

## “ASPETTI ASSICURATIVI E FINANZIAMENTO DEI CREDITI PER LE ESPORTAZIONI DEI CLUSTERS DI PICCOLE E MEDIE IMPRESE”

SOMMARIO: -1. INTRODUZIONE, -2. L' EVOLUZIONE DEL CONCETTO DEI CLUSTERS ED IL SUO RUOLO PER LO SVILUPPO DELLE ESPORTAZIONI, -3. ANALISI DEL SISTEMA DI ASSICURAZIONE E FINANZIAMENTO DEI CREDITI ALLE ESPORTAZIONI, -4. CONCLUSIONI.

### 1. INTRODUZIONE

Il tentativo di definire i clusters di piccole e medie imprese, i rapporti tra performance delle imprese e dimensione locale e del ruolo che svolgono i diversi strumenti tecnico-finanziari per le esportazioni costituiscono un argomento di notevole complessità, sia perché si colloca nel quadro dei rapporti tra territorio e competitività<sup>1</sup>, sia perché si caratterizza in modo diverso l'intensità e modalità di attuazione, secondo il particolare tipo di organizzazione delle imprese presente nell'area in esame<sup>2</sup> o perché le tecniche finanziarie per le esportazioni richiedono costanza, una buona conoscenza del mercato estero e delle sue strutture distributive e perfino una clientela tale da realizzare un flusso redditizio di esportazioni<sup>3</sup>.

Le tecniche assicurative, economiche e fiscali di una Nazione, nonché le relazioni tra soggetti economici diversi, formano l'obiettivo principale per l'impresa che intende dirigere all'estero una

---

<sup>1</sup> Nel nostro lavoro si farà indifferentemente uso del termine competitività sia riferendo al concetto generico, ove per competitività si intende: “la capacità di un'impresa di affrontare, utilizzando tutti gli strumenti possibili, le imprese concorrenti sul piano della redditività, dell'efficienza, della qualità totale e dell'innovazione (...)”, nonché del termine competitività legato sui mercati internazionali, vale a dire la capacità di penetrare e mantenere una presenza costante all'estero. Vedi: F. DEL GIUDICE (collana diretta da), *Dizionario di Amministrazione, Contabilità e Finanza*, II Edizione, Edizioni Simone, Napoli, 2000, pp. 251 ss. I LIAKOPOULOU, *Le imprese dei beni e servizi turistici nel contesto della competizione internazionale*, in *Diritto & Diritti*, 2005, pp. 3-6. S. MARIOTTI, *Verso una nuova organizzazione della produzione. Le frontiere del post-fordismo*, Etas, Milano, 1994. W. RUIGROCK, R. VAN TULDER, *The Logic of International Restructuring*, Routledge, London, 1995.

<sup>2</sup> Vedi: F. BELUSSI, G. GOTTARDI (eds.), *Evolutionary Patterns of Local Industrial Systems. Toward a Cognitive Approach to the Industrial District*, Aldershot, Ashgate, 2000. M. KEATING, J. LOUGHLIN (eds.), *The Political Economy of Regionalism*, Frank Cass, London, 1997. K. OHMAE, *La fine dello Stato-nazione. L'emergere delle economie regionali*, Baldini & Castaldi, Milano, 1996. P. PINCHEMEL, G. PINCHEMEL, *Dal luogo al territorio*, Franco Angeli, Milano 1996.

<sup>3</sup> P. BIANCHI, M. G. GIORDANI, *L'amministrazione dell'industria e del commercio estero*, Il Mulino, Bologna, 1990. P. FREEDENBERG, *The New Bureau of Export Administration*, in *Business America*, February, 29th, 1988. B. STOKES, *Organizing to Trade*, in *Foreign Policy*, n. 89, Winter 1992-93, pp. 36-52.

parte della sua produzione e nello stesso momento costituiscono il punto di riferimento della nostra analisi<sup>4</sup>, come pure del ruolo svolto dai diversi Paesi nello sviluppo locale e della sua posizione verso una pianificazione strategica<sup>5</sup> per le esportazioni.

La definizione su come si originano le concentrazioni di imprese da cui può nascere un cluster e il riferimento ad un'area geografica specifica, per dimostrare l'importanza delle azioni delle autorità locali nel processo di creazioni di competenze distintive portano alla specializzazione territoriale e allo sviluppo delle esportazioni. Si tratta di meccanismi, che conducono le imprese a vedere il territorio come fonte privilegiata per il reperimento di conoscenze, clienti, fornitori ed istituzioni<sup>6</sup>. Da cui si contempla l'importanza, per un sistema locale, di scoprire ed affinare le proprie risorse interne verso l'esterno con lo scopo di instaurare relazioni sovra-locali ed attrarre investimenti e

---

<sup>4</sup> I rapporti tra dimensione locale e competitività si basano sul fatto che la crescita e il rendimento di certi sistemi locali non possono essere analizzati dal comportamento delle singole imprese che lo compongono. Piuttosto, sono i fattori immateriali, come la capacità d'apprendimento e le innovazioni, connessi con gli aspetti tecnici ed organizzativi delle imprese, che rivestono un'importanza dominante tale a spiegare questo fenomeno. Si rivelano, quindi, i clusters di piccole e medie imprese come i soggetti più adatti per sintetizzare le nuove forme di conoscenza ed innovazione e permettere rilevanti sviluppi cumulativi a partire da una ricchezza composta di esperienze e competenze. Cfr. F. BELUSSI, G. GOTTARDI (eds), *Evolutionary Patterns of Local Industrial Systems. Toward a Cognitive Approach to the Industrial District*, Aldershot, Ashgate, 2000. G. DOSI, F. MALEBRA (eds), *Organization and Strategies in the Evolution of the Enterprise*, London: Macmillan, 1996. A. MARSHALL, *Principles of Economics*, 9<sup>th</sup> edition, London: Macmillan, 1961. M. ENRIGHT, 'The Globalization of Competition and the Localization of Competitive Advantage: Policies towards Regional Clustering', in N. Hood and S. Young (eds), *Globalization of Multinational Enterprise Activity and Economic Development*, London: Macmillan, 2000. A. LIPPARINI, G. LORENZONI, *Le organizzazioni ad alta intensità relazionale. Riflessioni sui processi di learning by interacting nelle aree ad alta concentrazione di imprese*, in *L'Industria*, n. 4, 1996. C. PRAHALAD, G. HAMEL, *The Core Competence of Corporations*, in *Harvard Business Review*, vol. 68, n. 3, 1990.

<sup>5</sup>Cfr. P. BOEKHOLT, B. THURIAUX, 'Public Policies to Facilitate Clusters: Background, Rationale and Policy Practices in International Perspective', in OECD (ed.), *Boosting Innovation: The Cluster Approach*, Paris: OECD, 1999. J. LOVERING, 'Theory Led by Policy: The Inadequacies of the 'New Regionalism'', in *International Journal for Urban and Regional Research*, vol. 23, 1999, pp. 379-395.

<sup>6</sup> P. DAVID, J. ROSENBLOOM, *Marshallian Factor Market Externalities and the Dynamics of Industrial Localization*, in *Journal of Urban Economics*, 1990. J. H. DUNNING (ed.), *Economic Analysis and the Multinational Enterprise*, London: Allen & Unwin, 1974. S. H. HYMER, *The International Operations of National Firms: A study of Direct Investment*, Cambridge, Mass.: MIT Press, 1976. I. LIAKOPOULOU, *The Multinational Enterprises in the Field of the World Trade Organization (WTO): A Theoretical Appraisal*, in *Diritto & Diritti*, 2005. I. LIAKOPOULOU, *Imprese multinazionali e difesa dell'ambiente nel sistema dell'organizzazione mondiale del commercio (OMC)*, in *Diritto & Diritti*, 2005.

competenze esterne, necessarie a richiamare nuovi flussi di risorse, che sono conformi con gli obiettivi strategici dell'area e funzionali per il miglioramento delle condizioni di insediamento e di attrattività<sup>7</sup>.

Si comprende, allora, che la nostra indagine è stata dedicata negli strumenti assicurativi e creditizi, sui vantaggi, le difficoltà e i rischi connessi con la penetrazione delle imprese di un'area geografica sui mercati esteri nonché nella valutazione dei risultati dall'applicazione di queste politiche nella realtà italiana.

## 2.L'EVOLUZIONE DEL CONCETTO DEI CLUSTERS ED IL SUO RUOLO PER LO SVILUPPO DELLE ESPORTAZIONI.

La nozione dei clusters di piccole e medie imprese ha le sue radici in quello che A. Marshall e M. P. Marshall chiamano in "The Economics of Industry", localizzazione dell'industria. In particolare, riferiscono che, "Those that work in wool do not generally live among the Lancashire cotton workers, but are collected together in Yorkshire: and (...) these again spread out into various branches, each of which has a favourite district of its own. This collection into the same locality of large numbers who are engaged in the same trade is called the localization of industry. A manufacturing district offer many social advantages (...) in modern times a large number of social and economic changes have increased the extent to which the distribution of wealth is determined by free competition (...). Large factories concentrated in one place send their goods to market all over the world (...). Thus, "society has become the complex body of mutually dependent workers which we now see, by steps so small that year after year the industrial arrangements have seemed to men just what they were before, by changes as in sensible as those through which a seed passes into a tree"<sup>8</sup>. Il cluster marshalliano include molte imprese che rendono gli investimenti e le decisioni di produzione localizzate. In particolare, sono la natura e la qualità del mercato di lavoro locale, la alta flessibilità lavorativa che rende profitevole la localizzazione<sup>9</sup>.

<sup>7</sup> A tal proposito, diventa fondamentale la scelta dell'internazionalizzazione delle imprese con l'aiuto di matrici motivazionali come la necessità di cercare aree produttive a basso costo di mano d'opera, la costante presenza sui mercati di sbocco delle produzioni, la imitazione da precedenti positive esperienze in altre aree geografiche, la cooperazione, le istituzioni e lo Stato. Cfr. F. FUGA, Geopolitica delle multinazionali, Pisa: Pacini, 1993. A. VALLEGA, Regione, regionalizzazione, globalizzazione. Strategie di pensiero, in Geotema, vol. 9, 1997, pp. 56-68.

<sup>8</sup>A. MARSHALL, M. P. MARSHALL, The Economics of Industry, London: Macmillan and Co., 1879, pp. 47-48.

<sup>9</sup>Come A. Markusen sottolinea, "(...) Individuals move from firm to firm, and owners as well as workers live in the same community, where they benefit from the fact that 'the secrets of industry are in the air'". A. MARKUSEN, 'Sticky places in Slippery Space: A Typology of Industrial Districts', in Economic

Un po di più di un secolo dopo, il concetto di localizzazione viene ripresentato e aggiunto il termine cluster per descrivere e sviluppare tale idea<sup>10</sup> per prima volta. Si tratta, dell'opera di M. Porter: "The Competitive Advantage of Nations"<sup>11</sup>, dove viene sviluppato il cuore del concetto di cluster<sup>12</sup>, attraverso l'utilizzazione di un numero di case studies dei dieci più importanti paesi commerciali, cioè del Danimarca, Germania, Italia, Giappone, Korea, Singapore, Svezia, Svizzera, Regno Unito, Stati Uniti<sup>13</sup>.

L'obiettivo principale nel suo libro sia la competitività delle imprese e i fattori che li costituiscono, vale a dire le condizioni fattoriali necessari per la competizione di un'industria, la natura di domanda del mercato per il quale l'impresa produce i suoi beni o servizi, la presenza o assenza in un paese di imprese di supporto ed il rapporto con imprese che sono competitive in livello internazionale, e la struttura, gestione, strategie d'impresa e la natura di rivalità interna<sup>14</sup>. Tutti questi fattori costituiscono secondo noi gli ingredienti necessari per il raggiungimento della competitività internazionale. Per di più, secondo noi i fattori individuali non possono essere considerati come unità isolate ma in stretta collaborazione fra di loro. Di qui, quelli che portano al successo internazionale, ossia le imprese siano le condizioni fattoriali di alta specificità e le strutture di supporto, ovverosia i vantaggi differenziati<sup>15</sup>.

---

Geography, vol. 72, 1996, p. 299.

<sup>10</sup>E. FESER, 'Old and New Theories of Industry Clusters', in M. STEINER (ed.), Clusters and Regional Specialisation, London: Pion, 1998.

<sup>11</sup>M. PORTER, The Competitive Advantage of Nations, New York: Free Press, 1990. M. PORTER, 'The Competitive Advantage of Nations', in Harvard Business Review, March-April, 1990. pp. 73-93.

<sup>12</sup>Porter utilizza la frase 'diamond of national advantage' per spiegare il concetto dei clusters.

<sup>13</sup>Per una valutazione dell'opera di M. Porter e del carattere evolutivo del concetto dei clusters vedi: A. LAGENDIJK, Will New Regionalism Survive? Tracing Dominant Concepts in Economic Geography, mimeo, CURDS, University of Newcastle, 1998. ID., Good Practices in SME Cluster Initiatives. Lessons from the 'Core' Regions and Beyond, mimeo, ADAPT Project Report, CURDS, University of Newcastle, 1999, pp. 18 ss.

<sup>14</sup> M. PORTER, 'The Competitive Advantage of Nations', op. cit., pp. 77 ss.

<sup>15</sup> Cfr. J. BACHTLER, 'Regional Policy in Europe. Which Way Forward?', in P. Coffey (ed.), Europe, Towards the Next Enlargement, London: Kluwer Academic Publishers, 2000. J. BACHTLER, S. TAYLOR, 'EU Regional Development Strategies: Comparisons and Contrasts among Objective 2 Programmes', in J. Bachtler, I. Turok (eds), The Coherence of EU Regional Policy: Contrasting Perspectives on the Structural Funds, London: J. Kingsley, 1997. M. ENRIGHT, 'The Globalization of Competition and the Localization of Competitive Advantage: Policies towards Regional Clustering', in N. Hood and S. Young (eds), Globalization of Multinational Enterprise Activity and Economic Development, London: Macmillan, 2000.

I vantaggi differenziati formano il punto d'accesso per le circostanze di carattere locale e regionale o di condizioni ambientali. Si tratta, della concentrazione geografica la quale è associata con il termine di rivalità nazionale e dove quest' ultima, "(...) creates pressure on companies to innovate and improve. Local rivals push each other to lower costs, improve quality and service, and create new products and processes. (...) Local rivalries often go beyond pure economic or business competition and become intensely personal (...). Geographical concentration magnifies the power of domestic rivalry (...)"<sup>16</sup>. Nonostante la dimensione geografica regionale, dove il termine regione compare come una piccola parte distintiva del territorio nazionale, si presenta come unità aggiuntiva<sup>17</sup>.

L'importanza dei sistemi di produzione locale viene sottolineata e sviluppata in un recente lavoro di M. Porter che ridefinisce i clusters come, "(...) geographic concentrations of interconnected companies and institutions in a particular field. (...) [they] encompass an array of linked industries and other entities important to competition. They include (...) suppliers of specialized inputs such as components, machinery, and services, and providers of specialized infrastructure (...) [they] extend downstream to channels and customers and laterally to manufacturers of complementary products and to companies in industries related by skills, technologies or common inputs. Finally, (...) [they] include governmental and other institutions-such as universities, standards-setting agencies, think tanks, vocational training providers, and trade associations-that provide specialized training, education, information, research, and technical support (...)"<sup>18</sup>. La citata definizione fornisce secondo la nostra opinione il criterio per l'analisi della parte materiale dei clusters, nonché di alcune dimensioni procedurali, che mettono insieme i diversi tipi dei clusters potenziali e reali<sup>19</sup>.

---

<sup>16</sup> M. PORTER, 'The Competitive Advantage of Nations', op. cit., pp. 82 ss.

<sup>17</sup> Oggi l'aspetto geografico raggiunto maggiore importanza nelle questioni di produzione nazionale. Vedi: B. ASHEIM, Innovation, Social Capital and Regional Clusters: On the Importance of Co-operation, Interactive and Localised Knowledge in Learning Economies, Paper presented at the Regional Studies Association International Conference, University of the Basque Country, Bilbao, Spain, 18-21 September, 1999, pp. 14 ss.

<sup>18</sup> M. E. PORTER, 'Clusters and the New Economics of Competition', in Harvard Business Review, vol. 76, 1998, pp. 77 ss.

<sup>19</sup> Per una classificazione degli elementi materiali dei clusters e lo sviluppo differenziato di questi ultimi, cfr. M. ENRIGHT, 'The Globalization of Competition and the Localization of Competitive Advantage: Policies towards Regional Clustering', in N. Hood, S. Young (eds), Globalization of Multinational Enterprise Activity and Economic Development, London: Macmillan, 2000, pp. 320 ss. A. LAGENDIJK, Good Practices in SME Cluster Initiatives. Lessons from the 'Core' Regions and Beyond, op. cit., 1999.

Le regioni, all'interno di questo nuovo contesto, sono responsabili per l'introduzione di nuove imprese innovative che hanno un'alta capacità di risposta di fronte ai cambiamenti di mercato<sup>20</sup>. In particolare, per il raggiungimento di questo scopo si considera rilevante il fatto di aumentare il rendimento innovativo in mercati di rapida crescita, attraverso le imprese di piccole dimensioni<sup>21</sup>, come pure gli aspetti di sinergia, relazioni personali, reti telematiche, ossia "(...) all these elements (...) are crucial (...) not only because they widely determine the efficiency of the local production system, but particularly because they determine the local response capability to a changing external environment, its innovativeness and production flexibility (...)"<sup>22</sup>.

Di qui, il concetto di introduzione di nuove imprese innovative si presenta di per sé come un sistema locale complesso con processi interdipendenti, predominanti di carattere economico, tecnologico e sociale. Coerenza, processi di comunicazione, frequenti interazioni ed ottenimento di conoscenze dalla cultura locale che formano e sviluppano l'aspetto globale, reagendo come un approccio comune in situazioni, problemi ed opportunità oppure come un sistema coerente di rappresentazione formano le basi per lo sviluppo delle esportazioni<sup>23</sup>. Anche se tale approccio è stato caratterizzato vago ed astratto da alcuni economisti<sup>24</sup> una nuova dimensione ed aggiustamento proposto dal GREMI (Groupe de Recherche Europeen sur les Milieux Innovateurs)<sup>25</sup>.

---

<sup>20</sup> Per un'analisi di come le moderne imprese d'avanguardia contribuiscono alla formazione delle regioni e di come le regioni dall'altra parte influenzano le prospettive di sviluppo e la formattazione delle imprese d'avanguardia, vedi: A. AMIN, N. THRIFT, 'Institutional Issues for the European Regions: From Markets and Plans to Socioeconomics and Powers of Association', in *Economic and Society*, vol. 24, 1995, pp. 41-66.

<sup>21</sup> P. AYDALOT, D. KEEBLE, 'High-Technology Industry and Innovative Environments in Europe: An Overview', in P. Aydalot, D. Keeble (eds), *High Technology Industry and Innovative Environments: The European Experience*, London: Routledge, 1988, pp. 8 ss.

<sup>22</sup> R. CAMAGNI, 'Introduction: From the Local Milieu to Innovation through Cooperative Networks', in R. Camagni (ed.), *Innovation Networks: Spatial Perspectives*, London: Belhaven, 1991, pp. 2 ss.

<sup>23</sup>B. ASHEIM, *Innovation, Social Capital and Regional Clusters: On the Importance of Co-operation, Interactive Learning and Localised Knowledge in Learning Economies*, op. cit. O. CREVOISIER, 'Functional Logic and Territorial Logic and How They Inter-relate in the Region', in E. Ciciotti, N. Alderman, A. Thwaites (eds), *Technological Change in a Spatial Context. Theory, Empirical Evidence and Policy*, Berlin: Springer, 1990.

<sup>24</sup> A. LAGENDIJK, *Spatial Clustering at the Cross-roads of Territorial and Industrial Development: A Review*, Paper presented to the EUNIT Seminar on the Territorial Dimensions of Innovations, Dortmund, 1996. M. STORPER, 'The Resurgence of Regional Economies, Ten Years Later: The Region as a Nexus of Untraded Interdependencies', in *European Urban and Regional Studies*, vol. 2, 1995, pp. 191-221.

Il processo per lo sviluppo del termine di innovazione delle imprese locali, anche se altamente complesso ed interattivo, costituisce la base per l'applicazione delle politiche dei gruppi di piccole e medie imprese ed in particolare per le politiche di esportazioni. Quindi, il nostro obiettivo sarà quello di identificare ed analizzare nel seguente paragrafo le tecniche finanziarie che rendono queste politiche efficienti e come quest' ultime vengono applicate all'interno dei gruppi di imprese italiane.

### 3. ANALISI DEL SISTEMA DI ASSICURAZIONE E FINANZIAMENTO DEI CREDITI ALLE ESPORTAZIONI.

Abbiamo visto nel paragrafo precedente, che come conseguenza del prevalente orientamento alle esportazioni è la costruzione dei clusters da parte delle imprese. Una costruzione, che non sta solo esclusivamente a significare la capacità di esportare beni e prodotti oppure acquistare a prezzi competitivi le importazioni, anzi si basa sull'organizzazione di un sistema avanzato, ovverosia la predisposizione di una struttura efficiente e di qualità capace di elaborare le informazioni di contenuto finanziario, fiscale, giuridico e tecnologico, indispensabile per trasformare un'impresa in protagonista nell'ambiente economico moderno.

Di conseguenza, la decisione delle imprese e dei gruppi clusters in generale per esportare si raggiunge attraverso una buona conoscenza del mercato estero, delle sue strutture distributive e su una clientela abbastanza ampia. Dall'altra parte, le transazioni con l'estero presentano spesso delle difficoltà e l'assunzione dei rischi da parte degli imprenditori, da elevati dazi doganali d'importazione, da limitazioni quantitative, da protezionismo amministrativo, da regolamentazioni particolari in materia di standard industriali, da avvenimenti politici, dai rischi di trasporto, dall'insolvenza commerciale ecc. Di cui, l'esportatore<sup>26</sup> bisogna usare alcune attenzioni come ad

---

<sup>25</sup> Il GREMI ha disegnato funzioni che promuovono il chiarimento del concetto di innovazione delle imprese locali. Tali funzioni definiscono le relazioni tra l'ambiente locale e le sue condizioni interne e vengono classificate in, "1. Search function: [Where] the milieu is a collective information broker, continually scrutinising the environment and providing structured information. 2. Selection function. [That is a] decision-making routines and firm-specific management styles from the basis of this function. 3. Signalling function. [Where in this case] the milieu acts as a lighthouse signalling developments or needs to the outside world, but also internally creating awareness. 4. Transcoding function. [Where] information available (...) is translated into codes, which are comprehensible for local companies (...). 5. Transformer function. [Where] the milieu helps to internalise external energies (...) and (...) reduce complexity. 6. Control function. [Where] the milieu collectively defines and coordinates management styles and decision routines (...)" P. RAINES, Cluster Development and Policy, Aldershot: Ashgate, 2002, p. 15.

<sup>26</sup> Nelle imprese di piccole dimensioni (che secondo l'Eurostat occupano fino 19 addetti) è generalmente il proprietario che, si occupa dell'esportazione dei suoi prodotti. Invece, nelle imprese di maggiore dimensione

esempio ad affidarsi ad un legale per la stesura del contratto, sia che si tratti di vendita, sia che si tratti della concessione di una rappresentanza esclusiva, e adottare un'impostazione razionale verso i vari problemi che egli dovrà affrontare.

Eppure non sono pochi i casi dove le imprese rinunciano ad esportare a causa di carenza di mezzi finanziari, insufficiente conoscenza dei possibili sbocchi all'estero, ignoranza delle tecniche esportative, delle regolamentazioni all'esportazione in vigore, problemi di comunicazione originati da un'insufficiente conoscenza delle lingue, situazioni che possono essere affrontate meglio attraverso i clusters siccome la loro dimensione sia più grande e sono dotati di strutture professionali e finanziarie per questo scopo, oppure perchè affidano le loro vendite all'estero, o nelle Trading Companies e ad adeguati centri di progettazione, di gestione e di amministrazione statale e nella Pubblica Amministrazione<sup>27</sup>.

Le tecniche per le esportazioni possono essere identificate attraverso la collaborazione dei gruppi delle imprese sui mercati esteri. Esse possono sorgere nell'ambito delle attività delle Camere di Commercio, dei vari Centri Regionali per il Commercio Estero, delle Associazioni di categoria e in queste forme di collegamento dove le imprese possono operare individualmente nei Consorzi Export promozionali. Specialmente in Italia, l'attività degli scambi con l'estero viene disciplinata, sostenuta ed assistita da diversi organismi pubblici come sono il Ministero degli Affari Esteri che sovrintende ai rapporti economici con gli Stati Esteri, con L'Unione Europea, gli Enti e le varie organizzazioni internazionali, Il Ministero delle Finanze che provvede all'emanazione ed applicazione delle norme in materia di legislazione doganale e tariffaria, il Ministero del Tesoro che

---

(composta di più di 19 addetti) le esportazioni vengono seguite dall'Ufficio Export. Di solito, l'Ufficio Export ha i seguenti compiti da compiere: a) raccogliere informazioni sulla struttura dei mercati esteri; b) determinare gli obiettivi di vendita all'estero, per mercato, prodotto, area geografica e singolo cliente; c) costruire un canale di distribuzione e vendita all'estero; d) formazione del prezzo di costo, di vendita e dell'utile atteso dei prodotti destinati all'estero; e) negoziazioni e stipulazioni di contratti con i clienti esteri; f) organizzazione della struttura amministrativa; g) imballaggio e spedizione della merce; h) strategie promozionali, pubblicità e partecipazione a mostre e fiere; i) controllo dell'andamento delle esportazioni ed analisi dei risultati ottenuti; k) coordinamento e collaborazione con gli altri servizi dell'impresa, principalmente con il reparto produzione, spedizioni e contabilità, e con altre imprese, come le imprese di consulenza commerciale, marketing e con le istituzioni come il Ministero degli Affari Esteri, il Ministero delle Finanze, il Ministero del Commercio con l'Estero, le Camere di Commercio e le Associazioni di categoria. Vedi: F. CHESNAIS (a cura di), *La mondialisation financière*. Genève, coût et enjeu, Paris: Syros, 1996. P. DEVASINI, *Strategie e tecniche per la competizione internazionale*, Milano: Etaslibri, 1998, pp. 3-46.

<sup>27</sup> Per maggiori dettagli vedi: P. DEVASINI, *Strategie e tecniche per la competizione internazionale*, op. cit., pp. 8-46.



fra i suoi compiti sono quelli di sovrintendere alla disciplina dei cambi, emanare provvedimenti monetari e controllare la bilancia dei pagamenti ed il Ministero del Commercio con l'Estero che decide la politica commerciale nei confronti dell'estero e ripartisce i compiti di carattere tecnico ed economico tra diverse Direzioni Generali e organismi privati.

Occorre quindi adottare gli strumenti monetari, finanziari e fiscali che influiscono sul commercio estero ed interno, sul mercato dei capitali e sui fattori di produzione, e per di più conoscere i condizionamenti derivanti dall'esistenza di norme che regolano l'economia e la finanza internazionale. Gli strumenti più efficaci sono quelli indiretti, che non possono provocare le reazioni straniere o che le ritardano, rendendole tardive. Di particolare interesse si considerano le normative sull'import e le barriere non tariffarie, quelle che sono difformi dai contingentamenti e dai diritti di dogana<sup>28</sup>. Esse vengono utilizzate per proteggere la propria impresa, ad esempio per motivi di sicurezza nazionale. Per tali motivi la capacità di adottare politiche ritorsive, consente di prevenire i danni interni da parte di altri Stati esercitando un effetto dissuasivo<sup>29</sup>.

Per strumenti diretti, invece, si considerano le normative assicurative e finanziarie che grazie a loro l'offerta di merci e servizi interni sono in linea con quelli del resto del mondo. In particolare, in Italia il primo tentativo in materia era la legge 22 dicembre 1953, n. 955, successivamente modificata dalla legge 28 febbraio 1967, n. 131. Si trattava di una normativa che secondo noi non disponeva agli esportatori efficaci strumenti di sostegno alle competenze valutarie, assicurative e finanziarie, distribuite in modo discontinuo e disorganico tra vari enti e sezioni della pubblica amministrazione. Solo con l'introduzione della legge 24 maggio 1977, n. 227, "Disposizioni sull'assicurazione e sul finanziamento dei crediti di lavoro all'estero nonché alla cooperazione economica e finanziaria in campo internazionale" è cambiato il profilo italiano per le esportazioni<sup>30</sup>. Tale legge ha costituito una Sezione speciale per l'assicurazione del credito all'esportazione (SACE)<sup>31</sup>, che dispone il regolamento in materia di assicurazione e riassicurazione dei rischi ai quali sono esposti gli operatori nazionali verso l'estero.

---

<sup>28</sup>P. F. DRUCKER, *Trade Lessons from the World Economy*, in *Foreign Affairs*, 1994, pp. 99-108.

<sup>29</sup> I. LIAKOPOULOU, *Le eccezioni alla libertà del commercio all'interno dell'Organizzazione Mondiale del Commercio*, Salonicco:University Studio Press, 2005.

<sup>30</sup> Successivamente più volte integrata ed emendata dalle leggi 27 luglio 1978, n. 393; 9 febbraio 1979, n. 38; 28 novembre 1980 n. 782; 29 luglio 1981, n. 394; 6 ottobre 1982, n. 752; 3 dicembre 1982, n. 902; 26 aprile 1983, n. 130; 2 maggio 1983, n. 138; 18 novembre 1983, n. 644; 27 dicembre 1983, n. 730; 22 dicembre 1984, n. 887; 2 marzo 1985, n. 59; 24 dicembre 1985, n. 808; 6 marzo 1987, n. 78; 24 aprile 1990, n. 100 e dal decreto legislativo 1° settembre 1993, n. 385.

<sup>31</sup> Vedi l'art. 2 della legge n. 227.

Si tratta di una sezione particolare che gode di personalità di diritto pubblico ed è dotata di autonomia patrimoniale e di gestione. Si trova sotto la vigilanza del Ministro del Tesoro e il controllo contabile della Corte dei Conti. Assume impegni assicurativi entro i limiti di due plafonds che sono fissati dall'art. 17 di questa legge e modificati annualmente dalla legge di bilancio dello Stato. Il primo limite imposto, ha carattere rotativo e sia destinato a garanzie di durata non superiore a 24 mesi, mentre il secondo è destinato alle garanzie di durata superiore a 24 mesi e può essere utilizzato fino all'esaurimento di ciascun esercizio finanziario. Inoltre, la legge finanziaria per il 1984, e in particolare dall'art. 18 della legge n. 730/1983 ha istituito per prima volta un ulteriore fondo rotativo presso la SACE. Il motivo era di far fronte al pagamento degli indennizzi connessi a crediti in relazione ai quali sia intervenuto un accordo di ristrutturazione del debito estero del Paese debitore a livello intergovernativo.

Per quando riguarda il rilascio delle competenze valutarie, su delega del Ministro del Commercio con l'Estero con il testo unico delle norme di legge in materia valutaria n. 148 del d.P.R. 31 marzo 1988, tale autorizzazione non viene più richiesta, essendo sufficiente che l'esportatore residente munisce alla banca abilitata una dichiarazione valutaria relativa all'operazione redatta sotto la propria responsabilità.

Allo stato attuale le modalità di concessione della garanzia da parte della SACE si distinguono dalla forma assunta del credito e la sua durata, la natura dell'operazione ed i rischi contro i quali può essere domandata la copertura. In particolare, la Legge del 24 maggio 1977, n. 227 assume questo compito, e prevede la possibilità di esportazioni con pagamento differito a medio termine, cioè il committente estero<sup>32</sup> che stipula un contratto<sup>33</sup> per una fornitura dall'Italia di corrispondere una consistente quota del pagamento in via dilazionata a medio termine, con l'applicazione di un tasso di interesse agevolato, in rispetto a quello di mercato fisso per l'intera durata della dilazione<sup>34</sup>

---

<sup>32</sup> In questo caso il fornitore gode di agevolazioni di carattere assicurativo e finanziario. Nel primo caso, il fornitore ha la possibilità di ottenere dall'apposito Ente pubblico l'assicurazione del credito contro una serie di rischi di tipo commerciale e non solo. Nel secondo caso, invece, le agevolazioni consistono nel contributo agli interessi i quali sono pari alla differenza tra gli interessi a tasso agevolato pagati dal committente estero e quelli a tasso di mercato che il fornitore sopporta nello smobilizzo del credito.

<sup>33</sup> Il contratto deve essere scritto, con un documento unico firmato da entrambe le parti. Tuttavia, nei casi di limitato importo, o in campi in cui prevalga l'esigenza di rapidità nello scambio di comunicazione tra le parti, la documentazione contrattuale può anche essere espressa attraverso una semplice fattura pro-forma emessa dall'esportatore ed accettata dall'acquirente o dallo scambio di messaggi telegrafici o telex.

<sup>34</sup> Per quanto riguarda le forniture di rilevante importo, la dilazione del pagamento è consentita all'acquirente estero, da uno o più istituti bancari o finanziari nazionali o esteri. È anche prevista la possibilità di finanziamento da un Paese terzo e in tal caso la legge si trova davanti ad un'operazione triangolare.

e viene applicata sia per le esportazioni di beni strumentali che per le esportazioni di beni di consumo durevoli<sup>35</sup>.

Caratteristiche rilevanti di questa legge si considerano il rilascio da parte del committente estero di cambiali rappresentative del credito, l'assistenza d'avallo o la garanzia bancaria sugli effetti rilasciati dal committente nonché di un'attenta valutazione alle esigenze del mercato finanziario dove è stato erogato il credito, così da anticipare successive difficoltà in tale sede. In questi casi l'operatore non subisce alcun rischio e beneficiario della garanzia diviene l'Istituto di credito finanziatore. In fine, la SACE, per concedere o rifiutare la propria copertura assicurativa, valuta la situazione e l'andamento delle economie dei singoli Paesi importatori ai quali corrispondono tassi di premio crescenti o l'assunzione in casi compromettenti di comportamenti di cautela, di chiusura o per fino di rifiuto della garanzia.

Nel deliberare la concessione della copertura dai rischi, la SACE tiene conto, anche, delle disposizioni vigenti a livello internazionale, relative alla disciplina della concorrenza nel commercio internazionale. Particolare rilievo in tal caso assume un accordo non vincolante, raggiunto in sede OCSE nel 1978 e successivamente rinnovato e aggiornato, noto con il nome di "Consensus". Tale accordo disciplina la concorrenza tra i Paesi industrializzati e si applica ai soli crediti all'esportazioni, di durata pari o superiore ai due anni, che beneficiano di sostegno pubblico<sup>36</sup>. Prevede una serie di linee direttrici, connesse con il pagamento, il rimborso della fornitura, ed i tassi minimi dei finanziamenti e procedure di notifica che consentono l'allineamento da parte di tutti i Paesi ai possibili cambiamenti che un singolo aderente intenda praticare per una specifica operazione<sup>37</sup>.

Quando, invece, l'intermediario finanziario che concede il credito all'acquirente è un Istituto di credito appartenente a un terzo Stato si definisce operazione triangolare<sup>38</sup>. In questo caso

<sup>35</sup> Sono incluse, in varia misura e con specifiche modalità alle agevolazioni previste dalla Legge del 24 maggio 1977, n. 227, le prestazioni di servizi, studi e progettazioni, la costituzione di depositi all'estero e gli investimenti ed i programmi di penetrazione commerciale all'estero, escludendo i beni di consumo, che possono godere di alcune specifiche forme d'aiuto riservate alle operazioni con pagamento a breve termine.

<sup>36</sup> In caso che l'esportatore decida di rinunciare al sostegno pubblico è obbligato provvedere ad un'espressa rinuncia ai benefici sia assicurativi che finanziari previsti dalla legge interna di ogni Paese membro.

<sup>37</sup> Per maggiori dettagli vedi: P. DEVASINI, Strategie e tecniche per la competizione internazionale, op. cit., pp. 16-46.

<sup>38</sup> A tale riguardo, dobbiamo menzionare, che per effetto della riforma dell'ordinamento bancario realizzata con la legge n. 143/1991 del decreto legislativo 14 dicembre 1992, n.481, che ha dato attuazione alla direttiva CEE n. 89/464, e con il decreto legislativo (istituzione della banca universale) 1° settembre 1993, n. 385, si possono considerare obsolete le restrizioni, che l'art. 18 della legge n. 227 riservava ai soli istituti e sezioni speciali di credito di effettuare i finanziamenti per le esportazioni.

l'applicazione di un tasso agevolato è possibile in quanto l'istituto finanziatore è destinatario di un intervento del Mediocredito Centrale<sup>39</sup>, generalmente nella forma dell'erogazione di un contributo pari alla differenza tra il tasso agevolato e il costo della provvista a tassi di mercato. In tali casi, l'intervento del Mediocredito si realizza nella forma di un'integrazione o addirittura di stabilizzazione del tasso d'interesse praticato sui crediti.

Ai fini di sostegno delle imprese italiane, la legge del 24 aprile 1990, n.100, autorizza il Mediocredito di concedere prestiti agevolati agli operatori per il parziale finanziamento della loro quota di capitale di rischio investita nelle società e imprese miste costituite all'estero con la partecipazione della Società Italiana per le Imprese Miste all'Estero (SIMEST)<sup>40</sup>.

#### 4.CONCLUSIONI

Sul piano teorico abbiamo analizzato ed approfondito gli elementi che formano ed individuano la presenza di sistemi produttivi locali, ossia i clusters di piccola e media impresa. Un ulteriore aspetto innovativo è costituito dal superamento dei confini settoriali-che limitavano il campo di applicazione di tale indirizzo di studi ai settori tradizionali, caratterizzati da tecnologie labour-intensive-e dall'analisi di modelli di sviluppo economico locale formati sulle piccole e medie imprese specializzate in settori di alta tecnologia.

D'altra parte abbiamo individuato e analizzato le tecniche e gli strumenti finanziari che agevolano tali strutture di piccole e medie imprese a orientarsi all'estero e compiere esportazioni in termini vantaggiosi. Abbiamo anche focalizzato la nostra attenzione sui rischi e difficoltà che si possono emergere dall'applicazione di tali operazioni, ed in particolare della SACE.

Per il superamento di questi problemi-cioè le difficoltà di conciliare le opposte esigenze relative alle esportazioni nonché le ingenti perdite registrate nel bilancio della SACE, dovute alle congiunture economiche internazionali negative e le crisi di solvibilità dei Paesi in via di sviluppo, e le problematiche gestionali-consideriamo necessaria una riforma della SACE che tiene conto il coordinamento in materia a livello europeo.

Inoltre, per il miglior funzionamento della sezione dobbiamo anche menzionare la suddivisione che è stata praticata per i Paesi importatori in sei categorie di rischio e un progetto di ristrutturazione della sezione, che prevede la separazione tra la fase di assunzione della garanzia e di

---

<sup>39</sup>Il Mediocredito centrale, ovvero sia l'Istituto centrale per il credito a medio termine effettua con gli istituti e le sezioni di credito a medio e lungo termine tutte le operazioni finanziarie previste dalla legge 30 aprile 1962, n. 265 e le lett a), b), c), f), g), h) e n) dell'art. 15 della legge 24 maggio 1977, n. 227.

<sup>40</sup> La SIMEST può essere considerata come una merchant bank a maggioranza pubblica e svolge i compiti di assistenza tecnica, amministrativa, organizzativa e finanziaria, anche a titolo oneroso e partecipa al capitale di imprese miste all'estero con quote non superiori al 15% del capitale globale di tale impresa.

gestione della polizza, un maggior impulso al recupero dei crediti, nonché un processo decisionale più trasparente.

Infine, la nuova disciplina prevede anche novità, sotto il profilo istituzionale, finanziario e operativo con i Paesi in via di sviluppo. In particolare, viene istituito il Comitato Interministeriale per la Cooperazione allo Sviluppo (CICS) e sono stati estesi i compiti dei Ministeri degli Esteri e del Tesoro in tale ambito. Dal punto di vista finanziario vengono previsti gli strumenti del dono e del credito finanziario, per esempio per l'aiuto allo sviluppo dell'OCSE, mentre per quanto riguarda il punto operativo, non si è riusciti a migliorare la procedura di assegnazione dei finanziamenti, sia internazionali che interni, provocando lentezze e ritardi causati dall'eccessiva burocratizzazione.

Dott. ssa I. Liakopoulou

(irini.liakopoulou@libero.it)