

EDITORIALE

di Vincenzo Ercole
Salazar Sarsfield

L'apertura di questo numero è dedicata alla Missione di Sistema negli **Emirati Arabi Uniti** di ottobre, che ha consentito a imprese e organizzazioni imprenditoriali di concludere diversi accordi operativi, con un programma impegnativo di follow up per i prossimi mesi. I settori coinvolti: infrastrutture, alta tecnologia, sistema moda e agroalimentare.

Nei Balcani, il Sindaco della capitale macedone **Skopje**, Koce Trajanovski ha deciso di rilanciare una serie di progetti infrastrutturali, tra cui una nuova rete tranviaria, per risolvere i problemi di traffico di una città dove la popolazione continua a crescere con tassi annui a due cifre. Più a Est il nuovo **Governo slovacco** presieduto da Robert Fico ha avviato una revisione dell'assetto dell'intero settore del gas, riportando nelle mani dello Stato il controllo di SPP, la società che mantiene un ruolo strategico nel trasporto del gas russo verso i restanti mercati europei.

(segue a pagina 2)

Sotto la lente

Emirati Arabi Uniti:

non solo petrolio, nel Golfo l'Italia può essere un partner a tutto campo

(a pagina 7)



INDICE

EDITORIALE pag 2

CALENDARIO..... pag 3

Sotto la lente
Emirati Arabi Uniti: non solo petrolio, nel Golfo l'Italia può essere un partner a tutto campo... pag 7

Slovacchia
Lo Stato riprende controllo del settore gas pag 9

Ex Repubblica Jugoslava di Macedonia
Skopje sta crescendo e ha bisogno di infrastrutture pag 11

Canada
La British Columbia punta sul gas naturale liquefatto pag 12
Infrastrutture, clean tech, Oil&Gas: c'è spazio per il made in Italy pag 14
L'accordo Harper-Barroso allarga le porte all'interscambio pag 15

Cina
Con Pudong New Area Shanghai rafforza il ruolo di hub logistico pan-asiatico pag 17

Kazakhstan
L'economia cresce grazie al petrolio pag 18

Brasile
Petrobrás sceglie Prysmian per le tecnologie di estrazione in acque profonde pag 21

Botswana
Non solo diamanti: ora il Governo presieduto da Ian Khama punta a diversificare l'economia pag 23

STUDI E ANALISI
L'industria delle costruzioni cresce, ma solo all'estero pag 25

Il gas è protagonista anche in **Canada**, Paese che, grazie a una serie di nuovi progetti avviati nello Stato del British Columbia, si appresta a diventare un'importante 'player' sul mercato mondiale del gnl (gas naturale liquefatto) puntando sull'Asia. La recente visita di Stato effettuata dal Presidente del Consiglio, Enrico Letta, ha inoltre contribuito ad aprire la strada per una crescita della collaborazione tra i due Paesi anche sul piano della ricerca tecnologica e scientifica.

In **Cina**, la città di Shanghai rilancia la sfida per affermarsi come hub con l'apertura di un'area di libero scambio che estende la sperimentazione avviata nel 2009 con la free zone di Waigaoqiao.

In Asia centrale, il **Kazakhstan** sta avviando la produzione del megagiacimento di Kashagan, che vede il gruppo **ENI** svolgere un ruolo tecnico di primo piano.

Le imprese italiane restano protagoniste di grandi progetti anche in **Brasile**, dove Prysmian si è aggiudicata un'importante commessa per la fornitura di sistemi e cavi speciali per il monitoraggio e la gestione dei giacimenti pre-salt. Si tratta di un risultato che conferma il primato del gruppo italiano in questo settore e premia una strategia di insediamento sul mercato basata sulla collaborazione con la società petrolifera nazionale.

Nell'Africa Australe, il **Botswana**, collocato in una posizione geografica al centro della SADC (Southern African Development Community) punta a diversificare l'economia mettendo in campo stabilità politica, crescita economica e garanzie legali e di trasparenza nelle attività di business. L'interesse da parte delle imprese italiane verso questo Paese è stato confermato anche in occasione dell'evento "Doing Business

with Botswana" realizzato a inizio novembre da Promos in collaborazione con il Ministero degli Affari Esteri, l'Ambasciata del Botswana a Bruxelles, Assolombarda e Ispi.

La sezione Studi e Analisi è dedicata, infine, all'ultimo rapporto dell'**ANCE** sull'attività estera delle imprese italiane delle costruzioni, che mette in evidenza l'estremo dinamismo di un settore che è stato capace, anche in una situazione internazionale e nazionale difficile, di accrescere il suo portafoglio di commesse ed estendere la propria presenza in tutto il mondo. Se il Sudamerica resta l'area geografica in cui l'Italia è più presente nel settore, aumentano le gare vinte su mercati esigenti e competitivi come Stati Uniti, Australia e Canada.

Vincenzo Ercole Salazar Sarsfield





Prossimi impegni e iniziative di internazionalizzazione

DATA	EVENTO	LUOGO	PROMOTORE	CONTATTI
18 - 19 dicembre 2013	Xa Conferenza degli Ambasciatori	Roma	MAE	dgsp1@esteri.it
19 dicembre 2013	8° Forum delle Camere Miste	Roma, Unioncamere	Unioncamere	www.cameremiste.it
21 - 25 dicembre 2013	Rassegna Promozionale - Tappa della campagna navale Gruppo Cavour 2013-2014 "L'Italia Riparte"	Mascate (Oman)	Marina Militare italiana	dgsp1@esteri.it
26 dicembre - 2 gennaio 2014	Rassegna Promozionale - Tappa della Campagna Navale Gruppo Cavour 2013-2014 "L'Italia Riparte"	Dubai (Emirati Arabi Uniti)	Marina Militare italiana	dgsp1@esteri.it
2014 (tbc)	Missione economica plurisetoriale	Vietnam	Cabina di Regia	dgsp1@esteri.it
1 gennaio - 31 maggio 2014	Partecipazione collettiva alla fiera Djazagro (Macchine per la lavorazione di prodotti alimentari, bevande e tabacco)	Algeri (Algeria)	Agenzia ICE	meccanica.energia@ice.it
5 - 8 gennaio 2014	Visita in Marocco e Senegal della Signora Ministro Bonino	Rabat (Marocco) e Dakar (Senegal)	MAE	dgsp1@esteri.it
9 - 10 gennaio 2014	International Business Advisory Council (IBAC)	Roma	IBAC (International Business Advisory Council)	www.ibac.org
10 - 15 gennaio 2014	Rassegna Promozionale - Tappa della Campagna Navale Gruppo Cavour 2013-2014 "L'Italia Riparte"	Mombasa (Kenya)	Marina Militare italiana	dgsp1@esteri.it
12 - 16 gennaio 2014	Visita della Signora Ministro in Sierra Leone e Ghana	Free Town (Sierra Leone) e Accra (Ghana)	MAE	dgsp1@esteri.it
12 - 18 gennaio 2014	Visita del VM Pistelli in Sudan e Sud Sudan	Khartoum (Sudan) e Juba (Sud Sudan)	MAE	dgsp1@esteri.it
13 - 14 gennaio 2014	Visita in Messico del Presidente del Consiglio	Città del Messico (Messico)	Presidenza del Consiglio	www.governo.it
13-14 gennaio 2014	ASIAN FINANCIAL FORUM 2014. Attrazione investimenti esteri e moda	Hong Kong	Governo di Hong Kong	commerciale.hongkong@esteri.it



Prossimi impegni e iniziative di internazionalizzazione

DATA	EVENTO	LUOGO	PROMOTORE	CONTATTI
14 - 16 gennaio 2014	Partecipazione collettiva pelletteria italiana a Panorama (articoli da viaggio , borse)	Berlino (Germania)	Agenzia ICE	beni.consumo@ice.it
14 - 18 gennaio 2014	Missione di scouting guidata dal VM Zanonato nei settori: tecnologie ambientali, energia verde, agricoltura, servizi sanitari, urbanizzazione sostenibile.	Pechino e Shanghai	MiSE	www.sviluppoeconomico.gov.it
17 gennaio 2014	Vertice italo-turco partecipazione del Presidente del Consiglio e della Signora Ministro Bonino	Istanbul (Turchia)	MAE	dgsp1@esteri.it
17 gennaio 2014	Incontro del Presidente del Consiglio con il Primo Ministro giapponese, Shinzo Abe	Roma	Presidenza del Consiglio	www.governo.it
18 - 23 gennaio 2014	Missione di operatori esteri alla Fiera Vicenzaoro T-gold 2014 (macchine per oreficeria, gioielleria, argenteria)	Vicenza	Agenzia ICE	meccanica.energia@ice.it
18 - 23 gennaio 2013	Rassegna Promozionale - Tappa della Campagna Navale Gruppo Cavour 2013-2014 "L'Italia Riparte"	Antseranana (Madagascar)	Marina Militare italiana	dgsp1@esteri.it
21 - 22 gennaio 2014	Missione tecnica con partecipazione del VM Calenda e del Presidente di Confindustria Squinziper firma accordo TTIP	Stati Uniti	MiSE	www.sviluppoeconomico.gov.it
21 - 24 gennaio 2014	Partecipazione collettiva a informex 2014 (prodotti chimici, fibre sintetiche e artificiali)	Miami (Stati Uniti)	Agenzia ICE	meccanica.energia@ice.it
23 - 24 gennaio 2014	Partecipazione collettiva alla Fiera Food Hospitality World Mumbai (Alimentari e bevande)	Mumbai (India)	Agenzia ICE	agro.alimentari@ice.it
24 - 28 gennaio 2014	Partecipazione "Ceramics of Italy" a "Maison & Objet" (ediz. gen 2014)(Piastrelle e lastre in ceramica per	Parigi (Francia)	Agenzia ICE	beni.consumo@ice.it



Prossimi impegni e iniziative di internazionalizzazione

DATA	EVENTO	LUOGO	PROMOTORE	CONTATTI
25 - 27 gennaio 2014	Partecipazione collettiva al Sil - Salon International de la Lingerie (Biancheria intima)	Parigi (Francia)	Agenzia ICE	beni.consumo@ice.it
26 gennaio - 20 febbraio 2014	Partecipazione italiana al Mrket Trade Show, New York e Las Vegas (I ediz.) (Articoli da vestiario, pellicce)	New York, Las Vegas	Agenzia ICE	beni.consumo@ice.it
27 gennaio 2014	Road Show per i servizi di Internazionalizzazione	Biella	Cabina di Regia	dgsp1@esteri.it
27 gennaio - 1 febbraio 2014	Rassegna Promozionale - Tappa della Campagna Navale Gruppo Cavour 2013-2014 "L'Italia Riparte"	Maputo (Mozambico)	Marina Militare italiana	dgsp1@esteri.it
29 gennaio - 1 febbraio 2014	Business Forum "Investire in Costa d'Avorio (ICI 2014)"	Abidjan (Costa d'Avorio)	Ambasciata d'Italia Abidjan	www.ici2014.com ; commerciale.abidjan@esteri.it
29 - 30 gennaio 2014	Visita di Stato del Presidente della Repubblica di Turchia, Abdullah Gul e incontro con il Presidente della Repubblica	Roma	Presidenza della Repubblica	www.quirinale.it
30 gennaio 2013	Visita in Svizzera del Presidente del Consiglio	Berna (Svizzera)	Presidenza del Consiglio	www.governo.it
1 - 5 febbraio 2014	Missione imprenditoriale in Oman organizzata da AICE (Associazione Italiana Commercio Estero)	Muscat (Oman)	AICE	pierantonio.cantoni@unione.milano.it
febbraio 2014 (tbc)	Forum economico Italia-Angola	Roma, Torino, Bologna	Unione Industriali Piemontesi	www.ui.torino.it
Febbraio 2014	Fiera Addis Abeba (Partecipazione del Vice Ministro Calenda)	Addis Abeba (Etiopia)	MiSE	
1 -4 febbraio 2014	Visita del Presidente del Consiglio negli Emirati Arabi Uniti, Qatar, Kuwait	Abu Dhabi (EAU), Doha (Qatar), Al-Kuwait (Kuwait)	Presidenza del Consiglio	www.governo.it
5 - 10 febbraio 2014	Rassegna Promozionale - Tappa della Campagna Navale Gruppo Cavour 2013-2014 "L'Italia Riparte"	Città del Capo (Sud Africa)	Marina Militare italiana	dgsp1@esteri.it



Prossimi impegni e iniziative di internazionalizzazione

DATA	EVENTO	LUOGO	PROMOTORE	CONTATTI
5 - 7 febbraio 2014	Mostra autonoma Moda Italia (I edizione) (Abbigliamento e accessori, pelletteria e calzature)	Tokyo (Giappone)	Agenzia ICE	beni.consumo@ice.it
06-09 febbraio 2014	Fiere "Salon International du Numérique et de l'Audiovisuel en Afrique de l'Ouest (SINAAO)" e "Salon International de l'Informatique en Afrique de l'Ouest (SIIAO)"	Dakar (Senegal)	Assafrica & Mediterraneo	info@assafrica.it
6 - 10 febbraio 2014	Missione del VM Calenda in occasione della Campagna Navale Gruppo Cavour 2013-2014 "L'Italia Riparte"	Cape Town (Sud Africa)	MISE	www.sviluppoeconomico.gov.it
12 febbraio 2014 (tbc)	Road Show per i servizi di Internazionalizzazione	Bari	Cabina di Regia	dgsp1@esteri.it
13 - 15 febbraio 2013	Forum donne d'impresa nel Mediterraneo	Roma	MAE	dgsp1@esteri.it
13 -15 febbraio 2014	Evento Nazioni Unite ed EXPO: "Women and Nutrition" - Partecipazione del VM Dassù	Roma	FAO	Brian.Thompson@fao.org ; Leslie.Amoroso@fao.org ; Brian.Thompson@fao.org ; Leslie.Amoroso@fao.org
15 - 19 febbraio 2014	Rassegna Promozionale - Tappa della Campagna Navale Gruppo Cavour 2013-2014 "L'Italia Riparte"	Luanda (Angola)	Marina Militare italiana	dgsp1@esteri.it
20 - 25 febbraio 2013	Rassegna Promozionale - Tappa della Campagna Navale Gruppo Cavour 2013-2014 "L'Italia Riparte"	Pointe Noire (Congo)	Marina Militare italiana	dgsp1@esteri.it
28 febbraio - 4 marzo 2014	Rassegna Promozionale - Tappa della Campagna Navale Gruppo Cavour 2013-2014 "L'Italia Riparte"	Lagos (Nigeria)	Marina Militare italiana	dgsp1@esteri.it



Sotto la lente

Non solo petrolio: nel Golfo l'Italia può essere un partner a tutto campo

La missione negli Emirati, guidata dal Vice Ministro dello Sviluppo Economico Calenda, ha prodotto una serie di accordi riguardanti infrastrutture, attività hi-tech, moda e settore agroalimentare. Le iniziative proseguiranno anche nei prossimi mesi.

Numerosi accordi sia a livello di aziende che di Istituzioni e un intenso programma di iniziative che coinvolgeranno nei prossimi mesi alcuni tra i più rilevanti gruppi finanziari del Golfo, tra cui **Senaat** (ex **General Holding Corporation**) principale holding industriale di Abu Dhabi, **Khalifa Fund**, **Gulf Capital** ed altri, sono il risultato della missione che si è svolta in ottobre negli Emirati Arabi Uniti. Sta emergendo un nuovo volto

Il Vice Ministro dello Sviluppo Economico
Carlo Calenda



delle economie del Golfo che punta a diversificare le attività in diverse direzioni: settori hi-tech, ambiente e infrastrutture, formazione e sanità di alto livello, con una proposta di collaborazione ad ampio spettro per le aziende italiane, senza trascurare le opportunità nei settori tradizionali del Made in Italy (alimentare, sistema moda ecc.). La missione italiana era guidata dal Vice Ministro dello Sviluppo Economico **Carlo Calenda**, affiancato dal Vice Presidente di **Confindustria**, **Paolo Zegna** con diversi imprenditori, dal Presidente dell'**Abingdon** **ICE Riccardo Monti**, da **Guido Rosa** in rappresentanza dell'**ABI**, l'Associazione bancaria italiana e dal presidente del **CNR**, **Luigi Nicolais**. Da parte emiratina il Ministro dell'Economia Sheikh **Al Mansouri**, il Governatore della **Banca Centrale**, **Sultan al Suwaidi**, il chairman di **Senaat** e **Khalifa Fund**, **Hussein Al Nowais**, il Ministro dello Sviluppo Economico, Presidente della Società ferroviaria e Presidente della **National Bank of Abu Dhabi**, **Nasser al Suwaidi**, i chief executive del gruppo **Tecom**, **Amina Al Rustamani** e di **Gulf Capital**, **Karim El Sohl**, il Vice Presidente di **DP World**, **Mohamed Al Muallem**. Di seguito le iniziative e gli accordi più significativi.

PMI e hi-tech Il Ministero dell'economia degli Emirati e il CNR han-

no siglato un accordo che identifica e definisce diverse attività di ricerca applicata da sviluppare con una serie di interlocutori accademici ed economici emiratini con particolare riguardo ai settori agricoltura, biofood, idrico, Ict, energie rinnovabili, chimica, nuovi materiali e trasporti. Il CNR collaborerà alla costituzione di un Innovation Center negli Emirati, dove si realizzeranno formazione avanzata, ricerca e trasferimento tecnologico. L'accordo inoltre, prevede che il CNR assuma un ruolo attivo nell'esplore le opportunità di investimento per le Pmi ad alta tecnologia. L'accordo sarà gestito da un Comitato composto da sei rappresentanti, tre per parte, con il compito di mettere a punto un action plan che dettaglierà i progetti comuni.

Settore agroalimentare L'Agenzia ICE selezionerà un gruppo di imprese italiane potenzialmente interessate a sviluppare attività di produzione e trasformazione negli Emirati, da realizzare in collaborazione con **Aghtia**, società del gruppo **Senaat**, attiva nel settore degli alimenti e delle bevande. Inoltre l'Agenzia metterà in contatto le società italiane interessate a fornire prodotti al gruppo **Chef** (recentemente rilevato dal fondo **Gulf Capital**) - che opera nel settore horeca (hotel, ristorazione e catering) - con un migliaio di clienti, inclusi alberghi, linee aeree, aziende negli Emirati e in Oman e Qa-



Sotto la lente

tar. Inoltre la società partenopea **EP World** ha concluso un accordo per la fornitura di servizi di catering e ristorazione nei Paesi del Golfo ed in Iraq.

Start up Simest esaminerà insieme al management di Khalifa Fund un elenco di nove progetti di start up che il fondo emiratino intende finanziare. Quelli selezionati potranno essere cofinanziati dal Khalifa Fund e dalla Simest con la creazione di joint venture, nonché la fornitura di materiali e tecnologie dall'Italia.

Finanziamenti e credito Un accordo sottoscritto dall'ABI e dalla Federazione delle Banche Emiratine, impegna le parti ad intensificare la cooperazione nel settore finanziario. È da rilevare che secondo ABI il plafond stanziato dalle banche italiane per finanziare esportazioni, investimenti e nuove attività imprenditoriali nella federazione dei sette emirati indipendenti di Abu

Dhabi, Dubai, Sharjah, Ajman, Umm al Qaiwain, Ras al Khaimah e Furjayrah ammonta già a 1,8 miliardi di euro. Del plafond complessivo fino ad oggi è stato impiegato solo il 40%. Ci sono dunque ampi margini per finanziare nuovi progetti di business e flussi di esportazioni.

Impianti idrici Saceccav (gruppo **Aquae Italia**) e Tamas, concessionaria per le reti idriche di Abu Dhabi, hanno siglato un partnership agreement per migliorare le prestazioni e l'efficienza di depuratori civili, impianti di trattamento delle acque industriali e impianti di potabilizzazione. Il primo progetto che vedrà la luce riguarda il potenziamento di un impianto di trattamento di acque reflue nella città di Abu Dhabi, che verranno riutilizzate per l'irrigazione. La società italiana metterà a disposizione personale tecnico specializzato: ingegneri ambientali, idraulici, elettrici e project manager. L'accordo

di cooperazione comprende, oltre agli Emirati Arabi, Oman e Arabia Saudita. In due anni è previsto un giro di affari di circa 50 milioni di euro. È da rilevare che sempre nell'area del Golfo, in Qatar, Saceccav si è aggiudicata recentemente una gara per la stazione di pompaggio della rete di acque reflue di Doha nel quartiere La Perl.

Gare e appalti Il management del gruppo Senaat terrà aperti i canali di comunicazione con l'Ambasciata d'Italia al fine di informare in anticipo riguardo ai prossimi tender che saranno banditi dalla holding nei settori siderurgico, manifatturiero, petrolchimico etc.

Ferrovie Di particolare interesse anche il settore delle ferrovie. Il primo tratto della nuova rete ferroviaria degli emirati, alla cui costruzione hanno partecipato diverse imprese italiane (**Saipem, Technimont, Selex Elmag**) è quasi terminata con buona soddisfazione del committente. Si tratta di una buona premessa in vista dei tender per la realizzazione del secondo tratto.

Turismo L'Università **Luiss** ha sottoscritto un'intesa con la **Emirates Academy of Hospitality** organizzata dal gruppo **Jumeirah** per la formazione di specialisti nel settore turistico. Jumeirah gestisce diversi alberghi a Roma, Francoforte Istanbul, Londra, Maiorca e Baku.

Trattato di libero scambio con la UE Il ministro Al Mansouri ha sottolineato, anche in vista del semestre di Presidenza italiana, l'opportunità di una accelerazione del negoziato di libero scambio tra Unione Europea e Consiglio di Cooperazione del Golfo ormai arenato da molti anni.

www.infomercatiesteri.it

Paolo Zegna, Vice Presidente Confindustria





Lo Stato riprende il controllo del settore gas

Gli accordi con il finanziere Peter Kelner che era subentrato a E.ON e Gaz de France nel controllo del 49% di SPP, prevedono uno 'spacchettamento' della attività di distribuzione, commercializzazione e trasporto anche sotto il profilo del controllo.

Si rimescolano le carte del settore dell'energia nella Repubblica slovacca. Lo Stato infatti, riprende interamente in mano il controllo di **SPP (Slovensk Plynárensk Priemysel)** il principale operatore del gas, rilevando il 49% che era stato acquisito nel gennaio di quest'anno dal gruppo ceco **EPH (Energeticky a Prumyslový Holding)**. Il restante 51% era già in mano allo **Slovak National Property Fund**.

SPP è una società storica che oltre a gestire il tratto slovacco del principale sistema di trasporto del gas russo verso i mercati europei, Italia inclusa (56,5 miliardi di m³ nel 2012) attraverso la controllata **Eurostream**, gestisce anche la distribuzione e la commercializzazione del gas ai grandi clienti (attraverso la controllata **SPP Distribucia**).

L'operazione rappresenta solo un passaggio nel contesto di una totale ristrutturazione del settore gas nel Paese iniziata con la decisione del consorzio franco tedesco **Slovak Gas**, controllato da **Gas de France** ed **E.ON**, di cedere la propria quota del 49% nella società, operazione avvenuta nel gennaio di quest'anno. Entrambe le società erano e restano impegnate in

una campagna di cessioni per diminuire il proprio indebitamento. Inizialmente sembrava che la quota dovesse essere immediatamente rilevata dallo Stato (che manteneva un diritto di opzione), ma le cose sono andate diversamente anche a causa degli elevati costi.

Come acquirente e "cavaliere bianco" è emersa EPH, controllata da due finanzieri cechi (**Petr Kellner** e **Daniel Kretinsky**), interessati a

estendere le rispettive attività nel settore del gas e dell'energia in Centro Europa. Nei mesi successivi si sono svolte diverse trattative tra EPH e lo Stato con l'obiettivo di uno 'spacchettamento' del controllo di SPP che dovrebbe avvenire nei termini seguenti. Lo Stato manterrà il pieno controllo dell'attività di distribuzione del gas alle piccole utenze, attualmente poco redditizia in quanto le tariffe sono controllate

Il finanziere Petr Kellner





Europa e Nord America

Slovacchia

mentre il gruppo di Kellner e Kretinsky manterrà una quota del 49% nelle controllate Eustream e SPP Distribucia, decisamente più redditizie. Avrà anche il controllo gestionale. In aggiunta ha ottenuto il nullaosta dello Stato per un'ulteriore operazione: l'acquisizione da **EDF-Électricité de France** del 49% di **SSE (Stredoslovenska Energetik)** che opera nella distribuzione dell'energia elettrica coprendo circa un terzo delle utenze del Paese. Anche in questo caso il pacchetto restante è in mano allo Stato ma Kellner avrà il controllo della gestione.

SPP, che nel corso degli ultimi mesi aveva subito una serie di downgrading da parte delle agenzie di rating in attesa che il nuovo contesto del settore gas si chiarisse, intende anche rinegoziare con Mosca (**Gazprom**) i contratti di approvvigionamento a lungo termine siglati nel recente passato a prezzi elevati e con clausole rigide (obbligo di acquisto 'take or pay') che nel nuovo contesto del mercato europeo del gas, caratterizzato da un eccesso di offerta e dal calo dei prezzi, si stanno rivelando eccessivamente onerose.

www.infomercatiesteri.it

Daniel Kretinsky





Europa e Nord America

Ex Repubblica Jugoslava di Macedonia

Skopje sta crescendo e ha bisogno di infrastrutture

In fase di rilancio progetti e gare per una nuova rete tramviaria e un'arteria urbana a scorrimento veloce. In aggiunta un grande Luna Park e una stazione sciistica alle porte della città

Nel corso di un colloquio con l'Ambasciatore italiano in Montenegro, il Sindaco della capitale, **Koce Trajanovski**, ha ribadito l'intenzione di avviare la costruzione di una rete tramviaria in regime di partnership tra operatori privati e Amministrazione locale con una concessione di durata 35ennale. Il primo studio per la sua realizzazione risale al 2009. Il dossier è stato poi riaperto due anni fa e nel 2012 è stata anche indetta una gara a cui però si è presentato solo un consorzio di società norvegesi capeggiato da **P.J Skurdal** con un progetto del valore di 240 milioni per una linea di 24 chilometri servita da 22 tram. Trajanovski, in questa fase, ritiene che sia opportuno allargare la gamma dei candidati anche a società di altri Paesi. Militano a favore della soluzione diversi fattori: la forte crescita demografica con l'immigrazione dalle aree rurali (ufficialmente Skopje ha 750mila abitanti ma si valuta che in realtà vi risieda circa un milione di persone), il crescente caos del traffico e i vantaggi di una rete dedicata su rotaia in termini di sicurezza, affidabilità, velocità. Attualmente il trasporto pubblico è affidato a una flotta di circa 500 autobus di cui 300 dell'operatore pubblico e 200 di operatori privati. Secondo le indicazioni di Trajanovski l'investimento iniziale per avviare la costruzione della

rete potrebbe essere contenuto in 180 milioni. Sempre per affrontare i problemi della viabilità, il Sindaco ha annunciato l'imminente rilancio di una gara per la costruzione di un passante a 4 corsie attraverso il centro della città lungo 1.300 metri di cui 900 a scorrimento sotterraneo con la costruzione di un tunnel. Il valore dell'opera è valutato attorno a 50 milioni di euro finanziati per due terzi dal Governo e per un terzo dalla Municipalità. In fase di avvio anche il progetto per un centro di controllo del traffico della capitale. Nella fase preliminare è coinvolta per la parte software anche un'azienda italiana, **Omnia Utopia**, in consorzio con una ditta austriaca. Snellimento del traffico e trasporti ma anche tempo libero: Trajanovsky ha sottolineato che restano ancora aperti il progetto per la costruzione di un Luna Park nel centro della capitale, anche in questo caso con

concessione 35ennale, che fa parte di un programma più vasto di rinnovo chiamato Skopje 2014, e il progetto per realizzazione di un impianto di risalita e piste da sci sul Monte Vodno, a ridosso della città. Il progetto sarebbe stato preparato da una società austriaca, il valore è di 6 milioni di euro e la gara non è stata al momento ancora pubblicata. Il Comune pensa anche in questo caso a una gestione in regime PPP o - in subordine - a finanziare direttamente il progetto. Per quanto riguarda future iniziative da sviluppare con l'Italia, il Sindaco ha accennato ad un intervento sull'antico acquedotto romano e sulle rovine della città romana di Skupi. Obiettivo del Municipio sarebbe in particolare quella di riabilitare l'antico anfiteatro di 7/8.000 posti per utilizzarlo come teatro, eventualmente con finanziamenti europei.

www.infomercatiesteri.it

L'antico acquedotto romano di Skopje





La British Columbia punta sul gas naturale liquefatto (gnl)

I progetti promossi dai maggiori player internazionali del settore, sono localizzati nel nord della Provincia, a Prince Rupert e Kitimat. Il gas proverrà dai giacimenti dell'Alberta e della stessa British Columbia

Le Autorità dello Stato canadese del British Columbia hanno deciso di puntare sullo sviluppo dell'industria del gas naturale liquefatto (gnl), annunciando un piano strategico, che prevede investimenti privati di più di 20 miliardi di dollari, destinato a posizionare il Canada tra i grandi player mondiali di questo mercato. Al centro di questo piano strategico si situano alcune località portuali del nord della Provincia, con particolare riguardo a Prince Rupert e Kitimat ancora relativamente arretrate e a scarsa densità di popolazione rispetto alla parte meridionale (cen-

trata su Vancouver e la vallata del fiume Fraser).

La filiera del gas naturale appare destinata a incontrare resistenze molto minori sul fronte ambientalista dei progetti petroliferi che prevedono il trasporto di petrolio bituminoso estratto dalle Athabasca Oil Sands tramite oleodotti provenienti dall'Alberta, come il Northern Gateway proposto dalla **Enbridge**. Inoltre la scelta di coinvolgere in alcune joint-ventures per il gas anche le popolazioni aborigene rende molto meno problematica la questione dei rapporti con le minoranze etniche locali.

La maggior parte dei progetti punta alla commercializzazione verso i mercati dell'Asia Pacifico, dove i prezzi del gas sono circa 4 volte maggiori rispetto a quanto avviene sul mercato nordamericano. Di seguito un elenco dei progetti annunciati:

Douglas Channel: impianto di liquefazione galleggiante con una capacità annua di 700mila tonnellate (estendibile a 900mila) situato vicino a Kitimat sulla costa nord occidentale. Fa capo a una partnership (**DCEP**) fra tra la texana **LNG Partners** e **HN DC LNG**, una società creata in base





Canada

ad una Legge provinciale i cui profitti vanno a beneficio della tribù aborigena degli Haisla. Il progetto prevede la costruzione di un piccolo porto e ha già ottenuto la licenza di esportazione per 1,8 milioni di tonnellate all'anno di gnl. Il gas sarà estratto dai giacimenti di British Columbia ed Alberta e esportato principalmente sui mercati asiatici.

Kitimat LNG: si prevede che l'impianto costruito dai gruppi **Chevron** e **Apache** avrà una capacità di 10 milioni di tonnellate e sarà situato in una baia nelle vicinanze di Kitimat. Chevron sarà responsabile degli impianti di liquefazione e del marketing del gnl, mentre Apache si occuperà di tutto l'upstream, in particolare dello sfruttamento dei giacimenti di gas, situati nel nord della British Columbia. Il progetto ha ricevuto una licenza di esportazione nel 2011 per 10 milioni di tonnellate all'anno. **Encana** e **EOG Resources**, che avevano acquisito una quota di minoranza sull'intero progetto, si sono invece ritirate.

LNG Canada: il progetto, localizzato a Kitimat, fa capo a **Shell**, **Korea Gas Corporation (KOGAS)**, **Mitsubishi Corporation** e **Petrochina**. Ha già ricevuto una licenza di esportazione sino a 24 milioni di tonnellate di gnl anno.

Pacific Northwest LNG: i partner sono **Japan Petroleum** e la canadese **Progress Energy Canada** recentemente acquisita dalla malese **Petronas**. È prevista la costruzione a Prince Rupert di un impianto da circa 20 milioni di tonnellate anno con un investimento di 20 miliardi di dollari canadesi. La richiesta di autorizzazione è stata sottoposta al **National Energy Board**. Utilizzerà il gas dei giacimenti di Progress Energy nel-

la British Columbia e nell'Alberta. La società **Pacific Northwest LNG** ha stabilito la sua sede operativa a Vancouver.

Prince Rupert LNG: il progetto è promosso da **British Gas** e prevede la realizzazione a Prince Rupert di due unità di liquefazione con una capacità totale di produzione di 14 milioni

di tonnellate all'anno. È stata presentata una richiesta di esportazione per circa 20 milioni di tonnellate l'anno. L'impianto sarà collegato tramite gasdotto (onshore e offshore) con i giacimenti della British Columbia nordorientale e sarà costruito dalla texana **Spectra Energy**.

www.infomercatiesteri.it

Visita di Stato

Il Presidente del Consiglio, Enrico Letta, ha recentemente effettuato una visita ufficiale in Canada, la prima di un Capo del Governo italiano in questo Paese dopo oltre 12 anni.

Il Primo Ministro Harper ha mostrato molto interesse a conoscere le iniziative e le misure di politica economica varate dal Governo italiano per facilitare la ripresa e rilanciare la crescita, anche alla luce del maggior margine di manovra che verrà acquisito nel 2014, grazie all'uscita dalla procedura UE di infrazione del deficit.

L'onorevole Letta ha tenuto inoltre ad illustrare i provvedimenti di agevolazione fiscale e semplificazione amministrativa già attuati o in corso di formalizzazione e ha accennato al programma di privatizzazioni e di riforme strutturali dell'economia che verranno inseriti nella prossima Legge di Stabilità. Ha poi fatto riferimento alla crisi del debito sovrano in Italia nel 2011, precisando che il nostro Paese, nonostante che il debito pubblico fosse sotto attacco sui mercati internazionali, ha comunque contribuito con 50 miliardi di euro al salvataggio di Irlanda, Spagna, Grecia e Cipro. Il capo del Governo canadese ha quindi manifestato vivo apprezzamento per l'enfasi sulla stabilità e la capacità di guida ("sense of stability and direction") di cui il Presidente Letta ha dato prova sul piano politico interno e ha manifestato la sua convinzione che l'Italia è un Paese che non dovrebbe essere in difficoltà ("should not be struggling"). Nel corso dell'incontro il Presidente del Consiglio si è quindi soffermato su alcuni aspetti delle relazioni bilaterali. Tra questi, ha sottolineato le potenzialità - anche in termini di ricadute industriali e di creazione di posti di lavoro per i giovani - offerte dalla cooperazione scientifica e tecnologica (oltre 3.000 ricercatori italiani operano in Canada). Infine ha richiamato le opportunità di collaborazione nel settore dell'industria della difesa, con particolare riferimento ai programmi canadesi di acquisizione di velivoli per attività di ricognizione e salvataggio, di elicotteri per la Marina e di una nuova generazione di fregate, sottolineando il sostegno fornito dal Governo ai Gruppi italiani interessati (Finmeccanica e Fincantieri).



Europa e Nord America

Canada

Infrastrutture, clean tech, Oil&Gas: c'è spazio per il made in Italy

In ottobre si è svolta una missione in Canada di oltre 40 aziende nei settori delle infrastrutture, clean technologies e oil and gas, promossa da Confindustria, ANCE, GSE e Federprogetti e organizzata dall'Ambasciata d'Italia a Ottawa assieme ai Consolati Generali, all'Agenzia ICE e alle Camere di Commercio italiane in loco.

Le imprese partecipanti hanno incontrato oltre 90 interlocutori canadesi, partecipato a visite a siti (Suncor per le sabbie bituminose in Alberta, Waterfront Toronto per le infrastrutture, CalFrac, Saipem e Husky Energy per l'Oil and Gas e le CleanTech) e ad incontri ed eventi di networking con imprese locali. Il Vice Ministro **Calenda**, il Presidente dell'Agenzia ICE **Monti** e il Presidente del Comitato Tecnico per l'Internazionalizzazione di Confindustria, **Zegna** hanno aperto la sessione inaugurale. La missione, che si è svolta con tappe a Montreal, Calgary, Toronto, Vancouver, ha confermato

grandi opportunità offerte dal mercato canadese ed il ruolo strategico delle Camere di Commercio italiane in Canada e dell'**ANCE**. Si è trattato della prima iniziativa economica italiana di tale ampiezza in Canada da oltre 12 anni. Il Paese è stato infatti identificato come un obiettivo prioritario per la politica promozionale e commerciale italiana. La missione ha confermato, a giudizio dei promotori italiani e delle imprese partecipanti, la grande forza di attrazione e le potenzialità che il mercato locale può offrire ad operatori italiani. In particolare, la missione ha evidenziato le modalità con cui far fronte ad alcune

sfide poste dal mercato canadese: ad esempio nel settore del green building è stata evidenziata l'opportunità di stabilire partnership con imprese già esistenti in Canada, magari associandosi a sub contractor, per fronteggiare la posizione dominante dei grandi operatori locali che tendono a monopolizzare un mercato oggettivamente troppo vasto per le imprese italiane. Le presentazioni offerte alla delegazione sono reperibili sul sito web dell'Ambasciata:

http://www.ambottawa.esteri.it/Ambasciata_Ottawa/Archivio_News/Missione_Imprenditoriale



Un'immagine del Waterfront a Toronto



L'accordo Harper-Barroso allarga le porte all'interscambio

L'intesa siglata in ottobre in occasione di un incontro al vertice tra Canada e Unione Europea, prevede la liberalizzazione del 99,8% delle linee tariffarie, di cui 98,4% già all'entrata in vigore, mentre per nessun prodotto sono previsti periodi transitori superiori a 7 anni. La parafatura dovrebbe avvenire prima della pausa estiva, mentre la firma è indicativamente fissata entro il 2015.

Prodotti industriali La liberalizzazione delle tariffe, a regime, sarà pari al 100%, (99,6% all'entrata in vigore). Uno smantellamento lineare è previsto per le auto (7 anni) e per l'alluminio (su cui pende ancora una richiesta canadese), mentre il Canada ha chiesto un periodo di 7 anni per la cantieristica. È ancora in via di definizione la regola da applicare all'interno dei contingenti in deroga sui prodotti tessili.

Prodotti agricoli Verranno liberalizzate il 96,3% delle linee tariffarie, circa l'84% all'entrata in vigore.

- Carne bovina: la UE aprirà un contingente di 45.800 tonnellate divise tra 31.800 di tagli freschi e 15.000 congelati. A questi si aggiungono 4.200 tonnellate di tagli freschi di carne bovina già ottenuti dal Canada come compensazione nella disputa ormoni, 13.000 tonnellate di carne di bisonte, e i tagli di alta qualità (Hilton beef) del già esistente contingente di 11.000 tonnellate che il Canada condivide con gli USA. L'Hilton beef canadese entrerà però a dazio zero, mentre quella USA entrerà al dazio in-quota del 20%;
- carne di maiale: la UE aprirà un contingente a dazio zero di 75.000 tonnellate, più il contingente esi-

stente OMC assegnato al Canada di 5000 tonnellate;

- mais dolce in scatola: il TRQ è fissato ad 8.000 tonnellate;
- formaggi: il Canada aggiungerà alla quota formaggi già assegnata alla UE (tra le 13.500 e le 14.000 tonnellate) ulteriori 18.500 tonnellate, divise tra formaggi industriali (1.700 tonnellate) e formaggi di alta qualità (16.800 tonnellate).

Prodotti della pesca Si prevede la piena liberalizzazione. Si tratta tuttavia di un accordo complesso che prevede: deroghe e restrizioni per tener conto delle stagioni di pesca in cui le flotte canadesi entrano in acque USA e per alcuni prodotti sensibili, come i gamberetti, che si esauriranno al 7mo anno con l'abbattimento a zero del dazio. È inoltre prevista anche una transizione di 3 anni per l'eliminazione delle restrizioni all'export da parte della provincia del Newfoundland.

Indicazioni Geografiche L'accordo prevede la protezione di tutte le 145 IGG proposte da parte europea, seppur con alcune eccezioni. Si tratta di un risultato eccellente soprattutto se si considera da dove era partito il negoziato e la posizione originaria del Canada, Paese di Common Law.

In linea di principio la protezione sarà "piena" ed attraverso l'accordo. Le eccezioni riguardano in primo luogo 5 IGG (tra cui i tre prosciutti italiani Parma, San Daniele e Toscano) per le quali è prevista comunque una coesistenza con i marchi registrati precedentemente sul territorio canadese. In secondo luogo, per la IG Parmigiano Reggiano è prevista una sorta di coesistenza con il termine generico in traduzione "parmesan". Infine, per le 5 IGG più problematiche (tra cui le tre italiane Asiago, Fontina e Gorgonzola) la soluzione individuata prevede: riconoscimento delle IGG; divieto di registrazione di marchi da parte dei produttori locali; coesistenza con i prodotti già presenti sul mercato con una clausola di grandfathering (che prevede una data di cut-off); divieto di evocazione per i prodotti non originari (divieto di uso di simboli, foto ecc. che possano evocare l'origine della IG); obbligo di origine da indicare sull'etichetta in modo chiaro e visibile; obbligo di ulteriore differenziazione per i prodotti introdotti sul mercato dopo la data di cut-off che dovranno assumere la denominazione "style/imitation ecc."; possibilità di ricorso amministrativo da parte delle IGG. I principi di non evocazione e obbligo di origine si applicano a tutti i pro-



Canada

dotti non originari per i quali sono previste forme di coesistenza con le IIGG. Viceversa, la possibile protezione amministrativa è prevista per le sole 5 IIGG problematiche ma la Commissione cercherà di estenderla a tutte le indicazioni geografiche, partendo dal presupposto che neanche al Canada convenga mantenere dei meccanismi di protezione paralleli e diversi.

Servizi Alcune aperture indicate al Canada sui servizi di istruzione privata sono state ritirate dalla Commissione per riequilibrare il livello di ambizione dell'offerta. Per quanto riguarda i servizi finanziari e la richiesta canadese di un carve-out delle misure prudenziali, si è concordato per un filtro in caso di reclamo da parte di un investitore con conseguente sospensione della

controversie ed intervento/esame da parte dei regolatori. In caso di mancato accordo si dovrebbe procedere con l'arbitrato, sulla base di alcune principi o linee guida fissate nell'accordo.

Investimenti È stato confermato il compromesso relativo al "Canadian Investment Act" con l'innalzamento della soglia di screening prevista da 300 milioni a 1,5 miliardi di dollari canadesi. Per la parte protezione degli investimenti, il Comitato Politica Commerciale Servizi ed Investimenti avrà un confronto più approfondito su questa parte di negoziato che era stata sospesa in attesa del breakthrough politico.

Appalti È stato confermato l'alto livello di liberalizzazione raggiunto a livello federale e provinciale. Anche

per quanto riguarda, energia e trasporto pubblico locale, l'accordo ha mantenuto un elevato livello di ambizione. La liberalizzazione del settore appalti energia sarà pari, con la sola eccezione del Quebec, all'80%. La limitazione per la liberalizzazione degli appalti nei trasporti pubblici di Quebec ed Ontario è stata ridimensionata al 25% di valore locale (con meccanismo di calcolo elastici), ben più ridotta della regola generale applicata dalle due provincie pari al 60% di contenuto locale.

IPR La Commissione ritiene di aver conseguito in modo soddisfacente i tre obiettivi che l'UE si era posta per il negoziato: diritto di appello; protezione dei dati (6+2); patent term restoration (massima estensione 2 anni).

www.infomercati.esteri.it





Con Pudong New Area Shanghai rafforza il ruolo di hub logistico pan-asiatico

Il Governo cinese ha confermato che entro fine del 2013 verrà lanciata una grande area di libero scambio localizzata con una estensione di circa 28 Km², più o meno equivalente a quella del territorio di Macao

L'avvio del progetto era stato indicato come uno degli obiettivi principali per il 2013 dal Sindaco di Shanghai, **Yang Xiong**. La visita a Shanghai del Premier **Li Keqiang** nel marzo di quest'anno ha consentito di accelerare i tempi. L'obiettivo, peraltro dichiarato da tempo, è di contribuire al rafforzamento della vocazione di Shanghai come hub di livello mondiale anche sotto il profilo logistico. Non si tratta peraltro di partire da zero. Un primo passo era stato compiuto con la creazione, nella stessa area, della Free Zone di Waigaoqiao (che sarà inglobata nella nuova entità) che, in aggiunta alle attività logistiche, ha consentito anche di verificare sul campo, l'introduzione di procedure semplificate riguardanti soprattutto le attività commerciali offshore e i relativi adempimenti anche valutari. La nuova area può quindi essere considerata come un proseguimento di questo esperimento. Con l'ambizione di competere con gli altri grandi hub regionali (Hong Kong, Singapore) che coprono l'insieme dell'Asia.

Al suo interno, le formalità doganali saranno semplificate per l'entrata dei beni che saranno solamente registrati per tipologie e valore, senza ispezione. Oltre alle zone franche di Waigaoqiao, Pudong New Area assorbirà anche quelle del porto con acque profonde di Yangshan

e dell'aeroporto internazionale di Pudong. Già nel 2012 queste aree, tutte insieme, avevano totalizzato un volume di scambi di circa 100 miliardi di dollari. Quali sono i vantaggi? Le aziende che producono nella Pudong New Area potranno produrre ed esportare verso l'estero senza pagare l'IVA: quindi un contesto estremamente favorevole per operazioni di cosiddetto traffico di perfezionamento passivo che in Cina è possibile effettuare anche in altre località ma con regole e procedure più complesse e onerose. Anche gli operatori logistici potranno avvantaggiarsi mantenendo le merci, provenienti dall'estero, in esenzione di IVA e dazio. Questo rafforzerà la vocazione di Shanghai come hub regionale 'offshore' da cui sarà possibile coprire altri mercati dell'area asiatica. Naturalmente, la quota di prodotti destinati al mercato interno cinese o importati dalla Cina sarà sottoposta alle usuali procedure e condizioni al momento dell'ingresso sul restante territorio cinese. Prevista anche la creazione di centri commerciali duty free per chi opera nell'area ma anche per visitatori provenienti dal resto della Cina.

L'espansione delle attività di free zone si integra infatti con altre iniziative per valorizzare il territorio di Pudong, dove entro il 2015 si apriranno i cancelli del primo par-

co **Disneyland** in Cina, mentre la **New York University** inaugurerà un proprio campus. Verrà inoltre inaugurato lo Shanghai Center (il più alto grattacielo della città) e comincerà la produzione di aerei commerciali negli stabilimenti della azienda cinese Comao, nonché la produzione di modelli **Cadillac** nel Pan Asia Technical Automotive Center (PATAC), una joint venture tra **General Motors** e **Shanghai Automotive (SAIC)**.

L'Italia ha già da tempo puntato sullo sviluppo dell'area di Pudong tramite la riapertura dello **Shanghai Italian Center** ed il costante sostegno alle sue attività. Un'ulteriore iniziativa è l'inaugurazione, prevista nel 2014 del **Florentia Village** dove verranno venduti i più grandi marchi di qualità del Made in Italy a prezzi scontatissimi (circa 80% in meno del prezzo pieno). L'Italia ha anche avviato una collaborazione culturale molto importante con il **Museo Aurora**, che verrà inaugurato a giugno prossimo a Pudong, grazie a un'intesa per lo scambio di opere con la **Fondazione Querini Stampalia** di Venezia, siglata in marzo alla presenza dell'Ambasciatore **Bradani**. Il primo evento previsto è l'apertura a Venezia di una mostra di **Qiu Zhi Jie** che avverrà nel prossimo mese di maggio.

www.infomercatiesteri.it



L'economia cresce grazie al petrolio

Il Pil pro capite del Paese è aumentato del 300% in 13 anni e oggi supera quello di Paesi come la Romania e la Bulgaria. Grazie all'avvio del giacimento di Kashagan, un progetto impegnativo a cui partecipa ENI che è stato l'operatore del consorzio NCOC nella prima fase fino all'avvio della produzione, anche nei prossimi anni è previsto una crescita annua del 5,9%. Ma lo sviluppo del Paese guarda anche in altre direzioni. Restano però numerosi nodi da sciogliere che riguardano il settore bancario e il ruolo tuttora prevalente, dello Stato

L'economia del Kazakistan mantiene un elevato tasso di crescita. In cifre: +4,9% il consuntivo 2012, +5% le previsioni per l'intero 2013 e + 5,9% la media prevista negli anni successivi fino al 2017 grazie ai proventi attesi dalla commercializzazione del petrolio del giacimento di Kashagan che si aggiungerà a quelli derivanti dai maggiori giacimenti (Tengiz, Karachaganak, Imashevskoye) che già ammonta a 1,4 milioni di barili al giorno. Complessivamente la produzione di petrolio e gas naturale nel primo semestre del 2013 è stata di oltre 49 milioni di tonnellate.

In ottobre da Kashagan, sono sgorgati i primi quantitativi di petrolio. La prima fase di sfruttamento prevede che il greggio confluisca su D-Island, un'isola artificiale off-shore sul Caspio e di qui sia convogliato alle installazioni a terra di Bolashak per il trattamento e il successivo trasporto via pipeline fino al porto di Cehyan, sulla costa turca dell'Egeo per l'imbarco sulle navi petroliere. In questa fase, il sistema di estrazione, che ha dovuto confrontarsi con sfide tecniche e di sicurezza estremamente impegnative (fortissima pressione e alta percentuale di acido solfidrico nel greggio del giacimento) è ancora sottoposto a test e verifiche. Il contratto stipulato dal consorzio operatore **NCOC** e dallo Stato kazako, prevedeva una produzione di

75.000 barili di petrolio al giorno già entro inizio ottobre. La data è slittata ma il Consorzio prevede di poter raggiungere l'obiettivo entro breve. La tappa successiva (2014) è di 180mila barili fino a raggiungere gradualmente un volume di estrazione a regime di 370mila barili ossia più del 25% di tutta l'attuale produzione di petrolio del Kazakhstan.

Per lo Stato kazako e gli shareholders di Kashagan, tra cui **Eni** che detiene una quota del 16,81% affiancata da **Shell, Total, ExxonMobil** e **KazMunayGas** con quote equivalenti e da **Conoco Phillips** e **Inpex** per la parte restante, l'avvio della produzione commerciale significa anche la possibilità di recuperare gli enormi investi-

menti effettuati per la realizzazione del progetto che ha richiesto finora, un esborso di 47 miliardi di dollari, a seguito anche di continui aumenti dei costi, e generare i primi profitti. L'inizio della fase commerciale segnerà anche il passaggio di consegne tra **Eni**, responsabile (operator) della prima fase del progetto, ossia quella di avvio dell'estrazione, e **Shell** che gestirà come operatore la fase di produzione, anche se i termini e tecnici ed economici di questa transizione devono essere ancora interamente definiti.

Non si tratta comunque solo di petrolio (e gas naturale). La crescita dell'economia kazaka è sostenuta anche dal marcato aumento della domanda interna e dal comparto servizi (+10%). Più contenuto il dinamismo della produzione industriale, che copre il 40% del PIL, con un aumento dell'1,5% su base annua. L'inflazione è attorno al 6%, mentre il tasso di disoccupazione rimane su livelli fisiologici (5,3%). I dati dell'interscambio con l'estero che nel 2012 aveva totalizzato 141 miliardi di dollari restano in crescita nonostante la volatilità della congiuntura mondiale. Oltre al petrolio che copre il 75% dell'export, il Kazakistan è un importante esportatore di metalli non ferrosi con particolare riguardo al rame, in aggiunta ad altri semilavorati, a prodotti chimici e cereali. In cambio il 50% dei beni venduti nel Paese è im-

Petrolio in cifre (Kazakhstan)

BARILI GIORNO

Produzione	1.605.000
Consumi interni	250.000
Esportazioni	1.355.000
Raffinazione (capacità installata)	345.000
Riserve	30 miliardi

Eni (16,81%), Royal Dutch Shell (16,81%), Total S.A. (16,81%), ExxonMobil (16,81%), KazMunayGas (16,81%), ConocoPhillips (8,4%), Inpex (7,56%).



Kazakhstan

portato dall'estero.

La bilancia commerciale che nel 2012 aveva chiuso con un saldo attivo di oltre 43 miliardi di dollari si mantiene su livelli ampiamente positivi e il livello del debito estero dovrebbe mantenersi su livelli contenuti. La previsione è di 3,7 miliardi di dollari a fine anno. Il Paese è ormai saldamente attestato tra quelli a medio reddito. Secondo i dati delle agenzie internazionali, il PIL pro capite ha superato nel 2012 il livello di 11.000 dollari Usa. Il dato sale a 14.500 dollari secondo fonti kazake. Comunque è aumentato del 300% in 13 anni. E oggi supera quello di Paesi come la Romania e la Bulgaria. Più concretamente: i salari medi ormai si aggirano attorno ai 500 dollari al mese e sono saliti nel 2012 del 6%. I conti pubblici sono sostanzialmente in ordine. Formalmente il bilancio dello Stato presenta un moderato deficit (- 2,5% la stima per il 2013) ma si tratta per molti

aspetti di una scelta prudentiale. Dal alto delle entrate infatti non rientrano la quota degli introiti petroliferi versati direttamente al **National Fund**, controllato dalla **Banca Centrale**, con un patrimonio attualmente valutato tra i 55 miliardi di dollari (secondo **PwC**) e 68 miliardi (secondo **NWF**) che, sommati alle riserve dirette della Banca Centrale (30 miliardi) consentono al Paese di disporre di un 'cuscinetto' di 85-98 miliardi di dollari con cui affrontare eventuali difficoltà dovute alla congiuntura mondiale e alla volatilità dei prezzi dell'energia.

Il Fondo ha l'obiettivo di finanziare una parte significativa degli investimenti necessari alla crescita del Paese ma per molti interventi, soprattutto nelle infrastrutture, il Governo di Astana ha scelto ugualmente di ricorrere a prestiti internazionali da parte delle Banche di sviluppo. Mentre per finanziare lo sviluppo della filiera energetica

(oil&gas) punta soprattutto ad accordi di production sharing con partner internazionali estesi anche alle attività downstream (raffinazione).

Il principale elemento di debolezza dell'economia kazaka è imputabile alle perdurante fragilità del settore bancario determinata, soprattutto, dalla insoddisfacente qualità del credito: il tasso di sofferenze creditizie si mantiene attorno al 30%. La mancanza di un mercato efficiente spiega e in qualche modo giustifica anche il ruolo preponderante dello Stato nell'economia. E qui entra in campo la grande holding di stato **Samruk Kazyna** con un patrimonio al 31 dicembre 2012 pari a 99,3 miliardi di dollari e un fatturato consolidato di 32 miliardi. Controlla, direttamente o indirettamente, una quota rilevante del PIL kazako che i dirigenti del gruppo valutano tra il 60% e il 70%. Nel portafoglio di Samruk Kazyna figurano 652 società controllate attraverso diverse entità che di fatto svolgono il ruolo di subholding. Le più importanti presidiano la filiera oil&gas, l'estrazione mineraria (uranio), le ferrovie, i servizi postali, la produzione, il trasporto e la distribuzione di energia elettrica.

Si aggiunge il controllo dei principali istituti di credito. In realtà, l'attuale forte presenza di Samruk Kazyna dello Stato nell'economia si è accresciuta come risposta alla crisi del 2008-2009. Ora, nelle intenzioni del Governo, dovrebbe ridursi anche con operazioni di privatizzazione, una volta ristabilite condizioni di crescita normale. Secondo la **World Bank**, gli interventi volti a migliorare il clima degli investimenti hanno peraltro già conseguito alcuni risultati. Nel rapporto 'Doing Business 2012' il Kazakhstan ha notevolmente migliorato la propria posizione posizionandosi al 49esimo posto.

www.infomercatiesteri.it



Complessivamente la produzione di petrolio e gas naturale nel primo semestre del 2013 è stata di oltre 49 milioni di tonnellate



Le principali controllate di Samruk Kazyna

ENERGIA

KazMunayGas E' la holding petrolifera di Stato. Principale società del Paese per numero di dipendenti e fatturato opera attraverso un network di 201 società a tutto campo nel settore oil&gas: esplorazione, produzione, infrastrutture (oledotti, gasdotti, flotta), downstream (raffinazione e petrolchimica), attività di ricerca, servizi diversi. Nel primo trimestre del 2013 l'utile netto ammonta a 1,6 miliardi di dollari.

Kazakhstan Electricity Grid Operating Company E' il gestore della rete elettrica del Paese su cui nel 2011 sono transitati oltre 81 miliardi di chilowattora. Gestisce 24mila km di linee ad alta tensione inclusi alcuni tratti a 1.150 chilovolt kw e 76 sottostazioni di trasformazione per complessivi 35 milioni di MVA. La rete è suddivisa sostanzialmente in tre segmenti con il 78% della potenza localizzata nel Nord dove è insediata anche la nuova capitale, Astana. E' interconnessa a Nord con la rete russa (che assorbe parte della produzione) e in direzione opposta con il segmento che copre il sud del Paese, che è invece deficitario (i consumi superano la produzione). La rete del Kazakhstan occidentale invece non è interconnessa e il sistema importa parte del fabbisogno dalla Russia.

Samruk-Energy Opera nel settore della produzione e della distribuzione di energia elettrica. Gestisce diverse centrali per complessivi 6.200 megawatt di cui 375 idroelettrici e tre reti di distribuzione per complessivi 70mila km. Controlla anche il principale produttore di carbone (Bogatyr Coal) con una produzione annua di circa 50 milioni di tonnellate e una quota di esportazioni pari al 50%.

Kazatomprom Gestisce attraverso diverse controllate l'intero ciclo dell'uranio (produzione e arricchimento).

TRASPORTI

Kazakhstan Temir Zholy Occupa oltre 160 mila dipendenti e gestisce l'intera rete ferroviaria del Paese che misura 14.800 km di cui 4.200 mila elettrificati con un parco di 1.900 locomotive. Nel 2012 (segmento merci) ha trasportato 236 milioni di tonnellate su distanza media di percorso di 800 chilometri e 19,5 milioni di passeggeri su una distanza media di 856 chilometri. Gestisce, tra le altre, le principali linee di transito dalla Russia verso Cina nordoccidentale, Iran e Afghanistan. In Kazakhstan la rotaia copre più circa il 75% del trasporto merci e il 50% del trasporto passeggeri. Opera in modo integrato inclusa la produzione di vagoni e locomotori) attraverso 96 società controllate.

Air Astana E' la compagnia aerea di bandiera kazaka con una flotta di 27 velivoli. Samruk Kazyna controlla il 51%. Il restante 49% è controllata dal gruppo aeronautico britannico BAE Systems.

CHIMICA, FARMACEUTICA E METALLURGIA

United Chemical Ha il compito di gestire i principali progetti nei settori della petrolchimica. Sono un impianto di propilene da 800mila tonnellate anno e di polietilene da 500 mila tonnellate che dovrebbero sorgere ad Atyrai in aggiunta a un impianto di fertilizzanti da realizzare assieme a Kozphosphate, a partire dai giacimenti nei pressi della città di Karatay.

Samruk Kazyna deteneva anche una quota rilevante del gruppo SK-

Pharmaceuticals che controlla i principali impianti farmaceutici del Paese coprendo, peraltro, una quota limitata (circa il 12%) del fabbisogno e che gestisce le importazioni per conto delle istituzioni sanitarie pubbliche. La quota però è stata trasferita quest'anno al Ministero della Sanità. Trasferita anche la partecipazione in Kazakhmys, uno dei principali produttori di rame (292 mila tonnellate nel 2012), concentrato di zinco (152mila tonnellate,) argento (358,4 tonnellate) e oro (129 chili).

FINANZA

Il Fondo è stato coinvolto nei processi di salvataggio dei principali istituti di credito che hanno subito pesanti svalutazioni degli attivi. Controlla tuttora una importante quota in Kazkommertsbank e Halyk Bank e il 97% di BTA Bank che sono, nell'ordine (in termini di attivo) le tre principali banche del Paese. Inoltre controlla il 67% di Alliance Bank e l'80% Temirbank che si collocano rispettivamente all'ottavo e quattordicesimo posto nonché Astana Finance la più grande istituzione finanziaria non bancaria del Paese, pesantemente esposta sul mercato immobiliare. Il Fondo ha anche ereditato dalla ristrutturazione di BTA il 37% delle quote di Sekerbank, un delle principali banche turche.

Attualmente, obiettivo del Governo di Astana è di consolidare il settore e di cedere alcune di queste banche. In particolare Samruk Kazyna dovrebbe cedere il controllo BTA (che ha subito un'iniezione di capitale di 10 miliardi di dollari) e di Alliance e Temir (possibilmente dopo una fusione tra i due istituti) a investitori privati. Non ancora definito l'obiettivo per Astana Finance che deve ancora ultimare le procedure di ristrutturazione del debito. All'inizio di quest'anno Samruk Kazyna ha invece ceduto il controllo di diverse istituzioni finanziarie specializzate a un nuovo organismo (National Development Agency) gestito Stato e confluiranno poi in un nuovo organismo in fase di costituzione (National managing holding Baiterek)

Sono:

- Investment Fund of Kazakhstan, un fondo istituito dal governo di Astana per finanziare attività hi tech in partnership con entità estere
- KazExportGarant l'agenzia che gestisce l'assicurazione dei crediti export
- Kazyna Capital Management un fondo di private equity che finanzia anche joint ventures con partner stranieri
- Damu Entrepreneurship Development Fund che ha la missione di finanziare con diversi strumenti le piccole e medie imprese incluse attività di garanzia crediti, leasing e microcredito.

Il controllo di Kazakhstan Development Bank, specializzata nei finanziamenti a medio e lungo termine e principale banca di sviluppo (infrastrutture ecc.) e di finanziamento del commercio estero è stato invece trasferito al Ministero dell'industria. Samruk-Kazyna è stata infine incaricata di creare un fondo immobiliare con il compito di stabilizzare il mercato, promuovere la filiera del green building e partecipare al finanziamento di infrastrutture.

www.infomercatiesteri.it



America Latina

Brasile

Petrobras sceglie Prysmian per le tecnologie di estrazione in acque profonde

Il gruppo italiano fornirà di sistemi e cavi speciali per monitoraggio e gestione dei giacimenti pre-salt e rafforza la sua presenza in un settore di alta tecnologia con prospettive di crescita in tutto il mondo

Prysmian ha acquistato una commessa del valore di 260 miliardi di dollari dalla brasiliana **Petrobras** per la fornitura di sistemi produzione di sistemi SURF (Subsea Umbilicals, Risers and Flowlines) che saranno prodotti nei centri del Gruppo a Vila Velha. Il contratto prevede la fornitura di 360 km di cavi di 16 diverse sezioni con relativi accessori, servizi offshore e qualifiche, per un valore di circa 260 milioni di dollari impegno di acquisto minimo garantito del 50% e ordini che dovranno essere emessi nell'arco di due anni. La maggior

parte dei prodotti in oggetto sarà impiegata nelle aree estrattive pre-salt. Inoltre il Gruppo ha concordato con Petrobras, l'estensione al 2016 dell'accordo quadro esistente per la fornitura di tubi flessibili per estrazione petrolifera. Ordini pari a 20 milioni su un totale di 95 milioni di dollari sono già stati emessi per i campi estrattivi di Macabu, Jubarte and Marlim Leste.

Entrambi i contratti rappresentano allo stesso tempo una conferma e un riconoscimento rispetto agli obiettivi della società in Brasile dove è presente con oltre mille

dipendenti distribuiti nelle diverse sedi che includono un centro di ricerca e sviluppo e sette fabbriche di cui tre localizzate a Socoraba e una a Santo André, tutti nello Stato di São Paulo, due nello Stato di Espírito Santo (Vila Velha e Cariacica) e uno in quello di Santa Catalina (Joinville).

In particolare nello stabilimento di Vila Velha, Prysmian ha avviato 4 anni fa la produzione di cavi flessibili in materiale termoplastico con armature metalliche utilizzati per applicazioni marine in acque profonde. L'iniziativa è nata anche





America Latina

Brasile

in seguito all'accordo di collaborazione con Petrobras con l'obiettivo comune di affrontare la sfida tecnologica dei giacimenti pre-salt. Spiega il CEO di Prysmian Brasile, **Armando Comparato**: "Siamo a fortemente impegnati nello sviluppo di prodotti e di tecnologie specifici per le difficili condizioni delle aree estrattive del Paese".

In realtà non si tratta solo di Brasile: con l'integrazione fra Prysmian e **Draka**, il Gruppo dispone anche di due unità produttive in Nord America localizzate in Massachusetts e New Jersey e ha esteso la gamma di prodotti e tecnologie ai sistemi DHT (Down Hole Technology) cioè cavi per il controllo della strumentazione collocata in profondità.

Il Gruppo è quindi in grado di proporre alle società che operano nel settore oil & gas una gamma completa di se prodotti (cosiddetti sistemi ombelicali) che consentono l'interconnessione sicura ed efficiente delle piattaforme di superficie con i pozzi e pompe sul

fondo marino con il trasferimento di energia e dati nonché di liquidi idraulici e altri fluidi necessari per gestire le operazioni di estrazione. Sono proposti in diverse combinazioni a seconda delle situazioni dei singoli giacimenti e includono linee idrauliche (tubi termoplastici o in leghe di acciaio), cavi elettrici di controllo di bassa tensione, anime di media tensione per la trasmissione di energia e componenti in fibra ottica. Hanno la caratteristica comune di resistere a elevate sollecitazioni chimiche e meccaniche, alte temperature e forti pressioni. Si aggiungono diversi componenti ausiliari, sia sottomarini sia per la parte emersa. Nonché un'importante componente di servizi che vanno dalla esecuzione di test per le procedure di qualifica all'assistenza continua prima durante e dopo l'installazione.

Questo ampliamento della gamma di applicazioni per il settore oil&gas apre al gruppo opportunità sinergie commerciali (cross-selling)

sui mercati esistenti e rafforza le opportunità di ulteriore espansione anche in nuove aree geografiche strategiche come ASEAN, Nord Europa e Africa Occidentale.

Per quanto riguarda il Brasile va rilevato che i sistemi SURF sono solo un segmento, sia pure di crescente rilevanza dell'attività Prysmian nel Paese che si estende a tutti i segmenti dell'industria dei cavi inclusi i sistemi ad alta tensione per la trasmissione e il trasporto di energia, cavi in fibra ottica per le telecomunicazioni e altro. Complessivamente sono 65mila tonnellate prodotte ogni anno che coprono mediamente una quota pari al 25% dei diversi mercati di riferimento. Del resto, considerando che Prysmian trae origine dallo scorporo del settore cavi di Pirelli, la presenza sul mercato brasiliano del gruppo può essere fatta risalire al 1929, quindi a 84 anni fa.

www.infomercatiesteri.it





Africa

Botswana

Non solo diamanti: ora il Governo presieduto da Ian Khama punta a diversificare l'economia

Il Paese ha un'economia in costante crescita, il rating creditizio più elevato del Continente, un'invidiabile stabilità politica e si colloca ai primi posti in Africa nelle classifiche di Transparency International.

Un Paese situato veramente in posizione strategica nei mercati dell'Africa Australe, confinante con Sudafrica, Angola, Zambia, e Zimbabwe. Pochi abitanti (circa 2 milioni) ma importanti credenziali sia sotto il profilo economico che politico sociale: al momento dell'indipendenza era uno dei Paesi più poveri del mondo. Oggi ha il quarto reddito pro capite nel continente africano: 16mila dollari all'anno a parità di potere d'acquisto secondo **Index Mundi**, anche se con disparità molto elevate. Nel 2012 il tasso di crescita del PIL è stato del 6,1% e le previsioni per quest'anno (5,9%) sono di poco inferiori. Si aggiungono altri fattori: il rating creditizio più elevato di tutto il Continente (A2 **Moody's** con outlook stabile), riserve valutarie (oltre 7 miliardi di dollari) in grado di coprire due anni e mezzo di importazioni, la seconda posizione in tutta l'Africa subsahariana per indice di sviluppo umano (scuola, sanità, accesso ad acqua ed elettricità), ottime credenziali democratiche (mai dittature e colpi di Stato e un'azione diplomatica costante a favore di una maggiore democratizzazione del Continente), il livello

di corruzione più basso di tutta l'Africa secondo **Transparency International**, reale indipendenza della magistratura, elevato livello di protezione della proprietà intellettuale. Si confronta con due problemi difficili, la scarsità di risorse idriche su buona parte del territorio e la diffusione dell'AIDS (con cui sta peraltro combattendo con efficacia). Ma ha anche una fortuna che ha saputo utilizzare proficuamente: controlla la prima e la terza miniera di diamanti del mondo che contribuiscono per 33% alla realizzazione del Pil, per l'80% alle esportazioni e per un terzo (tramite royalties e profitti) al finanziamento della spesa pubblica. Che viene dedicata per

oltre il 10% per cento al finanziamento dell'istruzione: dieci anni di scuola dell'obbligo gratuita e 50% degli studenti che completano il ciclo con un diploma di scuola secondaria superiore. Insomma: un patrimonio di risorse umane con una consistente preparazione di base rispetto agli standard africani, ma sempre a costi contenuti. Ora il Governo di Gaborone vuole mettere a profitto gli investimenti effettuati per promuovere una maggiore diversificazione dell'economia. Questo è stato il messaggio del presidente e primo ministro **Ian Khama** in occasione del tradizionale incontro con il Corpo Diplomatico straniero accompagnato



Il presidente del Botswana
Ian Khama



Africa

Botswana

dall'invito a promuovere un ulteriore interesse verso il suo Paese da parte degli investitori esteri. Accanto alla valorizzazione dei diamanti (non solo estrazione ma anche pulitura, produzione di gioielli, attività commerciali) i settori indicati come prioritari sono agroindustria, edilizia, tessile, energie rinnovabili (soprattutto fotovoltaico), industria casearia (l'allevamento è fortemente sviluppato), banche, assicurazioni, abbigliamento e pelletteria.

Consistenti gli incentivi fiscali proposti: per investimenti rilevanti è possibile negoziare esenzione fiscale dalla tassazione sui redditi per periodi di cinque o dieci anni ed esenzioni IVA per macchinari e attrezzature importate. Una vasta rete di trattati e la stessa legislazione del Paese offrono una buona protezione dalla doppia imposizione. Sgravi fiscali fino al 200% si possono ottenere per investimenti in formazione che rappresenta uno degli obiettivi prioritari del Governo. Una tassazione al 15% e l'esenzione dalla tassazione sui dividendi (7,5%) e capital gains è prevista per le società e start up registrate nel quadro normativo del **Botswana Innovation Hub** o nel **Botswana International Finance Service Center** (attività finanziarie e di servizio, holding e headquarter regionali ecc), che sono anche interessanti location fisiche per l'insediamento nel Paese. La tassazione ordinaria sulle società è comunque contenuta: 22%. La tassazione massima sui redditi individuali è al 25%. L'IVA ordinaria al 12%. E soprattutto il Paese lascia piena libertà valutaria e di rimpatrio dei profitti inoltre pur adottando standard contabili IAS/IFRS non prevede norme specifiche su transfer prices, thin capitalisation, disclosure

ecc. Semplificate le norme sulla registrazione di società (che può essere fatta online) e il rilascio di licenze per società straniere.

Il mercato di riferimento è quello dei Paesi aderenti alla Southern African Development Community (SADC) che include 15 grandi paesi dell'Africa Centro meridionale inclusi Sudafrica, Angola, Mozambico, Repubblica del Congo, Zambia, Tanzania con una popolazione aggregata di 277 milioni di consumatori.

A questo contesto sono riferiti anche i progetti più rilevanti nel campo delle infrastrutture per i quali si cerca di favorire al massimo la partecipazione

privata. La rete stradale interna e gli aeroporti sono efficienti e con un buon livello di manutenzione. L'attenzione è ora rivolta al potenziamento dei corridoi stradali e ferroviari con il Mozambico (verso il porto di Maputo) e con la Namibia (verso il porto di Walvis Bay) tenuto conto che il Botswana è privo di sbocchi al mare. Nel 2014 dovrebbe iniziare anche la costruzione del ponte sul fiume Zambesi, per collegare a nord il Botswana con lo Zambia e la Namibia, frontiera dove attualmente il confine è attraversabile per mezzo di una chiatte fluviale con lunghi tempi di attesa. Un'ulteriore area di intervento per agevolare i flussi commerciali da e verso i Paesi confinanti e ridurre sia i costi logistici che i tempi di attesa è quella delle procedure doganali. Un esperimento pilota è in corso con la Namibia per utilizzare un sistema interfacciato che consenta un unico controllo in entrata e in uscita.

Il Paese punta anche sulla collaborazione regionale anche per risolvere le difficoltà di approvvigionamento idrico, tema centrale dal quale dipende il rafforzamento del settore agricolo. Il Governo di Gaborone sta negoziando con Lesotho, Zambia e Sudafrica per poter accedere alle risorse idriche del **Lesotho Highlands Water Project** e di diversi fiumi che lambiscono o hanno origine nel Paese (Zambesi, Orange, Molopo, Nossop). Nel settore energetico esistono ambiziosi progetti per migliorare la connessione con i Paesi vicini (il Botswana importa l'80% del suo fabbisogno) ma anche per lo sviluppo di energie rinnovabili con particolare riguardo alla filiera fotovoltaica.

www.infomercatiesteri.it

Web

Botswana Investment Authority www.bedia.co.bw

Botswana Financial Center:
www.ifsc.co.bw/

Botswana Innovation hub:
www.bih.co.bw/

Botswana country profile (Kpmg):
<http://www.kpmg.com/Africa/en/KPMG-in-Africa/Documents/Botswana.pdf>

Doing Business in Botswana (Banca Mondiale):
<http://www.doingbusiness.org/data/exploreconomies/botswana/>

Scheda su fiscalità del Botswana (Deloitte):
http://www.deloitte.com/assets/Dcom-Global/Local%20Assets/Documents/Tax/Taxation%20and%20Investment%20Guides/2013/dttl_tax_highlight_2013_Botswana.pdf



L'industria delle costruzioni italiana cresce, ma solo all'estero

L'ultimo rapporto ANCE conferma un trend ormai in atto da anni: il fatturato aumenta solo grazie a un portafoglio di commesse estere che nel 2012 ha raggiunto i 44 miliardi di euro

ANCE, l'associazione italiana dei costruttori edili ha presentato il nuovo rapporto sull'attività delle imprese di costruzione italiane all'estero nel 2012. Nonostante la crisi economica dell'Area Euro, le difficoltà geopolitiche dei Paesi del Nord Africa e il rallentamento di molti dei Paesi BRIC, le 36 aziende che hanno preso parte all'indagine hanno conseguito risultati molto importanti, che pochi settori nazionali possono vantare in una situazione congiunturale così difficile. Il 2012 è stato un anno particolarmente positivo con l'acquisizione di 226 nuovi contratti per un controvalore totale di 12 miliardi di euro, di cui oltre 8 di diretta competenza delle aziende italiane. Complessivamente, i cantieri attivi all'estero sono 704 per un importo contrattuale totale di oltre 61 miliardi di euro e una quota di pertinenza delle imprese italiane pari a circa 44 miliardi. Sono valori importanti, in netto aumento rispetto al 2011. Le aziende del panel sono presenti in 88 Paesi, 9 dei quali nuovi: Cipro, Irlanda, Camerun, Costa d'Avorio, Guinea, Malawi, Canada, Thailandia e Zambia. Per quanto riguarda le concessioni, business sempre più importante per le imprese di costruzione, alla fine dello scorso anno erano attivi 24 contratti per un controvalore di 63 miliardi, di cui

11,5 miliardi di diretta competenza delle imprese italiane. Da sottolineare che i 36 gruppi di imprese hanno creato, o controllano, oltre 250 imprese di diritto estero in 81 Paesi, con un aumento di 20 unità rispetto allo scorso anno. Il Sud America, anche per il 2012, rappresenta la prima area di mercato con una quota del 28% che però è in diminuzione rispetto al 2011. Nel 2012, infatti, si è registrato un riposizionamento importante delle aziende. Il portafoglio complessivo registra una crescita sensibile dell'Europa Extra UE che passa dal 10 al 13,5% e del Nord America, che ha quasi raddoppiato la sua quota di mercato. Particolarmente significativa la performance negli Stati Uniti: fino a tre anni fa, l'importo complessivo delle commesse acquisite era sotto il miliardo di euro. Nel 2012, invece, gli USA rappresentano, per dimensione, il decimo mercato in assoluto (l'importo totale sfiora i due miliardi di euro) e, addirittura, il quarto se si considerano solo le nuove acquisizioni (851 milioni nel 2012, pari al 7% complessivo). Il numero di imprese impegnate stabilmente è in crescita: alla fine dello scorso anno, 8 gruppi lavorano su importanti progetti infrastrutturali negli Stati Uniti. In calo, per ragioni evidenti, il Nord Africa, mentre il peso dell'Unione

Europea, dell'Africa Sub-Sahariana, dell'Asia e del Medio Oriente risulta stabile. Queste evidenze risultano confermate dalla classifica dei principali Paesi per acquisizione delle nuove commesse: a parte il Venezuela, mercato leader da parecchi anni, 7 Paesi entrano per la prima volta nel ranking: Grecia, Qatar, Stati Uniti, Panama, Cile, Messico, Sud Africa. In generale anche sotto questo aspetto cresce la quota dell'Europa Extra UE, passata dal 15 al 26%, dell'Africa Sub-Sahariana (oggi al 10%) e del Medio Oriente, passato dal 4 al 15,6%. Diminuisce, invece, il peso dell'America del Sud: mentre nel 2011 in questa regione si era concentrata quasi la metà delle nuove commesse (48%), un anno dopo il peso sulle nuove acquisizioni si è ridotto al 15%.

Le imprese italiane sono capaci quindi di operare con successo sia sui mercati, in cui il rischio è maggiore, ma risultano vincenti anche nei mercati più avanzati, sia in quelli in cui i requisiti per operare risultano tra i più selettivi del mondo (in primis, Usa e Australia) e richiedono un livello di organizzazione, affidabilità ed efficienza particolarmente elevati. Il Nord Africa continua ad essere la regione di maggior concentrazione delle commesse (138): circa 100 cantieri risultano attivi rispettiva-



Studi e analisi

mente nell'Unione Europea, nell'Africa Sub-Sahariana e nel Medio Oriente, mentre nel Nord America le imprese italiane sono impegnate in 49 cantieri con una crescita di 17 unità rispetto allo scorso anno.

Anche quest'anno le infrastrutture a rete rappresentano il core business: linee ferroviarie e metropolitane, autostrade, reti idriche ed energetiche, costituiscono il 70% del portafoglio complessivo. Rispetto allo scorso anno, diminuisce, però dal 31% al 25,8% il peso delle ferrovie: il calo in questo settore, registrato in Sud America, è stato solo in parte compensato dal Nord Africa (Algeria) e dal Medio Oriente (Arabia Saudita). In crescita invece le reti autostradali: dal 16% sono passate al 19,2%, grazie a importanti acquisizioni in Russia e negli Stati Uniti, che si uniscono a quelle già esistenti in Australia, Kuwait, Polonia, Argentina, Colombia, Kazakistan. Le metropolitane rappresentano circa l'8% del totale delle commesse: le imprese italiane sono impegnate in Romania, Venezuela, Grecia, Turchia, Polonia, Stati Uniti, oltre che nell'importante progetto di Copenaghen. Da segnalare i 71 progetti in edilizia civile. In questo settore, il Made in Italy si afferma nella realizzazione di strutture ospedaliere e carcerarie, business centre, hotel, università e centri di ricerca, musei, parcheggi, infrastrutture legate alla logistica. Gli impianti idroelettrici continuano a costituire un altro settore in cui il know-how delle aziende italiane eccelle nel mondo. Per numero di cantieri il settore energia (power e oil & gas) rappresenta il primo comparto in assoluto (20% del totale), seguito dal settore autostradale (18%), dall'edilizia e dalle ferrovie. Crescente importanza ricoprono

anche gli interventi in campo ambientale: smaltimento rifiuti, potabilizzazione, dissalazione e impianti "waste to energy". Il valore medio del complesso delle commesse delle imprese italiane è rimasto stabile rispetto allo scorso anno (84,5 milioni di euro). Le commesse di grandi dimensioni, ovvero di importo oltre i 500 milioni, rappresentano il 46% del totale mentre per numerosità rappresentano il 3% del complesso di opere in itinere. Rispetto al 2011, è in aumento l'importo complessivo dei lavori compresi tra i 250 e i 500 milioni (passati dal 13 al 18%) e quelli appartenenti alla fascia 100-250 milioni. Per il terzo anno consecutivo risulta in calo il peso complessivo delle opere con importo inferiore a 100 milioni, segno di uno spostamento del mercato verso l'alto. Il Sud America, con una media di 200 milioni, insieme all'Oceania (244 milioni), si confermano i continenti in cui la dimensione degli interventi è più ragguardevole. Nelle altre zone del mondo, fatta eccezione per l'Europa Extra UE, l'importo medio dei lavori è più contenuto, compreso nella fascia che va dai 45 agli 80 milioni.

Anche il business delle concessioni sta acquisendo sempre più peso per le imprese di costruzione: alla fine del 2012, il settore era impegnato in 24 progetti per complessivi 63 miliardi di euro, di cui 11,5 miliardi di diretta competenza delle imprese italiane. Queste opere rappresentano importanti infrastrutture a rete (autostrade, acquedotti) e puntuali (concessioni ospedaliere, impianti idroelettrici e per la produzione di energia, parcheggi, campus universitari), il più delle volte gestiti insieme a partner stranieri di primaria importanza. A livello settoriale cre-

sce la quota degli ospedali (7 concessioni) ma la parte predominante è ancora costituita dalle autostrade, che, da sole, rappresentano oltre il 78% dei complessivi 63 miliardi. Anche in questo settore, però, si è assistito negli ultimi anni ad una diversificazione del business: solo due anni fa, le reti autostradali rappresentavano il 90% del totale. Le concessioni nel campo della generazione e distribuzione di energia elettrica sono in netto aumento e costituiscono il 7% del totale. Marginale, invece, la costruzione e gestione di parcheggi. Sotto il profilo geografico si dimezza quasi il peso del Sud America (dall'86% passa al 47,7% del totale), mentre cresce sensibilmente la presenza delle imprese italiane nel mercato delle concessioni dell'Europa Extra UE (49,2%). L'Unione Europea rappresenta poco più del 2%. Dal punto di vista statistico, è bene tener presente che il campione d'imprese considerate non è esaustivo ma composto, nella maggior parte dei casi, da aziende di dimensioni medio-grandi, impegnate nella realizzazione di complessi sistemi infrastrutturali varati nel corso degli anni precedenti. Ciò non toglie che dal 2004 (anno di riferimento del primo Rapporto), l'espansione è stata continua, con un tasso di crescita che solamente in due occasioni non è stato a due cifre: lo scorso anno, il business internazionale del campione di imprese analizzate infatti è cresciuto dell'11,4%. Si tratta di un valore significativo, se confrontato all'ennesima delusione proveniente dal mercato interno. Il giro d'affari nazionale infatti è diminuito di oltre il 4%. Dall'analisi del trend del fatturato è evidente che la crescita delle imprese, soprattutto dall'inizio della crisi, continua a dipendere



Studi e analisi

esclusivamente dall'espansione del business oltreconfine. Tra il 2004 e il 2012, infatti il fatturato prodotto oltreconfine è quasi triplicato (+195,3%), passando da 2,955 a oltre 8,7 miliardi con un tasso di crescita medio annuo degli ultimi otto anni pari al 14,5%, uno dei risultati più importanti di questa diversa dinamica di crescita delle varie componenti del fatturato è che il business oltreconfine rappresenta stabilmente, da ormai quattro anni, oltre il 50% del fatturato globale. Nel 2004, primo anno di riferimento dell'analisi, il fatturato estero era di poco superiore al 30%. In particolare per otto imprese del campione, pari a quasi il 25% del totale, l'estero copre ormai il 70% del valore della produ-

zione complessiva. Dall'analisi delle dinamiche per classi dimensionali di impresa, la crescita maggiore del fatturato estero in questi otto anni ha coinvolto le imprese di maggiori dimensioni che incidono per l'85% sul dato complessivo 2012 con un aumento di 10 punti percentuali rispetto al dato 2004. Il peso relativo delle PMI, invece, è diminuito: sono passate dall'8,3% al 6%. A risentirne è stata soprattutto la fascia medio-bassa, ovvero quella compresa tra i 50 e i 100 milioni di fatturato che, fino al 2010, aveva dimostrato una grande dinamicità. Anche analizzando la ripartizione delle nuove commesse acquisite nel 2012, emerge che le aziende di fascia media e medio-bassa incontrano difficoltà

nell'aggiudicarsi nuovi lavori. Nove imprese al di sotto dei 250 milioni di euro di fatturato non hanno acquisito nuove commesse, mentre sei sono titolari di un solo nuovo contratto. Indubbiamente incide su questo rallentamento la restrizione del credito (credit crunch) che ha raggiunto il culmine e colpisce, indistintamente, piccole e medie imprese. Nonostante ciò, le imprese italiane stanno dimostrando un'ottima capacità di reazione: il settore è stato protagonista, negli ultimi anni, di importanti operazioni di fusione che hanno permesso di aumentare la massa critica delle aziende per meglio competere sui mercati internazionali.

www.ance.it

Newsletter quindicinale Realizzata dal Sole 24 Ore in collaborazione con la Direzione Generale per la Promozione del Sistema Paese Ufficio I (Promozione e Coordinamento delle iniziative di internazionalizzazione del Sistema Economico) del Ministero degli Affari Esteri

Pubblicazione quindicinale in formato elettronico

Registrazione Tribunale di Milano n. 266 del 2 Maggio 2007

Sede legale: Via Monte Rosa, 91
20149 Milano
Tel: 02.30221 - Fax: 02.3022.481

Direttore Responsabile: Lorenzo Lanfrancone

Proprietario ed Editore: Il Sole 24 ORE S.p.A.
Radiocor Agenzia d'informazione

Responsabile linea editoriale: Vincenzo Ercole Salazar Sarsfield

Redazione: Massimo di Nola

**Collaboratori
di redazione MAE:**

Cristiana Alfieri
Paola Chiappetta
Eleonora Iacorossi
Marco Lattanzi
Sonia Lombardi
Giorgia Norfo

Progetto editoriale:

Il Sole 24 ORE S.p.A.
Radiocor Agenzia d'informazione
Copyright 2012 - Il Sole 24 Ore S.p.A.
Radiocor Agenzia d'informazione

È vietata la riproduzione, anche parziale o ad uso interno con qualsiasi mezzo, non autorizzata.

Per contattarci: <http://www.sistemapaese.esteri.it>
sostegnoimprese@esteri.it

REGISTRATI QUI

<http://www.esteri.it/MAE/IT/Ministero/Servizi/Imprese/DiplomaziaEconomica/Newsletter/>
PER RICEVERE GRATUITAMENTE LA NEWSLETTER NELLA TUA CASELLA DI POSTA ELETTRONICA