

l'intervista Pasquale Salzano. A un anno dalla nomina il presidente traccia un bilancio dell'attività e indica le prossime mosse

«Simest prepara la svolta per un ruolo più proattivo»

Celestina Dominelli



Simest. Il presidente della società, Pasquale Salzano

«Il nostro obiettivo è fare in modo che gli imprenditori non si sentano soli e che recuperino la piena fiducia nel ruolo delle istituzioni e dello Stato e nella loro capacità di aiutarli nel momento in cui si trovano in difficoltà». Pasquale Salzano ha lasciato esattamente dodici mesi fa la guida dell'ambasciata italiana a Doha, in Qatar, dove era arrivato due anni prima dopo una lunga esperienza in Eni, per intraprendere la nuova sfida di presidente della Simest, il perno del patto per l'export, fortemente voluto dal ministro degli Affari esteri e della Cooperazione internazionale, Luigi Di Maio, e sostenuto dall'intero governo. «Ci siamo trovati al centro di questa strategia - spiega Salzano al Sole 24 Ore, nella sua prima intervista da presidente - e siamo intervenuti in prima linea nell'emergenza con risorse senza precedenti a valere sul Fondo 394 che Simest gestisce per conto della Farnesina: 13 mila domande per un controvalore di oltre 4 miliardi». Un sostegno cruciale per il sistema Paese, al quale Simest affianca il suo tradizionale ruolo di accompagnamento delle imprese italiane nelle loro iniziative di investimento diretto estero. «Ma non vogliamo fermarci qui - prosegue Salzano, che è anche capo degli Affari internazionali di Cdp e presidente della Fondazione della spa di Via Goito - e stiamo già pensando a come poter sostenere ancora di più e meglio le aziende che operano oltreconfine».

Quale sarà il futuro di Simest?

Oggi riceviamo e valutiamo l'interesse delle imprese a intervenire nei mercati esteri. Il passo in più che vorremmo e potremmo fare è quello di essere più proattivi e di andare noi a intercettare le possibili opportunità di investimento sui mercati internazionali per le piccole e medie aziende della penisola.

Un ruolo simile, però, presuppone un grande sforzo e significativi investimenti. Come vi muoverete?

Ci stiamo ancora ragionando, ma è un sistema che può essere messo in pista in stretto raccordo con il ministero degli Affari esteri e in partnership con Cdp, Sace e Ice. Ed è una risposta che si costruisce disponendo di due tipi di informazione: una profonda conoscenza del tessuto economico-industriale italiano e delle sue imprese unita a una conoscenza altrettanto approfondita dei mercati settoriali esteri grazie a un network di nostri esperti che agiranno in collaborazione con la rete della Farnesina.

C'è un gap di conoscenza che andrebbe colmato?

L'impresa, soprattutto quella medio-piccola, spesso non ha un approccio consapevole rispetto alla possibilità di investire al di fuori dei confini nazionali. E, invece, bisogna conoscere il contesto, studiare il paese verso cui ci si muove e chiedere aiuto a chi può garantire un efficace sostegno. E Simest può essere anche un advisor istituzionale, e non soltanto un partner di lungo periodo nel capitale delle aziende dove, ricordo, entriamo con una quota di minoranza e senza intervenire nella governance e nella gestione, che lasciamo all'imprenditore stesso.

Quante sono le imprese che hanno Simest nel loro azionariato?

Il nostro portafoglio equity consta di circa 250 partecipazioni (promosse da circa 200 imprese) per un investimento complessivo di circa 730 milioni distribuito in tutti i cinque continenti. Si tratta di un supporto concreto e importante, soprattutto per le pmi e per le imprese familiari, che, sebbene riescano a essere indubbe protagoniste del nostro export nel mondo, spesso, a causa della dimensione ridotta, hanno difficoltà a realizzare investimenti diretti oltreconfine. Una esperienza consolidata che consente a Simest di disporre di un know how su come funzionano le imprese vincenti sui mercati internazionali che nessun altro ha e che noi possiamo mettere a fattor comune con tutte le aziende con cui operiamo.

Veniamo al Fondo 394: i finanziamenti agevolati hanno registrato un boom di domande. A cosa attribuisce questo successo?

Credo sia la dimostrazione della determinazione delle imprese italiane a non volersi fermare davanti alle attuali difficoltà. E il forte potenziamento e il profondo rinnovamento degli strumenti di finanziamento agevolato gestiti da Simest per conto del Maeci hanno rappresentato una risposta tempestiva contro la crisi. In particolare, le notevoli agevolazioni introdotte, come la possibilità di avere accesso senza garanzie e di ricevere una quota a fondo perduto fino al 50%, li hanno indubbiamente resi ancora più vantaggiosi e appetibili.

Che tipo di aziende hanno chiesto aiuto a Simest?

Circa il 90% delle domande ricevute provengono da piccole e medie imprese, attive in alcuni tra i settori di eccellenza del made in Italy nel mondo (macchine utensili, meccanico, tessile, agroalimentare, automotive) e circa l'85% delle aziende che ha attivato il supporto della Simest lo ha fatto per la prima volta in questo contesto.