



“Destinazione Italia”

Come attrarre i Fondi Sovrani

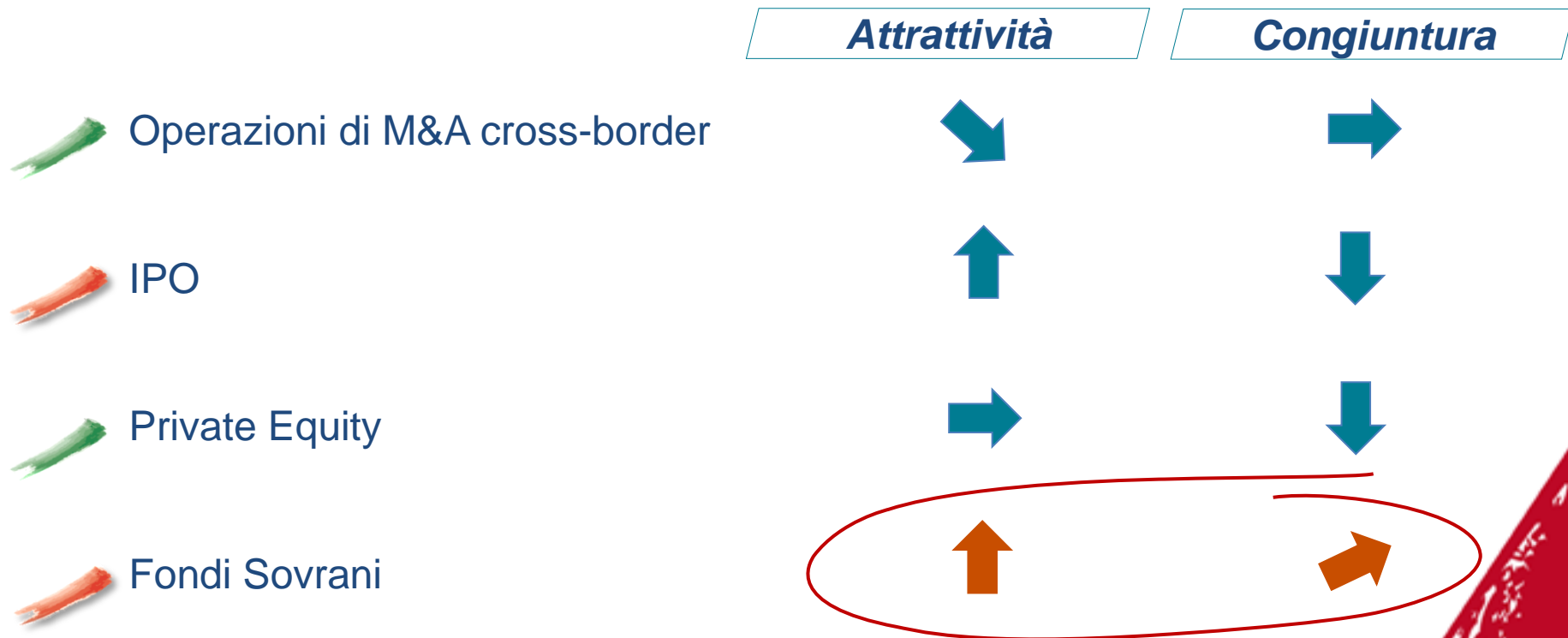


ITALY WORKS

Idee, Strumenti e Proposte per la Crescita

Milano, 22 novembre 2013

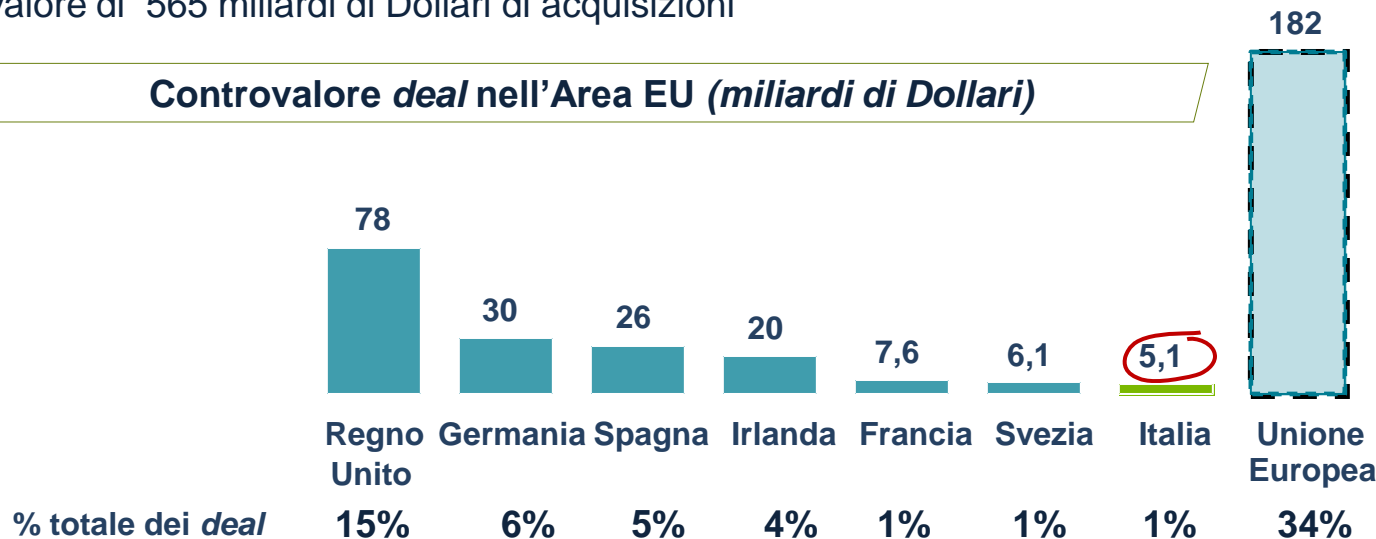
Quali sono le "fonti" dell'Equity per l'Italia?



Dove e come investono i Fondi Sovrani?

Tra il 1990-2010 i Fondi Sovrani hanno investito in 97 paesi, per un totale di 2.740 operazioni con un controvalore di 565 miliardi di Dollari di acquisizioni

Controvalore *deal* nell'Area EU (miliardi di Dollari)



Italia: asimmetria tra “domanda” di investimento dei Fondi Sovrani e “offerta” di asset

La ricerca KPMG - ICE

 Oggetto: come attrarre una fonte *“preziosa”* di Equity (i Fondi Sovrani)

 Modalità: ✓ analisi ex-ante (Bdl, ICE, Fondo Strategico e altri centri di ricerca)

✓ verifica sul campo in Qatar (novembre 2013)

✓ conclusioni e proposte: workshop Italy Works 22 novembre 2013

La verifica sul campo: la missione KPMG/ICE in Qatar

“Infrastrutture relazionali” già esistenti

Ambasciata

ICE

Fondo Strategico Italiano

Network KPMG

Un esempio di format “leggero” ed efficace per
l'internazionalizzazione dell'economia italiana

Chi sono i possibili investitori del Qatar?

1




Fondi Sovrani





2

Investitori privati



- interesse prevalente**
-  Settori/*brand* simbolo del *Made in Italy* nel mondo *fashion, food*, ecc. (es. Valentino)
 -  *Trophy asset* con grande attenzione ai progetti di sviluppo *Landmarks* (es Costa Smeralda)
 -  Progetti di aggregazione di filiere di aziende ad alto potenziale (es. Eataly)

-  Simboli del *Made in Italy* e *trophy asset*
-  Aziende nei settori collegati al *construction* (*real estate*, infrastrutture) per acquisizione *know-how*

Fondi Sovrani

Incontri con i vertici di:

1

Fondi Sovrani



Qatari Diar



Qatar Holding



جهاز قطر للإستثمار
QATAR INVESTMENT AUTHORITY

QIA



KATARA

Qatar Hospitality






مؤسسة قطر
Qatar Foundation

Qatar Foundation



Barwa

-  Grandi investimenti (> 200 milioni di Euro)
-  Orizzonte temporale di medio-lungo termine
-  Governance non invasiva

Partner ideale su orizzonte
temporale di medio-lungo termine
per supportare percorsi di crescita

Investitori privati

Incontri con le grandi famiglie del Qatar:

2

Investitori privati



Alfardan

Alfardan



QIPCO

Qipco Holding



EBRAHIM AL NEEMA & SONS
HOLDING GROUP W.L.L.

Ebrahim Al Neema & Sons



DYARCO

Alfaisal



Almana group

Almana Group



Qatar Buinding Co

- Investimenti anche su PMI
- Focus su IRR
- Perimetro di interesse più ampi (es. *partnership* industriali)

Criteria di valutazione assimilabili ai
fondi di Private Equity

Nota: la



Qatari Businessman Association è un efficace *entry-point*

Missione Qatar: le impressioni a “caldo”

Appeal del sistema Italia

Grande interesse per
target “iconici”
dell'Italia

Approccio vincente

- ✓ Strategia “tenace” e “persistente”
- ✓ *Endorsement* di banche e istituzioni

Qualificare e rendere più istituzionale la promozione di investimenti verso l'Italia

Modello “low-cost” efficace e persistente

Corsia preferenziale per “stabilizzare” i progetti di investimento

Un approccio efficace per attrarre i Fondi Sovrani

Strategia delle priorità (settori e paesi di attrazione, coordinata da Presidenza del Consiglio, MAE e MISE)

Unico soggetto istituzionale (da individuare) con ruolo di cerniera tra il piano strategico generale e il piano di implementazione specifico verso i Fondi Sovrani

Cabina operativa focalizzata sui Fondi Sovrani (Fondo Strategico, banche di "standing", KPMG...) che seleziona opportunità di investimento e si coordina con il soggetto istituzionale per la promozione

Network "low-cost" autorevole nei Paesi "promettenti" in grado di consolidare la relazione fiduciaria con proposte di investimento selezionate

E' possibile ipotizzare un'alleanza strategica "mirata"?

ITALIA

Infrastrutture di buon livello, ma sottocapitalizzate, esempio:

- ✓ trasporto aereo
- ✓ telefonia



QATAR

- ✓ volontà di affermarsi come "Stato" su scala globale con grandi investimenti (Aljazeera, Mondiali di calcio 2022)
- ✓ capacità manageriali e "istinto" alla globalizzazione per assenza di un mercato domestico
- ✓ necessità di infrastrutture (es. alta velocità)
- ✓ empatia culturale verso l'Italia



Conclusioni



L'Italia può aumentare il grado di attrattività verso i
Fondi Sovrani

Con strategie mirate e specifiche per singoli paesi



Necessità di fare sistema con infrastrutture “leggere”

Approfondire le opportunità delle filiere ad alto potenziale

Allegato: il sistema Italia

Un paese prevalentemente manifatturiero

Valore aggiunto del settore manifatturiero (miliardi di Euro)⁽¹⁾

464



25%

38%

2.6

233



23%

17%

1.6

183



17%

13%

2.0

174



19%

12%

1.8

% del PIL

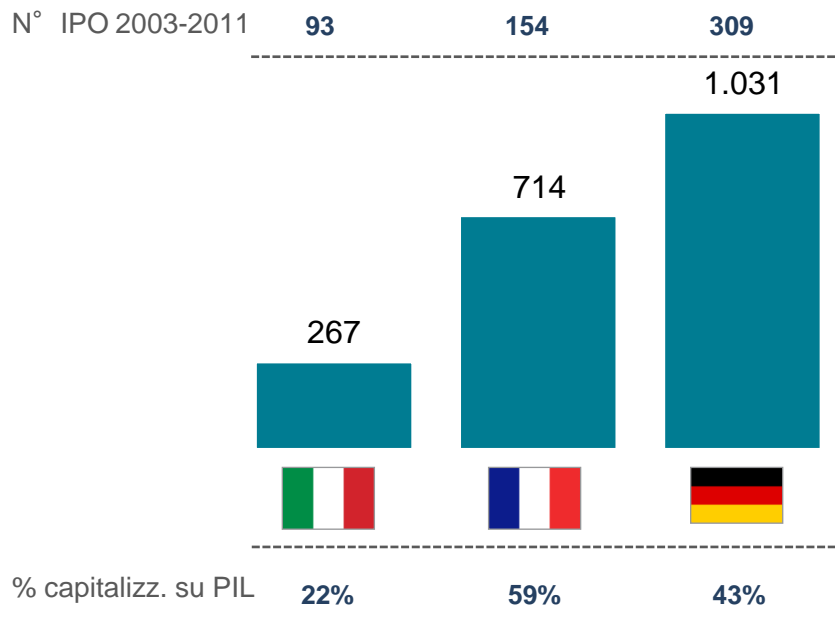
% del settore manifatturiero
in Europa

2011 PIL nominale
(triloni di Euro)

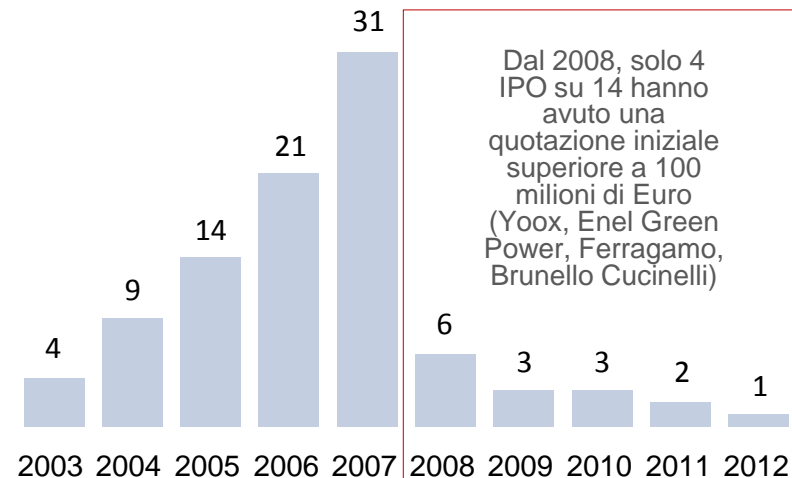
⁽¹⁾ I dati si riferiscono al 2010 per tutti i paesi fatta eccezione per la Francia (2009). Ultimi dati disponibili

Il limitato accesso al mercato dei capitali

Numero di società quotate

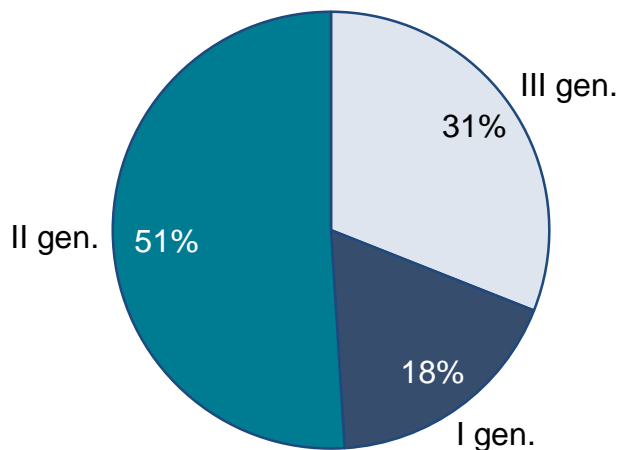


Numero di IPO



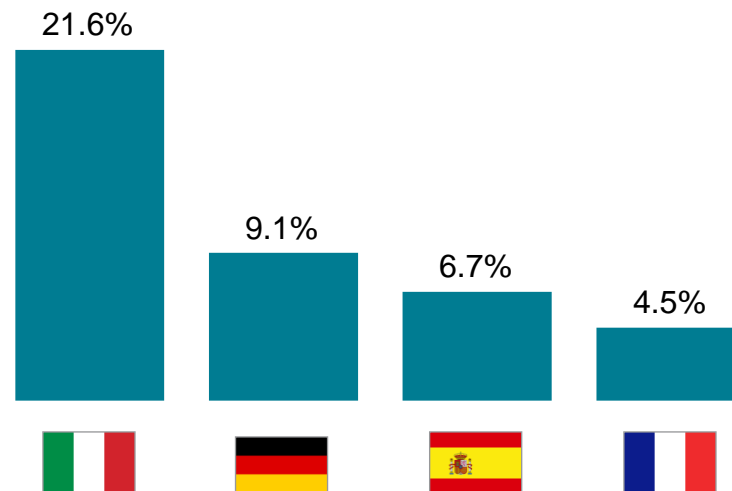
Ricambio generazionale: opportunità per l'ingresso di capitali esteri e per la crescita

Imprese familiari per generazione



Imprese familiari con fatturato > 50 milioni di Euro
100% = 4.221 aziende

% di imprenditori over 65





ITALY WORKS

GRAZIE DELL'ATTENZIONE