



Giunte e Commissioni

RESOCONTO STENOGRAFICO

n. 19

N.B. I resoconti stenografici delle sedute di ciascuna indagine conoscitiva seguono una numerazione indipendente.

**COMITATO PER LE QUESTIONI DEGLI ITALIANI
ALL'ESTERO**

**INDAGINE CONOSCITIVA SULLE POLITICHE RELATIVE
AI CITTADINI ITALIANI RESIDENTI ALL'ESTERO**

22^a seduta: mercoledì 19 ottobre 2011

Presidenza del presidente FIRRARELLO

I N D I C E

Audizione di rappresentanti della Società italiana per le imprese all'estero (Simest S.p.A.)

PRESIDENTE	Pag. 3, 7, 9 e <i>passim</i>	<i>BERTONI</i>	Pag. 9
* FANTETTI (<i>PdL</i>)	9	<i>LANNA</i>	4, 7, 10 e <i>passim</i>
MICHELONI (<i>PD</i>)	11		

N.B. L'asterisco accanto al nome riportato nell'indice della seduta indica che gli interventi sono stati rivisti dagli oratori.

Sigle dei Gruppi parlamentari: Coesione Nazionale-Io Sud-Forza del Sud: CN-Io Sud-FS; Italia dei Valori: IdV; Il Popolo della Libertà: PdL; Lega Nord Padania: LNP; Partito Democratico: PD; Per il Terzo Polo (ApI-FLI): Per il Terzo Polo (ApI-FLI); Unione di Centro, SVP e Autonomie (Union Valdôtaine, MAIE, Verso Nord, Movimento Repubblicani Europei, Partito Liberale Italiano): UDC-SVP-AUT:UV-MAIE-VN-MRE-PLI; Misto: Misto; Misto-MPA-Movimento per le Autonomie-Alleati per il Sud: Misto-MPA-AS; Misto-Partecipazione Democratica: Misto-ParDem.

Intervengono, ai sensi dell'articolo 48 del Regolamento, l'avvocato Giancarlo Lanna, presidente della Società italiana per le imprese all'estero – Simest S.p.A., e il dottor Gian Carlo Bertoni, dirigente responsabile del Dipartimento promozione e marketing.

I lavori hanno inizio alle ore 8,40.

PROCEDURE INFORMATIVE

Audizione di rappresentanti della Società italiana per le imprese all'estero (Simest S.p.A.)

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca il seguito dell'indagine conoscitiva sulle politiche relative ai cittadini italiani residenti all'estero, sospesa nella seduta del 21 settembre scorso.

È oggi in programma l'audizione di rappresentanti della Società italiana per le imprese all'estero (Simest S.p.A.). Sono presenti l'avvocato Giancarlo Lanna, presidente della Società italiana per le imprese all'estero – Simest S.p.A., e il dottor Gian Carlo Bertoni, dirigente responsabile del Dipartimento promozione e *marketing*.

Abbiamo proceduto sinora all'audizione di soggetti a vario titolo interessati all'attività di diffusione della lingua e della cultura italiana all'estero, nonché di informazione destinata alle collettività italiane nel mondo. Abbiamo ascoltato anche alcuni enti che si occupano di ricerca internazionale. L'odierna audizione affronta invece la tematica della promozione dell'imprenditorialità italiana all'estero. Si tratta di una problematica di grande rilievo per i cittadini e le imprese italiane. Tale assunto è ancora più valido nella difficile congiuntura economica interna e internazionale che l'Italia sta attraversando.

Sarà importante conoscere il punto di vista della Società italiana per le imprese all'estero sia per quanto concerne l'attività propria di sostegno allo sviluppo e alla promozione delle imprese italiane all'estero, sia per quanto concerne, in senso più ampio, l'esperienza registrata sin dal 1990 sul mondo dell'emigrazione professionale e imprenditoriale.

Con grande piacere do quindi il benvenuto all'avvocato Lanna (e al suo collaboratore, dottor Bertone) che sicuramente potrà fornire un contributo importante ai nostri lavori.

Nel mondo esistono diverse attività molto fiorenti gestite da italiani, soprattutto in Argentina e in Australia: non so se si tratti di società autonome o se collaborino con l'Italia. Le Camere di commercio hanno svolto ed hanno tuttora un ruolo importante ma non mi è chiaro quale sia (né se sia incisivo o no) il ruolo delle altre attività italiane all'estero. Penso che questa audizione sia l'occasione giusta per disporre di un quadro più com-

pleto di ciò che avviene ai nostri connazionali che hanno deciso di vivere all'estero o comunque di svolgere attività importanti in altri Paesi.

LANNA. Signor Presidente, onorevoli senatori, ringrazio per l'invito e per la lusinghiera introduzione. La nostra società, come avrete modo di verificare dalla breve nota che abbiamo presentato e dal bilancio che è depositato agli atti, ha la particolarità di avere un'anima in maggioranza pubblica: il 76 per cento del nostro capitale, infatti, è statale, segnatamente del Ministero per lo sviluppo economico; il rimanente 24 per cento appartiene a tutte le principali banche italiane e a Confindustria.

In questo momento, Simest, che ha la specifica funzione di sostenere e supportare gli investimenti italiani all'estero, è la prima *holding* di partecipazione italiana al di fuori dell'Unione europea, perché fino a circa un anno fa, la nostra operatività (per motivi legati alle politiche comunitarie e quindi alla nota e annosa questione degli aiuti di Stato e alla loro configurazione) era esclusivamente delegata ad un impegno di sostegno alle imprese italiane al di fuori dell'Unione. Oggi questo scenario non c'è più e quindi possiamo operare anche all'interno dell'Unione. In ogni caso i dati relativi alla nostra attività sono all'attenzione del presidente Firrarello e dell'intero Comitato.

La legge istitutiva della Simest S.p.A., come correttamente indicato dal signor Presidente, è del 1990. Siamo operativi dal 1992. Per quanto riguarda la partecipazione del capitale delle società italiane all'estero, abbiamo posto in essere oltre 1.100 operazioni determinando investimenti italiani, insieme al sistema bancario e agli imprenditori, per oltre 20 miliardi di euro. Dal 1999 in poi abbiamo rilevato una parte delle attività di Mediocredito centrale relative, segnatamente, alla gestione degli incentivi e all'*export*: una serie di attività rivolte, ad esempio, all'*export credit*, alla penetrazione commerciale, al sostegno di imprese italiane alla partecipazione a gare internazionali, al sostegno finanziario per gli studi di prefattibilità e ad una rilevante attività nella patrimonializzazione delle imprese italiane che esportano, che in questo momento è quella che ci vede più impegnati.

Il coacervo di queste attività ha determinato un impegno finanziario di oltre 40 miliardi di euro dal 1999 ad oggi: si tratta di oltre 4.000 operazioni. Il dettaglio di queste operazioni si trova nella documentazione che abbiamo consegnato agli Uffici del Comitato.

Per quanto riguarda il nostro rapporto con le comunità italiane all'estero, ovviamente, va distinta da un lato una presenza stanziale di antica e recente emigrazione che comunque vuole mantenere legami con la madre patria e dall'altro una emigrazione di carattere professionale e imprenditoriale che, nel corso degli anni, si è determinata in ragione degli investimenti italiani all'estero.

Personalmente concordo assolutamente sul fatto che, a maggior ragione in questo momento in cui esiste una notoria difficoltà per l'attività promozionale delle imprese italiane all'estero anche a causa della cessazione dell'attività dell'Ice, la funzione delle Camere di commercio italiane

all'estero è particolarmente importante. Al di là della formula tecnica e della valenza giuridica che si vuole attribuire a tali Camere di commercio (perché alcune sono riconosciute, altre no ed altre ancora sono associazioni meramente privatistiche) non vi è dubbio che l'organizzazione di una *business community* italiana, in alcuni Paesi, diventi fondamentale per la penetrazione delle imprese italiane, soprattutto nella logica di accompagnamento di un sistema imprenditoriale, qual è quello italiano, che notoriamente è composto per oltre il 90 per cento da piccole e medie imprese che hanno bisogno più di altre di essere accompagnate sui mercati internazionali. È di tutta evidenza, infatti, che i grandi gruppi, ivi compresi quelli italiani, hanno una dinamica di rapporto di carattere commerciale, imprenditoriale e istituzionale tale che consente loro di operare sui mercati internazionali, anche quelli più difficili e lontani, mentre il sistema delle piccole e medie imprese ha bisogno da un lato di essere accompagnato dai soggetti istituzionalmente deputati a farlo e dall'altro di trovare una sponda nelle realtà dove le imprese decidono di insediarsi. Questo tema è particolarmente delicato, anche perché attiene alla capacità del nostro sistema di competere sui mercati internazionali.

Notoriamente l'Italia è un Paese con una capacità di esportazione ancora forte: riusciamo a mantenere, in termini di valore, un ruolo di assoluto rilievo. Basti pensare che, nonostante la crisi finanziaria e i problemi di carattere strutturale che sono nello scenario della nostra economia, a luglio – per esempio – abbiamo avuto un dato di *export* addirittura superiore a quello della Germania, che notoriamente, in questo contesto, è un Paese fondamentale nell'ambito europeo.

Non abbiamo altrettanta capacità (ma sotto questo profilo possono fare molto le comunità degli italiani all'estero) nell'insediamento di nuove iniziative imprenditoriali, tenendo presente che l'economia globalizzata ormai impone una scelta di competizione nel mercato stesso in cui si va ad incidere. Penso segnatamente ai Paesi cosiddetti BRIC (Brasile, Russia, India e Cina): è di tutta evidenza che per ragioni di carattere dimensionale, di lontananza e di scenario macroeconomico, occorre insediarsi in quelle realtà.

Come lei ha correttamente indicato, signor Presidente, in Australia esistono esperienze positive e significative: non a caso la Camera di commercio italiana di Sidney è probabilmente la più attiva ed operativa in termini di rapporto con le comunità imprenditoriali italiane che decidono di operare nel Paese. Sotto questo profilo le nostre esperienze sono sicuramente positive. Penso però che si possa e si debba fare molto di più, perché il ruolo delle Camere di commercio italiane all'estero, nel corso di questi anni, ha avuto una serie di cambiamenti di strategia operativa. Negli ultimi due anni mi pare si sia deciso di attribuire un ruolo di rilievo alla funzione che possono avere queste camere; soprattutto bisogna creare quanto più possibile delle condizioni di *business scouting*, vale a dire di ricerca di opportunità di mercato, che oggi svolgiamo normalmente: incrociamo domanda ed offerta delle imprese italiane e di quelle estere, anche perché puntiamo essenzialmente ad una politica di *joint venture*, vale a

dire di cooperazione e di associazione. Non c'è dubbio, infatti, che gli italiani che sono all'estero da un lato possono rappresentare quel livello imprenditoriale che si incrocia con le imprese italiane e dall'altro possono indicare l'opportunità di aggregazione di sistemi di imprese.

Aggiungo che questo scenario è specificamente italiano: mi riferisco alla capacità del sistema imprenditoriale italiano di incidere in determinate aree geografiche, grazie alla presenza di piccole e medie imprese che non sono invasive sul territorio. Si tratta di considerazioni di carattere storico-industriale, proprio perché (come dicevo poc'anzi) il nostro sistema, costituito da imprese piccole e medie, benché forte nel comparto manifatturiero ha bisogno di creare alleanze e di far crescere il territorio circostante, a differenza di altri sistemi industriali, formati essenzialmente da grandi imprese, che non hanno questa flessibilità.

Questo è un *asset* importante del nostro patrimonio culturale e imprenditoriale che secondo noi andrebbe valorizzato, insieme alla nostra capacità di produzione e di esportazione di macchine utensili, vale a dire di macchine che determinano processi industriali e che creano industria. Come è notorio, in questo settore siamo secondi in linea generale, dietro alla Germania, mentre siamo primi nel comparto delle macchine agricole e di quelle per il marmo: nell'attività per l'estrazione petrolifera, siamo nei primi tre posti del *ranking*.

Ripeto, questo è un *asset* importante, perché determina una notevole capacità esportativa, ma soprattutto ci consente di competere portando anche le piccole e medie imprese sia nelle economie avanzate, dove possiamo far valere il forte contenuto di innovazione e ricerca tecnologica che hanno i nostri prodotti e processi produttivi, sia in quei Paesi dove c'è bisogno di creare una vera e propria organizzazione strutturata e industriale, come alcune zone dei Paesi BRIC (non in tutti, perché alcuni sono strutturati sul piano industriale), i Paesi dell'Africa e del Sud America e quelli della sponda Sud del Mediterraneo.

In questo scenario potrebbe risultare utile possedere la capacità di determinare nuovi processi produttivi e quindi di riconvertire le attività. Ovviamente c'è un'esigenza di accompagnamento, in termini di formazione, per un migliore utilizzo dei processi industriali; inoltre, esiste un indotto formato da imprese che possono determinare un rapporto di contiguità e di assistenza a quelle principali che si occupano della fornitura.

Sottolineo quindi l'esigenza di sostenere politiche di filiera, anche facendo ricorso al contributo delle comunità italiane. Come dicevo prima, abbiamo un problema di aggregazione e di dimensioni: molte imprese italiane sono in condizioni di competere sui mercati internazionali per la qualità dei loro prodotti o dei loro processi produttivi, ma non riescono a farlo perché hanno un dimensionamento assolutamente inadeguato, che poi si ripercuote in termini di *management*, di difficoltà nell'accesso al credito e nel trovare alleanze sui mercati in cui vanno a competere. Da questo punto di vista, una soluzione interessante potrebbe essere costituita dal lavorare su filiere produttive sia orizzontali che verticali, vale a dire rivolte a diverse gamme di prodotti o all'unico prodotto finito, creando

parchi tecnologicamente avanzati o di carattere industriale e mettendo in rete e a sistema i vari passaggi: dai trasporti alla logistica, dall'interpretariato all'assistenza legislativa e giuridica. A tal fine, può certamente risultare decisivo il contributo delle comunità italiane all'estero.

PRESIDENTE. Ringrazio l'avvocato Lanna per questa interessante relazione introduttiva. È certamente motivo di orgoglio per l'Italia e per gli italiani il fatto che anche all'estero si riesca a svolgere attività con incisività: a tali attività talvolta si riesce ad offrire un supporto, altre volte – purtroppo – no.

La vostra società si è distinta nella capacità di sintesi e nella scelta dei soggetti con cui avviare una collaborazione. Proprio su questo versante il nostro Paese dovrebbe fare di più per rilanciare l'economia, interna ed esterna. Nel caso – che lei citava – dei Paesi della sponda Sud del Mediterraneo, un intervento volto a creare lavoro altrove allevierebbe il problema delle continue migrazioni di massa dirette verso l'Europa ed in particolare verso l'Italia.

Vorrei capire meglio come si esplichino il vostro ruolo nei confronti delle attività imprenditoriali italiane in Paesi così lontani e diversi, come la Cina, il Brasile o l'Australia. Il rapporto tra le imprese e questi Stati stranieri passa attraverso i Governi o iniziative private? Qual è il canale che viene maggiormente utilizzato nelle attività svolte?

LANNA. Nella stragrande maggioranza dei casi, signor Presidente, si tratta di un rapporto di carattere privatistico anche nei Paesi ad economia pianificata, nel senso che si creano opportunità tra le imprese italiane e quelle locali anche in casi in cui viene chiesta la presenza in determinati e specifici settori.

Negli ultimi anni, come dicevo, sta aumentando anche la possibilità di individuare opportunità di *business* attraverso le camere commercio e quelle che prima erano le strutture dell'Ice; oggi collaboriamo anche con le ambasciate, che sotto questo profilo sono decisamente migliorate e si sono attualizzate rispetto a questa esigenza, tanto da segnalare opportunità di investimento. Occorre poi valutare in maniera distinta le singole situazioni: ad esempio, abbiamo una tradizione storica di grandi imprese italiane nel settore delle costruzioni ed in quello infrastrutturale.

Nel corso degli ultimi anni alcune imprese italiane hanno subito forti processi di riconversione e sono ancora particolarmente attive sui mercati internazionali. Recentemente, abbiamo seguito alcune imprese italiane in operazioni importanti, per esempio per costruire centrali idroelettriche in Sud America ed eseguire lavori su dighe in Cina. Spesso ci si muove attraverso un'impresa *pivot*, vale a dire un'impresa grande che si porta dietro una serie di altre imprese fornitrici o subfornitrici: questo percorso, quindi, innesta un meccanismo a catena.

È particolarmente avvertita l'esigenza di fare massa comune, di creare un rapporto di compattezza tra i soggetti che si muovono a sostegno dell'imprenditoria italiana all'estero. La Simest assicura un sostegno

finanziario attraverso un doppio canale: da un lato, in termini di partecipazione al capitale delle imprese, dall'altro, in termini di incentivazione all'*export*. C'è poi la Sace, che svolge un'attività di assicurazione al credito e quindi si occupa di quel pezzo di attività che a noi manca. In determinate aree del mondo, sono particolarmente presenti anche le banche italiane, sia pure con una serie di problematiche, spesso di carattere interno. Cito ad esempio Unicredit, che grazie ai processi avviati nell'Est dell'Europa, oggi è particolarmente presente in quell'area geografica e può dare un supporto alle imprese italiane. Altrettanto ha fatto Sanpaolo IMI, prima di fondersi con Banca Intesa, nei Paesi del Mediterraneo. Anche la Simest ha conseguito due partecipazioni, nella Banque internationale arabe de Tunisie (Biat), che è la prima banca privata tunisina, e nella Bank of Alexandria, che è un'importantissima banca egiziana.

C'è stata quindi una diffusa capacità di intervento su determinati scenari. Poi, naturalmente, tutto avviene attraverso accordi con le società locali per l'attrazione degli investimenti all'estero. Tali società sono molto attive, soprattutto in Brasile e per alcuni comparti in Russia, e riescono comunque ad individuare delle opportunità di insediamento produttivo e di sviluppo.

Abbiamo stipulato accordi con moltissime società in tutto il mondo che ci segnalano le opportunità di mercato e le nostre imprese, fatte le loro valutazioni di carattere imprenditoriale e di convenienza dell'operazione, possono decidere se insediarsi in tali sedi. Le opportunità, quindi, sono variegatae.

Per quanto riguarda i rapporti istituzionali, ci può essere l'intervento diretto degli Stati, ma sono state create anche alcune zone economiche speciali, le cosiddette zone economiche speciali (ZES), in cui vigono facilitazioni di carattere fiscale, doganale o comunque nell'acquisto del terreno o nell'affitto, per rendere possibile l'insediamento di imprese italiane. Infine, alcuni Paesi hanno puntato sul meccanismo delle zone franche, che non consentono di vendere la produzione sul mercato interno ma da cui è possibile invece esportare in rilevanti aree geografiche del mondo praticamente senza pagare dazi doganali.

A questo proposito vorrei segnalare che abbiamo portato avanti un'importante operazione (sulla quale stiamo lavorando tuttora), che prevede la collaborazione tra il porto di Genova e il porto di Tianjin in Cina, legata al polo logistico di Serravalle, per poter sdoganare le merci italiane a condizioni di favore. Infatti, è stato stipulato un accordo tra l'Agenzia delle dogane italiana e quella cinese per poter creare un canale privilegiato per la vendita dei prodotti italiani in Cina, uno dei problemi di fondo che attanaglia la nostra capacità di espansione sui mercati.

Notoriamente siamo in ritardo sul piano della logistica e della distribuzione, per esempio rispetto ai nostri storici concorrenti francesi. Pensate al rilievo che hanno avuto per la vendita dei prodotti francesi i grandi gruppi come Carrefour. Su questo stiamo lavorando molto, così come stiamo lavorando nella zona di Aktau in Kazakistan per insediare una serie di imprese italiane per la lavorazione dei prodotti petroliferi e di Robbikki

in Egitto per la creazione di un polo della concia italiana. Inoltre, stiamo lavorando nella zona di Manaus in Brasile per la creazione di un polo del motociclo italiano. Stiamo quindi mettendo in campo una serie di opportunità che possano consentire anche alle piccole e medie imprese italiane di aumentare la loro capacità produttiva per poter competere sui mercati internazionali anche perché, è bene sempre ricordarlo, il *trend* di aumento del prodotto interno lordo italiano degli ultimi anni è stato trainato essenzialmente dalla nostra capacità esportativa. Nel corso degli ultimi anni, infatti, la domanda interna ha avuto dei forti segnali di rallentamento mentre è rimasta abbastanza inalterata la nostra capacità di competere sui mercati internazionali.

PRESIDENTE. Dottor Lanna, vorrei capire quale sia il grado di collaborazione tra le ambasciate, i consolati, le Camere di commercio, l'Ice e tutti gli altri organismi italiani all'estero.

BERTONI. La collaborazione con il sistema italiano all'estero può essere definita di buono se non ottimo livello. In questi anni uno dei ruoli che abbiamo giocato, come ricordava il presidente Lanna, è stato di raccordo tra le varie componenti del sistema italiano per l'internazionalizzazione delle piccole e medie imprese. Spesso abbiamo svolto la funzione di catalizzatore nell'individuare e far crescere le opportunità, sistematizzando le nostre capacità di internazionalizzazione.

È chiaro che il sistema delle ambasciate italiane all'estero rappresenti un importante polo di informazione e di assistenza. Noi cerchiamo di capire quali siano le opportunità di *business*, affianchiamo le imprese e raccordiamo le attività del sistema camerale all'estero con le *business community*. Dunque il sistema italiano all'estero funziona. È chiaro che tutto è perfezionabile, soprattutto considerando che il mercato globale si evolve e richiede continui aggiornamenti.

La comunità italiana all'estero conta circa 60-70 milioni di milioni di persone, molte delle quali sono imprenditori che possono rappresentare un valore che va utilizzato meglio proprio per favorire l'internazionalizzazione delle piccole e medie imprese che costituiscono la struttura portante del nostro sistema produttivo.

FANTETTI (PdL). Signor Presidente, chiedo scusa per non essere riuscito ad arrivare in tempo per l'inizio della seduta. Ricordo che il mio primo contatto con Simest comunque risale a circa vent'anni fa, quando ero alla Banca europea per la ricostruzione e lo sviluppo dove lavoravo come assistente commerciale per le imprese italiane. In seguito ho avuto modo di apprezzare l'attività di Simest in varie fasi della mia vita professionale, anche negli ultimi anni al Ministero dello sviluppo economico che, di fatto, ne era il proprietario almeno dal punto di vista azionario.

Mi fa piacere ricordare in questa sede che la Simest, essendo sempre stata una punta di diamante del sistema e avendo sempre prodotto utili, era

vista dagli altri interlocutori del comparto del commercio internazionale come una fonte di proventi da spartire. Infatti, le varie amministrazioni gareggiavano per accaparrarsi gli utili della Simest, anche perché si dava per scontato che li avesse e che aumentassero progressivamente, a dimostrazione dell'ottima gestione che negli ultimi anni è certamente attribuibile al presidente Lanna.

Attualmente, insieme al collega Micheloni, mi onoro di fungere da rappresentante parlamentare degli italiani all'estero e posso effettivamente testimoniare la presenza di grandi comunità di italiani in particolare in Europa. Di recente sono stato ospite della fiera dell'agroalimentare a Colonia e poi di quella dell'editoria a Francoforte e parlando con i responsabili delle organizzazioni di categoria mi sono sempre stupito di scoprire che non conoscono le opportunità che derivano dalla grande presenza di comunità italiane in questi Paesi.

A questo proposito aggiungo che le presentazioni di prodotti italiani all'estero non possono essere confinate a qualche evento in ambasciata o all'istituto di cultura per quanto riguarda l'editoria o alle Camere di commercio per altri settori merceologici. Infatti esiste una fitta rete di Comites, vale a dire di Consigli di rappresentanza degli italiani all'estero, che sono veri e propri consigli assembleari che finora non è stata sfruttata. Magari la questione non vi interessa direttamente, ma potreste segnalarlo ai vostri operatori e ai clienti che operano in questo settore.

La mia domanda è riferita però ad un altro aspetto, un po' più tecnico, della questione. Vorrei sapere, infatti, come la Simest si rapporti con le banche internazionali di sviluppo ed in particolare con i loro dipartimenti di *merchant banking* ed *investment banking*.

Ho avuto un'esperienza molto positiva alla Bers (Banca europea per la ricostruzione e lo sviluppo) di Londra, dove tutti i progetti finanziati sono organizzati mediante schemi di *project financing*, che ha sempre riscontrato un grande successo nei Paesi di operazione, gli stessi in cui opera la Simest (ed anche la Finest, per quanto riguarda l'Italia). Come si è evoluto, come si è istituzionalizzato questo vostro rapporto con tali realtà, a Washington, a Londra e negli altri centri di finanza internazionale?

LANNA. Come ha ricordato il senatore Fantetti, abbiamo un rapporto storico con la Bers, con la Banca interamericana di sviluppo e con altre organizzazioni rilevanti di carattere finanziario; ma la nostra capacità di interlocuzione con queste strutture si è rafforzata nell'ultimo anno e mezzo. Forse non è particolarmente noto – ma ci terrei a sottolinearlo – che siamo l'unico soggetto italiano eleggibile dell'Unione europea per la gestione di una serie di attività specifiche: il NIF (*Neighbourhood investment facility*), per i finanziamenti destinati ai Paesi di prossimità e di vicinato, il Transfund Africa e un fondo specifico per il Sud America.

È evidente che una siffatta attività imponga che ci sia un accordo con una serie di soggetti finanziari di particolare rilevanza, di carattere mondiale. Ricordo in particolare un accordo, da me sottoscritto, con Banco

do Brasil, proprio per favorire la presenza di imprese italiane sul mercato brasiliano. Questo è lo scenario di fondo.

Come lei sa, l'operatività concreta è legata alla capacità delle imprese (soprattutto in materia di *project financing*) di utilizzare gli strumenti finanziari in una logica di processo virtuoso. Abbiamo riscontrato che, a parte qualche grande gruppo che ha un *know how* specifico e specializzato in tal senso, da parte del sistema delle imprese piccole e medie c'è un utilizzo degli strumenti finanziari ancora sottodimensionato e non pienamente sviluppato rispetto alla capacità che hanno questi soggetti di operare in una logica di accordi con noi, proprio per i problemi dimensionali cui facevo riferimento prima, per la scarsa tendenza all'aggregazione e per la preferenza per l'opzione *export* in luogo di quella dell'investimento.

La ringrazio di avermi posto questa domanda, perché riguarda una parte della nostra attività che dovremmo e potremmo fortemente sviluppare. Nello scenario, come lei sa sicuramente, c'è la questione del *Mediterranean partnership fund*, che è relativo alla possibilità di fare un'operazione di finanziamento direttamente alle PMI dei Paesi del Mediterraneo, e non agli Stati, come avviene invece per le misure di carattere comunitario. A tale proposito, ci siamo fatti parte attiva dal punto di vista gestionale: abbiamo organizzato un convegno con le principali banche arabe, a Roma, nella prima metà di settembre, presso la sede dell'Associazione bancaria italiana, e soprattutto ci candidiamo come gestori in ragione della capacità che abbiamo acquisito nello svolgere un'attività di *private equity* e di partecipazione al sostegno delle piccole e medie imprese.

Un'ulteriore attività che si potrebbe rafforzare e mettere in campo è legata alla riduzione e copertura di garanzie dei soggetti finanziari, un problema che attanaglia molto spesso le imprese e incide sulla loro capacità di ottenere credito e quindi di competere sui mercati.

MICHELONI (PD). Presidente Lanna, le pongo alcune domande per capire meglio alcune questioni specifiche.

Innanzitutto, vorrei capire come consideriate le decisioni assunte sull'Ice, vale a dire come immaginate che dovrebbe essere il futuro di questo istituto, che non si capisce bene come sarà riorganizzato: mi interessa conoscere la vostra opinione a tale riguardo.

Giustamente vi riferite alle piccole e medie imprese. Soffermandomi su un argomento che conosco meglio, dato che nella vostra relazione citate dieci progetti sulla Svizzera e tuttavia ne trovo uno solo nel vostro bilancio, mi interesserebbe sapere come mai e per quali tipi di progetti, all'interno dell'Unione europea, c'è la necessità di intervenire per le aziende italiane. Questo mi interessa indipendentemente dalla Simest, perché teoricamente non dovremmo avere queste difficoltà. Concretamente, come deve procedere un'azienda italiana che intendesse entrare in rapporto con voi? Siete voi che presentate proposte, oppure rispondete a domande?

A proposito della poesia dei 60 milioni di italiani nel mondo, sarebbe bene cominciare ad essere più ragionevoli, quando ne parliamo, soprattutto i rappresentanti, perché quelli sono i consumatori finali dei prodotti italiani: generalmente sono loro ad aver aperto i mercati e le aziende italiane nel mondo sono nate senza l'intervento italiano. Forse in quel caso ci vorrebbe un raccordo e un rapporto diverso tra camere di commercio. Capisco che, diplomaticamente, dobbiate dire che avete un ottimo rapporto con gli addetti commerciali delle ambasciate, ma mi preoccupa che possiate essere sinceri, dal momento che conosco qualcuno di quegli uffici di ambasciata. Avete infatti affermato che giudicate veramente ottimo il livello di efficienza delle ambasciate, quindi sono preoccupato; ma la preoccupazione si attenua quando vedo i risultati del vostro bilancio. Gradirei allora meno diplomazia e più concretezza nel giudizio sui rapporti con le camere di commercio e sul funzionamento delle istituzioni.

LANNA. Cercherò di rispondere a tutte le domande che lei ha posto, senatore Micheloni, iniziando dall'ultima.

Nel corso degli ultimi tre o quattro anni, il processo di ammodernamento della capacità di intervento degli addetti commerciali delle ambasciate e degli stessi ambasciatori è considerevolmente migliorato. È chiaro però che la generalizzazione porti ad esprimere valutazioni non specifiche, non puntuali, non analitiche.

Sono presidente di questa società dal dicembre 2005 e consigliere di amministrazione dal maggio del 2002 e posso dire che, nei primi anni, quando andavo in missione, gli ambasciatori affrontavano queste problematiche, che interessavano moltissime imprese italiane, quasi con fastidio. Non ho alcuna difficoltà ad utilizzare questo termine, perché essi pensavano che il loro ruolo, il loro rango, la loro capacità di servizio nei confronti del Paese dovessero essere messi in campo per attività di carattere più squisitamente istituzionali, politiche e non per il sostegno alle imprese commerciali.

Negli ultimi anni, sia perché c'è una generazione di ambasciatori più giovani e attenti a questi processi, sia perché c'è una maggiore consapevolezza che la competizione tra Stati e nel contesto della geopolitica mondiale avviene anche in ragione della forza economico-finanziaria che si riesce a mettere in campo, l'approccio è un po' cambiato. Per esempio, mentre prima avevamo forti difficoltà ad avere notizie rispetto ai Paesi, alle opportunità e al contesto finanziario in cui queste si determinavano, obiettivamente oggi abbiamo un flusso di informazioni più o meno facilitato e costante.

Sono periodicamente chiamato ad intervenire presso la scuola dei diplomatici alla Farnesina per tenere un mio *speech*, non solo davanti ai nuovi consiglieri diplomatici (il che sarebbe normale), ma anche – questa è un'abitudine maturata nell'ultimo anno e mezzo – davanti a gruppi di nuovi ambasciatori e consoli generali, con i quali faccio una chiacchierata e svolgo una serie di considerazioni sulla nostra attività. Mi risulta che

faccia questo tipo di lavoro anche la stessa Sace, quindi c'è un'interlocuzione piuttosto positiva.

Rispondo ora alla domanda su come avvenga l'approccio, come si crei il rapporto. Al di là dei casi prima citati, nei quali si creano contesti di sistema istituzionale legati, ad esempio, alla realizzazione di parchi e zone dove l'attività è gestita in termini di *workshop* o comunque di presentazione generale, l'approccio verte sul carattere singolare delle imprese che in quasi tutte le regioni d'Italia possono accedere alla nostra informativa. La fase istruttoria, invece, avviene a Roma, dove si organizzano gli incontri con i nostri funzionari a seconda del livello delle operazioni. L'incentivazione dell'*export*, ad esempio, avviene essenzialmente su richiesta. Per quanto riguarda la patrimonializzazione o il finanziamento degli studi di pre-fattibilità c'è una serie di documenti, tutto sommato abbastanza semplici, da presentare. Una volta presentata, tale documentazione viene valutata da un comitato di rendicontazione che valuta se le richieste siano meritevoli di accoglimento anche in base a parametri dettati dal Ministero dell'economia.

Un po' più complessa, invece, è la parte relativa all'intervento in capitale, vale a dire alla nostra partecipazione in termini di *private equity* alla vita dell'impresa perché in tal caso diventiamo soci a tutti gli effetti e usciamo nel limite massimo di otto anni. In pratica, si tratta di uno *start up* allungato, un accompagnamento rilevante alle imprese che, ovviamente (come si può immaginare), ha bisogno di una fase istruttoria più articolata e di una valutazione più complessa sulla bontà del processo industriale. Si tenga presente, infatti, che noi, oltre all'attività di Simest, gestiamo anche un *venture capital fund* del Ministero per lo sviluppo economico che per definizione, essendo capitale di rischio, non ha garanzie, mentre per la nostra attività, anche se abbiamo molto affievolito questo elemento, c'è una parte di garanzia fideiussoria. Trattandosi di soldi pubblici, la nostra capacità istruttoria e di valutazione e la nostra attenzione sono particolarmente rilevanti, tanto è vero che abbiamo un livello di *default* bassissimo, non superiore all'1 o 2 per cento rispetto al numero e alla complessità delle operazioni che sono oggetto di valutazione di più analisti finanziari. Dopodiché le operazioni vengono portate alla delibera del consiglio di amministrazione e in tal caso agiamo come una normalissima banca d'affari che delibera in ragione dell'accoglimento o rigetto della nostra partecipazione nel capitale. I progetti vengono valutati singolarmente anche relativamente alla loro capacità di stare sui mercati, nel senso che nel corso degli anni abbiamo affievolito la parte di «merito creditizio» e abbiamo aumentato la capacità di valutazione del progetto di essere competitivo. Non tutti i progetti, infatti, sono competitivi sui mercati internazionali: sotto questo profilo, non vi è dubbio che esista un problema.

Non voglio sottrarmi alla domanda indiretta che mi è stata posta relativamente al meccanismo necessario per consentire un migliore utilizzo sistematico del nostro organo, perché obiettivamente abbiamo ancora una certa difficoltà nel far conoscere a piccole e medie imprese le nostre possibilità di intervento e di sostegno finanziario. Questo è un problema reale.

Nel corso di questo ultimo anno e mezzo stiamo cercando di mettere in campo un tentativo di proporci noi per primi al sistema delle imprese, non singolarmente ma attraverso le Confindustrie e le Camere di commercio. Abbiamo stipulato un accordo con Unioncamere e con alcune Confindustrie territoriali (come quella di Treviso appena la settimana scorsa), per tentare di far conoscere la nostra attività anche nel caso in cui esista una difficoltà di spostamento fino a Roma per la fase di approfondimento.

In alcuni contesti specifici (come a Treviso, dove c'è una «importante» Confindustria) abbiamo realizzato uno *stage* formativo di unità professionale che fornisce a Treviso un'informativa specifica e rilevante sulle nostre iniziative. Non vi è dubbio che questo problema, nello scenario generale, esista perché le piccole e medie imprese tendenzialmente incontrano difficoltà anche solo a venire a Roma per stabilire l'impostazione della pratica, oltre ad avere un problema di *management* inadeguato.

Da anni sono un tenace assertore della «difficoltà» (vorrei usare un termine più forte, ma mi limito a questo) che le Regioni incontrano in materia di potestà concorrente sul commercio estero. Con la riforma del Titolo V della Costituzione il commercio estero è diventato materia concorrente dello Stato e delle Regioni. Ho l'impressione che le Regioni, tranne in qualche caso singolare, non abbiano ancora la piena percezione di questa possibilità e per questo continuano a richiedere altri interventi.

Per quanto ci riguarda, volendo essere molto concreti, le Regioni in primo luogo potrebbero facilitarci nell'attività di approccio alle imprese. Abbiamo proposto a numerose Regioni un'attività combinata che consenta di realizzare l'accompagnamento delle piccole e medie imprese – perché quello è il *target* cui dobbiamo puntare – che consenta di far conoscere e anche di far utilizzare la nostra attività e quella di Sace, vale a dire dei soggetti che si muovono nei processi di internazionalizzazione.

La seconda cosa concreta che le Regioni potrebbero fare (perché c'è una legge dello Stato che consente di farlo) è realizzare, con i fondi relativi all'internazionalizzazione, un *venture capitale fund* specifico per le imprese del territorio. È una proposta che lanciammo noi e che fu recepita nella normativa del cosiddetto decreto sviluppo del precedente governo Berlusconi, che consente a Simest di intervenire insieme alle Regioni per realizzare dei fondi specifici che, nelle Regioni di obiettivo 1, ci portavano addirittura ad avere una capacità di intervento nel capitale fino al 70 per cento del capitale stesso, mentre oggi il limite è il 49 per cento, come per le Regioni non obiettivo 1. Con alcune Regioni siamo in fase avanzata di trattativa, ma si tratta di un percorso lungo, complesso e di difficilissima comprensione.

Peraltro, rimango molto negativamente colpito perché questa potrebbe essere un'operazione di sistema rilevante per riqualificare la spesa pubblica, dato che i fondi relativi all'internazionalizzazione, come loro sicuramente sanno, nella stragrande maggioranza dei casi vanno in perenzione. Si tratta di fondi molto spesso rilevanti, addirittura superiori ai fondi statali, che però vengono utilizzati per fiere importanti (che sicuramente non sono il mezzo più innovativo per fare politica commerciale e di

internazionalizzazione), per il finanziamento di sedi estere (sulle quali personalmente nutro fortissime riserve), oppure per l'organizzazione di qualche viaggio (su cui ho altrettante riserve). Rispetto a ciò, non vi è dubbio che la domanda che mi è stata posta vada in questo senso, ma noi non siamo fermi: ci stiamo ponendo la questione, mentre ho l'impressione che le Regioni, da questo punto di vista, non siano particolarmente attente.

Per quanto riguarda le operazioni di incentivazione, si tratta di operazioni relative all'*export* italiano. In pratica noi finanziamo ad un tasso superagevolato, senza meccanismi di garanzia o con una garanzia parziale, la presenza di stabili strutture commerciali all'estero fino all'importo di due milioni per singole imprese o di tre milioni per i consorzi.

Per quanto riguarda la presenza nell'Unione europea (dato che l'Italia è un Paese comunitario), Simest è un soggetto che svolge attività di *private equity*.

Fino ad un anno, un anno e mezzo fa, potevamo operare solo al di fuori dell'Unione europea: operavamo a condizioni di tasso agevolato che ci rendevano assolutamente competitivi rispetto a ciò che altri soggetti italiani potevano offrire. C'era però il problema delle fidejussioni e della inapplicabilità di tali condizioni in sede comunitaria, perché i tassi agevolati erano considerati come aiuti di Stato ad alcuni Paesi rispetto ad altri e quindi causavano l'apertura di una procedura di infrazione comunitaria.

Oggi, continuando ad operare al di fuori dell'Unione europea, abbiamo accentuato il profilo di carattere comunitario, muovendoci come un *private equity*, pur tenendo presente che la maggioranza del nostro capitale è pubblica e che il ruolo dello Stato in sede di capitale è rilevante. Come diceva il senatore Fantetti (e lo ringrazio per questa osservazione), abbiamo bilanci sempre in aumento: abbiamo chiuso l'ultimo con circa 17 milioni di utile lordo. Del resto, dobbiamo rispondere del nostro operato agli azionisti; siamo una società per azioni che annovera tra i suoi azionisti tutte le banche del Paese, le quali non hanno alcuna voglia di perdere soldi, come potete immaginare. Al contempo, abbiamo l'esigenza di ricoprire un ruolo pubblico. Il *mix* di questi due elementi ha fatto sì che oggi pratichiamo un *private equity* a condizioni di mercato assolutamente favorevoli alle imprese e competitivo rispetto a tutti i *private equity* proposti dalle banche italiane o da altri soggetti finanziari, con l'ulteriore particolarità che, a differenza delle società che solitamente fanno *private equity* (le quali chiedono, nella migliore delle ipotesi, il *manager* di controllo e, nella peggiore, il *manager* gestionale), noi puntiamo a non esautorare l'imprenditore dalla gestione dell'azienda, vale a dire ci limitiamo ad una mera funzione di controllo, in ragione del capitale investito.

Questo, ovviamente, ci può aiutare anche all'interno dell'Unione europea, perché non costituisce un aiuto di Stato piuttosto un mezzo per sostenere la capacità di intervento nella logica delle piccole e medie imprese. Recentemente abbiamo condotto alcune operazioni ed altre ne stiamo portando avanti con gruppi meridionali: lo dico da napoletano, quindi con grande orgoglio, perché in questo caso c'è un'esigenza di accompagnamento ulteriore.

Non intendo sottrarmi alla questione spinosa che mi è stata posta, relativa all'Ice. Ovviamente, non sono in grado di prevedere che cosa succederà in sede normativa. Ho letto dell'ipotesi di creare un'Agenzia volta alla promozione delle imprese italiane, quindi con il ruolo che svolgeva prima l'Istituto nazionale per il commercio estero.

Abbiamo più volte detto che l'Ice ha avuto una funzione storica importantissima, che negli anni ovviamente è cambiata. È evidente che l'aiuto che l'Ice poteva offrire 50-60 anni fa sarebbe inattuale, se si pensa ai mezzi tecnologici e di comunicazione e alla capacità di interazione con tutto il mondo che ci sono adesso. Penso soprattutto a grandi Paesi europei, dove c'è una notevole possibilità di accesso, di rapporto e di raccordo, che sicuramente è differente da quella preesistente.

A mio avviso l'Ice svolge un ruolo ancora importante nei Paesi BRIC per la promozione delle attività italiane all'estero: questo non è il «pezzo» principale della sua attività, ma potrebbe essere un pezzo importante – che va ad aggiungersi agli altri – della sua funzione di sostegno complessivo.

Eravamo favorevoli ad un migliore utilizzo dell'*asset* più importante che ha l'Ice, che è rappresentato dalle sedi estere. Avevamo iniziato un ragionamento a questo proposito – che però poi si è fermato – per dare un contenuto patrimoniale alle attività dell'Ice. Prima della soppressione, era un ente pubblico non economico; volevamo farlo diventare ente pubblico economico e ragionare sulla possibilità di creare meccanismi convenzionali con le Regioni e altri soggetti istituzionali, per dargli un minimo di contenuto patrimoniale e considerarlo quindi non solo come centro erogatore di spesa, ma anche centro di servizi, che avesse una maggiore interazione con le nostre attività. La Simest, tutto sommato, è piccola, nel senso che, pur avendo un volume importante, dispone di 155 persone, per cui avrebbe sicuramente tratto vantaggio da un rapporto di maggiore collaborazione con l'Ice. Ma quello che succederà è nella mente del legislatore e quindi lo valuteremo.

PRESIDENTE. Ringrazio lei e la Simest, avvocato Lanna, per le attività che svolgete, per le informazioni che riuscite a fornire per sostenere le imprese italiane: questo è stato sicuramente uno degli incontri più importanti che abbiamo svolto sinora.

Dichiaro conclusa l'audizione e rinvio il seguito dell'indagine conoscitiva in titolo ad altra seduta.

I lavori terminano alle ore 9,40.