

SENATO DELLA REPUBBLICA

————— XIV LEGISLATURA —————

6^a COMMISSIONE PERMANENTE

(Finanze e tesoro)

INDAGINE CONOSCITIVA SUGLI ASPETTI
FINANZIARI, MONETARI E CREDITIZI CONNESSI
ALL'ALLARGAMENTO DELL'UNIONE EUROPEA

7° Resoconto stenografico

SEDUTA DI MERCOLEDÌ 4 FEBBRAIO 2004

Presidenza del vice presidente COSTA

I N D I C E

Audizione del Presidente della SACE S.p.A. – Servizi assicurativi del commercio estero

* PRESIDENTE	Pag. 3, 6, 8 e <i>passim</i>	* BINI SMAGHI	Pag. 4, 6, 10 e <i>passim</i>
* BONAVITA (DS-U)	12, 13		
CASTELLANI (Mar-DL-U)	9		
FRANCO Paolo (LP)	9		
* PASQUINI (DS-U)	9, 10		
BASILE (FI)	8		

Audizione del Presidente della Società italiana per le imprese all'estero

PRESIDENTE	Pag. 13, 21	D'AIUTO	Pag. 19
CASTELLANI (Mar-DL-U)	20	* MANCIATI	14, 18, 20
FRANCO Paolo (LP)	20		
* PASQUINI (DS-U)	18		

N.B. Gli interventi contrassegnati con l'asterisco sono stati rivisti dall'oratore.

Sigle dei Gruppi parlamentari: Alleanza Nazionale: AN; Democratici di Sinistra-l'Ulivo: DS-U; Forza Italia: FI; Lega Padana: LP; Margherita-DL-l'Ulivo: Mar-DL-U; Per le Autonomie: Aut; Unione Democristiana e di Centro: UDC; Verdi-l'Ulivo: Verdi-U; Misto: Misto; Misto-Comunisti Italiani: Misto-Com; Misto-Indipendenti della Casa delle Libertà: Misto-Ind-CdL; Misto-Lega per l'Autonomia lombarda: Misto-LAL; Misto-Libertà e giustizia per l'Ulivo: Misto-LGU; Misto-Movimento territorio lombardo: Misto-MTL; Misto-MSI-Fiamma Tricolore: Misto-MSI-Fiamma; Misto-Nuovo PSI: Misto-NPSI; Misto-Partito Repubblicano Italiano: Misto-PRI; Misto-Rifondazione Comunista: Misto-RC; Misto-Socialisti democratici Italiani-SDI: Misto-SDI; Misto Alleanza Popolare-Udeur: Misto-AP-Udeur.

Intervengono, ai sensi dell'articolo 48 del Regolamento, il presidente della SACE S.p.A., dottor Lorenzo Bini Smaghi, accompagnato dal membro del consiglio di amministrazione e del comitato esecutivo, dottor Filippo Giansante.

Intervengono quindi, ai sensi della medesima norma regolamentare, il presidente della Società italiana per le imprese all'estero, dottor Ruggero Mancianti, accompagnato dal direttore generale, ingegnere Massimo D'Aiuto, e dal direttore area agevolazioni, dottor Rolando Murari.

I lavori hanno inizio alle ore 15,15.

PROCEDURE INFORMATIVE

Audizione del Presidente della SACE S.p.A. – Servizi assicurativi del commercio estero

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca il seguito dell'indagine conoscitiva sugli aspetti finanziari, monetari e creditizi connessi all'allargamento dell'Unione Europea.

Comunico che, ai sensi dell'articolo 33, comma 4, del Regolamento, è stata chiesta l'attivazione dell'impianto audiovisivo e che la Presidenza del Senato ha già preventivamente fatto conoscere il proprio assenso. Se non ci sono osservazioni, tale forma di pubblicità è dunque adottata per il prosieguo dei lavori.

Nell'ambito dello svolgimento della procedura informativa ricordo che si sono già svolte le audizioni del Vice Ministro per le attività produttive, onorevole D'Urso, del Ministro per le politiche comunitarie, onorevole Buttiglione, della CONSOB, dell'Ufficio Italiano dei Cambi, dell'Istituto nazionale per il Commercio Estero, della Confindustria e dell'Associazione Bancaria Italiana.

Sono inoltre stati effettuati i programmati sopralluoghi in Ungheria, Polonia, Lituania e Slovenia.

L'indagine è volta essenzialmente ad acquisire informazioni sull'andamento e gli esiti del processo di adeguamento giuridico, economico e finanziario rispetto ai criteri stabiliti in sede comunitaria, in corso nei Paesi che entreranno a far parte dell'Unione Europea a partire dal 1° maggio di quest'anno.

Anche al fine di verificare il contesto nel quale si troveranno ad operare i soggetti economici e finanziari italiani, particolare attenzione è stata sinora prestata all'analisi dell'assetto dei sistemi creditizi e finanziari nei

Paesi aderenti, nonché alle modalità operative delle istituzioni competenti alla vigilanza e regolazione in tali settori.

Ciò premesso, ritengo che le audizioni dei rappresentanti della SACE e di quelli della SIMEST, che ascolteremo subito dopo, potranno apportare un prezioso contributo informativo per quanto concerne il sostegno all'operatività e all'opportunità di espansione commerciale delle imprese italiane in tali nuovi ambiti territoriali.

È appena il caso di precisare che effettivamente quest'ultimo assunto è d'uopo posto che, allorché si aprirono le frontiere il giorno dopo il crollo del muro di Berlino, la SACE affiancò la stragrande maggioranza delle imprese italiane che si recarono all'estero, in particolare in Unione Sovietica; quindi più e meglio di altri è in grado di fornirci informazioni in merito alla materia su cui stiamo indagando e in ordine agli aspetti finanziari, monetari e creditizi connessi all'allargamento dell'Unione Europea.

Per quanto concerne invece la SIMEST, anche se ne parleremo successivamente, quando audiremo i suoi rappresentanti, vorrei precisare, per coloro che non si sono mai accostati a questa realtà – come era accaduto anche a me due o tre mesi fa – che essa è una società a capitale pubblico che asseconda il processo di internazionalizzazione forse sarebbe il caso di parlare di delocalizzazione – delle imprese italiane nei Paesi dell'Est.

Ringrazio quindi i rappresentanti della SACE per aver accolto il nostro invito e do la parola al professor Bini Smaghi per una relazione introduttiva.

BINI SMAGHI. Signor Presidente, vorrei anzitutto ringraziare il Senato della Repubblica per la possibilità che mi ha offerto di illustrare l'attività della SACE e, in particolare, l'impatto dell'allargamento dell'Unione sulla sua attività. L'allargamento ha delle ricadute molto importanti sul sistema del sostegno pubblico all'esportazione, sui processi di internazionalizzazione e sull'operatività della SACE. In realtà ci siamo preparati per tempo, perché l'allargamento e i suoi effetti, che come vedremo dopo avrebbero ridotto la capacità di operare della SACE, sono stati già recepiti. Ci siamo adeguati per tempo perché con la trasformazione dal 1° gennaio di quest'anno della SACE da ente pubblico economico in società per azioni, in virtù del decreto-legge n. 269 del 2003, convertito nella legge n. 326 del 2003, possiamo far fronte ai problemi che l'allargamento avrebbe posto al sostegno pubblico all'esportazione. In effetti, l'allargamento determina l'automatica applicazione ai 10 nuovi Paesi dell'Unione della normativa europea in materia di sostegno pubblico all'esportazione e agli investimenti. Entrano in vigore quelle disposizioni che proibiscono nel termine di due anni il sostegno pubblico alle operazioni verso i Paesi dell'Unione Europea e dell'OCSE di prima categoria di rischio. Dunque, mentre fino al 1° maggio 2004 si potevano sostanzialmente assicurare le operazioni verso i 10 Paesi in questione, dal 1° maggio in poi, se la SACE fosse rimasta ente pubblico economico, ciò non sarebbe stato più possibile. Dunque, i Paesi OCSE non avrebbero potuto più beneficiare dell'intervento e della garanzia dello Stato attraverso la SACE. In realtà, come

poi spiegherò, con la trasformazione della SACE in S.p.A. e la possibilità di creare società partecipate si potrà creare un veicolo senza garanzia dello Stato, che potrà però operare a sostegno delle imprese italiane in questi Paesi.

Prima di parlarne vorrei fornire qualche dato su che cosa rappresentano questi 10 Paesi per l'esportazione italiana e cioè circa 14,5 miliardi di euro e circa il 5,5 per cento delle esportazioni italiane. La quota più importante è costituita dalla Polonia (con circa il 30 per cento), poi vengono l'Ungheria (19 per cento), la Slovenia e la Repubblica Ceca (15 per cento). Le importazioni hanno più o meno la stessa distribuzione. Nel complesso, l'interscambio commerciale con i 10 Paesi dell'allargamento è positivo per circa 5,6 miliardi di euro e anche in questo caso il saldo positivo principale è con la Polonia.

Significativa è anche la presenza delle aziende italiane nella nuova area. In particolare, le banche hanno notevolmente aumentato la loro partecipazione e la loro presenza, attraverso filiali, rappresentanze o anche mediante acquisizione di partecipazioni in banche o aziende finanziarie di tali Paesi; direi che in questi ultimi anni questa è forse l'area dove il sistema Italia si è più sviluppato e ha assunto una posizione abbastanza predominante. Dicevo prima che per effetto dell'automatica applicabilità della normativa europea l'attività della SACE a sostegno di questa importante quota del mercato del commercio estero italiano e della presenza italiana all'estero sarebbe cessata. Ciò chiaramente avrebbe determinato uno svantaggio competitivo per le nostre aziende, perché in tutti gli altri Paesi, in Germania, in Francia e Olanda, gli istituti nazionali assimilabili alla nostra SACE hanno creato sportelli oppure sussidiarie senza garanzia dello Stato, che potevano operare in questi Paesi. Se la SACE fosse rimasta ente pubblico economico non avrebbe potuto creare tale strumento specifico. Ciò è invece oggi possibile con la trasformazione in S.p.A. e ci stiamo apprestando a farlo.

Vorrei far notare che l'adesione di questi Paesi all'Unione Europea li obbliga anche ad adottare una normativa analoga alla nostra e dunque anche presso di loro cesserà il sostegno pubblico all'esportazione verso gli altri Paesi OCSE e dell'Unione Europea. Evidentemente questo è anche un vantaggio competitivo per l'Italia, non avendo più di fronte qualcuno che opera al di fuori delle normative europee e che può dare sostegno pubblico alle esportazioni verso l'Italia o verso i nostri concorrenti OCSE. Il sostegno pubblico rimane solo verso i Paesi non OCSE e per le operazioni oltre i due anni. Per il sistema Italia nel suo complesso l'adesione di questi nuovi Paesi fa venir meno un elemento di competizione non livellata.

Con la creazione della SACE S.p.A., dal 1° gennaio di quest'anno, si crea una società con forte capitalizzazione e piena autonomia gestionale e finanziaria. Infatti, la legge trasferisce alla SACE, a titolo di capitale, i crediti che lo Stato vanta nei confronti dei Paesi, principalmente quelli in via di sviluppo, e stabilisce che il capitale sociale è pari al valore di

questi più il patrimonio netto di chiusura della SACE quale ente pubblico economico.

La prima assemblea della nuova società si terrà il 25 febbraio prossimo. L'attribuzione alla SACE S.p.A. dei crediti comporta l'attribuzione anche dei recuperi che questi crediti determinano. I Paesi in via di sviluppo, infatti, quelli in cui si è realizzata una ristrutturazione dei loro debiti, comunque pagano, dovendo adempiere agli obblighi previsti sulla base di piani di ammortamento concordati a livello internazionale nell'ambito del *club* di Parigi. Questi pagamenti d'ora in poi verranno allocati alla SACE, consentiranno di aumentare i suoi mezzi propri e costituiranno poi gli accantonamenti per nuove operazioni.

Le nuove operazioni che potrà fare la SACE, finora non possibili, saranno soprattutto a breve termine e verso i Paesi dell'Unione Europea e dell'OCSE, nei confronti dei quali finora la SACE in pratica non ha operato, a differenza degli altri Paesi che potevano farlo attraverso strutture simili alla SACE italiana. Per ora, se un'azienda italiana voleva assicurarsi a breve termine per esportazioni o investimenti in Paesi OCSE o dell'Unione Europea doveva rivolgersi a filiali di società estere. Non essendovi società di assicurazioni private italiane che consentivano questo tipo di operazioni si era venuta a creare una situazione concorrenziale strana, per cui per assicurare il rischio politico verso i Paesi non OCSE ci si rivolgeva alla SACE, mentre per quelli a breve termine o verso Paesi OCSE ci si rivolgeva ad una filiale di un operatore straniero.

Con la trasformazione in S.p.A. si dà la possibilità operatorie alla SACE di offrire tutti i servizi, sia verso i Paesi OCSE che non OCSE, sia a breve che a lungo termine. Dunque, l'interlocutore è uno solo. È come se noi dovessimo assicurare la nostra macchina per la parte relativa al furto e all'incendio presso un'assicurazione e la parte relativa alla responsabilità civile presso un'altra. Gli operatori italiani erano in una situazione competitiva svantaggiosa. Naturalmente, oltre alla forza patrimoniale, all'autonomia finanziaria e gestionale e alla capacità operativa, va considerato il controllo del Parlamento, con la relazione del Ministro dell'economia delle finanze, della Corte dei conti e dell'ISVAP, che diventa l'autorità di vigilanza, in particolare sulla parte che attiene al mercato.

PRESIDENTE. Questo vale ovviamente per l'estero?

BINI SMAGHI. Esattamente. Naturalmente tutto ciò è stato possibile in seguito all'opera di risanamento che ha avuto luogo in questi anni. Come voi ben sapete, la SACE ha attraversato una fase di dissesto finanziario derivante da alcuni problemi emersi alla fine degli anni Ottanta, derivanti da un lato dall'assenza di procedure di valutazione e di controllo dei rischi adeguate, dall'altro dal crollo di alcuni Paesi debitori, come l'Unione Sovietica e l'Algeria, che hanno sostanzialmente avuto un grave effetto sul portafoglio della SACE, garantito dallo Stato, per un ammontare complessivo di circa 6 miliardi di euro. Alla fine degli anni Ottanta lo Stato ha dovuto sopperire alle perdite delle operazioni SACE per 6 mi-

liardi di euro calcolati su base storica. Ciò ha portato in questi anni a dover far fronte ad un risanamento drastico delle operazioni SACE, ma anche a costruire un sistema di valutazione delle operazioni che fosse competitivo, e che evitasse nel contempo di assumere rischi eccessivi. La SACE in questi anni, io ne sono il presidente dalla fine del 2001, ha rivisto integralmente la gamma dei prodotti assicurativi, ha sviluppato nuovi sistemi per i premi assicurativi e per l'atteggiamento verso i singoli Paesi, un sistema di controllo e gestione dei rischi ispirato agli *standard* internazionali, una presenza anche sul territorio italiano per aiutare le piccole e medie imprese. Sostanzialmente, oltre ad un'opera di ristrutturazione, sono state create anche le basi per un nuovo sviluppo. In effetti, le operazioni sono aumentate, nel 2002, del 14 per cento e nel 2003, secondo gli ultimi dati di cui disponiamo, del 18 per cento, a fronte di una riduzione delle esportazioni italiane. Dunque, negli ultimi due anni la SACE ha cominciato a riprendere quote di mercato, è tornata in utile nel 2002 e sarà in utile anche nel 2003, secondo quanto risulta dai conti in chiusura. Il personale è rimasto sostanzialmente costante, per cui indubbiamente vi è stato un aumento della produttività abbastanza significativo. Il numero delle operazioni, in particolare con le piccole e medie imprese, è aumentato. In pratica si è creata la base per poi far camminare la SACE con i suoi piedi, senza più garanzie da parte dello Stato. Senza quest'opera di risanamento la trasformazione in S.p.A. sarebbe stata molto rischiosa perché, a fronte dei rischi che ricadono sulla SACE, la possibilità di dover portare i libri in tribunale sarebbe stata troppo elevata. Invece, grazie al risanamento, questa trasformazione è stata resa possibile. L'opportunità che viene offerta con questa nuova struttura, in particolare di poter assicurare le operazioni a breve termine verso i Paesi OCSE, è enorme in termini potenziali di mercato. Le esportazioni verso i Paesi OCSE ammontano, infatti, ad oltre 200 miliardi di euro e dunque è un mercato potenzialmente molto rilevante. Parte di questo mercato viene attualmente assicurato con operatori stranieri e anche se non è detto che questi passeranno automaticamente alla SACE, credo che vi siano le condizioni per offrire agli esportatori italiani un prodotto globale che li aiuti ed esportare ovunque nel mondo.

Le polizze *multiexport*, che già sono state sviluppate, consentono alle aziende di sottoscrivere una sola polizza per prodotti diversi; credo che si tratti di un prodotto fondamentale per competere con i nostri concorrenti.

Nella relazione sono poi indicati una serie ulteriore di dati e di iniziative ai quali potete fare riferimento. I prossimi passi – non si va alla conquista di un mercato dall'oggi al domani – sono l'assemblea del prossimo 25 febbraio e il piano industriale, che integrerà il precedente, che dovrebbe essere approvato nel giro dei prossimi mesi e che sarà dedicato alla conquista del mercato a breve termine, nonché un *business plan*. Intendiamo operare come gli operatori di mercato, cioè mediante i *benchmark*, iniziando a sviluppare prodotti competitivi e ad operare con le aziende; già queste in parte operano con noi ma intendiamo andare a conquistare

il mercato delle aziende italiane offrendo loro prodotti competitivi rispetto a quelli attualmente forniti dai concorrenti stranieri.

Credo che questo sia il modo migliore per aiutare l'azienda Italia e gli esportatori italiani in una fase abbastanza difficile, in cui la concorrenza è molto forte ed in cui i nostri concorrenti dispongono di strumenti di sostegno finanziario competitivo forse più favorevoli. Siamo comunque del parere che la SACE, a seguito della fase di ristrutturazione portata avanti in questi anni, sia ora in grado di competere e di fornire il tipo di sostegno che gli altri Paesi già hanno, a cominciare dai 10 Paesi di prossima adesione all'Unione Europea.

BASILE (FI). Signor Presidente, innanzi tutto ringrazio il professor Bini Smaghi di cui conoscevo più che altro le pubblicazioni, essendo stato fra i primi a scrivere sull'euro e sugli effetti derivanti dalla sua introduzione (credo che risalga al 2001 una sua pubblicazione sull'argomento, per i tipi della casa editrice «Il Mulino»).

Mi limito a porre alcune domande. Innanzi tutto, come emerge bene dalla sua relazione, contrariamente a quanto si pensa, il flusso di esportazioni fra l'Unione Europea e i Paesi in via di adesione denota sicuramente degli aspetti interessanti. In particolare, l'Unione Europea esporta verso questi 10 Paesi molto più di quanto importa, per cui se si va a valutare l'articolazione dei flussi commerciali e la composizione dell'*export* e dell'*import*, il fatto dell'allargamento ha un suo fine per l'Unione Europea, nel senso che i 10 Paesi costituiscono un mercato verso cui esportare. Questo è un dato molto interessante.

Credo che il professor Bini Smaghi abbia poi messo ben in evidenza che il futuro funzionamento della SACE come S.p.A. le gioverà moltissimo e consentirà di procedere ad alcune operazioni che altrimenti sarebbe stato veramente molto difficile realizzare. Mi permetto di porre al professore, alla luce delle sue esperienze e soprattutto del fatto che egli è un profondo conoscitore degli effetti dell'introduzione dell'euro nell'Unione, una domanda apparentemente al di fuori della stretta tematica in oggetto: quale sarà l'impatto dell'euro in questi Paesi?

Infatti, tali Paesi, nel momento in cui a partire dal prossimo maggio faranno il loro ingresso all'interno dell'Unione, dovranno adottare l'euro quale moneta di circolazione effettiva, non si potranno sottrarre da questo; uno dei 31 capitoli che sono stati attivati nei negoziati dell'Unione ...

PRESIDENTE. Senatore Basile, questi Paesi entreranno a far parte dell'Unione, non adotteranno l'euro. Se possibile, anche in considerazione dello scarso tempo a nostra disposizione, la prego di arrivare rapidamente alla domanda.

BASILE (FI). La domanda è la seguente: in futuro, quando si completeranno questi passaggi, quale sarà l'effetto dell'euro su questi 10 Paesi?

FRANCO Paolo (*LP*). Signor Presidente, ringrazio anch'io il professor Bini Smaghi per la sua presenza e la sua relazione. Dalle audizioni precedentemente svolte è emerso che nei Paesi che entreranno a breve nell'Unione Europea il sistema bancario italiano è presente a macchia di leopardo, in alcuni in modo più efficace e diffuso e in altri in modo molto limitato, se non quasi assente. Come si pone la SACE rispetto a tale problema?

Si evidenzia poi una notevole evoluzione con riferimento al rapporto che il sistema bancario adotta a supporto delle aziende italiane che lavoreranno in tali Paesi. È ben nota la funzione di garanzia che svolge la SACE e quanto del resto sia importante per l'informazione, la presenza e la tutela delle aziende il tipo di attività che il sistema bancario consente alle stesse. Si pone effettivamente il problema del rapporto con il sistema bancario allo scopo di unire conoscenze, attività e presenze e far sì che queste garanzie possano essere il più mirate e precise possibili?

CASTELLANI (*Mar-DL-U*). Signor Presidente, vorrei fare due domande al professor Bini Smaghi, che ringrazio. La prima riguarda la nuova struttura della SACE. Lei ha detto che essendo la SACE ormai una società per azioni essa non è più soggetta ai vincoli che in passato determinavano l'impossibilità per la stessa di operare all'interno dell'Unione Europea. Però la SACE è pur sempre a capitale pubblico e, nel caso di sofferenze e quindi di eventuale riduzione del capitale sociale, dovrà comunque essere garantita dallo Stato. Mi sembra che ciò implichi qualche contraddizione rispetto a quanto prima lei diceva quando affermava che non ci sarebbero più vincoli rispetto all'operatività della SACE a livello comunitario. Anche se non è più prevista per legge una copertura e una garanzia dello Stato, continua ad essere presente nei fatti.

In secondo luogo, lei qui ha fornito i dati relativi all'esportazione nei 10 Paesi che aderiranno all'Unione a partire dal 1° maggio. Queste esportazioni sono state interamente coperte da assicurazioni SACE oppure, se coperte in modo parziale, in quale misura lo sono state?

Inoltre, in quale misura la SACE ha riscontrato delle sofferenze?

Le faccio queste domande per sapere quale tra questi 10 Paesi è meno e quale più affidabile rispetto ai rapporti che gli stessi intrattengono con le imprese italiane e le loro esportazioni.

PASQUINI (*DS-U*). Vorrei sapere se con la privatizzazione della SACE si prevede uno sviluppo dei servizi assicurativi per le imprese ed eventualmente, in caso affermativo, attraverso quali strumenti. Si è parlato anche di società collegate o controllate che dovrebbero essere promosse dalla SACE. Vorrei sapere se questi presidi, servizi di assistenza alle imprese, anche se limitati al campo assicurativo, prevedono anche una presenza all'estero, ovviamente sempre nell'ambito dell'Unione Europea.

Dal momento che la SACE opera con garanzia dello Stato esclusivamente nei Paesi non OCSE, nei Paesi OCSE genera invece delle società. Vorrei sapere qualcosa di più sulle loro caratteristiche, se sono aperte al-

l'apporto di privati e in che modo intendono sviluppare l'attività assicurativa.

PRESIDENTE. Fino ad oggi le cose non sono andate molto bene per la SACE, anche se non per cause ad essa imputabili quanto piuttosto perché è stata effettivamente costretta ad operare in un mercato minato. Cosa sarebbe cambiato rispetto al passato, fatta eccezione per la circostanza che da ente pubblico economico si è trasformata in una società per azioni e quindi si mantengono alcuni segmenti che altrimenti sarebbero scomparsi? È sufficiente questa trasformazione per poter parlare di una gestione economicamente competitiva, considerato che nessuna delle compagnie italiane vuole recarsi all'estero per assicurare? Nella sottoscrizione del capitale, perché lo Stato ha ceduto in conto capitale i suoi crediti verso questi Paesi, qual è il rapporto tra il valore nominale ed il valore stimato?

PASQUINI (*DS-U*). Mi ero dimenticato di porre un'altra domanda. Sono previsti, proprio al fine di sviluppare l'attività della SACE, dei meccanismi di riassicurazione? In quali forme? Sappiamo infatti che le compagnie private suddividono il rischio e lo trasferiscono in parte su altri assicuratori. Se ciò non fosse previsto per la SACE tutti i rischi ricadrebbero su di essa ed è ovvio che sarebbe difficile gestire l'attività assicurativa. Le chiedo un chiarimento al riguardo perché non conosco specificamente la questione.

BINI SMAGHI. La SACE fino ad ora assicura il rischio nei Paesi non OCSE e oltre i due anni. Vi sono due tipi di rischio: il rischio commerciale e quello politico. Fino a poco tempo fa, forse fino alla metà degli anni Novanta, la gran parte del rischio era politico perché nella maggior parte di questi Paesi non OCSE gli operatori di questi Paesi erano pubblici. Basta pensare al caso della Russia o dell'Iran in cui si operava con lo Stato e vi era dunque il rischio politico del possibile fallimento dello Stato. Ora, dalla metà degli anni Novanta gran parte di questo rischio si è trasformato in rischio commerciale. Anche in Iran ora operano società che non godono di una garanzia statale. Sono privatizzate. In Russia avviene lo stesso.

È un'importante premessa per dire che è cambiata la natura del *business* e dunque ciò richiede che la SACE conosca non solo i Paesi ma anche le società con cui opera. Con ciò volevo integrare quanto lei ha detto, Presidente, e dire che la SACE è andata incontro a notevoli problemi fino a quando ha dovuto principalmente assumere rischi politici sulla base di valutazioni non competitive, non di mercato. In pratica la SACE faceva quello che gli veniva detto di fare senza guardare tanto ai conti e ciò ha determinato alcuni problemi. Vi è stata una ristrutturazione e negli ultimi anni la SACE funziona bene, proprio perché ha cambiato modo di operare ed è pronta ad operare su nuovi mercati, sui quali non ci sarà più la garanzia dello Stato. In quale modo si dovrà dunque operare, se però il capitale rimane al cento per cento in mano allo Stato?

Noi stiamo pensando di creare una società partecipata dalla SACE, ma nella quale potranno entrare capitali privati. In questo modo, se le cose dovessero andar male e si assicurasse un esportatore che poi fallisce oppure vi fossero problemi a livello di commercio e di esportazione, lo Stato non dovrebbe ripianare le perdite e la SACE non rischierebbe di dover portare i libri in tribunale e di dover agire secondo quanto prevede la legge in questi casi. Se invece lo Stato entrasse nella ricapitalizzazione, sarebbe interpretato come un aiuto di Stato e dunque si incorrerebbe nelle infrazioni comunitarie.

Dunque è importante poter fare entrare i privati nella SACE, nella cosiddetta SACE 2, che comincerà ad operare dalla metà di quest'anno, ma anche disporre di una struttura in grado di valutare l'interlocutore e le aziende in modo adeguato. La capacità di valutazione del rischio è fondamentale.

Per il momento si è coperto molto poco delle esportazioni verso i Paesi di nuova adesione. Si tratta di un mercato che si sta aprendo, che offre grandi opportunità ma che rende anche necessario valutare i rischi rispetto alle aziende di tali Paesi. Questo problema non riguarda soltanto i Paesi di nuova adesione, ma anche la Francia, gli Stati Uniti, Paesi che non presentano un rischio politico ma rischi commerciali e dunque la possibilità che l'interlocutore dell'azienda italiana fallisca. Bisognerà dunque valutare i rischi legati ai nostri interlocutori.

Mi è stata poi rivolta una domanda sul sistema bancario. Trattandosi di una questione molto delicata rispondo nel modo più franco possibile. Noi assicuriamo le aziende italiane. Chiaramente queste aziende operano con certe banche. Per quanto ci riguarda il fatto che loro operino avvalendosi di banche italiane piuttosto che straniere non comporta differenze – aggiungo per fortuna – perché l'80 per cento delle nostre operazioni è fatto con banche straniere. Operiamo con aziende italiane e banche straniere. Tre o quattro anni fa questa percentuale si collocava tra il 20 ed il 30 per cento. Le banche straniere in Italia hanno conquistato mercato, perché sono più competitive, offrono servizi migliori e, soprattutto, conoscono i clienti stranieri, aspetto rispetto al quale le banche italiane incontrano maggiori difficoltà.

Riguardo al tema specifico di quest'audizione, rilevo che l'area relativa ai dieci Paesi di nuova adesione è quella in cui forse le banche italiane si sono difese meglio conquistando anche delle quote. In quell'area le aziende italiane possono appoggiarsi su un sistema bancario italiano che si è rafforzato, ma in tante altre aree del mondo, come quella asiatica o dell'America Latina, il sistema bancario italiano è scarsamente presente e dunque la SACE opera con banche straniere. Questo è un passaggio fondamentale per appoggiare e sostenere gli imprenditori italiani...

PRESIDENTE. Le compagnie assicurative italiane non intendono proprio guardare in questa direzione?

BINI SMAGHI. Noi cominceremo, una volta messa su la cosiddetta SACE 2, a valutare chi è interessato. Abbiamo già avuto alcune dichiarazioni di interesse da parte di banche, di società di *factoring* – bisogna infatti vedere chi è interessato ad offrire prodotti complementari – ed eventualmente anche di società di assicurazione straniere pubbliche. Ci sono già venute a trovare aziende spagnole, le cui dimensioni sono più piccole rispetto ai giganti francesi o tedeschi. Gli spagnoli ed i belgi sarebbero interessati a dare vita a delle *joint ventures*. Mi sembra un aspetto piuttosto interessante. Entrano nel nostro capitale e fanno una sorta di privatizzazione.

L'impatto dell'euro su questi Paesi, come si diceva in precedenza, sarà sfasato nel tempo. Noi riteniamo infatti – anche se forse è un discorso a parte – che questi Paesi debbano adottare l'euro solo quando si sono create le necessarie condizioni di stabilità, cosa che non avverrà nell'immediato. Credo che passeranno almeno due o tre anni. Ritengo anche che il contributo che l'euro darà a questi Paesi sarà soprattutto di stabilità, cosa di cui tutti questi Paesi giovani hanno bisogno. Mi riferisco ad un'inflazione e a tassi di interesse bassi, che consentano agli operatori di fare programmi di investimento sul lungo periodo.

Per quanto riguarda il rapporto tra valore nominale e valore stimato di tali crediti, sarà fatta una valutazione nei prossimi giorni e, comunque, secondo la normativa delle società per azioni, disponiamo di un anno per farlo. Riteniamo che il valore nominale sia pari a circa 9 miliardi di euro (è la seconda partecipazione del Tesoro). È vero che parte di questi crediti hanno un valore di mercato più basso, ma sono anche ai tassi di interesse degli anni Novanta, dunque più elevati, e c'è quindi un guadagno in conto capitale. Probabilmente, non tutti sono esigibili. I crediti russi sono oggi caratterizzati da una buona esigibilità, come anche quelli algerini.

PRESIDENTE. Come mai non avete pagato tutte quelle forniture di scarpe che abbiamo mandato in Russia? Tutte le aziende che hanno esportato scarpe verso quella Nazione ancora si leccano le ferite: non hanno preso una lira.

BINI SMAGHI. Il problema degli imprenditori italiani è che non si assicurano.

PRESIDENTE. Allora si assicurano ma poi non ne hanno voluto più sapere.

BONAVITA (DS-U). Signor Presidente, sono arrivato in ritardo e ho sentito solo parte del dibattito. Abbiamo svolto una serie di audizioni nelle quali abbiamo riscontrato che l'Italia nei Paesi di prossima adesione all'Unione è in genere il secondo *partner* commerciale. Tale sua posizione non corrisponde però al livello degli investimenti, dal momento che si colloca mediamente solo al settimo o ottavo posto della graduatoria. Quindi, in

prospettiva, la mancanza di investimenti italiani desta qualche preoccupazione per la consistenza futura dei rapporti commerciali.

In secondo luogo, anche l'intervento del sottosegretario per il commercio estero D'Urso mi ha un po' allarmato, quando ha sostenuto che molto spesso gli imprenditori italiani all'estero, anche in presenza di banche italiane, preferiscono rivolgersi a banche straniere, prioritariamente tedesche, perché più affidabili e sicure. Stiamo allora esportando anche all'estero le debolezze del nostro sistema bancario?

Come avverte la SACE tali questioni?

BINI SMAGHI. Come ho detto prima, anche se il sistema bancario italiano è un settore su cui non voglio esprimere giudizi, perché della materia non mi occupo direttamente, questo è un problema di cui abbiamo parlato spesso con i banchieri. La loro risposta è che in questa fase la necessità principale è quella di risanare e di ristrutturare e ciò richiede inevitabilmente un ripiegamento e una chiusura di tutte quelle operatività che non producono a breve valore aggiunto. Una volta effettuata tale ristrutturazione, si potrà cominciare a riaprire i mercati.

Credo che sia venuto il momento per le banche italiane di riprendere a sostenere le aziende italiane che vanno all'estero. Il problema è anche dimensionale: le banche italiane sono molto piccole rispetto a quelle straniere.

BONAVITA (DS-U). Anche le imprese.

BINI SMAGHI. Tanto più piccole sono le imprese quanto più grandi devono essere le banche per poter offrire tutta una gamma di servizi in Italia e all'estero. È chiaro che se si inizia a perdere quote di mercato su alcuni settori all'estero si rischia di perdere quote poi anche all'interno. Se per andare ad esportare in Kazakistan, piuttosto che in Algeria, in Ucraina, in Algeria o in Iran, dove non ci sono banche italiane, ci si deve rivolgere a banche tedesche o straniere, l'imprenditore inizierà a tessere rapporti con queste ultime che poi porteranno inevitabilmente anche a *business* italiani. Quindi, si corre un grosso rischio nel lasciare il mercato estero alle sole banche straniere. Questa materia esula un po' dai compiti della SACE, perché noi operiamo con tutti; l'importante è sostenere l'imprenditore italiano, anche se poi questo sceglie una banca straniera. Per noi è certamente motivo di rammarico, però questa è la realtà.

PRESIDENTE. Ringrazio i nostri ospiti per l'esauriente esposizione e dichiaro conclusa l'audizione.

Audizione del Presidente della Società italiana per le imprese all'estero

PRESIDENTE. Proseguiamo ora con l'audizione del dottor Ruggero Manciatì e dell'ingegner Massimo D'Aiuto, rispettivamente Presidente e

direttore generale della SIMEST (Società italiana per le imprese all'estero).

Signor Presidente, siamo qui ad ascoltarla per i fini che le sono già noti. Dicevo prima ai colleghi che la SIMEST fa bene a cogliere ogni migliore occasione per pubblicizzare la sue finalità. Io per primo, finché non abbiamo approvato la legge sull'IRES, quando nella mia qualità di relatore sono stato avvicinato da voi per avere alcuni suggerimenti, non conoscevo l'esistenza del vostro istituto. Voi penserete che ciò sia molto grave, però il fatto stesso che sia accaduto significa evidentemente che un po' di pubblicità in più del vostro scopo e della vostra azione certamente gioverebbe alla *mission*, come si dice con brutta parola di lingua inglese. Vi cedo dunque la parola per conoscere le vostre riflessioni con riferimento al tema che oggi ci impegna.

MANCIATI. Ringrazio il Presidente e tutta la Commissione per averci voluto dare quest'occasione di far conoscere in questa sede istituzionale la nostra attività, che, seppur modesta, ritengo sia importante nel settore della internazionalizzazione delle imprese.

La nostra attività è molto influenzata dalla prossima adesione dei futuri 10 nuovi Paesi dell'Unione Europea. Comincerei allora, come un po' implicitamente evidenziato nel suo invito, a descrivere brevemente la nostra attività. La SIMEST è stata creata nel 1991 per aiutare la internazionalizzazione delle imprese italiane. Essa è nata dall'osservazione che l'Italia, nonostante fosse a quel tempo il quinto esportatore al mondo, non era neanche fra i primi 20 Paesi investitori. Esisteva un grosso squilibrio tra capacità di esportare e capacità di investire e, siccome un Paese importante si consolida all'estero sia in quanto vende sia in quanto investe, questo fenomeno rischiava di diventare un fattore di squilibrio pericoloso. Si osservò inoltre che tutti gli altri principali Paesi europei disponevano di un'agenzia nazionale che aiutava gli investitori nazionali, per cui l'allora ministro del commercio estero Ruggiero promosse, sulla base della legge n.100 del 1990, la nascita della SIMEST, che di fatto ha iniziato ad essere operativa nel 1991.

Il nostro compito è aiutare le imprese italiane ad investire all'estero; lo facciamo evidentemente per gli aspetti in cui esse sono carenti, non certo nel *business* e nella loro specifica attività. Loro devono avere il *know how*, il *management* giusto per effettuare l'investimento. Noi li aiutiamo nella parte finanziaria, a reperire le risorse finanziarie per i loro progetti, nella parte legale, nella parte amministrativa, nella selezione dell'eventuale *partner* locale, nelle trattative eccetera. Gli forniamo un *mix* di finanza ed assistenza in tutto il difficile percorso dell'investimento all'estero, che noi percorriamo una volta a settimana e che le singole aziende fanno forse una volta nella vita, pur sapendo fare benissimo il loro mestiere di produttori.

Quali sono i nostri strumenti, i nostri *tools*? In pratica, la partecipazione fino ad una quota del 25 per cento. Noi siamo credibili presso l'im-

prenditore italiano perché investiamo insieme a lui, investiamo nel suo progetto dopo averlo vagliato.

Dal 1999, con il processo di privatizzazione del Mediocredito Centrale, che eseguiva alcune gestioni per conto dello Stato, dagli incentivi all'esportazione a quelli previsti dalla legge n. 394 del 1981, dalla penetrazione commerciale agli studi di fattibilità e alle gare all'estero, ci sono stati trasferiti quei compiti per poter privatizzare il Mediocredito Centrale. Pertanto, dal 1999 in poi svolgiamo anche, come agenzia specializzata interna allo Stato, *in house*, la gestione professionale di tali fondi.

L'attività di partecipazione e di appoggio agli investimenti italiani all'estero viene fatta con capitale proprio. Il capitale della SIMEST prima era in maggioranza del Ministero del commercio estero mentre ora è del Ministero delle attività produttive. Sono inoltre presenti tutte le maggiori banche italiane e le associazioni imprenditoriali. Il *parterre* dei soci è limitato a questi soggetti.

Ho fatto mettere in una cartella a loro disposizione i nostri risultati e ho già predisposto un brevissimo frontespizio al riguardo. In ogni caso, per venire subito al tema dell'audizione, noi finora abbiamo deliberato in tutto il mondo, considerato che operiamo in tutto il mondo esclusa l'Unione Europea, 639 progetti, con 145.000 addetti, 16.000 milioni di euro di investimenti totali ed un nostro impegno finanziario pari a 521 milioni di euro. Questo è il numero di progetti che abbiamo approvato. Quelli che abbiamo realizzato sono meno, perché molti progetti sono *in itinere*. Mi riferisco ovviamente a quelli decisi negli ultimi due o tre anni.

Di questi 639 progetti 177 – dunque una percentuale rilevante – sono ubicati nei Paesi di nuova adesione. Questa è la nostra situazione. Le partecipazioni acquisite, cioè quelle già operative, in società all'estero nei Paesi di nuova adesione sono 97 su 333 a livello mondiale. Si parla dunque di quasi un terzo di partecipazioni in Paesi di nuova adesione e dunque anche in questo caso la presenza di tali Paesi è molto importante.

Del resto la legge n. 100 del 1990 prevedeva che gli interventi della SIMEST S.p.A., per i primi due anni, riguardassero in via prioritaria iniziative da realizzare in Polonia e Ungheria e in altri Paesi dell'Europa centrale e orientale. Questo proprio perché l'accordo intervenne immediatamente dopo la caduta del muro di Berlino. Noi questa priorità l'abbiamo rispettata; abbiamo potuto rispettarla in quanto le aziende italiane sono andate molto volentieri, come del resto quelle europee, in quei Paesi. Per anni abbiamo sofferto la concorrenza dello schema finanziario-produttivo giapponese, che ha annullato interi settori dell'economia europea e statunitense; basti pensare ai cosiddetti *brown goods*, cioè agli elettrodomestici da salotto, al televisore, al videoregistratore, alla videocamera e quant'altro, tutti prodotti ormai esclusivamente o quasi dai giapponesi. Questi infatti sono riusciti a combinare le grandi capacità finanziarie e di mercato delle loro multinazionali con la possibilità di manifatturare in Paesi vicini e di cultura a loro vicina a basso costo di manodopera. Grazie a questo *mix* hanno in pratica messo fuori gioco tutte le aziende degli altri Paesi, non lasciando loro alcuno spazio di mercato: infatti è marcata «Sony» an-

che la radio da 2 dollari. Ciò che non potevano produrre loro, con i loro costi, sono andati a produrlo a costi più bassi a Taiwan o in altri Paesi asiatici.

All'interno della Comunità Europea invece non esisteva un differenziale di costi del genere. È vero che alcune aziende italiane si sono recate in Portogallo per la produzione di pantaloni, per sfruttare un 30 per cento di differenziale sui costi, ma la differenza non era così importante. Al momento della caduta del muro si sono aperte nuove interessanti possibilità in tal senso, di cui tutte le aziende europee hanno approfittato. L'Italia è stata un po' sfortunata perché la collaborazione con gli Stati più vicini, quelli adriatici per intenderci, con i quali la collaborazione sarebbe stata ottima per la facilità dei trasporti che avrebbe potuto garantire l'Adriatico, è stata purtroppo resa impossibile dalle ben note vicissitudini politiche che hanno attraversato tutti i Paesi dell'ex Jugoslavia, che di fatto hanno molto ritardato tale processo.

Pertanto gli italiani si sono spinti o in Slovenia, Paese loro vicino, oppure più a Nord, privilegiando la Polonia, l'Ungheria e, più ad Est, la Romania, dando in ogni caso luogo a quello schema che ha permesso a noi di competere e a tante aziende italiane di sopravvivere e di crescere, tanto è vero che le aziende che hanno investito all'estero – secondo quanto risulta da uno studio approfondito nel settore tessile – hanno aumentato l'occupazione anche in Italia, mentre quelle che non l'hanno fatto hanno incontrato grosse difficoltà.

Ora, questa situazione sta mutando per l'entrata di molti di questi Paesi nella UE. Occorre precisare che i Paesi di nuova adesione sono Paesi nostri clienti e l'Italia in diversi di essi è il primo, il secondo o il terzo fornitore e il quarto o quinto cliente. Dunque si può dire che la situazione per quanto ci riguarda è buona. Anche se forse ci faranno concorrenza, è importante continuare ad andare a manifatturare in questi Paesi, che hanno una cultura più vicina alla nostra, per poter competere insieme sul mercato internazionale.

Inoltre i Paesi di nuova adesione hanno molto migliorato i loro dati, una notizia che certamente conoscerete. Soprattutto gli ultimi dati sull'inflazione, a parte una ripresa in Slovacchia, sottolineano che hanno tutti ottenuto risultati molto buoni dal punto di vista del suo contenimento. L'Ungheria è scesa dal 10 per cento al 4,6 per cento negli ultimi quattro anni. La Lituania presenta un dato deflattivo rispetto ai prezzi, mentre la Polonia è passata dal 7,3 per cento allo 0,8 per cento. Siccome l'inflazione è un parametro piuttosto importante anche per l'investimento estero, mi è sembrato utile sottolineare questi dati.

Vorrei poi sottolineare una differenza fondamentale di comportamento nella competizione che vorrei sottolineare. È vero che tutte le regole europee che fanno parte dell'*acquis communautaire* sono accettate, però tutti i Paesi di cui discutiamo hanno fatto una scelta di governo del mercato del lavoro molto particolare. Il mercato del lavoro è molto diverso in questi Paesi, in primo luogo per il costo, anche se è una differenza che si sta riducendo: basti pensare che la Slovenia, come costo del

lavoro, comincia ad essere comparabile con alcune Regioni del Sud dell'Italia. Un'altra differenza fondamentale è che tutti questi Paesi, dovendo fare drastici processi di ristrutturazione dei vecchi *combinat*, hanno scelto una politica del lavoro basata sull'*hire & fire*, come dicono negli Stati Uniti, cioè di completa libertà delle aziende riguardo alla mobilità del personale. Hanno fatto la scelta di lasciare le aziende libere di utilizzare la quantità di manodopera che volevano, con la possibilità di ristrutturare, di licenziare predisponendo nel contempo programmi di assistenza per il personale che veniva licenziato. Hanno scelto di non assistere il personale attraverso l'impresa, rendendone di conseguenza difficile la ristrutturazione, ma di assisterlo invece, più o meno validamente, fuori dell'azienda. Questo regime del mercato del lavoro e ciò dà a questi Paesi un forte *appeal*, un forte potenziale e garantisce una notevole attrazione degli investimenti esteri. Evidentemente queste condizioni del mercato del lavoro sono diverse da quelle di tutti gli altri Paesi europei. Almeno nei Paesi dell'Est dell'Europa sono tutti concordi su tale aspetto, che di fatto crea una discrepanza con l'Europa Occidentale e su cui è bene riflettere con attenzione.

Detto questo, dobbiamo constatare che i flussi degli investimenti italiani sono ancora molto elevati in Polonia, in Ungheria, nella Repubblica Ceca, nella Slovacchia, che è stata scoperta più di recente, e anche in Slovenia. In buona sostanza, le nostre aziende ancora trovano nelle *joint ventures* e nella collaborazione produttiva con questi Paesi una grande convenienza per sopravvivere e concorrere meglio sul mercato internazionale. Del resto, mantenere in Italia la capacità di progettazione, di *know how*, di *design* e di scelta costa e tale costo, per poter essere sostenuto, va spalmato su più fattori. Questa è la scelta che stanno facendo le imprese italiane ed è una delle prime questioni che riguarda di interesse della SIMEST, che forse è bene tener presente in questa sede.

La legge n. 100 del 1990 stabiliva che la SIMEST aiutasse le imprese italiane ad investire fuori dei Paesi della CEE, con priorità per i Paesi dell'Est europeo, segnatamente Polonia e Ungheria. Evidentemente, questa normativa è contraddittoria e si dovrà fare una scelta. Dal punto di vista delle agevolazioni, in sede UE, si è deciso che non vi deve essere un periodo transitorio, per cui si dovrà prendere atto che tutta quella parte di agevolazioni che rientra sotto le regole comunitarie dovrà cessare. In ogni caso è bene ricordare che la nostra partecipazione al capitale a condizioni di mercato è ancora molto richiesta dalle imprese italiane e, secondo me, è ancora un fattore interessante per l'impresa italiana andare a rafforzarsi in questi Paesi. Pertanto, le sedi che devono meditare e decidere sulla politica economica dovrebbero valutare se prevedere o meno un regime transitorio per questi Paesi, almeno per la partecipazione al capitale delle imprese che, essendo a condizioni di mercato, non pone alcun problema di riassetto delle regole comunitarie riguardo alla distorsione della concorrenza.

PASQUINI (*DS-U*). Volevo sapere se questa partecipazione al capitale, che forse non è considerata aiuto di Stato quanto piuttosto un intervento di mercato, e che potrebbe essere anche confermata – anche se non so in che misura – non ponga comunque problemi di smobilizzo. È una domanda che le rivolgo in chiave generale, al di là della questione dei 10 Paesi di prossima adesione all'Unione. Altrimenti, a furia di acquisire partecipazioni – che comunque sono un fatto assolutamente positivo – arriverà un momento in cui l'attività della SIMEST si bloccherà per mancanza di capitali, diventando in pratica una specie di *holding*. Vi sono quindi due pericoli per la SIMEST: in primo luogo che diventi una *holding*, in secondo luogo che diventi una società non in grado di svolgere attività perché tutto il suo capitale è immobilizzato in partecipazioni.

Quali sono i vostri orientamenti per evitare una *impasse* del genere?

La seconda questione è la seguente. Ho sentito il presidente Mancinati parlare dell'aiuto alle imprese che delocalizzano nei Paesi in cui si pagano bassi salari. Si prevede anche la possibilità di sostegni alle imprese che delocalizzano non perché trovano bassi salari ma perché hanno bisogno di espandere le loro reti commerciali, i loro marchi, le loro attività, anche di ricerca, innovazione e sviluppo tecnologico. E in che misura, se esistono delle priorità, queste vengono determinate?

Più in generale, abbiamo sentito che nel passato si sono determinate delle priorità di carattere territoriale, forse anche condizionate molto dall'intervento politico, anche se oggi probabilmente le cose sono in altri termini. Su quali basi vengono allora definite le nuove priorità di intervento della SIMEST?

MANCIATI. Riguardo allo smobilizzo delle nostre partecipazioni, non l'ho detto prima, ma noi interveniamo solo a fronte dell'impegno del *partner* italiano a riacquistare la nostra partecipazione entro otto anni. Noi operiamo secondo quanto è previsto dalla legge, tanto è vero che abbiamo già riprivatizzato 134 partecipazioni, rigenerando il capitale con i relativi utili, per poterlo reinvestire.

Circa gli utili tengo a precisare che noi siamo un'agenzia che fa il suo lavoro di promozione e assistenza remunerando gli azionisti, *ergo* lo Stato, per circa il 4 per cento del capitale. Si tratta di una remunerazione netta: prima lo Stato si prende un 4 per cento di tasse, poi un altro 4 per cento di dividendi. dopo avere fatto dail nostro mestiere. Bisogna infatti considerare che avendo azionisti anche privati dobbiamo remunerarli. Ciò è possibile perché i progetti delle imprese italiane sono molto validi, per cui andando ad investire all'estero insieme ad imprese italiane spesso si guadagna. La sopravvivenza di una nuova impresa, secondo una media mondiale, a cinque anni è pari al 25 per cento; la percentuale di successo delle imprese partecipate da SIMEST è superiore al 90 per cento, se non al 95 per cento (naturalmente non è la percentuale di successo della nostra attività, ma di quella dell'imprenditore italiano che seguiamo). Pertanto il problema della rotatività delle partecipazioni è assicurato.

Il secondo punto riguarda il sostegno alle aziende che «delocalizzano». Da nostre indagini sulle motivazioni dell'investimento all'estero delle imprese italiane è emerso che in più del 50 per cento dei casi la prima motivazione è costituita dal mercato locale. Il basso costo della manodopera è poi il secondo o terzo fattore; c'è, infatti, anche il fattore della disponibilità di materie prime e di *know how* (pensiamo, ad esempio, al *know how* delle aziende israeliane).

Il basso costo della manodopera riguarda alcune produzioni di parte, ma quasi mai il prodotto completo. Evidentemente, il basamento delle macchine utensili ormai lo si va a fare in Slovacchia e il confezionamento del vestito in Romania. Il vestito completo, di *design* e produzione italiana, con stoffa e bottoni italiani, viene realizzato in Romania, perché lì c'è una manualità simile alla nostra, e poi il camion lo riporta in Italia cucito. Del resto, bisogna fare come i giapponesi: la clientela mondiale è disposta ad avere molti capi italiani nel proprio guardaroba, molti pezzi italiani nel proprio mobilio e anche nelle proprie cucine ma noi ci facciamo sfuggire queste possibilità. Dobbiamo utilizzare il modello giapponese! Non possiamo rispondere al cliente che la camicia da 20 dollari non possiamo dargliela perché in Italia la manodopera non ha un costo così basso e che se la vuole deve andare a comprarla in Bangladesh, perché poi il Bangladesh gli offrirà anche la camicia media e quella medio-fine e dunque i nostri utili continueranno a diminuire. Occorre invece poter offrire tutti i generi di camicie, anche quelle da 20 dollari, andandole a produrre noi in Bangladesh; così si controlla la produzione. Dobbiamo controllare tutti gli spazi di mercato e andare a manifatturare anche all'estero.

D'AIUTO. Vorrei aggiungere un chiarimento a quanto diceva il Presidente. L'azienda italiana, per competere sui mercati, ha bisogno di operare in modo analogo alle altre aziende del mondo. Quindi, la globalizzazione dei mercati non l'ha inventata né il legislatore, quando ha costituito il nostro istituto, né la SIMEST; noi la interpretiamo nel miglior modo possibile. A volte l'azienda, andando a manifatturare all'estero, realizza vantaggi per quanto riguarda il risparmio dei costi della manodopera o delle materie prime oppure energetici o delle maestranze, anche qualificate; a volte riesce anche a conseguire un *mix* di tutti questi fattori, per poi magari andare a rivendere i suoi prodotti sugli stessi mercati dove già opera. All'inizio gli operatori andavano in Romania solo per manifatturare e poi rivendere gli stessi prodotti sul mercato italiano ed europeo; anzi, si trattava addirittura di operazioni in TPP (traffico di perfezionamento passivo). È accaduto però che man mano che l'azienda recuperava competitività attraverso questa internazionalizzazione, non solo commerciale ma anche produttiva, la stessa si rafforzava, non solo in termini finanziari ma di conoscenza dei mercati, e riusciva quindi a riaccedere poi agli stessi mercati emergenti dello stesso Paese, che diventava progressivamente, con il passare degli anni, più interessante. Quindi, in altre parole, quella che all'inizio può sembrare una delocalizzazione per motivi di risparmio sui costi dei fattori produttivi, diventa nel tempo una presenza

stabile sui mercati emergenti e questo è l'elemento che ha rafforzato i nostri *competitor* mondiali. Non so adesso in che misura la SIMEST possa essere correlata a tale fenomeno, però sicuramente abbiamo fornito un grosso contributo.

Quando abbiamo iniziato la nostra attività di investitori nel 1992, considerato che la SIMEST è stata costituita nel 1991, l'Italia non era neanche nei primi 20 Paesi. Era al ventiduesimo posto quale investitore. Oggi questo *gap* esiste ancora ma è stato molto ridotto. Qualcuno sostiene che siamo al tredicesimo o quattordicesimo posto e tutti gli economisti, anche di scuole diverse, sono concordi nel dire che nell'investire nei Paesi emergenti o comunque dove è più conveniente si rafforzano le aziende. Questo lo dico soltanto per dare un quadro della situazione.

FRANCO Paolo (*LP*). Presidente, vorrei che lei mi chiarisse cosa intendeva esattamente con l'espressione «regime transitorio».

In secondo luogo – non so se sono presenti nei documenti che avete fornito, altrimenti glieli chiedo – vorrei sapere quali sono in via territoriale le attività della SIMEST in Italia. Quante operazioni sono state fatte, distribuite territorialmente?

In terzo luogo, quant'è il volume d'affari dei Paesi privilegiati, secondo le disposizioni di legge, rispetto al resto del mondo?

CASTELLANI (*Mar-DL-U*). Con l'ingresso di questi dieci Paesi nell'Unione Europea la SIMEST non può più operare in quei Paesi. Quindi, vi sarà uno smobilizzo delle partecipazioni entro gli otto anni. È così o no?

L'altra domanda è invece volta a sapere quali possono essere gli altri Paesi emergenti che vengono considerati dal nostro Paese come un possibile momento prioritario o di opportunità di operare.

MANCIATI. Intanto è bene spiegare cosa intendevo per regime transitorio. Secondo la legge noi dobbiamo operare nei Paesi extra CEE, però vi è anche scritto con priorità nei Paesi dell'Europa orientale e, in modo particolare, l'Ungheria e la Polonia. Ora, questa situazione va sanata. Evidentemente si dovrà considerare la nuova composizione della UE. Per questi Paesi, però, siccome ancora esiste uno squilibrio di reddito forte, ma anche un flusso di investimenti italiani ed un interesse delle imprese italiane ad investire ancora in Polonia o in Ungheria, il regime transitorio potrebbe prevedere che per altri cinque anni la SIMEST di fare cessi di erogare incentivi, quelli che sono gestiti per conto dello Stato, limitandosi solo ad interventi in capitale, che non turbano la concorrenza.

Dal momento che non dispongo qui di una statistica al riguardo, non sono in grado di dire da quali territori vengono le imprese in Italia. Non dispongo, infatti, delle statistiche relative alla divisione per Regione, ma se sono di interesse del senatore Franco, avrò modo di fargliele avere. Evidentemente, è una ripartizione che tuttavia segue grosso modo la presenza industriale in Italia, anche se si è cercato di privilegiare molto le piccole e medie imprese ed in particolare il Mezzogiorno.

Il volume d'affari dei Paesi che stiamo considerando rispetto al resto del mondo è ingente. Se si prendono come indice i progetti che abbiamo approvato, il cui fatturato previsto è pari a 15 mila milioni di euro, 5 mila milioni di euro derivano proprio dai Paesi che stiamo considerando oggi.

Pertanto, se la legge dovesse stabilire che vi è la necessità di cessare interventi nei Paesi di nuova adesione, noi smobiliteremo a scadenza quanto finora investito. Se invece sarà previsto un regime transitorio di cinque anni continueremo ad assumere partecipazioni per il tempo indicato. Del resto ciò è richiesto anche dagli ambasciatori dei Paesi considerati. Questa richiesta c'è già stata rivolta dall'ambasciatore ungherese, il quale mi risulta starebbe predisponendo una riunione di tutti gli ambasciatori degli altri Paesi interessati al fine di sottoporre loro tale questione.

Quali sono gli altri Paesi che stanno venendo fuori? Emergono in maniera molto forte la Cina e la Russia. Per questi ultimi ai nostri fondi si sono aggiunti recentemente i fondi dei *venture capital*, l'altra possibilità di investimento che consente di salire con la quota di nostra partecipazione dal 25 al 49 per cento, a determinate condizioni e in determinati Paesi. Si tratta di un'altra recente possibilità. Si trattava di fondi disponibili proprio a questo scopo e che ci sono stati assegnati. Si tratta in pratica di fondi di affiancamento.

Quali sono poi i Paesi che cerchiamo di privilegiare? Sulla base delle possibilità che ci sono concesse, in quanto dobbiamo seguire le scelte degli imprenditori italiani, quando possiamo orientare le nostre scelte lavoriamo di più su certe priorità che vengono indicate dal Governo. Ultimamente la indicazione è stata molto forte per i territori palestinesi rispetto ai quali abbiamo svolto una forte attività preparatoria rispetto al cosiddetto «Piano Marshall», in modo da avere dei progetti già pronti se arriverà la pace. Quando c'è la pace nasce un'aspettativa, da parte delle popolazioni interessate, a che si avviino subito gli investimenti stranieri mentre invece nel tempo di incubazione tra il concepimento, lo studio e il finanziamento dell'investimento, pari a circa tre o quattro anni, alla fine nasce un senso di frustrazione sociale. Abbiamo cominciato a mettere da parte alcuni progetti. Per il momento possiamo disporre di una ventina di progetti pronti, relativi ad imprese italiane che si insidierebbero nei territori palestinesi. Anche Israele ha chiesto un programma del genere, per equilibrio politico, e dunque ci siamo mossi in questo senso anche rispetto a tale Paese. Sono molti i progetti pronti, ma purtroppo, almeno per il momento, non c'è la pace.

PRESIDENTE. Ringrazio i nostri ospiti per aver offerto molti spunti alle riflessioni della Commissione. Dichiaro conclusa l'audizione e rinvio il seguito dell'indagine conoscitiva ad altra seduta.

I lavori terminano alle ore 16,30.

