

INTERVISTA | **Catia Polidori** | **Sottosegretario allo Sviluppo economico**

«Stati generali per l'export»



Fresca di nomina. **Catia Polidori**, 44 anni il prossimo 3 luglio, sottosegretario allo **Sviluppo economico** dal 5 maggio, giovedì scorso ha ricevuto la delega all'Internazionalizzazione delle imprese e politica commerciale che fu del viceministro Adolfo Urso. Dopo le dimissioni di quest'ultimo, la funzione è rimasta vacante per sette mesi

«Stiamo lavorando per realizzare una piattaforma logistica virtuale del Made in Italy»

■ «Prima che me lo chieda lei, non ho alcun interesse diretto o indiretto nella Cepu, che non è detenuta né partecipata da membri della mia famiglia. E Francesco, mio vicino di casa ed omonimo, non è mio parente». Sgombrava il campo dall'ipotesi di conflitto d'interessi (per il voto in aula a favore del decreto Gelmini di cui il Cepu appunto si è avvantaggiato) l'onorevole **Catia Polidori**, dei Responsabili, 44 anni il prossimo 3 luglio. Giovedì scorso ha finalmente ricevuto la delega all'Internazionalizzazione delle imprese e politica commerciale, come **sottosegretario allo Sviluppo economico**.

Onorevole, quale sarà la sua prima mossa?

Ho un passato da imprenditri-

ce e conosco bene i colli di bottiglia del settore: ecco perché la primissima cosa che farò sarà la convocazione degli Stati generali del commercio con l'estero, un *think tank* che metta a sistema le idee di tutti gli operatori del settore e che si riunisca almeno una volta l'anno.

Per le imprese italiane: meglio la via di un maggiore protezionismo o di un maggiore liberismo?

C'è una cosa dalla quale non si prescinde: la tutela di chi produce. Bisogna obbligare le aziende che importano dai paesi extra-europei all'etichettatura di provenienza, punire chi produce e importa in modo illegale e scorretto. Detto questo, siamo favorevoli all'ariduzione e, se possibile, alla eliminazione degli ostacoli al commercio internazionale.

I prossimi temi caldi per l'export italiano?

Innanzitutto, l'incertezza dei

prezzi delle materie prime e dell'energia, nonché dei relativi approvvigionamenti. Puntiamo a dotarci di strumenti di sostegno e stabilizzazione dell'import di minerali, di metalli, del cuoio. Altro tema da affrontare è quello della logistica e della distribuzione. Rispetto alla Francia, alla Germania, al Regno Unito, alla Cina, agli Usa, dobbiamo ulteriormente sviluppare catene distributive ultranazionali che possano essere il terminale del nostro export. Ci stiamo impegnando per realizzare un grande hub virtuale del made in Italy, una fiera online in grado di raggiungere il consumatore globale. Un'altra iniziativa, che portiamo avanti assieme a Simest, è quella di allestire poli logistici in zone portuali strategiche come Aktau in Kazakhstan, Tianjin in Cina o Manaus in Brasile.

Cosa farà per aiutare le Pmi?



Quello della dimensione d'impresa è un altro problema da affrontare. Una recente indagine Tagliacarne/Lexjus Sinacta ha dimostrato che almeno tre quarti delle nostre Pmi che hanno già internazionalizzato utilizzano da oltre 10 anni sistemi aggregativi o forme di outsourcing. Tuttavia, se vogliamo internazionalizzarci di più, occorre affrontare questo problema della dimensione, che spesso per esempio non consente l'inserimento delle Pmi nelle commesse estere importanti. Occorre lavorare sul miglioramento degli attuali strumenti di aggregazione, temporanei o definitivi: dovrebbero essere più *user friendly* e accompagnati da più convincenti vantaggi fiscali, che dovranno ovviamente essere pre-autorizzati da Bruxelles.

Che tipo di missioni intende realizzare?

Voglio promuovere l'immagine complessiva dell'Italia come Paese tecnologicamente avanzato, oltre che come produttore insuperato di beni tradizionali e di lusso. Nelle mie missioni combinerò sempre l'elemento politico, incontrando i miei omologhi di governo, con il sostegno specifico alle imprese, in particolare promuovendo incontri d'affari con potenziali partner locali attraverso i cosiddetti incontri B2B.

Il Paese europeo che dovrebbe farci da modello in tema di commercio con l'estero?

Ogni Paese europeo ha qualcosa che potrebbe essere utile da prendere come esempio: l'organizzazione che non fa una piega, tipica delle fiere internazionali della Germania; l'assistenza alle imprese sui mercati internazionali della Francia; il coinvolgimento totale del sistema pubblico-privato per l'import-export che hanno i Paesi Bassi. Noi abbiamo il Made in Italy e ce lo invidiano tutti. È bene pensare sin da subito a far conoscere meglio i nostri prodotti all'estero e a sviluppare forme di aggregazione per le Pmi.

© RIPRODUZIONE RISERVATA