

Gruppo Pasit: dal 2003 come developer in Russia nel settore delle infrastrutture

Intervista con l'ing. Cesare Scotoni, Responsabile della gestione integrata della Gruppo Pasit Italia srl a cura di Infomest



Settore	Ricerca & Sviluppo
Società	Gruppo PASIT ITALIA srl
Indirizzo web	www.groupasit.com
Prodotti	Development infrastrutturale & networking
Descrizione	La società si occupa di Ricerca & Sviluppo nel settore delle Infrastrutture, cercando di favorire lo sviluppo di impresa e, in generale, la creazione di opportunità di crescita per il territorio. Lo sforzo di ricerca è indirizzato alla normazione che prevede l'interazione tra pubblico e privato, quindi alle società miste, alla finanza di progetto ed alla creazione di reti. Alle competenze legali e tecnico – progettuali, l'azienda unisce l'esperienza in problematiche economico – finanziarie e nel coordinamento di attività specialistiche.

In sintesi: Gruppo PASIT srl è impegnata in Russia dalla primavera del 2003; ha compiuto finora alcuni investimenti immobiliari e realizzazioni infrastrutturali con partners trentini e russi, creando **un network di 6 società**. La sua attività si è concentrata sulle regioni di **Vladimir** e di **Leningrad** ed ha prospettive di sviluppo a Kaluga, Krasnodar e Tyumen.

Può descrivere brevemente la Gruppo PASIT ITALIA srl?

Fondata a Milano nel 2000 come società di progettazione, Gruppo PASIT ITALIA srl. è oggi una società di R&S che raggruppa un network di developers, altamente professionalizzati e specializzati sui nuovi mercati (in particolare Federazione Russa, Serbia e Bulgaria), integrandone poi l'azione con quelle di altri imprenditori su singoli **progetti di sviluppo infrastrutturale**, nell'ambito di specifiche società di scopo che coinvolgono quindi primarie imprese, ciascuna per la propria competenza e con il proprio obiettivo.

Qual è il tipo e la forma di investimento che avete realizzato in Federazione Russa?

Gruppo PASIT srl ha investito in operazioni immobiliari e realizzazioni infrastrutturali. La prima iniziativa come developers in Russia risale al marzo 2003 con la progettazione, la costruzione e la gestione del **Terminal Intermodale di Vladimir** (poi OOO "TERMINAL"), indicato come obiettivo all'Amministrazione locale alla fine del 2002.

Nella primavera 2003 è stata costituita la società di scopo mista **ZAO "Golden Gate"** (Zolotjje Vorota - Porte d'Oro), che sta sviluppando l'investimento assieme ad altre società del Gruppo Pelliciani, cui è stata ceduta da Gruppo PASIT ITALIA nel novembre 2004.

Ad aprile 2005 si è avviato un nuovo progetto, questa volta relativo al recupero della **Ensamble di Ropscia** (regione di Leningrado), su cui si è sviluppata una partnership con un'azienda trentina di primo piano nel settore lapideo - interessata ad operazioni immobiliari e alla penetrazione commerciale in quel vivace mercato - e con altri per la realizzazione di 2 hotels ed un centro commerciale.

Recentemente, ancora a Vladimir, ma questa volta in concordanza con le autorità regionali e federali, è stata intrapresa un'iniziativa assai complessa per lo sviluppo dell'unico **aeroporto internazionale cargo** previsto vicino a Mosca nei prossimi 20 anni. Anche in questo caso si è sviluppata una partnership con un'azienda trentina di primo livello nel settore progettazione, interessata sia all'operazione immobiliare che all'opportunità di operare in quel mercato, con un gruppo di fornitori del settore delle infrastrutture aeroportuali e con qualificati partners russi. L'operazione prevede l'acquisto in proprietà piena dei terreni su cui sviluppare l'iniziativa, inserita, peraltro, in un progetto che è di più ampio respiro e coinvolge altri aeroporti italiani e russi.



Oggi sono **6 le società del network** in Russia, 2 delle quali società per azioni aperte intese come società di scopo.

Quali sono state le ragioni alla base di tali decisioni?

A fronte della crescita dell'import e della capacità di consumo, la Federazione Russa ha oggi un estremo bisogno di ammodernare il suo sistema logistico secondo logiche che guardino innanzitutto ai bacini di consumo, anziché al sistema produttivo interno, in gran parte ancora obsoleto, su cui la logistica era precedentemente pianificata.

La debolezza del Sistema Italia nel portare su quei mercati il proprio tessuto produttivo, fatto di piccole e medie imprese, spesso operanti in segmenti maturi, ci è sembrata un'opportunità perché lo **sviluppo di infrastrutture logistiche** vicine ai grandi bacini di consumo, si rivolgesse in primis a quel tessuto produttivo.

I mercati il cui potenziale ci è sembrato di maggiore interesse, proprio per i tassi di crescita ed anche a fronte della presenza su quei mercati di un'agguerrita concorrenza dall'Europa e dalla Cina, sono stati quindi quello delle infrastrutture per la logistica e quello connesso all'**edilizia di qualità**, qualità nei materiali e nelle soluzioni che però a nostro parere deve partire dalla qualità della proposta urbanistica ed architettonica. Poiché le infrastrutture incidevano sul territorio era molto importante offrire soluzioni che si integrassero.

Quando e su quale regione russa è ricaduta la vostra scelta d'investimento?

Già nel 2002 vi erano chiare indicazioni che le iniziative di perequazione e sviluppo avanzate dal partito "Unica Russia" avrebbero allargato i ritmi di crescita della capitale ad altri contesti. Abbiamo guardato ai tassi regionali di crescita, non potendo dimensionalmente immaginare di impegnarci nel medio – lungo periodo, ed abbiamo quindi puntato sulle regioni centrali, trovando nella regione e nella città di **Vladimir** dei validi ed affidabili interlocutori. Abbiamo puntato sulla regione di Leningrado nel 2004, ed ora, dopo un primo lavoro di ricerca, non sostenuto - come sempre per noi - da alcun intervento pubblico, stiamo cominciando a guardare a **Kaluga**, **Krasnodar** ed a **Tyumen** come aree in cui le opportunità saranno molto interessanti nel prossimo triennio.

Quali sono state le principali difficoltà che avete incontrato in Russia?



Oltre all'ovvio aspetto linguistico e normativo, per cui ci si può attrezzare, le difficoltà che qualsiasi imprenditore incontra sui mercati esteri sono l'assenza di una **presenza creditizia nazionale** sufficientemente attrezzata, oppure un ICE che "non madina" e che si sovrappone ad una miriade di iniziative bilaterali non coordinate delle più disparate strutture pubbliche e parapubbliche italiane, confondendo gli interlocutori istituzionali locali con cui necessariamente ci confrontiamo per attivare le nostre iniziative. Un'ulteriore difficoltà è data dalla **concorrenza tedesca e nord europea**, meglio attrezzate sia nel supporto dal credito che in quello del supporto istituzionale.

Quali erano i benefici che attendevate di ottenere?

Noi volevamo diventare dei **developers sul mercato russo**, che potessero avere tra i clienti le aziende italiane interessate ad entrare su quel mercato prima per una penetrazione commerciale, poi per operare con noi in **ambiti ad elevato valore aggiunto**.

Facendo un primo bilancio, ritiene che le vostre attese sono state soddisfatte?

Sì, ne abbiamo avuto la conferma quando, a dicembre 2006, nel **progetto EUROGRAD** (150 ettari di città di progettazione italiana in San Pietroburgo), i developers locali hanno chiesto a noi di pensare al progetto per i loro investitori internazionali, utilizzando quel know how nazionale nel ben costruire che è stato il nostro prodotto in Russia negli ultimi 4 anni.

Avete prospettive e/o progetti d'investimento futuri in Russia?

Stiamo utilizzando le nostre aziende operative per un **progetto di networking** con alcune realtà finanziarie ed industriali del Nord Est, nella speranza di offrire con loro prodotti – servizi più articolati ed aggiornati mirati all'internazionalizzazione della PMI e puntiamo decisamente allo sviluppo in 3 o 4 anni di un know how specifico per lo sviluppo del **sistema aeroportuale, cargo e regionale** nella Federazione Russa, con la creazione di un paio di società di servizi in joint venture per quel settore.



Infine, alla luce della vostra esperienza, cosa ritiene che le autorità russe potrebbero fare per agevolare ulteriormente gli investitori italiani?

Provare a creare, nell'ambito di accordi tra Regioni, **camere arbitrali miste** nelle camere di commercio regionali e, magari, un secondo grado a livello di camera di commercio italo - russa, puntando così a ridurre le incognite sui tempi e modi di soluzione degli eventuali contenziosi. Queste incognite frenano un tessuto italiano fatto in buona misura di buona volontà, buoni prodotti, piccole dimensioni, poco management ed anche di una certa povertà organizzativa per la gestione di processi di **risoluzione dei contenziosi**, che altrimenti appaiono assai complessi e poco trasparenti.

Intervista realizzata da Informest a febbraio 2007

