

NUMERO 3
SETTEMBRE/DICEMBRE 2011

SACE MAG

GLOBAL PERSPECTIVES AND SOLUTIONS

UN'ECONOMIA GLOBALE A DUE VELOCITÀ

L'opinione di Pier Carlo Padoan

CARLOS SLIM HELÚ

La buona stella dell'uomo
più ricco del mondo

RICOMINCIANO I GIOCHI

RUSSIA, BYE BYE AL PASSATO?

Il Made in Italy non si ferma mai

 SACE

SOMMARIO



GLOBAL PERSPECTIVES AND SOLUTIONS

Quadrimestrale d'informazione
numero 3, settembre/dicembre 2011
Milano

Editore
SACE S.p.A.

Direttore responsabile
Stefania Pensabene

Coordinamento editoriale
Marco Battaglia

Redazione
Maddalena Cavadini, Dario Barigelli
Anna Mazzone, Gaetano Prisciandelli

Realizzazione
Labxyz.com

Photo editing
Stefano Simoncini

Stampa
Valprinting s.r.l.

Contatti
sacemag@sace.it

in copertina:
Russia, Mosca - 2010
Campionati mondiali di ginnastica
foto Dmitry Smirnov

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



Noka Noka

Bye bye al passato?

Sotto una nuova luce

Sport e mercati a Est

Volti al Volga

Pietro Barbaro
e Marnavi

Business Etiquette

Buone maniere
alla "russa"

EDITORIALE

- 1 **È tempo di guardare a Est**
di Giovanni Castellaneta

L'OPINIONE

- 2 **Un'economia globale
a due velocità**
di Pier Carlo Padoan

CAPITANI DEL NUOVO MONDO

- 4 **Carlos Slim Helú**
La buona stella dell'uomo
più ricco del mondo

CHECK-IN

- 8 **Meteo Mercato**
A piccoli passi
verso la ripresa

- 10 **News dai mercati emergenti**
Cosa accade nel mondo

SIDECAR

- 28 **Sonepar**
Credito a corrente continua

- 30 **Borghi**

Design e tecnologia italiani

VISTI DALLA CINA

- 32 **Energie rinnovabili:
la Cina al punto di svolta**
Alla ricerca di una nuova
efficienza energetica

SE NE PARLA

- 34 **Work Life Balance**
Quando lavorare non stanca

SACE PER L'ARTE

- 36 **Enrico Castellani**
La libertà delle regole

AUTOSCATTO

- 38 **Diamo forza alle esportazioni**
Export credit insurance

- 40 **Poste Italiane partner
di SACE Fct**
Il factoring passa da
BancoPosta



GIOVANNI CASTELLANETA Presidente SACE

È tempo di guardare a Est, tra opportunità di sempre e novità da esplorare.

In un contesto di perdurante crisi economico-finanziaria e di incertezza politica nel Mediterraneo, tanto alla classe dirigente quanto agli imprenditori si impongono strategie basate su scelte selettive e sulla capacità di ri-orientare rapidamente le priorità, nel tentativo non semplice ma obbligato di cogliere le opportunità insite nei momenti di difficoltà.

In questo senso, l'attenzione generale non può che focalizzarsi sull'emergenza del risanamento economico degli Stati, che giunge a porre in discussione la loro solvibilità e - nel caso dell'Eurozona - la possibilità di mantenere un'unione monetaria slegata da una comune politica fiscale e di bilancio. Analoghe preoccupazioni si rivolgono agli sviluppi della primavera araba e agli interrogativi sulle prospettive e i tempi di una stabilizzazione politica ed economica di un'area cruciale per la nostra sicurezza e per la nostra capacità di internazionalizzazione.

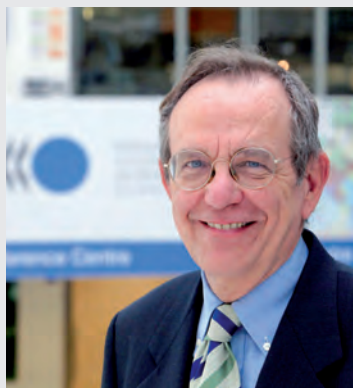
È stato più volte giustamente rilevato, anche dalle pagine di SACE MAG, come tutto ciò implichi la necessità, per le nostre imprese, di affrontare quei nuovi mercati capaci di crescere in momenti di crisi. Le dimensioni del problema, tuttavia, non permettono di perdere posizioni neanche in quelli di sbocco più tradizionale, o quelli di più recente apertura in cui l'Italia ha saputo conquistare quote significative in termini di export e di investimenti.

Mi riferisco in particolare alla Russia e all'Est europeo, cioè ai Paesi protagonisti dell'ultima vera rivoluzione liberale e democratica dei nostri tempi. Più di altri competitor sulla scena internazionale, le nostre imprese sono state capaci di affiancare e, in molti casi, di anticipare i termini economici e commerciali di un processo di trasformazione, stabilizzazione e sviluppo che ha aperto al mondo mercati di centinaia di milioni di consumatori e lavoratori, chiuso un'epoca problematica della storia e contribuito in modo risolutivo a costruire quel percorso di consolidamento delle istituzioni europee che, a partire da Maastricht, ha portato all'allargamento e all'euro.

In tempi difficili, con la capacità di selezione e di flessibilità già ricordata prima, e dotandosi degli strumenti migliori per affrontarne sfide e opportunità, è tempo di tornare a volgere lo sguardo a Est. SACE, nella sua azione di sostegno all'internazionalizzazione del sistema produttivo italiano, non ha mai smesso di farlo. Proprio a Mosca ha aperto il primo ufficio estero della sua rete, cui sono seguiti, nell'area del nostro "vicino Est", quelli di Istanbul e Bucarest. Un percorso anche simbolico, a testimonianza dell'imprescindibilità di questa regione per gli interessi economici delle nostre imprese. 🌐

PIER CARLO PADOAN

è Vice Segretario Generale e Chief Economist dell'OCSE, dove ricopre inoltre gli incarichi di Vice Responsabile Finanza per il G20 e Responsabile delle iniziative di Strategic Response, Green Growth e Innovation. In precedenza è stato professore di Economia presso l'Università La Sapienza di Roma e Direttore della Fondazione Italianeuropei. Dal 2001 al 2005 è stato Direttore esecutivo italiano del Fondo Monetario Internazionale, ricoprendo anche il ruolo di Responsabile del coordinamento europeo. Dal 1998 al 2001, è stato consigliere economico dei presidenti del Consiglio D'Alema e Amato. È stato responsabile del coordinamento della posizione italiana nel negoziato di Agenda 2000 per il bilancio dell'Ue, l'Agenda di Lisbona, il Consiglio europeo e vertici del G8. È stato consulente per la Banca Mondiale, la Commissione europea e la Banca Centrale Europea. Laureato in Economia presso l'Università di Roma, ha ricoperto diversi incarichi accademici, pubblicato in svariate riviste di studi ed è autore e curatore di numerosi libri.



Un'economia globale a due velocità.

MENTRE I PAESI EMERGENTI AVANZANO GRAZIE A UN MECCANISMO DI "CATCHING-UP", I PAESI AVANZATI DEVONO TROVARE AL PROPRIO INTERNO LE FONTI DI CRESCITA. COME?

L'economia globale cresce a due velocità. Nei Paesi avanzati la crescita stenta a stabilizzarsi e a liberarsi dell'eredità della crisi finanziaria che ha fortemente indebolito i bilanci di imprese famiglie e banche e ha trasferito il debito sulle spalle dei governi. I Paesi emergenti, invece, continuano a crescere a tassi elevati in gran parte grazie a un meccanismo di *catching-up* nei confronti dei Paesi avanzati. Un simile meccanismo sarà in grado di riportare l'economia globale su un percorso di crescita stabile e sostenibile nella misura in cui i Paesi metteranno in pratica politiche orientate alla crescita che ne riflettano le esigenze specifiche e, inoltre, a condizione che le politiche dei singoli Paesi siano compatibili tra loro a livello globale.

Il meccanismo di *catching-up* è basato sulla crescita della produttività, che deriva dall'investimento in capitale e tecnologia, la quale è in gran parte importata dai Paesi avanzati. La crescita della produttività quindi dipende dalle politiche che facilitano gli investimenti, migliorano il *business climate* e la capacità di innovare. Queste politiche strutturali devono essere accompagnate da politiche macroeconomiche che garantiscano la stabilità, compresa quella finanziaria. È stata la combinazione di aggiustamento strutturale e stabilizzazione macroeconomica che ha permesso a molti Paesi emergenti - classico esempio il Brasile - di uscire dalla crisi senza troppi danni e mantenere la crescita su ritmi elevati.

I Paesi avanzati invece non possono, nella maggior parte dei casi, sfruttare un meccanismo di *catching-up*. Possono contare solo in alcuni casi sul traino della domanda dei Paesi emergenti. Devono quindi trovare al loro interno le fonti della crescita. La fase di estrema debolezza della crescita dimostra che le ferite della crisi finanziaria non si sono ancora rimarginate. Negli Stati Uniti deve essere spezzato il circolo vizioso che lega il debito delle famiglie alla debolezza del valore delle abitazioni che, a sua volta, deprime le aspettative, la domanda e la crescita dell'occupazione. Allo stesso tempo la dinamica del debito pubblico rimane insostenibile. In Europa il circolo vizioso tra elevato debito pubblico ed elevata esposizione delle banche al debito pubblico medesimo frena la crescita e accresce la fragilità dell'area euro. Uscire da una situazione così difficile richiede una strategia a più livelli che permetta di conciliare il sostegno alla crescita con la stabilizzazione del debito. Quest'ultimo, dopo la crisi è cresciuto in misura considerevole e in molti Paesi si trova già al di là della soglia del 90% del Pil, al di là della quale, secondo molte analisi, la crescita declina in misura crescente. Come anche le recenti vicende italiane dimostrano, non ci si può illudere di vivere in eterno con un debito troppo alto e una crescita troppo bassa. Nei Paesi avanzati la strategia di lungo termine dunque deve puntare a una politica credibile (nella dinamica e nei contenuti) di diminuzione del debito pubblico. Questa deve essere accompagnata da misure strutturali volte a sostenere la crescita di medio periodo, in primo luogo la liberalizzazione del settore dei servizi,



—
Le ricette per un ritorno alla crescita stabile ci sono. Quello che sembra mancare è il capitale politico necessario per applicarle
—



Elisa Facchin, Senior controller, SACE BT
Per le vie di Bangkok

il rafforzamento del capitale umano e il sostegno all'innovazione. In molti Paesi politiche simili potrebbero permettere la messa in atto di politiche di sostegno della domanda nel breve termine senza per questo innescare la reazione negativa dei mercati.

Dunque è possibile immaginare politiche nazionali in grado di sostenere la crescita. Ma affinché tale crescita sia sostenibile a livello globale deve anche essere equilibrata. Gli anni precedenti alla crisi hanno visto l'emergere di squilibri rilevanti nei pagamenti dei principali Paesi. A economie in deficit crescente come gli Stati Uniti, si contrapponevano Paesi in surplus quali la Cina e la Germania. Dopo un parziale riassorbimento, a seguito della recessione gli squilibri sono oggi nuovamente in aumento. Questo non è necessariamente un male. Squilibri nelle partite correnti riflettono differenze tra risparmi e investimenti e quindi la riallocazione del risparmio a livello globale. Ma ciò richiede che tali squilibri siano sostenibili. La stabilità si può ottenere con un

mix di politiche macroeconomiche e strutturali. Paesi in surplus potrebbero, soprattutto nella fase attuale, perseguire politiche espansive. Nei Paesi emergenti dove il tasso di cambio non è pienamente flessibile, in Cina ma non solo, occorre accrescere la flessibilità anche allo scopo di facilitare il ri-orientamento della domanda verso la componente interna, oltre che facilitare il contrasto alle tensioni inflazionistiche. Inoltre i Paesi in surplus dove il risparmio è troppo elevato potrebbero diminuirlo con misure volte a migliorare il sistema di protezione sociale. Nei Paesi avanzati come la Germania la liberalizzazione del settore dei servizi farebbe crescere l'investimento, e quindi la domanda, oltre a favorire il riequilibrio globale e nell'area dell'euro. Il consolidamento fiscale negli Stati Uniti avrebbe anche un effetto positivo sul deficit di parte corrente.

Le ricette per un ritorno alla crescita stabile ci sono. Quello che sembra mancare è il capitale politico necessario per applicarle. ☹

IL PERSONAGGIO

CARLOS SLIM HELÚ

LA BUONA STELLA DELL'UOMO PIÙ RICCO DEL MONDO

C'ERA UNA VOLTA UNA FARFALLA...

Se un secolo fa un libanese non avesse aperto a Città del Messico una drogheria, che chiamò *Estrella de Oriente*, probabilmente oggi il New York Times avrebbe chiuso i battenti. Gli esperti della teoria del caos ricondurrebbero questo paradosso al cosiddetto "effetto farfalla", il battito d'ali in Brasile che provoca un tornado nel Texas...

Ma senza scomodare la teoria del caos, si può colmare la distanza tra quell'oscura drogheria e il colosso dell'informazione Usa semplicemente raccontando la storia di un uomo, Carlos Slim Helú. Chi è costui? Non un uomo qualsiasi, ovviamente, visto che è l'uomo più ricco del mondo, con un patrimonio di circa 74 miliardi di dollari - miliardo più, miliardo meno in seguito alle perdite subite a causa della bufera sulle borse.

Potremmo descrivere Carlos come l'ingegnere libanese-messicano, classe 1940, che ha sorpassato di slancio Bill Gates al vertice della classifica Forbes, dopo 16 anni di primato a stelle e strisce, raccontare che detiene il controllo delle tre maggiori compagnie di telecomunicazioni dell'America Latina, la Telmex, la Telcel e l'América Móvil, enumerare le sue circa 200 società, parlare dei settori molteplici nei quali si ramifica il sistema circolatorio del Grupo Carso, un agglomerato di agglomerati, e del suo cuore finanziario, il Grupo Financiero Inbursa, o soffermarci sul suo impegno filantropico e culturale.

Tutto questo esaurirebbe soltanto in parte la sua "singolarità", se si considera che Slim Helú è diventato l'uomo più ricco del mondo in un Paese, il Messico, che non fa parte del ranking delle primissime potenze mondiali, e che, oltre tutto, è messicano soltanto "de jure", poiché figlio di libanesi e sposato a una libanese.

MR. MONOPOLY

Nel commentare il fenomeno Helú si è spesso osservato che la sua ricchezza, valutata in rapporto al Pil messicano, assume tratti abnormi, poiché ne rappresenta il 7% circa, cioè più del doppio delle rimesse che ogni anno invia in patria la vastissima popolazione di emigrati messicani (12 milioni



soltanto negli Usa). A partire da questo dato, si è anche considerato che Bill Gates, per conseguire un analogo rapporto del suo capitale con il Pil Usa, dovrebbe possedere un patrimonio di circa 1.000 miliardi di dollari. L'agenzia Bloomberg ha osservato che la concentrazione di ricchezze nelle mani di Slim Helú, sempre calcolata in rapporto al Pil, supera quella dei mitici magnati americani dell'epoca dei grandi monopoli tra Otto e Novecento, i cosiddetti "robber barons" - quella di Rockefeller era pari al 2% del Pil Usa dell'epoca. Non sorprende perciò che Slim Helú sia un personaggio discusso e che al-

Carlos Slim Helú durante la conferenza di apertura del Museo Soumaya, Città del Messico, foto AP Images

cuni lo definiscano Mr. Monopoly, ricordando che le sue compagnie telefoniche assorbono circa l'80% del traffico su linea fissa e il 70% di linea mobile, che tra gruppo Carso e Inbursa, Slim controlla oltre il 40% dei titoli scambiati ogni giorno alla Borsa di Città del Messico, o che sia impossibile trascorrere una giornata in Messico senza versare soldi nelle sue tasche, visto che non esiste settore di mercato in cui non sia presente. Il settimanale Time, in una forse troppo scoperta comparazione a favore di Bill Gates, è arrivato ad affermare, qualche anno fa, che "nonostante l'abilità e il sudore profusi per crearla, la ricchezza di Carlos Slim è anzitutto il prodotto di un arcaico sistema di monopoli e oligopoli che, cresciuto all'ombra di uno Stato corrotto, sottrae ossigeno al resto dell'economia e contribuisce a relegare nella povertà oltre la metà del Paese".

In realtà Helú è parte organica di un sistema che secondo molti non va così male nel quadro della crisi internazionale, visto che il Messico, nonostante le crescenti sacche di povertà estrema, l'enorme incidenza dei capitali illegali prodotti dal narcotraffico,


e la correlata guerra sanguinosa tuttora in atto, ha una crescita economica considerevole (sopra il 4%), tanto che è stato inserito da Jim O'Neill di Goldman Sachs nell'acronimo di nuovo conio "Mist" (Messico, Indonesia, Corea del Sud e Turchia), che racchiude un'enorme fetta di mercato mondiale in crescita, con quasi 460 milioni di abitanti.

ALL'OMBRA DEI CEDRI

La "stella d'oriente", alludendo all'annuncio evangelico del "re dei re", rimanda anche alla comunità cristiano-maronita libanese in Messico, cui appartiene Helú. Pochi conoscono l'importanza della diaspora cristiana mediorientale nelle Americhe, cominciata proprio tra fine Ottocento e primi del Novecento per ragioni legate ai disordini politici della regione e ai disagi della condizione minoritaria dei cristiani. I maroniti sono degli abilissimi mercanti, qualità che loro riconducono a una pretesa origine fenicia, e in Messico trovarono terreno fertile poiché la rivoluzione del 1910 consentì loro di trarre benefici dalla conseguente crisi >



L'opera di Auguste Rodin, *Il pensatore*, esposta al Museo Soumaya, Città del Messico, foto Adam Wiseman



Particolare della struttura
del Museo Soumaya, Città del Messico

economica: approfittarono dell'inflazione dei beni di prima necessità, così come della contestuale svalutazione dei beni immobili, in virtù del fatto che controllavano parte dei flussi monetari mediante un sistema creditizio informale parallelo a quello delle banche, il sistema degli *abonos*, con cui vendevano merce anche alla popolazione più povera con rateizzazioni molto ampie. Fu così che Julian Slim Haddad, padre di Carlos, mise in piedi un consistente patrimonio immobiliare a Città del Messico. Nonostante la sua fama di *self made man*, Carlos Slim non ereditò soltanto i beni famigliari, ma trasse anche ispirazione dal modo di fare business dei maroniti e dalle relazioni comunitarie.

All'inizio del sogno, amore e business si diedero la mano: nel 1966 Helú fondò insieme a sua moglie la società immobiliare Carso, che nel 1990 sarebbe diventata l'agglomerato Carso, acronimo formato dalle iniziali di Carlos e Soumaya. Era probabilmente un grande amore, ma fu certamente anche una grande alleanza matrimoniale, poiché Soumaya Domit Gemayel apparteneva a un'influente famiglia maronita: era infatti nipote di Bachir e Amine Gemayel, che divennero entrambi presidenti del Libano dopo lo scoppio della guerra civile nel 1975. Per quanto non conosciamo quali siano stati esattamente i legami economici tra la diaspora maronita e il Libano, le cui banche straripavano prima dello scoppio della guerra, è scontato che le dinamiche socio-economiche della comunità, dove l'unità familiare e le politiche matrimoniali moltiplicavano le già ampie disponibilità, non poterono che favorire l'ascesa del "re dei re".

Un altro debito verso la comunità maronita si rintraccia nella caratteristica del suo modo di fare business, che è sempre stata quella di comprare nei momenti di crisi: dopo essere partito in modo tradizionale negli anni '70, puntando sul mattone e sul tabacco, nel 1982, quando la crisi finanziaria messicana fece temere un'ondata di nazionalizzazioni e gli imprenditori cominciarono a vendere per portare fuori dal Messico i capitali, Carlos comprò titoli di banche e imprese a basso costo, ponendo le basi per un'espansione illimitata. La stessa tecnica adottò con la Apple, quando nel 1997 approfittò della sua momentanea crisi: acquisì il 3% del valore azionario che poco dopo, alla notizia del rientro di Jobs, ebbe un'impennata. Ma oltre alla maestria tutta maronita di aggredire i mercati nelle fasi discendenti dei cicli, Helú ha ereditato anche la filosofia dell'*abonos* sbaragliando la concorrenza grazie a una politica popolare dei prezzi, come quando pensò di abbattere il *digital divide* messicano finanziando portatili in cambio di un cumulo di micro-rate. Ed è la stessa politica che adottò per consolidare il monopolio della telefonia mobile dopo essersi assicurato, per via politica, quello della telefonia fissa: comprese infatti con largo anticipo

che la concorrenza si vinceva col gioco al ribasso sui grandi numeri. Siamo arrivati così all'operazione Telmex, che costituì la vera rampa di lancio per il salto in orbita. Fu infatti dopo la sospetta elezione del presidente Carlos Salinas de Gortari nel 1988 che, in ragione degli aggiustamenti strutturali imposti dal Fmi e del contesto di corruzione politica in cui avvennero, Helú nel 1990 ottenne a basso costo la compagnia telefonica di Stato, il cui valore si quintuplicò in un decennio. Anche la capacità di stringere rapporti proficui con la classe politica al governo, senza troppo guardare al colore, è un'abilità tipica dei maroniti messicani, che nel tempo dovettero contrattare costantemente la loro "integrazione" sociale ed economica. Ciononostante, una battaglia Carlos l'ha recentemente persa, almeno per ora: l'autorità competente del ministero delle Comunicazioni gli ha infatti impedito a marzo scorso di entrare nel mercato televisivo rifiutando di attribuire una concessione alla Telmex.

MEXICO E NUVOLE...

Le condizioni che hanno permesso l'ascesa dell'astro d'oriente sono dunque legate alla combinazione tra le tradizionali "tecniche" commerciali di una comunità molto coesa, e la debolezza strutturale di un sistema che, tra corruzione e scarsa regolamentazione, ha favorito la formazione di un massiccio monopolio in un settore chiave dell'economia. Ma l'interpretazione di questo monopolio non è così semplice. Non si tratta più infatti dei monopoli novecenteschi che prosperavano soprattutto nell'ambito di un'economia chiusa e protezionista, sottraendo risorse e frenando l'innovazione. Parliamo di enormi agglomerati che competono sulla scena globale, drenando, se funzionano, enormi capitali che non possono che giovare al Paese di appartenenza.

Il problema, semmai, riguarda gli effetti che simili agglomerati generano sul tessuto produttivo interno e sul rapporto tra pubblico e privato. La deregolamentazione e le privatizzazioni, con la conseguente riduzione della spesa pubblica, hanno lasciato scoperto l'ambito del welfare in una società sempre più polarizzata, e questo vuoto induce i grandi agglomerati a prendere gradualmente il posto dello Stato anche nelle politiche sociali, sotto forma di attività filantropiche.

Le attività benefiche e culturali, prevalentemente rivolte a finanziare sanità ed educazione, sono svolte da Helú mediante la Fundación Telmex, cui ha versato nel 2007 1,8 miliardi di dollari, con una previsione di spesa, per i successivi 4 anni, di 10 altri miliardi. Fino al 1999 esse erano principalmente seguite da sua moglie Soumaya, la quale si era dedicata a offrire opportunità di studio ai meno abbienti con borse assegnate in tutto il Paese, o a fornire sostegno sanitario agli indios dei monti Tarahuma-

GLI UOMINI PIÙ RICCHI DEL MONDO (classifica FORBES 2011 in miliardi di dollari)

1 ↔ 74	CARLOS SLIM HELÚ - MESSICO	6 ↓ 31.1	LAKSHMI MITTAL - INDIA
2 ↔ 56	BILL GATES - USA	7 ↑ 31	AMANCIO ORTEGA - SPAGNA
3 ↔ 50	WARREN BUFFETT - USA	8 ↑ 30	EIKE BATISTA - BRASILE
4 ↑ 41	BERNARD ARNAULT - FRANCIA	9 ↑ 27	MUKESH AMBANI - INDIA
5 ↑ 39.5	LARRY ELLISON - USA	10 ↓ 26.5	CHRISTY WALTON & FAMILY - USA



Carlos Slim Helú scherza con la stampa mentre visita il cantiere del Museo Soumaya, Città del Messico
foto Adam Wiseman

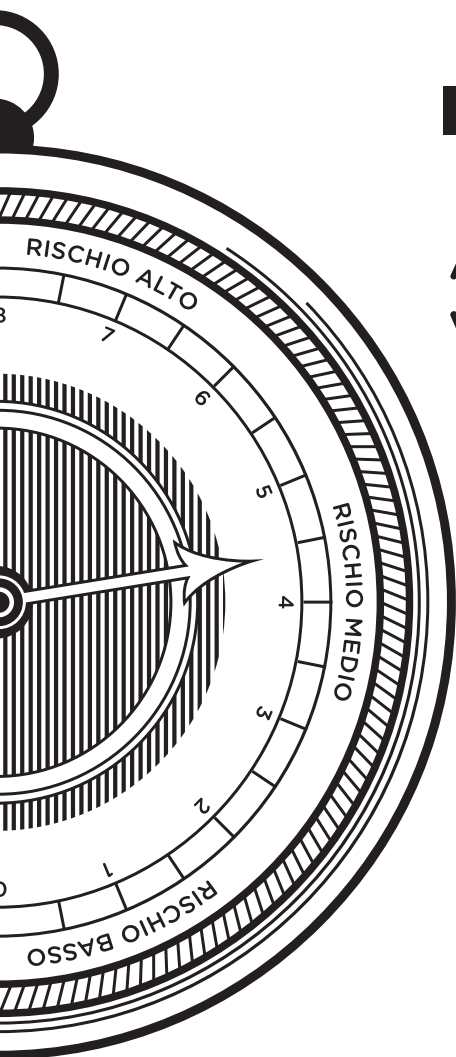
ma, ma anche ad avviare e gestire un museo gratuito, il museo d'arte moderna e contemporanea Soumaya. La morte precoce di Soumaya nel 1999 gettò nello sconforto Helú, senza per questo indurlo a frenare le attività della Fundación Telmex. Dal lontano 2000 ha avviato un massiccio programma di riqualificazione del centro storico di Città del Messico creando il Comité Ejecutivo para el Rescate del Centro Histórico insieme al presidente Vicente Fox e al suo rivale di centro-sinistra, allora sindaco della capitale, Andres Manuel Lopez Obrador. La cordata trasversale, che nel 2002 si è costituita in Fundación del Centro Histórico de la Ciudad de México, controllata da Slim, oltre al business della riqualificazione prevede - secondo quanto descrive il sito www.carlosslim.com - di "favorire lo sviluppo delle condizioni generali per il benessere della popolazione, attraverso il sostegno all'educazione, all'occupazione, alla salute, all'integrazione sociale mediante la cultura".

L'impegno culturale della Telmex è recentemente culminato in un omaggio faraonico alla "regale" consorte: la costruzione di un nuovo museo Sou-

maya, un'avveniristica architettura inaugurata il 1° marzo scorso alla presenza del nobel Gabriel García Márquez e di Fernando Romero - architetto dell'edificio e genero di Slim -, che ha significativamente la forma dei mausolei imperiali. La sua superficie riflettente, specchiando le sentimentali "nuvole" messicane della celebre canzone, ci fa pensare che neanche Helú, con il suo sterminato patrimonio, è riuscito a vincere la "faccia triste dell'America".

Per arginare il caos, a proposito del New York Times da cui siamo partiti, naturalmente Helú ne è diventato grande azionista, con il 6,4% acquisito nel 2008 per 128 milioni di dollari, e finanziandone il debito per 250 milioni nel 2009. E questa volta, vista la crisi generale dell'editoria cartacea, la ragione di questo accordo potrebbe non riguardare il profitto, ma il sentimento. Infatti la famiglia libanese messicana della madre, Doña Linda Helú, era proprietaria di una tipografia e del primo giornale rivolto alla comunità maronita... Che Slim Helú abbia voluto sentire sulla sua pelle il soffio leggero di quel primo battito d'ali? ☺

METEO MERCATO

A PICCOLI PASSI
VERSO LA RIPRESA

È TUTTO IN SALITA IL CAMMINO PER L'INDUSTRIA ITALIANA. MENTRE IL SETTORE METALLURGICO ENTRA IN "ZONA VERDE" INSIEME ALL'ELETTROTECNICA, LA MAGGIOR PARTE DEI SETTORI SI CONFERMA A UN LIVELLO DI RISCHIO MEDIO-ALTO.

Non sono ancora terminate le sfide per l'industria italiana, che sta tuttavia reagendo, seppure a rilento, alla crisi politico-economica che attraversa l'Europa. L'instabilità dei mercati mette a dura prova la maggior parte dei settori industriali che mostrano, però, in alcuni casi, segnali di ripresa.

Ordini, fatturato ed export stanno lentamente crescendo per l'industria italiana nel suo complesso, ma questa spinta si scontra con tre importanti limiti: non è ancora accompagnata dalla ripresa dell'occupazione, è concentrata soprattutto al Nord e non riguarda tutti i settori.

Tutti i comparti industriali sono caratterizzati da un appiattimento sul picco del 2010 a causa della debolezza della domanda interna e delle tensioni sulle materie prime che comprimono i margini. Nei primi mesi del 2011, l'indice Meteo Mercato di SACE si è ridotto, passando da 4,8 a 4,4. La maggior parte dei settori presenta livelli di rischio medio-basso, con le eccezioni di costruzioni, mezzi di trasporto, estrattivo e alimentare. Vediamo di seguito lo stato di salute dell'industria italiana fotografata dal Meteo Mercato di SACE, dai settori più a basso rischio a quelli a rischio più elevato.

ELETTROTECNICA

= 3,6



La domanda, trainata dall'estero, è in crescita grazie alla riattivazione degli acquisti dei settori industriali a valle e alla dinamica dei prodotti per il settore dell'energia. Le imprese stanno ritornando a investire in ricerca e sviluppo, in particolare in tecnologie a basso impatto ambientale come i LED.

CHIMICA

↓ 4,2



La redditività del settore dovrebbe continuare sul sentiero di crescita grazie anche al miglioramento della domanda interna. L'export in valore è cresciuto del 18% nei primi 5 mesi dell'anno. Una dinamica positiva che continuerà per tutto il 2011 sebbene a ritmi più moderati (+6% circa).

METALLI

↓ 4



La ripresa del ciclo delle scorte ha spinto al rialzo la produzione (+8% nei primi 5 mesi 2011). Il comparto siderurgico ha registrato una crescita a due cifre grazie alla domanda interna, mentre la componentistica meccanica è stata trainata dai prodotti per l'automotive e per l'energia. Debole l'andamento del comparto dei materiali metallici da costruzione, a causa dello stallo degli investimenti pubblici e dell'edilizia privata.

MECCANICA STRUMENTALE ↑ 4,4



Mentre continua a indebolirsi la domanda interna, l'export cresce, spinto dai mercati maturi (Usa e Germania) e dagli emergenti "avanzati" (Cina, Brasile, Turchia, India), mettendo a segno un +16% nei primi 5 mesi del 2011. Il rapporto tra sofferenze e impieghi è all'8,4%, con le sofferenze in crescita del 27%.

COMPUTER E ELETTRONICA = 4,2



Stabile il comparto dei computer ed elettronica, dopo la forte ripresa del 2010. Le famiglie italiane, nonostante le risorse limitate dall'evoluzione del mercato del lavoro e dall'inflazione, sembrano continuare a mostrare un'elevata propensione verso i consumi di beni elettronici. L'export si conferma positivo, trainato da semiconduttori e componentistica.

FARMACEUTICO

↓ 5,3



Nel 2011 la crescita del settore dovrebbe registrare un rallentamento a causa del calo fisiologico degli ordini. I margini unitari delle imprese subiscono gli effetti del taglio ai prezzi di rimborso in Italia dei prodotti *off-patent*.

TESSILE E ABBIGLIAMENTO = 5,4



La ripresa del settore moda è trainata dalla doman-

da estera, ma anche i consumi nazionali di abbigliamento e calzature stanno ripartendo lentamente. Il fatturato complessivo del settore ha registrato una crescita del 7,9% nei primi cinque mesi del 2011. Una crescita a due velocità: il tessile è avanzato del 13,6% mentre l'abbigliamento ha segnato un più modesto +6,5%. Pressoché stabile anche il rischio del settore pelli (pari a 4,4). Nel primo trimestre 2011, l'export dei distretti italiani ha registrato un +16,3%, con le migliori performance nelle filiere delle calzature di Lamporecchio (+26,3%) e della concia di Santa Croce sull'Arno (+23,9%). Rimane ancora alto il rapporto tra sofferenze e impieghi.

LEGGNO E CARTA

↑ 5,4

Le imprese sono state penalizzate dalle difficoltà dei settori a valle (in particolare nella filiera forestale) e dalla stagnazione dell'industria del mobile e delle costruzioni. Aumenta la domanda di semilavorati per il *packaging* mentre è in calo la domanda proveniente dalla stampa. È più limitata invece la quota di imprese con un fatturato estero in aumento (33%).

GOMMA, PLASTICA E MATERIALI DA COSTRUZIONE

↓ 5,6

Il settore rimane ancora vulnerabile seppure con una lieve diminuzione del rischio. Per il comparto dei materiali da costruzione gli spunti di ripresa osservati nel corso del 2010 si sono dimostrati deboli e incostanti a causa della bassa attività edilizia che continua a gravare sul settore, in particolare per i comparti del cemento e del calcestruzzo. Per il vetro prosegue il trend positivo sostenuto dall'export, mentre vi è una relativa stabilità della ceramica. I prodotti in gomma e plastica registrano una dinamica più favorevole, sostenuti dalla domanda estera, in particolare dei mercati europei. La produzione nei primi cinque mesi del 2011 è aumentata del 5,5%, il fatturato del 12,6%.

INDUSTRIA ESTRATTIVA

↓ 6

Il forte legame con l'industria delle costruzioni incide inevitabilmente sulla performance del settore estrattivo. Il comparto lapideo è invece orientato verso la ripresa. Nel primo quadrimestre 2011, le esportazioni complessive di marmi e graniti hanno superato i 460 milioni di euro (+8,1% rispetto all'anno precedente), pur rimanendo ancora sotto la media manifatturiera (+17%).

ALIMENTARI E BEVANDE

↑ 6

Il rincaro delle materie prime ha penalizzato il settore sia in termini di riduzione della domanda, a causa del minore potere d'acquisto dei consumatori, sia di aumento dei costi di produzione. Ne sono

derivate pressioni sui margini operativi settoriali, stimati da Prometeia in calo dell'1% di produzione nel 2011 (+7,2% rispetto all'8,2% del 2009).

MEZZI DI TRASPORTO

↑ 6,6

Sul settore gravano il peso dell'aumento del carburante e la debolezza dei consumi delle famiglie. I primi 7 mesi dell'anno hanno visto un calo del 12,7% delle immatricolazioni di auto mentre il buon andamento della domanda di veicoli commerciali non è stato in grado di arginare il calo nel fatturato dell'intero settore.

COSTRUZIONI

↑ 8

Il settore risente ancora degli effetti della crisi, della continua contrazione della produzione e della stagnazione degli investimenti. Si stima che dal 2008 al 2011, il settore perderà il 20% di investimenti, ossia 29 miliardi di euro, ritornando ai livelli di produzione di fine anni '90.

COS'È IL METEO MERCATO?

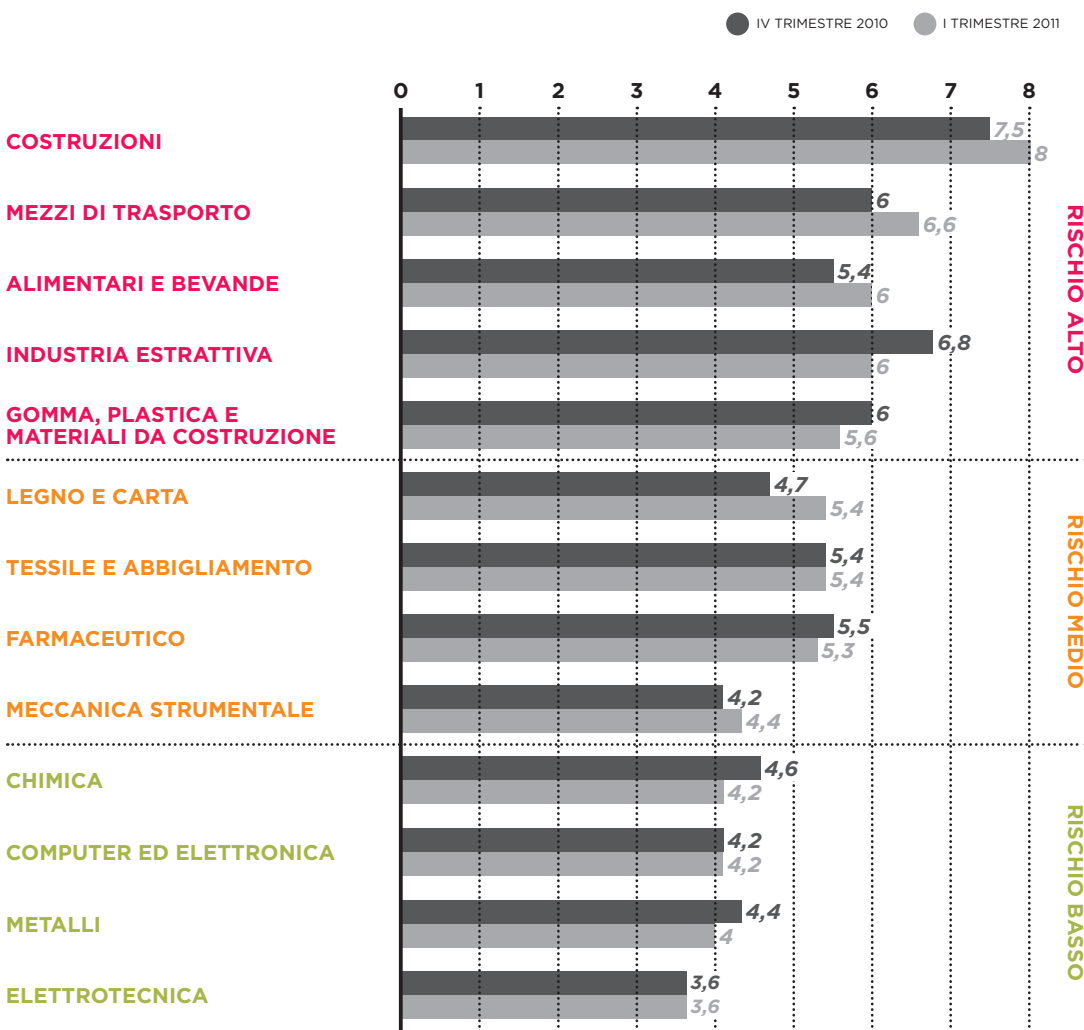
È un indice elaborato da SACE per misurare il livello di rischio dell'industria italiana settore per settore. Va da un livello minimo pari a 1 a un livello massimo pari a 9, intendendo per rischio la probabilità che le imprese di quel settore risultino insolventi e possano uscire dal mercato.

COME VIENE CALCOLATO?

L'indice 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.

METEO MERCATO

RISCHIOSITÀ DELL'INDUSTRIA ITALIANA, SETTORE PER SETTORE, IV TRIMESTRE 2010 E I TRIMESTRE 2011



NEWS DAI MERCATI EMERGENTI

COSA ACCADE NEL MONDO

VIAGGIO INTORNO AL MONDO IN SOLE DUE PAGINE. ANALISI DELLA SITUAZIONE POLITICA, ECONOMICA E SOCIALE DEI PRINCIPALI PAESI DOVE LE AZIENDE ITALIANE POTREBBERO AVERE INTERESSE A OPERARE, CON UN OCCHIO AI RATING DI SACE. CONOSCERE I MERCATI È IL PRIMO PASSO VERSO IL SUCCESSO.



BIELORUSSIA

H2 RISCHIO ALTO OUTLOOK NEGATIVO

L'instabilità politica, la debolezza del quadro macroeconomico, l'elevato fabbisogno finanziario, il limitato stock di riserve internazionali ha portato l'agenzia Moody's a declassare il rating della Bielorussia da B+ a B-. Il raggiungimento di un accordo con il FMI nei prossimi mesi sarà determinante per il Paese.

CILE

L3 RISCHIO BASSO OUTLOOK STABILE

A un anno dalle elezioni, il presidente Piñera sembra affrontare una dura crisi dei consensi che ha portato un'ondata di proteste in tutto il Paese da parte degli studenti, per la mancata attuazione della riforma dell'educazione. Gli studenti lamentano un'inadeguata assistenza dello Stato che potrebbe investire parte delle entrate del settore minerario (il Cile rimane il maggior esportatore di rame al mondo che incide per il 15% del Pil) per finanziare la riforma. Nonostante le manifestazioni degli studenti e la crisi globale, il rischio politico rimane basso e le prospettive dell'economia restano positive anche grazie a cospicui investimenti pubblici.

COSTA D'AVORIO

H3 RISCHIO ALTO OUTLOOK NEGATIVO

Il FMI ha approvato una Rapid Credit Facility di circa 130 milioni di dollari per sostenere il programma di ripresa economica dopo la crisi politica che ha investito il Paese negli ultimi mesi. Nel 2011 è stimata una riduzione del Pil del 6-7%, ampi deficit sono previsti nel bilancio pubblico e nei conti con l'estero. Contestualmente, è stata cancellata l'Extended Credit Facility triennale, approvata nel 2009. Le autorità hanno tuttavia espresso l'intenzione di richiedere nei prossimi mesi un nuovo accordo ECF, elemento necessario per completare l'iter di cancellazione del debito.

EGITTO

M2 RISCHIO MEDIO OUTLOOK NEGATIVO

Il governo ha annunciato nuove riforme e operato profondi cambiamenti nella compagine dell'esecutivo per contenere le proteste. Permane però l'instabilità politica che dovrebbe durare almeno fino alle elezioni parlamentari, posticipate a novembre per consentire ai partiti di rafforzarsi. Il governo ha inoltre annunciato il mancato ricorso agli aiuti del FMI, puntando solo su forme di supporto finanziario bilaterale e riduzione del deficit pubblico per fronteggiare le sfide economiche di breve termine. Ne potrebbe tuttavia derivare un rallentamento della ripresa, ritardi nell'adozione di politiche fiscali sostenibili e un'ulteriore riduzione dei flussi di investimenti esteri.

ESTONIA

L3 RISCHIO BASSO OUTLOOK POSITIVO

Dopo l'entrata in vigore dell'euro il primo gennaio, il Paese sembra essersi lasciato alle spalle la crisi del 2008. Il Doing Business della Banca Mon-

diale ha individuato i principali punti di forza dell'economia estone: burocrazia minima, tassazione bassa e trasparente, fiducia nelle istituzioni, mercato del lavoro flessibile e comunicazioni agevoli. La tassazione è fra le più basse d'Europa con un'aliquota unica sulle aziende e sulle persone fisiche pari al 21%. Gli investimenti diretti esteri si aggirano intorno ai 13 miliardi di euro, oltre l'80% provenienti dall'area euro. Tuttavia, i salari medi sono fra i più bassi dell'Unione Europea, la disoccupazione è in calo ma sempre elevata e la bilancia commerciale tende strutturalmente al rosso, anche se nell'ultimo anno ha fatto registrare un vero e proprio boom dell'export.



KUWAIT

M1 RISCHIO MEDIO OUTLOOK STABILE

In considerazione dell'elevato Pil pro-capite, della solida posizione fiscale e dei conti con l'estero del Kuwait, S&P's ha deciso un *upgrade* del rating sovrano del Kuwait da AA- a AA, con *outlook* stabile. Il surplus del budget nel 2010-2011 si è infatti attestato al 20% del Pil, nonostante un aumento della spesa pubblica superiore al 20%. L'elevato prezzo del petrolio e l'atteso aumento della produzione fanno prevedere che nei prossimi quattro anni l'avanzo di bilancio supererà in media il 25% del Pil. Vi sono tuttavia alcune criticità lega-

te all'inefficienza del sistema politico, alla scarsa diversificazione dell'economia e alla mancanza di trasparenza sulla dimensione e composizione degli *asset* pubblici.



MAROCCO

M1 RISCHIO MEDIO OUTLOOK STABILE

Con un ampio supporto popolare è stata approvata la riforma costituzionale, proposta dal re Mohammed VI per ridurre le tensioni. Il nuovo testo prevede la limitazione dei poteri del sovrano in favore di governo e parlamento, l'ampliamento dell'indipendenza del sistema giudiziario e il maggiore coinvolgimento dell'opposizione e delle minoranze. Il successo delle riforme e la riduzione delle proteste dipenderanno dall'effettiva implementazione delle misure da parte del re e dalla partecipazione della popolazione. La stesura della nuova legge elettorale, prima delle prossime elezioni parlamentari in ottobre, sarà parte integrante del processo di riforma ma suscita ancora perplessità tra i principali partiti.

PAKISTAN

H3 RISCHIO ALTO OUTLOOK STABILE

Washington ha sospeso il programma di aiuti militari bloccando l'erogazione di 800 milioni di dollari e accusando il Pakistan di scarso impegno nella lotta al terrorismo. Islamabad ha reagito ordinando agli addestratori di forze speciali statunitensi di lasciare il Paese. Il Pakistan riceve circa 2 miliardi di dollari l'anno di aiuti militari nell'ambito del programma Coalition Support Fund, fondi necessari a un Paese in serie difficoltà finanziarie, colpito dall'alluvione dell'estate 2010 e che non riesce a rispettare i target imposti dal FMI necessari per l'erogazione dei prestiti.

RAS AL KHAIMAH (EAU)

M1 RISCHIO MEDIO OUTLOOK POSITIVO

La carenza di abitazioni in Arabia Saudita e i Mondiali di calcio in Qatar nel 2022 aumentano la spesa dei rispettivi governi in infrastrutture. Tali investimenti rappresentano opportunità di

crescita per il settore di Ras Al Khaimah. Dotato di limitate riserve di idrocarburi, l'Emirato si è da tempo concentrato sullo sviluppo delle costruzioni, grazie all'accesso privilegiato alle materie prime e alla posizione centrale nell'area del Golfo. Le sue prospettive di crescita a medio termine migliorano, spinte anche dall'attività del fondo sovrano RAKIA e da un sistema di agevolazioni fiscali favorevole per gli investitori esteri.

REPUBBLICA DOMINICANA

M2 RISCHIO MEDIO OUTLOOK STABILE

Il Paese ha superato la sesta *review* nell'ambito del programma con il FMI. Questo consentirà al governo di ricevere una nuova tranches di finanziamenti pari a 350 milioni di dollari, da destinare alla stabilizzazione dei conti pubblici e al rilancio dell'economia. Nel primo semestre del 2011 il Paese ha registrato una performance in recupero grazie alle politiche macroeconomiche adottate. Tuttavia, alcuni obiettivi previsti nell'accordo con il FMI non sono stati completamente raggiunti, in particolare la riduzione dei sussidi ai prezzi dei beni energetici.

SIRIA

H2 RISCHIO ALTO OUTLOOK NEGATIVO

Nonostante le pressioni di Stati Uniti e Unione Europea, la condanna delle violenze da parte dell'Onu, il presidente Bashar al-Assad non intende dimettersi, gli scontri si fanno sempre più duri e la lealtà delle forze di sicurezza comincia a essere in discussione. L'eventuale caduta del regime siriano, legata anche alle crescenti difficoltà economiche, comporterebbe un aumento dell'instabilità nella regione.



SUD SUDAN

H3 RISCHIO ALTO OUTLOOK NEGATIVO

Il 9 luglio è nato lo stato del Sud Sudan, il 54° Paese africano, attraverso la secessione della regione meridionale dal Sudan governato da Omar al-Bashir. La separazione dei due Paesi è avvenuta in un clima di crescente violenza, in

particolare negli stati del South Kordofan e del Blue Nile. Restano ancora irrisolte alcune questioni tra il nuovo governo di Juba e il Sudan di al-Bashir, in particolare la condivisione degli introiti petroliferi, la definizione dei confini e la gestione degli oneri debitori verso l'estero. Gli interessi strategici ed economici di Stati Uniti e Cina possono rivelarsi cruciali per stabilire pacifiche relazioni tra i due Stati e nell'intera regione centro-africana.

VENEZUELA

H3 RISCHIO ALTO OUTLOOK NEGATIVO

Il presidente Chávez, in cura presso un ospedale cubano per un tumore, ha delegato temporaneamente gran parte dei propri poteri, compresa la possibilità di effettuare espropri, al vicepresidente Elías Jaua e al ministro delle Finanze Jorge Giordani. L'evoluzione della malattia del presidente sarà determinante per la tenuta del governo, fortemente indebolito dall'assenza di Chávez, anche nell'ottica delle elezioni presidenziali previste a primavera 2012.



VIETNAM

M3 RISCHIO MEDIO OUTLOOK NEGATIVO

Il Paese ha registrato tassi di crescita reale del 6,3% nel 2010, anche al di sopra del target del governo, soprattutto grazie alla spinta dell'export. Il trade-off tra stabilità e crescita ha portato da una parte alla fine degli stimoli fiscali del 2010, ma dall'altra al mantenimento di una politica monetaria accomodante, che ha causato effetti distortivi a livello macroeconomico. Con un regime di cambio di svalutazione controllata nei confronti del dollaro, il dong è continuamente sotto pressione a causa dell'atteggiamento degli investitori domestici e dell'elevata inflazione che continua ad aumentare spinta dall'incremento costante dei prezzi delle commodity, dalle pressioni sul tasso di cambio e dall'espansione del credito bancario. Inoltre le svalutazioni hanno eroso le riserve del Paese. Il deficit di parte corrente è contenuto grazie agli ingenti investimenti diretti esteri affluiti nel 2010.

CATEGORIA DI RISCHIO

L1	L2	L3	M1	M2	M3	H1	H2	H3
RISCHIO BASSO			RISCHIO MEDIO			RISCHIO ALTO		





Due figuranti per i turisti vestiti da Stalin e Lenin davanti la piazza Rossa del Cremlino, Mosca

ПОКА ПОКА ПРОШЛОЕ?

(Bye bye al passato?)

L'ORGOGGIO DI APPARTENENZA
E LA FORTE IDENTITÀ DI UN TEMPO SI
ACCOMPAGNANO OGGI AL SOGNO DI
UN NUOVO BENESSERE OCCIDENTALE.

Fotografie **Bruno Morandi**

Ordine dal caos. Sembra essere questa la massima che guida i passi della Russia che, uscita dal Far West immediatamente successivo alla caduta del Muro, si è riconquistata un posto al tavolo dei Grandi del mondo e adesso punta a riacquistare lo splendore perduto.

Le città russe che solo fino a qualche anno fa apparivano depresse e tetre, oggi sono vivificate da una nuova energia. Un'energia fresca, giovane, che vuole allontanarsi in fretta dal passato, trattenendo però quell'orgoglio che appartenne prima agli zar e poi ai leader del Partito Comunista, e sul quale si è fondata la storia della Russia dell'ultimo secolo.

Lo si percepisce camminando per le strade, tra gli edifici imponenti di Mosca, sotto il ministero degli Esteri, che sembra una costruzione saltata fuori direttamente dalla Gotham City di Batman e sul cui vertice spicca un'indelebile falce e martello. Sotto, sull'ampia strada del quartiere elegante di Smolenskaja, corre veloce la gente di tutti i giorni. Quel-

li che non parlano l'inglese né lo vogliono imparare e che ancora guardano con un certo sospetto gli "stranieri". Gente di Russia, che dopo tanti stenti finalmente ora può iniziare a godersi un rinnovato benessere economico.

I bambini non sanno cos'è il comunismo. Ce ne sono tanti. Coppie giovani con passeggini un po' ovunque, sulla metro monumentale o nei parchi. Il panorama nella Russia di oggi è in corsa verso il futuro, si vede e si sente. Una popolazione estremamente giovane, frizzante, che segue le mode di quello che un tempo era l'Occidente da combattere, pur mantenendo la propria incrollabile identità. Un'identità che nella Federazione russa ha molteplici facce, tante quanti erano i Paesi che componevano il complesso puzzle dell'ex Unione Sovietica. Dai georgiani agli uzbeki, e poi gli armeni, gli azeri e gli ucraini. I deserti rocciosi del Kazakistan e le tundre siberiane. Oggi tutti questi popoli e queste voci cantano liberamente in un coro unico e a >

Mosca possono, almeno apparentemente, trovare un loro spazio.

La Russia mira a liberarsi e a liberalizzarsi, pur senza snaturarsi. È questa la vera sfida per gli anni che verranno e lo sa bene il presidente, Dmitri Medvedev. Nonostante la fedeltà allo “Zar” Vladimir Putin - al potere dal 1999 e succeduto a Boris Eltsin, prima come premier, poi come presidente e adesso nuovamente come primo ministro pronto a ricandidarsi presidente alle prossime elezioni - l'ex vertice di Gazprom sta mettendo in atto un programma politico innovativo, distinguendosi nei fatti, passo dopo passo, dalla figura del premier.

Da dirigente del colosso energetico ad assistente personale di Putin durante gli anni della sua presidenza, in pochi avrebbero scommesso sulla capacità di Medvedev di svincolarsi dall'ingombrante predecessore. Oggi, rinsaldata l'alleanza con Putin al Congresso di Russia Unita dello scorso settembre, egli appare sempre più come “l'alter-ego liberale” del potere putiniano, in una diarchia consolidata ai vertici dello stato. Un discepolo leale al maestro, ma con un programma politico spiccato e, sotto molti aspetti, votato al cambiamento. “Corruzione, chiusura agli investimenti, il ruolo eccessivo dello Stato in economia e l'eccesso di centralizzazione sono tasse sul futuro che devono essere cancellate”. Queste le parole di Medvedev durante l'apertura del recente Forum economico a San Pietroburgo, alla presenza del gotha dell'industria mondiale. Il presidente russo ha tenuto premuto il tasto del suo *leit-motiv*: una Russia finalmente trasparente, liberata dal giogo pesante della corruzione che pervade qualsiasi campo dell'attività pubblica. Una burocrazia bizantina, che spesso intrappola kafkianamente gli imprenditori e scoraggia gli investimenti esteri. La lotta senza quartiere alla corruzione come leva per rilanciare gli affari e per aumentare progressivamente il livello di benessere della società civile. Per l'attuale leader del Cremlino le riforme sono una parte essenziale di questo processo e si schernisce quando qualcuno nomina il “capitalismo di Stato”, che - secondo il Medvedev-pensiero - è stato “inevitabile” e in parte “necessario” in un certo periodo, per stabilizzare la situazione dopo il caos degli anni '90. Ma - sempre secondo il presidente russo - oggi quel processo è stato portato a compimento e, quindi, la necessità di un “capitalismo di Stato” si è esaurita. Eppure, c'è ancora molto da fare, se le prossime elezioni del 2012 rischiano di essere celebrate in assenza di opposizione o, meglio, con un'opposizione solo di facciata. Il Partito per la Libertà del Popolo, *Parnas* (guidato da Mikhail Kasyanov, Vladimir Ryzhkov e Boris Nemtsov), che si è spesso distinto per una serie di manifestazioni antigovernative represses poi con violenza da parte delle forze dell'ordine, non è “autorizzato a esistere” su ordi-



—
L'Odissea Transiberiana presto
collegherà Mosca e Pechino,
le due capitali degli astri nascenti
dell'economia mondiale
—

ne perentorio di un tribunale.

Senza poi dimenticare che, nonostante i proclami sulla trasparenza economica fatti da Medvedev, la fitta rete degli oligarchi di Mosca continua a gestire la fetta più grossa del potere nella Federazione. Oligarchi vicini allo “Zar Putin”, oppure caduti in disgrazia e accusati di aver rubato denaro pubblico. Come nel caso di Mikhail Khodorkowskij, tuttora in prigione, dove dovrà scontare una pena di 14 anni, ridotta in appello a 8, e che rischia di essere ri-trasferito in Siberia. Dalle stelle alla galera. La storia della Russia contemporanea si intreccia indissolubilmente con la vicenda pubblica e privata di Khodorkowskij, il super presidente della Yukos, colosso degli idrocarburi, “l'oligarca buono” che

faceva costruire scuole per i figli dei militari e poi le apriva ai figli dei poveri che provenivano dalle repubbliche un tempo all'interno dell'Unione Sovietica. Giovani senza un soldo, che non avrebbero mai potuto avere accesso al mondo dell'istruzione di base, grazie alle scuole dell'oligarca sono riusciti a laurearsi. Molti di loro attualmente ricoprono ruoli importanti, nei media come nelle grandi aziende, e non dimenticano il nome del loro benefattore.

Una Russia dai molti volti dunque, dove ancora tante carte restano coperte sul tavolo della politica e dei diritti umani. Lo stesso Medvedev è molto apprezzato dagli attivisti di Mosca che gli riconoscono uno slancio liberale finora assente nell'operato di Putin. Ma, almeno per adesso, sono state molte



Soldati russi in libera uscita, Mosca, foto Gianfranco Spatola



La linea Transiberiana durante una fermata in Mongolia

L'ALFABETIZZAZIONE

Con 139,4 milioni di cittadini, che discendono da più di 100 gruppi etnici diversi, il sistema scolastico russo ha raggiunto un'alfabetizzazione quasi del 100 per cento. Secondo i dati del governo, circa 8 milioni di studenti hanno frequentato le scuole superiori nel 2010, e l'esecutivo sta puntando su una serie di riforme che permettano ai giovani di trovare un immediato inserimento nel mondo del lavoro. Come da tradizione, Mosca mette una grande enfasi sulle discipline scientifiche e tecnologiche: medici, matematici, scienziati e ingegneri spaziali sono molto numerosi. Basti pensare che il numero di dottori rispetto alla popolazione supera di gran lunga la media degli Stati Uniti, nonostante l'assistenza sanitaria in Russia, soprattutto nelle grandi città, sia al di sotto degli standard occidentali.



Venditore di pesce alla stazione Udmurtia, Balezino della linea Transiberiana

le parole e pochi i fatti. In ogni caso, ci sono degli spiragli importanti che non vanno sottovalutati, perché a volte - come scriveva Mikhail Bulgakov nel suo capolavoro "moscovita", *Il maestro e Margherita* - la soluzione al problema è in una quinta dimensione, che corre parallela alla realtà. Così la Cecenia, dimensione parallela a quella russa e ferita ancora aperta per Mosca, dove bruciano e sono maggiormente evidenti le contraddizioni di questo immenso Paese che stringe la mano all'Europa e contemporaneamente guarda verso l'Asia. Qui, la militarizzazione voluta da Putin ha lasciato il posto a una dittatura di stampo islamico, gestita da Ramzan Kadyrov, verso il quale Mosca ha sempre chiuso un occhio. Recentemente, però,



Antonio Bartolo, Senior legal, SACE
Sottopassaggio della metropolitana di Mosca

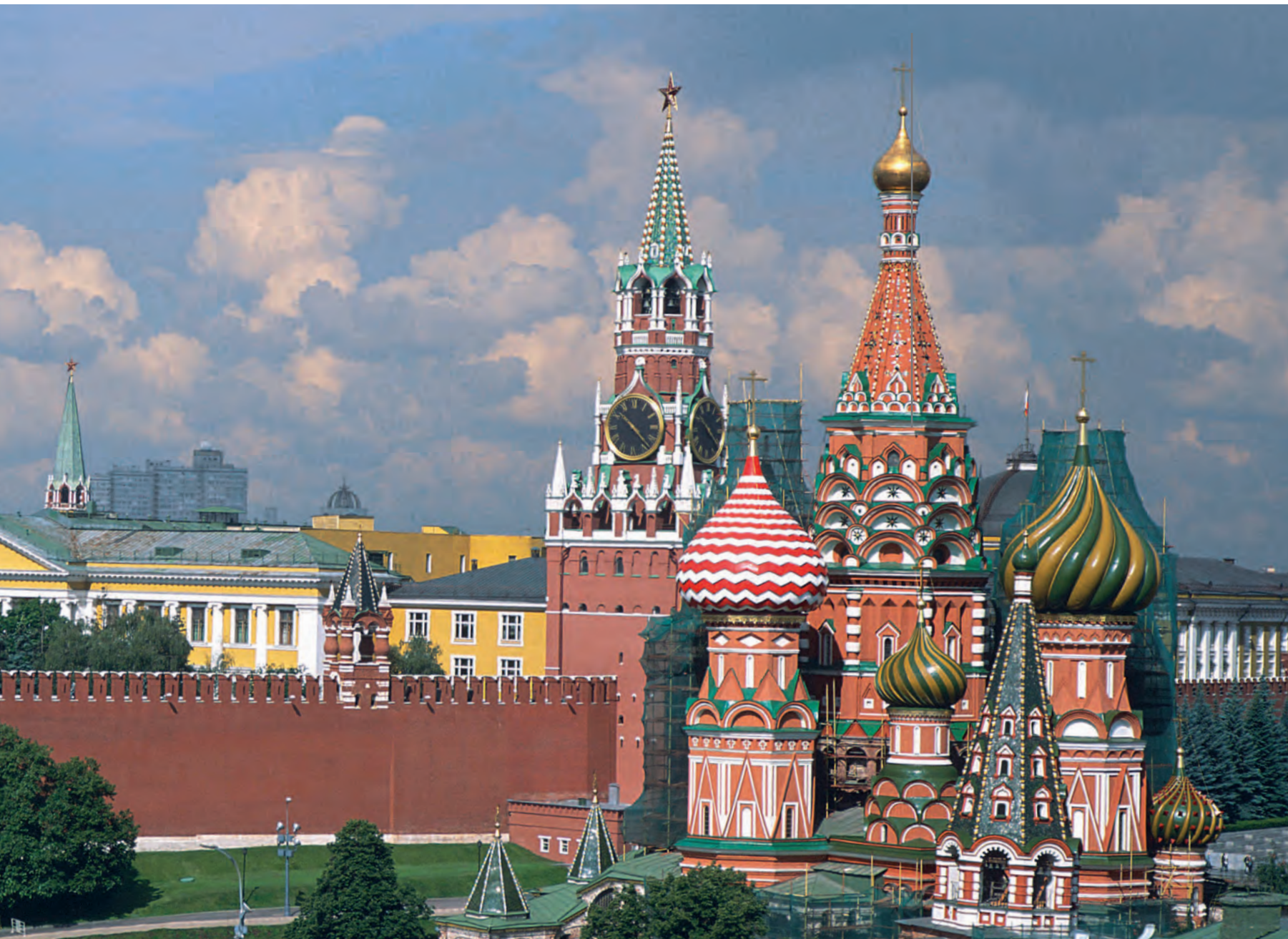


Piazza Rossa, Mosca

Oleg Orlov, paladino dei diritti umani e presidente dell'Organizzazione non governativa Memorial, è stato assolto in sede penale dall'accusa di aver diffamato il presidente ceceno. Orlov aveva indicato nella figura di Kadyrov il responsabile morale del brutale assassinio di Natasha Estemirova, un'attivista uccisa con un colpo alla testa nei boschi attorno a Grozny a luglio del 2009. Orlov non è stato ritenuto colpevole in sede penale e in tanti hanno visto in questo piccolo, timido passo dell'apparato giudiziario russo, solitamente molto incline ad ascoltare le sirene della politica, un segno di ottimismo e una speranza per il futuro. Per inciso, lo stesso Dmitri Medvedev si sta battendo per l'abolizione del reato di diffamazione dal codice penale, e in tanti in questo hanno visto una boccata di ossigeno per tutti coloro che lottano per i diritti civili e umani, nell'ottica della costruzione di un Paese pienamente democratico. La Russia è un cristallo dalle mille sfaccettature. Se

da un lato Mosca guarda all'Europa come partner commerciale privilegiato e desidera assumere un ruolo via via più dominante nel consesso del Vecchio Continente, non solo da un punto di vista economico, quanto anche dal punto di vista politico, dall'altro la Russia continua ad affondare gran parte delle sue radici nell'Asia più profonda, dove Pechino rappresenta un solido "alleato". Mosca riconosce l'importanza dei giganti asiatici e l'incredibile peso che i mercati dell'Estremo Oriente stanno raggiungendo sulla scena globale; per questo motivo gioca su due tavoli, e punta anche ad assumere un ruolo preminente all'interno del circolo del Pacifico, da dove può trarre nuova linfa economica. Eppure, in fondo, Mosca resta un gigante spesso incompreso, che vuole diventare sempre più occidentale e aprirsi verso l'esterno. Mai come in questi ultimi anni si sono realizzati tanti progetti volti ad attrarre masse di turisti da tutto il mondo. Linee ferroviarie super veloci, come il Sapsan (letteral-

mente "Falco"), il treno ad alta velocità che in poco più di quattro ore collega Mosca a San Pietroburgo, nel quale si può gustare cucina di tutto il mondo, incluso il sushi giapponese. Ma anche l'imponente fratello dell'Orient Express e del Pride of America, nominato "Odissea Transiberiana", che presto collegherà Mosca e Pechino, le due capitali degli astri nascenti dell'economia mondiale. La nuova linea transiberiana, però, non sarà solo a portata di mano degli uomini di affari che seguono le rotte del commercio tra Cina e Russia, ma è invece pensata e realizzata a uso e consumo dei turisti, per mostrare loro il cuore profondo di una Russia che non si è mai lasciata vedere così da vicino da un occhio esterno. Una Russia fatta di luoghi intrisi di storia, come il Tatarstan, territorio a quasi mille chilometri da Mosca, conquistato da Ivan IV il Terribile a metà del Cinquecento. Una terra aspra e magnifica, dove da sempre convivono pacificamente la religione islamica e quella cri-



stiana. Due settimane di viaggio su un treno che sembra uscito direttamente da un passato remoto, un passato pre-rivoluzionario e che unisce direttamente due grandi civiltà, un tempo immense, poi decadute e che oggi tornano sulla scena mondiale come prime donne: la civiltà cinese e quella russa. E, si sa, di fronte al richiamo di tanto splendore e di una storia rimasta sepolta per così tanto tempo da sembrare essere stata dimenticata, i turisti accorrono a frotte. Secondo le stime del *Russia Tourism Report Q3-2011*, il potenziale turistico della Russia consentirà entro il 2016 di accogliere più di 40 milioni di turisti stranieri, fornendo ogni anno servizi a circa 50 milioni di turisti russi. Insomma, circa 100 milioni di viaggiatori tra poco più di quattro anni potrebbero invadere il mercato “aperto” della nuova Russia e contribuire a trasformarlo in maniera radicale. È questo l’innalzamento del benessere che ha in mente il presidente Medvedev, ma che deve anche procedere di pari passo con un

progressivo avvicinamento alla “pienezza” democratica. Perché, va detto, fa effetto oggi visitare il mausoleo di Lenin sulla Piazza Rossa, dove la salma dell’eroe rivoluzionario guarda in direzione degli antistanti magazzini di Stato “GUM”, dove un tempo il popolo si metteva in fila per avere scarpe, vestiti, pane, latte e carne e che oggi sono sede di un ricco e sfavillante centro commerciale, in cui spiccano marchi come Cartier e Bulgari. E tornano in mente le parole di Nikita Mikhalkov, il regista russo che gode di fama mondiale e che ha vinto l’oscar a Hollywood con il suo *Il sole ingannatore*, film che narra senza sconti la ferocia che caratterizzò l’epoca dello stalinismo. A dieci anni dalla caduta del Muro, quando la Russia era ancora un “orso ferito”, Mikhalkov lanciò un appello alla sua gente: “Russia, difendi la tua storia!”, disse proprio durante un suo viaggio in Italia. Oggi quell’esortazione ha il sapore compiuto di una sorta di “ritorno al futuro”. ☺

LEOPARDI SUL METRÒ

Una delle tante iniziative dell’anno di interscambio italo-russo riguarda la poesia. Frammenti di opere di poeti italiani rivestono un treno speciale della metropolitana. Versi immortali di Alighieri, Petrarca e Leopardi sono a “portata di occhi” per i pendolari della capitale russa, che potranno godere per tutto l’anno dell’iniziativa “Poesia in metro”. Come ha sottolineato presentando l’iniziativa l’ambasciatore italiano a Mosca, Zanardi Landi: “La metropolitana è uno dei maggiori monumenti architettonici di Mosca e la poesia italiana si iscrive perfettamente nella sua architettura”.



SOTTO UNA

L'ALTRA EUROPA TORNA A FAR PARLARE DI SÉ. I GRANDI EVENTI SPORTIVI INTERNAZIONALI CHE SARANNO OSPITATI DA RUSSIA, POLONIA, UCRAINA E BIELORUSSIA, SPOSTANO L'ATTENZIONE SU MERCATI A NOI VICINI.



NUOVA LUCE

New savage markets. Così furono ribattezzati i Paesi dell'Est quando, alla caduta del Muro di Berlino, si apprestavano ad aprire le porte all'Occidente. Percepiti come mercati ricchi di opportunità (e rischi) ancora tutti da esplorare, ben presto, sotto gli entusiastici epiteti di Near East e a volte persino di Estdorado, iniziarono a essere visti dal resto d'Europa come importanti mercati di sbocco

e destinazioni strategiche per delocalizzazioni manifatturiere.

Come sappiamo, il processo non è stato lineare né privo di ostacoli. La mutua dipendenza con l'Europa avanzata è stata spesso un fattore di facilitazione del business ma anche un limite, come insegna la crisi del 2009, cartina di tornasole della complessità di questa interdipendenza. Dopo la battuta d'arresto dell'ultimo biennio,

l'Europa orientale, pur con difficoltà e sfide ancora non risolte, sembra essersi agganciata alla ripresa, preparandosi a offrire opportunità interessanti da valutare con occhio lungimirante e selettivo. In questo senso, i grandi eventi sportivi che coinvolgeranno Polonia, Russia, Ucraina e Bielorussia sono il segnale e nello stesso tempo l'occasione di un rilancio (non solo d'immagine) per tutta l'area. ➤

Danze popolari per festeggiare l'assegnazione degli Europei, Polonia



EUROTTIMISMO POLACCO

Strade, collegamenti ferroviari e aeroporti, hotel e strutture ricettive, stadi e sicurezza: per la gestione degli Europei di calcio del 2012 che si è aggiudicata insieme all'Ucraina, la Polonia stima un investimento complessivo di 24 miliardi di euro. Un'iniezione di risorse per migliorare il Paese, anche a prescindere dalla manifestazione calcistica: secondo PL.2012, la società che coordina i 175 enti coinvolti nell'organizzazione, gli 83 progetti in cantiere per Euro 2012, di cui 65 definiti "strategici", svilupperanno nei prossimi 8 anni un indotto di circa 2 miliardi di euro.

Non è solo immagine. La Polonia appare effettivamente in buona salute, pronta a mettersi in vetrina: unico Paese dell'Unione Europea ad aver evitato la recessione nel 2009 con una crescita del Pil dell'1,6%, è dotata di un'economia e di un sistema finanziario evoluti che le consentono di guardare al prossimo biennio con ottimismo, grazie specialmente alla ripresa dell'export, alla tenuta dei conti interni e al supporto dell'Ue. Mentre il tasso di disoccupazione è ancora al 9,3%, la produzione industriale cresce del 7,7% e l'inflazione oscilla tra il 4% attuale e il 2,8% previsto per l'anno prossimo.

Dopo una parentesi di euroscetticismo, la Polonia sembra avere finalmente ritrovato la sua posizione naturale in mezzo al continente europeo, inaugurando lo scorso 2 luglio il suo primo semestre di presidenza europea. E dell'Europa il Paese sta ben capitalizzando i fondi strutturali: 85 miliardi di euro tra il 2007 e il 2013, un intervento capace di dare uno slancio simile solo a quello della Ger-

mania, verso cui peraltro si dirige buona parte del suo export.

Chi arriva oggi in Polonia trova un Paese dinamico, proiettato verso il futuro, con numerosi punti di forza: un sistema industriale storicamente solido e servizi in crescita; un contesto economico positivo grazie al buon esito della transizione all'economia di mercato; un alto grado di istruzione diffusa. Non a caso Mc Kinsey, il colosso della consulenza finanziaria, ha scelto di aprire il suo quarto *knowledge centre* proprio a Varsavia, dove ha assunto un centinaio di ricercatori locali per offrire servizi di consulenza sui mercati globali. Un'apertura visibile anche nella nuova urbanizzazione, dove i *kombinat* del socialismo reale cedono il posto ai nuovi insediamenti moderni (grattacieli, sedi di multinazionali e centri commerciali), e nello sviluppo di un *business climate* rigoroso.

"Qui il business climate è molto positivo e lo è particolarmente per le società che operano con l'estero", spiega il Responsabile di SACE per l'Europa centrale e orientale, Speranta Tirsar. "Quest'anno la Polonia è stata il Paese numero uno in Europa per capacità di attrarre investimenti esteri. Gli Europei di calcio e la presidenza Ue sono un impulso ulteriore a un'economia destinata a crescere nei prossimi anni, nonostante criticità come la disoccupazione e la volatilità dello zloty. I settori delle infrastrutture e delle costruzioni, senza contare il settore energia, offrono un grande potenziale anche per progetti di dimensioni considerevoli; ci attendiamo un aumento di richieste da parte delle imprese di nostri prodotti come i *bond* e il credito acquirente".



Cracovia, Polonia, foto Valery Titievsky

Ma un altro volto del boom polacco e delle nuove opportunità che questo mercato può offrire si può esplorare partendo da Cracovia, centro-pilota delle zone economiche speciali finanziate con i fondi Ue: qui, tra nuovi impianti di multinazionali e laboratori universitari, lavorano insieme aziende straniere, giovani imprenditori e neolaureati in progetti ad alto contenuto tecnologico. Siamo ben lontani, insomma, dall'immagine di un Paese in cui le opportunità di business erano collegate essenzialmente



2012



POLONIA
UCRAINA
EUROPEI
DI CALCIO

2014



SOCHI
OLIMPIADI
INVERNALI

2016



MOSCA
CAMPIONATO
DEL MONDO
DI HOCKEY SU GHIACCIO

2018



RUSSIA
CAMPIONATO
DEL MONDO
DI CALCIO

al comparto manifatturiero o a settori “pesanti”, come il meccanico, l’estrattivo, il petrolchimico, la produzione di energia.

In quest’ultimo settore nuove prospettive potrebbero aprirsi con la scoperta dello *shale gas* (gas da scisti argillosi). Secondo le prime stime dell’Agenzia Internazionale per l’Energia (IEA), si tratterebbe di 5.200 miliardi di metri cubi che, a fronte dei consumi attuali inferiori ai 15 miliardi annui, lascerebbero ampi margini per l’export. Ciò consentirebbe alla Polonia di tagliare di almeno il 40% i costi delle forniture alle imprese e ridurre la dipendenza dall’import russo, presentandosi come un’alternativa per Paesi baltici e Germania che, dismessa l’opzione nucleare, dovrà trovarsi un’alternativa entro fine decennio.

RUSSIAN ADVENTURE

La Russia, che va incontro a un periodo di nuovo slancio e richiamo internazionale, non rimane certo a guardare. Nei prossimi anni la Federazione sarà madrina di un tris di eventi sportivi di portata mondiale: le Olimpiadi invernali nel 2014, il Campionato del Mondo di hockey su ghiaccio nel 2016 e, per la prima volta nella sua storia, i Mondiali di calcio nel 2018. Gli investimenti sono ingenti e si moltiplicano a cascata, basti pensare che per le Olimpiadi la Russia è passata da un investimento iniziale stimato a 12 miliardi, a oltre 30 miliardi di dollari. Soltanto per costruire l’autostrada per Sochi, la città che ospiterà i Giochi invernali, verranno spesi 8 miliardi di dollari, più dell’intero costo dei Giochi di Vancouver del 2010.

Anche in questo caso, come per la Polonia con Euro 2012, si tratta di una vetrina straordinaria. Il mercato russo si trova oggi a condividere con quello polacco, almeno in parte, una complessità e un processo di lenta diversificazione meritevole di attenzione, pur continuando a rappresentare

SOCHI 2014 LA FIACCOLA VA IN ORBITA



Alexander Zhukov, vice primo ministro e presidente del comitato organizzatore russo, ha annunciato durante l’assemblea generale del Cio l’intenzione di portare la fiaccola olimpica oltre i confini della Terra. Si riaccende così la corsa al primato spaziale con gli Stati Uniti che nel 2030 hanno intenzione di spedire una navicella su Marte.



Tifosi russi allo stadio durante una partita di calcio, Mosca, foto Sergey Novikov

un caso a sé stante nel panorama dell’Est Europa, per dimensioni, storia e peculiarità.

Caratteristica unica di questo mercato per l’Italia è innanzitutto il partenariato economico italo-russo, che trova fondamento nella nostra dipendenza energetica dalle risorse russe e nella quasi altrettanto forte dipendenza della Russia dalle forniture di beni italiani. Interi settori dell’industria italiana (come calzature, abbigliamento, arredo e meccanica strumentale) hanno trovato nella Federazione uno sbocco decisivo, portando nel giro dell’ultimo decennio l’interscambio italo-russo a quota 25 miliardi di euro (da poco meno di 5 miliardi di euro). Chi già è presente in questo mercato sa bene quanto le relazioni contino per crescere in sicurezza: “Abbiamo molto investito nel corso degli anni per sviluppare una buona rete di contatti e clienti, sia importatori russi che produttori italiani”, spiega Dmitry Prozorov, responsabile dell’ufficio di SACE a Mosca insieme a Svetlana Gromiko Piradova. “Eppure spesso sono gli stessi

esportatori italiani a consigliare ai propri acquirenti russi di rivolgersi a noi”.

Il mercato russo rappresenta una *unicum* anche per l’approccio delle imprese straniere. Come spiega Roberto Pelo nel libro *Sdelano V Italii. La presenza italiana in Russia*, diversamente da quanto accade in altri Paesi est-europei, qui le aziende non scelgono di investire perché attratte da bassi costi di produzione, incentivi fiscali o da un più facile accesso al credito, ma perché interessate a presidiare un mercato ancora “incolto” e plasmarlo a propria misura, colmando i gap della catena di distribuzione. Tali gap sono spesso amplificati da carenze infrastrutturali e operative (complessità della burocrazia e corruzione *in primis*) che distinguono la Russia non solo dai mercati avanzati ma anche da altri mercati emergenti ad alto potenziale, al punto che molti osservatori si sono interrogati sulla necessità di ridurre a BIC l’acronimo BRIC: “Russia is more sick than BRIC”, come commenta Nouriel Roubini nel suo *Crisis Economics: A*



—
Per facilitare lo sviluppo di opportunità di business tra importatori russi ed esportatori italiani di macchinari, beni strumentali e altri beni e servizi, tra le varie iniziative, SACE ha rafforzato la partnership con la banca di sviluppo russa Vnesheconombank (VEB)
—



Stazione di Kazansky a Mosca, linea locale

Crash Course in the Future of Finance (2010).

Eppure qualcosa sta cambiando. La Russia sembra voler investire nella diversificazione geografica e settoriale della propria economia e nella rete infrastrutturale. “Proprio nel settore infrastrutturale ci aspettiamo che la quota di operazioni che abbiamo in portafoglio possa aumentare considerevolmente nel prossimo anno”, confermano dall’Ufficio di SACE a Mosca. “Stiamo lavorando a diverse transazioni per un valore complessivo di circa un miliardo di euro”.

Per facilitare lo sviluppo di opportunità di business tra importatori russi ed esportatori italiani di macchinari, beni strumentali e altri beni e servizi, tra le varie iniziative, SACE ha rafforzato la partnership con la banca di sviluppo russa Vnesheconombank (VEB), attualmente impegnata nel finanziamento di numerosi progetti strategici, molti infrastrutturali. “Siamo interlocutori anche di OJSC VTB-Leasing, società leader nel mercato russo del leasing, grazie a un accordo che consen-

te alle imprese russe di acquistare attrezzature di qualità prodotte in Italia con operazioni di leasing a un costo finale più basso”, aggiunge Svetlana Gromiko Piradova.

La saturazione del mercato dei grandi centri economici spinge ancora di più a esplorare nuove aree del “continente” russo, *in primis* quelle, come il Tatarstan e la regione di Krasnodar, che saranno sotto i riflettori dei prossimi eventi sportivi. Secondo una recente indagine di Ernst & Young, la Repubblica del Tatarstan, le regioni di Irkutsk, Kaluga, Tomsk e Perm sono le aree della Federazione Russa con il miglior *business climate*. La regione del Volga, con i suoi 35 milioni di abitanti, è tra le più dinamiche della Russia. Samara, Ulyanovsk e Kazan offrono opportunità su più fronti alle aziende che guardano oltre la capitale: dallo sviluppo dei porti fluviali per il trasporto merci e per il turismo alla meccanica, dalla filiera dell’*automotive* all’industria aeronautica, fino ai beni di consumo, l’agricoltura e i parchi tecnologici.

Si stanno aprendo importanti prospettive di collaborazione commerciale nei settori ad alto contenuto tecnologico. Il governo ha indicato cinque aree prioritarie di sviluppo: tecnologie informatiche, nucleare, medicina, aerospaziale ed efficienza energetica. Proprio a queste aree è legato l’ambizioso progetto del tecnoparco di Skolkovo, il nuovo centro di ricerca che, sotto gli auspici del governo, aspira a diventare la Silicon Valley d’Europa a 15 chilometri a Sud di Mosca. Il progetto, al quale hanno già dimostrato interesse multinazionali estere come Microsoft, Nokia, Cisco, Siemens, Boeing e Intel, si svilupperà su un’area di 400 ettari e vedrà il completamento della prima fase di costruzione nel 2014. È l’emblema di una Russia che guarda al futuro, che vuole innovarsi e svincolarsi da quell’immagine storica di “potenza del pesante” conservata anche negli anni post-sovietici. Le elezioni del 2012 saranno un momento di verifica cruciale in questo processo. ☺

PIETRO BARBARO E MARNAVI

VOLTI AL VOLGA

SEMPRE PIÙ AZIENDE ITALIANE SCOPRONO LE OPPORTUNITÀ OFFERTE DALLE REGIONI CHE SEGUONO IL CORSO DEL VOLGA E CHE AFFACCIANO SUL MAR CASPIO, A CAVALLO TRA EUROPA E ASIA. LE TESTIMONIANZE DI DUE AZIENDE PIONIERE, PARTNER DI SACE.

“Il Volga è praticamente un mare”, spiega Federica Barbaro, amministratore delegato del Gruppo Pietro Barbaro. La famiglia Barbaro, che è attiva nella navigazione da 200 anni ed è presente in Russia da molto tempo, possiede diverse navi della stazza di 50.000 tonnellate che solcano gli oceani. Ma nelle aree fluviali russe la Prime Shipping, divisione russa del Gruppo, si muove con navi di stazza compresa tra le 5 e le 7.000 tonnellate. “In quest’area abbiamo iniziato con tre rimorchiatori, ora siamo a 23 imbarcazioni che diventeranno presto 30”.

Solo cinque anni fa l’interesse delle imprese italiane non andava oltre le capitali storiche della Russia. Recentemente le materie prime di cui dispongono le regioni che sorgono intorno al Mar Caspio hanno creato le premesse per un benessere diffuso che stimola un flusso di merci che navigano ormai spedite anche in queste aree, sulle quali dieci anni fa gli stessi abitanti non avrebbero scommesso molto. Ma esattamente dieci anni fa qui aprirono i battenti gli stabilimenti di multinazionali come la Nestlé, che si limitò a rimettere a nuovo le industrie dolciarie esistenti e in crisi; ripresero a girare le catene di montaggio delle industrie automobilistiche, producendo veicoli destinati al mercato locale. Il piatto forte della rinascita dell’economia locale erano già allora gas e petrolio, dai quali ormai derivano introiti che consentono ai residenti di acquistare sempre più auto tedesche e stimolano un mercato immobiliare che trasforma le città a vista d’occhio. I fiumi aiutano a esportare il petrolio e le altre risorse locali e a fare arrivare qui i beni prodotti altrove: dalle auto all’arredamento, dall’abbigliamento agli alimentari, inclusi i vini italiani e francesi. Ma “nonostante una crescita evidente negli ultimi anni, la Russia ha ancora bisogno di infrastrutture”, spiega Barbaro.

Nei suoi oltre 3500 chilometri di lunghezza, il Volga tocca i porti della regione ex-sovietica del Tatarstan, come Samara e Kazan, per sfociare nel Mar Caspio e nel Mar Nero. Samara, la sesta città russa per popolazione, è uno dei centri pulsanti della nuova stagione di sviluppo del capitalismo russo. La città offre uno spaccato delle nuove ricchezze al primo sguardo. Per le strade si notano gli status symbol di una classe media sempre più numerosa. Federica Barbaro visita la città ogni tre mesi, per lavoro. Negli uffici della Prime Shipping, affacciati sul fiume, lavorano 50 dipendenti. “La preparazione dei professionisti che assumiamo qui è formidabile. Anche l’autista ha la laurea. Dall’Italia abbiamo portato i nostri standard, altissimi, per quanto riguarda la sicurezza della navigazione e la tutela ambientale”. In totale, ovvero includendo le persone impegnate nella navigazione

—
La preparazione dei professionisti che assumiamo qui è formidabile. Anche l’autista ha la laurea

—
vera e propria, qui i dipendenti della Prime Shipping sono in tutto 700 - “ma arriveremo presto a mille”.

Non spaventa la proverbiale burocrazia russa, “perché è una burocrazia che funziona”, dice Barbaro. “E anche il fisco è una macchina solida: dà risposte chiare”, aggiunge. E riferisce di un riconoscimento importante proprio in materia fiscale. “Proprio ieri siamo stati a Mosca, alla Duma, per ritirare un premio. Siamo tra i cento migliori contribuenti di quest’anno”. E mentre accenna alle fatiche necessarie per essere riconosciuti parte di un sistema economico diverso dal nostro e





—
Oltre che essere progettate per condizioni climatiche estreme, le imbarcazioni devono essere adatte alla navigazione fluviale, perché il Caspio è accessibile solo via fiume
—

non sempre facile, Barbaro sottolinea l'importanza di essere accolti bene in Russia. "Bisogna viaggiare, incontrare, è fondamentale essere presenti. Ma per quanto riguarda il sistema italiano, per le aziende medie e piccole è importante poter contare sull'appoggio di quelle più grandi, che sono attrezzate per fare da apripista in territori nuovi e in continua trasformazione. A volte succede, altre volte no". Tra le sfide in corso, c'è l'espansione verso gli altri Paesi che affacciano sul Mar Caspio, a cominciare dalla sede aperta da poco in Kazakistan.

Il Kazakistan produce oltre un milione e mezzo >

di barili di petrolio al giorno, poco meno della Libia. Una ricchezza che attira verso questa nazione l'interesse dei paesi occidentali, sebbene siano tuttora saldi i legami con la Russia. Grazie ai giacimenti minerari cresce quindi la percezione di potenzialità importanti, che hanno motivato una corsa contro il tempo per offrire infrastrutture adeguate alle imprese che, da tutto il mondo, arrivano per contribuire a una crescita che sembra aver colto di sorpresa la nazione. È presente qui con le sue navi, una compagnia di navigazione italiana, la Marnavi, che ha sede nel centro di Napoli e opera in 4 aree di business: trasporto di prodotti petrolchimici, offshore, trasporto di prodotti alimentari e antinquinamento. "In Kazakistan non abbiamo creato una nostra struttura - spiega il vice presidente Attilio Ievoli - perché abbiamo avuto l'occasione di creare delle forti strategie di cooperazione tecnica e operativa con altre società armatoriali italiane già presenti sul territorio". La Marnavi ha fornito cinque unità navali di diverse tipologie, quali shuttle tanker, navi cisterne, multipurpose, barge e rimorchiatori, che svolgono diverse attività di shipping: trasporto combustibili, portacontainer, supporto alle piattaforme petrolifere e trasporto di materiali speciali. Ievoli, che nel corso di un anno di lavoro conta fino a 200 giornate di

trasferita in tutti i continenti perché l'azienda è attiva quasi ovunque, dal Mediterraneo all'Europa del Nord, dall'India al Brasile, raggiunge il Paese affacciato sul Mar Caspio almeno due volte l'anno. "In Kazakistan abbiamo trovato significative difficoltà e criticità dovute a fattori politici e ambientali. Rispetto ad altri Paesi dove operano aziende italiane, è una situazione che supera sicuramente la media". Le condizioni ambientali sono disagiati in quanto si raggiungono i meno 40 gradi di temperatura in inverno, e i 38 in estate. In inverno il mare è puntualmente ghiacciato. In più, oltre che essere progettate per condizioni climatiche così estreme, le imbarcazioni devono essere adatte alla navigazione fluviale, perché il Caspio è accessibile solo via fiume. L'impegno, quindi, parte dalla fase della progettazione delle navi, nella ricerca di un compromesso tra la capacità produttiva e la flessibilità di impiego. "Nonostante tali sforzi siamo contenti di essere presenti e avere sviluppato questa ulteriore area di business, viste le prospettive di crescita del settore petrolifero nelle regioni che affacciano sul Caspio ma soprattutto vista la possibilità di lavorare con aziende leader nel settore petrolifero come la Saipem (Eni), delle quali apprezziamo la professionalità e la correttezza". La prosperità dovuta ai nuovi canali di espor-

tazione esalta in questa regione la vocazione di fare da ponte tra Europa e Asia. "Quando ci andai per la prima volta, nel 2004, sbarcai in un aeroporto che era una capanna di legno. Oggi arrivo in un aeroporto moderno, le strade sono asfaltate, il Paese è in piena trasformazione e le persone si stanno abituando molto bene al nuovo clima economico". Spuntano alberghi, strade, centri commerciali, anche se è ancora forte il ruolo della proverbiale burocrazia di una volta. Per esempio, per operare in loco le imbarcazioni devono avere a bordo un equipaggio locale la cui ricerca è sicuramente difficile. La bandiera delle navi è rigorosamente kazaka o russa per alcune aree di impiego. Per gli stessi uffici di aziende straniere è richiesto che una quota del personale sia assunta in loco. Aspetti che tuttavia non spaventano le aziende italiane interessate a cogliere le opportunità offerte da un territorio che, proprio perché poco sfruttato finora, può dotarsi di un'economia nuova, autonoma e salda, come ha dimostrato di saper fare finora. In una logica di sinergie tra imprese italiane, invocata da più parti, la comunità delle nostre imprese presenti lungo il Volga e intorno al Mar Caspio testimonia la possibilità di scambi commerciali interessanti per le imprese italiane dei settori più diversi. ☸





BUSINESS ETIQUETTE IN RUSSIA

REGOLE DI BUON SENSO E BUONE MANIERE PER GESTIRE
AL MEGLIO I RAPPORTI NEL PAESE EUROASIATICO.

I russi sono conosciuti per essere generosi e accoglienti con gli stranieri che visitano il loro Paese ma, per l'imprenditore che si reca in Russia per stringere accordi commerciali, ci sono alcune accortezze da tenere a mente per fare buoni affari.

PREPARATEVI CON CURA

Gli incontri di lavoro vanno programmati solitamente con almeno un paio di settimane di anticipo, che possono salire a sei nel caso di incontri con funzionari del governo. Per non rimanere incagliati in procedure e formalità, è consigliabile farsi assistere da persone locali che conoscano bene il *modus operandi* russo. Prima dell'incontro assicuratevi che tutti i documenti necessari e i vostri biglietti da visita siano stampati sia in russo sia in inglese; questa piccola accortezza può ben predisporre la vostra controparte. Ricordatevi inoltre di prestare molta cura all'abbigliamento, che deve essere estremamente elegante e ricercato; il guardaroba di un uomo d'affari è considerato dai russi lo specchio delle sue capacità professionali e della sua credibilità.

PUNTUALITÀ E PAZIENZA

Il giorno dell'incontro siate molto puntuali e non dimenticate che il traffico, specialmente nelle grandi città come Mosca, può comportare notevoli ritardi. In caso di imprevisti, avvisate sempre e non dimenticate di scusarvi del ritardo. Può accadere, sebbene rarissimamente, che il vostro omologo russo non sia puntuale; al suo arrivo non dimostratevi in alcun modo infastiditi, la pazienza è considerata dai russi una virtù estremamente importante.

Un'altra causa di ritardo può essere il maltempo. Quando piove è consuetudine in Russia far asciugare gli ombrelli tenendoli aperti nelle stanze: evitate di manifestare facili superstizioni!

I russi sono conosciuti come grandi *sitter* durante i negoziati, usano spesso il tempo come una tattica,

soprattutto se sanno di avere una scadenza. Siate quindi cauti nel mettere pressione alla vostra controparte o rischierete di ritardare ulteriormente la chiusura degli accordi. Inoltre non aspettatevi che il vostro partner commerciale scenda facilmente a compromessi: cedere è visto come una forma di debolezza, pertanto continuerà a negoziare fino a che non rinuncerete a qualcosa.

MEMORIZZATE I NOMI

È consigliato prestare molta attenzione e memorizzare i nomi completi della vostra controparte e del suo staff. I russi hanno tre nomi: nome, patronimico e cognome. Il patronimico non è altro che il nome del padre accompagnato dal suffisso "-vich" o "-ovich" per gli uomini, e "-avna" o "-ovna" per le donne. In disuso nei rapporti più personali, l'utilizzo del patronimico è invece apprezzato in contesti molto formali. È consuetudine utilizzare tutti e tre i nomi per riferirsi al top management e a funzionari della pubblica amministrazione.

A CENA

In Russia le cene di lavoro non iniziano mai troppo tardi. L'orario più comune è compreso tra le 19 e le 20. Ricordatevi che anche nelle occasioni informali avere un aspetto curato è un ottimo biglietto da visita. Non presentatevi mai a casa dei vostri partner russi con jeans e scarpe da tennis, preferite invece una camicia senza cravatta e un pantalone classico. Per le donne invece sono da evitare vestiti troppo appariscenti, il consiglio è di indossare una gonna sotto il ginocchio e una camicia a tinta unita. Tenete a mente inoltre che è una pratica comune per tutte le persone che entrano in una casa privata togliersi le scarpe.

Siate puntuali e non presentatevi a mani vuote: un piccolo pensiero è ben accetto e soprattutto doveroso. Una bottiglia di buon vino italiano potrebbe essere l'arma migliore per conquistare il padrone di

casa, mentre alla sua consorte potreste regalare un mazzo di fiori, preferibilmente non gialli né in numero pari perché considerato di malaugurio.

Una volta a tavola, non iniziate a mangiare prima che il padrone di casa non vi inviti a farlo e non poggiate i gomiti sul tavolo, perché è considerato molto irrispettoso. Durante il pasto vi potrebbe capitare di essere invitati a prendere una seconda porzione, non rifiutatela e ricordatevi di lasciarne una

—
Il guardaroba di un uomo d'affari è considerato dai russi lo specchio delle sue capacità professionali

—
piccola quantità nel piatto per indicare che il cibo offerto era sufficiente. I russi hanno poi una particolare propensione, se non proprio una passione, per il bere. Ecco perché i pasti vengono solitamente accompagnati da bevande alcoliche. Non bisogna stupirsi dunque se sulla tavola, oltre alla birra e al vino, è sempre presente della vodka, che - impone l'etiquette - va bevuta tutta d'un fiato.

Attenzione però a pensare di applicare a tutta l'area russa *tout court* questi piccoli accorgimenti, che si possono considerare in ogni caso validi per relazionarsi con la *business community* dei maggiori centri economici. Il Paese, che si estende su una superficie di più di 17 milioni di chilometri quadrati, è infatti un mosaico di popoli differenti tra loro per origine, storia, cultura e religione. Quindi, regole valide per Mosca o San Pietroburgo mal si adattano, ad esempio, alle zone di confine con il Kazakistan, o alle coste del Mar del Giappone. Il nostro consiglio è quindi di informarsi preventivamente sugli usi e costumi locali per evitare di fare errori che potrebbero rallentare o addirittura compromettere gli affari. ☺

SONEPAR

CREDITO A CORRENTE CONTINUA

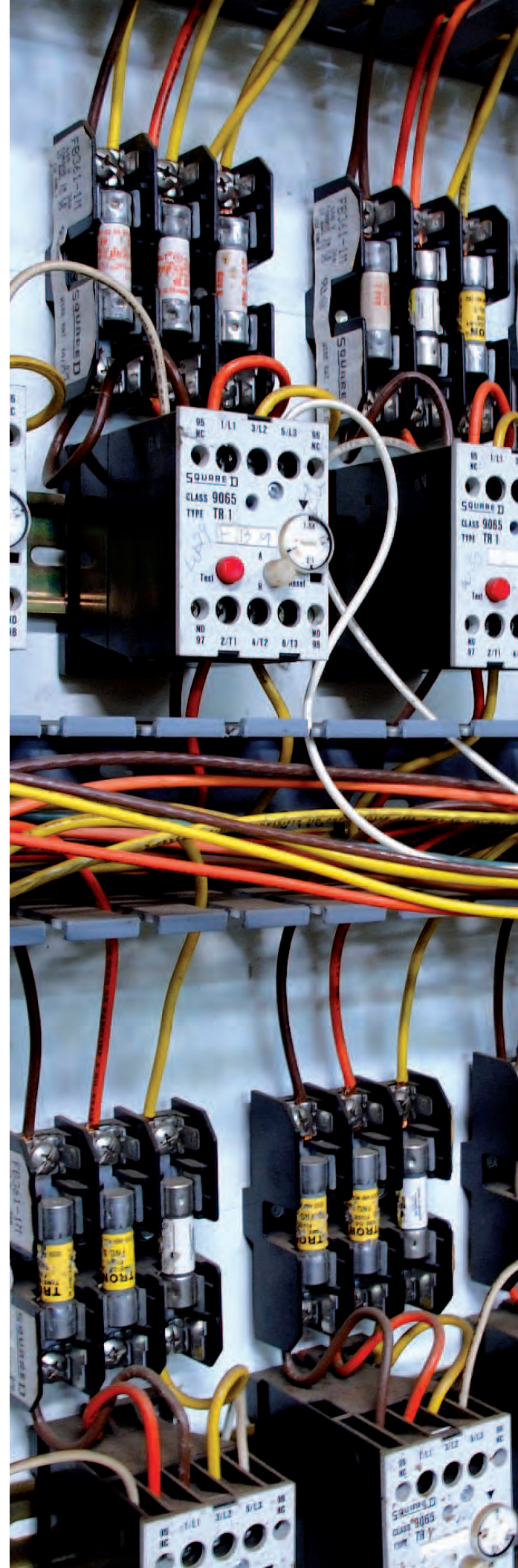
IN UN MERCATO SEMPRE PIÙ APERTO CRESCE ANCHE IN ITALIA L'INTERESSE VERSO L'ASSICURAZIONE DEL CREDITO: UNO STRUMENTO CHE AIUTA LE AZIENDE A DIVENTARE PIÙ SOLIDE, TRASPARENTI E DINAMICHE. IL CASO DI SONEPAR ITALIA.

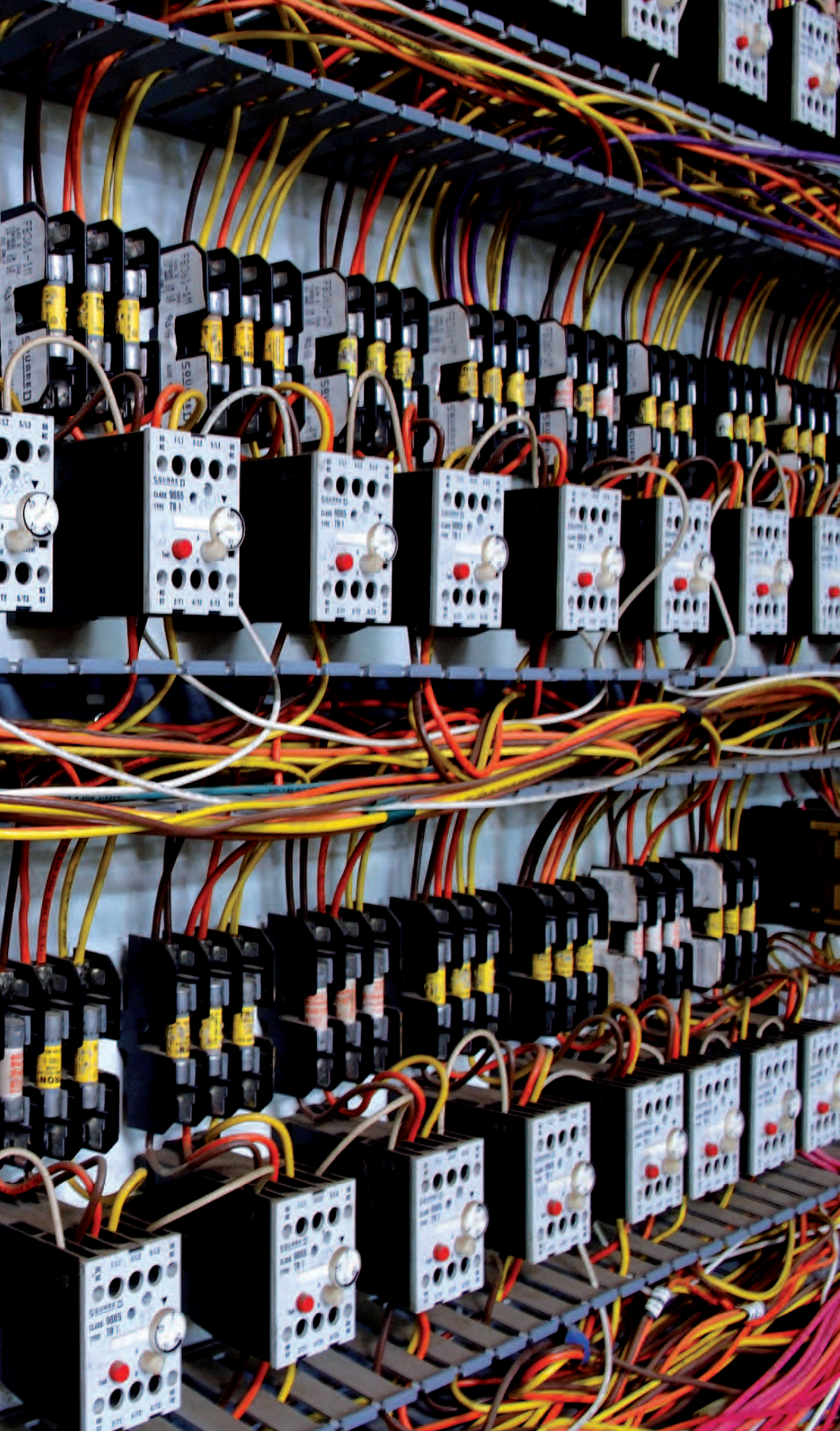
Per sapere quanto conta Sonepar nella vita di ciascuno di noi, basta cercare la presa di corrente più vicina. Interruttori, cavi e lampadine sono il business di questa multinazionale nata in Francia e presente in 35 Paesi, con un totale di 24 mila dipendenti, dei quali oltre 1500 si trovano in Italia. Sonepar distribuisce materiale elettrico a centinaia di migliaia di installatori nel mondo, ma anche direttamente ai consumatori finali, con la vendita al dettaglio attraverso una capillare presenza territoriale di punti vendita. Si va quindi dagli impianti più complessi, che interessano le grandi imprese, alle lampadine vendute singolarmente in negozio, fino al nuovo business delle energie rinnovabili, che costituiscono una fetta interessante del volume d'affari complessivo della Sonepar Italia. In oltre un ventennio, con una politica di acquisizioni mirate di distributori leader nel loro mercato regionale di riferimento, l'azienda ha sviluppato una presenza capillare sul territorio e una vasta clientela che viene seguita in oltre 100 punti vendita in Italia. L'affidabilità e l'efficienza della multinazionale sono state affiancate all'esperienza delle aziende locali, delle quali è stata conservata l'identità e mantenuti i brand: Elettroingross, Brollo, Femi Rinaldi, Forel, Mazzi, RER, ED, Cangiano, Racca Vanacore, Sonepar Puglia e Migliore sono i marchi che rappresentano un'unica grande azienda, Sonepar Italia.

Oggi, a livello globale il Gruppo Sonepar genera 13 miliardi di euro di fatturato, al quale concorre Sonepar Italia con 650 milioni sviluppati con oltre 150 mila clienti movimentati.

Eppure, anche questa azienda ha bisogno di un partner in grado di condividere il rischio rappresentato dalle 100 mila transazioni attive. Poiché ciascun credito rappresenta un rischio, e ciascun rischio pesa sugli scenari delle aziende, incluse le più floride, l'assicurazione del credito è una soluzione soprattutto in una fase economica in cui l'insolvenza è alla base di un numero crescente di fallimenti. Eppure l'assicurazione del credito non fa parte della cultura imprenditoriale italiana: su cinque milioni di aziende censite, solo diecimila sono quelle assicurate. Spesso si tratta di aziende attive all'estero. Anche in questo senso, Sonepar rappresenta un'eccezione interessante.

“Con SACE BT abbiamo un contratto di assicurazione sul fatturato globale”, dice Pasquale Monaco, direttore dipartimento crediti, una squadra di 50 persone. “Tutti i clienti coi quali effettuiamo vendite a credito sono assicurati. A livello nazionale possiamo scegliere con autonomia, proveniamo da altre esperienze e questo è il nostro primo anno con SACE BT”. Mentre per molte realtà imprenditoriali l'assicurazione è vista come un costo, per altre è uno strumento di lavoro ormai irrinunciabile. “Dal nostro punto di vista il costo è solo uno degli





aspetti dell'assicurazione. Sull'altro piatto della bilancia ci sono le opportunità. Nella logica di una gestione corretta, attenta, della propria politica commerciale, è fondamentale avere un partner che rappresenti un punto di vista terzo, uno sguardo indipendente sul nostro portafoglio clienti. Questa è una garanzia che ripaga quel costo". In un mercato complesso, il rischio d'impresa è così presente da mimetizzarsi, spesso, agli occhi di chi lo vive direttamente. Mentre le logiche interne di un'azienda in espansione e in piena salute sono quelle commerciali, orientate a sviluppare il proprio volume d'affari, un partner interessato al recupero dei crediti è un continuo richiamo a gestire il volume d'affari con equilibrio e gli effetti di questa collaborazione diventano visibili già immediatamente: bilanci solidi, conti in ordine, ovvero requisito numero uno richiesto dalle banche, sempre più selettive nella scelta dei soggetti cui concedere finanziamenti, sempre più rigide verso chi non è in grado di conquistare la loro fiducia.

Come molte aziende simili, Sonepar Italia mette in conto una certa percentuale di insolvenza, un costo che l'assicurazione al credito rende più accettabile. "La nostra percentuale di *bad debt* grazie al contributo dell'assicurazione, ci porta al risultato che riteniamo, considerando il trend del mercato, abbastanza positivo". Senza l'assi-

—
Con SACE BT
abbiamo un contratto di
assicurazione sul fatturato
globale
—

curazione, l'impatto di quella quota sul conto economico sarebbe maggiore.

In generale, in condizioni simili si verifica un vantaggio duplice. Mentre, da un lato, la collaborazione di un'assicurazione svolge il suo ruolo più classico, ovvero mitigare i disagi causati da clienti insolventi, dall'altro essa libera risorse che vanno a vantaggio dei clienti migliori, quelli che chiunque vorrebbe tenersi stretti: sotto forma di condizioni di credito più vantaggiose, inclusa la possibilità di adottare tempi di pagamento più comodi.

In questo contesto allargato e trasparente, l'azienda assicurata si trova nella condizione ideale per studiare meglio il mercato, valutare oggettivamente i partner e i clienti, diffondere tra i soggetti coinvolti dalle diverse attività economiche atteggiamenti di maggiore responsabilità. Da un lato, quindi, l'assicurazione rafforza le fondamenta di un'azienda. Dall'altro libera energie utili alla crescita. ☺

SIDECAR

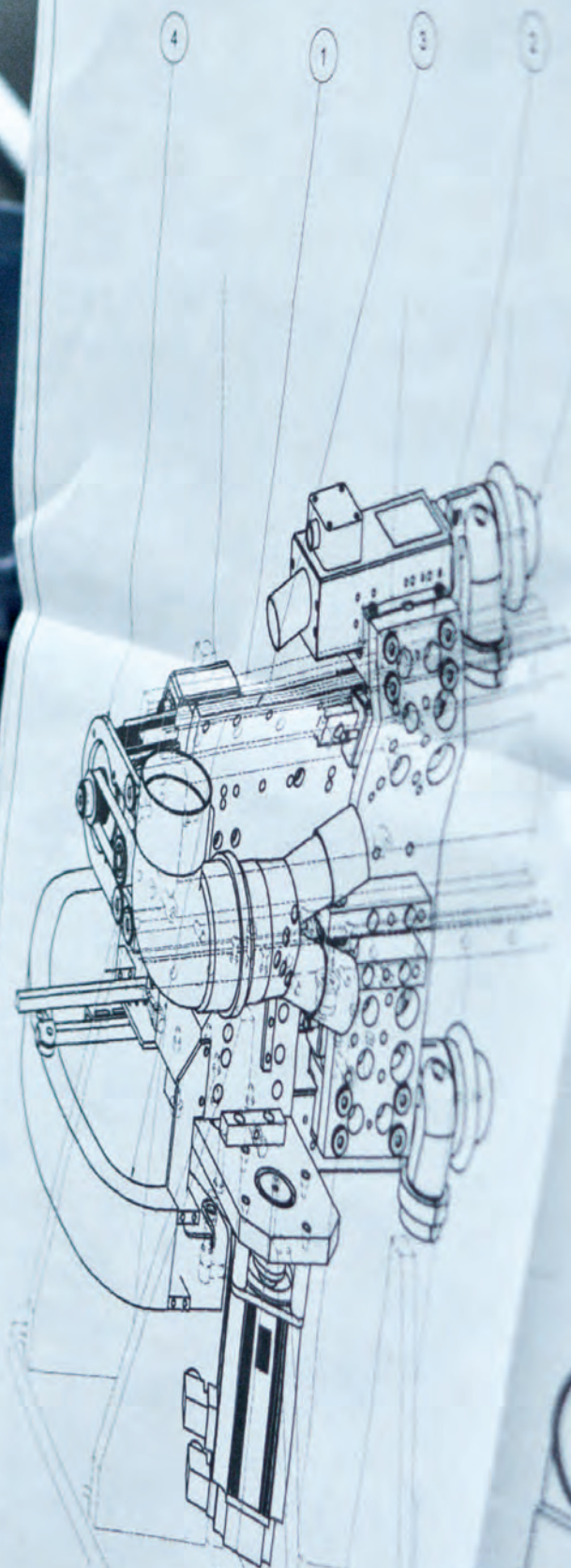
BORGH

DESIGN E TECNOLOGIA ITALIANI

STATI UNITI, CINA E INDIA SONO DI CASA A CASTELFRANCO EMILIA, DOVE LA TRADIZIONE ARTIGIANALE HA SPOSATO LA TECNOLOGIA PER PRODURRE SCOPE DI OGNI FORMA E PER OGNI ESIGENZA.

Fotografie **Lorenzo Sportiello**

Se pensate che una scopa sia un oggetto semplice, date un'occhiata alle macchine che servono per fabbricarla. A Castelfranco Emilia, in provincia di Modena, una trentina di progettisti lavorano a tempo pieno per creare macchinari robotizzati e automatici, grandi quanto un'utilitaria o più, pensati per dare forma a modelli sempre più sofisticati, che integrano design e tecnologia per servire un mercato sempre più articolato. In questo settore, effettivamente molto specifico, Borghi è una delle cinque maggiori aziende al mondo. Al tempo stesso, i produttori di macchine di qualità sono tra i casi più interessanti del Made in Italy di successo. Storicamente, il territorio di Castelfranco risulta tra i capoluoghi dell'artigianato delle scope, insieme a Cicognara, nel mantovano, e alcune località toscane. Le macchine sono arrivate nel secondo dopoguerra, introdotte da aziende tedesche e migliorate via via dai tecnici locali, anche riciclando pezzi di camion e macchinari abbandonati dai militari americani. In questa prima fase, l'evoluzione tecnologica del distretto non poteva essere più



—
93 addetti alla produzione tengono pronto il passaporto per raggiungere i clienti ovunque si trovino
—

tipica e più autentica. “Anche se le macchine di oggi sono robotizzate, i concetti di base per la fabbricazione di una scopa, come la punzonatura, sono gli stessi di allora”, spiega Stefano Galavotti, direttore finanziario di Borghi, in azienda da dieci anni.

Ciascuna macchina è pensata per un prodotto specifico. L'acquirente è un produttore di scope e spazzole che sa cosa vuole fabbricare, in termini di design e qualità. Il cliente partecipa alla progettazione della macchina e trascorre alcuni giorni, quelli del collaudo, come ospite di Borghi, per imparare tutto quello che c'è da sapere per farla funzionare. Solo a quel punto, quando tutto è controllato e verificato, si parte e si va a rimontare l'impianto lì dove serve.

Solo le aziende più piccole acquistano due o tre macchine. Chi produce molto, per mercati come quello americano o in un Paese popoloso come l'Egitto, arriva ad avere 20 o 30 macchine. Tra i nomi dei clienti Galavotti cita molte marche disponibili nei nostri supermercati.

Il centro propulsore delle attività è ancora in Emilia, ma la rete di vendita è grande quanto il pianeta. Castelfranco segue le vendite in Europa e Africa del Nord, ma gli agenti sono ormai in tutti i continenti, inclusa l'Africa sub-sahariana, perché ormai quasi ovunque esistono famiglie che in casa vogliono tenere scope simili a quelle che abbiamo noi in Occidente.

Le macchine di Borghi lavorano in Messico, dove si producono le scope vendute negli Stati Uniti; in Cina e in India, in Australia, negli altri Paesi sudamericani, in Canada. Non è facile espandersi così tanto, ma per un'azienda speciale come Borghi i nuovi mercati sono fondamentali perché garantiscono vitalità alla produzione. “Il ruolo di SACE è stato fondamentale in alcune fasi delicate”, racconta Galavotti, “come quelle successive al default dell'Argentina, dieci anni fa. Fu allora che ci rendemmo conto che aziende di altri Paesi, come quelle tedesche, superavano quelle difficoltà grazie ai loro programmi di assicurazione”. Da allora conquistare nuovi mercati e crescere lontano dall'Italia significa approfittare di questa opportunità, “e questo è successo per esempio nella fase in cui siamo riusciti ad arrivare con successo in Sudafrica, che è anche una porta aperta verso Paesi interessanti



SACE, attraverso la sua sede di Modena, ha accompagnato Borghi in pressoché tutti i continenti, assicurando transazioni in Argentina, Cile, Colombia, Guatemala, Indonesia, Marocco, Messico, Polonia e Russia.

come il Kenya e il Mozambico”.

Borgi ha ormai una sede in Cina e in questi giorni si prepara la creazione della sede indiana. Globalizzazione significa anche questo: Paesi in crescita esplosiva, città in espansione, nuovi mercati. Ma anche esigenze locali e specifiche. La qualità italiana, che Borghi contribuisce a definire costantemente, può non significare nulla per i Paesi emergenti, dove non sempre il mercato è pronto a spendere quanto spendiamo noi per un oggetto di uso quotidiano. Chi sa fare bene, però, sa adeguarsi, sapendo che le cose possono volgere al meglio anche nel giro di pochi anni.

Per quanti chilometri possano allontanarsi dalla sede, gli agenti di Borghi devono farsi portatori di uno stile che Galavotti sintetizza in due parole: “grande serietà”, perché una macchina col marchio Borghi deve, semplicemente, funzionare. “Non è come fare un prodotto qualunque”, dice Stefano Galavotti. “E non è un caso - aggiunge - se nel mondo sono rimaste poche aziende come la nostra, e se tre di queste sono in Europa”. Periodicamente i macchinari sono smontati, revisionati, alcune parti sostituite anche quando tutto funziona. L'assistenza è sempre pronta a viaggiare, per i tecnici è normale trascorrere due o tre settimane l'anno negli Stati Uniti, a prestare assistenza ai clienti più importanti; ora che il mercato si allarga a nuovi

continenti, i 93 addetti alla produzione tengono pronto il passaporto per raggiungere i clienti ovunque si trovino. 🌐



ENERGIE RINNOVABILI: LA CINA AL PUNTO DI SVOLTA

IL GIGANTE ASIATICO È ALLA RICERCA DI UNA NUOVA EFFICIENZA ENERGETICA CHE RICHIEDERÀ INVESTIMENTI E TECNOLOGIE.

a cura di Jesa Investment

L'inquinamento è diventato un problema realmente urgente per la Cina, che oggi conta 1,3 miliardi di abitanti, pari a oltre il 20% della popolazione mondiale.

Nella corsa all'approvvigionamento di risorse naturali per alimentare un'espansione economica che viaggia al +9% annuo, nel 2010 la Cina ha superato gli Stati Uniti come maggiore consumatore mondiale di energia. Il gigante asiatico è un importatore netto di petrolio. Copre metà del proprio fabbisogno energetico con il combustibile fossile, il resto con carbone ed energia elettrica.

Il tema della sostenibilità energetica è ormai parte integrante dell'agenda politica cinese. Il governo ha iniziato ad affrontare sistematicamente il problema, fissando nell'11° piano quinquennale (2006-2010) obiettivi che hanno consentito il raggiungimento di importanti risultati: riduzione dell'intensità energetica del 19,1% e aumento dell'impiego dei combustibili non fossili del 3,1%, cosicché l'energia non fossile soddisfa ora circa l'8,3% dell'uso totale di energia.

A marzo 2011, il 12° piano quinquennale (2011-2015) ha fissato l'obiettivo di un'ulteriore riduzione dell'intensità di anidride carbonica del 17% e dell'intensità energetica del 16%, per portare all'11,4% la quota dei combustibili non fossili nel mix energetico cinese.

Già nel 2007 la Cina era uno dei Paesi leader nella ricerca sull'energia idroelettrica, eolica e solare, secondo solo alla Germania per investimenti complessivi. Oggi sta pianificando di portare al 20% entro il 2020 la propria dipendenza dalle energie rinnovabili.

Il conseguimento degli attuali risultati è stato possibile non solo grazie agli investimenti nelle energie alternative, ma anche mediante recenti

programmi ad hoc: il primo è il Top-1000 Energy-Consuming Enterprises Programme, che si è concentrato sul miglioramento dell'efficienza energetica delle 1.000 maggiori imprese cinesi, responsabili per un terzo dell'uso totale di energia del Paese. Il secondo è un programma rivolto agli stabilimenti più piccoli, inquinanti e meno efficienti all'interno di una serie di settori industriali "pesanti" quali l'elettrico, il siderurgico, il cemento e la carta.

Sebbene nel 2012 la Cina potrebbe superare gli Stati Uniti per quantità di energia elettrica prodotta da fonti rinnovabili, la maggior parte della capacità aggiuntiva derivata dal carbone deve ancora raggiungere il picco di consumo energetico.

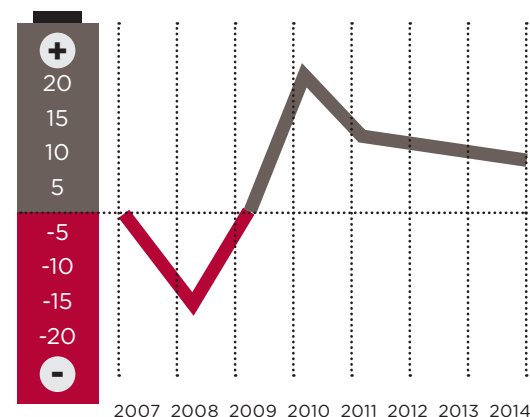
Quest'anno, anche a causa delle condizioni meteorologiche avverse, la Cina sta affrontando la più grave carenza di energia dal 2004, con conseguente aumento dei prezzi dell'elettricità.

Le regioni del delta dello Yangtze, motori della crescita economica del Paese, sono state costrette a rallentare. Nella provincia dello Zhejiang, molte fabbriche sono state obbligate a chiudere per due giorni alla settimana, mentre nella provincia dello Jiangsu è previsto per quest'autunno un calo del 16% delle forniture energetiche. Le province più colpite dalle restrizioni energetiche saranno lo Jiangsu, che da sola affronterà nei prossimi mesi una carenza energetica di 11 gigawatt, lo Hunan (-30%) e lo Zhejiang (-10%). Le imprese stanno facendo fronte non soltanto ai tagli energetici ma anche all'aumento dei costi. I prezzi dell'elettricità per uso industriale sono stati aumentati in 15 regioni, per cercare di limitare la domanda di energia. La Commissione nazionale per lo sviluppo e le riforme, il principale organo di pianificazione economica, ha annunciato un aumento dei

ACCORDO SACE-JESA

Grazie a un accordo di collaborazione tra SACE e Jesa, le imprese italiane oggi possono contare su un'offerta più ampia e "integrata" di servizi e prodotti per il mercato cinese: la gamma degli strumenti assicurativo-finanziari e il know how nella valutazione e gestione dei rischi di SACE, affiancati dai servizi di consulenza strategica e amministrativa di Jesa. Le imprese interessate possono fare riferimento alla rete di uffici di SACE (in Italia e a Hong Kong) e Jesa (Shanghai, Hong Kong, Shenzhen e Chongqing): info@sace.it oppure info@jesa.com.cn.

ESPORTAZIONI ITALIANE IN CINA DI APPARECCHIATURE ELETTRICHE (VAR. %)



Fonte: SACE e International Energy Outlook 2010



Foto Hu Qingming - Imaginechina, Contrasto

prezzi di 0,0167 yuan per kilowattora. La provincia dello Zhejiang, per esempio, monitorerà oltre 2400 grandi utenze energetiche, riscuotendo un supplemento di circa 0,10 yuan per kilowattora nei casi in cui l'intensità energetica superi lo standard stabilito per 44 settori, comprendenti la produzione di energia elettrica, la produzione di cemento, la stampa e l'industria tintoria.

La situazione ha suscitato molte preoccupazioni per i possibili impatti sui costi di produzione, specialmente per le Pmi che vedranno ridursi i profitti. Dunque, per il momento, perseguire l'obiettivo delle energie rinnovabili non sarà sufficiente a colmare il divario tra domanda e offerta di energia.

Dopo il disastro di Fukushima, gli ambiziosi programmi nucleari che prevedevano la costruzione di 40 centrali nucleari saranno valutati in

funzione di una garanzia di sicurezza a lungo termine, sollecitando maggiori investimenti nello sviluppo di un'energia sicura e pulita. Nel 2010 erano già presenti in Cina 34.000 turbine eoliche, con una capacità di 41,8 gigawatt (+62%

—
Per il momento, perseguire l'obiettivo delle energie rinnovabili non sarà sufficiente a colmare il divario tra domanda e offerta di energia

—
rispetto all'anno precedente), una crescita che rimane tuttora su valori a due cifre. Queste tendenze stanno aprendo nuove oppor-

tunità per gli investitori stranieri, a cominciare dall'attuazione di standard di efficienza energetica fino alla possibilità di entrare nel settore cinese della trasmissione di elettricità, aperto a partecipazioni finalizzate allo sviluppo della rete elettrica nazionale. Ciò creerà opportunità in vari settori (tecnologia delle reti elettriche e relative apparecchiature, IT e nuove energie), per un valore stimato di oltre un trilione di yuan. L'Italia, dopo l'ultimo referendum, dovrà fermarsi e pianificare come procedere. Nel frattempo guarda al mercato cinese per l'applicazione di nuovi prodotti e sistemi per il risparmio energetico.

Stando alle previsioni di SACE, le esportazioni italiane di apparecchiature elettriche si apprestano a crescere del 20% e raggiungeranno livelli di vendite medie annue pari a 800 milioni di euro nei prossimi quattro anni (2011-2014). ☉



WORK LIFE BALANCE

QUANDO LAVORARE NON STANCA

ORARI FLESSIBILI E SERVIZI PER LA QUALITÀ DELLA VITA. IL WORK LIFE BALANCE CONQUISTA LE IMPRESE DEL BEL PAESE. CON UNO STILE TUTTO ITALIANO.

Una volta la giornata tipica di un lavoratore era divisa in tre parti uguali: otto ore per il lavoro, otto ore per la vita personale e il resto per il riposo. Un modello legato a un'idea rigida, adatta a tempi diversi dai nostri, a un mondo industriale dove aziende e personale avevano poco da dirsi. Un'epoca in cui il lavoratore lasciava i suoi interessi, le sue inclinazioni e la sua personalità fuori dal perimetro dell'azienda e, timbrato il cartellino, vestiva i panni anonimi dell'operaio o dell'impiegato chiamato a prestare opera e talento in quantità prestabilite. Quel mondo si è evoluto. L'ingresso delle donne

nel mondo del lavoro, l'avvento della tecnologia, la transizione dell'economia verso i servizi, il crollo della natalità e le sfide della globalizzazione hanno dato una centralità nuova alle risorse umane. Oggi, un'azienda che vuole fare la differenza nel mercato deve investire nella ricerca di un equilibrio tra i suoi obiettivi e quelli dei propri dipendenti, perché i connotati umani di un'impresa sono ciò che può dare respiro alle sue attività. Il che non significa solo ridurre il numero delle ore spese sul luogo di lavoro a vantaggio di quelle per la famiglia, ma supportare il lavoratore nel creare un circolo virtuoso tra impegni familiari e lavorativi.

Da quest'esigenza nasce il Work Life Balance (WLB), nuova area di studio e di intervento che, partendo da una riflessione sulla gestione delle risorse umane e sulla responsabilità sociale, apre orizzonti molto più vasti sul modo di concepire l'impresa e la sua strategia di sviluppo. "È realistico attendersi che le aziende più sostenibili saranno anche quelle più attente al benessere dei lavoratori", commenta Caterina Torcia, presidente del CSR Manager Network, che nasce nel 2006 proprio per mettere in contatto le nuove figure professionali dei Corporate Social Responsibility Manager di tutta Italia, facilitatori delle politiche



aziendali di WLB, insieme alle funzioni di Risorse Umane e Organizzazione.

Anche nel bel Paese infatti molte cose sono cambiate su questo fronte, con elementi di originalità tutta italiana, grazie a un approccio incentrato su conciliazione e sinergie tra lavoro e famiglia. Come spiega Mario Molteni, Direttore dell'Alta Scuola Imprese e Società (ALTIS), l'approccio "italiano" al WLB affonda le sue radici nel dopoguerra "a partire dalle esperienze delle *company town*: a Ivrea con la Olivetti, a Biella con la Zegna, a Mantova con la Lubiam, solo per citare alcuni degli esempi più noti".

Quello che emerge da un recente sondaggio promosso da SACE presso il CSR Network è un panorama di imprese in fermento, con molteplici iniziative per accreditarsi come "amiche dei dipendenti". Si va dai progetti per la famiglia come gli asili aziendali (creati dal 42% delle aziende intervistate) e i centri estivi ricreativi per i figli (56%), alla creazione di servizi "accessori" ma non secondari per la qualità della vita, come le palestre aziendali, il disbrigo pratiche e spese e il supporto alle attività domestiche. Iniziative in cui è in prima linea anche SACE, premiata da Euromobility per il piano di supporto alla mobilità dei suoi lavoratori e dalla European School of Economics per l'impegno in favore del benessere del personale (Health is Wealth). Un lavoratore felice è una marcia in più per la squadra. Conti alla mano (secondo quanto emerge dal sondaggio, il budget complessivo destinato al WLB

è in media di 50.000 euro l'anno), un team presente nello spirito e orientato all'innovazione si trasforma puntualmente in un vantaggio economico concreto.

Tra i tanti esempi che si possono citare, gli interventi sugli orari sono i più tipici e diffusi. Concedere orari più elastici di quelli tradizionali libera il tempo solitamente riservato al tragitto da casa al lavoro, riduce drasticamente le assenze improvvise

—
Oggi, un'azienda che vuole fare la differenza nel mercato deve investire nella ricerca di un equilibrio tra i suoi obiettivi e quelli dei propri dipendenti

—
per malattia ma soprattutto porta ogni lavoratore a sperimentare un percorso individuale verso i risultati attesi. Tra le iniziative più diffuse le più comuni sono la flessibilità dell'orario di entrata e uscita (adottata dal 90% delle imprese intervistate), l'estensione oltre gli obblighi di legge dei permessi retribuiti per assistenza familiare (75%), l'attivazione del *part-time* reversibile (75%) e le iniziative di telelavoro (61%). Meno spazio ha trovato il *job sharing*, la cui implementazione richiede una significativa revisione dell'organizzazione interna del lavoro.

Un altro fronte d'azione emerso dall'indagine sono le iniziative di tutela della salute dei la-

voratori: il 75% delle aziende intervistate offre check-up medico gratuito e il 30% servizi, totalmente a carico dell'azienda, di prevenzione oncologica, odontoiatrica, oculistica, oltre che la somministrazione di vaccini antinfluenzali. Un'azienda su due ha inoltre dato il via ad attività di educazione alla salute e corsi di primo soccorso per i propri lavoratori.

Una gestione aziendale attenta al WLB crea un clima di lavoro favorevole alla giusta circolazione delle energie produttive e di idee nuove. In quest'ottica, il benessere dei dipendenti non è più un costo ma un investimento, quindi una priorità. Per questo, rileva Matteo Pedrini, ricercatore presso l'ALTIS, "il prossimo passo da fare verso la conciliazione è lo sviluppo di adeguati sistemi di gestione e di misurazione delle politiche di conciliazione. Laddove tali sistemi saranno sviluppati e perfezionati sarà possibile anche una più puntuale valutazione dei risultati ottenuti dall'azienda".

"Conoscere ciò che accade è importante per capire le relazioni costi-benefici - aggiunge Molteni - e questo è testimoniato anche dalle valutazioni fornite dagli intervistati circa i risultati delle iniziative di WLB: miglioramento del clima aziendale (4 in una scala da 1 a 5), soddisfazione dei dipendenti (3,8), miglioramenti della produttività (3,5). Rendere conto con rigore dell'efficacia delle misure di WLB aiuterà a vincere quel problema di percezione che così profondamente incide sul management". ☺

ENRICO CASTELLANI

LA LIBERTÀ DELLE REGOLE

RIGORE E METODO,
 DINAMICITÀ E
 SPERIMENTAZIONE SONO
 I TRATTI DISTINTIVI DEL
 GRANDE ARTISTA ITALIANO
 CONSIDERATO IL PADRE
 DEL MINIMALISMO.

Le sue opere sono tra le più ricercate e costose nel mercato dell'arte fra quelle del Novecento italiano, con quotazioni che hanno raggiunto il milione di dollari. Enrico Castellani, classe 1930, è una pietra miliare dell'arte contemporanea.

Ha fatto della ricerca minimalista il proprio manifesto e dell'azzeramento di ogni precedente concezione artistica il punto di partenza della propria creazione, sviluppando un rigorosissimo percorso di studio e sperimentazione che lo ha reso uno tra i più significativi protagonisti dell'arte contemporanea italiana. Il suo percorso inizia in Belgio, negli anni Cinquanta, dove studia arte, scultura e architettura alla École Nationale Supérieure, ma fiorisce in tutta la sua originalità in Italia, a Milano. Qui si

lega all'ambiente artistico della città, conosce Piero Manzoni, con il quale stringe una grande amicizia, e Lucio Fontana, di cui già ammirava il lavoro e che sarà la prima persona ad acquistare una tela a rilievo di Castellani. Dopo un esordio che vede i suoi lavori riconducibili a una certa pittura informale, nella quale inizieranno a comparire fili applicati prima, increspature sulla superficie della tela poi, nel 1959 Castellani realizza la sua prima opera a rilievo. "Il solo criterio compositivo possibile nelle nostre opere - dichiara nell'articolo-manifesto sulla rivista Azimuth (n. 2/1960) - sarà quello (...) necessario per dare alle opere stesse concretezza di infinito, e che possa subire la coniugazione del tempo, sola dimensione concepibile, metro e giustificazione della nostra esigenza spirituale".

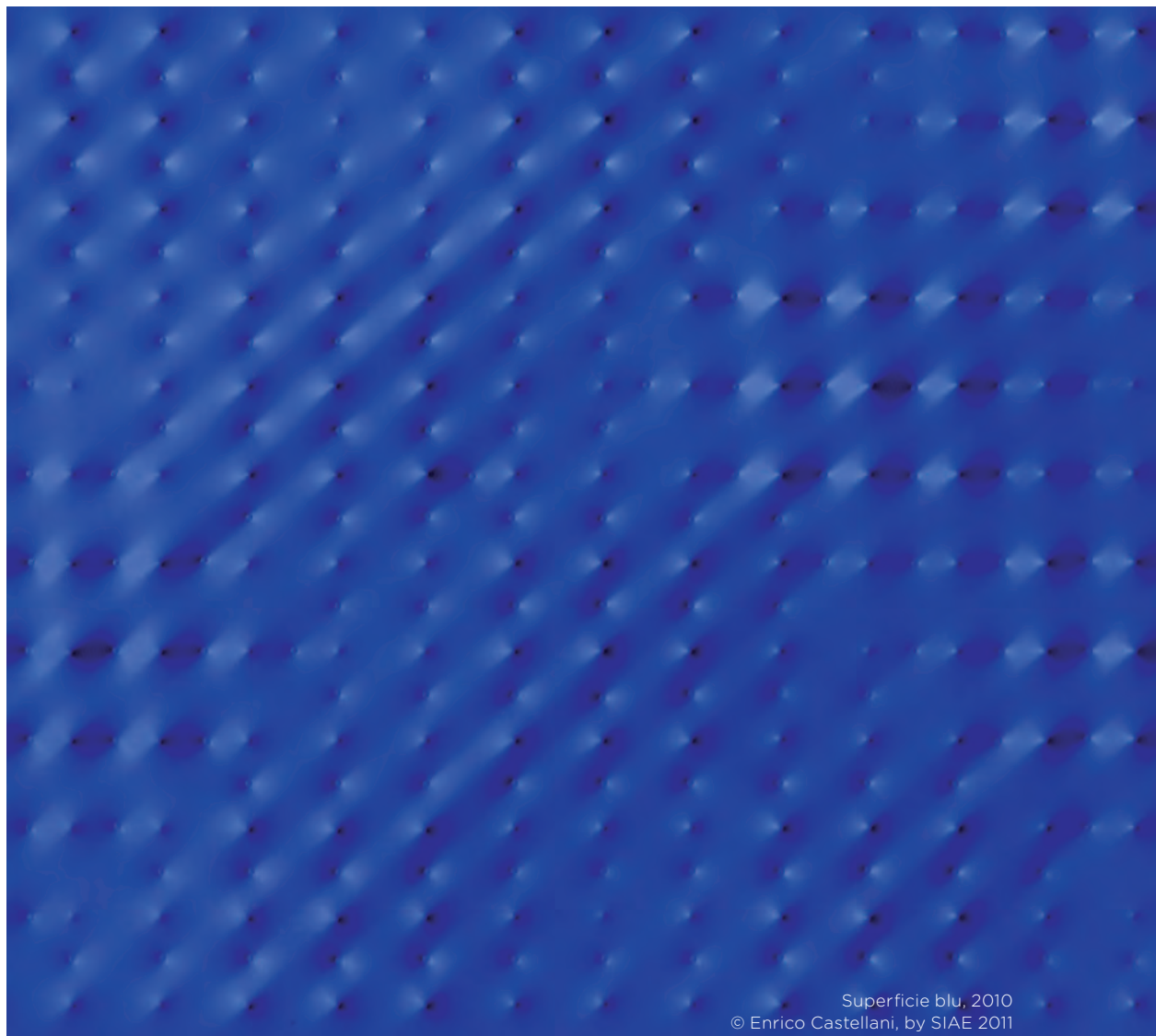


Esposizione presso la galleria Haunch of Venison, New York, 2009
© Enrico Castellani, by SIAE 2011

AUTORITRATTO

Enrico Castellani nasce a Castelmassa (Rovigo) nel 1930, vive e lavora a Celleno. Compie gli studi medi a Novara e a Milano e nel 1952 si trasferisce a Bruxelles, dove studia pittura all'Académie Royale des Beaux-Arts e consegue la laurea in architettura presso l'École Nationale Supérieure de la Cambre. Tornato a Milano, nel 1959 fonda con Piero Manzoni la rivista *Azimuth* e la Galleria Azimut e realizza la sua prima superficie a rilievo. Da allora il suo procedere continua a svilupparsi nell'ambito dell'estroflessione, senza rinunciare però ad alcune fughe che lo porteranno a realizzare ambienti, sculture e installazioni. Dal suo esordio sino a oggi si susseguono una serie di importanti esposizioni in spazi pubblici e privati: alla Biennale di Venezia (1964, 1966, 1984 e 2003); al MoMA di New York e alla VIII Biennale di San Paolo in Brasile nel 1965; al Palazzo delle Esposizioni di Roma nel 1970; al Centre Pompidou di Parigi nel 1981; al Guggenheim Museum di New York nel 1994. Tra le principali esposizioni personali degli ultimi anni: Fondazione Prada, Milano, 2001; Kettle's Yard, Cambridge, 2002; Museo Puškin delle Belle Arti, Mosca, 2005; Haunch of Venison, New York, 2009. Nel 2010 riceve dal Principe Hitachi, Patrono Onorario della Japan Art Association, il "Praemium Imperiale per la pittura", il più alto riconoscimento artistico a livello internazionale.

Con il progetto "SACE e l'Arte" il Gruppo offre il proprio contributo alla diffusione nel mondo di opere contemporanee attraverso la promozione di mostre e la pubblicazione di libri d'arte. Enrico Castellani è stato protagonista dell'iniziativa nel 2005, anno in cui SACE ha realizzato il catalogo *Variazioni sul metodo*, relativo alla mostra antologica ospitata presso il Museo Puškin delle Belle Arti di Mosca, la prima personale dell'artista in Russia.



Superficie blu, 2010
© Enrico Castellani, by SIAE 2011

La *nuova concezione artistica* di Castellani inizia a esprimersi quindi nelle "estroflessioni": tele a rilievo, le cui superfici sono mosse da sporgenze e depressioni che vanno ad alterarne la classica tensione, dando vita a uno spazio entro il quale dialogano, si attraggono e si respingono pieno e vuoto, concavo e convesso, luce e ombra, positivo e negativo. La ricerca tramite le superfici sarebbe rimasta per Castellani una cifra stilistica costante e rigorosa, capace di dar luogo a ritmi e dinamiche sempre nuove. Un'esperienza originalissima, considerata di fondamentale importanza nella storia dell'arte astratta del Novecento, non solo per quanto riguarda la scena italiana, ma soprattutto quella internazionale.

Il sodalizio artistico con Piero Manzoni ha incuriosito i commentatori dell'epoca per il contrasto

tra le loro personalità: tanto era serio, distinto e riflessivo Castellani, tanto era vulcanico, scapigliato e giocoso Manzoni, noto per le sue opere radicali, provocatorie e insofferenti nei confronti della tradizione (basti ricordare la celeberrima *Merda di artista* del 1961).

Nella prima metà degli anni Sessanta, Castellani approfondisce il suo percorso di ricerca, modificando continuamente l'articolazione delle estroflessioni fino a sviluppare le superfici geometricamente: in losanghe, cerchi, esagoni, triangoli, dittici e trittici. Il processo culmina nel 1967, quando Castellani inizia a creare le sue opere "atipiche": una variante metodologica delle superfici, una "dichiarazione di libertà formale entro la regola prestabilita" per dar forma al desiderio di "concretezza di infinito" e di "ritmo indefinitamente ripetibile" al cuore della sua arte. 🌀



EXPORT CREDIT INSURANCE

DIAMO FORZA ALL'EXPORT

SOSTENERE LA COMPETITIVITÀ E PROTEGGERSI DAI RISCHI POLITICI E COMMERCIALI. L'ASSICURAZIONE DEL CREDITO CONSENTE ALLE IMPRESE DI CENTRARE DUE OBIETTIVI IN UN COLPO SOLO.

L'onda lunga della crisi dell'ultimo biennio e la persistente fluidità degli assetti geo-economici internazionali spinge le imprese esportatrici lontano dalle rotte tradizionali verso nuove destinazioni a più alto potenziale: mercati lontani e costosi da raggiungere, caratterizzati da rischi e ostacoli operativi da avvicinare con attenzione e strategie nuove.

Attenzione, perché quando si opera all'estero è importante individuare, comprendere e valutare, a 360°, i rischi di ogni tipo relativi alla controparte e al Paese.

Strategie nuove, perché è ormai tramontato il luogo comune secondo cui la leva di competi-

tività delle produzioni dei Paesi emergenti sia essenzialmente legata al prezzo. Oggi è sempre più legata anche alla qualità. Per chi esporta, l'attrattività del proprio pacchetto finanziario è quindi strategica per massimizzare la competitività dell'offerta.

La partnership con SACE consente alle imprese di centrare due obiettivi in un colpo solo. Poter contare su un'accurata analisi dei rischi e una solida conoscenza dei mercati internazionali e poter scegliere tra un'ampia gamma di soluzioni per assicurare e rafforzare il proprio business. Con SACE, l'impresa può offrire ai propri clienti migliori dilazioni di pagamento o finanziamenti

a condizioni competitive e contemporaneamente assicurarsi dai rischi di mancato pagamento.

CONOSCERE I RISCHI

Già durante la fase di negoziazione, è possibile richiedere a SACE un Parere Preliminare. Il servizio, disponibile online sulla piattaforma ExportPlus, permette di ottenere una valutazione sull'affidabilità dell'acquirente estero e sulla fattibilità dell'operazione, con una stima dei costi di un'eventuale copertura assicurativa. Tale parere è frutto di analisi svolte dall'Ufficio Studi e dal centro di analisi rischi di SACE, rispettivamente sul Paese e sull'acquirente estero.



—
La competitività delle esportazioni italiane è sempre più legata alle condizioni di finanziamento riservate ai clienti esteri
—

PROTEGGERE L'EXPORT

SACE protegge le aziende italiane che vendono beni o servizi all'estero dal rischio di mancato pagamento.

La polizza Credito Fornitore assicura singole transazioni con dilazioni di pagamento superiori ai 24 mesi verso i Paesi dell'area OCSE e senza limiti di tempo per tutti gli altri Paesi. Grazie alla voltura della polizza alla banca o a un altro intermediario finanziario, l'impresa può ottenere la liquidità scontando pro-soluto gli effetti cambiari.

Con le polizze Credito Fornitore e Lavori, inoltre, l'esportatore può coprirsi dal rischio di non vedersi riconosciuti i costi sostenuti in caso di indebita revoca del contratto, indebita escussione di fidejussioni, distruzione, danneggiamento, requisizione

e confisca di beni esportati temporaneamente. Per semplificare la richiesta di copertura, ridurre i costi e velocizzare i tempi di risposta per operazioni d'importo fino a 5 milioni di euro, SACE ha reso disponibile sulla piattaforma online ExportPlus due versioni semplificate della polizza Credito Fornitore: Plus One e Basic.

Con la polizza Conferme di Credito Documentario, SACE assicura istituti di credito italiani ed esteri dal rischio di mancato rimborso del credito documentario derivante dalla conferma di apertura di credito. Per transazioni d'importo non superiore ai 5 milioni di euro con periodo di rimborso fino a 5 anni, le banche possono ottenere la copertura di crediti documentari anche in tempo reale attraverso il prodotto Credoc Online.

FINANZIARE L'EXPORT

Sa competitività delle esportazioni italiane è sempre più legata, oltre che alla qualità e al prezzo dei prodotti offerti, alle condizioni di finanziamento riservate ai clienti esteri.

Con il Credito Acquirente, SACE garantisce i prestiti erogati a operatori esteri per l'acquisto di beni o servizi di imprese italiane o loro controllate, ampliando la capacità di finanziamento del sistema bancario. SACE copre il rischio che il debitore estero non rimborsi il finanziamento concesso dalla banca nei termini convenuti.

Il prodotto Credito Acquirente è utilizzato sia nelle operazioni di *corporate finance*, sia in quelle di finanza strutturata e *project finance (limited e non-recourse)*.

TUTTI I PRODOTTI PER ASSICURARE IL FATTURATO

Per le transazioni commerciali di breve termine, con dilazioni di pagamento fino a 12 mesi, vi sono i servizi di assicurazione del credito offerti da SACE BT.

Consentendo alle imprese di ridurre o trasferire i rischi d'insolvenza dei propri clienti e di trasformarli in opportunità di sviluppo, l'assicurazione del credito è un vero e proprio strumento strategico. Assicurandosi, l'imprenditore può coprire le perdite (totali o parziali) su crediti, ottenere supporto nel processo di assunzione e gestione dei crediti commerciali, una valutazione preventiva della solvibilità della clientela e un servizio di monitoraggio continuo, l'indennizzo delle perdite subite e il recupero dei crediti.

La polizza Multimarket Globale è dedicata alle imprese che intendono assicurare l'intero fatturato, o suoi segmenti omogenei, realizzati con acquirenti italiani ed esteri. Sono disponibili anche soluzioni dedicate ai grandi gruppi industriali, che possono assicurare il fatturato delle consociate a condizioni vantaggiose, conciliando le esigenze della singola azienda con quelle dell'intero gruppo.

La polizza Multiexport Online consente, alle imprese che effettuano transazioni ripetute verso uno o più clienti esteri, di assicurare le esportazioni di merci e servizi contro i rischi commerciali, oppure politici e commerciali abbinati. Si può attivare una richiesta di quotazione semplicemente compilando online un modulo di proposta. Le aziende assicurate sono assistite nelle fasi di valutazione preventiva della solvibilità dei clienti e di recupero crediti.

La piattaforma SACEBtonline consente alle imprese di effettuare l'apertura della fase d'istruttoria ai fini della richiesta di emissione della polizza Multiexport Online e la gestione completa della polizza Multimarket Globale. 🌐

FACTORIZING

POSTE ITALIANE PARTNER DI SACE FCT

I FORNITORI DELLA PUBBLICA AMMINISTRAZIONE POSSONO SMOBILIZZARE I PROPRI CREDITI AGLI SPORTELLI BANCOPOSTA DEDICATI ALLE IMPRESE.

Dal 2009 SACE ha uno strumento finanziario in più per migliorare la liquidità delle imprese: SACE Fct, nuova società del gruppo che, attraverso il finanziamento dei crediti commerciali a breve termine, i tradizionali prodotti di factoring e lo smobilizzo dei crediti vantati dalle imprese nei confronti della Pubblica Amministrazione, offre un innovativo ed efficace strumento di crescita per le aziende italiane. Il ritardo nei pagamenti degli Enti pubblici è un fenomeno che pesa in maniera rilevante sull'operatività delle aziende fornitrici, in special modo quelle di piccole e medie dimensioni, che da mesi ormai stanno peraltro fronteggiando una congiuntura economica particolarmente avversa. C'è una novità però per le imprese che preferiscono non aspettare più le lungaggini dei tempi di pagamento. Grazie alla Convenzione tra SACE Fct e Poste Italiane, i fornitori della PA possono ora chiedere direttamente agli sportelli di BancoPosta dedicati alle imprese ("Posteimpresa"), l'attivazione di Reverse Factoring PA, lo strumento finanziario sviluppato da SACE Fct per consentire lo smobilizzo pro-soluto dei crediti, in anticipo o alla loro scadenza, previa la certificazione del credito da parte dell'ente debitore. In questo modo il Reverse Factoring PA garantisce all'impresa una gestione più efficace dei crediti, un sostanziale risparmio di tempi e costi, e una maggiore certezza nella pianificazione della dinamica dei flussi finanziari. Le imprese potranno sin d'ora trovare su www.poste.it o chiamando il numero verde di Poste Italiane 800 003 322 tut-

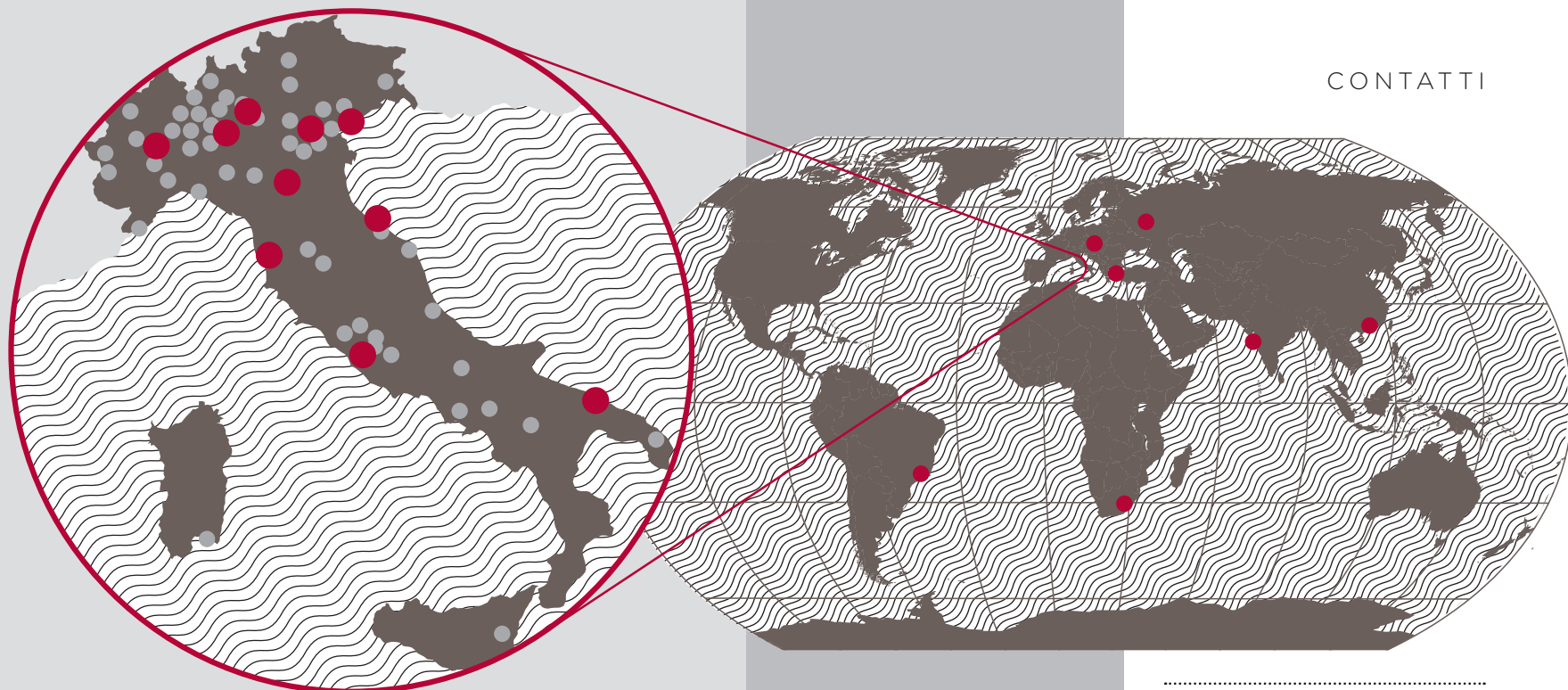
te le informazioni sul funzionamento del Reverse Factoring PA, l'elenco degli Enti convenzionati con SACE Fct, degli uffici postali dedicati alle imprese e la modulistica necessaria per la sua attivazione. Una volta inoltrata la richiesta, le imprese potranno fare riferimento agli uffici postali per tutte le successive incombenze. Tra le condizioni di base per attivare la richiesta: l'esistenza di una convenzione tra SACE Fct e l'Ente debitore, la certificazione del credito da parte dell'Ente, la cessione di credito da parte dell'Ente, la cessione per atto pubblico (da perfezionarsi davanti a un notaio) e l'apertura di un conto su BancoPosta da parte dell'impresa. SACE Fct ha attualmente un portafoglio di oltre 3.500 debitori. Nell'attività di factoring diretto ad oggi ha smobilizzato crediti vantati dalle imprese verso 985 Comuni, 194 Asl, 74 Province, 16 Regioni e 11 Amministrazioni Centrali. Tra le recenti iniziative di SACE Fct sul territorio, vale la pena ricordare la partnership con Assolombarda, l'associazione delle imprese industriali e del terziario dell'area milanese, per lo sviluppo e la promozione degli strumenti finanziari dedicati alle imprese fornitrici della Pubblica Amministrazione (PA) associate ad Assolombarda. Grazie all'accordo, le imprese associate possono ora trovare in Assolombarda un primo contatto per conoscere l'offerta e orientarsi nell'identificazione dei prodotti più adatti alle proprie esigenze. Assolombarda e SACE Fct si impegnano inoltre a promuovere la propria collaborazione sul territorio, attraverso seminari, convegni, tavole rotonde e altri momenti informativi aperti

alle imprese. Altra esperienza positiva - e replicabile - riguarda la convenzione con la Regione Lazio e ANCE-URCEL (Unione Regionale dei Costruttori Edili del Lazio), stipulata lo scorso autunno. L'iniziativa ha già consentito a SACE Fct di smobilizzare i crediti di oltre 80 aziende edili fornitrici della Regione, consentendo loro un sostanziale risparmio di tempi e costi e una maggiore certezza nella pianificazione della dinamica dei flussi finanziari. ☺

PUBBLICHE AMMINISTRAZIONI CONVENZIONATE CON SACE FCT NELL'AMBITO DELL'ACCORDO CON POSTE ITALIANE



Comuni di: Brescia, Carbonera, Cisternino, Crema, Leini, Lodi, Milano, Negrar, Portogruaro, Priverno, Valenzano, Vigevano. **Province di:** Brescia, Brindisi, Chieti, Como, Firenze, Lecce, Lecco, Milano, Pesaro Urbino. **Asl di:** Alessandria.



IN ITALIA

SACE

NUMERO VERDE 800 269264
 INFO@SACE.IT

BARI

tel. +39 080 5467763
 email: bari@sace.it

LUCCA

tel. +39 0583 40071
 email: lucca@sace.it

MILANO

tel. +39 02 4344991
 email: milano@sace.it

MODENA

tel. +39 059 891240
 email: modena@sace.it

MONZA

tel. +39 039 3638247
 email: monza@sace.it

PESARO NEW

tel. +39 0721 383229
 email: pesaro@sace.it

ROMA

tel. +39 06 6736309
 email: roma@sace.it

TORINO

tel. +39 011 836128
 email: torino@sace.it

VENEZIA

tel. +39 041 2905111
 email: venezia@sace.it

VERONA NEW

tel. +39 045 8099460
 email: verona@sace.it

SACE BT

NUMERO VERDE 800 283382
 CUSTOMERSERVICE@SACEBT.IT

MILANO

tel. +39 02 480411

MODENA

tel. +39 059 891240

ROMA

tel. +39 06 6976971

Per scoprire l'agenzia
 di SACE BT più vicina:
www.sacebt.it/contatti

SACE Fct

INFO@SACEFCT.IT

MILANO

tel. +39 02 4344991

ROMA

tel. +39 06 67361

NEL MONDO

BUCAREST

tel. +40 21 2114240
 email: bucarest@sace.it

ISTANBUL

tel. +90 212 2458430/1
 email: istanbul@sace.it

HONG KONG

tel. +852 3620 2323
 email: hongkong@sace.it

JOHANNESBURG

tel. +27 11 2680623
 email: johannesburg@sace.it

MOSCA

tel. +7 495 2582155
 email: mosca@sace.it

MUMBAI NEW

tel. +91 2436 8186162
 email: mumbai@sace.it

SAN PAOLO

tel. +55 11 317 12138
 email: sanpaolo@sace.it

- Sedi e uffici
- Agenzie (SACE BT)

SACE è sempre più vicina alle imprese che vogliono crescere in Italia e nel mondo.

In Italia siamo presenti nelle regioni più industrializzate con sedi territoriali in grado di gestire l'intero processo di domanda ed emissione di coperture assicurative per attività di export e internazionalizzazione. I nostri servizi di assicurazione del credito e cauzione sono disponibili anche attraverso una rete di 52 agenti e 132 broker dislocati su tutto il territorio nazionale.

Le imprese che intendono spingersi verso mercati emergenti a elevato potenziale possono inoltre contare sugli uffici del nostro network internazionale e sull'esperienza maturata nell'analisi del rischio paese in oltre 30 anni di attività.



WWW.SACE.IT

IL MADE IN ITALY NON SI FERMA MAI



Le matrioske al mercato di Mosca.

Cristina Dottori - Senior asset manager, SACE

IN RUSSIA E CSI CON SACE

 € 0,1 mln Garanzia Autoclavi di sterilizzazione 2010 Russia	 € 1,5 mln Garanzia Impianto per la produzione di croissant 2010 Russia	 € 1,8 mln Conferma lettera di credito Macchinari per l'essiccazione 2010 Bielorussia	 € 3 mln Conferma lettera di credito Impianto per la produzione di vini e spumanti 2010 Azerbaijan	 € 3,1 mln Garanzia Tecnologia per la produzione di compressori per frigoriferi domestici 2010 Russia	 € 4,2 mln Conferma lettera di credito Impianto per la produzione di carta tissue 2010 Bielorussia	 € 4,5 mln Conferma lettera di credito Impianto di zincatura a caldo 2010 Bielorussia
 € 5 mln Garanzia Mulino per la macinazione di grano duro 2010 Russia	 € 5 mln Cauzione Copertura e protezione di reattore nucleare 2010 Ucraina	 € 6,2 mln Conferma lettera di credito Impianti per la prefabbricazione industriale 2010 Bielorussia	 € 90 mln Garanzia Progetto Universal Mill con equipaggiamenti Danieli 2010 Russia	 USD 25 mln Political Risk Insurance Finanziamento alle controllate 2010 Ucraina	 € 500 mln Garanzia Gasdotto sottomarino realizzato da Saipem 2010 Russia	 USD 686 mln Garanzia Impianto di propilene e polipropilene 2010 Russia

Oltre 6 miliardi di euro di export e investimenti assicurati nella Comunità degli Stati Indipendenti, primo mercato estero del portafoglio di SACE.

Ogni nostro impegno è un successo del Made in Italy.