

Le aziende italiane nella morsa della nuova Guerra Fredda tra Washington e Pechino

DI MARCO MARAZZI*

La vendita di Permaestelisa, importante realtà italiana nel settore dei materiali da costruzione, è stata bloccata dal Cfius, il Committee on Foreign Investment americano, a causa di questioni di «sicurezza nazionale» (degli Usa). Per chi è più avvezzo a leggere di acquisizioni in un Paese A contestate dalle autorità Antitrust di un Paese B, apprendere che il passaggio di mano di un'azienda italiana da un proprietario all'altro possa essere bloccata non dalle autorità italiane ma da quelle americane in base a una percepita «minaccia» alla sicurezza nazionale americana può sembrare bizzarro. E per certi aspetti lo è. Ma è anche conseguenza del nuovo corso dell'amministrazione americana.

Fin dal 2016, ultimo anno della presidenza Obama, Cfius ha bloccato 17 operazioni, di cui più della metà con investitori cinesi: un record per questo organismo finora poco conosciuto e un trend che si è intensificato dopo l'arrivo di Donald Trump. Ma l'amministrazione Trump sta andando oltre: dal 10 novembre di quest'anno Cfius avrà il potere di vietare acquisizioni straniere di aziende americane che operano in «importanti tecnologie», anche nei casi in cui la quota comprata è di minoranza e non fornisce controllo sull'azienda. La lista di tali importanti tecnologie è lunga e spazia dal settore chimico e petrolchimico a quello dell'elettronica, nanotecnologie e biotecnologie: quindi sia «vecchie» che «nuove» industrie. Inoltre, per la prima volta nella storia del Cfius, che esiste dal 1988, la notifica di un'operazione che coinvolge tali «importanti tecnologie» sarà obbligatoria, pena l'imposizione anche di sanzioni amministrative. In passato, la notifica è sempre stata esclusivamente volontaria anche se Cfius si riservava il diritto di investigare nei casi in cui l'acquisizione presentava un ovvio rischio per la «sicurezza nazionale». Nell'incertezza sulla necessità o meno di una notifica, solo poche operazioni erano notificate a Cfius e pochissime erano state vietate, anche durante le precedenti amministrazioni repubblicane. Cosa è successo con Permaestelisa e che rischi corre l'Italia a causa di questo nuovo attivismo che tende a

nota in tutto il mondo soprattutto per i pannelli di vetro installati su grattacieli da New York a Pechino e il cui fatturato è generato per il 40% in America, è attualmente di proprietà di un gruppo giapponese (Lixil). Nell'ambito di una riorganizzazione, Lixil ha concluso nell'agosto 2017 un accordo con Grandland Holdings per la vendita della società a fronte di un corrispettivo di circa 500 milioni di euro. Grandland Holdings, basata nella città di Shenzhen è un tradizionale conglomerato cinese, quotato in borsa e a controllo privato con tre divisioni (costruzioni, immobiliare, investimenti). L'operazione, secondo i media, era tesa anche a incrementare le vendite di Permaestelisa sul mercato cinese, dove, si sa, sorgono nuovi grattacieli ogni mese, e ridurre il debito che appesantisce l'azienda. Sebbene i nuovi poteri di Cfius non siano ancora entrati in vigore, la forte presenza dell'azienda sul mercato americano ha spinto il governo a interessarsi all'operazione.

Le motivazioni precise dietro la decisione non sono note perché non vengono rese pubbliche, ma secondo alcuni osservatori Cfius avrebbe considerato l'accesso di Permaestelisa alla planimetria di alcuni edifici americani, che potrebbero ospitare ora o in futuro ministeri o agenzie del governo Usa, un problema di sicurezza nazionale. Se questo è corretto, il ragionamento fatto da Cfius è alquanto problematico: se il timore è che la planimetria di alcuni particolari edifici finisca nelle mani di governi stranieri, non si capisce perché al momento dell'acquisizione da parte di un acquirente giapponese la tematica non si sia posta. Anzi, sembra che in quel momento non ci sia stata nemmeno notifica a Cfius. Inoltre, se proprio si volesse evitare ogni rischio, il governo americano potrebbe disporre che tutte le sue agenzie debbano scegliere come sede edifici su cui hanno lavorato solo ed esclusivamente appaltatori americani. Infine, se l'azienda cinese è di proprietà privata (il socio di controllo di Grandland è un imprenditore con oltre il 60% delle azioni) in che modo le eventuali informazioni sugli edifici diverrebbero automaticamente

«presume» che un'azienda privata cinese passi costantemente informazioni riservate al governo, ipotesi che dovrebbe trovare riscontri oggettivi se il processo di decisione deve seguire logiche coerenti. Se questo è stato il ragionamento, esso ha implicazioni non da poco. Che ci riportano indietro nel tempo. A un tempo in cui, appunto, c'era un «nemico» identificato chiaramente (si chiamava Unione Sovietica) e quindi qualsiasi istituzione o azienda sovietica era ritenuta parte integrante del «nemico» (mi permetto di ricordare, però, che per un certo periodo di tempo, negli anni 80, anche il Giappone fu ritenuto «ostile», perlomeno dal punto di vista commerciale).

Quella americana è anche una decisione che si presta a risposte politiche anche da parte della Cina che, non mi meraviglierei, bloccherà altrettante acquisizioni di aziende cinesi (o magari giapponesi se queste operano in Cina?) da parte di investitori americani, o deciderà di rendere ancor più difficile la vita ad aziende americane già presenti nel Paese. Un «occhio per occhio» che non si capisce dove vuole portare. In mezzo, però, viene presa un'azienda di un Paese terzo (Italia), che magari avrebbe avuto benefici economici dall'operazione. Resta da valutare come reagire a questo nuovo attivismo «extra territoriale» degli Usa e in particolare se seguire il gigante americano in questa guerra fredda «di fatto» con la Cina? Sarebbe saggio farlo nel momento in cui l'Ue con fatica sta creando più opportunità per le aziende europee sul mercato cinese attraverso i negoziati sull'accordo bilaterale sugli investimenti? O proprio quando la parola «reciprocità» si sta finalmente facendo spazio nei negoziati bilaterali? Reciprocità che, almeno per quanto riguarda il settore dei materiali da costruzione già esiste, come testimoniano le decine di investimenti diretti europei e italiani in questo settore in Cina. E infine mi chiedo se sarebbe saggio fare questo proprio nel momento in cui il Mise ha creato una «task force Cina» per stimolare non solo il commercio ma soprattutto gli investimenti bilaterali. (riproduzione riservata)

*Avvocato, partner di Baker McKenzie, presidente del think tank Eastemational e autore di Intervista sulla Cina, come convivere con la nuova superpotenza globale



Xi Jinping

Donald Trump

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato