



CONFINDUSTRIA

## Rassegna Stampa

**Da 01 marzo 2014 a 10 marzo 2014**

# Rassegna Stampa

08-03-2014

## CONFINDUSTRIA

SECOLO D'ITALIA	08/03/2014	5	<a href="#">Il "sistema Italia" punta sull' Arabia: 800 incontri d'affari</a> <i>Redazione</i>	2
QUOTIDIANO ENERGIA	06/03/2014	5	<a href="#">La missione. Il Gse in Arabia: "faro" sulle Fer</a> <i>Redazione</i>	3
SOLE 24 ORE	05/03/2014	41	<a href="#">Patto tra imprese per le rinnovabili = Italia-Arabia Saudita: patto tra imprese nelle energie verdi</a> <i>Nicoletta Picchio</i>	4
SOLE 24 ORE	04/03/2014	8	<a href="#">Intervista a Riccardo Monti - L' Arabia sta cambiando il Paese deve investire lì</a> <i>Nicoletta Picchio</i>	6
SOLE 24 ORE	04/03/2014	8	<a href="#">Dal medicale alle infrastrutture: il sistema Italia torna nel Golfo</a> <i>Nicoletta Picchio</i>	7
MESSAGGERO	04/03/2014	19	<a href="#">Il sistema Italia punta sull' Arabia: missione con 800 incontri d'affari</a> <i>Redazione</i>	8
SOLE 24 ORE	02/03/2014	17	<a href="#">Pmi a caccia di mercati alternativi</a> <i>Nicoletta Picchio</i>	9
SOLE 24 ORE	02/03/2014	14	<a href="#">La diplomazia fatta dalle imprese</a> <i>Redazione</i>	11



## Il "sistema Italia" punta sull'Arabia: 800 incontri d'affari

### Redazione

Ottocento incontri d'affari tra 70 aziende italiane e 120 saudite: è affollato il salone del Council of Saudi Chambers, a Riyad. E si parla il linguaggio concreto degli imprenditori, si stringono intese. Il "sistema Italia" è tornato nella capitale saudita, quattro anni dopo la missione che ha aperto la strada nel 2010, e questa volta con obiettivi precisi, un focus in tre settori su cui il governo saudita ha scommesso miliardi per diversificare una economia fino ad oggi troppo

dipendente dal petrolio. Imprese guidate da **Confindustria** in una missione promossa dai ministeri dello Sviluppo e degli Esteri, organizzata dagli industriali con l'Ice e con la collaborazione della Simest e del Gse, il gestore dei servizi energetici, sceso in campo per accompagnare le nostre imprese a cogliere le opportunità di un piano da 109 miliardi di dollari per la copertura da fonti rinnovabili di un terzo del fabbisogno energetico saudita. Poi c'è il fronte delle grandi infrastrutture. Ed il settore sanita-

rio-medica che guarda alle opportunità legate alla costruzione di cinque nuove "città mediche" e 19 ospedali. Sei banche affiancano una delegazione di oltre 160 persone.



Peso: 18%

## La missione. Il Gse in Arabia: "faro" sulle Fer

**Presenti 44 imprese del settore. Pasquali: "Ci sono ottime premesse"**

Con la presenza di 44 imprese del settore fonti rinnovabili nell'ambito di una missione imprenditoriale in Arabia Saudita partita lunedì, a Riad, il Gse "ha posto le basi per un proficuo scambio di collaborazione" con Ka-Care, l'agenzia saudita per l'approvvigionamento di energia, ha spiegato l'a.d. Nando Pasquali.

Sarà appunto l'ente che gestisce un piano di sviluppo da 109 miliardi di dollari, che muoverà i primi passi operativi dal prossimo luglio, con l'avvio degli appalti, per portare le rinnovabili a coprire un terzo del fabbisogno energetico del Paese nel 2030.

"Abbiamo trovato terreno fertile - ha aggiunto Pasquali. "I sauditi hanno dimo-

strato grande desiderio di entrare in contatto con aziende che sanno essere tra le leader del settore". Un primo e immediato risultato, la richiesta di Ka-Care di venire in Italia, già prima di luglio. "E le premesse sono molto buone, direi ottime", commenta l'a.d.

"Un'altra novità emersa dal confronto di Riad è che l'Arabia Saudita potrebbe mettere a disposizione di altri Paesi non solo il petrolio ma anche la produzione di energia elettrica con elettrodotti fino alla costa mediterranea per portare energia in Italia e in tutta Europa". Tra le imprese del settore che partecipano alla missione "grandi" operatori come Enel Green Power ed esempi di eccellenza della media e piccola industria italiana.



Peso: 21%

## Patto tra imprese per le rinnovabili

Nicoletta Picchio ► pagina 41

**Golfo persico.** Riad interessata alle tecnologie italiane

# Italia-Arabia Saudita: patto tra imprese nelle energie verdi

Incontro tra  
l'agenzia locale  
e il Gestore dei  
servizi energetici

**Nicoletta Picchio**

RIAD. Dal nostro inviato

■ Verranno in Italia entro l'estate. I vertici della KA-Care, l'agenzia per l'approvvigionamento dell'energia rinnovabile in Arabia Saudita, saranno nel nostro Paese per approfondire i contatti con le nostre aziende del settore.

È il risultato dell'incontro che c'è stato ieri mattina a Riad tra il Gse, il Gestore dei servizi energetici, e Ibrahim Babelli, chief strategist di KA-Care, dedicato alle clean technologies. Raccolte dal Gse, sono arrivate in Arabia Saudita 44 aziende che lavorano nel campo dell'energia rinnovabile e dell'efficienza energetica.

«C'è un grande desiderio di entrare in contatto con le imprese italiane. Il nostro raggio di attività e il livello delle nostre tecnologie ha interessato moltissimo gli interlocutori sauditi», racconta Nando Pasquali, presidente e amministratore delegato del Gse, arrivato a Riad nell'ambito della missione organizzata da Confindustria, Agenzia Ice, Simest, ministeri dello Sviluppo e degli Esteri.

Anche il Gse fa parte dei

promotori: proprio per favorire lo sviluppo delle aziende italiane del settore delle rinnovabili Pasquali ha creato, con il supporto del ministero dello Sviluppo, una piattaforma, Corrente, alla quale aderiscono oltre 2.000 imprese della filiera delle clean technologies e sta puntando sull'internazionalizzazione.

Un bacino prezioso di imprenditorialità e competenze per un Paese come l'Arabia Saudita che vuole ridurre la propria dipendenza dal petrolio e che ha nei progetti 109 miliardi di dollari di investimenti nel settore, in particolare 60 miliardi nel solare.

Novità di ieri mattina è che nel giro di qualche settimana partiranno i bandi di gara. Una possibilità di lavoro importante per le imprese del nostro Paese, una collaborazione preziosa anche per i sauditi che non hanno managerialità e competenze adeguate. «Abbiamo maturato in Italia un'esperienza approfondita, facendo anche errori che eviteremmo agli arabi di commettere», continua Pasquali, che ha proposto ai vertici di Ka-Care un memoran-

dum di intesa in vista del loro arrivo in Italia.

Tra l'altro il Gse ha la leadership europea nel monitoraggio satellitare della produzione di energia, per evitare scompensi sulla rete. «Abbiamo esperienze che pochi hanno». E i sauditi se ne sono accorti al punto che alcune aziende presenti ieri al tavolo hanno già concretizzato contatti di lavoro. È il caso della Digitaria, di cui è presidente Alberto Borchellini, che è specializzato nel monitoraggio satellitare e lavora in Italia per il Gse. Ha avuto la richiesta di collaborazione per monitorare ciò che viene estratto dai pozzi petroliferi.

«L'Italia è un partner preferito - dice Borchellini - qui in Arabia Saudita c'è molto spazio per noi». Solo che il no-



Peso: 1-1%, 41-32%



stro Paese dovrebbe presentarsi in modo più forte e più compatto. La Francia, per esempio, raccontano i protagonisti della missione, è venuta recentemente a Riad con il presidente e quattro ministri. «Servono azioni più efficaci, vorremmo sentire il presidente del Consiglio impegnarsi anche sull'internazionalizzazione», è il parere di Paolo Zegna, presidente del Comitato tecnico per l'internazionalizzazione di Confindustria, arrivato per la missione di Riad.

Bene per le imprese la riconferma del vice ministro

Carlo Calenda, bene l'aumento delle risorse per la promozione: ora però bisogna spingere, «aumentare l'impegno ed essere più incisivi. Rapporti più stretti tra le aziende, ma anche maggiore spinta e coordinamento che parta dal governo. È ciò che proporremo al ritorno» dice Alberto Baban, presidente della Piccola industria di Confindustria, mentre Riccardo Monti, numero uno dell'Agenzia Ice, sollecita una vera e propria export bank.

### GLI OPERATORI

Pasquali (Gse): le nostre tecnologie hanno destato molto interesse negli interlocutori locali

### L'ATTRATTIVITÀ DELL'ARABIA SAUDITA



Obiettivi ambiziosi. Impianti fotovoltaici nella King Abdulaziz City of Sciences and Technology, in Arabia Saudita

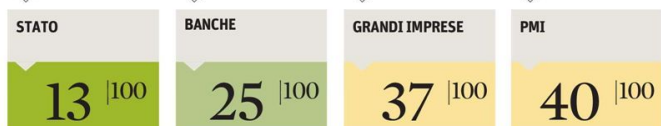
#### IL RISCHIO PAESE DI SACE

##### BASSO RISCHIO

##### ALTO RISCHIO



#### RISCHIO DI MANCATO PAGAMENTO DA PARTE DI:



#### RISCHIO POLITICO-NORMATIVO



#### IL PIANO NEL SOLARE

Il piano di sviluppo lanciato nel 2012 prevede investimenti da 109 miliardi di dollari nell'energia solare. L'obiettivo è di portare la quota del solare sulla generazione di elettricità al 33% entro il 2032, pari a 41 mila megawatt.

#### LE PARTNERSHIP

Il governo saudita è a caccia di tecnologie avanzate per sviluppare le energie rinnovabili e il risparmio energetico. Lo scorso gennaio il gruppo saudita Jameel ha siglato un'intesa con la spagnola Fotowatio renewable ventures.

#### LE ALTRE RINNOVABILI

Il piano di diversificazione energetica prevede inoltre la generazione di 3 gigawatt dalle biomasse, 1 gigawatt del geotermico e 9 gigawatt dall'energia eolica. Il solare rimane comunque prioritario.



Peso: 1-1%, 41-32%

INTERVISTA

Riccardo Monti

Presidente Agenzia Ice

# «L'Arabia sta cambiando il Paese deve investire lì»

RIAD. Dal nostro inviato

«C'è una grande volontà di modernizzarsi, di creare occupazione ad alto valore aggiunto, di cambiare il loro modello di crescita, espandendosi in settori diversi dal petrolio». Riccardo Monti, presidente dell'Agenzia Ice per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane, è venuto più volte in Arabia Saudita e in tutti i Paesi del Golfo. Un'area che conosce bene, dalle grandi potenzialità: hanno soldi, hanno bisogno di sviluppare industria e tecnologia, è in fase avanzata il processo di integrazione del Golfo Persico, con la volontà di creare un'area di libero scambio, un'unione doganale, fino ad arrivare anche ad una moneta unica. «Finanza, merci e persone. Realizzare un'area di libero scambio, il primo step, darà una spinta notevole alla crescita di questo grande mercato», continua Monti. «Dobbiamo crederci e venire qui ad investire. L'Arabia Saudita si muove lentamente, ma nella direzione giusta. È un'economia grande 8 volte quella degli Emirati Arabi, bisogna approfondirla nella sua complessità e nel suo potenziale inespresso».

**Finora il rapporto con l'Italia è stato basato sulle nostre importazioni di petrolio ed esportazioni di beni e macchinari: come sta evolvendo?**

L'Arabia Saudita sta realizzando un cambiamento strategico profondo. Vuole ridurre la dipendenza dal petrolio, puntando sulle rinnovabili, e differenziare la struttura della loro economia. Anche sotto la pressione di un forte aumento demografico si punta a creare occupazione ad alto valore aggiunto.

**Quali sono i settori in crescita?**

Il sistema sanitario: stanno nascendo 19 ospedali e cinque nuove città mediche. I sauditi hanno un alto tasso di diabete, stanno migliorando la loro alimentazione, c'è spazio per la nostra industria alimentare. Esiste già un'industria locale alimentare importante, ci sono allevamenti di pesce, cose fino a pochi anni fa impensabili. Stanno investendo molto in agricoltura con un sistema di irrigazione sotterranea. Non solo. Entro il 2020 puntano a far nascere un milione 800 mila posti di lavoro nel turismo, soprattutto in quello religioso, ma anche con lo sviluppo di resort sul

mar Rosso. Nella logistica si stanno realizzando grandi investimenti. E poi c'è tutto il comparto delle rinnovabili: c'è il programma di installare oltre 50 gigawatt di energia alternativa nei prossimi anni.

**Grandi imprese, ma non solo: c'è interesse anche per le nostre piccole. Con quale ruolo?**

C'è un bisogno enorme di creare aziende e di sviluppare imprenditorialità. Il loro sistema imprenditoriale è ancora gracile, va rafforzato. Si sta delineando un nuovo modello di crescita del Paese e di rapporto con noi. Non più solo uno scambio petrolio-macchinari e materiali da costruzione, ma radicamento qui in Arabia Saudita di intere filiere italiane. Sviluppo in loco di know how generato in Italia, conoscenze e managerialità, con capitali e risorse umane locali.

**Occorre quindi un maggiore approfondimento dei due Paesi?**

Sì, vanno superate visioni antiche, che non stanno al passo con i tempi. L'Italia non è solo creatività ma anche tecnologia e conoscenza ed anche l'Arabia Saudita sta cambiando, offren-

do molte opportunità. È arrivata al 25° posto della classifica internazionale nell'ambiente per fare impresa, recuperando moltissime posizioni.

**Qual è in questo scenario l'attività dell'Agenzia?**

Potenzieremo la nostra presenza qui, a Dubai e in Qatar, aumentando la promozione, con le risorse aggiuntive ottenute con il provvedimento Destinazione Italia. Torneremo presto con una delegazione concentrata su altri settori e faremo seguire rapidamente anche iniziative di incoming di investitori dell'Arabia Saudita nel nostro paese. In questo caso è diverso rispetto ad altri paesi del Golfo dove ci sono fondi sovrani che fanno shopping nel mondo. I sauditi hanno attitudine e necessità di investire nel proprio Paese. Vanno organizzati road show individuali. Ho comunque già raccolto interesse di singoli investitori, interessati soprattutto alla sanità e all'energia, che verranno in Italia quanto prima.

N. P.

**«C'è grande volontà di modernizzarsi. In crescita il settore sanitario e l'alimentare»**



Agenzia Ice. Riccardo Monti



Peso: 16%



**La missione.** Baban: portare i sauditi a collaborare con il nostro tessuto industriale

# Dal medicale alle infrastrutture: il sistema Italia torna nel Golfo

**Nicoletta Picchio**

RIAD. Dal nostro inviato

■ Un progetto per costruire 32 città industriali, la volontà di diversificare l'economia, riducendo il peso del petrolio, la presenza di 29 milioni di persone, con un raggio di 300 milioni di consumatori. «Ci domandiamo come mai l'Italia qui da noi non sia già molto più forte», dice il direttore generale della Sagia, l'Autorità per gli investimenti in Arabia Saudita, Faisal Barafat, che elenca i vantaggi messi a disposizione: fisco per le imprese al 20%, prezzo quasi simbolico dei terreni, finanziamento a tasso zero per il 75% dell'investimento, risposta in 30 giorni, la possibilità di poter detenere il 100 per cento della società, senza più l'obbligo di partner locali.

Sì, certo: bisogna crescere in un paese che ha risorse consistenti da investire e cerca competenze e tecnologie. «Non è tanto una questione di incentivi o di agevolazioni. Dobbiamo pensare ad una presenza stabile, l'importante è trovare gli interlocutori», dice Paolo Zegna, presidente del Comitato tecnico per l'internazionalizzazione di Confindustria. Insieme ad Alberto Baban, presidente della Piccola indu-

stria della confederazione, a Riccardo Monti, presidente Agenzia Ice, a Nando Pasquali, presidente del Gestore Servizi Energetici, e ad un centinaio di imprenditori è arrivato a Riad per la missione organizzata in Arabia Saudita, in collaborazione anche con Simest e i ministeri dello Sviluppo Economico e degli Esteri.

Forum istituzionale in mattinata, con i vertici degli organismi sauditi di riferimento, tra cui Abdullah Al-Mobty, numero uno delle Camere di commercio saudite, Yussef Al Maimani, presidente del Consiglio economico saudita-italiano. Nel pomeriggio più di 800 incontri d'affari faccia a faccia, tra 70 aziende italiane e 120 saudite. L'imprenditoria italiana è tornata a Riad, dopo una precedente missione del 2010. Questa volta è focalizzata su tre settori: clean technologies, medicale e grandi infrastrutture. Settori su cui il governo saudita ha stanziato miliardi di dollari: 109 per coprire con fonti rinnovabili il 30% del fabbisogno energetico saudita; poi altri 66 miliardi di dollari per quest'anno su un programma di infrastrutture. Accanto alle imprese, sei banche, per una delegazione di circa 160 persone. «Ci sono interessi strategi-

ci per entrambi i paesi, l'autentica possibilità di far nascere una partnership», è il messaggio fatto arrivare dal vice ministro allo Sviluppo Carlo Calenda, rimasto a Roma per la coincidenza di tempi con la nascita del nuovo governo, in cui è stato riconfermato nel suo ruolo. «C'è - continua - una fortissima complementarità tra i due sistemi economici».

I sauditi lo hanno capito: «Avevo competenze, puntiamo ad una complementarità industriale», ha detto Al-Mobty. Zegna concorda: «Le imprese italiane hanno l'esperienza e le risorse per aiutare l'Arabia Saudita a raggiungere gli obiettivi di sviluppo». Nelle costruzioni, ha sottolineato Zegna, ci sono già presenze di grandi aziende come Salini-Impregilo, Astaldi, Bonatti, Italferr e l'Italia è presente in 90 paesi. Per il settore sanitario l'Italia è classificata seconda in Europa e sesta nel mondo. Nelle energie pulite, ha aggiunto Zegna, siamo all'avanguardia ed è stata raggiunta nel 2013 circa 47GW di capacità installata in Italia. «Siamo pronti a far parte dei progetti che state pianificando». Grandi ma anche pm. Essere piccoli in un mercato globale non è sempre necessariamente un ostacolo. Su

questo ha concordato anche Baban: «Dobbiamo raccontare meglio il nostro paese, a loro manca l'imprenditorialità, che noi abbiamo. Dobbiamo tornare presto, essere molto operativi, creare in Italia reti per essere più forti, quando occorre, e creare relazioni reciproche, portare anche i sauditi a collaborare con il nostro tessuto industriale». Oggi gli incontri continuano, con due seminari, uno sul biomedicale, l'altro sull'energia pulita. Pasquali, con un gruppo di 44 imprese italiane che lavorano per il Gse e che ha riunito per la missione a Riyadh, si incontrerà con i vertici della K.A. Kare, l'agenzia locale per le rinnovabili, per presentare i casi di successo italiani.

## LA SCOMMESSA

Zegna: «Le imprese italiane hanno l'esperienza e le risorse per aiutare l'Arabia Saudita a raggiungere gli obiettivi di sviluppo»



Peso: 13%



# Il sistema Italia punta sull'Arabia: missione con 800 incontri d'affari

## LA MISSIONE

ROMA Ottocento incontri d'affari tra 70 aziende italiane e 120 saudite: è affollato il salone del Council of Saudi Chambers, a Riyadh. Si parla il linguaggio concreto degli imprenditori, si stringono intese.

Il «sistema Italia» è tornato nella capitale saudita, quattro anni dopo la missione che ha aperto la strada nel 2010, e questa volta con obiettivi precisi, un focus in tre settori su cui il governo saudita ha scommesso miliardi per diversificare una economia fino ad oggi troppo dipendente dal petrolio. Imprese guidate da **Confindustria** in una missione promossa dai ministeri dello Sviluppo e degli Esteri, organizzata dagli industriali con l'Ice e con la collaborazione della Simest e del Gse, il gestore dei servizi energetici, sceso in campo per accompagnare le nostre imprese a cogliere le op-

portunità di un piano da 109 miliardi di dollari per la copertura da fonti rinnovabili di un terzo del fabbisogno energetico saudita. Poi c'è il fronte delle grandi infrastrutture, che punta sui nuovi progetti annunciati quest'anno per 66 miliardi di dollari. E il settore sanitario-medicale che guarda alle opportunità legate alla costruzione di 5 nuove città mediche e 19 ospedali. Sei banche affiancano una delegazione di oltre 160 persone. La risposta saudita? «Ci domandiamo come mai l'Italia qui da noi non sia già molto più forte» dice il direttore generale dalla investment authority Saggia, Faisal Barafat, che elenca i vantaggi messi in campo: fisco, finanziamenti a tasso zero, prezzo quasi simbolico dei terreni, burocrazia snella.

«Ci sono interessi strategici per entrambi i Paesi» è il messaggio che arriva dal viceministro per lo Sviluppo economico, Carlo Calenda, il punto di riferimento nel governo per la promozione delle imprese all'estero, rimasto

a Roma per la coincidenza di tempi con la nascita del nuovo governo con cui proseguirà il suo impegno.

L'Arabia Saudita offre risorse, mercato, spazi. Alle imprese straniere chiede esperienza, competenze, qualità. Ci sono tante opportunità che «è difficile scegliere», dice Paolo Zegna, l'industriale a cui la **Confindustria** di **Giorgio Squinzi** ha affidato il dossier chiave dell'internazionalizzazione: «In Arabia Saudita avevamo aperto una strada nel 2010, siamo tornati su obiettivi concreti con 70 aziende, imprenditori che potranno poi fare da testimoni delle opportunità che si stanno creando». Le aziende grandi hanno posto le basi, con questa nuova missione si apre spazio anche alle più piccole: così a Riyadh è venuto anche **Alberto Baban**, presidente della Piccola Industria di **Confindustria**. «Andare a conquistare nuovi mercati oggi è fondamentale. Non dobbiamo più parlare solo di business ma cominciare a raccontare il nostro Paese».

**CONFINDUSTRIA**  
GUIDA UNA  
DELEGAZIONE  
DI 70 AZIENDE  
PRONTE A CONQUISTARE  
NUOVI MERCATI



Giorgio Squinzi



Peso: 17%

**Internazionalizzazione.** Da oggi missione di Confindustria con 70 aziende in Arabia Saudita, dove il Pil crescerà di oltre 5 punti

# Pmi a caccia di mercati alternativi

**Zegna: «Imperativo sostenere il nostro export - Le grandi aziende fanno da traino»**

**Nicoletta Picchio**

Una presenza da aumentare, per scalare posizioni rispetto agli altri paesi. In un'economia, come quella dell'Arabia Saudita, che cresce a ritmi consistenti, 5,1% è la previsione del 2014, e che ha risorse da destinare agli investimenti, con la volontà di fondo di ridurre la dipendenza economica dal petrolio e far crescere nuovi settori.

Paolo Zegna, presidente del Comitato tecnico di **Confindustria** per l'internazionalizzazione, sintetizza i motivi che sono all'origine di questa nuova missione di imprese a Ryad che comincia oggi e continua fino al 5 marzo, promossa dai ministeri dello Sviluppo e degli Esteri, organizzata da **Confindustria** e dall'Agenzia Ice, oltre a Gse e Simest.

In passato le imprese italiane sono già state in Arabia Saudita, nel 2010, una grande missione multisettoriale, poi nel 2012 sono venuti gli arabi a Milano. Ora sono di nuovo sono le aziende italiane a tornare, per stringere maggiori rapporti commerciali. Stavolta, spiega Zegna, ci sono obiettivi strategici mirati: grandi infrastrutture, clean technologies, comparto medicale. Sono i settori su cui il governo saudita vuole puntare: «con il budget 2013 sono stati stanziati fondi per la costruzione di

cinque nuove città mediche e di 19 ospedali», spiega Zegna, aggiungendo che verrà a Ryad il Policlinico Gemelli.

Complessivamente alla missione parteciperanno 70 aziende, 3 associazioni imprenditoriali e 6 istituti bancari, per un totale di oltre 160 partecipanti. Oltre a Zegna, ci sarà anche **Alberto Baban**, presidente della Piccola industria di **Confindustria**. «Le grandi aziende già ci sono, è importante però che abbiano un ruolo di traino anche per le pmi, coinvolgendo tutta la filiera», continua Zegna. Tra le grandi c'è il gruppo Salini-Impregilo, Trevi, Italcementi, Gavazzi. I sauditi, ad oggi primi produttori di petrolio, vogliono diversificare la propria economia, in particolare in campo energetico c'è l'obiettivo di arrivare nel 2030 a produrre un terzo del fabbisogno da fonti rinnovabili. Quindi occorrono infrastrutture e impianti, specie petrolchimici. Per il periodo 2010-2014, spiega Zegna, sono stati stanziati e impegnati circa 400 miliardi di dollari. Entro l'anno decideranno i progetti per il futuro. Tra i progetti decisi, rafforzare la viabilità e la rete metropolitana di Ryad.

«C'è la volontà di aprirsi alle imprese estere, ma ci sono ancora condizionamenti»,

continua il presidente del Comitato tecnico di **Confindustria**. Per esempio, l'obbligo di assumere tra il 10 e il 30% di manodopera locale, una scelta dei sauditi per impiegare la popolazione, in costante aumento. Il costo del lavoro, quindi, per questo motivo sta crescendo rispetto al passato. Tra l'altro la manodopera non è formata in modo adeguato. Inoltre c'è il vincolo di stipulare joint-venture con aziende locali, in alcuni casi a maggioranza saudita.

«In ogni caso è un paese che offre grandi opportunità ed è importante esserci per noi». È proprio la crescita della popolazione, stimata del 3,5% nei prossimi cinque anni, a determinare una crescente necessità di infrastrutture, in particolare case, mentre l'aumento dei consumi energetici rende necessaria una politica attenta di gestione delle risorse.

L'Italia si colloca circa tra il diciottesimo e il ventesimo posto come paese fornitore e la bilancia commerciale è ancora negativa a favore dei sauditi.

Ora Medio Oriente, poi prossimi appuntamenti il Messico e il Mozambico: cercare e consolidarci su nuovi mercati, dice Zegna, è un imperativo. Anche perché il 2014 si prospetta meno bril-

lante del 2013 per l'export, sia per le difficoltà competitive delle imprese italiane, condizionate da forti handicap legati al sistema paese, sia per la forza della nostra moneta rispetto al dollaro. «Una strategia degli Stati Uniti per rafforzare il loro sistema industriale e puntare sull'export», continua il presidente del Comitato tecnico di **Confindustria** per l'internazionalizzazione. L'Italia ha ottime carte da giocare, sui settori tradizionali del made in Italy ma anche sulle produzioni a più alta tecnologia. «Esporta chi ha qualcosa di diverso, di assolutamente competitivo». In questo scenario la strategia è di puntare sulle missioni mirate piuttosto che su quelle più grandi di sistema, necessarie quando si tratta di creare o rafforzare anche rapporti politici. «Una scelta di maggiore specializzazione, che ci fa presentare nei vari paesi come partner più solidi».

## LE PROSPETTIVE

La Penisola arabica intende ridurre la propria dipendenza dal petrolio, puntando su energie alternative. Ma anche viabilità e trasporti



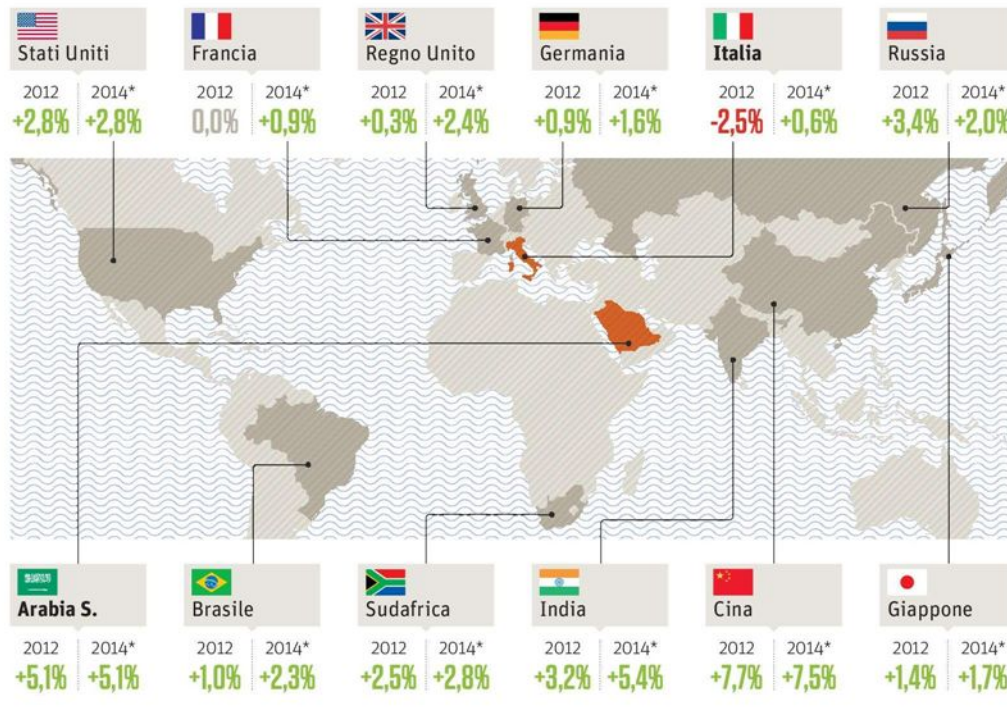
Peso: 33%



## Nuove rotte per le imprese italiane

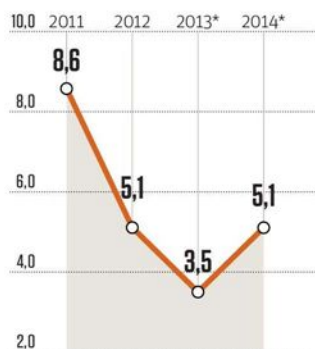
### LE PROSPETTIVE DEI PRINCIPALI PAESI DI SBOCCO

Variazione % del Pil

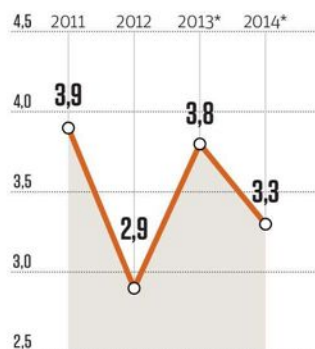


### DATI MACROECONOMICI DELL'ARABIA SAUDITA E INTERSCAMBIO CON L'ITALIA

**PIL**  
Variazione % reale

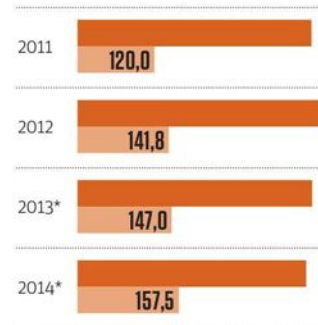


**Inflazione media annua**  
Dati in %



**Bilancia dei pagamenti**  
Dati in miliardi di dollari

■ ESPORTAZIONI ■ IMPORTAZIONI



**Export italiano**  
Gennaio ottobre 2013

**3,7 mld €**

**+16,5%**  
rispetto al 2012

**Import italiano**  
Gennaio ottobre 2013

**4,9 mld €**

**-22,0%**  
rispetto al 2012

\*previsioni

Fonte: EIU sett 2013



Peso: 33%

# La diplomazia fatta dalle imprese

## LA MISSIONE IN ARABIA SAUDITA

**N**on si può dire che l'Italia abbia mantenuto intatti quel prestigio e quella considerazione diplomatica che si era costruita a partire da Cavour ed era riuscita a conservare - tra alti e bassi - grossomodo fino alla fine della Prima Repubblica. Ma se la politica, e dunque i cosiddetti "canali tradizionali", ultimamente sconta instabilità e situazioni di crisi, c'è però una diplomazia che ha visto nel tempo accrescere la propria forza e la propria autorevolezza. Anche se non sempre il grande pubblico ne è al corrente nel modo adeguato. Un esempio l'abbiamo proprio oggi, giorno in cui prende il via una nuova missione di **Confindustria** a sostegno dell'internazionalizzazione. Questa volta in Arabia Saudita. Quasi ovunque nel mondo sono presenti imprese italiane, vere e proprie eccellenze, in grado di conquistare commesse e quote di mercato. Dai contratti per le ferrovie in Australia, alla diga in Etiopia, fino - è cronaca di queste settimane - al Canale di Panama. E dietro ai grandi gruppi che normalmente sono capaci di aggiudicarsi le gare internazionali, ci sono quasi sempre schiere di medie (o anche piccole)

imprese che contribuiscono con il loro apporto di competenze, know how, tecnologie. Accade ovunque. E i legami che si creano con i Paesi esteri grazie all'internazionalizzazione e a queste collaborazioni, diventano saldi, durevoli. È un'Italia parallela, che supera la crisi posizionandosi su mercati alternativi. Come l'Arabia, appunto. Che da un lato affronta il "dossier Alitalia" con Etihad e dall'altro ha fame di Made in Italy per andare oltre l'economia del greggio. Il Paese, il nostro Paese, dovrebbe essere più consapevole che la diplomazia economica è la vera arma con la quale l'Italia può competere. E spesso non ha rivali.



Peso: 6%