

NUMERO 2 - 2017

SACE MAG

GLOBAL PERSPECTIVES AND SOLUTIONS



L'export non dorme mai

Un nuovo dinamismo attende l'export italiano nei prossimi 4 anni. Il Rapporto Export indica mercati e settori su cui puntare per realizzare 490 miliardi di euro di vendite all'estero.

L'OPINIONE

Paolo Magri
Verso nuovi equilibri
p. 6

METEO MERCATO

Recuperare crediti
all'estero si può
p. 9

SIDECAR

Aziende che
innovano
p. 23

FRONTIERE

Russia, Turchia
e Brasile
p. 31

sace simest
● gruppo cdp ●

promuoviamo il futuro



VENTO IN POPPA, SPIEGHIAMO LE VELE

Roberta Marracino

Direttore Area Studi e Comunicazione di SACE



Le incertezze che caratterizzano molte aree geografiche e le preoccupazioni per un ritorno a politiche commerciali restrittive stanno suscitando, da più parti, dubbi sul fatto che la globalizzazione stia ormai volgendo al termine, lasciando dietro di sé una fase di crescita dell'economia e del commercio internazionale che dura ormai dal secondo dopoguerra. Ma è realmente così?

La mappa delle infrastrutture globali ci racconta molto di più sulla rappresentazione del mondo, che non le cartine politiche con i loro confini. Ferrovie, autostrade, oleodotti e gasdotti, rotte navali, reti telefoniche e cavi connettono ogni area del globo e le vecchie rotte commerciali risorgono a nuova vita. Si pensi al solo progetto *Belt & Road* cinese, che attraversa ben 11 Paesi e ha un valore di 1.400 miliardi di dollari, oltre dieci volte il valore attuale del Piano Marshall. La profondità e magnitudo di questi fenomeni sono tali da indurci a ritenere che la globalizzazione non stia affatto volgendo al termine,

ma che stia gradualmente mutando forma, assetti e contorni, dando il via ad una nuova era, ancor più interconnessa, in cui merci, servizi, ma anche idee e progetti si muovono da un Paese all'altro con molta più facilità di prima.

In questo nuovo capitolo della storia contemporanea, export e internazionalizzazione si confermeranno una leva di crescita imprescindibile per tutti quei Paesi desiderosi di cogliere le opportunità che il nuovo assetto globale propone.

Grazie a un ciclo economico più favorevole e nonostante le debolezze strutturali del nostro sistema, SACE e SIMEST sono cautamente ottimiste: l'export italiano – che è stato l'unica leva di crescita del nostro Pil negli ultimi 6 anni – è stimato crescere del 4% annuo da qui al 2020 e potrà giocare la propria partita ad armi pari con gli altri competitor globali.

Data per certa l'irreversibilità del fenomeno e la crescente interdipendenza delle singole economie, occorre concentrarsi sulle *Global Supply Chain*, i nuovi attori e dispensatori di opportunità che travalicano i confini dei singoli Stati.

In uno scenario che sembra presentare diverse incognite geopolitiche, sarà dunque necessario dotarsi di strumenti efficaci e di risposte adeguate per non farsi cogliere impreparati da un futuro che sta cambiando. Perché le imprese sappiano far girare il vento generato da questa nuova fase della globalizzazione a proprio favore, occorre non solo poter contare su un'imbarcazione solida, ma anche sapere dove dirigersi.

“Export Unchained. Dove la crescita attende il Made in Italy”, i cui contenuti sono raccolti e ripresi in questo numero di SACE Mag che vi invito a leggere, può essere la mappa a supporto delle imprese nella scelta dei mari – Paesi e settori – in cui spiegare le proprie vele. ●

1957

Il 25 marzo 1957 viene firmato il Trattato di Roma che istituisce la Comunità Economica Europea (CEE). L'accordo è in vigore dal 1° gennaio 1958.

1992

Il 7 febbraio 1992 i Paesi UE (divenuti 12) firmano il Trattato di Maastricht.

2017

L'Unione Europea compie 60 anni. Oggi gli Stati membri sono 28*.

*Compresa la Gran Bretagna, in uscita dall'Unione.

Destinazioni (export) e fornitori (import) extra-UE

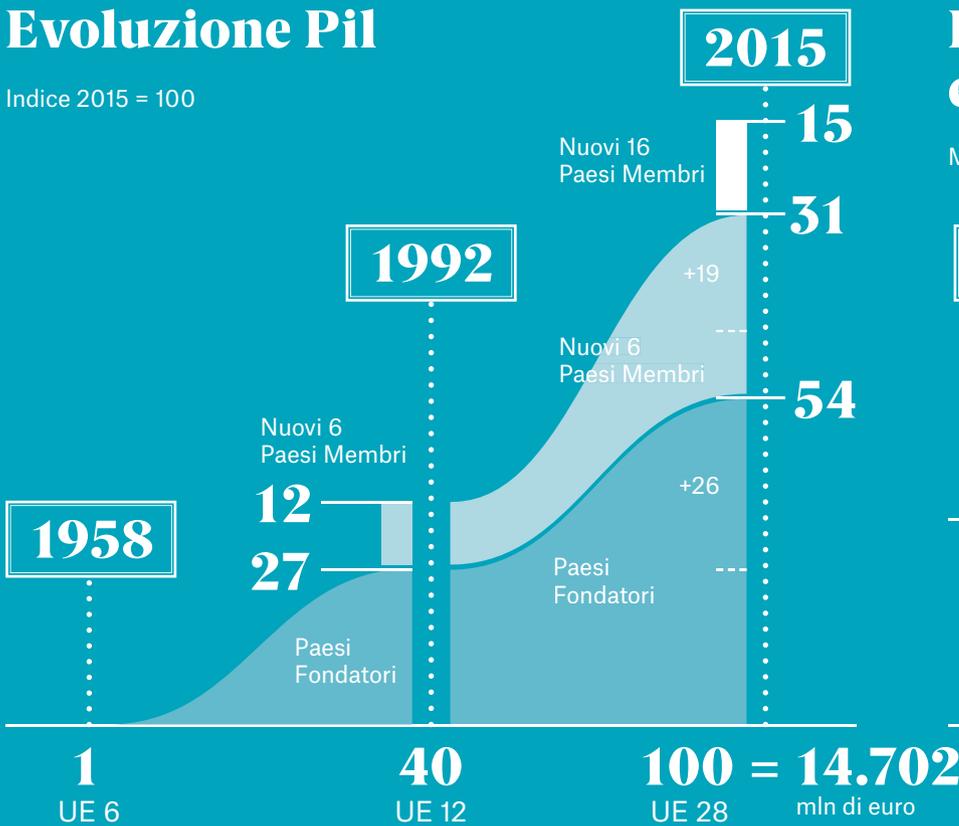
Valori %, 2015



Fonte: ELABORAZIONI SACE SU DATI EUROSTAT.

Evoluzione Pil

Indice 2015 = 100



Evoluzione export e import extra-UE

Miliardi di ECU/Euro a valori correnti



Fonte: ELABORAZIONI SACE SU DATI EUROSTAT.

GIOCHI SENZA FRONTIERE

Come è
cambiata
l'Europa

Dalla sua istituzione ad oggi l'Unione Europea ha accolto nuovi Paesi, i loro abitanti e le loro ricchezze. Allo stesso tempo i rapporti commerciali con il resto del mondo sono cresciuti significativamente. Oggi sono tanti i fattori che mettono a dura prova la coesistenza dell'Unione che deve affrontare le spinte centrifughe euroscettiche.

Ma è evidente che l'unione fa la forza e, insieme, possiamo contare (ed esportare) di più!

EDITORIALE

3 Vento in poppa,
spieghiamo le vele
di Roberta Marracino

L'OPINIONE

6 Le tante incognite
dell'età dell'incertezza
di Paolo Magri

METEO MERCATO

NUOVA LINFA
PER LE AZIENDE
DAL RECUPERO
CREDITI
ALL'ESTERO

9

STORIA DI COPERTINA

10 Obiettivo
Export

CAPITANI DEL NUOVO MONDO

16 TAN LE
Le onde del destino

DETAILS

22 NUOVI MEDIA
Il lato oscuro
dei social

DATA VISUALIZATION



SIDECAR

24 FIMER
Lo zero che vale

26 BIESSE GROUP
50 e non sentirli

28 CICORIA
Esperienza sul campo

SE NE PARLA

30 Smart working
Lavoro agile in azienda

FRONTIERE

32 RUSSIA
Chi ha paura dell'orso?

34 TURCHIA
Che aria tira alle porte d'oriente?

36 BRASILE
Bom dia Brasil

LE INCOGNITE
DELLA NUOVA
AMMINISTRAZIONE
TRUMP

20





① Paolo Magri

Le tante incognite dell'età dell'incertezza

Sarà il fattore politico più che economico a pesare sugli scenari futuri

L'OPINIONE DI PAOLO MAGRI, VICE PRESIDENTE ESECUTIVO E DIRETTORE DELL'ISTITUTO PER GLI STUDI DI POLITICA INTERNAZIONALE (ISPI), DOCENTE DI RELAZIONI INTERNAZIONALI ALL'UNIVERSITÀ BOCCONI

Da due anni a questa parte, sono tanti gli osservatori della realtà internazionale che hanno descritto il periodo in cui viviamo oggi ricorrendo al termine "incertezza". Anche il rapporto ISPI 2017 lo ha utilizzato come filo conduttore per l'intero volume, intitolato proprio "L'età dell'in-

certezza". I dubbi e i timori su quello che accadrà in futuro non sono certo una peculiarità dei nostri tempi. Chi non ricorda il "di doman non c'è certezza" di Lorenzo de' Medici a fine '400? Ma se quello dell'incertezza non è di certo un tema originale, non si può allo stesso tempo ignorare il fatto che il panorama internazionale degli ultimi cinque/dieci anni sia stato dominato dal proliferare delle incognite.

COSA ACCADE NEL MONDO

CATEGORIA DI RISCHIO

0-30 Rischio Basso	31-70 Rischio Medio	71-100 Rischio Alto
 Mancato pagamento controparte sovrana	 Mancato pagamento controparte corporate	 Mancato pagamento controparte bancaria
 Trasferimento capitali e convertibilità	 Esproprio e violazioni contrattuali	 Guerra e disordini civili

BRASILE



Il Governo ha annunciato un programma di privatizzazioni che riguarderebbe 57 imprese statali per un totale di circa BRL 44 mld (EUR 14 mld). Il piano dovrebbe interessare la società elettrica Eletrobras, i porti di Santos e Rio de Janeiro, lo scalo di Congonhas a San Paolo, la minoranza della Infraero che detiene gli aeroporti di Brasilia, Guarulhos a San Paolo e Galeão a Rio. Inclusi anche alcuni campi petroliferi, linee di trasmissione di energia, autostrade e lotteria. La vendita degli asset e il programma di concessioni mirano a contenere il deficit fiscale nel 2018, aumentando la base dei ricavi oltre ad attrarre investimenti in infrastrutture e aumentare l'efficienza. La decisione denota la difficoltà delle autorità di ridurre gli squilibri fiscali in modo duraturo e contenere l'aumento delle uscite, in particolare per le pensioni e la sicurezza sociale.

CINA



Il 3 ottobre, le tre istituzioni europee Parlamento, Consiglio e Commissione hanno

raggiunto un accordo sul nuovo sistema di calcolo dei dazi *antidumping* che si applicheranno anche alla Cina. Le misure sono state adottate anche per frenare operazioni di vendite sottocosto della Cina. La Commissione potrà presentare rapporti per mettere in luce le maggiori distorsioni e ai singoli Paesi sarà data la possibilità di adottare contromisure. L'accordo non carica nessun onere della prova sulle imprese europee e mantiene il livello di dazi sulle importazioni. Il ministro estone Urve Palo ha sottolineato l'intenzione di voler tutelare gli interessi delle aziende del Vecchio Continente: il provvedimento rappresenterebbe, infatti, una sorta di "arma di difesa" per le distorsioni presenti sul mercato.

GRECIA



Nel secondo trimestre il Pil è cresciuto dello 0,8% rispetto allo stesso periodo del 2016, in accelerazione in confronto al dato del primo trimestre (+0,4%). Il risultato è dovuto all'aumento delle esportazioni di beni e servizi (+9,5%) e della spesa, soprattutto pubblica, ma si registra una contrazione degli investimenti che rallenta anche le importazioni. Sono stati allentati i vincoli al movimento di capitali, sia favorendo i trasferimenti all'estero sia alzando il limite sui prelievi (da 1.680 a 1.800 euro al mese). Il contesto economico mondiale è sicuramente favorevole e si osservano anche gli effetti delle riforme adottate l'anno scorso (la Grecia, ad esempio, è tra i Paesi Ocse che hanno intrapreso più riforme fiscali), ma numerosi sono gli elementi di rischio, tra cui la fragilità del sistema bancario e l'elevato livello del debito. Quest'ultimo tema difficilmente sarà risolto a breve, visto il risultato delle urne tedesche.

IRAQ



Continuano le opposizioni nei confronti del Kurdistan iracheno da parte dei governi vicini a seguito del referendum indipendentista del 25 settembre, terminato con



incertezza innanzitutto sul piano dell'economia globale, concretizzatasi prima nella Grande Depressione che ha colpito in particolare i Paesi avanzati, e negli ultimi anni nel rallentamento, o nella crisi conclamata, delle grandi economie emergenti (basti pensare alla Russia e al Brasile). Oggi verrebbe da chiedersi se queste crisi si siano in qualche modo riassorbite, tanto più che anche il commercio internazionale – dopo anni di stallo – lancia qualche timido segnale di risveglio. Ma l'incertezza economica c'è ancora. Sembra semplicemente avere, almeno per il momento, abbandonato la dimensione degli "shock" al ciclo economico per spostarsi dal lato delle politiche: dal protezionismo statunitense con conseguenti reazioni da parte degli altri attori internazionali, Cina in primis, al rialzo dei tassi d'interesse della Fed e alle simili prospettive che potrebbero riguardare anche questa parte dell'Atlantico. Ci sono poi le incertezze e le esitazioni più specificamente europee. Da un lato, in Europa la crisi economica ha assunto i tratti peculiari di una prolungata crisi di fiducia e del debito, da cui alcuni Paesi – compreso il nostro – non sono ancora completamente usciti. Dall'altro, all'approssimarsi

di guerre e crisi politiche ai nostri confini non è corrisposta una reazione comune e convinta sul fronte della politica estera, neppure nel momento in cui queste crisi hanno iniziato a produrre effetti diretti sui Paesi europei, soprattutto con l'intensificarsi dell'ondata migratoria e l'acuirsi della minaccia terroristica.

Proprio sul piano della politica estera, a tenere banco – in Europa come nel resto del mondo – sono le incertezze legate alle strategie dell'amministrazione Trump e alle possibili ricadute su altri importanti focolai di instabilità. Tra questi preoccupano soprattutto la Corea del Nord e il Medio Oriente. In quest'ultimo, il conflitto tradizionalmente più "sentito" – quello israelo-palestinese – è addirittura scivolato sullo sfondo. Oggi si impongono infatti l'implosione della Libia e della Siria, le tensioni nel Golfo, i punti interrogativi sul Qatar, i rischi legati al futuro dei territori liberati dallo Stato Islamico. Incertezza moltiplicata, infine, dall'assordante silenzio delle organizzazioni internazionali, bloccate dai veti incrociati e rese inefficaci da strutture istituzionali opache o troppo deboli. L'elenco potrebbe proseguire ancora a lungo. Si tratta di incertezze di natura e di pericolosità diverse, ma alle

quali, indistintamente, si sono finora date risposte deboli e di fatto inadeguate. O per assenza di leader capaci e sostenuti da governi stabili, o per assenza di strumenti e ricette di policy alternative ed efficaci. Con il risultato di esporre le molte crisi irrisolte al rischio della cronicizzazione. Questa stratificazione di crisi irrisolte o trascurate, in Europa come negli Stati Uniti, ha inoltre logorato gli elettori: il "popolo" si è sentito tradito, inascoltato, ed è partito alla ricerca di nuove soluzioni politiche. A ben pensarci, sono tutte soluzioni di auspicata difesa dell'esistente (con muri, barriere, dazi) di fronte all'avanzare dell'incerto. Dove vincono, i movimenti anti-establishment generano Brexit e Donald Trump. Ma anche quando non vincono, rischiano di indebolire le coalizioni di governo, rendendo ancora più difficile la ricerca di soluzioni alle crisi. È proprio intorno a questo pericoloso circolo vizioso tra incertezza nelle risposte alle crisi, e sviluppi politici sfavorevoli che si genera un'ulteriore incertezza nelle risposte, dentro il quale il mondo di oggi sembra avvatarsi sempre di più. In questo scenario a tinte fosche, che ne sarà dell'Italia? Può valere anche per noi il "facciam festa tuttavia" suggerito sempre dal Magnifico Lorenzo? È purtroppo difficile pensarlo, perché il combinato disposto di Trump, Brexit e migrazioni mette a rischio i tre pilastri della nostra politica estera: Unione europea, Nato e solidarietà transatlantica. Ma non

è detto che i rischi si concretizzino tutti e nella stessa misura, anche perché non sappiamo se, ad esempio, Donald Trump e Theresa May vorranno, potranno e sapranno fare tutto ciò che hanno annunciato. Se è dunque vero che i fattori di incertezza si moltiplicano, non è detto che le stelle non possano finalmente riallinearsi. La vittoria di Macron in Francia potrebbe essere letta in questo senso.

A elezioni tedesche ormai passate, si può sperare che i leader europei ritrovino una certa unità d'intenti e ci consegnino un'Europa più coraggiosa, anche se a velocità diverse (come sembra prospettarsi con la cooperazione strutturata permanente nel campo della difesa). E magari anche con un ritrovato ruolo per l'Italia (su cui incombono comunque le incertezze legate alle prossime elezioni).

Un'Europa rinata, più sicura dei propri mezzi, potrebbe andare nella direzione di un rapporto meno ostile con la Russia – ma bisogna essere in due per fare una coppia – e magari essere anche maggiormente incline a trovare una soluzione politica, stabile e duratura, in Siria e in Libia, le due crisi internazionali che più hanno rimesso in discussione identità, interessi, ruolo e capacità d'azione dell'Europa e dell'Italia.

Insomma le incertezze, da qualunque parte si guardi, ci sono ancora tutte, ma forse qualche punto fermo inizia ad affiorare. ●

CHI È PAOLO MAGRI

Paolo Magri è Vice Presidente Esecutivo e Direttore dell'Istituto per gli Studi di Politica Internazionale (ISPI) e docente di Relazioni Internazionali all'Università Bocconi. È inoltre Segretario del Gruppo Italiano della Trilateral Commission;

Membro del Consiglio di Amministrazione della Fondazione Italia-Cina e del Consiglio d'Indirizzo della Fondazione Italia-Russia; Membro dell'Advisory Board di Assolombarda e del Comitato Strategico del Ministro degli Affari Esteri. Giornalista

pubblicista, è regolarmente ospite in qualità di commentatore presso reti televisive e radiofoniche su scenari globali, politica estera americana, Iran e Medio Oriente. Dal 1989 al 1992 è stato funzionario presso il Segretariato delle Nazioni Unite a New York e,

fino al 2005, è stato Direttore delle Relazioni Internazionali all'Università Bocconi di Milano. È stato consulente per diversi organismi e imprese internazionali quali il Ministero degli Affari Esteri italiano (Albania), Unione Europea (Polonia), Italcementi (Egitto).

un plebiscito per il sì. Il giorno seguente il governo di Baghdad, che reputa il referendum nullo e incostituzionale, ha lanciato un ultimatum al governo regionale del Kurdistan, intimandolo a cedergli il controllo degli aeroporti, pena il blocco degli scali. Il KRG ha rifiutato e, dal 29 settembre, sono sospesi tutti i voli internazionali da e per Erbil e Sulaymanyah. Al taglio delle rotte si uniscono Turchia e Iran. Anche le compagnie regionali si adegueranno nei prossimi giorni. Ad oggi il Kurdistan appare sempre più isolato e la strada verso l'indipendenza appare lunga, faticosa e tutta in salita.

MESSICO



Il Messico ha emesso nuove obbligazioni a 30 anni per un totale di USD 1,88 miliardi, al fine di consentire il pagamento anticipato di un bond con scadenza 2020. Il bond presenta un rendimento del 4,619% e una cedola del 4,6%, minore dell'obbligazione del 2020 con un coupon equivalente pari al 5,125%. Tale emissione copre il 51% dei pagamenti di debito estero con scadenza nel 2020 senza andare ad incorrere in un nuovo indebitamento. L'operazione è parte di una strategia volta a ridurre il fabbisogno di finanziamento del settore pubblico, portandolo dal 50,1% del Pil del 2016 al 48% entro l'anno; migliorare il profilo del debito; renderlo più sostenibile e meno vulnerabile agli shock internazionali.

MYANMAR



La leader e premio Nobel per la pace, Aung San Suu Kyi, il 19 settembre ha rotto il silenzio sulla questione dei Rohingya, minoranza musulmana presente della Rakhine. Dal 25 agosto, a seguito di un attacco da parte dei miliziani indipendentisti Rohingya contro alcune caserme di polizia, l'esercito birmano ha iniziato quella che l'ONU ha definito un'operazione di "pulizia etnica", provocando morti e

la migrazione di circa 400 mila Rohingya in Bangladesh. La gestione delle minoranze etniche è tra i principali problemi che il nuovo governo guidato da Suu Kyi deve affrontare, tenendo allo stesso tempo conto dei militari che mantengono una forte influenza politica ed economica.

SUDAFRICA



Il Ministro delle Finanze Gigaba ha annunciato che la Banca Mondiale ha dimezzato le stime di crescita: rispetto al 1,1% indicato a inizio anno, si prevede ora una crescita del PIL allo 0,6% per il 2017. Le previsioni sono più ottimistiche per 2018 (1,2%) e 2019 (1,7%). Tenuto conto che la popolazione cresce a un tasso medio annuo del 1,6%, la dinamica di crescita economica rimane insufficiente a garantire progressi significativi nella riduzione di povertà e disoccupazione. Tra i fattori sottostanti la crescita fiacca dell'economia, la Banca Mondiale annovera la costante perdita di produttività e sottolinea la necessità di aumentare gli investimenti pubblici e privati nel settore ICT, un'industria che ha ancora dimensioni molto limitate e al di sotto del potenziale.

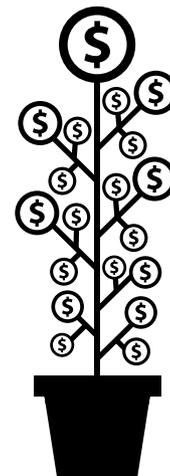
UCRAINA



L'Ucraina ha collocato sui mercati finanziari obbligazioni per circa USD 3 mld con scadenza a 15 anni e un rendimento del 7,375%. I titoli, offerti a clienti istituzionali, hanno registrato una reazione positiva da parte dei mercati, che hanno risposto alla proposta di *buy back* di circa USD 1,5 mld di titoli in scadenza, che la Banca centrale ha potuto riscadenzare. Il ritorno sui mercati era uno dei principali obiettivi dell'accordo con il FMI in vigore dal 2015, quando si era resa necessaria una ristrutturazione del debito. L'accordo prevede l'erogazione di circa USD 17,5 mld, in parte già erogati, a fronte dell'adozione di politiche di consolidamento economico e riforma del sistema operativo, ancora non pienamente implementate.

Nuova linfa per le aziende dal recupero crediti all'estero

Un servizio di ultima istanza, che permette di non compromettere l'attività aziendale in caso di mancato pagamento.



Ritorno in auge delle politiche protezioniste e una rischiosità in aumento a causa della crescita del debito globale, delle diverse tensioni valutarie che stanno colpendo alcuni Paesi (Mozambico, Angola, Cuba ed Egitto) e, non da ultima, una buona dose di instabilità geopolitica che sta interessando alcune aree del mondo (Armenia, Venezuela, Angola e diverse nazioni del Medio Oriente).

Il quadro per il 2017 non è certo roseo e per gli imprenditori e le loro imprese può essere complesso operare nei mercati globali. Ma ancora più complicato, soprattutto per le Pmi, è recuperare i crediti vantati con controparti sparse in tutto il mondo, in particolare nei Paesi emergenti, zone a grande potenziale per diverse *industry* italiane ma, allo stesso tempo, regioni con un elevato livello di rischio. Il recupero crediti esteri è oggi un'attività particolarmente complessa e poco praticata in Italia, ma che colpisce un gran numero di aziende che hanno fatto dell'internazionalizzazione gran parte della propria mission. Il fenomeno dei crediti esteri bloccati è vasto, considerando che oltre l'85%

delle transazioni di export avvengono oggi con dilazioni di pagamento: in Italia ad esempio si possono stimare – secondo uno studio congiunto di SACE e Cerved, che recentemente hanno siglato un accordo di collaborazione per offrire alle imprese servizi più efficaci in Italia e all'estero in tema di recupero crediti – circa 100 miliardi di euro di crediti esteri potenzialmente a rischio, solo per il 2016. Inoltre il fenomeno è in aumento: osservando l'andamento storico dei rischi legati ai crediti insoluti, si nota che questi crescono di anno in anno e sono tornati ad essere particolarmente elevati in diversi mercati emergenti.

Il recupero crediti rappresenta un servizio di «ultima istanza» e i player specializzati intervengono per disincagliare situazioni già compromesse. Ma sono molti gli altri strumenti assicurativi e finanziari – a cui le Pmi italiane fanno meno ricorso rispetto ai competitor europei – che un'azienda può utilizzare per gestire, proteggere e agevolare i propri rapporti commerciali. In questo contesto, diventa sempre più strategico affidarsi ad interlocutori specializzati nel settore e che possano contare su una conoscenza e una presenza importante e consolidata sui mercati internazionali. ●



Obiettivo Export



Nel Rapporto Export 2017, SACE indica mercati e settori su cui concentrare gli sforzi per realizzare 490 miliardi di euro di nuovo export entro il 2020

È un futuro in accelerazione, tra ripresa e profondi cambiamenti, quello che attende l'export italiano nei prossimi quattro anni. Questo il quadro delineato dall'ultimo Rapporto annuale sull'export di SACE, che evidenzia finalmente il ritorno a una crescita più sostenuta per le nostre vendite estere (+4% medio annuo rispetto al +1,7% del quadriennio precedente), ridimensionando alcuni "falsi miti" e aprendo a un cauto ottimismo.

Secondo lo studio, nonostante gli allarmi circa le limitazioni al commercio e la persistente incertezza, le opportunità offerte dall'interscambio globale non sono affatto destinate a perdere attualità. Al contrario, le imprese che si doteranno di una chiara strategia sulle destinazioni da privilegiare e di adeguati strumenti per valutare rischi e

opportunità potranno cogliere al meglio il nuovo potenziale che si profila all'orizzonte. Non ci stiamo avviando verso la fine della globalizzazione, ma piuttosto verso una sua nuova fase, ancora più interconnessa, in cui alcuni mercati si chiudono ma molti altri si aprono, spostando il baricentro della competizione globale dai singoli Stati alle *Global Value Chain*. Una fase in cui, accanto all'interscambio di merci, anche quello di servizi, progetti e idee assumerà un ruolo sempre più preponderante e l'export si confermerà un fattore imprescindibile di crescita anche per l'Italia.

In definitiva, in questo tempo in cui su tanti fronti prevale la logica dell'ognun per sé, è imperativo mantenere un approccio razionale e una chiara visione di medio-lungo periodo: i processi di internazionalizzazione e l'export non saranno destinati a ridimensionarsi ma dovranno sicuramente sapere trovare e sfruttare nuove direttrici di sviluppo. Con più consapevolezza, senza cadere nel panico. Almeno per l'anno in corso, tuttavia, il

rallentamento degli scambi e le spinte protezionistiche saranno temi attuali per quasi tutti i settori industriali a livello globale, a fronte dei quali le imprese dovranno diventare più attente e selettive nella scelta delle destinazioni per l'export e gli investimenti, includendo i rischi politici e normativi come elementi primari dei propri piani strategici.

L'EXPORT ITALIANO CAMBIA MARCIA

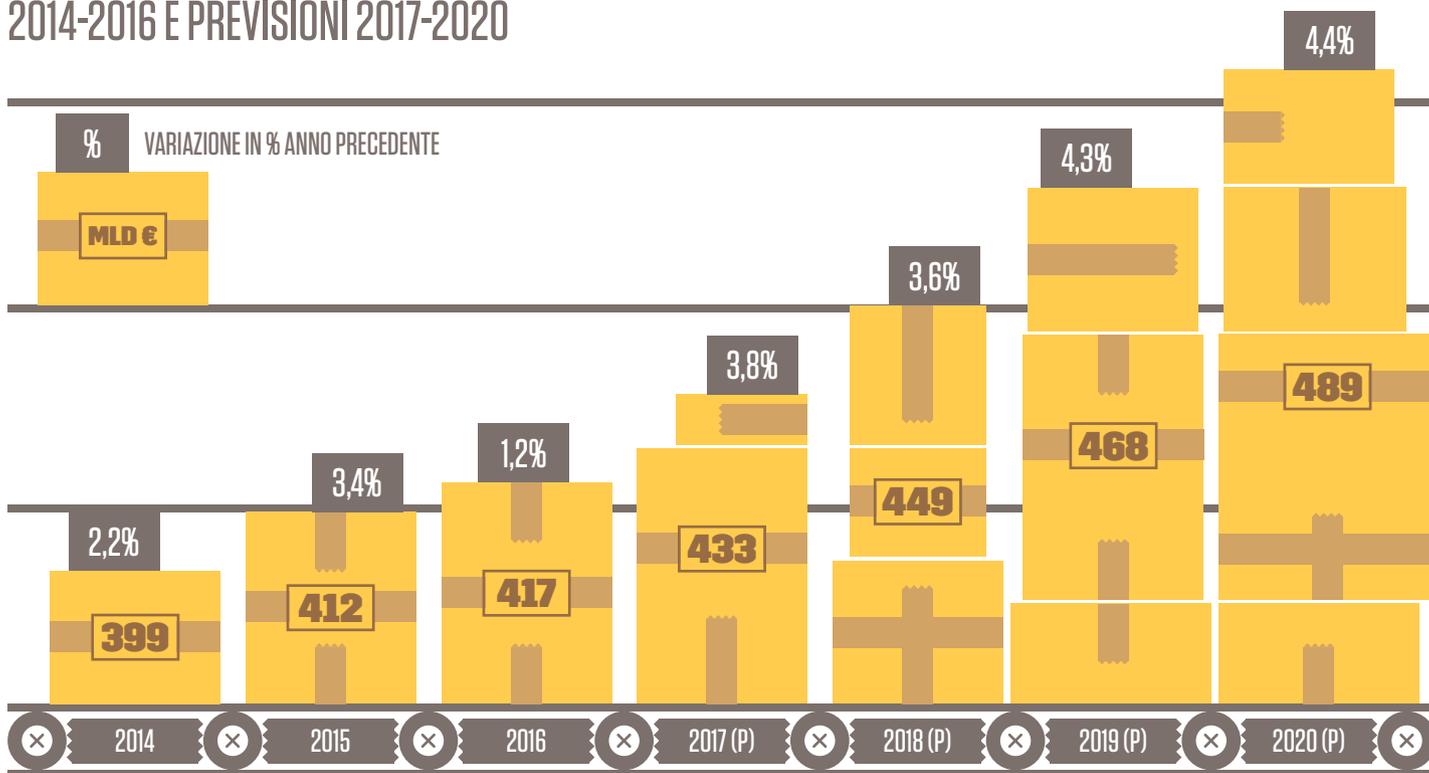
Si apre finalmente una fase molto più favorevole della precedente per le nostre esportazioni di beni. Complice la ripresa e la ripartenza degli investimenti in alcuni mercati emergenti, la neutralizzazione del ciclo avverso del petrolio e il deprezzamento dell'euro rispetto al dollaro, il nostro export si prepara dunque ad accelerare, mettendo a segno, dopo la performance moderata del 2016 (+1,2%), una crescita a un tasso medio del 4%, fino a raggiungere nel 2020 il valore di 489 miliardi di euro. Di pari passo aumenterà l'incidenza

dell'export di beni e servizi sul Pil, che, già salita dal 25,8% del 2010 al 30,4% del 2016, arriverà al 32,4% entro il 2020.

LA MAPPA DELL'EXPORT ITALIANO PER AREA GEOGRAFICA

Quest'anno saranno i tradizionali mercati europei, nordamericani e asiatici a contribuire in modo significativo a questa performance. A partire dal Nord America (+4,9%), trainato dagli Stati Uniti e seguito dall'Asia (+4,6%), dove Cina, India e Indonesia, garantiranno ottime opportunità alle nostre imprese esportatrici. Positive le prospettive per il nostro export anche in Europa avanzata (3,4%), così come in Europa emergente (2,9%), Medio Oriente e Nord Africa (2,1%) e America Latina (1,6%), nonostante le difficoltà geo-economiche. Le criticità di diversi Paesi africani, invece, non consentiranno di andare oltre una stabilizzazione delle nostre vendite nell'area Subsahariana (-0,4%), nonostante alcune economie in controtendenza. Nel 2018-2020, in media, l'export crescerà

ANDAMENTO DELL'EXPORT ITALIANO DI BENI 2014-2016 E PREVISIONI 2017-2020



FONTE: SACE, ISTAT

in ogni area geografica a ritmi superiori al 3,5%, con un miglioramento quindi anche nelle regioni che hanno mostrato maggiore debolezza nel 2016, quali l'Africa Subsahariana, l'America Latina, il Medio Oriente e il Nord Africa; i mercati europei costituiranno una fonte di domanda importante, sia in termini di peso sia di solidità e stabilità. In Asia si profilano ottime opportunità anche in economie "minori", ma in forte sviluppo, come le Filippine, la Malesia e il Vietnam. Per liberare a pieno il potenziale del nostro Paese, il Rapporto di SACE, che non a caso quest'anno si intitola "Export Unchained. Dove la crescita attende il Made in Italy", identifica un paniere di 15 geografie prioritarie su cui concentrare gli sforzi di sviluppo internazionale e segnala le migliori opportunità e i rischi da presidiare, settore per settore, nei prossimi quattro anni. In base agli indicatori di rischio, alla crescita dell'economia e della domanda, all'apertura alle importazioni, alle dinamiche dell'export italiano negli ultimi anni e al posizionamento competitivo rispetto ai nostri tradizionali concorrenti, SACE ha identificato 15 geografie ad alto potenziale per le esportazioni e gli investimenti italiani: un paniere di mercati target – sia emergenti sia avanzati – che ha intercettato complessivamente 85 miliardi di euro di vendite italiane nel 2016 (pari al 20% dell'export complessivo) e che potrà intercettare oltre 100 miliardi nel 2020, in virtù della crescente domanda di beni da importare (+5,7% medio annuo nei prossimi quattro anni). Le geografie identificate sono: Arabia Saudita, Brasile, Cina, Emirati Arabi, India, Indonesia, Kenya, Messico, Perù, Qatar, Repubblica Ceca, Russia, Stati Uniti, Sudafrica e Vietnam.

SETTORI IN CRESCITA E RISCHI ALL'ORIZZONTE

Passando in disamina le prospettive dei diversi settori dell'industria italiana, il Rapporto di SACE segnala performance molto positive per la chimica e per i mezzi di trasporto; buone prospettive per i comparti del Made in Italy tradizionale, tra cui spicca l'agroalimentare; alcune cautele per la meccanica strumentale e la metallurgia, entrambe comunque in ripresa dopo le avversità congiunturali dell'ultimo anno. La meccanica strumentale (primo settore

MERCATI PRIORITARI PER L'EXPORT ITALIANO 2017-2020

ESPORTAZIONI 2016 (€ MLD)	ESPORTAZIONI 2016 (€ MLD)	PREVISIONE CRESCITA MEDIA 2017-2020	EXPORT OPPORTUNITY INDEX (1-100)	INVESTMENT OPPORTUNITY INDEX (1-100)
Stati Uniti d'America	37	5,5%	76	72
Cina	11	6,2%	80	71
Russia	6,7	0,8%	65	55
Emirati Arabi Uniti	5,4	3,5%	70	62
Repubblica Ceca	5,3	5,7%	72	67
Arabia Saudita	4,2	3,7%	71	59
Messico	3,7	5,6%	67	62
India	3,3	6,2%	77	80
Brasile	3,2	2,3%	61	57
Sudafrica	1,6	1,6%	65	51
Indonesia	1,2	5,8%	65	61
Vietnam	1	6,5%	68	69
Qatar	0,9	3,1%	64	51
Perù	0,5	3,4%	69	66

FONTE: SACE, ISTAT

EXPORT ITALIANO DI BENI PER SETTORI 2016 E PREVISIONI 2017, 2018-2020

ESPORTAZIONI 2016 (€ MLD)	ESPORTAZIONI 2016 (€ MLD)	PREVISIONE CRESCITA 2017	PREVISIONE MEDIA 2018-2020
Chimica	42,0	6,3%	5,8%
Mezzi di trasporto	45,2	5,0%	5,4%
Alimentari e bevande	21,7	4,6%	4,6%
Altra agricoltura	16,7	4,2%	4,6%
Estrattiva	11,6	4,1%	4,3%
Apparecchi elettrici	25,0	2,8%	4,1%
Altri investimenti	11,8	3,5%	4,1%
Tessile e abbigliamento	39,2	2,8%	4,0%
Prodotti in legno	21,1	2,8%	4,0%
Gomma e plastica	21,3	3,8%	3,5%
Meccanica strumentale	85,0	2,2%	3,3%
Altri consumi	36,4	1,3%	3,3%
Metalli	36,3	3,4%	3,0%

FONTE: SACE, ISTAT

per l'export italiano, con oltre 85 miliardi di euro nel 2016) riuscirà a mantenere un vantaggio competitivo che la proteggerà da un ulteriore rallentamento per l'anno in corso. Il 2017, infatti, vedrà un aumento delle esportazioni del 2,2% in valore, in linea con la media 2013-2016. Le previsioni per il triennio successivo confermano il trend positivo, con una crescita media annua stimata al 3,3%. L'export italiano di chimica (42 miliardi di euro nel 2016) registrerà il tasso di crescita più sostenuto tra i principali settori, grazie al rilancio degli investimenti nei settori industriali in cui trova applicazione (dal petrolchimico al farmaceutico) superando il 6,0% nel 2017 e il 5,8% in media tra il 2018 e il 2020, in netto miglioramento rispetto alle performance registrate negli scorsi anni. L'export italiano di mezzi di trasporto (45,2 miliardi di euro nel 2016) aumenterà del 5% nell'anno in corso. Le previsioni stimano un tasso medio in ulteriore accelerazione tra il 2018 e il 2020 (+5,4%), seppur ben al di sotto della crescita registrata negli scorsi anni. Alla performance contribuiranno tutti i comparti – *automotive*, navi e velivoli – destinati alla clientela *retail* o legati a settori strategici dell'economia. Le esportazioni italiane di alimentari e bevande (21,7 miliardi di euro nel 2016) aumenteranno del 4,6% nel 2017 e dello stesso tasso tra il 2018 e il 2020, in linea con la crescita media degli scorsi quattro anni. Gli Stati Uniti, principale mercato extra-europeo per valore delle esportazioni in questo segmento, continueranno a trainare le vendite estere, crescendo in media del 5,3% l'anno fino al 2020. Prospettive positive anche per l'export totale di prodotti agricoli (16,7 miliardi di euro), che crescerà a un tasso medio annuo del 4,6% nel triennio 2018-2020. Osservando più in generale il comparto dei beni di consumo, le esportazioni italiane continueranno a crescere, ma con differenze tra i segmenti. La moda e il tessile (39,2 miliardi di euro nel 2016), si manterranno per il 2017 sui livelli degli scorsi anni (+2,8%), per poi accelerare negli anni a venire (+4% in media al 2020) grazie anche allo slancio del commercio online, ancora sottosviluppato rispetto ai *peer* europei. Evoluzione simile per i prodotti in legno (+2,8% nel 2017 e +4%

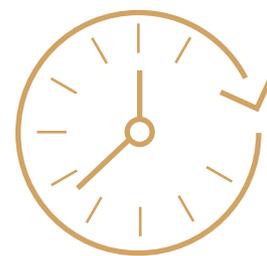
tra il 2018 e il 2020), mentre viaggiano decisamente più sottotono (36,4 miliardi di euro nel 2016) gli altri consumi, principalmente gioielli, che resteranno su livelli di crescita più contenuti.

LA CASSETTA DEGLI ATTREZZI DELL'ESPORTATORE

Sebbene le incertezze e la volatilità dei mercati siano tutt'altro che un ricordo lontano, le imprese che sapranno tenere i nervi saldi, non avranno difficoltà a navigare in un mondo che, finalmente, rende possibile un maggior ottimismo. I mercati a maggior potenziale per l'export e gli investimenti Made in Italy si confermeranno tali in un orizzonte di medio-lungo termine. Nonostante i profili di rischio importanti, questo vale per il Brasile, per la Russia e per un gran numero di partner emergenti, con elevati indici di opportunità, che dovranno essere affrontati con strategie più evolute, che comprendano l'utilizzo sistematico di strumenti assicurativo-finanziari a tutela e a supporto del business, come quelli messi a disposizione da SACE e SIMEST, unite nel Polo italiano per l'export e l'internazionalizzazione del Gruppo CDP. Dall'altro lato, non mancano aree in controtendenza rispetto al quadro generale che possono essere una prima frontiera per nuovi esportatori così come aree di consolidamento per operatori già presenti in aree più rischiose: oltre ai mercati avanzati, vi sono ad esempio i Paesi andini (come il Perù), alcuni mercati più integrati all'interno dell'area Subsahariana (dall'East al West Africa, si pensi in particolare al Kenya) e realtà asiatiche molto proiettate all'interscambio globale come l'Indonesia. Destinazioni spesso poco note, dove poter contare su servizi di advisory può essere determinante per muoversi in sicurezza. Tra gli strumenti sviluppati dall'Ufficio Studi di SACE e disponibili gratuitamente su www.sace.it, la Mappa dei rischi interattiva, con le schede Paese automatizzate e il cruscotto con i principali indicatori per chi esporta, come l'Export Opportunity Index e l'Investment Opportunity Index, che consentono di classificare, in una scala da 1 a 100, i mercati più attrattivi per le esportazioni e gli investimenti italiani nei diversi settori. ●



Il Perù è un Paese molto promettente, poter contare oggi su servizi di advisory per mercati ancora poco noti può fare la differenza



I SERVIZI, FUTURO DELL'EXPORT?

Benché costituiscano solo un quinto degli scambi totali, i servizi contribuiscono a oltre il 70% del Pil globale e la loro rilevanza è in aumento. Negli ultimi anni, la rapida crescita della domanda è stata guidata soprattutto dai cambiamenti tecnologici, che hanno consentito le prestazioni a distanza, annientando i limiti fisici: i servizi possono così essere prodotti, immagazzinati e commercializzati proprio come i beni. Pur difficilmente standardizzabili e più "resistenti" a incrementi di produttività, potrebbero presto sostituire la manifattura come driver per la crescita e lo sviluppo, oltre che favorire un rinvigimento della globalizzazione, fortemente messa in discussione dai recenti sviluppi protezionistici in varie aree del globo, e ridurre le disuguaglianze di reddito. In diversi Paesi, come il Regno Unito, l'India e il Kenya, il commercio estero di servizi è già al passo con quello di beni e il trend si sta consolidando anche altrove. L'Italia esporta servizi solo per il 18% del totale, al di sotto della media mondiale. Eppure la loro crescita nei prossimi anni sarà più sostenuta di quella dei beni: secondo le previsioni, le vendite all'estero di servizi saliranno del 4,3% in media all'anno tra il 2017 e il 2020, a fronte del +4,0% delle esportazioni di beni nello stesso periodo.

Le onde del destino

Da profuga a scienziata e imprenditrice, la vietnamita Tan Le ha messo il suo talento al servizio della ricerca sulle onde cerebrali creando un business geniale



Potrebbe rappresentare un modello per i tanti che fuggono, si spostano (o sono costretti a spostarsi), dalla parte povera del globo verso le economie più sviluppate. La storia di Tan Le è comune ai tanti, milioni, che fuggono dalle zone di guerra e carestia alla ricerca di pace e serenità. In questa storia c'è oggi anche una scienziata e imprenditrice che sta dando (a San Francisco, negli Stati Uniti), un enorme impulso alla ricerca sulle onde cerebrali, le avveniristiche applicazioni tecnologiche e le soluzioni operative per imparare a riconoscere queste onde, gestirle e creare applicazioni e una robotica al servizio dell'uomo.

Tan Le, classe 1977, giovanissima rifugiata sudvietnamita è approdata in Australia a soli 4 anni, con la sorellina, la mamma appena ventenne e con la nonna. Quattro donne, tre generazioni, accomunate da un sogno: sfuggire all'instabilità del proprio Paese, alla miseria e alle scorribande dei guerriglieri.

Oggi Tan Le è un'affermata donna d'affari e porta in dote, oltre al suo progetto imprenditoriale avveniristico (un casco elettronico in grado di tradurre i pensieri in ordini ad una macchina), anche una storia personale che potrebbe fare la gioia dei migliori sceneggiatori di Hollywood. Questa giovane donna è diventata un'icona soprattutto ai giorni nostri, caratterizzati da ondate epocali di migrazione. Secondo l'Alto commissariato delle Nazioni Unite (Unhcr), nel 2016 abbiamo assistito ad uno dei più elevati livelli di migrazione mai registrati nella storia. Oltre 65,3 milioni di persone in tutto il mondo si sono spostate per fuggire a guerre, persecuzioni, carestie.

Se la miseria continua a dare una motivazione profonda, ciò che lascia perplessi e impreparati è l'alto numero di persone che fuggono da guerre e persecuzioni. Dei 65 milioni censiti dall'Unhcr, ben 21,3 milioni sono rifugiati, più della metà con un'età inferiore ai 18 anni.

La storia della giovane vietnamita, naturalizzata australiana e ora trasferitasi

negli Stati Uniti, condensa bene difficoltà, aspettative e ambizioni di chi cerca una seconda chance.

Tan Le sfugge ai conflitti etnici del Sud del Vietnam. La mamma – con la nonna – agli inizi degli anni Ottanta prende coraggio e decide di tentare il tutto per tutto con un viaggio delle speranze per attraversare il pericoloso braccio di mare che divide il Sud Est asiatico dalle coste australiane. Il Mar della Cina è una terra di nessuno, ma è anche l'unica opzione possibile. La scelta è quasi obbligata per assicurare un futuro migliore alle due bambine.

È proprio la scienziata a raccontare la sua esperienza di rifugiata quando la invitano a parlare della sua vita professionale. L'una connessa e legata all'altra. «Con una barca camuffata da peschereccio», si lanciano alla conquista del nuovo mondo. «Tutti gli adulti – ricorda commossa l'imprenditrice – ne conoscevano i rischi. La paura più grande erano i pirati, da cui si temeva di essere violentate e uccise. Come la maggior parte degli adulti a bordo mia madre aveva con sé una boccetta di veleno. In caso di cattura, l'avremmo bevuta io e mia sorella, e poi mia madre e mia nonna».

Gli assalti respinti dei pirati, il coraggio disperato degli altri passeggeri, il motore che «andava in panne, e non ripartiva per sei ore». Poi finalmente le luci di una piattaforma petrolifera a largo delle coste della Malesia. La traversata epica, durata 5 giorni e 5 notti, finisce in un campo profughi e poi – dopo tre mesi – finalmente il riconoscimento del diritto di asilo e l'arrivo a Melbourne. Le quattro donne si stabiliscono a Footscray, «un sobborgo modesto di Melbourne abitato da immigrati giunti in tempi diversi». Di questo ghetto per immigrati Tan Le ricorda «gli odori che uscivano dai negozi e che evocavano Paesi e culture lontane. E le persone che si scambiavano mezze frasi in un inglese incerto avevano una cosa in comune, stavano tutte iniziando una nuova vita».

Ecco, le persone. E la voglia di ricominciare. Ma prima del successo e delle luci della ribalta c'è la povertà, i turni massacranti al lavoro della madre («in aziende agricole, poi alla linea di montaggio di automobili, sei giorni la settimana con doppi turni»), e pure della nonna per regalare alle due bambine un'opzione di vita diversa. «Eravamo povere», ammette orgo-

gliosa la giovane donna, ricordando che «tutto il denaro serviva per le cose essenziali, ma ce n'era sempre per i corsi di inglese e matematica, a scapito di altro, che di solito erano abiti nuovi; i nostri erano sempre di seconda mano».

Senza il coraggio di donne come sua madre e sua nonna, oggi la giovane imprenditrice – corteggiata dai fondi d'investimento per finanziarne i suoi progetti avveniristici – non solo non avrebbe avuto l'occasione di formarsi, laurearsi e dar vita a un progetto imprenditoriale. Probabilmente non sarebbe neppure viva. «La sera, quando stavamo tutte e quattro insieme nell'unico lettone», racconta commossa Tan Le – mamma e nonna ci raccontavano storie e ascoltavano le mie. Le giornate a scuola e i ricordi della terra lontana».

Le radici, appunto. Ma anche quelle ben piantate nel Paese che le ha accolte.

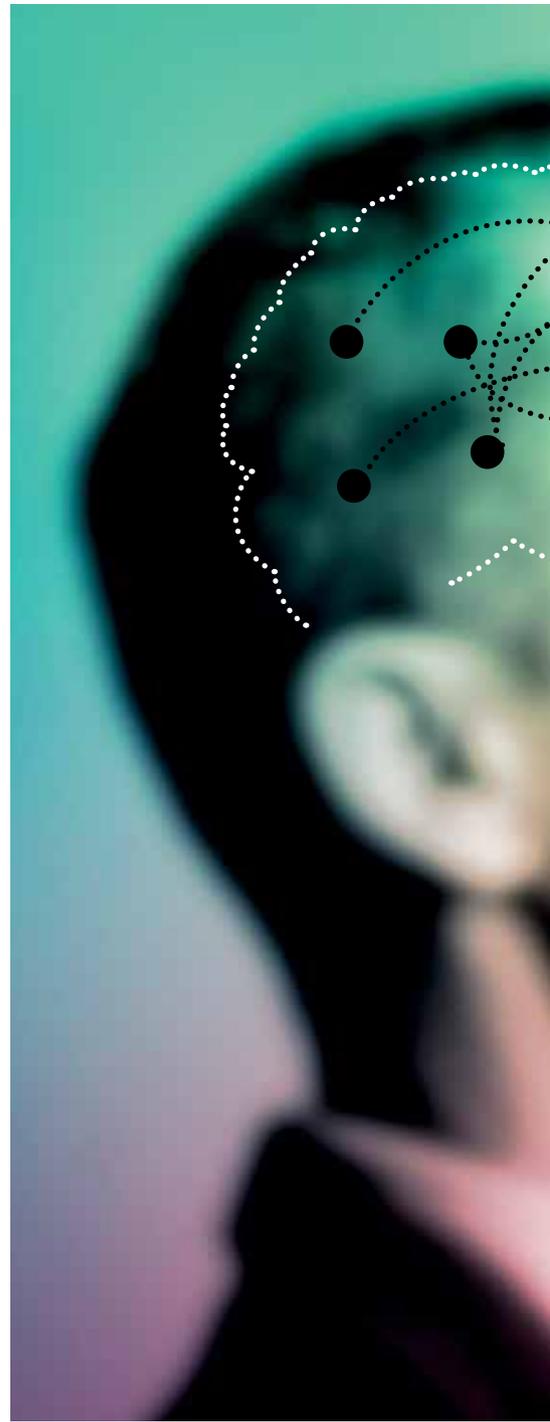
Tan Le non cerca facili pietismi. Racconta i sacrifici della famiglia per farla studiare, la competizione universitaria come chance per emergere.

La laurea (in legge ed economia), è solo il primo tassello di un riscatto personale e familiare. Subito dopo, nel 1998, viene eletta Giovane australiana dell'anno, e poi nominata tra i «Trenta giovani australiani più influenti under 30».

La sua storia e la sua determinazione la portano alla ribalta. Ma forse il progetto che renderà un'icona globale questa giovane donna, è l'apporto che sta dando alla ricerca sulle onde cerebrali. E alle applicazioni che questa potrà avere nella vita di tutti i giorni.

La sua intuizione è di trasformare le onde cerebrali comuni a tutti in un linguaggio che, un casco con pochi sensori possa leggere e poi trasferire come comandi. Il tutto con un costo industriale abbordabile. Il nostro cervello, quando impartiamo un ordine al nostro corpo, emette onde magnetiche. La lettura e la comprensione di queste onde, se trasformata in un linguaggio informatico, può imporre ad una macchina di svolgere un determinato compito.

Pensiamo a un disabile impossibilitato a muovere gli arti, con le sole funzioni cerebrali perfettamente attive. Se indossasse questo elmetto tempestato di sensori, potrebbe ordinare alla sedia a rotelle di andare a destra, a sinistra, dritto o indietro. Ebbene Tan Le, e la sua squadra di scien-



ziati, stanno lavorando proprio su questa applicazione accorciandone considerevolmente i tempi e riducendone il costo. Apparentemente l'idea di Tan Le è semplice. Complessa invece l'applicazione pratica e la realizzazione dei difficili algoritmi da rilevamento: «Il nostro cervello – spiega l'imprenditrice – è composto da miliardi di neuroni attivi. La lunghezza

LE APPLICAZIONI DI EMOTIV

Performance e benessere

Tracking del pensiero durante la tua giornata e ottimizzazione del tuo potenziale cognitivo.

Brain controlled tecnology

Controllare macchine e strumenti con la forza del pensiero.

Neuroscienza e istruzione

Nuove opportunità per la ricerca sul cervello umano.

Ricerche di mercato e consumer

Scoprire cosa pensano davvero i consumatori rispetto ad un prodotto o ad un'offerta.

La stupefacente interfaccia messa a punto dalla scienziata è in grado di leggere le onde cerebrali e controllare, così, oggetti virtuali e elettronici attraverso il pensiero

complessiva degli assoni ammonta a un totale di circa 170.000 km.

Quando questi neuroni interagiscono la reazione chimica emette un impulso elettrico misurabile. La maggior parte delle nostre capacità mentali è distribuita sullo strato superficiale esterno del cervello. E per aumentare la superficie a disposizione della capacità mentale lo strato superficiale del cervello presenta innumerevoli pieghe».

E proprio queste pieghe corticali rappresentano la sfida più «complessa all'interpretazione degli impulsi elettrici». Infatti la corteccia cerebrale di ogni individuo presenta pieghe differenti, molto simili a un'impronta digitale. «E quindi, se pure un segnale possa provenire dalla stessa area di attività del cervello, una volta che le pieghe strutturali sono state definite, la sua ubicazione fisica differisce di molto da individuo a individuo, persino nei gemelli omozigoti. Non c'è più alcuna coerenza nei segnali superficiali».

Per superare queste caratteristiche personali è stato creato «un algoritmo in grado di districare la corteccia cerebrale, così da creare una mappatura dei segnali più vicine alla fonte in modo da poter funzionare sull'intera popolazione».

Ma oltre al programma per leggere le onde cerebrali bisognava anche semplificare le procedure di applicazione sul cuoio capelluto. L'intero sistema, oltre a non essere proprio piacevole per abrasioni e applicazioni di paste conduttrici, costa decine di migliaia di dollari.

Partendo, invece, dall'interpretazione delle espressioni facciali, la società fondata da Tan Le è riuscita a realizzare un dispositivo con un sistema a 14 canali, che consente alta fedeltà per l'acquisizione di un'elettroencefalografia (EEG). Per di più la vera rivoluzione è che questo «elmetto» non richiede alcuna preparazione del cuoio capelluto, nessun gel conduttore, nessuna pasta sgradevole da applicare.

Sono necessari solo pochi minuti per indossarlo e perché i segnali si stabilizzano. Poi la macchina riesce ad «agganciare» e interpretare i segnali ed eseguire i comandi. L'elmetto di Tan Le è pure dotato di tecnologia wifi, in modo da lasciar libero l'utilizzatore di muoversi. E poi la nuova cuffia costa solo poche centinaia di dollari.

Non male per una bimbetta di 4 anni fuggita dai pirati e dalla miseria. ●

Make America great again?

Le politiche del Presidente USA Donald Trump rimangono il fattore chiave che può incidere sull'andamento dell'economia mondiale. Due scenari alternativi e le possibili ripercussioni sull'export italiano.

SCENARIO 1

TRUMPONOMICS

+ SPESA PUBBLICA
- TASSE
+ INVESTIMENTI

+3,9 mld

L'export italiano di beni verso il mondo aumenta di quasi un punto percentuale nel biennio 2017-2018.

SCENARIO 2

PROMESSE DISATTESE

- SPESA PUBBLICA
- INVESTIMENTI

-12 mld

L'export italiano totale di beni verso il mondo si riduce di quasi tre punti percentuali nei due anni considerati.

MAGGIORE EXPORT ITALIANO
NEL 2018 (€ MLN)

PESO DEL MAGGIORE EXPORT
RISPETTO ALLE VENDITE DEL 2016

3.901	0,9%
1.881	5,1%
1.583	3,0%
453	1,0%
197	5,3%
98	0,5%

DESTINAZIONI

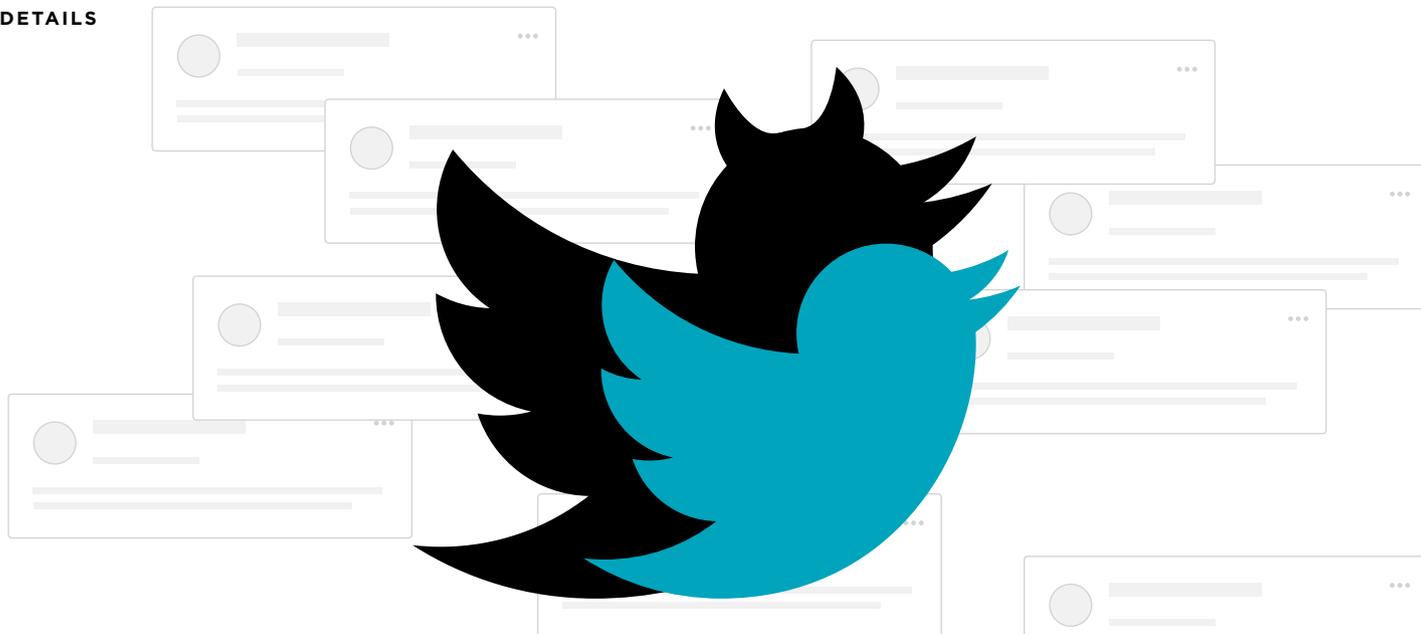
Mondo
Germania
Francia
Spagna
Stati Uniti
Messico

MINORE EXPORT ITALIANO
NEL 2018 (€ MLN)

PESO DEL MINORE EXPORT
RISPETTO ALLE VENDITE DEL 2016

-12.043	2,9%
-1.581	3,0%
-1.571	3,6%
-1.063	5,1%
-889	2,4%
-241	6,5%





Il lato oscuro dei social

Reti aperte e accessibili a chiunque, i nuovi media hanno oggi un potere d'influenza senza pari. Parte la lotta alle manipolazioni online.

«È cambiato qualcosa. Con l'avanzata della globalizzazione il dibattito politico si svolge in uno spazio mediatico completamente nuovo. Le opinioni non si formano più come avveniva 25 anni fa», ha ammesso recentemente il cancelliere tedesco Angela Merkel. «Oggi abbiamo i siti di notizie false, i *bot*, i *troll*, cose che si auto-rigenerano, rafforzando le opinioni tramite determinati algoritmi. Dobbiamo imparare a fare i conti anche con questi elementi». Il potente cancelliere tedesco uscente, a caccia di una quarta investitura alle elezioni federali, non nega la preoccupazione per il ruolo che i social network potranno avere negli anni a venire.

Ma non ci sono solo i tedeschi ad essere preoccupati delle *fake news*, e del proliferare di schiere di *social bot*, finti profili automatizzati capaci di imitare i model-

li di interazione umani. Anche l'Italia ha lanciato l'allarme, sotto il forte impulso del Presidente della Camera Laura Boldrini, e in tutta Europa il problema è già ai primi punti della contesa politica. E come dimenticare la recente esperienza degli Stati Uniti? Nella campagna presidenziale americana la guerra elettorale si è combattuta a colpi di mail, social e *hacker*. L'elettore medio americano – ma lo stesso vale in misura diversa per tanti Paesi avanzati – sembra precipitato in una rete di social che indirizzano, suggeriscono, orientano, stravolgono e condizionano.

Contestualmente stanno decollando le contromisure. In Europa, come negli Stati Uniti, aumentano di pari passo gli studi sulle "bufale" diffuse e propagate. A Bruxelles – dal 2015 – è nata la East StratCom, la *task force* della Commissione europea, per contrastare la propaganda di false notizie ed evitare che queste si riproducano

sui social in una rincorsa di false verità costruite per scalare le classifiche della condivisione social e diventare virali. Oltre 400 tra esperti, giornalisti, studiosi e ricercatori di 30 Paesi diversi (ma nessun italiano), passano al setaccio la rete. Ci vogliono spesso settimane per risalire ai creatori di bufale. E smontarle.

Ma l'aspetto più importante è il *debunking*, vale a dire l'analisi di come queste false verità orientino il dibattito. Ma una volta smascherate le notizie false si può fare ben poco. Soprattutto non si possono far rimuovere dai portali o dai social network. Non ancora, almeno. Il fondatore di Facebook Mark Zuckerberg a dicembre ha chiesto ad una serie di gruppi d'informazione (Snopes e Abc News), di aiutare la società a scovare le bufale. Per poi rimuoverle.

La grande caccia alle *fake news* telematiche è cominciata. Nella speranza che gli strumenti di caccia siano adatti. ●

**Lo zero
che vale**

FIMER

**50 e non
sentirli**

BIESSE GROUP

**Esperienza
sul campo**

CICORIA

SIDECAR

L'amore per la terra



Lo zero che vale

Conquista il mondo Fimer, azienda a tecnologia avanzata che ha fatto dell'emissione zero il proprio tratto distintivo

«**L**a nostra azienda è nata nel 1942 nel bel mezzo della Seconda Guerra Mondiale, abbiamo iniziato vendendo saldatrici ai tedeschi che scappavano in ritirata. All'epoca tutto era in ferro e tutto era saldato». Racconta così oltre 75 anni di storia imprenditoriale **Ambrogio Carzaniga, amministratore delegato di Fimer**, dinamica azienda lombarda proiettata sui mercati globali.

Dagli anni Quaranta la piccola realtà di Vimercate cresce, si struttura e diversifica: non più solo saldatrici, ma anche impianti di climatizzazione (senza split esterno e silenziosissimi), e – soprattutto – dedica tante risorse e tempo alla ricerca, energie e fondi per far decollare il comparto delle stazioni di conversione di energia per mega-parchi fotovoltaici. La società crede così tanto in uno sviluppo sostenibile, che ha portato a zero l'impatto ambientale della nuovissima sede di Vimercate. L'avveniristica struttura, infatti, è l'unica in Lombardia e forse una delle poche nel mondo, a non emettere neppure un grammo di CO₂. Una fabbrica pulita, che è oggi un biglietto da visita vincente anche nei confronti dei partner internazionali a cui si rivolge.

La scorsa primavera Fimer ha finalizzato – con Deutsche Bank e SACE – una nuo-

va operazione da circa 9 milioni di euro per sostenere l'espansione in Messico e la progettazione, produzione e vendita di inverter modulari a elevatissima efficienza per impianti fotovoltaici di grandi dimensioni. In Centro America verrà realizzato (il progetto è previsto che si concluda il prossimo novembre 2017) «un mega parco solare della capacità di 800 megawatt. Praticamente sarà in grado di dare energia a oltre 260mila famiglie, una città come Verona sarebbe completamente autosufficiente», spiega con orgoglio il manager.

SACE, in questa operazione, ha garantito due *performance bond* (da 4,3 milioni di dollari emessi da Deutsche Bank a favore di Fimer) per la fornitura delle centrali di conversione destinate a due impianti fotovoltaici proprio in Messico.

La vocazione internazionale del gruppo lombardo leader mondiale nel settore sembra ormai più che segnata: «Con questo progetto consolidiamo la nostra posizione di leadership nei mercati latinoamericani per la fornitura di sistemi di conversione di energia elettrica destinati a impianti fotovoltaici», racconta l'amministratore delegato di Fimer. Ma già si guarda oltre. Se due giganti del settore bancario e assicurativo hanno voluto scommettere sull'operazione, è soprattutto perché l'elevata specializzazione e innovazione dei prodotti proposti dall'a-



zienda italiana hanno saputo ritagliarsi un ruolo di tutto rispetto nel mercato globale rispondendo al meglio alle esigenze tecniche e tecnologiche del cliente.

Fimer – che investe una quota crescente del fatturato in ricerca e sviluppo – sarà in grado già da quest'anno di essere pienamente operativa nel nuovo stabilimento a Vimercate, «aumentando la nostra capacità produttiva». Una crescita delle attività motivata soprattutto dalle richieste che arrivano dai diversi mercati. «C'è un mercato in enorme espansione a livello mondiale, come quello del fotovoltaico, ed aver interpretato al meglio il concetto di internazionalizzazione del Made in Italy ci rende presenti e vincenti», assicura con determinazione Carzaniga. Con oltre il 94% del fatturato realizzato all'estero, la dinamica società lombarda sta crescendo a ritmi invidiabi-

li. Se nel 2015 il fatturato viaggiava intorno ai 42 milioni di euro, già nel 2016 superava tranquillamente i 54 milioni. Mentre le previsioni prudenti per il 2017 proiettano l'azienda oltre quota 67 milioni.

Certo non c'è solo il Sud America, dove Fimer ha ormai una presenza consolidata e un ruolo da primo player nel settore, anche l'Asia – dalla Cina all'India – il Medio Oriente, il Golfo Persico, l'Africa, e non solo quella a noi più vicina.

E proprio per l'Africa l'azienda lombarda sta implementando strutture e soluzioni compatte per l'approvvigionamento energetico in completa autonomia nei luoghi dove la rete infrastrutturale non arriva e difficilmente arriverà mai. «Con i sistemi Fimer sarà possibile garantire energia – e quindi benessere, lavoro e la possibilità di avviare delle piccole attività – anche in villaggi remoti», spiega.

E nel prossimo futuro? «Sicuramente nei prossimi 24 mesi ci sarà da raccogliere e vincere la sfida australiana. Sarà forse questa la nuova frontiera che abbiamo davanti. Noi siamo pronti».

La presenza già rodada in 60 Paesi in 5 continenti, con diverse sedi a controllo diretto sparse in maniera strategica (Cile, Brasile, Messico, Algeria e Congo), un training center per istruire i nuovi saldatori a prendere confidenza con leghes e macchinari di ultima generazione presso la casa madre e training mirati organizzati addirittura in Azerbaigian, per intercettare le necessità di formazione dei mercati asiatici, fanno di quest'azienda globale un esempio di quella internazionalizzazione imprenditoriale nata ed evoluta partendo da una piccola realtà familiare e locale, oggi proiettata decisamente verso il mercato globale. ●



50 e non senti

L'Italia e l'estero hanno fatto la storia del grande gruppo marchigiano Biesse, partner storico di SACE e SIMEST, leader nella tecnologia per la lavorazione di legno, vetro, plastica e metallo

«**I**l Paese che ci sta dando le più grandi soddisfazioni come tasso di crescita? È sicuramente l'Italia». Non si unisce al tradizionale coro delle lamentazioni **Alberto Amurri, responsabile finanziario di Biesse Group**, storica azienda marchigiana fondata nel 1969, e oggi leader nella tecnologia per la lavorazione di legno, vetro, plastica e metallo. La multinazionale marchigiana – quotata al segmento Star di Piazza Affari – ha festeggiato nel 2016 il raggiungimento dei 618,5 milioni

di fatturato e, per il 2017, punta a crescere ancora di un altro 9,4%, sfondando quota 679 milioni di euro. O almeno questo salta fuori scorrendo le proiezioni del nuovo Piano triennale (2017/2019), che proietta nel futuro l'azienda.

Biesse Group – che progetta, produce e commercializza una gamma completa di tecnologie e soluzioni rivolte sia al falegname che alla grande industria del mobile, del serramento e dei componenti in legno per l'edilizia – non sembra proprio aver risentito della crisi economica internazionale che ha morso profondamente

il tessuto imprenditoriale italiano. Anzi. Sarà perché «oltre l'85% del nostro fatturato deriva dai mercati esteri, abbiamo continuato a crescere in questi anni. E ora notiamo», approfondisce Amurri, «che la velocità di crescita migliore del gruppo è proprio in Italia. Sarà perché in questi anni c'è stata una forte contrazione del mercato interno, ma adesso avvertiamo che l'incidenza italiana sul nostro fatturato è passata dal 12 al 15%».

Una crescita nel mercato domestico – in un momento complesso – che beneficia certamente del supporto degli incenti-



vi pubblici (come l'iperammortamento accordato alle aziende che investono in nuove tecnologie). Ma non solo. La scelta di Biesse di diventare leader mondiale, anche incentivando la digitalizzazione in fabbrica, si dimostra più che vincente. Così come la decisione di diversificare l'offerta. Non a caso la società marchigiana da qualche anno è presente anche nel settore delle macchine per la lavorazione dei materiali compositi, con soluzioni studiate *ad hoc* per un mercato in espansione. Un mercato che cresce, come dimostrano ormai le fabbriche 4.0, e che – soprattutto

nella stretta strada della globalizzazione dei consumi e dell'offerta industriale sempre più aggiornata e performante – non può permettersi rallentamenti e ritardi. Non a caso Biesse è ormai presente – da vera multinazionale globale – in tutto il mondo, anche attraverso 37 filiali direttamente controllate. Certo, ancora oggi quasi il 50% del fatturato deriva dal mercato "domestico", dove per domestico si intende l'Unione europea. Poi un altro 18% viene realizzato nell'Est Europa, un abbondante 13% tra Stati Uniti e Canada, mentre da Asia, Australia e Nuova Zelanda arriva il restante 20%.

La dinamicità del gruppo marchigiano è dimostrata dai numeri del fatturato, ma anche dall'impressionante numero di operazioni portate a buon fine. Basti pensare che solo dal 2015 ad oggi la società ha finalizzato la bellezza di oltre 50 operazioni, interfacciandosi spesso direttamente con gli uffici marchigiani di SACE e facendo un massiccio ricorso al canale online. Operando in mercati complessi è stato determinante assicurare le forniture spedite nei Balcani (Croazia e Bosnia), o quelle riservate a tutta l'America Latina (Messico, Paraguay, Brasile, Guatemala, Cile, Panama, Costa Rica, Repubblica Dominicana, Colombia, Perù). Oppure ricorrendo, come in passato, anche a partecipazioni al capitale da parte di SIMEST (ora concluse), per iniziative in Paesi extra-Ue. E in questo periodo la società, fondata da Giancarlo Selci alla fine degli anni Sessanta, è anche riuscita a sviluppare un approccio evoluto agli strumenti assicurativo-finanziari, utilizzati come parte integrante del supporto al business.

Se questi quasi «primi cinquant'anni» sono stati una galoppata di successi e risultati, i prossimi decenni non dovrebbero essere meno entusiasmanti per la Biesse Group, che sta declinando in attività produttive e commerciali i principi della rivoluzione 4.0 per coniugare i grandi numeri della catena di montaggio con la personalizzazione e la flessibilità richieste dal mercato. Con Accenture, ad esempio, ha realizzato un modello operativo pilota per potenziare le prestazioni dei macchinari grazie a tecnologie digitali. Non solo. «Con il nuovo Piano triennale», spiega sempre Amurri, «stiamo progettando corposi investimenti. Entro il 2019 abbiamo ipotizzato impegni per la bellezza di 109 milioni di euro. La cosa stupefacente è che non abbiamo problemi a rintracciare risorse per finanziarie i nostri progetti. Basti pensare che possiamo contare su linee di credito che al momento sono inutilizzate. Paradossalmente, mentre molti si lamentano per l'accesso al credito, non è questo il nostro problema...». Questa azienda leader mondiale nel suo settore («il nostro competitor diretto è un gigante tedesco»), avrebbe bisogno di un supporto istituzionale più presente. «A volte abbiamo la sensazione», confida Amurri, «di rincorrere i nostri competitor. Abbiamo le competenze tecniche, un'ottima rete di supporto finanziario e assicurativo, ma spesso ci troviamo a competere con realtà che sono portate in palmo di mano dai rispettivi governi. ●



Esperienza

Capacità di guardare oltre confine, spirito di innovazione e tanta esperienza sul campo fanno della lucana Cicoria un punto di riferimento per i macchinari agricoli in quasi cinquanta mercati

Di necessità virtù. È forse questa la forza e il filo conduttore centenario del gruppo lucano Cicoria, leader nella realizzazione e commercializzazione di trebbie e presse raccogliatrici.

Da un territorio aspro e prevalentemente agricolo come la Basilicata prende origine la storia della società oggi presente in quasi cinquanta Paesi al mondo: in tutta Europa, certo, ma anche in Africa e Sud America, dall'Asia al Maghreb, dalla Cina alla Russia. La necessità – nei primi anni Trenta – di realizzare per le aspre terre lucane macchinari idonei alla raccolta dei prodotti agricoli e facilmente gestibili e riparabili, si è trasformata in un business globale oggi presente in ben 50 Paesi.

«Il nostro successo – spiega **Marco Cicoria, amministratore delegato** della società che

rappresenta la terza generazione – è che abbiamo dovuto sviluppare dei prodotti adatti ad un territorio aspro, caratterizzato anche da difficoltà logistiche rilevanti. Abbiamo infatti dovuto sviluppare prodotti ad alte prestazioni, ma anche robusti e di facile manutenzione, data appunto la difficoltà degli interventi di tecnici specializzati presso i clienti dislocati in aree remote e difficilmente raggiungibili». Dalla necessità, appunto, di realizzare macchinari adatti a lavorare terreni con «caratteristiche morfologiche simile a quelle del nostro territorio», è nato un business vincente, replicabile ovviamente anche in altri Paesi. Oggi questa media azienda – fondata nel 1927 da Gervasio Cicoria – rappresenta una solida realtà lucana che, specializzandosi nello sviluppo tecnologico di trebbie e presse raccogliatrici, ha saputo affermarsi su diversi mercati internazionali. Non a

caso le macchine Cicoria sono presenti in così tanti Paesi e oltre l'86% delle vendite sono realizzate oltre i confini nazionali, con quote crescenti negli anni.

«In questi ultimi anni – spiega Marco Cicoria – abbiamo allargato il raggio di azione della nostra attività commerciale, arrivando ormai ad esportare in oltre cinquanta Paesi. È stata questa la chiave di volta per un fatturato in crescita. Inoltre abbiamo intrapreso lo sviluppo di nuovi prodotti per il mercato nazionale, anche se in questo mercato incide molto negativamente l'incertezza nei tempi di gestione dei Piani di sviluppo rurale».

In Italia i problemi burocratici sembrano ancora limitare la crescita dimensionale del gruppo, ma all'estero le cose vanno assai meglio in termini di fatturato: «Dopo un trend di crescita molto forte – ammette l'amministratore delegato – che ha visto



...sul campo

quasi raddoppiare il fatturato dai 2 miliardi del 2010 agli oltre 4,5 miliardi del 2015, il 2016 ha visto una crescita più contenuta ma sempre nell'ordine del 5% rispetto all'anno precedente».

La scelta di "battere" piazze nuove con la decisione di essere presente, ad esempio, in Paesi come Tunisia, Algeria e Kenya, che si stanno affacciando ora sui mercati internazionali, sembra premiare l'impresa lucana. Non a caso le proiezioni di crescita della Banca Mondiale e del Fondo Monetario Internazionale Fondo Monetario Internazionale individuano proprio in questo continente il più importante tasso di sviluppo per i prossimi anni. Dall'esperienza sul campo di Cicoria si intuisce che queste previsioni sono confermate: «Condividiamo l'idea che l'Africa possa essere il prossimo continente con un forte sviluppo, perché vediamo l'emergere di una classe dirigente

intraprendente, istruita, che vuole affermarsi in maniera autonoma dopo anni di difficoltà». E per l'impresa italiana due fattori (tipologia di prodotti e prossimità geografica), possono rappresentare la chiave di un successo imprenditoriale. Certo, nonostante la dinamicità e la versatilità di una Pmi come Cicoria, la sfida di sbarcare sui mercati esteri è sempre impegnativa. Anche perché spesso ci si presenta su piazze commerciali complesse e rischiose: «nei fatti – ammette Marco Cicoria – il ruolo di SACE può essere fondamentale in molti mercati, anche perché i nostri concorrenti francesi e tedeschi utilizzano in maniera importante i corrispondenti strumenti messi a disposizione dai loro Paesi».

Quindi, se la rete di sostegno all'internazionalizzazione sembra funzionare bene, il problema maggiore resta sicuramente quello delle risorse da destinare

alla crescita dimensionale dell'azienda. «L'internazionalizzazione richiede risorse e investimenti. Una riduzione del carico fiscale è essenziale per poter allocare diversamente le risorse». È pur vero che «altri Paesi si muovono in maniera più coordinata tra i diversi attori. Ma è anche vero – sottolinea Cicoria – che l'Italia è il Paese delle piccole e medie aziende che hanno la spinta e la voglia per proporsi sul mercato con prodotti e servizi eccellenti». E dalla necessità di fare leva su ciò che si ha, nasce una virtù: «Inizio a pensare – riflette questo giovane manager – che dobbiamo guardare alla nostra eterogeneità con maggior benevolenza e che la valorizzazione della stessa possa essere una chiave di successo». Certo, magari lasciando «alle aziende maggiori risorse da poter reinvestire nell'attività, scelta che potrebbe dare risultati estremamente positivi». ●



Smart working

Più flessibili e più motivati. Scopriamo i primi impatti del “lavoro agile” in azienda.

Oltre duecentocinquanta lavoratori italiani già lo fanno. O meglio: lo stanno sperimentando da qualche anno. È arrivato

anche da noi – e ha fatto breccia soprattutto nelle grandi aziende, ma ancora poco nelle piccole – lo smart working, una nuova modalità di concepire l'organizzazione del lavoro al di fuori degli spazi e delle postazioni d'ufficio, sfruttando i benefici della connettività e di un rapporto fiduciario più evoluto tra lavoratori e azienda. Per chi lo sta sperimentando, il “lavoro agile” sembra proprio funzionare. «Il numero di grandi imprese che lo adottano è passato negli ultimi due anni dall'8% al 30%. Mentre nella Pubblica Amministrazione si contano ancora poche iniziative (anche in SACE è nella fase pilota, ndr), ma qualche passo inizia ad essere fatto», sintetizza uno studio del Politecnico di Milano.

Non c'è solo la comodità di lavorare da casa (magari anche solo per un giorno a settimana, così da non perdere relazioni e consuetudini), c'è anche la nuova e profonda consapevolezza da parte delle imprese, che il lavoratore – se aiutato a conciliare al meglio i tempi tra lavoro e vita personale – rende di più, è più concentrato e produttivo. E poi c'è anche l'allargamento della platea potenziale dei futuri “lavoratori agili”: aprendo così alla partecipazione di alcune categorie, come i lavoratori più anziani, giovani donne con figli e le persone con disabilità.

Il recente studio della School of Management del Politecnico di Milano (che ha dato vita ad un Osservatorio Smart Working), ha stimato che una «gestione più elastica di tempi e luoghi di lavoro ha generato un aumento della produttività dal 15% al 20%, un taglio ai costi degli immobili aziendali compreso tra il 20 e il 30%, un

crollo dell'assenteismo e un miglioramento del clima in azienda».

L'analisi sui tempi di lavoro evidenzia che i “lavoratori agili” lavorano «più a lungo di coloro che operano sempre nella sede dell'impresa». E, quanto alla produttività, solitamente «sono anche più propensi a prolungare il lavoro la sera e nei fine settimana rispetto ai lavoratori che lavorano sempre in ufficio».

Se negli Stati Uniti circa il 37% della forza lavoro è ormai *smart*, in Europa esistono esperienze e proporzioni assai diverse. Il Nord Europa veleggia tra il 37 e il 30%, l'Italia è in fondo alla classifica con un modesto 6-7%. La Francia e il Regno Unito sono al 25%, la Germania al 12%.

Un altro dossier in materia – realizzato questa volta dall'Ilo (in collaborazione con Eurofound: «Working anytime, anywhere: The effects on the world of work») – analizza la situazione in 10 Stati membri dell'Ue (Belgio, Finlandia, Francia, Germania, Ungheria, Italia, Paesi Bassi, Spagna, Svezia e Regno Unito) e pure in Argentina, Brasile, India, Giappone e Stati Uniti.

È pur vero che, con i nuovi strumenti tecnologici, e grazie all'iper-connessione, l'ufficio non è più necessariamente un luogo fisico, ma un ambiente sempre più virtuale dove tutto ciò che serve può essere comodamente condensato in una memoria portatile. Ma c'è di più. Le potenzialità dello smart working risiedono nella possibilità di ridurre gli spazi adibiti a ufficio, con conseguenti importanti risparmi per le aziende. Alcune banche hanno inaugurato recentemente nuove e avveniristiche sedi «dove i posti disponibili sono ben inferiori al numero dei dipendenti in organico. E poi cominciano anche da noi a scomparire le postazioni fisse, rispetto a cui viene privilegiato l'approccio last minute: chi prima arriva si accomoda; dove vuole o dove trova posto».

Dall'analisi del Politecnico emerge che il 40% delle grandi aziende ha un programma di smart working. E il 25% delle imprese lo prevede nei Piani industriali (e nei bilanci, come risparmio). Nel 54% dei casi il progetto sperimentale prevede l'adesione volontaria da parte del lavoratore. Nel 90% dei casi le aziende organizzano lo smart working principalmente sulla flessibilità di presenza nel luogo di lavoro. Ma c'è pure un'abbondante 73% delle aziende che concede flessibilità anche nella gestione dell'orario, il 54% che consente il lavoro saltuario in altre sedi aziendali, o in spazi di co-working (51%), mentre il 40% sta ripensando la logistica degli uffici dalla radice.

La Fondazione europea Ilo – specializzata nell'analizzare proprio le nuove tendenze nel mondo del lavoro e le ricadute sui lavoratori – pubblicando lo scorso febbraio il poderoso rapporto in materia, riconosce che l'applicazione è stata talmente rapida che la politica è corsa ai ripari solo recentemente per cercare di normare modi e tempi di questo nuovo modo di prestare la propria opera: una legislazione che serve anche a definire tempi, modi e ambiti di applicazione. Non ultimo il tema assai dibattuto dei tempi di connessione e di disponibilità. Per facilitare il confronto internazionale (visto che non esiste ancora una definizione universalmente accettata di telelavoro o smart working), è stata addirittura coniata una sigla: T/ICTM (Telework/ICT-mobile work). Il campo di indagine e sperimentazione è ancora vasto, ma il potenziale è sotto gli occhi di tutti e una cosa è certa: lo smart working sembra destinato a diventare uno strumento sempre più diffuso di gestione e organizzazione aziendale. ●

**Chi ha paura
dell'orso?**

—
RUSSIA

**Instabile
equilibrio**

—
TURCHIA

**Bom dia
Brasil**

—
BRASILE

FRONTIERE

Venti che cambiano





Chi ha paura dell'orso?

Dopo tre anni di crisi, la Russia sembra aver ritrovato un nuovo slancio in economia e sulla scena politica internazionale. Esistono ancora opportunità per le imprese italiane da cogliere, seppur con le dovute cautele

«**L'**economia russa è destinata a crescere a un tasso tra il 2 e il 3% quest'anno». Sono queste le dichiarazioni rilasciate nei mesi scorsi dal Ministro dello sviluppo economico russo Maxim Oreshkin. Un obiettivo molto ambizioso se si considerano le difficoltà degli ultimi tre anni su cui hanno pesato soprattutto l'andamento dei prezzi degli idrocarburi, la crisi in Ucraina e il conseguente regime di sanzioni e contro-sanzioni messo in atto da Stati Uniti, Ue e Russia, che ha inflitto un duro colpo ad alcuni settori chiave dell'economia nazionale. Sono molti gli scetticismi riguardo le previsioni sulla crescita russa. Il Fondo Monetario Internazionale riconosce un'inversione di marcia positiva a partire dagli ultimi mesi dello scorso anno, ma stima un Pil intorno al +1,4% per Mosca nel



ra

2017 e nel 2018. Anche il settimanale The Economist, che ha dedicato uno speciale al Paese e al cosiddetto «Putinismo», si mostra piuttosto pessimista. La tesi della rivista inglese è che, nell'era di Putin, le riforme economiche messe in atto non siano lungimiranti e adeguate ai cambiamenti strutturali necessari per la modernizzazione dell'assetto politico ed economico russo, che paga lo scotto di un'impostazione inefficiente e clientelare ereditata dal regime sovietico. Tanto che l'economia russa era già in una fase di rallentamento ancor prima dell'inizio della crisi ucraina.

Ma qualcosa sta cambiando. Da una situazione di parziale isolamento politico internazionale e di crisi economica profonda, con un calo del Pil del 3,7% e un tasso d'inflazione intorno al 13% nel 2015, la Russia si sta riprendendo. Prosegue, infatti, una lenta e graduale risalita dell'economia che ha chiuso il 2016 con una contrazione solo dello 0,6% (0,3% secondo la nuova classificazione dell'istituto statistico nazionale Rosstat) mentre, con l'elezione di Trump, il tentativo di normalizzare i rapporti diplomatici con la Turchia e l'impegno militare in Siria contro il jihadismo, sta riacquistando nuovo slancio nelle relazioni geopolitiche. Grazie alla scelta di mantenere libera la fluttuazione del rublo e alla ripresa dei prezzi delle materie prime, anche l'inflazione è in rallentamento. I dati sulla disoccupazione stanno migliorando, come anche il deflusso di capitali stranieri che, nonostante ancora molto elevato nel 2016, è ben lontano dai record negativi messi a segno nel biennio 2014-2015. Questi segnali positivi, seppur timidi, sono il risultato di un ambizioso programma di *import-substitution* e diversificazione economica avviato già due anni fa, che mira a contenere gli effetti negativi delle sanzioni e diminuire la dipendenza dall'export di idrocarburi attraverso un più incisivo processo di sviluppo e ammodernamento dell'industria nazionale in numerosi settori chiave, come l'agroalimentare, le infrastrutture, l'*automotive*, la meccanica strumentale, l'ICT e il manifatturiero in generale, oltre a misure di attrazione degli investitori stranieri (che dovranno però agire sempre attraverso partner russi). In questo quadro in evoluzione, le relazioni commerciali Italia-Russia potrebbero ritrovare nuovo slancio a tutto vantaggio del nostro export.

Se nel 2013 l'Italia era il secondo esportatore europeo in Russia dietro la Germania con quasi 11 miliardi di beni venduti, si è passati a 9,5 miliardi nel 2014 (-12%), 7,1 miliardi nel 2015 (-25%) fino a 6,5 miliardi nel 2016 (-8,3%). Per il 2017 si prevede un'inversione di tendenza. Le aziende italiane stabilmente presenti in

Russia sono oltre 400, di cui circa 70 con stabilimenti produttivi in loco. Un dato che riflette una buona penetrazione, ma ancora sotto potenziale se si considera che le aziende tedesche sono circa 3 mila. La Germania, e ancora di più la Francia, localizzando le produzioni e utilizzando capitali misti, hanno saputo arginare gli effetti negativi delle sanzioni e contro-sanzioni sul proprio export, guadagnando quote di mercato. Senza considerare, poi, la Cina che ha saputo sostituirsi ai partner europei in molti comparti.

Il contesto, in cui oggi operano le imprese italiane in Russia, dunque, è altamente competitivo, ricco di opportunità ma anche di rischi e per questo, va affrontato con le dovute cautele e strumenti di protezione adeguati. Molte aziende italiane stanno già approfittando delle occasioni offerte da alcuni grandi progetti per l'ammodernamento del sistema infrastrutturale russo, in cui la partnership con gli operatori locali è fondamentale per il buon esito dell'assegnazione delle commesse. Ne è un esempio il progetto per la costruzione di una linea di alta velocità tra Mosca e Kazan' in cui si sta vagliando l'opzione di un coinvolgimento di Ferrovie dello Stato e Saipem. Ma esistono buone chance di collaborazione soprattutto nella meccanica strumentale, primo settore per l'export italiano in Russia, che in questi anni ha perso il passo di fronte a competitor come Francia e Germania.

Buone occasioni arriveranno anche dai comparti sanitario, farmaceutico ed energetico. In particolare nell'*oil & gas* l'italiana Saipem ha già firmato un accordo con la russa Novatek per lo sfruttamento di gas LNG, mentre Eni ha confermato la partnership con il gigante nazionale Gazprom dopo il definitivo accantonamento del progetto South Stream. Anche GE Oil & Gas Nuovo Pignone è coinvolta nella realizzazione del progetto Yamal LNG in Siberia, in cui SACE è intervenuta a supporto delle forniture e sub-forniture assegnate alle imprese italiane. Infine, la Russia è il primo mercato di destinazione del lusso italiano tra i Paesi emergenti, con circa 3 miliardi di euro di export, e una domanda prevista in crescita. ●

Che aria tira alle porte d'oriente?

Il gigante turco, un tempo impero, rappresenta da secoli un importante crocevia per le rotte commerciali che uniscono Oriente e Occidente, oltre ad essere ago della bilancia di delicati equilibri geopolitici.

Un Paese “transcontinentale” che attraversa oggi una fase critica, segnata dall'instabilità politica e dal rallentamento della crescita economica. Un partner commerciale che per l'Italia, nell'ultimo quinquennio, è valso 10 miliardi di export l'anno e che oggi come non mai vede le 1.300 aziende italiane operanti in loco osservare, attente, gli sviluppi delle vicende di politica interna.

La Turchia è destinata a mantenere il proprio “status” economico-politico anche nel medio-lungo termine? Le sfide attuali certo sono imponenti e irte di ostacoli.

Dopo il fallito golpe del 15 luglio 2016, la stabilità politica del Paese è minacciata da

Turchia: un Paese sospeso tra Oriente e Occidente che si trova ad affrontare nuove sfide e rischi in crescita, a cui guardare con costante interesse

nuove proteste, dai provvedimenti adottati nell'ambito dello stato d'emergenza e dalle forti ripercussioni anche sull'economia.

Rispetto a soli cinque anni fa, i ritmi di crescita del Pil si sono ridimensionati, tra il 2 e il 4%, disattendendo la soglia del 5% che le Autorità avevano fissato per raggiungere, entro il 2023, gli ambiziosi obiettivi di sviluppo. Una tendenza confermata anche nel 2016 con una crescita del 2,9% del Pil e previsioni sempre al di sotto del 3% anche per l'anno in corso, su cui pesano soprattutto il calo degli investimenti e dei consumi privati.

Anche le esportazioni nette hanno segnato un calo superiore al 7%, soprattutto a

causa della forte contrazione nel settore del turismo (-26%). Preoccupa inoltre la debolezza e la volatilità della valuta, con un incremento dei rischi del credito e di insolvenza delle controparti *corporate* esposte in valuta estera a fronte di introiti in valuta locale. Eppure, nonostante l'accresciuto livello di guardia, per chi ha un'attività consolidata in Turchia il presidio del mercato resta cruciale. «Le economie italiana e turca si sono confermate in varie circostanze assolutamente complementari e non competitive e anche negli anni più difficili l'interscambio non si è mai discostato da cifre intorno ai 16-18 miliardi di dollari», lo ricorda



Luigi Mattiolo, Ambasciatore italiano in Turchia, a una platea di 200 banche e imprese riunite da SACE a Istanbul per un confronto sulle prospettive del Paese. Qui le aziende italiane rappresentano una realtà consolidata, soprattutto grazie all'operato dei grandi gruppi della manifatturiera, che possiedono impianti produttivi nei principali cluster industriali, e al coinvolgimento in importanti progetti energetici e infrastrutturali. Ankara ha annunciato diverse azioni di politica economica per rimodulare la spesa pubblica e fornire incentivi al credito verso le Pmi supportando contestualmente l'occupazione. Inoltre, in diversi settori sono state attuate, o sono in via d'implementazione, particolari misure attraverso cui stimolare lo sviluppo del Paese. Negli ultimi cinque anni le esportazioni verso la Turchia (principalmente prodotti della meccanica strumentale, prodotti della raffinazione, mezzi di trasporto e metalli), hanno messo a segno una crescita media annua del 4,5% e potranno continuare a crescere. In vista del centenario della Repubblica (nel 2023) il governo ha varato un consistente piano di sviluppo infrastrutturale attraverso cui ampliare la rete logistica nazionale, offrendo contestualmente numerose opportunità nel settore delle costruzioni. Nel settore sanitario, il Paese, già dal 2004, ha investito nel potenziamento della sanità pubblica con l'obiettivo di incrementare notevolmente il numero di posti letto per abitanti. Infatti, la struttura demografica giovane e in crescita genererà un forte incremento della spesa sanitaria pro-capite nel medio termine offrendo interessanti prospettive di business anche per le aziende italiane presenti *in loco*. Un quadro che svela interessanti prospettive e che, come è emerso lo scorso febbraio durante la prima riunione del JETCO (Joint Economic and Trade Commission), può essere sviluppato promuovendo una maggiore sinergia tra imprese italiane e turche. In quest'occasione SACE e l'omologa *Türk Eximbank* hanno firmato un importante accordo di co-assicurazione finalizzato a promuovere operazioni e progetti in Paesi terzi in cui siano coinvolte imprese italiane e turche. Un ulteriore step in termini di cooperazione economico-commerciale che rilancia la sfida dei mercati esteri per le imprese italiane. ●



Bom dia Brasil?

Seppure alle prese con gli scandali che continuano a imperversare sui vertici politici, il Paese esercita ancora un buon appeal per le imprese italiane

Le luci e ombre di Rio 2016, la grande paura per il virus Zika, l'impeachment per l'ex-presidente Dilma Rousseff, l'inchiesta «Lava Jato» che insinua sospetti anche sulla nuova presidenza. Fatti che fanno da corollario alla grande crisi economica che sta attraversando il Paese. Se nel 2009 l'Economist metteva in copertina il noto Cristo Redentore rappresentato come un missile che punta dritto verso lo spazio, il settimanale britannico ha corretto il tiro nel 2013, raffigurando quello stesso missile che si schianta nella Baia di Rio. Decolli improvvisi e rapide picchiate che ben rappresentano l'andamento di molti indicatori econo-

mici: nel 2015 il Pil si è ridotto di circa 4 punti percentuali e nel 2016, ha continuato a contrarsi del 3,3%. Intanto i Non Performing Loan sono in aumento e nel dicembre 2016 hanno raggiunto circa il 4% sul totale dei prestiti. Inoltre, negli ultimi due anni, il Paese ha sperimentato un forte deterioramento dei conti pubblici, un'inflazione record a due cifre (oltre l'11%), il calo della fiducia di imprese e consumatori, la riduzione degli investimenti, condizioni di accesso al credito più stringenti e minori finanziamenti dal settore pubblico. Secondo il Fmi, tuttavia, il 2017 segnerà un ritorno in positivo dell'economia brasiliana con una crescita del Pil stimata dello 0,5%. La crisi di questi anni è imputabile si-

curamente al forte calo del prezzo internazionale delle materie prime che ha colpito il carbone, il minerale di ferro, il petrolio e la soia, colonne portanti dell'export del Paese, elementi che negli anni addietro hanno contribuito al boom economico. A cause di natura globale, però, si affiancano motivi locali, come l'inchiesta per corruzione già ricordata in precedenza, le proteste popolari, il forte deterioramento dei conti pubblici sperimentato nell'ultimo biennio e un'inflazione fra le più elevate del Sud America.

I tempi della "finanza facile" sono giunti al termine. Le società che si sono indebitate di più stanno iniziando a fare i conti con la realtà. Secondo Serasa Experian,

1° MERCATO DI DESTINAZIONE
DELL'EXPORT ITALIANO IN AMERICA
CENTRO-MERIDIONALE

24° GLOBALE

nel 2015 sono state circa 5.500 le aziende che hanno dichiarato fallimento, il numero più alto dal 2008. La fragilità dei bilanci delle imprese e delle banche brasiliane ha determinato un aumento dei rischi del credito, come hanno anche evidenziato gli indicatori elaborati da SACE e pubblicati nell'ultima Mappa dei Rischi. Infatti, nel 2016, il rischio di mancato pagamento in Brasile si è attestato a 60/100, in aumento di 7 punti rispetto al dato 2016. Nonostante il quadro non certo roseo, il Brasile rimane una delle destinazioni target per le imprese italiane che vogliono fare business all'estero. Le relazioni fra i due Paesi stanno attraversando una fase molto ottimista che è culminata nella firma di un Memorandum d'intesa

dedicato alla cooperazione bilaterale e alla promozione degli investimenti nei settori delle infrastrutture e dell'energia, che prevede la formazione di un Gruppo di Lavoro bilaterale (GdL), quale cornice istituzionale entro cui approfondire le opportunità di cooperazione nei settori citati, per i quali sono previsti importanti investimenti nei prossimi anni. Primo mercato di destinazione per l'export italiano in America centromeridionale, 24° a livello globale, il Brasile è un Paese di riferimento per le nostre imprese in America centromeridionale. Nel 2016 l'export ha subito un calo del 17,1% rispetto all'anno precedente, per un totale di 3,2 miliardi di euro; il dato non sorprende considerando che le difficoltà fronteggiate dal Paese si riflet-

tono inevitabilmente in un calo della domanda da parte di imprese e famiglie. Tuttavia la performance italiana si mantiene su buoni livelli, con una quota di mercato del 2,7%, raggiunti soprattutto attraverso l'esportazione di meccanica strumentale (32%), chimica (13%), mezzi di trasporto (14%) e apparecchi elettrici (9%).

Si conferma così la tradizionale composizione del nostro export: oltre il 50% dei prodotti esportati appartengono a un segmento ad alto valore aggiunto, quali componentistica per il settore automobilistico, macchinari per l'imballaggio, elicotteri, vaccini e prodotti terapeutici, imbarcazioni a motore. Gli investimenti diretti italiani si concentrano per oltre il 30% nei servizi e nelle telecomunica-



zioni e per un altro 30% circa nel settore automobilistico. Il censimento della presenza imprenditoriale italiana in Brasile registra ad oggi oltre 1000 filiali e stabilimenti produttivi operanti, che contribuiscono in maniera significativa alla creazione di posti di lavoro, anche grazie all'indotto generato. Certo, le imprese che intendono indirizzare il proprio business in Brasile devono fare i conti con alcune debolezze strutturali come una carenza di manodopera qualificata, un basso livello di produttività, un inadeguato livello di istruzione, eccessive politiche protezionistiche (dal 2008 al 2016 sono state elevate 271 barriere) e una grande incertezza giuridica in materia economica e commerciale. Rischi che possono essere ampiamente attenuati grazie a strumenti assicurativo-finanziari.

Ma il Brasile rimane un Paese ad alto potenziale grazie alla sua vasta dimensione territoriale, una popolazione di abitanti

con un'età media intorno ai trent'anni e una classe media con accesso a livelli di benessere e consumo crescenti. Quinto maggior produttore tessile mondiale, è il secondo maggior produttore e il terzo maggior consumatore di denim al mondo; è, inoltre, il quarto maggior produttore di abbigliamento mondiale. Questi piazzamenti aprono, quindi, diverse opportunità nel settore del tessile e abbigliamento e nella meccanica strumentale ad esso correlata. Il Brasile è inoltre ricco di materie prime: caffè, cellulosa, etanolo, ferro, bauxite, frutta e cereali. È anche il primo esportatore mondiale di carne bovina e pollame, secondo per la soia e derivati; quarto per la carne suina. C'è quindi una domanda potenziale per i nostri macchinari agricoli, alimentari e imballaggi, macchine per la lavorazione dei metalli, vetro, plastica, pietre naturali, macchine per fonderie, macchine per calzature e concerie. L'industria locale ha

necessità di trasferimenti di *know-how* e di continui aggiornamenti delle tecnologie già esistenti, al fine di aumentare la sua produttività, oltre a pezzi di ricambio e servizi post-vendita.

Non è ancora chiaro se per il Brasile brilli una luce in fondo al tunnel, se ha toccato il punto più basso di questa crisi e adesso è pronto a rialzarsi per tornare ad essere uno di quei Paesi che, insieme a Russia, India e Cina, avrebbe dovuto dominare l'economia globale per i prossimi cinquant'anni. In questo momento le imprese che vi operano stabilmente non possono sottovalutare alcune debolezze e difendersi tutelando il proprio business attraverso strumenti dedicati e utilizzare servizi di *advisory* in grado di guidare le aziende durante il processo di definizione ed implementazione dei progetti di crescita all'estero che, in ogni caso, andranno valutati soprattutto in un'ottica di medio-lungo periodo. ●

Vicini alle aziende, in Italia e nel mondo.



SACE SIMEST, Gruppo CDP, ti offrono un **accesso privilegiato a una gamma di prodotti e servizi unica**, in grado di soddisfare tutte le esigenze connesse al percorso di internazionalizzazione della tua impresa.

Con noi da oggi hai un unico partner per finanziare il tuo sviluppo internazionale, investire all'estero beneficiando di interventi di partecipazione al capitale, assicurare e monetizzare i tuoi crediti, ottenere tutte le

garanzie richieste per gare e commesse, e avvalerti di una consulenza personalizzata per crescere oltreconfine.

I nostri 14 uffici, insieme a 42 agenzie e broker, sono il tuo punto di riferimento sul territorio italiano. Inoltre puoi contare sugli uffici del nostro network internazionale, che presidia le aree a maggior potenziale e segue da vicino i tuoi progetti nel mondo.

Scarica la nuova APP



800.269.264

www.sace.it www.simest.it

SACE MAG

Quadrimestrale d'informazione
numero 2-2017

Aut. Trib. Milano n. 202 del 24 Aprile 2009

EDITORE

SACE

DIRETTORE RESPONSABILE

Marco Ruiz

COORDINAMENTO EDITORIALE

Marco Battaglia

REDAZIONE

Maddalena Cavadini
Lorenzo Lupi
Valeria Meuti
Alessandro Muccio
Orsola Randi
Francesca Ricciardelli
Annalisa Saccotelli

REALIZZAZIONE E PHOTO EDITING

Studio Mjolk

STAMPA

Quintily

SACE

Piazza Poli, 37/42
00187 Roma

sacemag@sace.it

ESPORTARE GHIACCIOLI IN GROENLANDIA.

Nessuna impresa è impossibile
per le imprese italiane.

Con il partner e gli strumenti giusti,
le imprese italiane possono arrivare
più lontano di quanto credono. Noi di
SACE SIMEST, Gruppo CDP, ne facciamo
la nostra missione da 40 anni. Le nostre
soluzioni assicurative e finanziarie hanno
già permesso a oltre 20 mila PMI italiane
di esportare e investire in Italia e all'estero.

Scopri cosa possiamo fare
per far crescere anche la tua impresa.
sacesimest.it | 800.269.264



sace simest
•gruppo cdp•

promuoviamo il futuro