

**COMMISSIONE III  
AFFARI ESTERI E COMUNITARI**

**RESOCONTO STENOGRAFICO**

**INDAGINE CONOSCITIVA**

5.

**SEDUTA DI GIOVEDÌ 15 OTTOBRE 2020**

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE **PIERO FASSINO**

**INDICE**

	PAG.		PAG.
<b>Sulla pubblicità dei lavori:</b>		Errore Rodolfo, <i>Presidente di SACE</i> .....	4
Fassino Piero, <i>Presidente</i> .....	3	Formentini Paolo (LEGA) .....	9
<b>INDAGINE CONOSCITIVA SULLE DINAMICHE DEL COMMERCIO INTERNAZIONALE E INTERESSE NAZIONALE</b>		Latini Pierfrancesco, <i>Amministratore Delegato di SACE</i> .....	4, 11
<b>Audizione del Presidente di SACE, Rodolfo Errore, e dell'Amministratore Delegato di SACE, Pierfrancesco Latini:</b>		Lupi Maurizio (Misto-NCI-USEI-C !-AC) ..	10
Fassino Piero, <i>Presidente</i> .....	3, 4, 9, 13, 14	Quartapelle Procopio Lia (PD) .....	10
		Terzulli Alessandro, <i>chief economist di SACE</i>	13
		Valentini Valentino (FI) .....	10

**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-AP-PSI.**

PAGINA BIANCA

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE  
PIERO FASSINO

**La seduta comincia alle 8.40.**

**Sulla pubblicità dei lavori.**

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.

**Audizione del Presidente di SACE, Rodolfo Errore, e dell'Amministratore Delegato di SACE, Pierfrancesco Latini.**

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca, nell'ambito dell'indagine conoscitiva sulle dinamiche del commercio internazionale e interesse nazionale, l'audizione del Presidente della SACE, Rodolfo Errore, e dell'Amministratore Delegato, Pierfrancesco Latini, che saluto e ringrazio per la disponibilità. Sono accompagnati dal dottor Terzulli, *chief economist*, e dalla dottoressa Cristina Portale, Responsabile delle relazioni istituzionali della SACE.

Ricordo — ma i colleghi ce l'hanno ben presente — che la SACE, società del gruppo Cassa depositi e prestiti, sostiene le imprese nelle loro attività di *export* internazionale, di internazionalizzazione, guidandole nella scelta dei mercati e nella gestione dei rischi connessi all'operatività di mercati nuovi e spesso poco conosciuti.

Forte di un'esperienza di oltre quarant'anni nella valutazione, assunzione e gestione dei rischi, SACE offre un'ampia gamma di prodotti e servizi assicurativo-finanziari, a cui si aggiungono servizi for-

mativi e informativi per aiutare un numero sempre maggiore di aziende ad affacciarsi sui mercati e a cercare nella domanda globale nuovi margini di crescita.

Anche a seguito dei numerosi decreti-legge dell'ultimo periodo, SACE è stata investita di nuove, importanti competenze: il « decreto liquidità » autorizza SACE a concedere garanzie in favore di banche e istituzioni finanziarie nazionali e internazionali e di altri soggetti abilitati all'esercizio del credito in Italia per finanziamenti da questi concessi, sotto qualsiasi forma, alle imprese con sede in Italia.

Il fondo gestito da SIMEST — la società di cui la SACE detiene il 76 per cento delle azioni — istituito dalla legge n. 394 del 1981, eroga finanziamenti agevolati alle imprese per l'internazionalizzazione ed è stato rifinanziato con una dotazione di 600 milioni, a cui si aggiungono 300 milioni per quote di finanziamento a fondo perduto.

Con il « decreto rilancio » si sono aggiunte ulteriori agevolazioni a beneficio delle imprese, quali: la possibilità di chiedere quote rilevanti dei finanziamenti a fondo perduto; l'aumento per alcune fattispecie e il raddoppio degli importi concedibili; l'estensione dell'operatività dei finanziamenti agevolati a progetti nei Paesi UE, finora esclusi dal perimetro di intervento; la possibilità di coprire i costi di partecipazione a fiere internazionali che si svolgono in Italia, da cui muovono i processi di internazionalizzazione.

Secondo gli ultimi dati disponibili e diffusi il 7 ottobre — ma poi credo ne parleranno i nostri ospiti — si attestano a circa 2,7 milioni le domande di adesione alle moratorie sui prestiti, per un valore di circa trecento miliardi. In termini di importi si stima che circa il 94 per cento delle domande sia già stato accolto dalle banche.

Inoltre, nel periodo tra il 17 marzo e il 6 ottobre, le richieste di garanzia per nuovi finanziamenti bancari per micro, piccole e medie imprese presentate al fondo di garanzia superano ottantotto miliardi. Infine, salgono a 15,3 miliardi, per un totale di 677 esposizioni, i volumi complessivi delle garanzie nell'ambito di Garanzia Italia, lo strumento per sostenere le imprese italiane colpite dall'emergenza COVID-19; di questi, 7,8 miliardi di euro riguardano operazioni relative a finanziamenti in favore di imprese di grandi dimensioni, con oltre 5 mila dipendenti e con un valore di fatturato superiore al miliardo e mezzo.

Fatta questa premessa di sintesi, do la parola al Presidente Errore, che ancora ringrazio di essere qui. Prego.

RODOLFO ERRORE, *Presidente di SACE*. Grazie, presidente. Faccio una brevissima riflessione e uno spunto che lascio alla seduta. È sempre importante per noi incontrare i rappresentanti della collettività e mantenere il dialogo con le istituzioni politiche. Ci aiuta a migliorare il dialogo con le imprese e con gli esportatori. *L'export* per il commercio internazionale è un grande tratto distintivo e un punto di forza del nostro Paese, è un motore che va tenuto acceso e rafforzato con tutto il nostro impegno di sistema.

Lasciando all'Amministratore Delegato e al dottor Terzulli la declinazione delle nostre attività e della nostra visione, permettetemi uno spunto veramente sintetico: rallentamento del commercio internazionale nel 2019 per effetto delle tensioni protezionistiche; emergenza COVID-19 nel 2020; per il 2021 le previsioni puntano a un rimbalzo a « V », e ad un assestamento nel biennio successivo.

Sappiamo che abbiamo di fronte mesi complessi, ma dobbiamo guardare con ottimismo al futuro. Le azioni da intraprendere: immediato riposizionamento del *made in Italy* nel mondo; attivare tutti gli strumenti a supporto degli esportatori; potenziamento dell'*e-commerce*; attività di *policy making* per inserire il settore *food* e *agri-food* nel più ampio perimetro del *Green New Deal*. Dobbiamo anche fare aumentare il numero delle imprese esportatrici, far sì

che anche quelle che oggi si affacciano solo sul mercato domestico possano accedere alle opportunità offerte all'estero.

Farlo non è affatto banale, perché una strategia internazionale non si può improvvisare. L'approccio ai mercati esteri deve essere strutturato e ben articolato ed è per questo che noi puntiamo alla formazione e all'informazione, che diventano due *asset* importantissimi per le nostre imprese e per i nostri esportatori.

In conclusione, dobbiamo proiettarci su un orizzonte di rilancio di medio-lungo termine, provando a trasformare le avversità in opportunità e cogliendo al massimo gli spunti che arriveranno anche dalle possibilità offerte dal *Recovery Plan*, provando insieme, noi istituzioni, a cambiare il nostro Paese per trasformarlo in un terreno fertile per la crescita delle nostre imprese e dei nostri esportatori. Grazie.

PRESIDENTE. Grazie, Presidente. Darei la parola all'Amministratore Delegato, il dottor Latini. Prego.

PIERFRANCESCO LATINI, *Amministratore Delegato di SACE*. Grazie, presidente. Buongiorno, onorevoli deputati e onorevoli deputate. Rinnovo il ringraziamento che faceva il Presidente per questo invito, che ci consente di illustrare il nostro punto di vista sulle dinamiche del commercio internazionale e di rappresentarvi il ruolo di SACE in questo ambito, peraltro dalla prospettiva di chi ha al centro della propria missione il supporto all'*export* e all'internazionalizzazione del tessuto imprenditoriale nazionale, con più di 23 mila aziende servite in quasi duecento Paesi nel mondo.

Peraltro, nell'analisi proprio di mercato, che è alla base delle nostre scelte di impegno assicurativo a copertura degli investimenti delle nostre aziende, sfruttiamo la grande capacità di analisi di un ufficio studi specializzato, che capitalizza l'esperienza storica di SACE e supporta le strutture di *business* negli organi decisionali della società nelle scelte di intervento a supporto della proiezione delle nostre imprese.

È un'esperienza che oggi con piacere mettiamo a disposizione a fattor comune

con la presenza del nostro *chief economist*, il dottor Terzulli, che guida il nostro ufficio studi e che sarà poi a vostra disposizione anche per eventuali approfondimenti o richieste.

Vorrei partire, magari, da un inquadramento delle dinamiche generali del commercio internazionale e dal riflesso che poi queste hanno sull'*export*, anche dando qualche prospettiva — contenuta nella nostra relazione — del rapporto *export* che è stata pubblicato lo scorso mese, per poi declinare le attività di SACE e capirne meglio l'impatto sulle variabili e su queste dinamiche internazionali.

Partendo da un *excursus sui trend* — lo anticipava in estrema sintesi il Presidente — negli ultimi dieci anni la crescita degli scambi internazionali ha subito un sostanziale rallentamento, e questo per un duplice fattore. Il primo è l'aumento delle misure non tariffarie all'indomani della crisi finanziaria globale; il secondo è un approccio, in particolare dell'amministrazione statunitense, in chiave fortemente protezionistica.

Negli ultimi due anni le tensioni commerciali si sono riflesse in un ulteriore, significativo aumento dell'incertezza economica globale, con ripercussioni inevitabili sulla fiducia delle imprese e sulle decisioni di investimento, per poi arrivare ad un ultimo anno, il 2019, in cui gli scambi globali di beni sono risultati sostanzialmente stabili — un andamento piatto, un +0,4 per cento —, con i settori più colpiti che sono stati quelli dei beni strumentali e intermedi, in particolare legati alle catene globali del valore.

Se proviamo a focalizzarci sui fenomeni che hanno contribuito a questi effetti, sicuramente l'incremento delle misure, sia tariffarie sia non tariffarie, ha pesato in maniera decisiva. In generale, ha contribuito a queste dinamiche anche la crisi generale del cosiddetto « multilateralismo », in corso già dai primi anni duemila.

Infatti, con l'aumento del peso dei Paesi emergenti nella competizione internazionale, ovviamente si è assistito a una ricomposizione della *governance* globale, che ha reso più complesso il processo decisionale

in sede di organizzazione mondiale del commercio. L'incapacità di raggiungere, poi, un accordo nel *Doha Round* del 2002 e in successivi appuntamenti sicuramente ne è la rappresentazione più emblematica.

In questo contesto generale ci sono state comunque misure di mitigazione. Partendo dai cosiddetti « accordi di *free trade* », in realtà il crescente ricorso ad accordi di libero scambio bilaterali — i cosiddetti « *free trade agreement* » — sicuramente testimonia la volontà dei Paesi, tra cui sicuramente quella dell'Unione europea, di mantenere un approccio di apertura. Ne sono testimonianza i recenti accordi dell'Unione europea con Canada, Giappone e Vietnam, che hanno riguardato non solo dazi, ma anche barriere non tariffarie, come ad esempio misure sanitarie, regole per lo sdoganamento, reciproco riconoscimento di *standard* ambientali e lavorativi e delle indicazioni geografiche per i prodotti agricoli, sicuramente apportando benefici pratici e rilevanti alle imprese, soprattutto per i prodotti di elevata qualità, cioè quelli che peraltro rappresentano la nostra produzione più propensa all'esportazione.

L'Italia, ovviamente, ha beneficiato di questi accordi grazie alla sua elevata propensione all'*export* e alla presenza di eccellenze settoriali, con particolar riferimento al *made in Italy* per la moda, il *food* e la meccanica strumentale.

In particolare, per il nostro Paese ha avuto una rilevanza il riconoscimento nonché la tutela dalle imitazioni delle indicazioni geografiche per i prodotti agricoli di alta qualità, cosa non ha fatto banale, considerata l'importanza di questo settore e soprattutto il fatto che questi presidi consentono la creazione di legami più profondi con i territori e con le imprese, specie quelle di minore dimensione.

Anche in questa logica, i *free trade agreement* hanno rappresentato sicuramente, e rappresentano tuttora, una soluzione alternativa e importante alla crisi del multilateralismo, che contrasta l'atteggiamento protezionistico. Ovviamente, la crisi pandemica in corso ha incrementato la necessità di rafforzare l'approccio multilaterale, visto che le relazioni commerciali, che già

abbiamo visto essere state messe a dura prova nell'ultimo biennio, sono state ulteriormente impattate dallo *shock* sia lato offerta, con l'interruzione delle produzioni e delle catene globali del valore, sia lato domanda, con la crisi e il crollo dei consumi e investimenti.

Questo ha portato agli ultimi dati disponibili ad oggi, che confermano un forte impatto negativo sul volume di scambi globali di beni, che nei primi sette mesi dell'anno ha segnato un -8,4 per cento su base tendenziale.

Stimiamo che, come caduta complessiva, nell'anno questo 8,4 per cento dovrebbe attestarsi intorno al 9 per cento, in linea anche con le previsioni dell'Organizzazione mondiale per il commercio, per poi però recuperare pressoché completamente il prossimo anno.

Venendo alle implicazioni che queste dinamiche del commercio internazionale possono avere per l'*export* italiano — voce che rappresenta, ricordo, quasi un terzo dell'economia nazionale e che storicamente, da oltre un decennio, è il principale *driver* di crescita della nostra economia — in questo scenario gli impatti sull'*export* italiano sono stati evidenti.

Nei primi sette mesi del 2020 il valore delle esportazioni si è contratto del 14 per cento rispetto allo stesso periodo del 2019, interrompendo quella fase di crescita e di espansione decennale. Settori maggiormente in sofferenza sono stati quelli delle esportazioni di tessile e abbigliamento, di mezzi di trasporto, l'*automotive*, e la meccanica strumentale, ossia quei settori più legati e integrati nelle catene globali del lavoro e per questo più vulnerabili allo *shock* pandemico.

Riprendendo quanto contenuto nel nostro ultimo rapporto sull'*export* italiano, prevediamo che l'*export* di beni, in valore, scenderà da circa 480 miliardi del 2019 a circa 420 miliardi di euro nel 2020: una caduta di circa l'11,3 per cento.

Nonostante questo *shock*, quello che ci attendiamo, secondo uno scenario base da verificare nell'incertezza del momento, è un ritorno alla crescita già nel 2021. Questa ripresa sta nei segnali che già vediamo nelle

tendenze degli ultimi mesi, peraltro in linea con le attese di crescita del commercio internazionale. Prevediamo per il prossimo anno un recupero pressoché totale delle esportazioni, grazie a un tasso di crescita delle nostre vendite pari al 9,3 per cento.

Sebbene immaginiamo che la ripartenza sarà diffusa su tutti i principali raggruppamenti di industrie, i tempi di recupero potrebbero avere delle modalità differenti tra i settori. Quello che ci attendiamo è un rimbalzo quasi totale per i beni di investimento, in particolare per elettronica e *automotive*, e intermedi, in particolare la gomma, la plastica e la chimica per i comparti della farmaceutica e dei detergenti, che peraltro sono particolarmente legati in termini positivi alle dinamiche della pandemia.

Ripresa più lenta, invece, per i beni di consumo, soprattutto per il tessile e l'abbigliamento. Peraltro, il ripristino — si auspica progressivo — del canale « Horeca » (*Hotellerie, Restaurant e Café*) contribuirà al pieno recupero anche del settore agroalimentare, che peraltro è tra quelli che ha sofferto meno della crisi pandemica.

A livello geografico prevediamo che le esportazioni del *made in Italy* torneranno a crescere pressoché in tutti i mercati di destinazione, seppure con intensità eterogenea. Ovviamente, tenendo conto di tutte le sensibilità di carattere strategico-diplomatiche, le aree geografiche che presentano tecnicamente una maggiore reattività al rientro dalla crisi ci fanno individuare una serie di Paesi per i quali possiamo prevedere una ripartenza più veloce della domanda: in Europa, la Germania, la Svizzera, la Repubblica Ceca e la Russia; gli Stati Uniti; in Asia, la Cina, il Giappone, la Corea del Sud e il Vietnam; in Medio Oriente e Nord Africa, gli Emirati Arabi Uniti, l'Arabia Saudita e il Marocco. Questi Paesi — che ovviamente qui elenchiamo, ma il dottor Terzulli è a disposizione per dare qualche informazione in più a conclusione della relazione — sono già stati messi a fattor comune di una riflessione istituzionale anche con il Ministero degli Esteri, in particolare nell'ambito di un comitato che è stato creato con il « decreto liquidità », un

comitato di supporto all'*export* che valuta proprio le potenzialità di questi Paesi e poi le condivide nell'ambito dello strumento della cabina di regia già sperimentato negli scorsi anni.

Queste proiezioni che ho cercato di sintetizzare fanno riferimento a uno scenario base elaborato dal nostro ufficio studi, che è quello che riteniamo a maggior probabilità di accadimento, ed è basato sul presupposto di un efficace contenimento della pandemia, soprattutto in questa fase. A fronte dell'evoluzione degli impatti pandemici, che sappiamo essere ancora incerta, abbiamo comunque elaborato nel nostro « Rapporto *export* » due scenari alternativi, che fanno riferimento a due scenari peggiorativi: uno in termini di ritorno a una situazione cosiddetta di « *second wave* », anche con un impatto potenziale di un *lockdown* nel 2021, prolungando la recessione al prossimo anno; e un secondo scenario che invece prevede un allentamento più graduale delle misure restrittive nella seconda parte del 2020, accentuando la crisi del 2020 e determinando una ripresa più lenta nel 2021. In entrambi gli scenari cosiddetti « alternativi », ma di *stress*, il pieno recupero dell'*export* italiano si concretizzerebbe non prima del 2023.

Da queste prime evidenze proviamo a trarre qualche elemento di fondo, anche per orientare poi le strategie di supporto all'*export* e le nostre azioni per lo sviluppo dell'internazionalizzazione nel nostro Paese.

Un punto chiave su cui molti osservatori convergono è che questi scenari e la stessa pandemia del COVID-19 evidenziano l'importanza critica delle catene globali del valore. Pertanto, in un orizzonte temporale più esteso, la capacità del sistema di tornare su una crescita sostenuta è strettamente collegata all'evoluzione di queste catene e magari alla correzione di alcune distorsioni presenti negli attuali assetti produttivi internazionali, ad esempio spingendo le imprese a una maggiore diversificazione delle geografie di approvvigionamento e di domanda, oppure ad un accorciamento della catena del valore attraverso processi di cosiddetto « *reshoring* » o « *ne-*

*arshoring* », cioè di ri-localizzazione o di riavvicinamento dei meccanismi di fornitura, oppure una maggiore attenzione al rifornimento delle scorte favorendo una maggiore flessibilità.

Dunque, aiutare le imprese a posizionarsi e inserirsi all'interno delle catene globali del valore, anche in maniera più equilibrata, è un aspetto rilevante, e lo è in particolare per le piccole e medie imprese all'indomani dell'emergenza COVID-19, per consentire un migliore accesso, da un lato, alle opportunità che si prospettano sui mercati internazionali e, dall'altro, a una più efficace gestione dei costi connessi ai processi di internazionalizzazione, che per queste dimensioni di impresa hanno un impatto più rilevante.

In questo ambito darei alcuni brevi cenni sull'operatività di SACE, come detto l'*export credit agency* italiana, con un'offerta integrata – la citava nella premessa il presidente Fassino – che ormai si è sviluppata nel tempo per coprire tutte le fasi del processo di internazionalizzazione e di promozione dell'*export* delle imprese, dalle prime fasi, in cui è necessario procedere alla valutazione dei rischi dei Paesi di destinazione o delle controparti, alla fornitura di prodotti specifici per la copertura e la gestione dei rischi nell'assicurazione del credito e nella protezione degli investimenti; garanzie finanziarie per l'accesso alla liquidità da parte delle imprese per investimento circolante; garanzie necessarie per partecipare a bandi e gare anche internazionali, fino al *factoring* e ai servizi di ultima istanza, come il recupero crediti.

Questa offerta ha raggiunto, nel tempo, un elevato grado di digitalizzazione con una piattaforma – *sacesimest.it* – adesso accessibile anche tramite il portale *export.gov.it*, che è stato lanciato proprio nelle scorse settimane ed è il frutto della collaborazione di tutte le istituzioni che collaborano al Patto per l'*Export*, in particolare SACE, che ha contribuito col MAECI e con l'ICE alla realizzazione di questo portale, che dà la possibilità di accedere in maniera onnicomprensiva a tutti gli strumenti a supporto dei processi di *export* e di inter-

nazionalizzazione delle imprese offerti dal sistema.

Le sinergie, in particolare con la Farnesina, riguardano anche una sempre più stretta collaborazione con le reti diplomatico-consolari, grazie all'interazione con la nostra rete di quattordici uffici di presidio estero, che anche con gli uffici dell'ICE possono contribuire alla realizzazione di eventi di *match-making* tra grandi *buyer* esteri e piccole e medie imprese. Tra l'altro, su questo tipo di collaborazione con la rete diplomatica consolare stiamo già valutando ulteriori ipotesi di rafforzamento.

Pure in un contesto avverso, questa offerta ci ha consentito di mobilitare, in questa prima parte dell'anno, più di sedici miliardi a sostegno delle imprese, in crescita rispetto allo scorso anno nonostante il contesto e a conferma del ruolo naturalmente anticiclico delle agenzie di credito all'esportazione. A questa operatività si è aggiunto anche un mandato specifico che il Governo ci ha affidato col « decreto liquidità », proprio a sostegno delle liquidità di impresa con il sistema bancario attraverso lo strumento emergenziale di Garanzia Italia, col quale — riportando i numeri citati dal presidente Fassino — abbiamo garantito ad oggi oltre quindici miliardi di euro di nuova liquidità, soddisfacendo tutte le richieste pervenute in meno di quarantotto ore. Tutto questo ha portato a un risultato, che ritengo importante anche in funzione del contesto di riferimento, di più di 30 miliardi di euro mobilitati a supporto delle imprese in questi primi nove mesi dell'anno.

Nell'ambito delle strategie di intervento di SACE, anche in relazione a quanto dicevamo sul facilitare l'accesso alle catene globali del valore, forse merita una menzione particolare una nostra strategia di intervento sui mercati esteri, che è quella del programma della *push strategy*. Attraverso questo programma, SACE mira ad aiutare le imprese a inserirsi e a posizionarsi all'interno delle catene globali del valore come fornitori di grandi *player* esteri che operano in settori ad alto potenziale, in particolare per il *made in Italy*.

Il finanziamento alle grandi imprese estere rappresenta il mezzo per facilitare l'assegnazione di contratti e *procurement* alle imprese italiane, impegnandosi l'acquirente a partecipare a eventi di *business matching* con nuovi potenziali fornitori italiani, al fine di stimolare e potenziare l'incremento del *procurement* dall'Italia per questi grandi *buyer*.

Sono stati organizzati finora trentacinque incontri con grandi potenziali *buyer*, con il coinvolgimento di circa 1.200 piccole e medie imprese attive in diversi settori, generando un *export* dall'Italia di oltre un miliardo e duecento milioni, con 152 esportatori coinvolti, di cui 78 piccole e medie imprese. A queste si associano poi gli interventi menzionati dal Presidente Errore di formazione e informazione: *education to export* e tutta la produzione del nostro ufficio studi, la *risk map* e il « Rapporto *Export* », che in qualche modo rappresentano una bussola per gli imprenditori nell'orientamento sui mercati internazionali.

Penso anche all'azione dei nostri *export coach*, delle figure professionali mirate sul territorio, che accompagnano le imprese nel processo di internazionalizzazione, nell'approccio ai mercati internazionali, oltre agli strumenti di garanzia che SACE mette a disposizione, insieme alle principali istituzioni finanziarie e alle banche, per facilitare l'accesso ai finanziamenti, per esigenze sia di circolante sia di investimento.

Questi strumenti hanno tutti l'obiettivo non solo di supportare grandi aziende e grandi progetti, ma anche di incrementare la dimensione e il numero delle imprese che si affacciano sui mercati internazionali: dimensione che abbiamo visto essere rilevante anche per potenziare altre dimensioni di parametri di internazionalizzazione delle imprese, come quello degli investimenti diretti all'estero che, come sappiamo, proprio per questa caratteristica del nostro tessuto produttivo caratterizzato da piccole imprese, trovano una forte barriera all'entrata nell'approccio ai mercati soprattutto con interventi più strutturali, cioè di investimento sui mercati.

Per i prossimi mesi, venendo rapidamente alle prospettive, sul tavolo ci sono



numerose altre sfide legate anche agli strumenti messi a disposizione di SACE. Le stiamo disegnando in un piano industriale in cui proiettiamo SACE nel prossimo futuro. Lo stiamo facendo secondo tre traiettorie.

Una prima traiettoria è quella del rafforzamento e potenziamento delle esportazioni. Questo grazie a un nuovo sistema di coassicurazione tra SACE e il Ministero dell'Economia e delle finanze, il cosiddetto « sistema di *state account* » sul modello delle economie europee più evolute, sistema che dà ancora più capacità al sostegno, ripeto, non solo dei grandi progetti, ma anche della diffusione dell'approccio all'internazionalizzazione e all'*export* delle PMI.

Una seconda traiettoria, che va oltre la fase dell'emergenza con Garanzia Italia, è rappresentata anche qui da un programma importante di garanzie pubbliche, non solo però legate a progetti di *export* e internazionalizzazione, ma anche a progetti domestici, legati pertanto alla fase di ripresa dell'economia nazionale, e anche qui magari senza escludere interventi volti a favorire processi di razionalizzazione, dei processi di fornitura, di *reshoring* e *nearshoring*.

Una terza e ultima traiettoria, più trasversale rispetto alle precedenti, è di supporto al percorso di sostenibilità, attraverso le risorse e gli strumenti, anche qui, di garanzia del *Green New Deal* attribuiti a SACE dal « decreto semplificazioni », proprio per favorire il supporto a progetti di economia politica e circolare, di mobilità sostenibile, in generale a progetti ad alto contenuto di sostenibilità.

Concludendo, e tornando al tema centrale della relazione, mantenere un sistema multilaterale, libero e aperto può favorire l'accesso ai mercati globali da parte delle imprese e incoraggia sicuramente una maggiore trasparenza delle politiche nazionali, riducendo incertezze e favorendo il commercio e gli investimenti esteri.

Lo abbiamo visto nell'ultimo rapporto UNCTAD su *trade and development*, pubblicato a settembre: il ripristino del multilateralismo nell'era post-COVID richiederà

probabilmente non solo un cambiamento delle regole attuali, ma anche una rivisitazione generale del sistema, basata su una visione più collettiva di un mondo sempre più interdipendente.

L'Unione europea, che in questa fase di stallo si sta affermando come promotore dell'apertura, rappresenta probabilmente il candidato ideale nel guidare questo processo di riforma, testimoniato anche dalla Presidente Ursula von der Leyen. Da questo punto di vista, anche il ruolo dell'Italia con la Presidenza del G20 nel 2021 potrà rappresentare un contributo importante.

Dal punto di vista di SACE, in virtù del ruolo di sostegno all'internazionalizzazione e alla luce dei nuovi ambiti di operatività previsti dal legislatore, sicuramente diamo la massima disponibilità per giocare un ruolo al fianco delle imprese. Non solo: diamo la massima disponibilità anche per interloquire con le istituzioni per rappresentare al meglio le esigenze di rafforzamento e crescita del nostro sistema produttivo all'estero, anche attraverso le opportunità che un sistema aperto agli scambi internazionale può favorire.

Io vi ringrazio, e ovviamente siamo a disposizione, insieme ai colleghi, per approfondimenti.

PRESIDENTE. Grazie, dottor Latini. Adesso io darei la parola ai commissari, che possono porre questioni e intervenire. Poi nelle repliche il dottor Terzulli potrà eventualmente fornire delle risposte. Chi prende la parola? L'onorevole Formentini, poi l'onorevole Quartapelle Procopio. Formentini, Lega.

PAOLO FORMENTINI. Grazie mille. Intanto inizierei subito con una domanda. Come già sollevato dalla Lega, a vostro avviso le ultime modifiche normative limitano la capacità di favorire l'internazionalizzazione? Rischiano di limitare, invece, le garanzie domestiche? Questa è una domanda precisa. Dal vostro punto di vista privilegiato, c'è stato un incremento della nostra presenza sul mercato cinese dopo la firma del MOU, del *memorandum of understanding*? Grazie.

LIA QUARTAPELLE PROCOPIO. Rispetto alla vicenda del *reshoring*, quali previsioni voi fate sul tema del *nearshoring*, che ha molto a che fare con le competenze di questa Commissione? C'è la possibilità che si ri-localizzino nelle zone più vicine a noi — i Balcani, Nord Africa — delle produzioni che erano, per esempio, in Asia? Voi state ragionando su supporti specifici alle aziende per fare *nearshoring*? Io mi scuso, ma alle 9,30 ho un appuntamento col Ministro Amendola, quindi tra qualche minuto purtroppo dovrò andare.

VALENTINO VALENTINI. Io ringrazio per la presentazione ampia e vasta. Cercherò di fare una domanda puntuale. Abbiamo due mondi, BC e AC, *before COVID* e *after COVID*. La prima parte della presentazione ci ha mostrato come si sviluppavano i *trend* globali. Il COVID è stato un elemento che viene a stressare sia le nostre strutture e le nostre carenze sia la possibilità di uscire, vale a dire: tutti i problemi che già avevamo prima sono diventati maggiori.

Abbiamo visto la collaborazione del Patto per l'*Export*. Volevo chiedere: quali sono gli strumenti nuovi e più innovativi che sono stati posti in essere per cercare di ovviare a quello che sta diventando un periodo prolungato? Nelle previsioni ottimistiche la *baseline* ci dice: « Ripresa totale l'anno prossimo. ». Con la previsione, invece, di un *lockdown* imminente vediamo che la previsione sarà — come amano dire alcuni economisti — la « vasca vittoriana ». Probabilmente in questo caso va bene: cioè una ripresa in cui non avremo né una « K » né una « V », ma avremo una lenta ripresa che riparte.

Ho sentito parlare dell'*export coach*; vorrei sentire parlare meglio di questo programma *push strategy*, perché non nascondo che è stato messo uno *stress* notevole sulla rete diplomatica per cercare di incrementare in qualche modo le nostre possibilità di *export*. Ma in questa situazione attuale, nella quale le fiere non si possono fare, *in presence* non ce n'è, aumentare i *webinar* o creare nuove figure, che in realtà poi si vanno a scontrare nell'operatività con le difficoltà che già

avevamo, volevo sapere da parte di SACE quali sono sia le iniziative messe in essere sia le proposte che intendono avviare. Grazie.

MAURIZIO LUPI. Intanto chiedo scusa per il ritardo con cui sono arrivato, ma mi interessava molto un aspetto che ho visto essere stato toccato anche nella relazione introduttiva del presidente Fassino. Se l'avete già toccato vi chiedo scusa, ma comunque mi sembra interessante un approfondimento, anche perché per quanto riguarda gli utilizzi dei fondi del *Recovery Fund* uno dei pareri espressi all'unanimità da questa Commissione, da maggioranza e opposizione, è stata la sottolineatura del ruolo fondamentale che le fiere hanno a sostegno delle piccole e medie imprese del nostro Paese nell'internazionalizzazione, in andata e ritorno; tant'è che abbiamo chiesto tutti insieme i due strumenti, che sono molto importanti, considerata la situazione di pandemia che abbiamo, e anche l'eventuale ritorno.

Il primo non riguarda SACE. È l'istituzione di corridoi sanitari, in modo da creare bolle in cui la domanda e l'offerta comunque possono incontrarsi. Questo spetta sia al Ministero della salute sia anche alle relazioni diplomatiche che possiamo e dobbiamo mettere in essere, in particolare per le fiere B2B, su cui ovviamente siamo più interessati, e non il B2C.

Vengo al secondo aspetto che è stato introdotto, che credo che riguardi anche voi. Oggi più che mai noi dobbiamo sostenere fortemente il sistema fieristico, le associazioni. So che SACE su questo è sempre stata coinvolta (il Salone del mobile per quanto riguarda la Cina, la Russia, eccetera). Le eccellenze industriali di questo Paese, la manifattura eccetera, rischiano, laddove non si svolgano queste manifestazioni, non solo di far fallire le fiere, ma anche di non essere più sostegno di quello che le associazioni sono come rete di sostegno delle imprese.

La domanda è proprio specifica e riguarda la possibilità di coprire i costi di partecipazione alle fiere, la possibilità di dare risorse a fondo perduto, proprio perché, tra l'altro, il rischio di acquisizione da

parte di società internazionali è dietro l'angolo.

Il sistema fieristico che ci ritroviamo, che è una delle eccellenze italiane, a differenza di quello tedesco non è posseduto dai *Länder*, ma è sussidiario, cioè sono le imprese che organizzano. Volevo capire se dal « decreto rilancio » in poi questo è uno degli obiettivi che vi siete posti, come questo sta accadendo, se è vero come è vero che con Cassa depositi e prestiti, attraverso SACE, alcuni quartieri fieristici stanno ragionando con voi per accorpamenti, e mi riferisco esplicitamente al tema emiliano-romagnolo. Però, altrettanto sottolineo che, se Cassa depositi e prestiti o SACE deve intervenire su questo, ha senso in un disegno globale, non in un disegno specifico, perché è il sistema fieristico in quanto tale.

Scusate la lungaggine, ma io credo che questo sia uno degli elementi strategici per chi conosce il sistema produttivo italiano e l'internazionalizzazione. *L'export* rappresenta uno dei punti di forza del nostro sistema delle piccole e medie imprese. Credo che sia uno dei punti strategici, oltre il finanziamento, la copertura a fondo perduto eccetera. Mi interesserebbe molto sapere se state focalizzando, come vi state muovendo e se c'è un raccordo. Grazie.

PIERFRANCESCO LATINI, *Amministratore Delegato di SACE*. Posso iniziare io e poi lascio, magari, la parola anche al dottor Terzulli. Scorrendo rapidamente le domande, vengo all'onorevole Formentini. La produzione di nuove strumentazioni a supporto della nostra operatività che, come avevamo detto, non si concentrano più solo sull'*export* e sull'internazionalizzazione, ma danno anche un ambito di riferimento legato all'economia domestica, a mio avviso rafforza la capacità di supporto all'impresa, soprattutto nella fase di rilancio, non solo in quella di emergenza con Garanzia Italia in cui noi — per le piccole e medie imprese, ancor più con il Fondo centrale di garanzia — abbiamo rappresentato un elemento di supporto soprattutto nella fase di carenza di liquidità legata al calo delle vendite.

Nella fase di rilancio magari si parte con uno strumento a supporto di investi-

menti domestici, per il rafforzamento della continuità degli investimenti, per il rafforzamento del circolante, e si pongono le basi per un rilancio ulteriore della capacità di *export* e internazionalizzazione sui mercati esteri. Per cui ritengo che la capacità di SACE di poter intervenire non solo a supporto di progetti esteri legati all'internazionalizzazione, al ruolo tipico dell'*export credit agency*, ma anche di intervenire con il sistema bancario a supporto di investimenti domestici, completa in qualche modo l'offerta di SACE e, in una logica di riferimento alle esigenze del cliente, completa la capacità di risposta ai bisogni del cliente stesso. Ne è testimonianza quello che citavo in termini di capacità di mobilitazione di risorse in questa prima parte dell'anno, tra risorse normalmente dedicate all'attività di supporto all'*export* e all'internazionalizzazione, in crescita rispetto allo scorso anno nonostante il periodo, unitamente alle risorse mobilitate con Garanzia Italia.

L'auspicio è quello di mettere a terra anche un programma strutturale, non più solo su base emergenziale, di garanzie pubbliche per rendere questa complementarietà sistematica e strutturale.

Per quanto riguarda la domanda sul *nearshoring* e *reshoring*, ovviamente queste sono dinamiche che non credo siano risolutive in senso assoluto di fenomeni come quelli che abbiamo visto con la crisi delle catene globali del valore, ma sicuramente possono correggere delle distorsioni legate a specifici posizionamenti di aziende in termini di collocazioni delle catene di fornitura. Non prevedendo una ri-localizzazione completa — questo è un fenomeno globale che osserviamo — possono riguardare anche ri-localizzazioni in aree geografiche limitrofe all'area di origine.

Questi sono fenomeni che difficilmente riusciamo a governare dal nostro punto di vista. Sono dinamiche che iniziamo a osservare. La cosa importante è che, sia per fenomeni di ri-localizzazione sia per fenomeni di *nearshoring*, l'attuale strumentazione a supporto dell'operatività di SACE è in grado di fornire un sostegno alle aziende. Questo sia per lo sviluppo di investimenti in area domestica per incrementare la ca-

pacità di produzione a livello locale, sia eventualmente per allargare lo spettro di localizzazioni di fornitura anche in Paesi più prossimi e in una logica di diversificazione delle fonti di approvvigionamento.

Per quanto riguarda la domanda dell'onorevole Valentini, ovviamente siamo in una situazione di dinamiche *before COVID* e *after COVID*, anche se abbiamo visto che molte dinamiche le ereditiamo già dal periodo precedente. In realtà, l'entità della crisi è tale proprio perché poggia le basi già su dinamiche critiche pre-pandemia. Probabilmente l'effetto del COVID è stato quello di accelerare delle dinamiche, ma dal mio punto di vista anche di accelerare i processi di correzione e di supporto a strumentazioni di rilancio.

Ad esempio, vedo molto intensificata l'attività di collaborazione tra tutte le istituzioni partecipanti al Patto per l'*export*: SACE, ICE, SIMEST, il Ministero degli Esteri, tutti gli organi della Farnesina, sia a livello centrale sia a livello di rete diplomatica e consiliare.

In questo caso citavo e menzionavo nella relazione uno strumento, quello della *push strategy*: sicuramente rappresenta un'intensificazione dei rapporti istituzionali e una collaborazione, anche in termini logistici. Noi stiamo studiando la possibilità di creare dei *flying desk* nelle ambasciate dei Paesi a più alta vocazione e potenziale domanda per il *made in Italy*. La *push strategy* è un'occasione per rendere possibile un contatto tra fornitori italiani, spesso piccole e medie imprese, e grandi *buyer* esteri che altrimenti non sarebbero riusciti nemmeno a conoscere le possibilità di fornitura da parte delle piccole e medie imprese italiane. Questo è uno strumento che abbiamo avviato da qualche anno, ha mobilitato circa due miliardi e quattrocento milioni di risorse per grandi *buyer* esteri. Peraltro i grandi *buyer* sono tutti controparte di elevata qualità creditizia, per cui sono anche impegni a basso rischio, ma ad alta potenzialità di ritorno, perché grazie alla collaborazione della rete internazionale di SACE con quella ICE e con la rete diplomatico-consolare siamo riusciti e riusciremo a creare opportunità di incontro,

di *business matching* tra i grandi *buyer* esteri e le PMI, che già ha manifestato come strumento la capacità di mobilitare, incrementare il *procurement* italiano per circa metà di quelle risorse, per un miliardo e duecento milioni.

Sicuramente, in prospettiva, quello è uno strumento su cui possiamo puntare per incrementare la nostra presenza all'estero, soprattutto per le piccole e medie imprese. In generale, credo che sia assolutamente importante intensificare le relazioni e creare un'azione di sistema congiunta tra tutte le istituzioni interessate all'*export*. Questo anche da un punto di vista formativo e informativo. Su questo l'ICE ha un ruolo rilevante in termini di promozione, ma la nostra esperienza in termini di formazione e informazione finanziaria e di rischio dei mercati di destinazione può rappresentare un complemento estremamente efficace.

Per l'onorevole Lupi: sicuramente il sistema fieristico è un sistema chiave, colpito in maniera importante dall'emergenza COVID, perché ha reso inaccessibile l'impianto di realizzazione di questi eventi. Non a caso, alcuni dei nostri interventi in Garanzia Italia hanno proprio supportato anche le esigenze di liquidità di enti fieristici. Da un punto di vista operativo e funzionale sicuramente anche qui l'ICE gioca un ruolo determinante, proprio nella spinta ai sistemi di promozione e peraltro sta già generando risultati nonostante l'emergenza. Abbiamo avuto già qualche fiera che ha riaperto i battenti e qualche evento, che pur con le limitazioni del distanziamento e delle modalità di comportamento, ha avuto comunque la possibilità di vedere la mobilitazione di imprese e di potenziali clienti.

Dal nostro punto di vista — che è quello più tipicamente di supporto finanziario e assicurativo — il ruolo di SACE, e in generale per le esigenze d'investimento e circolante che possono riguardare anche la partecipazione a questi eventi, poi ci sono delle misure specifiche attribuite a SIMEST, con la possibilità di utilizzare un fondo tradizionalmente in gestione a SIMEST che è quello della legge n. 394 del 1981, proprio per la partecipazione a fiere con una com-

ponente più importante rispetto alla situazione normale, grazie all'estensione prevista del *temporary framework*, che può arrivare al 50 per cento di risorse a fondo perduto, fino ad un importo pari a 800 mila euro, mentre il limite originario è quello del *de minimis* pari a 200 mila euro. Questa misura, anche per queste caratteristiche, sta avendo un riscontro molto positivo, con quasi un raddoppio delle richieste di accesso al fondo nel corso degli ultimi due mesi.

Sulle possibilità di accorpamento, anche lì la dimensione ovviamente è una variabile critica per lo sviluppo, soprattutto della presenza — non solo a livello domestico — di questi soggetti sui mercati internazionali; SACE non gestisce lo strumento dell'*equity*, per cui potrebbe intervenire in un secondo momento a ulteriore supporto della struttura finanziaria dell'azienda.

In questo caso, probabilmente, il ruolo determinante lo potrebbe svolgere la Cassa, con gli strumenti anche in corso di realizzazione legati al patrimonio destinato.

**PRESIDENTE.** Prima di dare la parola al dottor Terzulli devo informare — come credo tutti sappiano perché le agenzie lo hanno battuto adesso — che è deceduta la collega Santelli, che è stata per molti anni parlamentare, membro del Governo e recentemente eletta Presidente della regione Calabria, a cui si era candidata pur consapevole del male che la insediava. Credo che tutti noi che l'abbiamo conosciuta e apprezzata esprimiamo un momento di cordoglio e di dolore. Diamo la parola al dottor Terzulli.

**ALESSANDRO TERZULLI**, chief economist di SACE. Grazie, presidente. Parto dalla domanda sulla Cina dell'onorevole Formentini, se sia possibile vedere gli effetti degli accordi: la risposta tecnica è che, nonostante l'accordo sia stato siglato già da un po' di tempo, i tempi ancora non consentono di fare delle stime precise sul fatto che questo accordo, in un rapporto di causa-effetto, abbia creato degli effetti positivi sull'*export* italiano. Questo perché nel frattempo — come è stato illustrato nella rela-

zione del dottor Latini — c'è stata l'incertezza forte delle tensioni protezionistiche USA-Cina che si sono insinuate nel 2019. Nel 2020 è arrivato il COVID, che ha avuto anche un impatto di rallentamento su tutti, anche le opere già in corso della *Belt and Road Initiative* cinese, sia di emanazione più vicina alla Cina, sia nei Paesi terzi in cui si voleva andare a valutare dei progetti. La risposta — non perché non si voglia rispondere — è che è troppo presto per capire. A oggi non si vedono, ma perché sono intervenute diverse variabili che non consentono di vedere questi effetti. Occorre un periodo di osservazione più lungo, con metodi di stima che consentano di isolare questi *shock* che ci sono stati. Magari tra un paio di anni sarà anche possibile fare un esercizio molto preciso, puntuale e dettagliato di tutto questo.

Per quanto riguarda la domanda dell'onorevole Valentini, ripresa a « V », a « U »: ovviamente i riferimenti all'alfabeto sono sempre utili, ci danno un'idea della ripresa. Noi nel nostro scenario base, che è quello a maggiore probabilità di accadimento, una « V » la vediamo ancora. Però è chiaro che nella misura in cui a fine anno stiamo assistendo a delle misure che vengono allentate più lentamente — speriamo di no —, se ci dovesse essere un altro *lockdown* è chiaro che ci muoveremo verso altri scenari. Avremo che lo scenario base perde di probabilità e si abbassa e gli scenari alternativi aumentano di probabilità. Però a oggi — per darLe una risposta — noi vediamo ancora una ripresa a « V » piuttosto che a « U » o a « vasca vittoriana », per usare l'espressione che Lei aveva usato.

Un piccolo commento sulle fiere per l'onorevole Lupi. Volevo dire che il tema dell'aggregazione di fiere, soprattutto nella misura in cui viene fatta per innalzare le dimensioni delle nostre fiere e quindi consentire loro di avere una maggiore portata internazionale, è sicuramente un qualcosa che noi possiamo valutare, ma già nelle operatività che avevamo precedentemente a questi « decreti liquidità ». Questo sia nella fase di transizione, ai fini di far ripartire un sistema fieristico, ma sia in termini più strutturali, perché le nostre

fiere hanno bisogno di crescere per poter fare anche acquisizioni all'estero. Noi, con Fiera di Milano soprattutto, ma in teoria con tutto il mondo delle fiere, parliamo: loro ci dicono di avere questa esigenza, però probabilmente richiede un passaggio prima. Aggregarsi domesticamente per poter poi riuscire ad avere la massa critica e investire all'estero. La risposta è che gli strumenti ci sono anche nell'ambito delle operatività che già avevamo in precedenza, prima del « decreto liquidità » e altri interventi fatti in fase emergenziale.

Velocemente sul *reshoring* e *nearshoring*, il dottor Latini ha risposto in modo esaustivo: solamente per dire che questi processi hanno ragione di esistere nella misura in cui ci sono degli investimenti che vengono fatti per mero scopo di ridurre i costi produttivi, ma noi sappiamo che quegli investimenti fatti solo per questo scopo

hanno un po' le gambe corte, perché poi nel tempo non funzionano. Invece gli investimenti veri fatti all'estero, che hanno lo scopo di presidio del mercato, avere la presenza lì, che in genere hanno anche ampi ritorni sull'economia domestica, solo in alcuni pochi casi si vede il *reshoring* o il *nearshoring*. Tenevo a fare questa precisazione, poi se c'è bisogno di qualsiasi ulteriore chiarimento siamo a disposizione.

PRESIDENTE. Bene, ringrazio ancora i nostri ospiti per il contributo fornito e dichiaro conclusa l'audizione.

**La seduta termina alle 9.40.**

---

*Licenziato per la stampa  
il 15 dicembre 2020*

---

PAGINA BIANCA



\*18STC0118580\*