

CAMERA DEI DEPUTATI - COMMISSIONE X  
ATTIVITÀ PRODUTTIVE, COMMERCIO E TURISMO

Resoconto stenografico

INDAGINE CONOSCITIVA

Seduta di martedì 29 novembre 2011

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE MANUELA DAL LAGO

La seduta comincia alle 13,15.

Sulla pubblicità dei lavori.

PRESIDENTE. Avverto che, se non vi sono obiezioni, la pubblicità dei lavori della seduta odierna sarà assicurata anche attraverso l'attivazione di impianti audiovisivi a circuito chiuso.  
(Così rimane stabilito).

Audizione di rappresentanti di Simest e Sogei.

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca, nell'ambito dell'indagine conoscitiva sulle caratteristiche attuali dello sviluppo del sistema industriale e il ruolo delle imprese partecipate dallo Stato, con particolare riferimento al settore energetico, l'audizione di rappresentanti di Simest e Sogei.

Do la parola a Giancarlo Lanna, presidente della Simest, pregandolo di svolgere un intervento introduttivo di presentazione della società. Dopodiché, come di consueto, passeremo alle domande dei colleghi che intenderanno intervenire nel dibattito.

GIANCARLO LANNA, Presidente della Simest. Grazie, presidente, per questa convocazione.

Ci siamo permessi di predisporre una breve nota in ordine all'attività svolta da Simest, che abbiamo consegnato agli atti della Commissione per dare modo a tutti i componenti di poterla esaminare. Simest è la società deputata per legge al supporto sul piano finanziario delle imprese italiane che intendono internazionalizzarsi. È operativa dal 1991 ed è stata istituita con la legge n. 100 del 1990. Fino all'anno scorso essa svolgeva la sua attività soltanto al di fuori dei Paesi della Comunità economica europea, mentre opera anche all'interno dei Paesi comunitari, in virtù di norme approvate un anno fa.

Essenzialmente Simest si muove su due macroaree di intervento. La prima è quella della partecipazione del capitale delle aziende italiane che intendono operare all'estero attraverso un'attività di private equity, nel corso degli anni fortemente sostenuta da un venture capital fund specifico per alcune aree geografiche in cui sono localizzate più fortemente le imprese italiane. Tale attività ha comportato - lo leggerete dai dati - un impegno complessivo di Simest di oltre 1.200 partecipazioni, che hanno determinato cospicui investimenti delle imprese italiane nell'ordine di circa 12 miliardi di euro. Contemporaneamente, dal 1999 Simest gestisce alcune misure incentivanti per l'export italiano, essenzialmente concentrate sulla penetrazione commerciale, ossia sul sostegno alle imprese italiane nella realizzazione di nuove iniziative commerciali, quali showroom e mall,

legate ad attività squisitamente commerciale. Esse sono concentrate molto sulla parte dell'export credit ex cosiddetta legge Ossola (n. 227 del 1977), relativa al finanziamento sull'esportazione di macchinari italiani attraverso le misure relative alla stabilizzazione del tasso di interesse e al credito fornitori, a misure relative al sostegno alle imprese italiane nella partecipazione a gare internazionali e al finanziamento di studi di prefattibilità. In particolar modo - rivendichiamo molto questo aspetto, perché, in questo momento, è probabilmente la misura che più ci viene richiesta dalle imprese - gestiamo un fondo attinente alla patrimonializzazione delle imprese stesse per creare le condizioni per la trasformazione da società di persone a società di capitali, nel presupposto di un'esportazione del 20 per cento nell'ultimo triennio.

Accanto a tutto ciò ci sono attività di servizi specificamente rivolte alle imprese. Tutta l'attività di incentivazione all'export italiano nel corso degli anni ha significato oltre 4 mila operazioni per circa 40 miliardi di impegni finanziari dal 1999 a oggi a sostegno delle imprese italiane. Contemporaneamente, svolgiamo attività attinenti a servizi specifici per le imprese, tra tutte, l'attività di business scouting, ossia di individuazione dei partner più opportuni, alla luce di considerazioni di mercato e della configurazione giuridica degli Stati in cui le imprese italiane si vanno insediare, che possano avere un rapporto in joint venture con le imprese italiane.

In rapidissima sintesi questa è l'attività che nel corso degli anni abbiamo svolto, peraltro con risultati di bilancio sempre positivi, anzi negli ultimi anni fortemente incrementati. Abbiamo chiuso con l'originario capitale che abbiamo avuto nel 1991, mai più rimpinguato. Il capitale della Simest, lo ricordo per chi non lo sapesse, è al 76 per cento dello Stato, ex Ministero del commercio estero e oggi Ministero dello sviluppo economico, e al 24 per cento della società per azioni composta praticamente da tutte le principali banche del Paese, più Confindustria, ancorché in quota minimale.

Nel corso degli anni abbiamo sempre ottenuto risultati che ci hanno portato ad avere bilanci positivi. L'ultimo anno abbiamo chiuso con 17 milioni di utile lordo e con oltre 11 milioni di utile netto. Sono tutti dati che, oltre che nella relazione, sono disponibili sul bilancio che abbiamo sempre fornito e del quale possiamo senza problemi procurarvi un'ulteriore copia.

**PRESIDENTE.** La ringrazio per la concretezza e la brevità della sua relazione. Prima di passare la parola ai colleghi, vorrei rivolgerle io alcune domande.

Quando ha iniziato la sua esposizione, lei ha affermato che siete un'impresa che deve internazionalizzare. Ha usato questo termine all'inizio della sua esposizione. Aiutate, dunque, le internazionalizzazioni. Su questo punto vorrei un chiarimento. Ho letto lo Statuto della vostra società, che non è molto chiaro. Ho presentato un'interrogazione - vedremo poi chi mi risponderà - non molto tempo fa al ministro, legata alla società Parmacotto. Mi pare che in quel caso non ci sia stato un sostegno all'internazionalizzazione, ma eventualmente alla delocalizzazione, una vicenda un po' diversa rispetto a quella che lei prima ha descritto. Ovviamente io sono favorevole ad internazionalizzare e non a delocalizzare, ma è una mia opinione personale.

Ritengo, inoltre, che lo spirito dello statuto della Simest sia soprattutto quello di aiutare le piccole e piccolissime imprese, più che le grandi imprese. Anche su questo punto vorrei comprendere meglio, se questo è lo spirito dello Statuto, come l'internazionalizzazione possa aiutare soprattutto le piccole e medie imprese, quali sono i criteri specifici con cui assegnate i contributi o decidete di approvare una determinata partnership.

Lei ha riferito che svolgete anche studi di prefattibilità. Vorrei sapere come vengono misurati i risultati in termini reali, non solo sulle imprese, ma anche di ritorno sull'economia del Paese, dei contributi che voi assegnate.

Do la parola ai deputati che intendano intervenire per porre quesiti o formulare osservazioni.

**ALBERTO TORAZZI.** Credo che sia noto che il movimento che rappresento, la Lega Nord, ha una posizione molto critica ultimamente sull'attività di Simest. Il nostro atteggiamento è frutto della definizione della sua missione. Noi crediamo, infatti, che la missione di Simest dovrebbe focalizzarsi su due direttive principali. Una è quella di favorire l'export delle imprese italiane e tutto

ciò che concorre a favorire acquisizioni di posizione nella catena di distribuzione. Mi sembra che siamo molto indietro, se ci confrontiamo con le attività che hanno svolto i francesi e i tedeschi sulla grande distribuzione italiana, per esempio, e comunque se pensiamo alle operazioni di marketing per il nostro prodotto in generale.

La seconda missione è quella dell'internazionalizzazione, che si intende, però, in un concetto strategico di Paese e, in questo caso, degna di un finanziamento pubblico. Occorre entrare in mercati in espansione a produrre con tecnologie italiane, garantendo alle imprese italiane una crescita che comporta poi alcune economie di scala su fornitori, strutture, formazione e definizione del prodotto, per alimentare quei mercati.

Il dubbio molto pesante che noi nutriamo, invece, e che è costantemente riaccessibile dalle segnalazioni di artigiani e delle associazioni di artigiani e piccole industrie, è che molti dei nostri finanziamenti vadano a imprese che formalmente vanno a internazionalizzarsi per conquistare mercati, ma che in realtà producono una percentuale elevatissima destinata all'import nazionale, a detrimento delle preesistenti produzioni in Italia. Si segnalano, di tanto in tanto, addirittura esempi di società assistite da Simest per andare a creare un impianto in un Paese low cost, le quali successivamente, nell'arco di due o tre anni, riducono la produzione e chiudono gli impianti in Italia. Sarebbe una questione gravissima, un tradimento della missione del vostro servizio. Possiamo anche citare le aziende, ma in questa sede stiamo svolgendo un ragionamento diverso. Nell'elenco che ci avete presentato, risultano numerosi impianti stabiliti, per esempio, in Cina, in Serbia, in India e in Paesi dove normalmente la massa della produzione industriale è indirizzata all'export. Mi chiedo, quindi, quando e in che modo ci vorrete fornire una descrizione trasparente dei risultati della vostra attività che permetta alle Commissioni parlamentari di verificare, azienda per azienda, gli investimenti che avete compiuto e i loro risultati.

Quale variazione di occupazione e di fatturato hanno registrato le aziende che avete sostenuto nella loro internazionalizzazione relativamente agli impianti italiani? Le imprese che avete favorito, quale percentuale di produzione hanno dedicato al mercato locale e all'export da quel mercato?

Esiste anche il fenomeno della triangolazione industriale: se ho una produzione in Italia che va, per esempio, in Corea e in Germania, posso creare uno stabilimento in Cina, canalizzare la produzione di questo stabilimento cinese sul mercato tedesco e coreano e ridurre la produzione in Italia.

Vorrei capire quali strumenti intendiate mettere in atto per assicurare la necessaria trasparenza e quali vincoli avete già oggi al vostro interno per verificare che la missione che vi ho descritto all'inizio sia rispettata. Grazie.

LUDOVICO VICO. Siamo in presenza di una documentazione piuttosto utile per essere studiata, non per un supplemento di audizione, ma per eventuali chiarimenti.

La prima questione è la missione di Simest. Questa è sufficientemente chiara fin dalla istituzione della società. A mio giudizio, si tratta piuttosto - anche alla luce della crisi economica in atto - di fare il punto su quali siano state le iniziative istituzionali di Simest negli ultimi anni per avere una sintetica rendicontazione, atteso che i dati a disposizione riguardano il 2010. Nella relazione si parla molto dell'impegno della Simest verso l'Egitto, positivo giudicando positivamente il trasferimento della produzione di imprese italiane in quel territorio. L'Egitto sta attraversando una fase politica molto delicata, ma non c'è posto al mondo in cui non ci siano problemi di questo tipo. Simest, però, sulla base delle informazioni a sua disposizione, sa benissimo che c'è un conflitto tra le produzioni interne e le produzioni estere, particolarmente degli ortaggi, rispetto alla missione che essa ha assunto in Egitto.

Non voglio sostenere che non bisogna compiere tali operazioni, ma si tratterebbe semplicemente di comprendere qual è il punto di equilibrio. Se il punto di equilibrio è solo il mercato, allora la Coldiretti, la CIA e la Confagricoltura faranno le opportune considerazioni, che immagino Simest conosca benissimo, e tutto finisce lì.

Passando ad un'altra questione, vorrei sapere se c'è un'azione di monitoraggio sul versante delle opzioni sulle Autorità portuali che si rendono disponibili. Vorrei sapere se si tratta di un'attività

autonoma di Simest o di un'attività su richiesta e, in questo caso, da parte di chi possa provenire tale richiesta. Non sto facendo appello alla trasparenza, come è ovvio. In secondo luogo, vorrei segnalare che in altri organismi della Camera dei deputati, di cui facciamo parte, è stata discussa la questione di relativa alla società Lactitalia Srl, sulla quale sono stati presentati anche atti di sindacato ispettivo. La società che opera in Romania, in particolare a Timisoara, produce formaggi ottenuti con latte ungherese o romeno utilizzando diciture che richiamano il made in Italy quali Dolce Vita, Toscanella e Pecorino, ma anche ricotta e mozzarella.

Ci è stato segnalato che la Simest ha finanziato questa azienda e che Lactitalia era gestita in Romania dalla Roinvest Srl, società che fa capo alla famiglia Pinna - sono dettagli ormai di dominio pubblico - e ci sono stati posti alcuni interrogativi. Si tratta probabilmente di un fatto isolato, che non riguarda l'attività prevalente di Simest, di cui abbiamo stima.

Sarebbe interessante sapere se nella mission della Simest rientri anche la partecipazione in società all'estero e, in questo caso, quale sia il partner italiano? Stiamo parlando di brand e di marchi, oserei dire mendaci relativamente alla composizione organolettica dei prodotti. Vorrei sapere, se la mission della Simest riguardi anche la partecipazione ad ampliamenti in società già partecipate, o eventualmente acquisite e, in questo caso, in che misura vi partecipa il partner italiano.

Porre questo problema rappresenta, a mio giudizio, un aspetto indispensabile della funzione che Simest è chiamata a svolgere e che, anche rispetto al suo bilancio, forse meriterebbe un maggiore investimento, soprattutto in una fase economica di globalizzazione, anche allo scopo di meglio coniugare lo sviluppo delle imprese italiane nei mercati globali e soprattutto per fare in modo che le partnership siano un elemento fondamentale.

In conclusione, mi farebbe piacere sapere che la assai nota «vicenda del pecorino» abbia, in realtà, un carattere isolato.

**PRESIDENTE.** Invito i colleghi, se possibile, a essere più sintetici nel porre le vostre questioni, perché i tempi purtroppo stringono e saremmo interessati a ricevere in questa sede le risposte. Grazie.

**GABRIELE CIMADORO.** Sarò velocissimo. Al di là del ruolo, che credo importante, ma soprattutto delicato, della Simest in questo settore, il fatto che si arrivi alla fine con bilanci in positivo è di per sé positivo e determinante. Credo anche che sia un ruolo delicatissimo, perché nella scelta di un partner o di un altro c'è discrezionalità, che deve essere posta nella massima fiducia e assolutamente in modo trasparente, come chiedeva il collega Torazzi.

Mi piacerebbe capire quali siano i progetti per il 2012. Possono essere dati per aree geografiche, per settori o per settori più in crisi. Vorrei capire se avete già compiuto alcune scelte e se sì, quali saranno, e se ci sono indicazioni che possiamo dare noi, il Governo o solo il mercato o anche osservazioni che possano uscire da questa Commissione. Grazie.

**ANNA TERESA FORMISANO.** Cercherò di essere il più possibile sintetica, ma sono diverse le questioni sulle quali gradirei avere una risposta.

Vorrei capire che rapporto c'è tra la Simest e l'ICE. Fino a ieri l'ICE esisteva e, poiché parliamo dell'anno scorso, parliamo di un istituto che fino all'anno scorso esisteva ancora.

Nella relazione che ci avete consegnato avete parlato in maniera puntuale dei distretti industriali e delle piattaforme logistiche. Vorrei capire quali sono i criteri che hanno ispirato la Simest nella scelta di tali distretti industriali e piattaforme logistiche, nonché puntualizzare un aspetto. Riprendendo le considerazioni del collega Vico sul settore ortofrutticolo verso l'Egitto; voi parlate del grande mercato di Alessandria. Non credo che sia l'unico, però, in Italia da quel punto di vista. Ce n'è un altro, per esempio, che si trova in questa regione, il MOF di Fondi, che credo potrebbe avere un'attenzione da parte della Simest. Magari, dal punto di vista logistico, tutto ciò che si muove attorno a questo mercato potrebbe avere uno sbocco interessante e potrebbe essere un'ipotesi da attenzionare verso un Paese come l'Egitto. Un'altra iniziativa alla quale sono da sempre molto

interessata - e i colleghi della Commissione, a cominciare dalla presidente, lo sanno, non essendo questa la prima volta che pongo tali domande ai nostri ospiti - è che tra le vostre missioni c'è l'attività di formazione su studi di fattibilità e ricerche. Vorrei capire quali sono i criteri ispiratori nella scelta delle università o degli istituti di ricerca, considerato che attraverso questa funzione non solo svolgete ricerche, ma sostenete anche, dal punto di vista tecnico, le piccole e medie imprese, che sono il nostro principale interesse. In questa Commissione abbiamo ragionato spesso su come aiutare concretamente le piccole e medie imprese.

Passo a un'ultima domanda, non ultima per importanza. Ho letto che il 4 aprile scorso avete chiesto in Europa una concessione di linea di credito per le piccole e medie imprese. La domanda che vi pongo è come si pone la vostra società nel rapporto tra le piccole e medie imprese e i finanziamenti europei ad esse destinati, oltre a quelli che passano per le regioni. Esiste, infatti, un canale che passa per le regioni, quelle che hanno ancora gli obiettivi, cui se ne aggiungono altri che avrebbero una sponda diretta, se ci fosse una condizione che consente alle piccole e medie imprese di accedere a tali finanziamenti. È un punto sul quale gradirei avere una risposta precisa. Grazie.

SAVINO PEZZOTTA. La domanda che volevo porre è stata anticipata dalla collega Formisano, però vorrei che mi fosse spiegato in modo chiaro, dal momento che abbiamo già discusso su quale può essere il ruolo dell'ICE - che è ancora un po' evanescente - quale relazione esiste tra la vostra società e l'ICE. Non mi sembra una questione secondaria, in questa fase, in cui si chiude un istituto e se ne crea un altro. Non vorrei che alla fine ci fosse un doppione. Gli elementi di trasparenza cui facevano riferimento alcuni colleghi diventano, da questo punto di vista, estremamente importanti, altrimenti avremmo due enti che operano più o meno su un terreno simile e sarebbe inutile: occorre solo l'uno o l'altro.

IGNAZIO ABRIGNANI. Ringrazio il presidente della Simest per la presenza e vorrei approfittare dell'occasione - i colleghi sono stati più concentrati di me su casi specifici - per svolgere un paio di discorsi di carattere generale.

Il primo è che la Simest si occupa delle nostre imprese all'estero. In un momento di crisi, ritengo sia importante capire qual è il polso di questa situazione. In un periodo teorico che va dal 2010 al 2012 vorrei capire se le nostre imprese stanno aumentando la propria internazionalizzazione e quali siano i settori eventuali su cui stanno spingendo, anche per valutare le possibilità di uscire dalla crisi, che, secondo me, passano attraverso questo aspetto.

Il secondo quesito, invece, è un po' più specifico. Proprio per favorire e aiutare questo tipo di iniziative, mi rivolgo al presidente per essere noi i destinatari di un messaggio: ci sono elementi da un punto di vista normativo o tecnico che il Parlamento e questa Commissione possono integrare per poter favorire ulteriormente le internazionalizzazioni? C'è bisogno ancora di un aspetto di velocizzazione, di sburocratizzazione o di semplificazione per aiutare questo, che è un percorso che ritengo fondamentale per uscire da questa crisi? Grazie.

PRESIDENTE. Do la parola al presidente della Simest per la replica.

GIANCARLO LANNA, Presidente della Simest. Cercherò, in rapida sintesi, di rispondere a tutte le domande poste dai componenti della Commissione. Poiché in molte domande aleggia la vicenda di Parmacotto e Lactitalia, vorrei svolgere una doverosa premessa di fondo in ordine al tipo di attività che svolge Simest, premessa che prima, per motivi di esposizione sintetica, non sono riuscito a svolgere appieno.

Innanzitutto Simest è una società di capitali, ancorché un azionista pubblico, e muove la sua attività secondo norme di carattere esclusivamente privatistico. Risponde, dunque, rispetto alle norme del Codice civile in materia di società per azioni.

Come seconda considerazione, per legge Simest acquisisce esclusivamente partecipazioni di minoranza rispetto alla posizione dell'imprenditore italiano che da solo decida di operare all'estero

attraverso un'impresa di diritto estero oppure di partecipare in termini di joint venture, alleandosi in logica di partenariato imprenditoriale con un imprenditore del territorio in cui ha deciso di insediare la propria attività.

La terza considerazione è che Simest valuta un progetto - i progetti possono essere favoriti da Simest, ma rispondono agli interessi degli imprenditori e, quindi, c'è una domanda specifica che da questi proviene - e deve rispondere a tre considerazioni di carattere generale.

La prima ovviamente è il rispetto di norme di legge generali di questa Repubblica.

La seconda è che non ci sia una norma - in questo senso rispondo anche al Presidente Dal Lago - che possa consentire la delocalizzazione. Ciò ci è vietato. Era di fatto già impossibile, ma esiste anche una norma specifica contenuta nella legge n. 80 del 2005 di conversione del decreto legge n. 35 del 2005, approvata quando il Ministro Scajola era a capo del Ministero delle attività produttive, che prevede l'obbligatorietà in termini di conseguenze penali di dichiarazione da parte dell'imprenditore, quando viene a chiedere un impegno finanziario a Simest, del mantenimento di una linea produttiva e della testa dell'azienda in Italia. Vorrei, quindi, fugare i dubbi di tutti i presenti della Commissione in ordine al rischio della delocalizzazione: non possiamo praticarla.

La prima valutazione è, quindi, sulle norme di carattere generale e la seconda è di evitare qualsiasi forma di delocalizzazione e di depauperamento del patrimonio imprenditoriale del Paese. La terza considerazione, di carattere generale, è relativa alla valutazione economico-finanziaria dei progetti e, quindi, alla possibilità che i progetti possano stare in piedi sui mercati internazionali. Noi rispondiamo del nostro operato al soggetto pubblico azionista di maggioranza, ma, come potete immaginare, anche agli azionisti privati, che in generale non hanno voglia di perdere i soldi. Soprattutto rispondiamo, nel metodo più naturale e normale con cui si possa svolgere questa forma di verifica, che è il bilancio di una società per azioni.

Sotto questo profilo, ogni considerazione che viene svolta - peraltro, alle 15 è convocata anche la Commissione agricoltura e immagino che molte considerazioni che gli onorevoli presenti hanno espresso relativamente alla vicenda Lactitalia e Parmalat verranno riproposte anche in quella sede - viene «bypassata» da questo aspetto. Noi non siamo una società di private equity, di carattere privato, che sceglie il manager di controllo o il manager che gestisce l'azienda. Non si può sindacare in assenza di norme ad hoc su attività attinenti all'approvvigionamento delle singole società.

Nel caso di specie, stiamo parlando per Lactitalia - rispondo in modo random relativamente a questi punti e poi procederò in una logica di esposizione più puntuale - di un'operazione posta in essere nel 2004, ormai agli sgoccioli, compiuta dal più importante produttore italiano di pecorino romano, in cui abbiamo una composizione fortemente minoritaria in termini di partecipazione di capitale.

Il problema è stato sollevato nel 2010-2011 e c'è stata una verifica ispettiva interministeriale proprio presso lo stabilimento Lactitalia in Romania, in data 21 ottobre 2010, svolta dai rappresentanti della Direzione generale prevenzione e repressione frodi e dalla Direzione generale lotta alla contraffazione del Ministero delle politiche agricole, alimentari e forestali. Tale verifica ha escluso del tutto qualunque forma di illecito. È un elemento che do agli onorevoli presenti esclusivamente ad adiuvandum rispetto all'esposizione, perché il nostro compito, una volta rispettate le norme di carattere generale, non è quello di entrare nella dinamica di carattere esclusivamente imprenditoriale relativamente all'acquisto del quantitativo di latte in Italia o in Romania. Se ci fossero questioni relative alla contraffazione - che non ci sono, perché è stato accertato che non ci sono, quindi non favoriamo, quindi, alcuna forma di contraffazione - sarebbe un problema di carattere generale che attiene alle norme specifiche e puntuali dello Stato in ordine a questo aspetto.

Lo stesso ragionamento, in modo ancora più forte, vale per Parmalat. La valutazione che ha svolto la Coldiretti, che ha sollevato il problema, è relativa al fatto che Parmalat nella sua attività di commercializzazione negli Stati Uniti, per una parte marginale di prodotti, abbia acquistato bresaola uruguaiana, anziché italiana.

Nel punto c'è un dato che vorrei sottolineare alla vostra attenzione, perché ne stiamo parlando. Ci siamo limitati a compiere queste verifiche e il dato che vorrei sottolineare è che la bresaola italiana non è esportabile negli Stati Uniti, perché la legge americana ne impedisce l'esportazione.

PRESIDENTE. È proprio questo il problema. Se si può effettuare internazionalizzazione e non delocalizzazione, il problema sarà da sottoporre al Governo, affinché si muova sugli Stati Uniti e non di permettere a un'azienda di insediarsi in America, altrimenti si effettua delocalizzazione.

GIANCARLO LANNA, Presidente della Simest. Non è così, perché in realtà Parmalat mantiene tutta l'attività produttiva in Italia e, in ogni caso, questo comparto incide nell'attività di Parmalat negli Stati Uniti per una percentuale al di sotto dell'1 per cento. Considerate, peraltro, che nel settore agroalimentare abbiamo compiuto nel corso della nostra storia circa 60 operazioni. La questione si sta ponendo per queste due. Probabilmente, per alcuni aspetti, lei ha ragione ma, in assenza di norme specifiche sul punto, dobbiamo attenerci a quelle che informano la nostra attività relativamente agli aspetti che vi ho citato prima.

La seconda domanda del Presidente Dal Lago riguarda l'attività di Simest relativamente al settore delle piccole e medie imprese, che è il problema principale. Il problema di fondo del Paese, infatti, è quello di riuscire a portare le piccole e medie imprese italiane a competere sui mercati internazionali. Il tessuto imprenditoriale italiano è quello che è, nel senso che il numero delle imprese piccole non solo è preponderante in termini di numero, ma incide anche sul prodotto interno lordo rispetto a tutti i nostri competitori europei in misura ben più rilevante. Chiaramente su questo punto c'è l'esigenza di sforzo suppletivo.

Noi abbiamo ulteriormente sviluppato un impegno di accompagnamento forte nel corso degli anni. Negli ultimi dieci anni la percentuale del rapporto tra grandi imprese e medie e piccole imprese che vanno a proporsi sui mercati internazionali col nostro aiuto e con la nostra assistenza è radicalmente cambiata. Oggi il rapporto è di circa 65-70 piccole e medie contro 30 grandi imprese, come è normale che sia.

Il problema come considerazione aggiuntiva rimane, perché, proprio per la strutturazione della piccola e media impresa italiana, soprattutto di quella piccola, si pone una questione di management, un problema di disponibilità di accesso al credito finanziario, nonché di aggregazione. Ci sono mercati - penso principalmente a quelli dei Paesi BRIC, che sono i mercati oggi con i tassi di crescita più elevati; mi riferisco a Brasile, Russia, India e Cina - su cui soltanto un meccanismo che favorisca l'aggregazione del sistema delle piccole e medie imprese italiane può consentire alle stesse, ancorché siano in condizione di realizzare prodotti o processi di sviluppo industriale avanzati, di competere. Non c'è dubbio che le valutazioni che svolgeva il Presidente Dal Lago sono da noi interamente recepite. Stiamo lavorando sotto questo profilo.

L'onorevole Torazzi esprimeva alcune considerazioni relativamente a un aspetto fondamentale, quello della logistica della distribuzione. È assolutamente vero, noi paghiamo sicuramente sui mercati internazionali un deficit strutturale, per esempio con i nostri concorrenti francesi, i quali hanno un sistema di logistica e di distribuzione più avanzato e più forte, che veicola i loro prodotti più facilmente rispetto ai nostri.

Vorrei citare quattro iniziative che noi svolgiamo su un'attività di ricerca di mercato proposta dalle imprese, che noi cerchiamo di sostenere anche al di fuori dell'attività squisitamente finanziaria.

Noi siamo talmente convinti che questo problema sia assolutamente vero e reale che contemporaneamente stiamo lavorando oggi nel distretto delle conchiglie di Robikki in Egitto proprio per favorire insediamenti di piccole e medie imprese italiane, in un accordo tra il porto di Genova e quello di Tianjin per creare un polo della logistica dei prodotti italiani in Cina e, soprattutto, in Paesi così complessi e articolati, dove la penetrazione italiana è più difficile. Stiamo cercando di mettere in campo un polo della logistica e della distribuzione di prodotti italiani, stiamo lavorando su quello di Aktau in Kazakistan relativamente alla distribuzione di prodotti petroliferi e su quello

di Manaus in Brasile in relazione ai motocicli. Il problema è serio e avvertito e si paga un deficit strutturale, un deficit del sistema Paese, sul quale penso che si possa assolutamente incidere molto.

PRESIDENTE. Posso farle una richiesta, per cortesia? Vedo che lei è assolutamente conciso nelle risposte, nel senso che dà a ogni domanda una risposta, e di ciò la ringrazio, ma abbiamo all'ordine del giorno un'altra audizione e la Commissione è poi convocata anche in altre sedi, posso chiederle la cortesia di inviarci eventualmente le altre risposte per iscritto?

GIANCARLO LANNA, Presidente della Simest. Come preferite. Mi sono state poste le domande e sono a disposizione.

LUDOVICO VICO. Perché resti agli atti, a proposito del mio quesito, ripreso anche da altri colleghi, è fuori discussione che l'Italian sounding sia fino a questo momento ascrivibile a reati o a illegittimità nel nostro Paese, nel mondo, nel WTO e in Europa. Ciò era quanto mai pacifico. La domanda, tuttavia, era un'altra, ossia se gli interessi del made in Italy possano essere comunque, per le ragioni di cui sopra, difesi da una società pubblica.

GIANCARLO LANNA, Presidente della Simest. Non ero ancora arrivato alla sua domanda.

IGNAZIO ABRIGNANI. A questo punto, se le risposte saranno scritte, chiedo se possano essere riepilogative anche delle prime, in modo tale che abbiamo un quadro complessivo di ciò che è stato discusso oggi e che ciò possa essere rivisto complessivamente con un po' di riflessione.

PRESIDENTE. Nel prosieguo dell'indagine conoscitiva, che dura alcuni mesi, potremo eventualmente invitare nuovamente il presidente Lanna, che ringrazio per la partecipazione. Mi scuso, ma i tempi a disposizione sono sempre molto stretti.

Do la parola a Cristiano Cannarsa, amministratore delegato di Sogei.

CRISTIANO CANNARSA, Amministratore delegato di Sogei. Data la richiesta del presidente di essere veloci, vi introduco rapidamente all'attività della società.

La Sogei è controllata dal Ministero dell'economia e delle finanze al 100 per cento e opera, in virtù di un affidamento in-house del Ministero dell'economia e delle finanze, per lo sviluppo e la conduzione del sistema informativo della fiscalità italiana.

Noi abbiamo come clienti tutte le agenzie fiscali italiane, dall'Agenzia delle entrate a quella delle dogane, a quella del demanio, a quella del territorio, ai Monopoli di Stato, a Equitalia e alla sanità. Nei confronti di queste agenzie svolgiamo attività di sviluppo del software e della fornitura di servizi ICT, ossia information and communication technology, anche grazie all'infrastruttura tecnologica di cui disponiamo, che si trova nella nostra sede di via Carucci 99, uno dei più grandi CED europei. Nel suo insieme, tra attività, capacità elaborativa e banche dati, essa è effettivamente un riferimento tecnologico a livello nazionale e internazionale. Questa è la sintesi della nostra attività. L'azienda si compone di 1.800 dipendenti e ha un'attività, in termini di valore della produzione complessiva, che si aggira intorno ai 360 milioni di euro annui.

Tale attività che si suddivide in conduzione, manutenzione e sviluppo software e anche in acquisizione di beni e servizi per conto delle agenzie. Tutte le esigenze nell'ambito dell'ICT delle agenzie sono assolte per il tramite di Sogei.

PRESIDENTE. Do la parola ai deputati che intendano intervenire per porre quesiti o formulare osservazioni.

GABRIELE CIMADORO. Come venite finanziati?

CRISTIANO CANNARSA, Amministratore delegato di Sogei. Noi non siamo finanziati. Abbiamo un contratto di servizi quadro e 13 contratti esecutivi con tutte le agenzie. Applichiamo tariffe nell'ambito dei contratti esecutivi per i servizi che offriamo e siamo misurati anche nelle performance. Esiste un rapporto contrattuale vero e proprio, con tariffe relative, in sintesi, alle ore macchina, ossia alle ore lavorative del nostro CED, e alle ore uomo che offriamo alle agenzie.

Il nuovo contratto di servizi quadro che entrerà in vigore a gennaio 2012 coprirà i prossimi sei anni di attività. Si tratta di un contratto di servizi quadro, al cui interno vi sono i contratti esecutivi nuovi che verranno finalizzati con le singole amministrazioni. Sulla base di questi contratti esecutivi avverrà sempre la regolamentazione dei servizi che offriamo.

Tanto per darvi un'idea, i nostri servizi sono tutti quelli che utilizzano i commercialisti e i notai, quali Entratel - Fisconline e il sistema SISTER per le analisi dei dati catastali. Noi gestiamo anche tutta l'anagrafe per il catasto terreni, urbano e fabbricati, oltre all'anagrafe tributaria, che è la parte più rilevante della nostra attività, in quanto deteniamo l'intera mole dei dati relativi a tutti i contribuenti, sia persone fisiche, sia società. Tutti i codici fiscali e le partite IVA sono depositati presso i nostri archivi e i nostri database. Sulla base di essi, peraltro, svolgiamo anche attività di business intelligence su richiesta sia delle autorità giudiziarie, sia delle agenzie che hanno intenzione di produrre statistiche o elaborazioni anche nell'ambito della formazione di leggi che abbiano rilevanza fiscale.

ANDREA LULLI. Poiché un sistema fiscale efficiente e trasparente è una preconditione per un'economia sana e in questo momento noi abbiamo particolarmente bisogno di risanare e di rilanciare l'economia, dal suo punto di osservazione quali sono gli elementi critici sui quali sarebbe necessario intervenire, se ci sono, naturalmente?

ANNA TERESA FORMISANO. Leggo che voi avete tra i vostri clienti medici, farmacie e laboratori diagnostici. E le ASL?

LUDOVICO VICO. Chiedo se c'è un sistema di forniture da parte della Sogei, nella forma di società in-house che gestisce. Domando, cioè, se, a sua volta, Sogei ha un sistema di subforniture, ovvero di appalti e, in tal caso, come esso è poi sottoposto alla Corte dei conti o al ministero.

STEFANO SAGLIA. Vorrei solo chiedere se sono a loro conoscenza i sistemi per questo genere di servizi in Europa e se sono al corrente di eventuali iniziative da parte dell'Europa per affidare tali servizi non in-house, ma in regime di concessione a gara a evidenza pubblica. Esiste una discussione in merito o, invece, è naturale che siano in-house?

PRESIDENTE. Do la parola al nostro ospite per la replica.

CRISTIANO CANNARSA, Amministratore delegato di Sogei. Senza seguire l'ordine, per quanto riguarda il tema delle ASL, non abbiamo come nostri clienti le farmacie che sono utenti dei nostri sistemi. Il sistema sanitario li mette a disposizione delle farmacie.

Quando si va in farmacia con il codice fiscale o con la tessera sanitaria, l'operazione viene comunicata ai nostri sistemi. Si tratta di un terminale di una nostra rete distributiva sul territorio che dialoga con il nostro CED. Le informazioni relative alla data persona, il suo codice fiscale e la sua spesa sanitaria, vengono registrate sui nostri sistemi, in modo tale che poi, quando quella persona effettua la dichiarazione dei redditi e dichiara le sue spese sanitarie, ci può essere un incrocio dei dati. Il database è, quindi, unico.

Una delle caratteristiche fondamentali di Sogei è proprio questa, il suo essere una banca dati integrata. L'importanza di Sogei è che non ha più banche dati che tra loro non dialogano, ma è un sistema di banche dati perfettamente integrate tra di loro, sia quelle relative al catasto, ai fabbricati

urbani, alle unità immobiliari urbane, sia quelle relative alla sanità, alle dichiarazioni dei redditi e alle dogane.

Da un punto di vista di infrastrutture, ricollegandomi a quanto chiedeva l'onorevole Saglia, l'aspetto rilevante che fa di Sogei un ente unico a livello nazionale - ci sono esempi a livello internazionale, ma non sono probabilmente a questo livello di integrazione - è che non può esistere un soggetto a mercato che possa offrire gli stessi servizi di Sogei.

Noi siamo l'unico soggetto che ha integrato le banche dati e le ha realizzate negli anni - vi ricordo che Sogei è nata nel 1976 con la costituzione dell'anagrafe tributaria - e l'unico che sia effettivamente riuscito a costruire un'architettura, che peraltro ha dimostrato negli anni di essere molto sicura. Subiamo attacchi tutti i giorni, da un punto di vista informatico ma, grazie ai nostri sistemi di firewall, essi sono tenuti sotto controllo e il nostro sistema tributario e fiscale è difeso. Sogei, come sapete, è in un sito sottoposto alla sicurezza nazionale e alla sorveglianza della Guardia di finanza, nonché a disposizioni molto importanti.

Per quanto riguarda gli appalti, ne abbiamo effettivamente uno. Io sono arrivato il 15 luglio, anche a seguito delle vicende note che hanno portato all'avvio di alcune indagini non relative a Sogei, ma nelle quali è stata chiamata in causa anche Sogei. Il sistema degli appalti è sottoposto a tutti i controlli, sia dalla Corte dei conti - c'è un magistrato della Corte dei conti nel nostro Consiglio di amministrazione - sia dall'Autorità per la vigilanza sui contratti pubblici di lavori, servizi e forniture, che di continuo effettua istruttorie sulla nostra attività, e a un Regolamento interno che comporta per Sogei il rispetto assoluto della normativa sui contratti pubblici.

Noi effettuiamo tantissime gare con procedura a evidenza pubblica, ma ovviamente, in alcuni casi, siamo obbligati per motivi di unicità a procedere a trattative dirette. Vi porto un esempio. Per alcuni sistemi nostri interni al mondo c'è un unico fornitore - non cito nomi, ma è intuibile quale possa essere - e quindi su tali sistemi siamo obbligati a effettuare trattative dirette. Anche sull'unicità del fornitore, che è disciplinata dall'articolo 57 del Codice dei contratti pubblici, ci atteniamo scrupolosamente al disposto della norma. La tendenza generale è quella di usare al massimo le piattaforme di acquisti CONSIP e le procedure a evidenza pubblica e, nei casi limite, la trattativa diretta, dove questa, però, sia pienamente in linea con la norma. È uno dei temi che stiamo ulteriormente rafforzando rispetto ai già stringenti regolamenti. Sui sistemi europei la nostra attività è focalizzata sul territorio nazionale, essendo noi una società in-house del Ministero dell'economia. Grazie a un atto di indirizzo del Ministero dell'economia e delle finanze del 2009 abbiamo avviato un'attività di scouting a livello internazionale e anche di minima ricerca di benchmark a livello internazionale, però, devo essere sincero, in questo momento non sono in grado di darvi una rappresentazione di sistemi equivalenti a livello europeo. Noi siamo assolutamente a disposizione per qualsiasi tipo di confronto e scambio.

Mi pare di aver risposto più o meno a tutto.

ANDREA LULLI. Premesso che l'efficienza e la trasparenza sono fattori di un'economia sana, vorrei capire quali siano, se ci sono, i punti critici che lei evidenzia nel sistema fiscale italiano: per esempio, evasione o elusione.

CRISTIANO CANNARSA, Amministratore delegato di Sogei. A livello di normativa sulla privacy questo è un tema molto importante. Noi siamo sottoposti alla vigilanza della Commissione bicamerale sull'anagrafe tributaria e abbiamo un continuo reporting sui temi di sicurezza. Mi riferisco alla sicurezza perché non siamo titolari dei dati di cui disponiamo. Tali dati, in particolare quelli dell'anagrafe tributaria, sono di proprietà dell'Agenzia delle entrate. A livello di privacy, noi siamo i responsabili del trattamento di quei dati, quindi siamo delegati, ma la titolarità spetta all'Agenzia delle entrate. Grazie al fatto che integriamo tutte le banche dati, siamo in grado di svolgere qualsiasi tipo di attività di business intelligence e anche di reporting e di estrazione di dati incrociando le diverse banche dati, la banca dati dell'Agenzia del territorio, quella delle entrate, delle dogane e della sanità. In effetti, il nostro ruolo può senz'altro essere quello di favorire

l'emersione dell'evasione. Su questo tema noi siamo a totale disposizione. Qualsiasi richiesta ci venisse inoltrata dall'Agenzia delle entrate o dal Governo, in ogni caso, ci trova totalmente disponibili, oltre che lieti di poter contribuire.

Forse uno dei vantaggi di avere un unico soggetto è che esso può integrare tutte queste banche dati e tramite i loro sistemi di query, compiere estrazioni in tempi velocissimi e con grande efficienza e precisione. Da questo punto di vista si tratta sicuramente di un valore che non può essere trascurato.

**PRESIDENTE.** Ringrazio i partecipanti e dichiaro conclusa l'audizione.

La seduta termina alle 14,20.