaction Banking (Cash Management, Trade Export Finance, Structured Export Finance, ecc);
 - Desk dedicato alle attività delle imprese italiane e Desk dedicati alle attività delle aziende brasiliane ed internazionali.

CONCLUSIONI

- Nonostante le barriere all'ingresso e le recenti incertezze macroeconomiche, il Brasile continua a rappresentare una opportunità di investimento e espansione commerciale per le imprese Italiane.
- Il modello di internazionalizzazione, a causa delle barriere all'ingresso (complessa e articolata normativa fiscale) è di recente più orientato ad una maggiore delocalizzazione delle attività di vendita all'ingrosso e di semilavorati e di sviluppo di accordi commerciali sul mercato brasiliano.
- Una criticità per le imprese che si internazionalizzano in Brasile è costituita dalle condizioni di offerta di credito bancario. Le aziende di credito italiano forniscono fondamentali garanzie per il finanziamento presso le principali banche Brasiliane.
- Il contributo dell'Italia allo sviluppo economico del Brasile è notevole e si avvale anche del sistema istituzionale, che contribuisce ad accrescere l'integrazione tra sistema industriale e finanziario dei due paesi per favorire l'internazionalizzazione.