

SIMEST, IL PARTNER DELLE PMI ALL'ESTERO

Per le aziende italiane l'internazionalizzazione è una missione necessaria ma difficile. La società del Gruppo CDP le agevola nel grande salto con finanziamenti, expertise e partnership azionarie. Ne parliamo con il Presidente Rebecchini

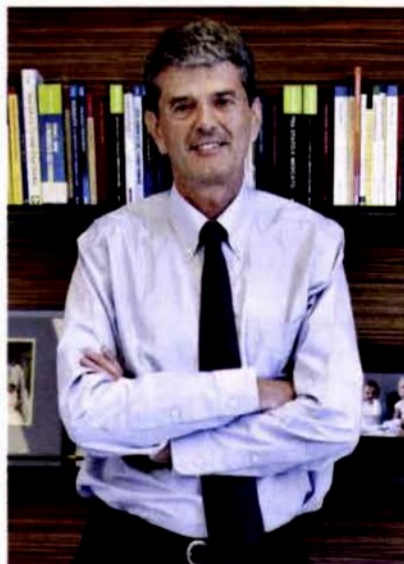
Insieme alla SACE costituisce il «Polo dell'export e dell'internazionalizzazione» del Gruppo Cassa depositi e prestiti. E' la **SIMEST**, la società che - attraverso finanziamenti a tasso agevolato per l'internazionalizzazione, export finance e partecipazione al capitale, sostiene la crescita all'estero delle imprese, soprattutto PMI. Il presidente è **Salvatore Rebecchini**, 62 anni, laurea in Economia & Commercio e svariati incarichi importanti in curriculum.

Presidente, perché gli Investimenti Diretti all'Estero (IDE) sono importanti?

Perché consentono alle PMI italiane di entrare in mercati poco accessibili: per esempio, per una PMI che produce componenti per un'autovettura assemblata all'estero è impensabile fare tutto in Italia, deve spostare parte dell'attività in loco. Inoltre, gli IDE sono indispensabili per seguire i propri clienti che si sono spostati in altri Paesi, mantenendo così le quote di mercato. Viceversa, degli IDE «difensivi» possono servire per superare le barriere alle importazioni dei Paesi che penalizzano i nostri esportatori, purtroppo in aumento. Infine, servono per trasferire la propria tecnologia all'estero, con nuove società create ad hoc.

Quali regioni sono più interessate al know-how delle aziende italiane?

Il mercato principale IDE è l'UE ma noi



Salvatore Rebecchini Presidente di SIMEST Spa. Sotto, Cantine Terra Moretti, gruppo bresciano di cui SIMEST ha di recente sostenuto lo sviluppo sui mercati internazionali.

siamo specializzati nell'accompagnare le imprese al di fuori dell'Europa, in mercati più difficili dove necessitano di un partner istituzionale forte.

E in questo caso cosa offrite?

Una partecipazione fino al 49% nelle società di capitali costituite all'estero. Altra forma di sostegno sono i finanziamenti agevolati erogati che supportano i primi passi del processo di internazio-

nalizzazione. Quali, uno studio di fattibilità, partecipare a una fiera o aprire un ufficio di rappresentanza: **SIMEST** eroga finanziamenti a un tasso vantaggioso (a novembre pari allo 0,085%) e in tempi rapidi. Meno di un mese per i finanziamenti agevolati, mentre per una partecipazione azionaria il processo arriva a qualche mese. Per finire, c'è il vantaggio della sinergia con SACE, da cui **SIMEST** è stata di recente integrata: operazione che ha prodotto una rete commerciale più forte, con 14 uffici in Italia e 9 all'estero.

E del futuro delle PMI cosa può dire?

La proiezione internazionale è fondamentale per la crescita. Negli anni della crisi è stata proprio la componente estera che ha compensato il crollo dei consumi interni: ugualmente, le imprese che vogliono crescere devono osare il grande salto. Oggi nel mondo «integrato» anche gli altri sono diventati più bravi a farci concorrenza: nuove economie, come la stessa Cina, si stanno affacciando con realtà produttive competitive, per cui occorre non solo sostenere l'esportazione e il made in Italy ma anche prodotti del «made with Italy» nei Paesi di destinazione.

sace simest
•gruppo cdp•

