

Export italiano Uno sforzo competitivo per uscire dalla crisi

*Italian Export
A competitive drive
to beat the crisis*

Programma Africa
Africa Programme

L'opinione di Robert Wescott
The opinion of Robert Wescott



SACE Magazine

SACE Global Perspectives and Solutions
Anno 1 – Numero 1, Maggio 2009
Volume 1 – Issue 1, May 2009

Proprietario e Editore

Owner and Publisher
SACE S.p.A.

Direzione, Amministrazione

Head Office, Administration
Piazza Poli, 37/42 – 00187 Roma/Rome
info@sace.it

Redazione

Editorial staff
Via A. De Togni, 2 – 20123 Milano/Milan

Direzione editoriale

Editor-in-Chief
Stefania Pensabene

Creazione e coordinamento editoriale

Creation and editorial coordination
Homina Pdc

Ideazione grafica

Graphic design
Francesca Rossi e Bryan Geraghty
Roma/Rome

Realizzazione grafica e impaginazione

Graphics and layout
Homina Pdc

Stampa

Printed by
Arti Grafiche Fiorin

Registrazione presso il Tribunale
di Milano n. 202 del 24 aprile 2009
Registered at the Milan Law Court
no. 202 dated 24th april 2009

SEDI SACE/SACE OFFICES

SEDE/HEADQUARTERS

Roma/Rome
Piazza Poli, 37/42 – 00187 Roma/Rome
Tel. +39 06 67361
Fax +39 06 6736225
Mail: *info@sace.it*

SEDI TERRITORIALI/LOCAL BRANCHES

Milano/Milan
Via A. De Togni, 2 – 20123 Milano/Milan
Tel. +39 02 4344991
Fax +39 02 434499749
Mail: *milano@sace.it*

Modena/Modena

Via Elsa Morante, 71 – 41100 Modena
Tel. +39 059 891240
Fax +39 059 820832
Mail: *modena@sace.it*

Venezia-Mestre/Venice-Mestre

Viale Ancona, 26 – 30172
Venezia-Mestre/Venice-Mestre
Tel. +39 041 2905111
Fax +39 041 2905103
Mail: *venezia@sace.it*

UFFICI DI RAPPRESENTANZA REPRESENTATIVE OVERSEAS

Mosca/Moscow
c/o ICE – Krasnopresnenskaja
Naberejnaja, 12
123610 Mosca/Moscow
ufficio/office n°1202
Tel. +7 495 2582155
Fax +7 495 2582156
Mail: *mosca@sace.it*

Hong Kong/Hong Kong

c/o ICE - 40/F, Suite 4001 Central Plaza 18,
Harbour Road Wanchai, Hong Kong
Tel. +852 3620 2323
Fax +852 3621 0227
Mail: *hongkong@sace.it*

Johannesburg/Johannesburg

c/o ICE- 42, Chester Road
2193 Parkwood Johannesburg
P.O. Box 1261 - 2121 Parklands
Tel. +27 11 8800020
Fax +27 11 8801019
Mail: *Johannesburg@sace.it*

San Paolo/São Paulo

c/o ICE S. Paolo – Av. Paulista
1971 – 3° Andar 01311-300
Tel. +55 1131712138
Fax +55 1132664051
Mail: *fbertolossi@sace.it*

Sommario

Editoriale/Editorial Alessandro Castellano, Amministratore Delegato SACE	
Conoscere, riflettere e decidere in tempi di crisi.....	2
<i>Information, analysis and decision-making at a time of crisis</i>	
Scenario internazionale/International scenario	
Puntare sulla competitività per fronteggiare la crisi.....	6
<i>Focus on competitiveness to beat the crisis</i>	
Indice di rischio SACE/SACE risk index	
Mercati emergenti ancora a rischio.....	9
<i>Emerging markets still at risk</i>	
“Programma Africa”: nuovi orizzonti di intervento.....	12
<i>“Africa Programme”: new horizons for action</i>	
Intervista a Ivan Giacoppo, responsabile SACE per il “Programma Africa”.....	15
<i>Interview with Ivan Giacoppo, Head of SACE’s “Africa Programme”</i>	
Sace news.....	16
Focus impresa/Corporate focus	
Meteo Mercato. Che tempo fa nei settori industriali italiani.....	18
<i>Market Barometer. A weather update in Italy’s industrial sectors</i>	
Garanzia per l’internazionalizzazione: la soluzione per crescere su mercati internazionali.....	22
<i>Internationalisation Guarantee: the solution for international market growth</i>	
Costruire senza rischi affidandosi a SACE BT	23
<i>Risk-free construction thanks to SACE BT</i>	
Fronteggiare la crisi? L’esperienza del Gruppo Faresin.....	24
<i>Coping with the crisis? The experience of Faresin Group</i>	
Mondo SACE/The SACE world	
Sul territorio insieme alle imprese. SACE amplia le funzioni delle sedi territoriali.....	26
<i>At the company’s side. SACE broadens the functions of its branch offices</i>	
L’opinione/The opinion Robert Wescott	
Affrontare le sfide economiche nell’Europa dell’Est.....	30
<i>Meeting the economic challenges in Eastern Europe</i>	

Conoscere, riflettere e decidere in tempi di crisi

4

Editoriale/Editorial

Le difficoltà in cui versa l'economia mondiale, con tutte le conseguenze sulla struttura finanziaria, produttiva e sociale di ogni Paese, possono essere affrontate con successo dalle imprese italiane alle quali non mancano vocazione internazionale, coraggio e idee. Ce la faranno se alle tradizionali doti di creatività e innovazione autenticamente *Made in Italy*, esse sapranno associare una maggiore flessibilità, una più rapida capacità di reazione e, soprattutto, una più precisa consapevolezza dei problemi e delle opportunità. "Nella vita" diceva Maria Curie, scienziata di fama mondiale e due volte premio Nobel, "non c'è nulla da temere, solo da capire". Sono appunto questa fiducia nelle capacità delle nostre imprese e la convinzione che tali capacità vadano alimentate e stimolate dalla conoscenza (delle situazioni, dei mercati, degli scenari), che ci hanno condotto a dar vita a SACE Magazine: una pubblicazione di informazione, di

Occorre dare fiducia alle imprese italiane, alle quali non mancano vocazione internazionale, coraggio e idee.

commento, di orientamento, ricca di dati e di notizie pratiche, che accompagnerà ogni quattro mesi gli imprenditori e i manager nel loro lavoro. Il compito di SACE è quello di assistere

le imprese, e le banche che le sostengono, nella gestione del rischio del credito e nello sviluppo del business a livello internazionale. In questo momento complesso riteniamo però che il nostro impegno debba andare oltre.

Non basta il continuo sviluppo della gamma di soluzioni indirizzate alle tipiche condizioni di crisi, né il continuo ampliamento della nostra rete di assistenza sul territorio nazionale. Crediamo che a tutto questo si debba affiancare, in un momento di incertezza economica senza precedenti, uno sforzo di comunicazione e di informazione per i nostri clienti.

Ed ecco, appunto, **SACE Magazine**.

Nei nostri intenti, la valenza di questa pubblicazione è tripla. È uno strumento informativo, studiato e realizzato per fornire ai nostri clienti contributi concreti; è uno strumento interpretativo, capace di suggerire le chiavi di lettura per affrontare le grandi difficoltà che caratterizzano oggi l'economia globale; ed è, infine, uno strumento di supporto alle decisioni. **Ogni quattro mesi** SACE Magazine fornirà ai nostri clienti specifici strumenti concettuali ed operativi per intraprendere scelte strategiche e

With their international vocation and abundant supply of courage and ideas, Italian companies are well equipped to overcome the current difficulties of the world economy, whose repercussions are affecting every nation's financial, production and social systems.

They will be successful if they can combine traditional Italian creativity and innovation with greater flexibility, faster reactivity and, above all, a deeper understanding of today's problems and opportunities. "Nothing in life is to be feared," said world-famous scientist and two-time Nobel Laureate Marie Curie. "It is only to be understood." Our confidence in the abilities of corporate Italy and our belief that those abilities need to be nourished and stimulated with knowledge (about conditions, about markets, about scenarios) is the prime reason for SACE Magazine: a periodical offering information, commentary and guidance, together with a wealth of data and news, to be published every four months as a working tool for business men and managers. SACE's mission is to help business organisations, and their banks, manage credit risk and expand on international markets. But in these complex times, we believe we have an even greater role to play. The on-going development of our range of solutions addressing typical crisis conditions is not enough.

*Nor is the continuing expansion of our national support network. At a time of unprecedented economic instability, we believe that all these activities need to be accompanied by a focus on communication and information for our customers. This is the purpose of **SACE Magazine**.*

The Magazine is an information tool, designed and produced to provide concrete content; it is an analytical tool, offering keys to interpret the enormous difficulties in today's global economy; and it is a decision-support tool. Every four months, SACE Magazine will offer clients specific conceptual and operating instruments to undertake investments and strategies that boost their market positioning over the medium/long-term. For this purpose, we have given SACE Magazine a solid, yet agile structure, to act as a sort of key to the market, in the widest and most complex sense of the term. An initial section will provide opening and closing commen-

We need to believe in Italian business, which has no shortage of international vocation, courage and ideas.

di investimento che consentano, nel medio-lungo periodo, di ottenere il miglior posizionamento sui mercati. In quest'ottica, la struttura di SACE Magazine – ad un tempo agile e concreta – si configura come una sorta di legenda capace di fornire le chiavi per interpretare il mercato, da intendersi nella sua accezione più vasta ed articolata: una prima sezione "di commento" che accoglie un'apertura ed una chiusura di volta in volta dedicate ad un tema strategico per il futuro delle nostre imprese, a firma nostra o di autorevoli commentatori esterni. Una seconda sezione dedicata alle opportunità di business offerte dallo "Scenario internazionale" e ai relativi rischi, metodologicamente rilevati e misurati per consentire, nel tempo, un monitoraggio costante; una terza sezione, "Focus impresa", per comprenderne dinamiche e trend; una quarta per conoscere "da vicino" il "Mondo SACE".

Un mondo a vostra disposizione, capace di evolvere anche nella veste grafica, fondamentale elemento di identificazione: dal 3 giugno **SACE adotta un nuovo marchio**, comune a tutte le società del Gruppo. Un marchio moderno, incisivo, capace di esprimere al meglio i valori di un Gruppo sempre più strategico per lo sviluppo ed il sostegno dell'economia italiana.

Questo il nostro obiettivo, questo il nostro impegno.

Ci direte voi lettori, nel tempo, se ci saremo riusciti.



Alessandro Castellano
Amministratore Delegato
Chief Executive Officer

taries on a specific issue of interest for the future of our companies, by our staff writers or from distinguished external commentators; a second section will examine business opportunities in the "International scenario" and related risks, methodically identified and measured to permit on-going monitoring; the third section, "Corporate focus", will discuss dynamics and trends; the fourth section will provide a close-up on the "SACE world".

*A world at your service, which is now also updating its graphics, a key distinguishing feature: on June the 3rd, **SACE will adopt a new logo**, to be used by all the Group companies. A modern, incisive mark, the new logo is the ideal representation of the values of a Group with an increasingly strategic role to play in supporting the growth of the Italian economy.*

This is our goal, this is our pledge.

You, our readers, will tell us whether we succeed.

In un momento di grande incertezza economica, occorre intensificare lo sforzo di comunicazione e informazione per i nostri clienti.

At a time of great economic uncertainty, we want to strengthen our focus on communication and information for our customers.



Puntare sulla competitività per fronteggiare la crisi

Focus on competitiveness to beat the crisis

La grande frenata di fine 2008

La crisi globale non ha risparmiato l'export italiano, che negli ultimi due mesi del 2008 ha registrato uno scivolone superiore al 10%. Flessioni importanti si sono registrate nei paesi dell'UE 27, dell'Asia Orientale, dell'Africa sub-sahariana, dell'America Latina.

Il quadro di fine anno tracciato da SACE non è caratterizzato però solo da tinte fosche: nei paesi europei extra UE il rallentamento è stato più contenuto, mentre nel Nord Africa si è verificata un'accelerazione delle esportazioni. Per i settori merceologici, l'export dei beni di consumo e intermedi ha registrato uno stallo. In frenata i beni strumentali per il ridimensionamento dei programmi di investimento internazionali; crescita per alimentari e bevande.

2009: un anno difficile per le nostre imprese

Nell'anno in corso gli effetti della crisi finanziaria si rifletteranno sempre più sull'economia reale, frenando la crescita a livello globale. Nei primi tre mesi del 2009 il valore delle esportazioni italiane si è ridotto di oltre il 22% rispetto ai primi due mesi del 2008. Ci sono tuttavia elementi che lasciano sperare in una lieve ripresa nella seconda parte del 2009 e nel 2010, grazie alle misure adottate da Stati Uniti ed Europa.

Lo scenario italiano riflette quello mondiale: SACE (in linea con quanto pubblicato dall'OCSE nell'edizione straordinaria dell'*Economic Outlook* di fine marzo) prevede un ribasso delle stime di crescita per il 2009 ed ipotizza una possibile ripresa nel 2010. In un panorama negativo, una nota positiva arriva dall'*Economist*: il PIL italiano ritorna davanti a quello inglese.

Le previsioni per area geografica

Le difficoltà quest'anno saranno maggiori per chi esporta nell'area dell'euro, negli Stati Uniti e in Giappone, dove è prevista una forte diminuzione delle importazioni.

Secondo SACE la situazione migliorerà nel 2010, soprattutto negli Stati Uniti – mentre un leggero recupero caratterizzerà Europa e Giappone.

Segnali incoraggianti solo per alcuni paesi emergenti: il mercato nordafricano continuerà a registrare risultati positivi, ma è da escludere lo stesso andamento del 2008. Un'incognita la previsione per i mercati asiatici, soprattutto

2008: the great year-end slowdown

The global crisis has not spared Italian exports, which slumped by more than 10% in the last two months of 2008. Significant declines were reported in exports to countries in Europe 27, East Asia, sub-Saharan Africa and Latin America.

SACE's year-end analysis is not all gloom and doom, however: the slowdown was less severe in the non-EU European nations, while exports to North Africa increased.

On a sector-by-sector basis, exports of consumer and intermediate goods stalled, capital goods slowed as international investment programmes were downsized; food & beverage exports improved.

2009: a difficult year for corporate Italy

During 2009 the effects of the financial crisis will be felt with increasing force in the real economy, causing global growth to slow. In the first two months of 2009, the value of Italian exports fell by more than 22% compared with the first three months of 2008. Even so, there are signs that a timid recovery will emerge in the second half of 2009 and in 2010, fuelled by the measures introduced in the USA and Europe.

The situation in Italy is a reflection of the world scenario: in line with the extraordinary edition of the OECD Economic Outlook published at the end of March, SACE forecasts a downgrade for 2009 growth projections and a possible recovery in 2010. Within this negative outlook, a positive note comes from the Economist: Italian GDP is once again ahead of British GDP.

Regional forecasts

This year, the greatest difficulties will be faced by businesses exporting to the Euro zone, the USA and Japan, where imports are expected to fall sharply.

SACE believes the situation will improve in 2010, especially in the USA, while a minor recovery will be seen in Europe and Japan.

Encouraging signals are coming only from some emerging countries: the North African market will continue to report growth, but the trend is bound to be slower than in 2008. The outlook for the Asian markets is uncertain, especially for those most exposed to Chinese demand, buoyed by the expansionary fiscal incentives introduced by Beijing, which should in part benefit the area's export-driven economies. Opportunities are drying up on the non-EU European markets, where Italian ex-

quelli più esposti alla domanda cinese, sostenuta dalla politica fiscale espansiva varata da Pechino di cui dovrebbero in parte beneficiare le economie a maggiore propensione all'export dell'area. Diminuiscono invece le opportunità nei mercati europei extra UE, dove l'export italiano ha tenuto bene nel 2008 grazie soprattutto alla domanda russa. Risultato difficilmente replicabile: nel 2009-2010 le opportunità nell'area subiranno infatti una battuta d'arresto.

Cosa attendersi dai settori industriali

Export in calo per tutti i principali raggruppamenti: i beni di investimento, trascinati al ribasso soprattutto dal settore dei mezzi di trasporto, saranno tra i più colpiti, nonostante i piani di incentivazione approvati in molti Paesi. Migliore la situazione per la meccanica strumentale e per la produzione di sistemi per grandi impianti elettrici, sostenuti dai progetti di sviluppo energetico. Per i beni intermedi quasi tutti i settori risentiranno del calo della



ports held well in 2008, chiefly thanks to Russian demand. A repeat performance is unlikely: opportunities in the area will come to a halt in 2009-2010.

The industry outlook, sector by sector
Exports will fall in all the main indus-

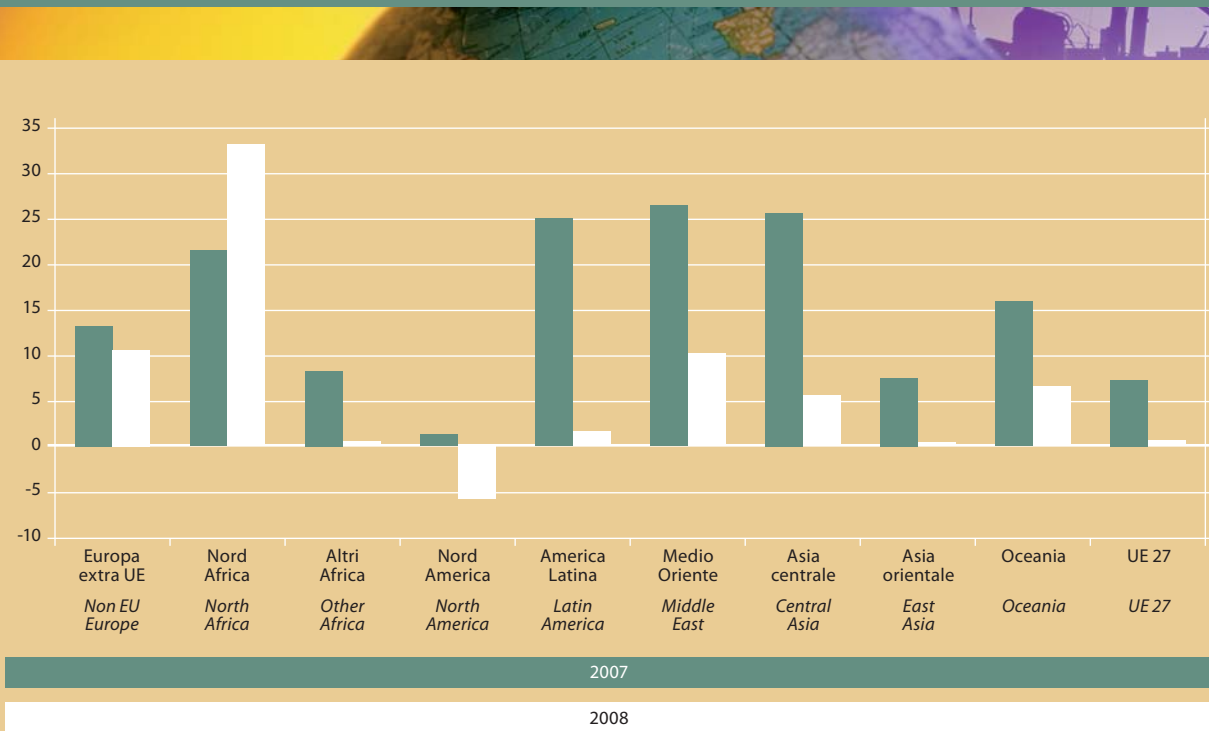
trial sectors: investment goods, dragged down in particular by the automotive industry, will be one of the main victims, despite the incentives programmes introduced in many countries. The situation is somewhat brighter for production machinery and systems for large power

IL VALORE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE PER AREE GEOGRAFICHE (dati espressi in milioni di euro)

L'export italiano in forte calo ovunque. Nord Africa fuori dalla tempesta.

GEOGRAPHICAL BREAKDOWN OF ITALIAN EXPORT VALUES (amounts in millions of euro)

Italian exports have dropped sharply everywhere. North Africa has avoided the storm.



Fonte: SACE – Source: SACE

TREND DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE 2003-2010

Solo nel 2010 verranno recuperati i livelli di crescita del 2007.

ITALIAN EXPORT TREND 2003-2010

A return to 2007 growth levels will not come until 2010.



Fonte: SACE – Source: SACE

8

Scenario internazionale/International scenario



domanda, in modo particolare i settori della gomma, della plastica e dei materiali da costruzione (soprattutto le piastrelle). Per i beni di consumo, continua a vedere rosa il settore alimentare e bevande: un mercato anticiclico sostenuto dalla riconosciuta qualità dei prodotti italiani. Notizie meno confortanti provengono dal settore della moda (pelli, calzature, tessile e abbigliamento) dove comunque esistono realtà che, grazie alla diversificazione fatta in passato, possiedono le risorse per fronteggiare la crisi.

plants, backed by energy development projects. In the intermediate goods industry, virtually every sector will be affected by the decline in demand, notably rubber, plastics and construction materials (especially tiles). In consumer goods, the outlook remains bright for food and beverages: an anti-cyclical market supported by the acknowledged quality of Italian products. The news was less encouraging on the fashion front (leather, footwear, textiles and clothing), although even here, thanks to diversification moves in the past, a number of players are well placed to meet the crisis head on.

Indice di rischio SACE Mercati emergenti ancora a rischio



La crisi economica globale continua ad aggravarsi: nel primo trimestre del 2009 il tasso di crescita del PIL mondiale, secondo le stime di Oxford Economics, ha subito una contrazione dell'1%. A causa del peggioramento delle condizioni economico-finanziarie, l'indice di rischio SACE sale al livello 6,40 (su una scala da 1 a 9, dove 9 rappresenta il rischio massimo) a fronte del 6,35 rilevato lo scorso novembre.

Paesi emergenti non più immuni dalla crisi

La minore esposizione al contagio finanziario non ha preservato i mercati emergenti dagli effetti della generale contrazione del credito e riduzione degli investimenti esteri. Se nel 2008 vi è stato un rallentamento della performance economica, il 2009 sarà un annus horribilis. "Tuttavia", secondo Joanna Terret – responsabile investimenti di *Global Emerging Market* – "i temi principali a sostegno della crescita non sono spariti. Gli stimoli fiscali varati, ad esempio, dal Governo cinese, dovrebbero essere in grado di sostenere lo sviluppo grazie agli investimenti infrastrutturali e ai programmi edilizi". A fronte di un basso debito estero nazioni come Thailandia o Malesia presentano meno vincoli per manovre di stimolo economico domestico, sebbene questo non possa essere interpretato come una sorta di "scudo" rispetto alle turbolenze internazionali.

The global economic crisis continues to deepen: in the first quarter of 2009 the world GDP growth rate fell by 1%, according to the estimates of Oxford Economics. As economic and financial conditions have worsened, the SACE risk index has risen to 6.40 (on a scale of 1 to 9, where 9 represents the highest risks), compared with 6.35 in November last year.

Emerging countries are no longer immune

Lower exposure to financial infection has not protected the emerging markets from the repercussions of the general credit squeeze and the fall in foreign investment. If 2008 witnessed a slowdown in economic performance, 2009 will be an annus horribilis. "Nevertheless," says Joanna Terret, investment manager at Global Emerging Market, "the key growth drivers have not disappeared. For example, the fiscal stimuli introduced by the Chinese government should support growth through investment in infrastructures and building programs." Countries with low foreign debt like Thailand or Malaysia have fewer constraints on manoeuvres to stimulate domestic growth, although this should not be interpreted as a sort of "shield" against international turbulence.

Emerging Europe and the CIS: the area most at risk

Conditions have deteriorated to a surprising extent in Eastern

SACE Global Market Risk Index (GMR)

Indice di Rischio Global Market Risk (GMR) di SACE

SACE assegna un rating ad ogni paese prendendo in esame quattro fattori di rischio: politico, economico, finanziario e operativo. L'indice GMR è una media ponderata dei sotto-indici relativi a questi quattro fattori di rischio.

L'indice GMR utilizza una scala da 1 a 9, dove 1 è il livello di rischio più basso e 9 il più alto.

Lo strumento, aggiornato su base semestrale, consente di:

- identificare le aree di esposizione al rischio attraverso una completa integrazione dei dati;
- misurare il rischio grazie a un sistema strutturato di modelli predefiniti, ma flessibili;
- prevedere gli scenari di rischio.

SACE assigns a rating to each country based on an analysis of four risk factors: political, economic, financial and operating. The GMR index is a weighted average of the sub-indices for these four factors.

It uses a scale from 1 to 9, where 1 is the lowest risk level and 9 is the highest.

Reviewed on a half-yearly basis, the index is a tool to:

- identify areas exposed to risk through full integration of data;
- measure risk with an organized system of pre-defined but flexible models;
- predict risk scenarios.

Europa emergente e CSI: l'area più a rischio

Sorprendente il deterioramento dello scenario in Est Europa, confermato dalle recenti retrocessioni nella categoria di rischio OCSE di Bulgaria, Croazia, Estonia, Lettonia, Lituania, Romania, Ucraina e Ungheria. In Lettonia ed Ucraina (anche quest'ultima retrocessa) la situazione è particolarmente difficile: l'erogazione dei finanziamenti previsti dall'accordo con il FMI è subordinata all'introduzione di riforme strutturali e al rispetto dei vincoli di bilancio. In Bielorussia, Kazakistan e Ucraina le fluttuazioni al ribasso dei tassi di cambio hanno determinato una contrazione delle riserve internazionali ed un peggioramento della posizione debitoria verso l'estero. Clima teso anche in Russia: J. P. Morgan Chase & Co. stima che le aziende locali avranno bisogno – nel solo 2009 – di rifinanziare o ripagare almeno \$ 40 miliardi di prestiti in valuta straniera, ricorrendo – nella

grande maggioranza dei casi – ad aiuti governativi.

Asia: più esposte le economie proiettate sui mercati esteri

Il crollo della domanda globale ha colpito duramente anche i principali mercati asiatici, che pure dispongono di fondamentali macroeconomici solidi, capaci di rispondere alla crisi con politiche fiscali e monetarie anticicliche incisive. Le economie proiettate sui mercati internazionali come Hong Kong e Taiwan sono quelle che hanno risentito maggiormente della contrazione dell'export e registrato una corrispondente riduzione media del PIL superiore al 10% nell'ultimo trimestre del 2008. Scivolone anche per Singapore: secondo quanto sostenuto da Lee Kuan Yew, Chairman del Government Investment Corp di Singapore (fondo sovrano creato nel 1981 per gestire le riserve estere dello Stato), l'economia locale potrebbe contrarsi dell'8% nell'anno in corso a causa dell'esposizione alla crisi economica globale.

Europe, as the recent relegation of Bulgaria, Croatia, Estonia, Hungary, Latvia, Lithuania, Romania and Ukraine in the OECD risk category confirms. The situation is particularly difficult in Latvia and Ukraine: delivery of the financing agreed with the IMF is subject to introduction of structural reforms and compliance with budgetary limits. In Belarus, Kazakhstan and Ukraine, the downward fluctuations in the exchange rates have eroded international reserves and worsened these countries' foreign debt position. Russia, too, is under pressure: J. P. Morgan Chase & Co. estimates that, in 2009 alone, local businesses will have to refinance or repay at least \$ 40 billion of foreign-currency loans, with recourse, in the majority of case, to government aid.

Asia: exposure highest for economies active on international markets

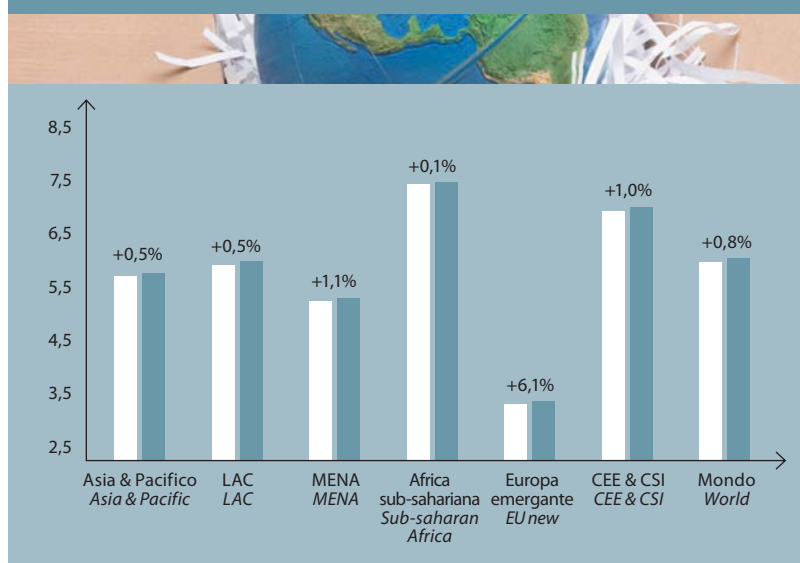
The collapse in global demand has also had severe repercussions for the main Asian markets, despite their robust macroeconomic fundamentals and ability to respond to the crisis with incisive anti-cyclical fiscal and monetary measures. The economies with an international dimension like Hong Kong and Taiwan have been hardest hit by the fall in exports, reporting an average GDP reduction of more than 10% in the fourth quarter of 2008. Singapore is sliding too: according to Lee Kuan Yew, Chairman of Singapore's Government Investment Corp (a sovereign fund created in 1981 to manage the State's foreign reserves), the local economy could shrink by 8% during the current year as a result of its exposure to the global economic crisis.

VARIAZIONI NELL'INDICE GLOBALE DEI RISCHI PER AREE GEOGRAFICHE DA NOVEMBRE 2008 A FEBBRAIO 2009

Rischi in aumento a livello globale (+0,8%). Rapido il deterioramento dello scenario in Est Europa, confermato dalla recente retrocessione nella categoria di rischio OCSE di Bulgaria, Croazia, Estonia, Lettonia, Lituania, Romania, Ucraina e Ungheria.

GEOGRAPHICAL BREAKDOWN OF CHANGES IN THE GLOBAL MARKET RISK INDEX FROM NOVEMBER 2008 TO FEBRUARY 2009

Risk is rising at global level (+0.8%). Conditions have deteriorated rapidly in Eastern Europe, a situation confirmed by the recent relegation of Bulgaria, Croatia, Estonia, Hungary, Latvia, Lithuania, Romania and Ukraine in the OECD risk category.



NOV 2008

FEB 2009

Fonte: SACE – Source: SACE

Africa: a brake on growth

The difficult international situation is slowing flows of private investments, remittances and international aid into Africa. Import cuts applied by the advanced economies have had a material impact on the balance of trade of Africa's sub-Saharan nations, already severely hit by the fall in raw materials prices (Angola, Nigeria, South Africa) and shrinking international aid (Mozambique). The IMF has downgraded its GDP growth projections for the sub-Saharan region, from

Africa: sviluppo in frenata

La difficile congiuntura internazionale sta rallentando l'afflusso di capitali verso il Continente in termini di investimenti privati, rimesse e aiuti internazionali. Il rallentamento delle importazioni da parte delle economie avanzate ha inciso significativamente sulla bilancia commerciale dei paesi dell'Africa sub-sahariana, già colpiti dal calo dei prezzi delle materie prime (Angola, Nigeria, Sudafrica) e dal ridotto afflusso di aiuti internazionali (Mozambico). L'FMI ha rivisto al ribasso le stime di crescita del PIL dell'area sub-sahariana, dal 6% del 2008 al 3,5% del 2009. L'appuntamento con il mondiale di calcio del 2010 ha portato al lancio di un importante piano di investimenti infrastrutturali: stadi, alberghi, strade, autostrade e aeroporti.

L'America latina soffre gli effetti "secondari" della crisi

La riduzione dei consumi nei paesi ad alto reddito e la conseguente contrazione delle esportazioni hanno provocato un rallentamento delle dinamiche di sviluppo, che tuttavia conservano il segno positivo. Per limitare la vulnerabilità del sistema creditizio locale le banche centrali hanno tagliato pesantemente la produzione, penalizzando per primo il settore automobilistico.

I paesi più colpiti sono quelli legati all'economia statunitense per l'interscambio di beni, servizi e produzioni, settori oggi in grave sofferenza. La situazione è particolarmente "calda" in Messico (esposto, peraltro, agli effetti legati al diffondersi dell'influenza suina): all'indomani della decisione del Congresso degli Stati Uniti di inserire regole preferenziali per prodotti *Made in Usa* nel programma di stimoli economici da oltre \$ 780 miliardi, Gerardo Ruiz Mateo, Ministro dell'Economia messicana, ha annunciato l'imposizione di tariffe su 90 prodotti americani esportati, per un valore complessivo di \$ 2,4 miliardi. L'amministrazione Obama ha invitato il Parlamento a trovare una soluzione per evitare l'*escalation* del protezionismo.

Paesi del Golfo: Paradise Lost?

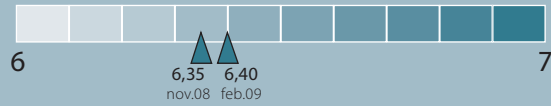
Le conseguenze negative della crisi hanno raggiunto anche i paesi del *Gulf Cooperation Council*: Arabia Saudita, Bahrein, Emirati Arabi Uniti, Kuwait, Oman, Qatar. Dopo la crescita record dell'ultimo biennio (media annua del 6%) le prospettive per il 2009 non vanno oltre il 3,6%. I tagli negoziati in sede OPEC non sembrano in grado di invertire la tendenza al ribasso dei prezzi del petrolio, un *trend* che, di fatto, riduce sensibilmente introiti pubblici e rendite dell'export. In drastico calo, a partire dagli ultimi mesi del 2008, il settore immobiliare: la Banca centrale della Federazione degli Emirati Arabi Uniti è intervenuta in soccorso del Dubai, la cui solidità del sistema finanziario appare ormai dubbia. "La mancanza di un sistema di misurazione e analisi condiviso" – chiosa Mohamend Jaber, analista finanziario di Morgan Stanley – "rende difficile l'interpretazione dell'intero sistema economico della regione".

VARIAZIONE DELL'INDICE GLOBALE DEI RISCHI DA NOVEMBRE 2008 A FEBBRAIO 2009

L'indice di rischio globale SACE è salito, raggiungendo a febbraio il livello di 6,40 contro il 6,35 registrato a novembre scorso (in una scala da 1 a 9, dove 9 è il rischio massimo e 1 il rischio minimo).

CHANGE IN THE GLOBAL MARKET RISK INDEX FROM NOVEMBER 2008 TO FEBRUARY 2009

The SACE Global Market Risk Index has risen, from 6.35 in November 2008 to 6.40 in February 2009 (on a scale from 1 to 9, where 9 is the highest risk level and 1 is the lowest).



Fonte: SACE – Source: SACE

6% in 2008 to 3.5% in 2009. For South Africa, the date with the 2010 FIFA world cup championship has led to the launch of a major infrastructure investment plan for new stadiums, hotels, roads and airports.

Latin America feels the secondary effects of the crisis

The fall in consumer spending in the high-income nations and the consequential decline in exports have slowed development dynamics, even though growth remains positive. To limit the vulnerability of the local credit system, the central banks have introduced sharp production cuts, with the automobile industry the first on the receiving end.

Worst hit are the countries that depend on the US economy to trade goods, services and production, sectors that are suffering badly today. Tension is particularly high in Mexico (which is also exposed to the effects of swine flu): following the US Congress' decision to introduce preferential rules for US-made products in the \$ 780 billion economic stimulus package, Mexico's Economy Minister, Gerardo Ruiz Mateo, announced higher tariffs totalling \$ 2.4 billion on 90 U.S. products. The Obama Administration has invited Congress to find a solution to avoid an escalation in protectionism.

"Programma Africa": nuovi orizzonti di intervento



Grazie alla **vicinanza geografica** e alle **caratteristiche della struttura produttiva** – un tessuto di piccole aziende e lavorazioni ad alta intensità di lavoro – l’Africa è un’importante destinazione per **investimenti ed insediamenti produttivi per le imprese italiane**.

Nell’ultimo decennio l’Africa sub-sahariana ha attraversato una fase di **graduale ripresa**, dopo anni di instabilità politica ed economica. Tra i fattori che vi hanno maggiormente contribuito le **riforme strutturali**, il consolidamento politico grazie alla **lotta alla corruzione**, la **cancellazione (totale o parziale) del debito** ad opera della Banca Mondiale, del FMI e della Banca Africana per lo Sviluppo.

Oggi il Continente nero offre importanti opportunità di business, ma è ancora soggetto a **rischi elevati**. Per andare incontro alle **richieste di copertura assicurativa** da parte degli esportatori italiani e consentire **investimenti in sicurezza**, già nel 2006 SACE ha lanciato il **"Programma Africa"**.

Con questa iniziativa SACE si impegna ad un atteggiamento assicurativo più aperto verso i singoli paesi nel rispetto delle limitazioni imposte dal FMI e dei principi di "credito sostenibile" negoziati in sede G7.

Given its **geographical proximity** and the **key characteristics of its production sector** – small labour-intensive firms and manufacturing activities – Africa is an important destination for **Italian business investment and production locations**.

Over the last decade, sub-Saharan Africa has been enjoying a **gradual recovery** after years of political and economic instability. Key factors driving its progress are **structural reforms**, a **stronger political community** thanks to the **fight against corruption**, the **cancellation of debt (total or partial)** by the World Bank, the IMF and the African Development Bank.

Today the black continent offers important business opportunities, yet it is still a **high-risk region**. To meet **demand for insurance cover** among Italian exporters and ensure **investment security**, in 2006 SACE launched the **"Africa Programme"**.

In compliance with the limitations set by the IMF and the principles of "responsible lending" agreed by the G7, through the Africa Programme SACE adopts a more open insurance approach towards individual countries.

PROGRAMMA AFRICA: EVENTI CHIAVE 2008

- Apertura dell’**Ufficio di Rappresentanza di Johannesburg** per fornire assistenza e supporto agli investitori italiani e stranieri che operano in Sud Africa e nell’intera regione sub-sahariana. È guidato da **Michael Creighton**, manager sudafricano di lunga esperienza nel settore dell’assicurazione del credito.
- **Collaborazione tecnico-finanziaria con African Trade Insurance** (agenzia multilaterale africana di assicurazione del credito) per rafforzare il supporto alle aziende italiane grazie alla condivisione dei rischi con un attore chiave del contesto locale.
- **Partnership con Standard Chartered Bank** per *risk sharing* su operazioni in Africa sub-sahariana.
- **Primi contatti per accordi analoghi** con agenzie multilaterali (tra cui l’African Development Bank), banche commerciali internazionali e locali e istituzioni finanziarie per lo sviluppo (come la tedesca DEG e l’olandese FMO).



Michael Creighton

AFRICA PROGRAMME: 2008 HIGHLIGHTS

- *Opening of the **Johannesburg Office** to provide assistance and support for Italian and foreign investors in South Africa and the sub-Saharan region. The office is headed by **Michael Creighton**, a South African manager with extensive experience in the credit insurance sector.*
- ***Technical and financial cooperation with African Trade Insurance** (a multilateral African credit insurance agency) to strengthen support for Italian companies by sharing risk with a leading local player.*
- ***Partnership with Standard Chartered Bank** for risk-sharing on transactions in sub-Saharan Africa.*
- ***Initial contacts for similar agreements** with multilateral agencies (including the African Development Bank), international and local commercial banks and financial firms promoting growth (such as Germany’s DEG and Holland’s FMO).*



Intervista a Ivan Giacoppo responsabile SACE per il "Programma Africa"

Interview with Ivan Giacoppo, Head of SACE's "Africa Programme"

Quali sono stati i maggiori risultati del "Programma Africa" in termini di business?

Nel 2008 il peso dell'Africa sub-sahariana sul totale degli impegni finanziari di SACE è cresciuto del 40% rispetto all'anno precedente e l'esposizione complessiva nell'area ha raggiunto 741 milioni di euro. In crescita anche il valore numerico delle operazioni, passate dalle 6 realizzate nel 2007 alle 21 del 2008, con risultati soddisfacenti in Angola, Etiopia, Gabon, Kenya, Mauritius, Nigeria, Sudafrica e Tanzania.

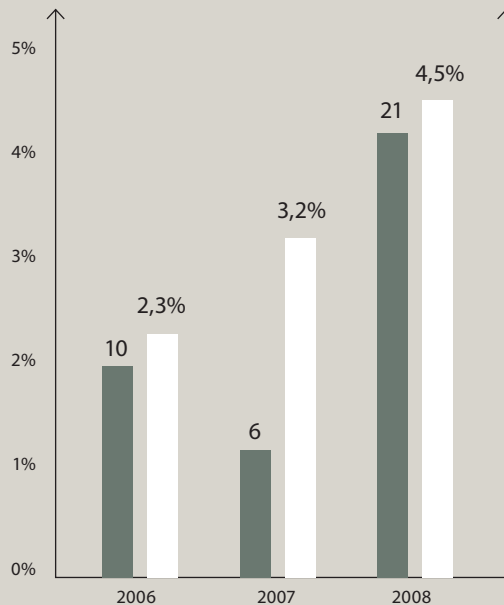
What are the main achievements of the "Africa Programme" in terms of business?

In 2008 sub-Saharan Africa's share of SACE total financial commitments grew by 40% from 2007 and overall exposure in the area reached euro 741 million. The number of transactions also increased, from 6 in 2007 to 21 in 2008, with satisfactory results in Angola, Ethiopia, Gabon, Kenya, Mauritius, Nigeria, South Africa and Tanzania.

SACE NELL'AFRICA SUB-SAHARIANA SACE OPERATIONS IN SUB-SAHARAN AFRICA

Africa sub-sahariana sul totale delle nuove garanzie SACE (%) e del numero di garanzie approvate nel 2006-2008

Sub-Saharan Africa on total new guarantees (%) and guarantees approved in 2006-2008

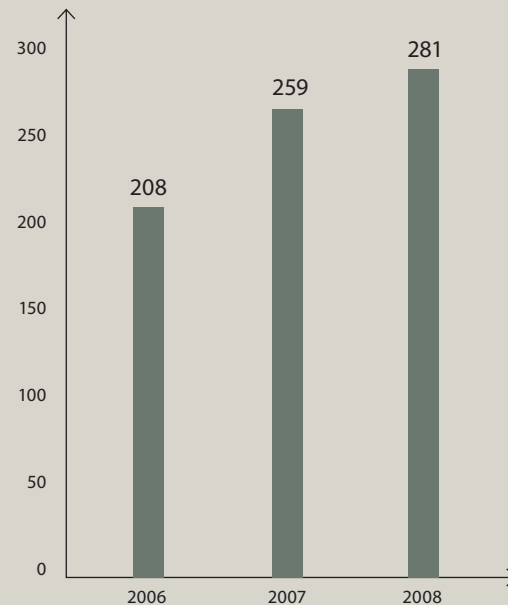


IMPEGNI SACE IN AFRICA/SACE COMMITMENTS IN AFRICA

NUMERO TRANSAZIONI/TRANSACTIONS

Nuove garanzie in Africa sub-sahariana (valori espressi in milioni di euro)

New guarantees in sub-Saharan Africa (values in millions of euro)



VALORE DELLE GARANZIE DELLE TRANSAZIONI CONCLUSE
VALUE OF GUARANTEES OF TRANSACTIONS CLOSED

Fonte: SACE - Source: SACE

Fonte: SACE - Source: SACE

CONTATTI/CONTACTS

africaprogram@sace.it
 Michael Creighton (m.creighton@sace.it)
 Ivan Giacoppo (i.giacoppo@sace.it)

Ufficio Internazionale di Johannesburg

Johannesburg International Office

c/o ICE- 42, Chester Road
 2193 Parkwood Johannesburg
 P.O. Box 1261 - 2121 Parklands
 Tel. +27 11 8800020
 Fax: +27 11 8801019
 Johannesburg@sace.it

L'ufficio SACE di Johannesburg
The SACE Johannesburg office



Quali le caratteristiche degli interventi di SACE in Africa?

Attraverso il "Programma Africa" SACE dà priorità principalmente al sostegno all'export, agli investimenti e ai lavori civili italiani ma anche alle importazioni strategiche dai paesi africani, specialmente di materie prime, petrolio e gas. Attenzione particolare è rivolta a progetti infrastrutturali (strade, impianti elettrici) con ricadute positive sullo sviluppo e benefici per le comunità locali.

L'attuale crisi economica determinerà un ridimensionamento del vostro impegno nella regione?

Intendiamo restare al fianco dei progetti di espansione delle nostre imprese nella regione. Dopo una prima fase di "immunità" anche l'Africa è stata raggiunta dalla crisi, ma le prospettive di crescita del continente si confermano comunque positive: il FMI stima ancora un +3,5% della crescita del PIL per il 2009.

Come si differenzia l'offerta SACE in Africa da quella delle altre ECA (Export Credit Agencies) presenti sul territorio?

Innanzitutto per l'ampiezza del nostro perimetro operativo: grazie al "Programma Africa" abbiamo riportato sotto copertura molti paesi. Disponiamo di una gamma particolarmente ampia di strumenti e servizi utili a sostenere le transazioni: un'offerta rafforzata dalla partnership strategica con attori chiave del continente come African Trade Insurance, Standard Chartered Bank e African Development Bank. Grazie all'Ufficio di Johannesburg forniamo inoltre assistenza nella raccolta delle informazioni e nella valutazione del credito. La presenza sul campo è sicuramente un nostro importante valore aggiunto: favorisce il dialogo costante con le realtà locali, che la interpretano come un segnale concreto di attenzione.

How would you characterize SACE's activities in Africa?

SACE's main priority, through the "Africa Programme", is to support Italian exports, investments and civil works, but we also assist strategic imports from African countries, notably raw materials, oil and gas. We place particular importance on infrastructure projects (roads, power plants), which stimulate growth and bring benefits for local communities.

Does the current economic crisis mean you will be downsizing your activities in the region?

We intend to continue supporting our companies' plans for expansion in the region. After a period of initial "immunity", Africa too has been hit by the crisis, but its growth prospects are still positive: the IMF expects GDP to rise by an estimated 3.5% in 2009.

How does SACE offer in Africa differ from those of the other Export Credit Agencies in the region?

First of all, in terms of the breadth of our operations: through the "Africa Programme" we provide coverage in many countries. We offer an extensive range of transaction support tools and services, backed by our strategic partnerships with key local players, including African Trade Insurance, Standard Chartered Bank and African Development Bank. In addition, through the Johannesburg Office, we provide companies with direct assistance in collecting information and rating credit worthiness. Without doubt our field operation is a major advantage: it permits on-going contacts with local activities, who interpret this as a tangible sign of interest.

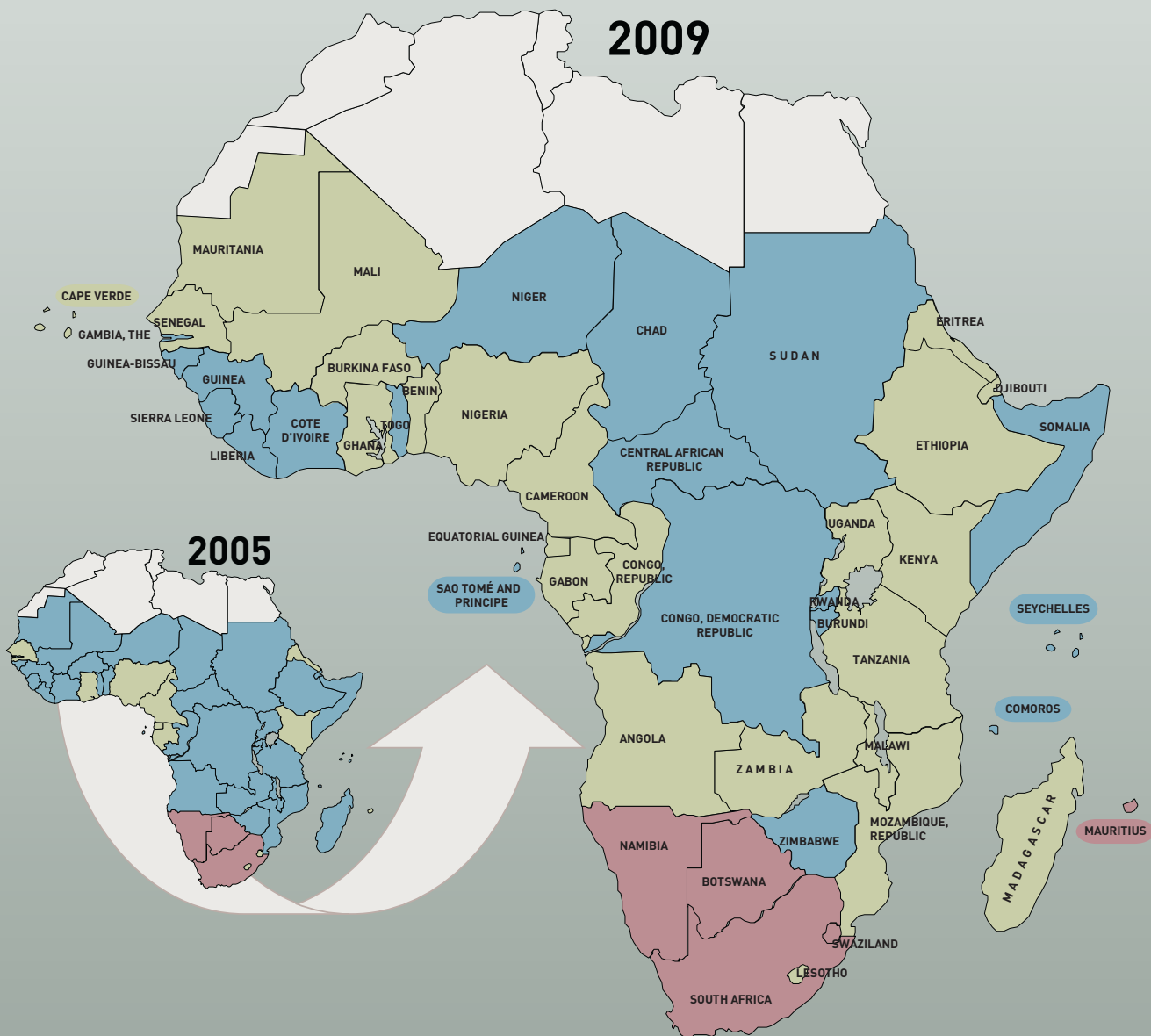
Africa sub-sahariana: dove SACE porta il business

Evoluzione della policy assicurativa SACE a seguito dell'attuazione del Programma Africa

- **APERTURA:** Senza restrizioni
- **APERTURA CON CONDIZIONI:** Copertura soggetta a limitazioni riguardanti:
 - controparte (es. sovrana);
 - ammontare (es. soglia paese);
 - durata (es. breve termine, medio-lungo termine).
- **CHIUSURA:** Non è consentita l'operatività tradizionale. Possono tuttavia essere considerate, caso per caso, operazioni che presentano le seguenti caratteristiche:
 - significativi fattori di mitigazione/esternalizzazione del rischio (finanza strutturata o project finance, operazioni parzialmente finanziate da IFI, banche regionali per lo sviluppo e altre ECA);
 - investimenti esteri;
 - rischi accessori.

Developments in SACE's insurance policy following the implementation of the Africa Programme

- **OPEN:** No restrictions
- **OPEN WITH CONDITIONS:** Cover may be subject to restrictions regarding:
 - counterparts (e.g., sovereign);
 - amounts (e.g., country ceiling);
 - maturities (e.g., short term, medium/long-term).
- **OFF-COVER:** Traditional cover is not available. Nevertheless, the following transactions may be considered on a case-by-case basis:
 - transactions with significant risk mitigation/externalisation factors (structured finance or project finance, transactions with partial financing from IFIs, regional development banks and other ECAs);
 - foreign investment projects;
 - transactions involving non-credit risks.





Algeria

Le elezioni presidenziali tenutesi il 9 aprile hanno riconfermato al potere il capo di stato Abdelaziz Bouteflika per un terzo mandato quinquennale. Nonostante le accuse di frodi, l'elevata affluenza alle urne garantisce a Bouteflika un solido mandato popolare per continuare il processo di riforma economica e sociale avviato nel paese. I governi nazionali e gli investitori internazionali possono quindi beneficiare della continuità nella vita politica algerina, in particolare dell'impegno manifestato in questi anni da Bouteflika in materia di lotta al terrorismo e apertura agli investimenti esteri.



Argentina

In un contesto di crisi globale e di contrazione del credito, il deterioramento della posizione fiscale e il clima di incertezza politica del paese accrescono i timori di una nuova crisi del debito. Tali timori si amplierebbero nel caso in cui il governo non disponesse più della maggioranza parlamentare, in seguito alle elezioni previste a giugno.



Ecuador

Le elezioni presidenziali hanno segnato la vittoria di Correa alla guida del paese. Una rielezione – hanno sottolineato in tanti – che appare in contrasto con la tradizionale volatilità del sistema politico locale. Il nuovo presidente, sebbene rafforzato dal rinnovo del proprio mandato popolare e dal controllo sulla legislatura, dovrà affrontare sfide significative: fra le altre, rinnovare la Costituzione e contrastare gli effetti della crisi economica.



Gabon

L'ambiente economico si è fortemente deteriorato a seguito della caduta dei prezzi del petrolio e delle commodity. Uno degli obiettivi primari del paese resta la diversificazione economica attraverso il sostegno al settore non-oil. Il sistema finanziario è abbastanza solido, mentre permangono rischi operativi dovuti all'ingerenza politica nel sistema giudiziario, alla corruzione e all'inadeguatezza infrastrutturale.



Indonesia

Le elezioni parlamentari tenutesi all'inizio di aprile, le terze dalla caduta della dittatura del 1998, rappresentano un significativo passo nel processo di consolidamento democratico del paese. Confermata la preannunciata vittoria del Partai Demokrat (salito dal 7% delle preferenze

Algeria

The presidential elections on 9 April returned head of state Abdelaziz Bouteflika to power for a third five-year term. Despite all the accusations of fraud, the high turnout at the polls has given Bouteflika a solid popular mandate to continue his program of economic and social reform. The continuity in Algeria's political situation, notably Bouteflika's stance over recent years to fight terrorism and welcome international investment, will benefit government and international investors.

Argentina

With the global crisis and squeeze on credit, Argentina's deteriorating fiscal position and uncertain political climate are fuelling fears of a new debt crisis. These concerns would be amplified if the government were to lose its parliamentary majority as a result of the elections in June.

Ecuador

The presidential elections have confirmed Correa at the helm of the country. The president's re-election, many commentators say, is in contrast with the traditional volatility of the local political system. Although the president's position has been strengthened by the renewal of his popular mandate and his control of the legislature, he will face important challenges: notably, constitutional reform and measures to combat the impact of the economic crisis.

Gabon

The local economy has been hard hit by the fall in oil prices and commodity prices. Economic diversification through support for the non-oil sector is a priority for Gabon. The financial system is fairly solid, although operating risks persist due to political interference in the judicial system, corruption and inadequate infrastructures.

Indonesia

The general election at the beginning of April, the third since the overthrow of the dictatorship in 1998, was another important step in this country's democratic growth. The expected victory of the Partai Demokrat has been confirmed (with a share of preferences rising from 7% in 2004 to 20% today) the democratic party of President Yudhoyono, the front-runner for the presidential elections to be held in July.

fatte registrare nel 2004 all'attuale 20%) del presidente Yudhoyono, che resta favorito per le presidenziali che avranno luogo a luglio.



Moldavia

Le elezioni parlamentari di inizio aprile sono state vinte dal partito Comunista con il 49% dei voti. L'opposizione ne ha criticato l'esito denunciando brogli, nonostante l'OCSE ne avesse riconosciuta la parziale regolarità. Le proteste sono diventate sempre più violente. I manifestanti hanno attaccato anche il parlamento ed il palazzo presidenziale. Twitter, il social network americano, è stato utilizzato come principale strumento di organizzazione del movimento. Ora la situazione si è normalizzata e si attende che il parlamento elegga (entro l'8 giugno) il nuovo presidente, altrimenti bisognerà tornare alle urne.

La recente apertura del *Damasco Stock Exchange* sottolinea l'impegno delle autorità siriane nell'implementazione di politiche di riforma e liberalizzazione economica. Il DSE appare infatti uno strumento utile e necessario al fine di ampliare le fonti di finanziamento per le imprese e stimolare la crescita interna. La crisi economica internazionale, infatti, ha inciso in maniera negativa sul paese, causando un rallentamento generalizzato e l'innalzamento dei livelli di indebitamento pubblico.



Siria

La recente apertura del *Damasco Stock Exchange* sottolinea l'impegno delle autorità siriane nell'implementazione di politiche di riforma e liberalizzazione economica. Il DSE appare infatti uno strumento utile e necessario al fine di ampliare le fonti di finanziamento per le imprese e stimolare la crescita interna. La crisi economica internazionale, infatti, ha inciso in maniera negativa sul paese, causando un rallentamento generalizzato e l'innalzamento dei livelli di indebitamento pubblico.

Le elezioni tenutesi il 22 aprile hanno sancito la vittoria dell'*African National Congress* (ANC), sotto la leadership di Jacob Zuma. L'ANC ha ottenuto il 65,9% dei voti, poco al di sotto della soglia dei due terzi necessaria per poter modificare la costituzione in via unilaterale. Il nuovo assetto politico dovrà ora garantire il mantenimento delle promesse elettorali in materia di lotta alla povertà e alla disoccupazione, in un clima di recessione economica interna ed internazionale e di incertezza da parte degli investitori internazionali circa le scelte di politica economica che Zuma intenderà adottare.



South Africa

Le elezioni tenutesi il 22 aprile hanno sancito la vittoria dell'*African National Congress* (ANC), sotto la leadership di Jacob Zuma. L'ANC ha ottenuto il 65,9% dei voti, poco al di sotto della soglia dei due terzi necessaria per poter modificare la costituzione in via unilaterale. Il nuovo assetto politico dovrà ora garantire il mantenimento delle promesse elettorali in materia di lotta alla povertà e alla disoccupazione, in un clima di recessione economica interna ed internazionale e di incertezza da parte degli investitori internazionali circa le scelte di politica economica che Zuma intenderà adottare.

Il riconoscimento internazionale delle riserve di gas nel sottosuolo turkmeno e la diminuzione delle importazioni russe hanno posto l'accento sulla necessità di diversificare le vie di esportazione. Inoltre, la recente esplosione di un gasdotto russo e la disputa sui prezzi ha peggiorato i rapporti del paese con Gazprom. Il progetto Nabucco, un gasdotto capace di collegare l'Asia centrale ai mercati europei passando sotto il Mar Caspio (fortemente osteggiato dalla Russia) sembra avere qualche possibilità in più di essere realizzato.



Turkmenistan

Il riconoscimento internazionale delle riserve di gas nel sottosuolo turkmeno e la diminuzione delle importazioni russe hanno posto l'accento sulla necessità di diversificare le vie di esportazione. Inoltre, la recente esplosione di un gasdotto russo e la disputa sui prezzi ha peggiorato i rapporti del paese con Gazprom. Il progetto Nabucco, un gasdotto capace di collegare l'Asia centrale ai mercati europei passando sotto il Mar Caspio (fortemente osteggiato dalla Russia) sembra avere qualche possibilità in più di essere realizzato.

La recente apertura del *Damasco Stock Exchange* sottolinea l'impegno delle autorità siriane nell'implementazione di politiche di riforma e liberalizzazione economica. Il DSE appare infatti uno strumento utile e necessario al fine di ampliare le fonti di finanziamento per le imprese e stimolare la crescita interna. La crisi economica internazionale, infatti, ha inciso in maniera negativa sul paese, causando un rallentamento generalizzato e l'innalzamento dei livelli di indebitamento pubblico.

Moldavia

The general election at the beginning of April was won by the communist party, with 49% of the votes. The result was disputed by the opposition, who claimed the ballot was rigged, even though the OECD certified the partial regularity of the elections. The climate became increasingly violent, with protesters invading the parliament and the presidential palace. Twitter, the US social network, was the key channel for the organisation of the movement. The situation has now returned to normal pending parliament's election of the new president (by 8 June); otherwise new elections will have to be called.

Syria

The recent opening of the Damascus Stock Exchange reflects the determination of the Syrian authorities to introduce reforms and economic deregulation. The DSE is an important and necessary tool to broaden sources of funds for business and stimulate domestic growth. The international economic crisis has had a negative impact on the country, causing a general slowdown and raising public debt.

South Africa

The elections on 22 April secured a victory for the African National Congress (ANC) led by Jacob Zuma. The ANC won 65.9% of votes, just under the two thirds needed to introduce unilateral constitutional reforms. The new political situation should enable the ANC to keep its electoral promises to fight poverty and unemployment, in a climate of domestic and international economic recession and uncertainty among international investors over the economic policy decisions Zuma will be taking.

Turkmenistan

International recognition of the subsoil gas fields in Turkmenistan and the decrease in Russian imports have focused attention on the need to diversify export channels. Additionally, the recent explosion of a Russian gas pipeline and the dispute over prices have worsened the country's relations with Gazprom. The Nabucco project, for a gas pipeline beneath the Caspian Sea linking central Asia with European markets (strongly opposed by Russia), now seems to have a better chance of success.

Meteo Mercato

Che tempo fa nei settori industriali italiani

Market Barometer A weather update in Italy's industrial sectors

18

Focus impresa/Corporate focus

Siamo di fronte ad una crisi economica senza precedenti, allargata a tutto il mondo e a tutti i settori. Come rilevato dal **Meteo Mercato dei settori industriali SACE**, l'impatto della *debacle* finanziaria sull'economia reale è stato rapido e intenso, soprattutto a fine 2008. L'industria italiana ha subito un arretramento pesante in tutti i comparti industriali in termini di volumi prodotti, tendenza già emersa a fine 2007. Uniche eccezioni: alimentari e bevande e farmaceutici, settori anticiclici per definizione.

Parola d'ordine: non mollare

Dopo un pronunciato aumento delle insolvenze, sono molte le aziende che escono dal mercato. Anche le più solide, quelle capaci di investire in innovazione ed internazionalizzazione, subiscono il contraccolpo dovuto all'allungamento dei tempi di pagamento e alle prime insolvenze da parte dei clienti. Quale, dunque, la soluzione per le imprese che hanno già investito sui mercati esteri? Tenere duro, reagire alla crisi facendo leva su diversificazione e qualità, "armi" indispensabili per continuare a presidiare i mercati conquistati in attesa della ripresa.

Peggiora l'indice di rischio industriale

Il livello di rischio calcolato dal **Meteo Mercato dei settori industriali SACE** per il periodo novembre 2008 – gennaio 2009 si è assestato a quota 6,6 per l'industria in senso stretto e a 6,8 per il settore manifatturiero, un livello decisamente alto. L'incremento rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente è stato, in entrambi i casi, di 3 punti circa, con un passaggio da un livello di rischio medio-basso ad un livello elevato.

La causa principale: la caduta della domanda nazionale ed estera conseguente alla crisi; in questo contesto, per le imprese italiane sarà determinante continuare a puntare la propria strategia di offerta sulla competitività qualitativa e non semplicemente sul prezzo.

Alta moda, bassi numeri

La situazione del tessile e abbigliamento italiano (settore a rischio già sul finire del 2007) è notevolmente peggiorata soprattutto a causa della contrazione della domanda proveniente da importanti paesi emergenti, come ad esempio la Russia. Nei primi tre mesi del 2009 le esportazioni dell'*Italian fashion* verso i paesi extra UE hanno subito una contrazione

Today's economic crisis is of unprecedented proportions, affecting every sector and every country in the world. As the **SACE Sector Market Barometer** confirms, the financial debacle has had a rapid and shattering impact on the real economy, especially at the end of 2008. Italian industry has suffered a severe decline in production volumes across the board, confirming a trend that had already emerged at the end of 2007. Food & beverages and pharmaceuticals – anti-cyclical by definition – are the only exceptions.

Keep a grip

After a sharp increase in insolvencies, many firms are now closing down. Even the most solid players, with the resources to invest in innovation and international growth, are reeling from the backlash of extensions in terms of payment and the first customer defaults. So what is the solution for companies that have already invested on the international markets? The answer is to hang on, to meet the crisis with diversification and quality, invaluable weapons to maintain a market positioning until the recovery begins.

A declining industrial risk index

The risk level on the **SACE Sector Market Barometer** for the period November 2008 – January 2009 stands at 6.6 for industry in the strict sense and 6.8 for the manufacturing sector, a significantly high level. The rise with respect to the year-earlier period, in both cases, is approximately 3 points, with risk moving from a medium-low to a high level.

The main reason is the fall in domestic and international demand as a result of the crisis; in these conditions, continuing to build competitiveness in terms of quality and not just in terms of price will be decisive for Italian firms.

High fashion, low figures

The situation in the Italian textiles and clothing industry (already at risk at the end of 2007) has degenerated significantly, largely as a result of the fall in demand from important emerging countries like Russia. Italian fashion exports to non-EU countries in the first three months of 2009 were down by more than 20% from the first two months of 2008.

The sector at greatest risk is leather and footwear, exposed over the last few years to competition on goods with lower added value from producers on the emerging markets. A re-positioning towards higher-quality products has provided only partial de-

Meteo Mercato dei settori dell'industria italiana

Cos'è? È un indice elaborato da SACE per misurare il livello di rischiosità dell'industria italiana settore per settore. Tanto più elevata è la rischiosità di un settore, tanto maggiore è la probabilità che le imprese in esso operanti possano essere insolventi e possano quindi uscire dal mercato.

Come viene calcolato? L'indice calcolato da SACE prende in considerazione la produzione industriale, il fatturato, i prezzi alla produzione, la demografia d'impresa (saldo tra iscrizioni e cessazioni nel registro delle imprese) e le sofferenze bancarie. Le variabili sono analizzate in termini di variazioni, confrontando i tassi di crescita tendenziali dell'ultimo trimestre con quelli medi dei corrispondenti trimestri nei cinque anni precedenti. Tanto più i primi tassi di crescita sono inferiori ai secondi, tanto più il rischio è elevato. Questo criterio è applicato a tutte le variabili osservate, con un'unica eccezione: le sofferenze bancarie, per le quali il rischio è maggiore quanto più sono elevati i tassi di variazione rispetto all'evoluzione media storica. Il metodo tiene conto anche del livello delle variabili per attribuire i livelli di rischio complessivi (da un minimo di 1 ad un massimo di 9).

Contatti: Alessandro Terzulli, a.terzulli@sace.it

What is the Barometer? An index drawn up by SACE to measure the level of risk for Italian industry on a sector-by-sector basis. The higher a sector's risk rating, the greater the likelihood that sector players could be insolvent and leave the market.

How is the index computed? The SACE index considers industrial production, turnover, production prices, company demographics (the balance on registrations and cancellations on the register of companies) and bank overdue loans. The variables are analyzed in terms of variations, comparing growth trends in the latest quarter with average rates in the corresponding quarters of the five previous years. The lower the growth trends with respect to the historic rates, the higher the risk. The criterion applies to all variables, with one exception: bank overdue loans, where the degree of risk increases in proportion to the rate of change with respect to the average historical trend. The method also considers the level of variables to attribute overall risk levels (from a minimum of 1 to a maximum of 9).

Contacts: Alessandro Terzulli, a.terzulli@sace.it



fence against these competitive pressures and, given the size of the current drop in demand, it is clear that even the most affluent customers are cutting spending on these items.

Red light for rubber, plastics and steel

If rubber and plastics have been hit by the decline in new vehicle registrations, the steel sector has been affected by the negative performance in construction and domestic electrical appliances, reporting a worldwide fall in production of 23% in from January 2008 to January 2009.

Medium-high risk levels for transport, chemicals and construction

The transport sector reported the largest risk index increase: four points with respect to the November 2007-January 2008 period. Chemicals for consumer goods (cosmetics and detergents) were the best performers, while basic chemicals were the hardest hit, reporting sharp downturns in production output. The construction sector suffered from the reduction in investment demand, only just above the 2005 level, caused

superiore al 20% rispetto ai primi due mesi del 2008.

Il rischio più elevato riguarda il settore pelli e calzature, che ha subito negli ultimi anni la concorrenza dei produttori dei mercati emergenti sui beni a minor valore aggiunto. Il processo di riposizionamento su prodotti di fascia di qualità più alta ha consentito di arginare solo parzialmente tali

pressioni competitive e comunque, data l'entità della contrazione attuale della domanda, anche la clientela a maggiore reddito sta progressivamente riducendo la spesa in produzioni del settore.

Gomma, plastica e acciaio: semaforo rosso

Se il settore gomma e plastica ha sofferto gli effetti del crollo delle immatricolazioni di autoveicoli, quello dell'acciaio ha accusato le performance negative di costruzioni ed elettrodomestici, registrando – tra gennaio 2008 e gennaio 2009 – un calo della produzione a livello mondiale del 23%.

Livelli di rischio medio-alti per trasporti, chimica e costruzioni

I mezzi di trasporto hanno riportato

l'incremento maggiore negli indici di rischio: quattro punti in più rispetto al trimestre novembre 2007 – gennaio 2008. La chimica per il consumo (cosmetici e detersivi) ha tenuto meglio, mentre i comparti di base sono risultati i più colpiti dalla crisi, con forti decrementi nei volumi produttivi. Il settore costruzioni ha risentito della contrazione della domanda di investimenti (di poco superiore al 2005) a seguito dei cali registrati per opere infrastrutturali e nuove abitazioni.

Meccanica strumentale in frenata

Settore trainante del ciclo industriale italiano degli ultimi anni, ha risentito a fine 2008 del calo degli investimenti, specialmente delle imprese estere.

Sono molte le società straniere che

by the slump in new housing and in infrastructure.

Production machinery in decline

A key driver of the Italian industrial cycle in recent years, at the end of 2008 the production machinery sector was penalised by the fall in investments, especially among international companies. Many international corporations have downsized their production expansion plans, postponing or even cancelling new investments. Risk rose to a medium level in this sector, on a par with risk in electronics and electrotechnical engineering, and energy, gas and water.

Food, beverages and pharmaceuticals: hanging on

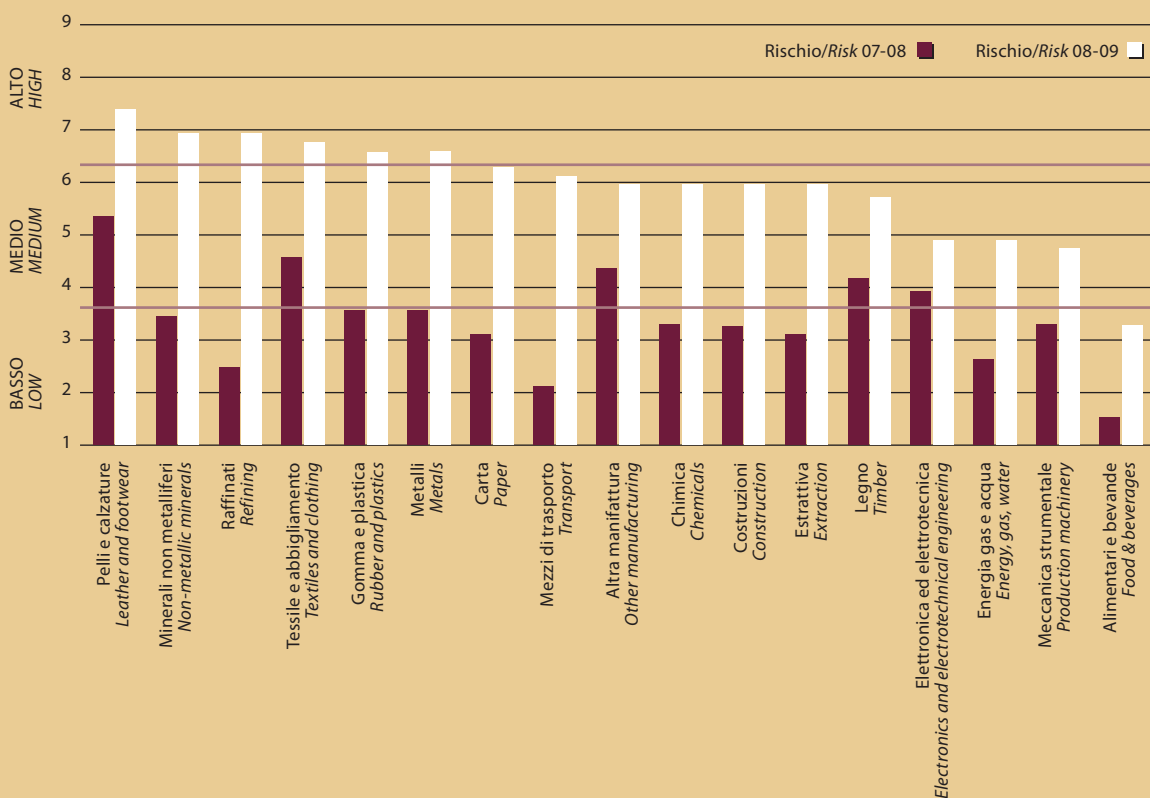
Anti-cyclical by definition (spending on

VARIAZIONE DEL LIVELLO DI RISCHIOSITÀ DEI SETTORI INDUSTRIALI ITALIANI NEL PERIODO 2007-2009

Deterioramento senza precedenti in tutti i settori. Uniche eccezioni: alimentari e bevande e farmaceutico.

CHANGES IN RISK LEVEL FOR ITALIAN INDUSTRIAL SECTORS IN 2007-2009

An unprecedented decline in every sector. The only exceptions: food & beverages and pharmaceuticals.



Fonte: SACE – Source: SACE



hanno rivisto i propri piani di ampliamento della capacità produttiva rinviandoli nel tempo o cancellandoli del tutto. Il rischio per il settore è divenuto medio, pari a quello dell'elettronica ed elettrotecnica, energia, gas e acqua.

Quelli che ... "tengono": alimentari, bevande e farmaceutici
Settori anticiclici per definizione (le spese per alimentazione e salute sono le ultime ad essere tagliate dalle famiglie), rappresentano l'unica eccezione rispetto ad un *trend* complessivamente negativo. La tenuta del settore alimentare e bevande, in particolare, certifica l'elevata qualità di un prodotto tipicamente *Made in Italy*, riconosciuto come tale in tutto il mondo ed identificato come il protagonista dell'ormai affermata "cultura della salute".

Presidiare i mercati in attesa della ripresa

Occorrerà tempo prima che il Meteo Mercato torni ad indicare prospettive di miglioramento per i settori dell'industria italiana. Per questo è importante che le nostre imprese sappiano guardare lontano.

Per le più reattive e già operative sui mercati esteri, sarà fondamentale saper mantenere le posizioni conquistate e trovarsi in prima linea al momento della ripresa. Per tutte, ora più che mai la chiave del successo sta nell'investire nell'innovazione e nella qualità del prodotto per migliorare la propria competitività.

food and healthcare products are the last items to be cut on family budgets), these are the only sectors bucking the negative trend. The steady performance of food and beverages in particular attests to the high quality of a product typically "made in Italy", recognised as such around the world and regarded as a key element in a culture geared to "healthy living."

Monitoring markets in preparation for the recovery

It will take time before the Market Barometer shows signs of an improvement in conditions in Italian industry. This is why it is important for our business organisations to look ahead.

For reactive companies already present on international markets, it will be important to maintain their positioning and be ready when the recovery begins. For all businesses, the key to success, today more than ever, is to boost competitiveness by investing in innovation and product quality.

Garanzia per l'internazionalizzazione: la soluzione per crescere sui mercati internazionali

La "Garanzia per l'internazionalizzazione" è lo strumento ideato da SACE per supportare le imprese italiane che desiderano effettuare investimenti per **attività connesse alla propria operatività nei mercati esteri**.

Grazie agli accordi stipulati con un gruppo selezionato di banche, nel corso del 2009 sarà possibile erogare circa **1,5 miliardi di euro di nuovi finanziamenti** per consentire alle realtà locali che investono all'estero di **restare competitive sui mercati internazionali** anche in un momento di crisi di liquidità. La garanzia consente alle aziende di ottenere dalle banche partner di SACE maggiori volumi di finanziamenti con scadenze più lunghe (dai 36 ai 96 mesi) e a tassi competitivi rispetto alle attuali condizioni di mercato.

Le banche partner di SACE sono **Unicredit, Banca Monte dei Paschi di Siena, Banca Monteparma, Banca Popolare dell'Emilia Romagna, Banca Popolare Friuladria, Banca Sella, Deutsche Bank, Gruppo ICCREA**.

I vantaggi per le imprese

- Un **accesso agevolato ai finanziamenti** (anche di natura chirografaria) senza la necessità di dover disporre di un patrimonio immobiliare elevato da mettere a garanzia.
- La possibilità di prevedere **piani di recupero degli investimenti** effettuati su un orizzonte temporale più ampio e comunque sino a 8 anni.
- **Maggiori volumi di finanziamenti disponibili** in quanto la garanzia di SACE (sino al 70% dell'importo del finanziamento ricevuto) consente di non alterare le linee di fido disponibili presso il sistema bancario.
- Un **costo dei finanziamenti competitivo** grazie al minor costo per accantonamenti delle riserve patrimoniali che la banca deve predisporre per erogare i finanziamenti.

I vantaggi per le banche partner di SACE

- Le banche e i consorzi Fidi sono **assicurati contro il rischio di default o di mancato rimborso** dei finanziamenti da parte delle imprese affidate fino ad un massimo del 70% del prestito erogato, o dell'importo garantito dal Confidi.
- La garanzia di SACE consente alle banche di ottenere la **ponderazione zero** nel calcolo dei coefficienti patrimoniali della banca previsti da **Basilea 2** per la quota di finanziamento garantita. Ciò si traduce in minori costi da sostenere per l'accantonamento del capitale **minimo richiesto** e quindi in **maggiori risorse disponibili** da destinare all'erogazione del

The "Internationalisation guarantee" is a tool developed by SACE to support Italian companies wanting to invest in **activities entrance to drive their growth on international markets**.

As a result of SACE's agreement with a selected group of banks, during 2009 around **euro 1.5 billion of new financing** will be available to help Italian companies investing abroad **maintain their international competitiveness**, despite the liquidity crisis. Thanks to the guarantee, companies can obtain larger, longer-term facilities (from 36 to 96 months) from SACE partner banks, at competitive rates compared with current market conditions.

SACE's partner banks are **Unicredit, Banca Monte dei Paschi di Siena, Banca Monteparma, Banca Popolare dell'Emilia Romagna, Banca Popolare Friuladria, Banca Sella, Deutsche Bank, Gruppo ICCREA**.

Advantages for companies

- **Easier access to financing** (secured or unsecured) without having to put up large real estate assets as collateral.
- **Longer loan repayment schedules**, up to 8 years.
- **Greater fund availability** since the SACE guarantee (covering up to 70% of the loan) means there is no need to draw on bank lines of credit.
- **Competitive borrowing costs** since the lender bank sustains lower reserve provisioning costs.

Benefits for SACE's partner banks

- Banks and surety consortia are **insured against the risk of borrower default** up to a maximum of 70% of the loan, or the amount guaranteed by Confidi.
- The SACE guarantee permits **zero weighting** when computing Basel II capital ratios for the guaranteed amount. This means **lower minimum reserve provisioning costs** and consequently **larger resources available** to fund business credit.
- Partner banks are able to **continue building ties with clients** despite the credit squeeze brought by the economic and financial crisis.

The results of three years of service

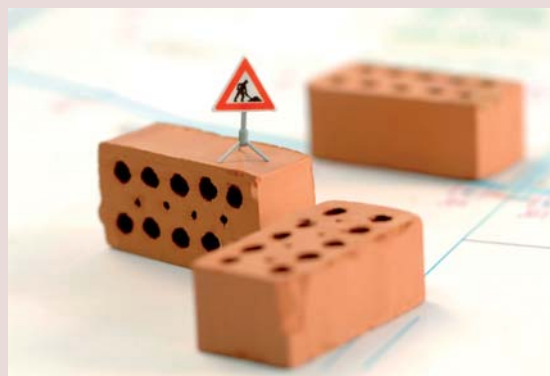
- From 2006 to 2008 SACE issued approximately 1,400 guarantees (80% in favour of SMEs) supporting the international

Costruire senza rischi affidandosi a SACE BT

Per le imprese di costruzioni, il Gruppo SACE rappresenta un partner esperto anche nel ramo **credito** e **cauzioni**; un interlocutore privilegiato che – attraverso la controllata SACE BT – dispiega nel lungo periodo la sua attività a supporto delle aziende: dalla fase preliminare di un appalto sino a dieci anni dal termine dei lavori, dall'appalto pubblico all'iniziativa immobiliare in ambito privato o residenziale. In occasione di lavori pubblici, le **cauzioni provvisorie** consentono alle imprese di partecipare alle gare d'appalto; aggiudicati i lavori, grazie alla polizza a garanzia della cauzione definitiva, le imprese possono iniziare immediatamente ad operare.

Nell'ambito degli interventi di edilizia residenziale, le **polizze fideiussorie** per oneri ed obblighi relativi alle **concessioni edilizie** permettono alle imprese di evitare il ricorso al capitale circolante. Durante l'esecuzione dei lavori, le **polizze CAR** (*Construction All Risks*) coprono i rischi relativi ad eventuali danneggiamenti dell'opera, mentre le **polizze fideiussorie a tutela degli acquirenti di immobili** consentono di essere a norma rispetto alla legge 210/04, che stabilisce precise forme di salvaguardia del consumatore/acquirente. Infine, la **polizza decennale postuma** tutela il cliente da eventuali danni derivanti da gravi difetti di costruzione fino ai dieci anni successivi al termine dei lavori.

Grazie ad una gamma di prodotti completa ed altamente specializzata, gli operatori del settore delle costruzioni individuano in SACE BT un punto di riferimento costante, in grado di fornire risposte personalizzate a ciascuna esigenza di sviluppo.



*For construction companies, the expertise of the SACE Group also extends to **credit** and **surety** covers, a field where its SACE BT subsidiary offers full long-term support: from the preliminary tendering stage to up to ten years from completion of construction work, for contracts in the public sector and for private or residential property projects.*

*In the public sector, SACE BT **temporary bonds** enable companies to submit tenders; once the contract has been won, its **guarantees for permanent bonds** mean building work can begin immediately.*

*For residential construction projects, SACE BT **surety policies** for charges and obligations relating to **building licenses** avoid recourse to working capital. During building work, its **CAR policies** (*Construction All Risks*) insure against damage to property in the course of construction, while its **surety policies safeguarding property buyers** ensure compliance with law 210/04, which envisages specific safeguards for consumers and purchasers.*

*The SACE BT portfolio also includes a **ten-year guarantee** covering the client against damages caused by serious construction defects affecting the finished work for a period of ten years.*

With its full and highly specialised range of products, SACE BT is a benchmark service provider for construction companies, offering customised solutions for every development requirement.

credito alle imprese.

- Le banche partner hanno la possibilità di **continuare a sviluppare la relazione con i propri clienti** anche in un momento di crisi economica e finanziaria, caratterizzata da una restrizione nella concessione dei fidi.

Il bilancio di un triennio di operatività

- Nel periodo 2006 – 2008 SACE ha rilasciato circa 1.400 garanzie (di cui l'80% a favore di PMI) a supporto dei progetti di internazionalizzazione delle imprese

italiane per un **valore complessivo di investimenti pari a 1,2 miliardi di euro**.

- Le aziende che hanno maggiormente beneficiato dell'intervento di SACE sono del settore **meccanico** (41%) e **tessile e abbigliamento** (14%).
- Nei **primi mesi del 2009** SACE ha ricevuto circa **un centinaio di richieste di garanzia** ed è pronta, sulla base degli accordi stipulati con i propri partner bancari, a **garantire ulteriori 1,5 miliardi di euro di finanziamenti alle imprese**.

*growth plans of Italian companies, for an **total investment of euro 1.2 billion**.*

- *The main beneficiaries of SACE guarantees are companies active in **mechanics** (41%) and **textiles and clothing** (14%).*
- *In early 2009 SACE received approximately **one hundred guarantee applications**; through its agreements with its partner banks, it is able to **guarantee an additional euro 1.5 billion of corporate loans**.*



Guido Faresin

Fronteggiare la crisi? L'esperienza del Gruppo Faresin

*Coping with the crisis?
The experience of the Faresin Group*

“Il nostro obiettivo è continuare a crescere. In pochi anni abbiamo incrementato il nostro fatturato grazie allo spirito di team, agli investimenti in progettazione e ricerca, allo sguardo rivolto anche ai mercati internazionali. Nello sviluppo del nostro business, il supporto di SACE è un fattore strategico”.

Ha le idee chiare **Guido Faresin, Presidente della Faresin Building Division Spa, fondata nel 1973 dai fratelli Guido e Sante Faresin.** L'azienda vicentina è il primo produttore italiano di casseforme e sistemi per l'edilizia industrializzata ed occupa un posto di spicco a livello mondiale.

Che tipo di business svolge la vostra azienda?

Faresin Building Division è parte di un gruppo di aziende che da oltre trent'anni opera nel mondo della meccanica per l'edilizia e l'agricoltura. Offre una vasta gamma di prodotti modulari in grado di soddisfare le esigenze dell'industria delle costruzioni civili ed industriali.

Quali sono i principali mercati di sbocco per i vostri prodotti?

A partire dagli anni novanta l'azienda, oltre ad essere presente sul mercato nazionale, muove i primi passi verso l'internazionalizzazione avviando una strategia di export tramite *dealer*. Nel 2000, convinti della necessità di consolidare questo processo, sono state inaugurate una serie di consociate e filiali in Bielorussia, Croazia, Germania, Ungheria, Romania, Slovacchia, Russia, Cina. Attualmente esportiamo all'estero l'80% della nostra produzione.

Da Azienda a Gruppo: quali i motivi alla base del cambiamento?

La configurazione attuale ci consente di affrontare i mercati esteri in maniera eccezionalmente competitiva, diversificando ulteriormente gli interessi e rafforzando la presenza su più settori. Oggi il Gruppo Faresin è strutturato come una sorta di “impresa rete”, un network di aziende capaci di operare in settori complementari sfruttando al meglio sinergie unitarie ed efficienti. Le differenti aree produttive sono strategicamente coordinate da Faresin Spa Holding, capofila del Gruppo.

“Our goal is to continue growing. In just a few years we have boosted revenues thanks to teamwork, investment in engineering and research, and a focus on the international marketplace. SACE's support has been a strategic factor in our business growth.”

Plain speaking from **Guido Faresin, Chairman of Faresin Building Division Spa, established in 1973 by brothers Guido and Sante Faresin.** The Vicenza-based company is Italy's leading manufacturer of formwork and industrial building systems, and ranks as one of the top world players.

What is your company's area of business?

Faresin Building Division belongs to a group of companies that produces mechanical equipment for building constructors and agriculture. We offer a huge range of modular products to meet the needs of the civil and industrial building construction industry.

Where are the key markets for your products?

Beginning in the 1990s we began to look beyond the domestic market and take our first steps as an international supplier, through a dealer-based export strategy. In 2000 we decided we needed to speed up and consolidate our growth, so we opened subsidiaries and branch offices in Belarus, Croatia, Germany, Hungary, Romania, Slovakia, Russia, China. Today, we export 80% of our production.

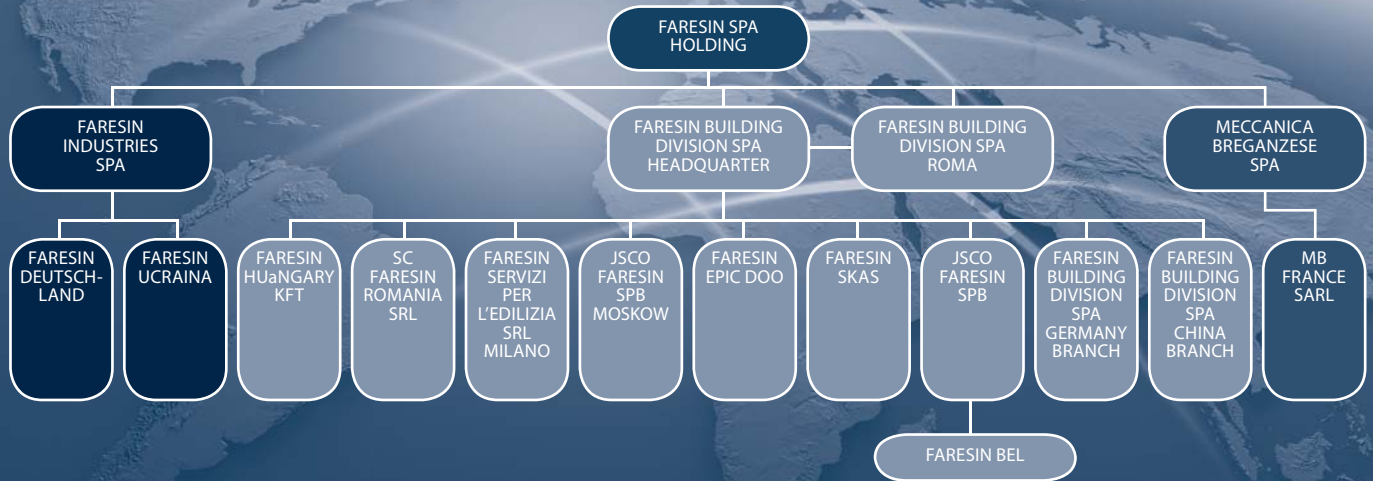
From a company to a group: what was the thinking behind this change?

Our current organisation structure enables us to compete abroad very effectively, by diversifying our interests and strengthening our operations in a range of sectors. Today the Faresin Group is a “networked organisation” of companies active in complementary sectors and geared to optimising efficient unit synergies. The various production areas are coordinated at strategic level by Faresin Spa Holding, the Group's parent company.

You've been described as a “pocket-sized multinational”: what is the secret of your success?

Staying true to our philosophy: product quality, strictly “Made in Italy”. This means using raw materials purchased from carefully selected suppliers; subjecting each phase in the pro-

IL GRUPPO FARESIN/FARESIN GROUP



www.faresin.com

Siete stati definiti "la multinazionale tascabile": qual è la chiave del vostro successo?

Essere sempre coerenti con la nostra filosofia: qualità del prodotto, rigorosamente *Made in Italy*. Ciò significa utilizzare materie prime acquistate presso fornitori accuratamente selezionati; sottoporre ciascuna fase del processo produttivo a controlli qualitativi sistematici; automatizzare i cicli di produzione per fornire prestazioni eccellenti; offrire al personale formazione continua per garantire la competenza adeguata per l'utilizzo di macchinari tecnologicamente avanzati; aggiornare costantemente il personale commerciale al fine di renderlo maggiormente competitivo sul mercato italiano ed estero. Ai prodotti fanno da corollario una serie di servizi che consentono di sentirci partner dei nostri clienti, affiancandoli in tutto il mondo prima, durante e dopo l'acquisto o il noleggio dei prodotti.

In che maniera fronteggiate gli effetti della crisi economica mondiale?

Sfruttando a pieno gli strumenti a garanzia del credito messi a disposizione da SACE, riusciamo da un lato a concedere ai nostri clienti maggiori dilazioni di pagamento, dall'altro a dotarci di strumenti capaci di essere maggiormente tutelati contro il rischio di insolvenze. Una strategia che ci consente di continuare ad essere competitivi sui mercati internazionali mantenendo un trend di sviluppo costante e di tutelare i posti di lavoro dei nostri dipendenti. In questo momento, ma soprattutto in vista dei futuri scenari economici, la nostra azienda necessita di essere affiancata da un partner commerciale quale SACE.

duction process to systematic quality controls; automating production cycles to deliver outstanding performance; organising continuous training for our workers to enable them to use state-of-the-art machinery; providing on-going updates for our sales personnel to enhance our domestic and international competitiveness. Our products are backed by a range of services that qualify us as partners, providing customers everywhere in the world with support before, during and after the sale or leasing transaction.

How are you dealing with the effects of the world economic crisis?

By making full use of SACE credit guarantee tools, we are able to extend customer terms of payment and, at the same time, achieve greater protection against insolvency risk. This strategy enables us to maintain our international competitiveness through constant growth and to protect our employees' jobs. In today's conditions – and looking ahead to future economic scenarios, too – our company needs the support of a business partner like SACE.





Simonetta Acri

Sul territorio, insieme alle imprese. SACE amplia le funzioni delle sedi territoriali

At the company's side.

SACE broadens the functions of its branch offices

Con l'obiettivo di essere sempre più vicina ai suoi clienti, SACE ha riorganizzato i presidi territoriali: la sede centrale di Roma è oggi operativamente affiancata dalle sedi secondarie di Milano, Modena, Roma e Venezia-Mestre. Un vantaggio rilevante per le imprese, che trovano sul proprio territorio gli interlocutori diretti per tutto ciò che concerne le esigenze di gestione dei crediti.

"Ciascuna sede territoriale" – spiega **Simonetta Acri** (nella foto), **Responsabile della sede di Venezia-Mestre** – "segue direttamente e localmente l'iter assicurativo, dall'analisi preliminare di fattibilità all'emissione della polizza".

Quali sono i compiti principali di una sede territoriale?

Con il supporto delle altre funzioni operative presidia l'attività di sviluppo commerciale e di *origination* verso la clientela presente localmente (acquisita e potenziale), garantendo il collegamento con il mercato, anticipandone le esigenze e identificando specifiche opportunità di business. Svolge poi attività di *execution* per le operazioni di competenza, curando – fra l'altro – le attività di istruttoria, valutazione complessiva e definizione del *pricing* in base al livello di rischio determinato dalla Divisione Analisi Rischi. Sino a poco tempo addietro queste funzioni erano assegnate in maniera centralizzata alla sola sede romana; la nuova organizzazione territoriale ha trasferito alle sedi secondarie parte di queste competenze e dei poteri di delibera rendendole maggiormente autonome: ai dirigenti locali sono state infatti attribuite autonomia giuridica e deleghe operative ed assegnati budget finanziari e obiettivi di *break-even* economico da raggiungere principalmente attraverso i prodotti dedicati alle PMI.

Che tipo di vantaggi porterà alle imprese la nuova organizzazione?

Ai clienti SACE sono prima di tutto garantiti tempi di risposta rapidi ed una gestione ancora più efficiente della polizza. I documenti possono infatti essere inviati alla sede

With a view to building ever closer ties with its clients, SACE has re-organised its branch network: its head office in Rome now has operational support from the branches in Milan, Modena, Rome and Venice-Mestre. The presence of a local direct partner providing full assistance on credit management needs offers significant benefits for Italian firms.

"Each local office handles the insurance process directly, at local level, from the preliminary feasibility analysis to policy issue," explains Simonetta Acri (photo), the Director of SACE's Venice-Mestre office.

What are the main responsibilities of the local branch?

With the support of the other operating functions, the branch monitors business growth and origination with respect to local clients and prospects, acting as an interface with the market, anticipating its needs and identifying specific business opportunities. It also executes transactions in its area, coordinating, among other aspects, preliminary assessment, overall valuation and final pricing based on the risk level determined by the Risks Analysis Division. Until recently, these functions were handled exclusively at central level, in Rome; under the new regional organisation, part of these competencies and decisional powers have been transferred to the branch offices, which thereby gain greater independence: the local managers have juridical autonomy and operating powers and are assigned financial budgets and business break-even targets to be achieved chiefly with the products developed for SMEs.

What sort of advantages does the new organisation offer the business community?

First of all, SACE clients are assured of a rapid response and even greater efficiency on policy management. Documents can be sent to the local SACE office, which handles execution and risk assessment procedures directly in loco. In practice, with this operating approach, each local office acts as a "specific reference", creating and offering greater opportunities for contact with local businesses as a way to improve our understanding

territoriale di competenza, dove vengono direttamente esplicate le attività di *execution* e *risk assessment*.

Questa modalità operativa, inoltre, assegna di fatto a ciascuna sede territoriale lo status di "referente dedicato", capace di creare e offrire maggiori occasioni di confronto con i propri interlocutori al fine di comprendere al meglio una serie di esigenze specifiche, che fisiologicamente risentono del contesto sociale, culturale e geografico di riferimento. In quest'ottica, mi preme sottolineare l'importanza delle attività istituzionali svolte sul territorio da ciascuna sede: partecipazione ad eventi, fiere, convegni. Occasioni di incontro e scambio di informazioni che spesso si trasformano in opportunità di business per molte imprese.

La politica di riorganizzazione territoriale voluta da SACE può essere letta come un segnale di cambiamento nella strategia relazionale?

Più che di cambiamento parlerei di logica evoluzione della filosofia del Gruppo: all'ampliamento del portafoglio prodotti, al processo di semplificazione e di offerta di copertura assicurativa anche attraverso il canale *online* si aggiunge ora il tassello dell'assistenza e consulenza in loco a conferma della centralità del cliente e della necessità di offrirgli un servizio *tailor made* di qualità, che possa fidelizzare le nostre controparti. È questa la logica sottostante – condivisa a tutti i livelli – che ha ispirato e guidato il processo di ristrutturazione delle sedi territoriali: essere sempre più vicini alle imprese, guidarle nella scelta di prodotti e servizi idonei, supportarle nella crescita del business, contribuire al loro successo.

of the impact of local social, cultural and geographical conditions on requirements. In this regard, the institutional activities organised locally by each office – attendance at events, business fairs, conferences – are particularly important. They provide opportunities for contact that often turn into business openings for many companies.

Could the local re-organisation implemented by SACE be interpreted as a change in its communication strategy?

More than a change I would describe it as a logical development in the Group philosophy: in addition to the enlargement of the product portfolio, simplification and availability of the insurance offer on the online channel, we have now put in place local support and consultancy. This confirms the central importance of the client and the need to provide a high-quality, tailor-made service to enhance counterpart loyalty. This is the thinking – at every level – that has guided the local office restructuring. We want to be closer to companies, help them choose suitable products and services, support their business growth and contribute to their success.



Doing business with SACE around the world

Dove SACE ti accompagna nel mondo

LEGENDA/KEY

SACE offre una gamma completa di prodotti assicurativi e finanziari garantendo la copertura per il tuo business in oltre 150 Paesi nel mondo. I dettagli nella cartina.

● APERTURA

Paese assicurabile per ogni tipologia di rischio (sovrano, bancario e corporate).

● APERTURA CON CONDIZIONI

Paese assicurabile con alcune restrizioni relative alla controparte, al plafond o alla durata.

● LIMITI DI COPERTURA

Paese per il quale non è consentita la normale attività assicurativa. Tuttavia, possono essere considerate operazioni che presentino concreti elementi di mitigazione del rischio (operazioni strutturate, finanziate dalle Istituzioni Finanziarie Internazionali o da altre ECA), oppure operazioni di investimento o rischi accessori.

SACE offers a full range of insurance and financial products guaranteeing coverage for your business in more than 150 countries around the world. Details on the map.

● OPEN

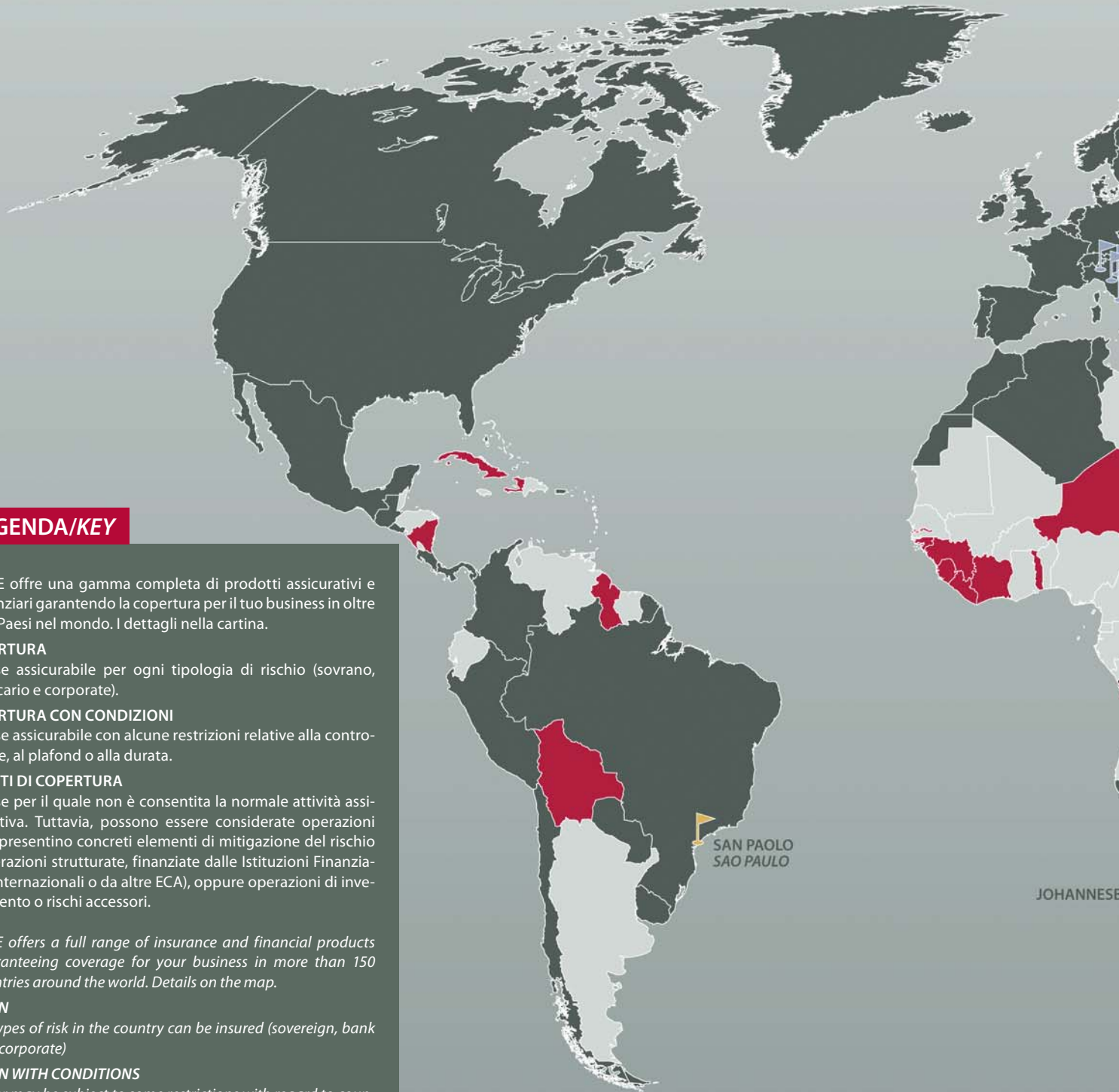
All types of risk in the country can be insured (sovereign, bank and corporate)

● OPEN WITH CONDITIONS

Cover may be subject to some restrictions with regard to counterparts, ceilings, maturities

● LIMITED COVER

Traditional insurance cover is not available. Nevertheless, transactions presenting substantial risk-mitigation factors (structured transactions financed by international financial institutes or other ECAs) or transactions involving non-credit risks may be considered



**SEDI TERRITORIALI/ITALIAN OFFICES**

Roma – Milano – Modena – Venezia
 Rome – Milan – Modena – Venice

**PRESENZA DI UN NOSTRO CONSULENTE
CONSULTANCY SERVICE**

Balcani – Turchia
 Balkans – Turkey

**UFFICI DI RAPPRESENTANZA ALL'ESTERO/INTERNATIONAL OFFICES**

Hong Kong (Cina) – Johannesburg (Sud Africa) – Mosca (Russia) – San Paolo (Brasile)
 Hong Kong (China) – Johannesburg (South Africa) – Moscow (Russia) – Sao Paulo (Brazil)

**IL NOSTRO KNOW-HOW AL TUO SERVIZIO
OUR KNOW-HOW AT YOUR SERVICE**

Tramite il team di economisti della Divisione Analisi Mercati Globali, SACE mette a tua disposizione il suo *know-how* sulle tendenze economiche italiane e internazionali e sui rischi globali.

Scrivi a ufficio.studi@sace.it o chiama al numero 06-6736569 per ottenere informazioni e studi su:

- valutazione del rischio Paese
- atteggiamento assicurativo di SACE
- monitoraggio dell'economia italiana e delle strategie di internazionalizzazione delle imprese.

Through the team of economists at the Global Market Analysis Division, SACE puts its know-how on Italian and international economic trends and global risks at your disposal.

Write to ufficio.studi@sace.it or call (+39) 06-6736569 for information and reports:

- *country risk assessments;*
- *SACE's terms of cover;*
- *monitoring of Italian economic trends and corporate international growth strategies.*



Robert Wescott

Affrontare le sfide economiche nell'Europa dell'Est

Meeting the economic challenges in Eastern Europe

La combinazione di un'economia mondiale in ripresa nel 2010 dovrebbe consentire alla maggior parte dei paesi dell'Europa dell'Est di rimettersi in piedi entro il prossimo anno.

The combination of a reviving world economy in 2010 should allow most Eastern European countries to get back on their feet in 2010.

Nell'Europa orientale l'attività economica si è contratta drasticamente, le valute hanno perso un terzo della metà del loro valore e i mercati azionari sono crollati. Quasi tutti i paesi della regione hanno fatto incetta di capitali esteri, tanto che fra il 2005 e il 2008 il volume di quelli diretti verso l'Europa orientale è triplicato. Problemi simili, per cause e proporzioni, a quelli che portarono alla crisi finanziaria asiatica nel 1997-98: un eccesso di prestiti in valuta estera, spese sregolate e ingenti deficit sui conti correnti. Dobbiamo tuttavia ricordare che tutti quei paesi furono in grado di rialzarsi in un paio d'anni, le valute ripresero rapidamente a salire fino ai livelli precedenti alla crisi e i "divari del PIL" furono ben presto colmati. L'Europa dell'Est seguirà il medesimo cammino, sebbene i risultati questa volta potrebbero tardare a manifestarsi.

Quando torneranno a crescere i paesi dell'Europa orientale?

Sono convinto che si sia appena superato il momento più duro per l'economia mondiale. Già all'inizio di aprile l'accelerazione verso il basso dell'economia statunitense si è fermata; la recessione continuerà probabilmente fino all'autunno 2009, ma ritengo che nel 2010 comincerà la ripresa negli Usa. Sempre il 2010 sarà – con ogni probabilità – un anno di transizione per l'Europa occidentale, mentre i paesi dell'Europa orientale potrebbero essere testimoni di una sostanziale crescita economica già dalla seconda metà dello stesso anno.

Quali sono le prospettive di crescita a lungo termine per l'Europa orientale?

Economic activity in Eastern Europe has contracted sharply, currencies have lost one third to one half of their value and equity markets have collapsed. Almost all countries in the region have gorged on foreign capital. Between 2005 and 2008, the volume of foreign capital flowing to Eastern Europe increased three times. The problems being experienced in Eastern Europe have been surprisingly similar in cause and scale to those that led to the Asian financial crisis in 1997-98: too much borrowing in foreign currencies, profligate spending and large current account deficits. But people may need to be reminded that virtually all of those Asian countries got back on their feet within one or two years, that currencies quickly rebounded back to their pre-crisis levels, and that "GDP gaps" quickly got closed. Eastern Europe will follow the same route, although the patterns may take a little longer this time.

When will growth return to Eastern Europe?

I believe we have just passed the bleakest moment for the world economy. Already, as of early April, the downward acceleration of the U.S. economy has ended. Yes, the recession will probably continue until autumn 2009, but I expect 2010 will be a year of building recovery for the U.S. 2010 will probably be a transition year for Western Europe, with Eastern Europe likely to be posting substantial economic growth again by the second half of 2010.

What are the long-term growth prospects for Eastern Europe?

Robert Wescott è Presidente di Keybridge Research LLC. Dal 1999 al 2001 è stato assistente speciale del Presidente USA Bill Clinton per la finanza e l'economia internazionale; tra il 1982 e il 1997 ha ricoperto – tra gli altri – gli incarichi di *Official* presso il FMI, *Chief Economist* presso il Council of Economic Advisers, *Senior Vice President* e *Chief Economist* del Gruppo Wharton Econometric Forecasting Associates. Dal 2007 è Presidente del Comitato Consultivo di SACE, organo che fornisce indicazioni di rilievo strategico al CDA.

Robert Wescott, Ph.D., is president of Keybridge Research LLC. From 1999 to 2001 he was an international economic adviser to former President Bill Clinton; from 1982 to 1997, he was an official in the International Monetary Fund's European Department, Chief Economist at the Council of Economic Advisers, Senior Vice President and Chief Economist of Wharton Econometric Forecasting Associates. Since 2007 he has been chairman of the SACE Advisory Committee, which draws up strategic recommendations for the Board of Directors.

I livelli di produttività sono ancora inferiori rispetto a quelli dell'Europa occidentale e dovrebbero ripresentarsi i tradizionali trend di convergenza. I fondi comunitari aiuteranno i paesi di nuova adesione e saranno riproposti progetti infrastrutturali che consentiranno di sostenere il potenziale di crescita a lungo termine.

Come si concluderà la crisi finanziaria e bancaria nell'Europa dell'Est?

Ci saranno certamente ulteriori dolorose svalutazioni dei prestiti che influiranno negativamente sul rapporto di capitale delle banche occidentali che hanno concesso ampi finanziamenti alla regione. La chiave per un nuovo sviluppo finanziario saranno programmi del FMI credibili e la prospettiva di una ripresa economica globale, a cominciare dagli Stati Uniti. I programmi del FMI potranno aiutare a ripristinare la fiducia e ciò consentirà una ripresa relativamente rapida delle valute. Un drastico rialzo dello zloty o del fiorino ungherese gioverebbe enormemente alla capacità dei risparmiatori in Polonia o Ungheria di sottoscrivere prestiti in euro o in franchi svizzeri. Tutto ciò accadrà probabilmente entro l'inizio o la metà del 2010. Inoltre, le istituzioni europee come la BCE, la BEI e i governi nazionali garantiranno con ogni probabilità prestiti o immissioni di capitale per aiutare il sistema bancario dell'Europa occidentale. Tuttavia, è probabile che il proseguimento, fino alla ripresa del mercato finanziario, di tassi di interesse vicini allo zero costituirà la medicina migliore. La combinazione di un'economia mondiale in ripresa nel 2010, tassi di interesse più bassi in Europa e un rafforzamento delle valute dovrebbe consentire alla maggior parte dei paesi dell'Europa dell'Est di rimettersi in piedi entro il prossimo anno. Consiglio quindi di tenere duro alle imprese che hanno investito in Europa orientale per trarre vantaggio da una crescita della produttività senza precedenti. La luce in fondo al tunnel dovrebbe apparire molto presto.

* L'autore risponde a titolo personale di quanto riportato nel presente intervento.
















Productivity levels remain substantially below Western European levels and natural convergence trends should return. EU funds will help the countries have joined that club. Infrastructure projects will return and help to boost long-run potential growth.

How will the financial and banking crisis in Eastern Europe end?

There will be certainly be more painful loan write downs that will hurt the capital ratios of Western banks that have made large loans to the region. The key to financial recovery will be credible IMF programs and a glimpse of reviving global economic growth, starting with the U.S. economy. IMF programs can help to restore confidence and this can help currency values rebound fairly rapidly. A sharp rebound of the zloty or the forint—say by 20% or 25%--would do wonders for ability of borrowers in Poland or Hungary to service euro or Swiss franc denominated loans. This will happen, probably by early to mid 2010. In addition, European institutions, such as the ECB, the EIB, and national governments will probably provide loans or capital injections to help the Western European banking system. The best medicine, however, will probably come in the form of sustained near zero interest rates until financial health is restored. The combination of a reviving world economy in 2010, lower European interest rates, and rebounding currency values should allow most Eastern European countries to get back on their feet in 2010. Companies that invested in Eastern Europe to reap the gains of faster than average productivity growth should stay the course. The light should soon be appearing at the end of the tunnel.

* The views expressed in this article are those of the author.

IL MADE IN ITALY NON SI FERMA MAI

AGREX SPA  Impegno € 1,8 mln Credito Fornitore Impianti molitori e macchine agricole 2008 Russia	CARPENÈ MALVOLTI  Impegno € 0,84 mln Garanzia Produzione di vini e spumanti 2008 Italia	CENTOSTAZIONI  Impegno € 7 mln Garanzia Riqualificazione medie stazioni ferroviarie 2008 Italia	CMC  Impegno € 25 mln Cauzioni Costruzione di una centrale elettrica 2008 Sud Africa	GRUPPO COECLERICI  Impegno € 20 mln Political Risk Insurance Miniere carbone 2008 Russia
EDISON SPA  Impegno \$ 24,5 mln Cauzioni Produzione idrocarburi 2008 Egitto	FALCK  Impegno € 22 mln Garanzia Sviluppo di un parco eolico 2008 Italia	GRUPPO HARTMANN  Impegno € 390,5 mln Garanzia Acquisto navi Fincantieri 2008 Germania	GRUPPO TREVII  Impegno € 25 mln Garanzia Acquisizione 2008 Paesi Vari	OPACMARE  Impegno € 1,3 mln Garanzia Cantiere navale 2008 Canada
STANDARD BANK SOUTH AFRICA  Impegno € 125 mln Garanzia Finanziamento erogato da MCC SpA 2008 Sud Africa	T.S.C. SPA  Impegno € 0,22 mln Cauzioni Macchine lavorazione ceramica 2008 Arabia Saudita	TENOVA  Impegno € 5,4 mln Credito Fornitore Macchine rettificatrici 2008 Germania	TIM  Impegno \$ 115 mln Garanzia Licenza per frequenze di telefonia mobile UMTS 2008 Brasile	TOFAS (FIAT)  Impegno € 120 mln Garanzia Produzione del Nuovo Doblò 2008 Turchia

BEST DEALS/DEAL OF THE YEAR 2008

VIGEL SPA  Impegno € 1,6 mln Credito Fornitore Macchinari industria automobilistica 2008 Stati Uniti	HYUNDAI STEEL  Impegno \$ 146 mln Garanzia Costruzione di un'acciaieria 2008 Corea del Sud	KME  Impegno € 72 mln Garanzia Investimenti industriali 2008 Italia	PERÙ LNG  Impegno \$ 250 mln Project & Structured Finance Impianto di liquefazione di gas naturale realizzato da Saipem, Nuovo Pignone e Ilva 2008 Perù	UMMC  Impegno € 226,7 mln Credito Acquirente Costruzione di un impianto per la produzione di laminati in acciaio realizzato da Danieli 2008 Russia
--	---	--	--	---

Nel 2008 il Gruppo SACE è cresciuto ancora, confermando che competenza, innovazione e dialogo continuo con il cliente sono una formula vincente per accompagnare le imprese nei loro progetti e iniziative. Assicurazione del credito, protezione degli investimenti, garanzie finanziarie, cauzioni, rischi per la costruzione, Project&Structured Finance.