

**COMMISSIONE III
AFFARI ESTERI E COMUNITARI**

RESOCONTO STENOGRAFICO

INDAGINE CONOSCITIVA

11.

SEDUTA DI MARTEDÌ 24 NOVEMBRE 2020

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE PIERO FASSINO

INDICE

	PAG.		PAG.
Sulla pubblicità dei lavori e sulla modalità di partecipazione da remoto:		SIMEST, Pasquale Salzano e Mauro Alfonso:	
Fassino Piero, <i>Presidente</i>	3	Fassino Piero, <i>Presidente</i>	3, 7, 10, 12, 15
INDAGINE CONOSCITIVA SULLE DINAMICHE DEL COMMERCIO INTERNAZIONALE E INTERESSE NAZIONALE		Alfonso Mauro, <i>Amministratore Delegato di SIMEST</i>	8, 13
Audizione, in videoconferenza, del Presidente e dell'Amministratore Delegato di		Lupi Maurizio (Misto-NI-USEI-C !-AC)	12
		Salzano Pasquale, <i>Presidente di SIMEST</i> .	4, 13
		Suriano Simona (M5S)	11
		Valentini Valentino (FI)	11

N. B. Sigle dei gruppi parlamentari: MoVimento 5 Stelle: M5S; Lega - Salvini Premier: Lega; Forza Italia - Berlusconi Presidente: FI; Partito Democratico: PD; Fratelli d'Italia: FdI; Italia Viva: IV; Liberi e Uguali: LeU; Misto: Misto; Misto-Noi con l'Italia-USEI-Cambiamo !-Alleanza di Centro: Misto-NI-USEI-C !-AC; Misto-Minoranze Linguistiche: Misto-Min.Ling.; Misto-Centro Democratico-Radicali Italiani-+ Europa: Misto-CD-RI-+ E; Misto-MAIE - Movimento Associativo Italiani all'Estero: Misto-MAIE; Misto-Popolo Protagonista - Alternativa Popolare (AP) - Partito Socialista Italiano (PSI): Misto-PP-AP-PSI.

PAGINA BIANCA

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE
PIERO FASSINO

La seduta comincia alle 10.05.

Sulla pubblicità dei lavori e sulla modalità di partecipazione da remoto.

PRESIDENTE. Avverto che la pubblicità dei lavori della seduta odierna sarà assicurata anche attraverso la trasmissione televisiva sul canale satellitare della Camera dei deputati e la trasmissione diretta sulla *web-tv* della Camera dei deputati.

L'odierna audizione sarà svolta consentendo la partecipazione da remoto, in videoconferenza, oltre che agli auditi anche ai parlamentari, secondo le modalità stabilite dalla Giunta per il Regolamento nella riunione del novembre scorso. In proposito, ricordo che per i deputati partecipanti da remoto è necessario che essi risultino visibili alla presidenza, soprattutto nel momento in cui svolgono l'intervento, e quindi prego tutti di accendere sia la videocamera sia, nel momento in cui prenderanno la parola, il microfono.

Audizione, in videoconferenza, del Presidente e dell'Amministratore Delegato di SIMEST, Pasquale Salzano e Mauro Alfonso.

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca, nell'ambito dell'indagine conoscitiva sulle dinamiche del commercio internazionale e interesse nazionale, l'audizione del Presidente e dell'Amministratore Delegato di SIMEST, l'Ambasciatore Pasquale Salzano e il dottor Mauro Alfonso. L'Ambasciatore Salzano è il Presidente e il dottor Mauro Alfonso è l'Amministratore Delegato. Rin-

grazio entrambi per aver accolto il nostro invito.

La loro audizione è molto attesa, perché nell'ambito della indagine conoscitiva sull'economia internazionale non c'è dubbio che il ruolo che svolge SIMEST, che è una delle strutture operative più importanti di accompagnamento del nostro sistema economico sui mercati internazionali, sia un ruolo particolarmente significativo.

SIMEST, come tutti sappiamo, è una società del gruppo Cassa depositi e prestiti, che ha per missione la crescita delle imprese italiane attraverso l'internazionalizzazione delle loro attività. Può farlo sia attraverso finanziamenti sia entrando nel capitale dell'azienda, potendo arrivare fino al 49 per cento, per un periodo non superiore agli otto anni. Sottoposta alla vigilanza del Ministero degli Affari esteri e della cooperazione internazionale, SIMEST ha per azionisti la SACE, che la controlla al 76 per cento, e un gruppo di banche italiane e associazioni imprenditoriali.

Questa Commissione si è espressa con grande favore allorquando, con il decreto-legge nel 2019, è stato disposto il trasferimento al MAECI delle competenze fino allora facenti capo al MISE in materia di politica commerciale e promozionale con l'estero e di sviluppo dell'internazionalizzazione del sistema Italia. Questo ha permesso di assicurare alle nostre imprese, soprattutto piccole e medie, interessate all'espansione verso l'estero, di poter disporre di un interlocutore unico, fortemente ancorato nel contesto internazionale e posto al centro di una rete di *expertise* di cui SIMEST è un pilastro importante.

È stato soprattutto condivisa l'esigenza di conferire una visione unitaria alla promozione dell'interesse nazionale all'estero, che ha dato dei frutti. I dati raccolti da

Prometeia attestano il raddoppio del valore totale dei progetti rispetto ai quali c'è stato il supporto della rete diplomatica, passato da 83 miliardi nel 2018 a 152 nel 2019.

Ciò detto, SIMEST ha un ruolo centrale nel Patto per l'*Export* varato dalla Farnesina l'8 giugno scorso e di cui ci ha parlato in un'audizione analoga a questa l'Ambasciatore Angeloni, il Direttore Generale per l'internazionalizzazione. È un patto che si basa su una strettissima interazione tra la rete diplomatica, l'Agenzia ICE e il gruppo CDP-SACE-SIMEST.

Ricordo, tra l'altro, che il 15 ottobre, sempre nell'ambito di questa indagine conoscitiva, noi abbiamo audito il Presidente e il Direttore della SACE. L'audizione di oggi può pertanto approfondire gli elementi già emersi sul ruolo di SIMEST, che gestisce il fondo di cui alla legge 394 del 1981, che eroga finanziamenti agevolati alle imprese per l'internazionalizzazione e che è stato rifinanziato in modo consistente in relazione all'emergenza pandemica in atto.

Ricordo che i decreti emanati per fronteggiare l'attuale emergenza economica hanno previsto che fino al 31 dicembre le imprese possono accedere a un finanziamento agevolato e ottenere fino al 50 per cento a fondo perduto, nel limite di 800 mila euro, da investire, tra le altre cose, in operazioni di patrimonializzazione, partecipazione a fiere, *e-commerce* e programmi di assistenza tecnica.

Tuttavia, lo stesso sito *web* della SIMEST segnala che dal 21 ottobre scorso, visto l'elevato numero di richieste ricevute, la ricezione di ulteriori domande di finanziamento agevolato è temporaneamente sospesa, in attesa di un incremento delle risorse disponibili.

Anche in vista dell'imminente esame, da parte di questa Commissione, del disegno di legge di bilancio, questa situazione evidenzia la necessità di appostare adeguate risorse finanziarie per alimentarlo, come previsto dall'articolo 210 del provvedimento.

Fatte queste poche considerazioni di inquadramento, ringraziando ancora il Presidente Salzano, gli do la parola perché svolga il suo intervento. Prego, Presidente.

PASQUALE SALZANO, *Presidente di SIMEST*. Grazie presidente e onorevoli deputati. Vi ringrazio molto per l'invito a parlare nel contesto di questa indagine conoscitiva, che è iniziata in uno scenario ben differente. Infatti, se avessi dovuto partecipare a questa audizione allora, avrei raccontato di un'Italia fortemente integrata nelle catene globali del valore e di un *export* nazionale in aumento costante negli ultimi dieci anni, che ha raggiunto nel 2019 il valore di 585 miliardi di euro, che è pari a un terzo del nostro PIL.

La profondità della crisi generata dalla pandemia, che ha colpito tutte le geografie del mondo, sta portando alla nuova luce inaspettate dinamiche, oltre a velocizzare quelle già esistenti, determinando un cambiamento importante dello scenario economico internazionale. Mi riferisco, innanzitutto, al ripensamento in atto delle catene globali del valore, a seguito della loro parziale interruzione a cui abbiamo assistito nei mesi scorsi. Per garantire una vera e propria messa in sicurezza dei sistemi economici e una loro maggiore autonomia, inizia a emergere la tendenza a una maggiore diversificazione delle geografie di approvvigionamento e un accorciamento delle filiere produttive, tanto che si sente sempre più parlare di una progressiva regionalizzazione, che per taluni addirittura viene definita una de-globalizzazione, in ogni caso di un mondo più segmentato e meno globale.

Questo difficile contesto internazionale, segnato da un pesante rallentamento dell'economia, con un crollo del PIL mondiale e una sensibile contrazione degli scambi commerciali, per un Paese come l'Italia, che basa una parte importante della crescita economica sull'*export*, è essenziale che le aziende italiane non perdano il presidio faticosamente conquistato negli anni sui principali mercati internazionali, ma anzi che si faccia tutto il possibile per consolidare il loro posizionamento competitivo e strategico nel nuovo contesto globale. È chiaro, infatti, che la domanda interna italiana, anche per una dinamica demografica di progressivo invecchiamento della popolazione, non sarà di per sé sufficiente a

sostenere una forte ripresa economica, ma avremo bisogno di cogliere tutte le opportunità che potranno giungere per le imprese italiane dal mercato estero. In particolare, l'Italia è di fronte a una doppia sfida: consolidare il suo accesso e la sua penetrazione sui mercati più vicini, a partire da quello europeo, in una logica primaria di messa in sicurezza delle principali filiere produttive nazionali, ma allo stesso tempo cruciale sarà presidiare i mercati internazionali più strategici per l'*export* italiano, compresi quelli più lontani, dove le nostre imprese — e qui anche con il sostegno di attori di sistema con SIMEST — dovranno operare incisivamente per non perdere quote di mercato, contenendo quei concorrenti stranieri che tenteranno di occupare i nostri spazi e facendosi trovare invece pronti con prodotti competitivi e una rinnovata capacità di investimento, appena un nuovo ciclo economico *post* pandemico tornerà a sostenere la domanda internazionale.

In questa duplice sfida per il nostro Paese, l'alta qualità e l'unicità dei prodotti delle eccellenze del *made in Italy*, che continuano ad essere richiesti in tutto il mondo, rappresentano l'*asset* strategico che dobbiamo saper valorizzare al meglio. Se è vero che la crisi generata dalla pandemia da COVID-19 ha aumentato la dinamica virtuosa dell'*export* italiano, non ne ha tuttavia modificato il ruolo centrale della nostra economia come elemento fondamentale di resilienza e di crescita. L'*export*, infatti, rimane determinante sia per la tenuta nel nostro tessuto manifatturiero, che da solo conta circa il 98 per cento delle nostre esportazioni di beni, così come per le nostre piccole e medie imprese, che compongono oltre il 90 per cento del tessuto imprenditoriale italiano e producono oltre la metà del nostro *export*. Al tempo stesso, il contributo fondamentale che l'*export* fornisce alla crescita è certificato anche dagli ultimi dati pubblicati dall'Istat, con numeri impressionanti: perché a settembre 2020 l'*export* italiano è tornato a crescere del 2,1 per cento rispetto allo stesso mese del 2019, con un eccezionale 30,4 per cento rispetto al secondo semestre

del 2020; in particolare, nei mercati europei l'*export* italiano è cresciuto dell'1,4 per cento, nonostante la contrazione della domanda continentale.

Vale la pena richiamare in particolare alcuni dati, come il 6 per cento in più di *export* verso la Germania, l'11 per cento in più verso gli USA e il 33 per cento in più verso la Cina. Questi primi dati positivi non devono però creare facili illusioni rispetto a una gravissima crisi economica, che ovviamente non è ancora alle nostre spalle e che in ogni caso lascerà segni duraturi, con una riorganizzazione delle filiere produttive su scala macro-regionale e con una graduale redistribuzione delle quote dei mercati globali.

Per difendere e rafforzare la propria posizione competitiva sui mercati esteri è dunque necessario che le imprese italiane interpretino i cambiamenti in atto e riadattino i loro modelli di *business* puntando sulla sostenibilità, sulla qualità dei prodotti, sull'affidabilità e concorrenzialità dei servizi offerti e sulla digitalizzazione. In particolare, la transizione tecnologica, la digitalizzazione dei processi produttivi e il commercio elettronico sono le frontiere dell'innovazione su cui l'intero sistema delle imprese italiane, a partire da quelle piccole di tipo familiare, spesso più refrattarie al cambiamento, dovrà misurarsi con il vero e proprio salto culturale e di qualità per assicurarsi una prospettiva di sopravvivenza e rigenerazione nel nuovo mondo, prima ancora che di crescita. È poi strategico che le aziende italiane diversifichino i mercati di approvvigionamento e di sbocco e riposizionino su livelli a più alto valore aggiunto la loro produzione di beni intermedi.

Le imprese italiane in questo processo non verranno lasciate da sole. È una sfida ambiziosa e strategica ed è fondamentale una risposta integrata dell'intero sistema Paese, con un ruolo attivo di promozione e di supporto da parte delle istituzioni nazionali. In questo senso, già prima dell'inizio della pandemia, il Governo italiano aveva intrapreso un'importante riforma — a voi ben nota — del trasferimento dal Ministero dello Sviluppo economico al Mi-

nistero degli Esteri delle competenze in materia commerciale e di internazionalizzazione del Sistema Paese; una riforma che riconosce la diplomazia economica come componente essenziale della politica estera italiana e che soprattutto, attraverso un'opera di razionalizzazione e semplificazione, offre alle imprese e alle associazioni di categoria un referente istituzionale unico sul tema dell'internazionalizzazione. Come peraltro già ricordato all'Ambasciatore Angeloni durante la sua ultima audizione, grazie a questa riforma è stato possibile un approccio più sistemico nella programmazione delle attività promozionali all'estero, anche attraverso la Cabina di regia condivisa tra istituzioni e mondo produttivo. In particolare, per il Patto per l'*export* presentato dal Ministro Di Maio lo scorso 8 giugno, la Cassa depositi e prestiti, SACE-SIMEST e ICE hanno rafforzato la loro offerta di strumenti a servizio delle aziende italiane, per supportarle in maniera più concreta nella loro attività all'estero in questo particolare momento congiunturale.

Allo stesso tempo, è stato lanciato un portale unico che racchiude tutti i servizi per l'internazionalizzazione, permettendo così alle aziende di poter fare un miglior uso del supporto istituzionale che il Patto per l'*export* ha attivato. Dei 2 miliardi di euro stanziati dal Patto, circa 1,3 miliardi sono serviti per rifinanziare gli strumenti di finanza agevolata a valere sul Fondo 394 che SIMEST gestisce per conto della Farnesina, come ricordava poco fa il presidente Fassino. Si tratta di una dotazione senza precedenti, che ha permesso di potenziare come mai prima d'ora l'offerta di finanziamento agevolato di SIMEST per le imprese. La domanda degli strumenti SIMEST da parte delle imprese italiane è stata sorprendente, sia in termini di quantità che di qualità. Abbiamo raggiunto una platea incredibilmente più ampia di aziende, con un incremento molto significativo, in particolare, delle piccole e medie imprese coinvolte, pari all'89 per cento del totale, a conferma della capacità di coinvolgere a fondo l'intero tessuto produttivo italiano. La prevalenza di provenienza geografica dal centro e dal nord Italia richiederà sforzi

ulteriori per un maggiore coinvolgimento del Mezzogiorno, a partire dalle eccellenze e dagli esempi virtuosi che in questi mesi SIMEST ha sostenuto nel sud Italia e che ha accompagnato sui mercati internazionali.

Per rendere tali strumenti accessibili al maggior numero di imprese, in particolare le piccole e medie imprese, oltre ad essere stati potenziati, gli strumenti sono stati anche profondamente innovati: dalla possibilità di accedere a una quota del finanziamento a fondo perduto all'assenza della richiesta di garanzie bancarie e di fidejussioni, dall'ampliamento delle spese ammissibili e gamma dimensionale delle imprese che possono accedere ai finanziamenti alla possibilità di sostenere progetti anche all'interno dell'Unione europea. Gli strumenti di SIMEST, così potenziati e innovati, mirano a fornire alle imprese quell'iniezione di liquidità necessaria per competere nel nuovo scenario globale, permettendo loro, ad esempio, di sfruttare le opportunità offerte dal commercio elettronico, di disporre della formazione e dell'informazione necessaria per valutare nuove opportunità o investimenti oltrefrontiera o di farsi conoscere di più e meglio all'estero.

Vorrei sottolineare in particolare un punto, perché SIMEST, oltre a offrire un ampio ventaglio di soluzioni finanziarie, svolge un'importante funzione di *partner* istituzionale, su cui le aziende italiane possono contare lungo tutto il processo di internazionalizzazione; un *partner* che, operando in stretto coordinamento con il MAECI e con la rete diplomatica italiana nel mondo, si rivela strategico soprattutto in quelle geografie lontane e complesse. Questo è altrettanto vero nel ruolo che SIMEST ha a supporto delle imprese italiane nei loro progetti di investimento diretto estero. SIMEST, infatti, può investire nel capitale della controllata estera dell'impresa italiana, fornendogli capitale a medio o lungo termine con una quota di minoranza e come *partner* esclusivamente finanziario, senza quindi intervenire nella *governance* e nella gestione, che lascia all'imprenditore stesso. Questo è un punto fondamentale, perché soprattutto per le imprese

più piccole, le imprese familiari, poter disporre della propria *governance* e di capitali, ma senza un'invasione nella *governance* da parte di un socio esterno è molto rassicurante per il piccolo imprenditore, che in questo modo può rafforzarsi e può crescere, ma senza perdere il controllo della propria azienda. Si tratta, dunque, di un impiego di capitale paziente, con cui SIMEST accompagna e sostiene l'investitore italiano come un *partner* propriamente istituzionale, in rappresentanza del Sistema Paese Italia.

Una presenza, quella di SIMEST, che rappresenta uno straordinario vantaggio competitivo per le aziende italiane, che si trovano affiancate sui mercati esteri da un socio non solo sui capitali, ma un socio istituzionale, che dà loro quella credibilità e quella solidità che solo un legame diretto con le istituzioni nazionali può conferire. Queste operazioni di supporto agli investimenti diretti esteri delle aziende italiane sono un'occasione importante per attivare il circolo virtuoso tra investimenti ed esportazioni. A causa della loro ridotta dimensione, le piccole e medie imprese italiane, infatti, che pur riescono a esportare i loro prodotti sui mercati stranieri, faticano invece a fare investimenti diretti, con una conseguente difficoltà a stabilire una presenza stabile oltre il confine. Gli investimenti diretti esteri, oltre a rappresentare una strategia di crescita e consolidamento delle nostre imprese sui mercati, contribuiscono — questo è un punto fondamentale — ad attivare un circolo virtuoso in grado di sostenere e potenziare anche il nostro *export*; quindi l'*export* è legato agli investimenti diretti all'estero, come dimostrano diversi studi internazionali. Investire in un Paese estero consente di generare maggiore competitività in tale mercato, creando domanda per altri prodotti italiani lungo la catena di fornitura, di stabilire un punto di accesso ad economie limitrofe e finanche ad incidere sulle abitudini di consumo a favore dei prodotti nel nostro Paese. SIMEST, sostenendo quindi gli investimenti diretti all'estero, mira a far sì che le piccole e medie imprese aumentino tanto le loro esportazioni quanto la loro capacità di in-

vestire in modo più duraturo, con importanti effetti positivi di ritorno in termini di ricavi, di occupazione e di valore aggiunto per le imprese coinvolte e, più in generale, per il nostro tessuto produttivo nazionale.

In conclusione, dunque, desidero richiamare una riflessione sviluppata dal presidente Fassino in occasione di una delle precedenti audizioni nell'ambito di questa indagine, sulla necessità strategica per l'Italia e per il suo sistema imprenditoriale di fare sistema, per affrontare con i giusti mezzi e risorse la sfida della competizione sul mercato globale. Il tessuto italiano è fatto di piccole e piccolissime imprese o di imprese familiari, spesso abituate a una cultura del far da sé a cui si accompagna quella che giustamente veniva definita come una minore capacità sistemica dell'Italia rispetto ad altri attori della scena internazionale.

Posso d'altronde testimoniare, non solo alla luce delle mie attuali responsabilità in SIMEST e nel gruppo Cassa depositi e prestiti, ma anche attraverso la mia recente, precedente esperienza sul campo come Ambasciatore d'Italia in Qatar, quanto un ruolo attivo e propositivo di accompagnamento istituzionale da parte della nostra rete diplomatica sia cruciale per il successo delle imprese italiane all'estero e possa aiutare a tutelare e promuovere in termini più generali gli interessi nazionali e strategici dell'Italia.

In questo senso, sono certo che i lavori e le conclusioni di questa indagine conoscitiva offriranno spunti di riflessione, indirizzi di azione e proposte concrete, che saranno di enorme aiuto per orientare in modo ancor più efficace l'azione delle istituzioni italiane a supporto dell'*export* e dell'internazionalizzazione del nostro Sistema Paese. Grazie, presidente.

PRESIDENTE. Grazie, Presidente. Lei è stato chiaro, preciso e anche conciso. Quindi grazie molte, mi pare sia stata davvero un'ottima introduzione. Adesso darei la parola al dottor Alfonso, se ritiene di dover aggiungere alle considerazioni del presidente qualche altra riflessione. Prego.

MAURO ALFONSO, *Amministratore Delegato di SIMEST*. Grazie presidente, e buon giorno, onorevoli deputate e deputati. Vorrei iniziare questo discorso raccontandovi brevemente l'evoluzione di SIMEST negli ultimi trent'anni. Una piccola società nata nel 1990 con la legge n. 100 del 24 aprile, per volere dell'allora Ministro del Commercio estero Renato Ruggiero, con l'obiettivo — all'indomani della caduta del Muro di Berlino — di favorire, attraverso partecipazioni di minoranza al capitale, la creazione di imprese italiane miste pubblico-private nei Paesi *post-comunisti*, divenuti improvvisamente nuovi e promettenti mercati di sbocco. Da allora, l'azione di SIMEST si è allargata fino a coprire l'intero globo, ma è rimasta inalterata nel tempo la *mission* di fornire delle misure tempestive e mirate in risposta alle esigenze sempre in evoluzione delle imprese italiane che approcciano ai mercati nuovi.

Ad oggi, SIMEST — il cui controllo è passato nel 2012 alla Cassa depositi e prestiti, che tramite SACE detiene il 76 per cento delle quote azionarie — ha supportato circa 8 mila imprese nei loro programmi di internazionalizzazione ed *export* in 148 Paesi nel mondo. Oltre all'attività, prevista dalla legge istitutiva, di acquisizione tramite risorse proprie e di partecipazioni temporanee e di minoranza in imprese estere e partecipate da aziende italiane, come menzionava il Presidente Salzano dal 1999 SIMEST assorbe l'area estero del Mediocredito centrale e viene individuata dalla legge quale soggetto gestore di fondi pubblici per l'internazionalizzazione e il sostegno all'*export*, all'epoca del Ministero dello Sviluppo economico, più precisamente tramite il Fondo *ex* legge n. 394 del 1981, destinato alla concessione di finanziamenti a tasso agevolato per l'internazionalizzazione, che oggi prevede sette misure, vale a dire gli studi di fattibilità, l'assistenza tecnica, la partecipazione a fiere e mostre, l'inserimento commerciale, l'*e-commerce*, le assunzioni di *temporary export manager* e la patrimonializzazione; il Fondo *ex* legge n. 295 del 1973, riservato gli interventi finanziari di sostegno alle esportazioni a pagamento differito, che oggi

è nella duplice forma di credito acquirente e di credito del fornitore; il Fondo di *venture capital*, destinato all'acquisizione di partecipazioni aggiuntive a quelle di SIMEST e sempre complessivamente minoritari rispetto all'intervento del *partner* italiano, a condizioni fortemente proporzionali, inizialmente rivolto a definite regioni di interesse strategico, ma oggi allargato a tutti i Paesi esteri.

Come già menzionato dal Presidente, dall'inizio del 2020 le competenze in relazione ai fondi pubblici gestiti da SIMEST sono passate, nell'ambito di un grande trasferimento in materia di internazionalizzazione, dal MISE alla Farnesina, con l'obiettivo di semplificare e rendere più efficaci ed efficienti le azioni di sostegno all'*export*, promuovendo una gestione unitaria della proiezione internazionale dell'Italia e costituendo un unico referente istituzionale sui temi dell'internazionalizzazione e della politica commerciale.

Grazie anche al lavoro di squadra coordinato dalla Farnesina, SIMEST ha potuto introdurre, di pari passo all'insorgere e al protrarsi dell'epidemia, delle misure agevolative che hanno permesso di aiutare concretamente le imprese italiane, da un lato, a fronte alle ricadute sull'operatività di restrizione e chiusure e, dall'altro, a ridefinire il proprio *business model* nel rinnovato scenario globale. Già a febbraio 2020, quando si pensava che il virus fosse circoscritto solo alla Cina e ad altri Paesi limitrofi, SIMEST consente alle imprese di accedere a moratorie fino a dodici mesi sulle iniziative di internazionalizzazione in quei Paesi, rinviate o cancellate a causa del virus. Questo consente a 800 aziende di sospendere il pagamento delle rate per un totale di 32 milioni di euro.

L'epidemia, però, si diffonde velocemente anche in Italia e il 9 marzo l'Italia entra in *lockdown*, che dura oltre due mesi. Ci sono restrizioni della mobilità di persone e di beni, molte imprese sono costrette a sospendere l'attività. Per rispondere alla forte esigenza di liquidità da parte delle imprese, grazie al « decreto rilancio » viene prevista la possibilità, fino a fine 2020, — limite poi prorogato al giugno 2021 — di

accedere agli strumenti di finanza agevolata SIMEST senza l'obbligo di presentare garanzie, vale a dire fidejussioni bancarie e assicurative, a fronte del finanziamento. L'eliminazione delle garanzie rende i finanziamenti agevolati SIMEST uno strumento di sostegno che supera le logiche di valutazione del merito creditizio e permette di velocizzare sensibilmente l'iter di concessione del prestito.

Con l'acuirsi dell'emergenza economica, poi, e con il manifestarsi di un livello di incertezza mai sperimentato prima, emerge chiara l'esigenza di un'azione strategica e di sistema per il rilancio dell'*export* e del *made in Italy*, attraverso il rafforzamento degli strumenti di sostegno all'internazionalizzazione e un'azione promozionale di ampio respiro. L'8 giugno viene quindi firmato il Patto per l'*export* che, come illustrava il Presidente, ha destinato 1,3 miliardi di euro al Fondo 394 gestito da SIMEST per l'erogazione di finanziamenti per l'internazionalizzazione. Questa iniezione di risorse senza precedenti — basti pensare che la dotazione 2019 per lo stesso Fondo era di 290 milioni di euro — consentono a SIMEST, grazie all'emanazione di una serie di decreti-legge, di adattare tempestivamente la gamma degli strumenti offerti alle esigenze insorgenti delle imprese e al delinearsi del nuovo contesto competitivo. *In primis*, viene estesa l'operatività dei fondi pubblici gestiti da SIMEST, prima del Fondo 394 per i finanziamenti agevolati e poi anche del Fondo di *venture capital* per la partecipazione negli investimenti diretti all'estero, ai Paesi dell'Unione europea, che fino a quel momento erano esclusi dal perimetro di attività.

Questa azione permette alle imprese di rivolgere i propri sforzi di internazionalizzazione a mercati più vicini, che sono destinatari di oltre metà dell'*export* italiano e che sono divenuti ancora più strategici con l'accelerazione data dalla pandemia al processo di regionalizzazione degli scambi internazionali e accorciamento delle catene del valore. Inoltre, per i finanziamenti agevolati vengono aumentati i massimali richiedibili, viene estesa la gamma delle voci di spesa finanziabili e la platea delle im-

prese che possono accedervi e, soprattutto, grazie all'attuazione e alla proroga delle misure previste dal *temporary framework* che innalza i limiti degli aiuti di Stato a sostegno dell'economia nell'emergenza, è reso possibile alle aziende accedere ad una quota di fondo perduto fino ad un massimo del 50 per cento, con un limite di 800 mila euro, del finanziamento.

In particolare, con l'obiettivo specifico di supportare le imprese nel loro processo di innovazione tecnologica e digitalizzazione — un salto necessario per recuperare il *gap* con gli altri Paesi e per rimanere competitivi sullo scenario internazionale — SIMEST incrementa i finanziamenti per la costituzione di piattaforme di *e-commerce*, estendendoli anche alla registrazione di domini generici e non geografici e amplia quelli per il *temporary export manager* anche all'assunzione di *temporary manager* con esperienza qualificata nei campi dell'innovazione o della digitalizzazione. SIMEST estende, poi, l'accesso alle condizioni promozionali della partecipazione del Fondo di *venture capital*, che è contestualmente rifinanziato per la prima volta con una dotazione di 100 milioni di euro, anche alle *startup* innovative, che sono la vera cucina italiana di tecnologia, innovazione e creatività e il cui ruolo è fondamentale per sviluppare nuove soluzioni digitali a beneficio dell'intero tessuto industriale.

Infine, mi preme ricordare lo sforzo che è stato fatto e che si sta facendo per sostenere il comparto fieristico, uno dei più penalizzati dagli effetti nefasti della pandemia e vetrina imprescindibile per le imprese che vogliono farsi conoscere nei contesti internazionali. Basti pensare che oltre il 50 per cento dell'*export* tricolore nasce proprio da contatti maturati durante tali manifestazioni. Per agevolare le imprese nel prendere parte a questi eventi viene infatti allargata anche alle *middle-size capitalization* (MidCap) e alle grandi imprese la possibilità di accedere ai finanziamenti agevolati e sono incluse nelle spese ammissibili anche quelle relative a manifestazioni fieristiche internazionali che si svolgono in Italia e ad eventi di promozione virtuali. In questi ultimi mesi i finanziamenti per la

partecipazione a fiere e a mostre sono stati tra quelli maggiormente richiesti, a ribadire l'importanza, in questo momento, di un simile supporto e la forte aspettativa da parte delle imprese di poter riprendere a partecipare a fiere internazionali.

Inoltre, a sostegno di questo *business* strategico e competitivo a livello mondiale, viene istituita una sezione del Fondo 394 finalizzata a supportare tale settore tramite interventi di partecipazione temporanea e di minoranza al capitale di rischio e la sottoscrizione di finanziamenti. Il recentissimo «decreto ristori», attualmente in fase di conversione in Parlamento, che incrementa il Fondo di ulteriori 150 milioni di euro, oltre a ulteriori 200 milioni di fondo perduto, prevede inoltre la possibilità di concedere agli enti fiera i contributi a fondo perduto commisurati ai costi fissi sostenuti dal primo marzo e non coperti da utili o da altre forme di sostegno o di ricavi.

Tutte le misure messe in campo e finora esposte hanno riscosso un successo al di là delle aspettative da parte delle imprese, facendo sì che quella che sembrava una cifra straordinaria sia stata più che duplicata dall'entità delle domande che sono arrivate. Complessivamente, le domande pervenute dal primo gennaio 2020 sono state oltre 13 mila, per un controvalore superiore ai 4 miliardi di euro; di queste domande, 8.456, per 2,7 miliardi di euro, sono quelle ricevute dal 17 settembre, data in cui è divenuta operativa la misura del 50 per cento di fondo perduto. Per dare un metro di paragone, tali cifre rappresentano un incremento del 1.216 per cento in volume — quindi oltre dodici volte — e del 1.014 per cento in valore — oltre dieci volte — rispetto alle domande pervenute in tutto il 2019, che erano state 195, per un totale di 365 milioni di euro.

Il risultato raggiunto ci ha resi ancora più soddisfatti poiché, come accennato dal Presidente, l'85 per cento delle domande è pervenuto da nuovi clienti, a conferma anche dell'efficacia della capillare campagna di comunicazione che abbiamo portato avanti in collaborazione con il MAECI, e l'89 per cento di queste richieste proviene da piccole e medie imprese, che rimangono

il nostro *focus* primario, perché rappresentano lo zoccolo duro del tessuto imprenditoriale italiano e contribuiscono per oltre il 50 per cento alle nostre esportazioni. Il 21 ottobre siamo stati costretti, con il volume di richieste pervenute ben al di sopra delle risorse stanziato — 4 miliardi contro 1,3 di disponibilità — a sospendere temporaneamente la ricezione delle domande per esaurimento dei fondi disponibili. Dai numeri che prima ho citato è chiaro che le richieste pervenute a partire dalla *cut-off date* del 17 settembre al momento sono sprovviste di copertura finanziaria. La manovra approvata il 16 novembre dal Consiglio dei Ministri prevede per il 2021 un rifinanziamento di circa 1,4 miliardi di euro, che però sarà appena sufficiente a coprire le domande in eccesso giunte nel 2020. Per proseguire con la nostra attività anche negli anni a venire, così come ci chiedono insistentemente le imprese, abbiamo bisogno di ulteriori risorse ed è un elemento che abbiamo portato a conoscenza dei ministeri competenti.

La situazione epidemiologica è ancora lontana da una risoluzione definitiva e sappiamo che abbiamo di fronte mesi complessi, ma gli ultimi risultati ci aiutano a guardare con ottimismo al futuro. Per la prima volta dallo scoppio della pandemia, a settembre 2020 l'*export* italiano è tornato a registrare una crescita tendenziale del 2 per cento, precisamente +2,8 per cento verso i mercati *extra* Unione europea e +1,4 per cento verso i mercati europei. Questo, oltre a riflettere la tenacia, la flessibilità e il coraggio delle nostre imprese, è segno che il dialogo instauratosi tra tutti gli attori del Patto per l'*export* — SIMEST in prima linea — sta sortendo l'effetto sperato. Si tratta ora di proseguire su questa linea, continuando a fare rete per sostenere l'*export*, l'internazionalizzazione e l'innovazione delle nostre imprese, indispensabile volano per la ripresa economica del nostro Paese. Grazie.

PRESIDENTE. Grazie, Direttore, La ringrazio del suo intervento. Tra l'altro Lei ha ricordato la riforma del 1999, ero Ministro del Commercio estero e la ricordo molto bene. A questo punto i commissari possono

intervenire. La prima che ha chiesto di intervenire è l'onorevole Suriano, che è qui in presenza. Prego.

SIMONA SURIANO. Grazie. Grazie anche ai nostri ospiti per l'interessante contributo. Mi colpiscono alcuni dati, in particolar modo — tra l'altro mi è stata mandata una tabella — il fatto che il sud rimane ancora molto indietro nell'accesso a questi fondi. Mi domando se è previsto o se avete previsto la possibilità di estendere maggiormente la conoscenza di questi strumenti nel Meridione e se vi siete fatti un'idea di quali possono essere le ragioni per cui ancora il Mezzogiorno arranca e non riesce a posizionarsi ai livelli delle altre regioni, perché parliamo di dislivelli molto accentuati.

Ho un'altra domanda. Abbiamo visto che la maggior parte dei finanziamenti è stata richiesta da piccole e medie imprese e mi domando se la forma delle imprese micro, piccole e medie possa essere d'ostacolo all'ulteriore esportazione o agli investimenti esteri e se è possibile in questo caso magari incentivare, agevolare o promuovere delle forme di aggregazione tra imprese per essere maggiormente competitivi nell'aggredire i mercati esteri.

Grazie.

VALENTINO VALENTINI. Saluto anche io i presenti e saluto i nostri oratori. Ho alcune osservazioni e alcune domande. Trovo che l'azione di SACE e SIMEST, oltre a essere meritoria, ovviamente è necessaria in questo momento. Apprezzo anche io gran parte delle innovazioni che sono state introdotte e sottolineo in primo luogo quella di aver esteso la possibilità di avvalersi dei fondi per i Paesi UE, perché — come è stato fatto notare — siamo di fronte alla regionalizzazione ormai degli scambi commerciali, all'accorciamento delle filiere e soprattutto al fatto che — e questa è un'osservazione di carattere generale — le imprese italiane sono diventate imprese intermedie, e quindi per noi l'elemento fondamentale è collocarci all'interno filiere regionali.

L'osservazione che volevo fare è la seguente, e riguarda lo sforzo globale: credo

che in questa fase non si possa ancora fare, ma come Parlamento, il nostro ruolo sarà quello di applicare un po' di principi di *managerial accounting*, di contabilità analitica, perché ovviamente le imprese sono centro di costo oltre che di profitto, e quindi valutare in maniera differenziale quelli che sono stati i vantaggi portati dalle varie iniziative poste in essere, per evitare una polverizzazione dell'intervento e per cercare di rendere invece l'intervento sempre più efficace laddove sia necessario. È chiaro, e ce l'ha detto poc'anzi il Direttore: la richiesta che si è decuplicata non è di per sé un sintomo del successo, ma è un sintomo della malattia profonda e della necessità di liquidità delle nostre imprese e quindi di avvalersi di tutte quelle possibilità che esistono, sia per mantenere la posizione nei mercati, ma anche semplicemente per mantenere vive le nostre aziende. Quindi più avanti mi permetterò di richiedere delle valutazioni di carattere differenziale per vedere effettivamente questi strumenti dove sono stati efficaci e laddove non lo sono stati. I *temporary export manager*, i *digital manager* eccetera mi fanno paura, e qui faccio un'osservazione di carattere politico, non rivolta ai nostri interlocutori, ma è doverosa: ricordo il gran baccano che si è fatto sui *navigator* e non vorrei che anche qui ci troviamo in una situazione analoga. Per questo sarà necessario poi fare una revisione di tutti questi necessari e doverosi sforzi.

Il settore delle fiere è fondamentale e fondamentale è anche lo sforzo posto. Per fare una domanda concreta, vorrei sapere quanti sono stati invece gli sforzi di fiere virtuali che sono stati messi in essere e se si riesce con la digitalizzazione a creare eventi tali che possano cercare di mantenere vivo o quantomeno di cercare comunque di allacciare rapporti tra le nostre imprese, avvalendosi del settore digitale.

Concludo, perché potrei parlare a lungo e non voglio togliere spazio agli altri colleghi. Ringrazio e mi riserverò poi di intervenire più avanti, quando cominceremo a fare una valutazione dell'efficacia di questa panopia di strumenti che sono stati posti in essere. Grazie.

MAURIZIO LUPI. Ringrazio anch'io. La mia domanda vuole sviluppare un pezzo dell'introduzione del presidente Fassino. È evidente che questa audizione si inserisce all'interno, come ha detto il presidente Fassino, dell'indagine conoscitiva su come sviluppare e implementare nel commercio internazionale la posizione dell'Italia, ma siamo in una situazione particolare. Abbiamo iniziato da pochi giorni l'esame del disegno di legge di bilancio e il tema degli strumenti a disposizione del rilancio e della crescita del sistema produttivo italiano, da una parte, proprio per affrontare l'emergenza ma, dall'altra, per iniziare a programmare nei prossimi anni come uscirne e come rafforzare il sistema imprese Italia, la spina dorsale del nostro Paese, diventa il punto focale.

La mia domanda, partendo dalla vostra esperienza, anche di questi mesi, e dalla scelta fatta dal Ministero degli Esteri di portare SIMEST presso il Ministero degli Esteri e non più presso il Ministero dello Sviluppo economico — immagino proprio per far comprendere e sottolineare come oggi più che mai la politica estera italiana deve, all'interno delle sue relazioni, essere sempre di più a supporto dello sviluppo industriale del Paese — la mia domanda è legata al sistema delle fiere, che oggi più che mai diventa lo strumento fondamentale del rapporto tra domanda e l'offerta; tra l'altro, lo strumento principale delle piccole e medie imprese, ma che, tanto più con la situazione che è accaduta, non si può andare più ovviamente a fare fiere nel mondo, ma contemporaneamente non si possono realizzare più neanche le fiere in Italia, le grandi fiere internazionali che possono implementare ulteriormente il sistema dell'*export*. Già ne abbiamo discusso con il Ministro degli Esteri, ma voglio dire come e quali strumenti, partendo dalla vostra esperienza, possono essere messi a disposizione per il prossimo triennio, non solo e non più per fare ristori o per affrontare l'emergenza, ma per aiutare fino in fondo affinché l'internazionalizzazione delle nostre imprese e il sistema fieristico italiano — che in Europa è il più importante insieme a quello tedesco — possa non

perdere di forza e non rischiare — in un momento come questo, penso alle nostre grandi fiere internazionali — di essere acquisito da grandi gruppi mondiali che, in un momento di debolezza, se non si svolgono le fiere, rischiano di vedere la tipicità del nostro sistema, che è fatto da associazioni di categoria che organizzano le fiere più importanti sia in Italia sia all'estero, quindi rischiano di essere acquisite e di veder morire il proprio valore. Addirittura fiere fortissime come il Salone del mobile, che tra l'altro organizza sia qui in Italia sia anche le grandi fiere internazionali italiane a Mosca e a Shanghai.

Quindi la domanda è molto specifica: se secondo voi SIMEST può, non solo nell'emergenza, magari intervenendo nel disegno di legge di bilancio o dialogando con il Ministero degli Esteri e il Ministero dell'Economia, sempre di più diventare uno strumento formidabile di aiuto e di sviluppo del sistema fieristico. Penso, per esempio, se non si può immaginare il fatto che — già l'avevate ipotizzato, ma con una dotazione maggiore — di aiutare con un ristoro del 50 per cento non per le fiere che non si sono fatte, ma dal 2021 in poi ad esempio per tre anni a tutti i nostri espositori che partecipano a fiere internazionali in Italia e all'estero, di coprire il 50 per cento dei costi che sostengono, anche perché questo avrebbe un valore di sostegno alle imprese, ma contemporaneamente avrebbe immediatamente una ricaduta sulla filiera, perché è evidente che vuol dire che sono allestitori, che sono alberghi, che sono viaggi, quindi è un sistema che si riprende.

La domanda era specifica, chiedo scusa al presidente della lunghezza, ma mi sembra utile per la nostra prospettiva.

PRESIDENTE. Bene. Potremmo dare la parola al Presidente Salzano. Abbiamo dieci minuti perché alle 11 c'è Aula con un provvedimento che in qualche modo interessa anche ai nostri ospiti e cioè la Commissione Regeni. Sappiamo che finché non si risolve il caso Regeni, le relazioni con l'Egitto sono relazioni problematiche. Presidente, Salzano, prego.

PASQUALE SALZANO, *Presidente di SIMEST*. Grazie, presidente. Risponderò brevemente e poi lascio anche la parola al dottor Alfonso per la parte più specifica sui numeri, che penso sia utile dare anche per l'ultima domanda sulle fiere.

Per quanto riguarda l'onorevole Suriano, io sono molto d'accordo sulla sua osservazione relativamente alla struttura dimensionale delle nostre imprese. Purtroppo è vero — anche per fortuna, sotto un altro punto di vista — le nostre imprese sono di una struttura enormemente piccola e che spesso, nell'interazione verso l'estero, si trovano ad affrontare situazioni molto più gravi e complesse. Quindi è giusto che anche fenomeni di aggregazione possano essere facilitati, e in questo il ruolo di SIMEST non è soltanto quello di presentare dei prodotti da scaffale, dei prodotti finanziari o di capitali, ma è anche quello di essere un *advisor* di ultima istanza, cioè un soggetto istituzionale che possa consentire alle aziende e ai gruppi di aziende di comprendere ancora meglio come muoversi all'estero, perché l'informazione e la formazione sono due elementi fondamentali che valgono soprattutto per le imprese più piccole, quelle piccolissime e quelle familiari, che si sono trovate troppo spesso in contesti che non conoscono a sufficienza all'estero.

Per quanto riguarda poi il Mezzogiorno, è vero. Purtroppo dal Mezzogiorno arrivano meno richieste e proprio per venire incontro a queste esigenze, noi stiamo facendo una campagna capillare di informazione mirata al sud, perché riteniamo che le eccellenze ci siano, e quando ci sono vincono all'estero, e quindi saremo lì pronti per accompagnarli nel percorso di internazionalizzazione.

L'onorevole Valentini giustamente sottolineava, in particolare, una osservazione su queste figure dei *temporary export manager* e dei *temporary digital manager*, ponendo anche la questione se saranno utili o se possono essere utili: dal nostro punto di vista. Ritorno al concetto di prima: la formazione e la digitalizzazione delle imprese, soprattutto di quelle piccole, è fondamentale. O si comprende la digitalizzazione,

l'*e-commerce* e il commercio su piattaforma oppure le nostre piccole aziende non avranno più spazio da qui al futuro. Quindi, in questo la possibilità di poter usufruire di figure manageriali specifiche, finanziate da noi, all'interno delle aziende viene incontro a questa esigenza, cioè un'esigenza di innovazione nella digitalizzazione, per sopravvivere e per vincere.

L'ultimo punto sollevato era la questione delle fiere, ma su questo magari lascerei la parola al dottor Alfonso, perché è un punto fondamentale su cui ci stiamo lavorando specificamente anche con la Farnesina.

MAURO ALFONSO, *Amministratore Delegato di SIMEST*. Grazie. Ripercorrerei anche io un po' le domande per cercare di dare un ulteriore contributo a tutte e tre.

Per quanto riguarda la domanda dell'onorevole Suriano, chiaramente la destinazione delle risorse erogate e il novero delle istanze ricevute vede una forte valenza significativa di aziende residenti in regioni del centro-nord. Questo rispecchia in maniera abbastanza fedele la dislocazione del nostro apparato industriale e produttivo, per cui è sorprendente fino a un certo punto il fatto che la maggior parte delle domande, o comunque una parte consistente, venga da questa parte. Comprendiamo però, e siamo fortemente convinti, che bisogna dare uno stimolo significativo anche alle aree del Mezzogiorno, che necessitano probabilmente di un supporto ulteriore per recuperare il *gap* produttivo ed economico. In questo noi abbiamo decisamente investito, innanzitutto in termini di comunicazione, quindi abbiamo fatto, nell'ambito della campagna di comunicazione relativa al Fondo 394, degli interventi mirati sui *media* locali soprattutto nelle regioni meridionali, proprio con l'intenzione e l'obiettivo di portare a conoscenza delle aziende residenti in queste aree la presenza e il funzionamento degli strumenti di supporto rappresentati dal Fondo 394. Oltre a questo, abbiamo dato disponibilità, e in molti casi abbiamo partecipato attivamente, a occasioni di incontro organizzate dalle associazioni territoriali. Quindi è stata fatta una attività diretta, interlo-

quando con gli imprenditori locali, anche e soprattutto nelle regioni del Mezzogiorno.

Rispetto al tema dell'aggregazione, il Fondo 394 prevede già che alcune forme aggregative di impresa possano beneficiare degli strumenti messi in campo. È chiaro che è un tema sul quale è opportuno fare ulteriori riflessioni di sviluppo però, da un lato, la sensibilità c'è e, dall'altro, alcuni strumenti già prevedono la possibilità, per forme aggregative di impresa, di accedere alle misure costituite.

Relativamente alla domanda dell'onorevole Valentini, è ovvio che ogni iniziativa ha necessità di essere stimata in termini di benefici e di impatto. È altrettanto chiaro che questo può essere fatto in una fase successiva, quindi dobbiamo avere il tempo di capire quale sia l'impatto di queste misure sulle aziende e misurarne metodologicamente in maniera corretta gli effetti. Questo lo stiamo già programmando sia con Confindustria sia con alcune università, per avere soggetti terzi qualificati che possono supportarci in un'azione di analisi oggettiva. Quindi è un obiettivo primario capire l'impatto e quali siano eventualmente le misure correttive da apportare affinché questo impatto possa essere ulteriormente migliorato.

Rispetto ai *temporary export manager*, vorrei precisare che i *manager* temporanei sono figure ormai abbastanza consolidate nel nostro panorama economico, non soltanto italiano, ma a livello globale. Normalmente il *temporary export manager* è un elemento di grande aiuto, soprattutto nella piccola e media impresa, che normalmente è un'azienda a conduzione imprenditoriale familiare che non è dotata di struttura manageriale e quindi impiantare un *manager* specializzato temporaneamente significa far fare un salto culturale dell'azienda e diventa un elemento — diciamo — di accresciuta competitività rispetto al mercato. Nel caso specifico, quindi, i *temporary export manager* e i *temporary digital export manager* non sono figure create *ad hoc* per questo provvedimento, ma sono figure presenti sul mercato che hanno, nel nostro caso, la specializzazione di far crescere l'attività delle aziende italiane verso l'e-

stero, soprattutto per le piccole imprese, sia in termini di *export* in generale e soprattutto sul tema della digitalizzazione. Noi abbiamo visto che questa pandemia ha dato un'accelerazione incredibile all'*e-commerce*, che diventa un elemento fondamentale e strategico di sopravvivenza per tutte le aziende che abbiano attività verso mercati esteri. Teniamo presente che la nostra domanda domestica non è sufficiente a soddisfare la produzione della nostra industria, quindi inevitabilmente dobbiamo mettere in grado le nostre aziende di poter competere e di vendere anche in condizioni in cui la vendita fisica è inibita dalla pandemia. È molto strategico che ci siano figure professionali che aiutino le piccole aziende a fare questo salto culturale e a portarle a competere a livello globale, con competenze che normalmente, ad oggi, non sono interne alle aziende. Penso che sia un'utilissima figura e mi auspico che il ricorso fatto a queste figure sia sempre più massiccio. Sono figure che poi, tra l'altro, sono anche da noi, in qualche modo, certificate, per cui sono soggetti che hanno una qualifica oggettiva e che fanno già questo mestiere. Per cui c'è anche un'attività di verifica delle capacità e delle qualifiche delle soluzioni di *temporary export manager* che vengono presentate alla nostra attenzione.

Per quanto riguarda le fiere virtuali, sono sicuramente un'evoluzione auspicabile. Certamente è un modo diverso di organizzare eventi di connessione e di conoscenza tra domanda e offerta. È un modo diverso che, purtroppo, credo sarà urgente stimolare e sviluppare nei prossimi mesi. Quello che noi possiamo fare è trovare gli strumenti finanziari più adeguati per poterlo supportare. Il nostro ruolo non può essere quello di avere un'attività strategica per gli operatori del sistema e suggerire soluzioni. Quindi quello che noi facciamo normalmente è di interloquire — con una frequenza che, vi assicuro, è quasi quotidiana — sia con l'Associazione Esposizioni e Fiere Italiane sia con il Comitato Fiere Industria, che è la confederazione degli organizzatori degli eventi fieristici. Per cui abbiamo un rapporto di collaborazione con-

tinuo e uno dei punti sui quali ci misuriamo è quello dell'evoluzione dell'offerta di fiere anche dal punto di vista virtuale.

Come già detto, parliamo molto spesso con i soggetti del settore delle fiere e stiamo cercando di risolvere sia il problema finanziario di dotazione di risorse di cassa sia quello relativo alla parte *equity*, proprio a tutela della proprietà di questi soggetti, da parte di possibili soggetti esteri che possono essere interessati ad acquisirne la proprietà. Quindi c'è un dialogo molto frequente e molto costruttivo, per quanto mi riguarda.

PRESIDENTE. Grazie. Ringrazio davvero il Presidente e l'Amministratore Dele-

gato. Chiedo un'ultima cortesia: siccome questa audizione è nell'ambito dell'indagine conoscitiva, se potete farci arrivare i testi scritti dei vostri interventi ed eventuali altri materiali che voi riteniate utili per la redazione del *report* finale che concluderà i lavori della Commissione.

Vi ringrazio ancora dell'attenzione che ci avete prestato, ovviamente apprezziamo moltissimo il nostro lavoro e vi auguriamo successo. Dichiaro conclusa l'audizione.

La seduta termina alle 11.

*Licenziato per la stampa
il 28 gennaio 2021*

STABILIMENTI TIPOGRAFICI CARLO COLOMBO



18STC0124300