

Intervista all'On. Dario Rivolta

Intervistiamo un personaggio d'eccezione e d'eccellenza nel campo dell'internazionalizzazione d'impresa e del commercio estero: l'On. Dario Rivolta. L'onorevole, ad una brillante carriera come consulente ed esperto di mercati esteri per alcune delle maggiori imprese italiane, ha fatto seguire un'altrettanto brillante carriera politica come esperto di politica estera. Uno dei pochi casi in cui l'eccellenza professionale, maturata nella società civile, si è trasferita nella politica ed è stata lì bene utilizzata.

Onorevole possiamo brevemente ripercorrere per i nostri lettori le principali tappe della sua carriera, professionale prima, e politica poi?

La mia attività professionale si è tutta svolta nel commercio internazionale. Dapprima ho lavorato sul Medio Oriente per una Società mista italo-araba. Poi per una grande Società italiana parastatale per la quale sono stato residente all'estero in un Paese del Nord Africa, per un certo periodo di tempo. In seguito sono diventato area manager prima, e direttore estero poi, per un'altra azienda privata italiana fino a quando ho cominciato a collaborare col Presidente di Fininvest S.p.A. – Silvio Berlusconi – come suo capo della segreteria. In quella veste mi sono occupato anche dello sviluppo internazionale del gruppo che ho lasciato due anni prima che Silvio Berlusconi decidesse di entrare in politica. Ho allora creato, con alcuni amici, una società di consulenza commerciale sempre nel settore degli scambi internazionali ed ho lasciato questa attività solamente nel momento in cui ho deciso, a mia volta, di dedicarmi in prima persona all'attività politica nel partito di Forza Italia, diventandone un deputato e responsabile del dipartimento esteri. Nel corso della mia attività professionale nel 1989 sono entrato a far parte del Consiglio direttivo della Transatlantic Dialogue, l'organizzazione internazionale, con sede a New York, che raggruppa i massimi esperti americani ed europei nel settore delle comunicazioni e telecomunicazioni. Nel 1992 sono divenuto presidente della FECAMEST, l'associazione delle Camere di commercio Estere e Italo-estere, dell'Europa Centro Orientale e dell'Asia in Italia. Come parlamentare per tre legislature sono stato membro della III Commissione Affari Esteri e Comunitari, ricoprendovi l'incarico di capo gruppo per Forza Italia dal 1996 al 2001 e di Vicepresidente dal 2001 al 2006. Dal 2001 al 2008 sono stato membro della XIV Commissione Politiche dell'Unione Europea, e sempre dal 2001 al 2008 sono stato membro della Delegazione Parlamentare presso il Consiglio d'Europa e della Delegazione Parlamentare presso l'Assemblea dell'Unione Europea.

Nonostante il fatto che lei si sia ritirato temporaneamente dalla politica attiva, per ritornare alla sua attività professionale, a livello personale continua a seguire e a partecipare alla vita politica di numerosi paesi stranieri, nei confronti dei quali, per anni è stato un referente istituzionale di primaria importanza. Di recente è rientrato da un viaggio in Libano, un paese a noi vicino e dalla travagliata storia politica. Qual è la situazione laggiù?

Il Libano è un fantastico Paese, da secoli culla di varie etnie e confessioni religiose. La guerra civile che è durata circa nove anni ha distrutto il suo status di "Svizzera del Medio Oriente". Status che non è ancora riuscito a recuperare. Proprio nelle ultime settimane, dopo la crisi gravissima accentuata dall'assassinio del Primo Ministro – Rafik Hariri – che avevo avuto l'onore di conoscere e frequentare, sembra si sia aperto un nuovo spiraglio di pace nel Paese.

Il nuovo Governo, appena formato, ha ottenuto il riconoscimento diplomatico della Siria, cosa che sottintenderebbe la rinuncia di quest'ultima ad esercitarvi una sorta di protettorato. Certo, non tutti i punti di domanda hanno avuto una risposta. Ad esempio la presenza nel governo di persone appartenenti a Hezbollah o a loro vicine, lascia intendere che qualche problema, anche a breve potrebbe tornare a porsi. Il tutto è però, evidentemente, legato alla situazione generale del Medio Oriente ed ai rapporti tra l'Iran e il resto del mondo.

Alla luce di questa situazione politica, a suo parere ci sono

spazi e opportunità per un impegno imprenditoriale italiano in Libano? Eventualmente, in che tempi ed in che ottica?

Da sempre, anche durante la guerra civile, spazi commerciali più o meno significativi non si sono mai chiusi con il Libano. Per quanto riguarda possibili investimenti, come consulente commerciale, suggerirei ancora una qualche cautela. Occorre vedere quale sarà l'autonomia reale del governo e come l'ottimo Primo Ministro Siniora agirà nei confronti dell'elevato deficit di bilancio e debito pubblico del Paese.

Partendo dal Libano, in cui evidentemente è saggio attendere per un impegno economico Italiano, qual è a suo giudizio, il paese dell'area mediorientale verso cui, in questo momento, si può e deve indirizzare la PMI Italiana?

Tutto il Medio Oriente è un'area molto interessante per le imprese italiane perché la vicinanza geografica, la sostanziale compatibilità culturale e le dimensioni di questi mercati sono ottimali per le PMI italiane. C'è però una regione su cui io vorrei che gli italiani indirizzassero la loro attenzione e questa è la Regione Autonoma Curda all'interno dello Stato federale iracheno. Si tratta di un territorio ricco di mezzi propri, sia finanziari che di commodities che deve essere ricostruito completamente dopo il disastroso periodo di Saddam Hussein. Lì gli italiani sono accolti a braccia aperte e le autorità locali hanno dimostrato la loro determinazione per lo sviluppo, il loro buon senso e la loro moderazione politica.

L'Iraq in sé, per la sua attuale situazione politica spaventa certamente gli imprenditori Italiani ed il Kurdistan iracheno è praticamente uno sconosciuto. Può tracciarci un breve quadro della sua situazione politica ed economica

Dal punto di vista politico la regione è un simbolo riuscito di convivenza tra le varie religioni. A maggioranza sunnita, il paese ospita cristiani copti, caldei, mussulmani sciiti e anche un piccolo gruppo di zoroastriani. I due maggiori partiti hanno da tempo intrapreso un processo di unificazione che lascia, tuttavia, spazio all'esistenza di numerosi altri partiti minori, alcuni dei quali presenti anche nel governo.

Il Primo Ministro, che parla un ottimo inglese è un curdo di cultura internazionale estremamente attivo ed intelligente. Il Presidente che segue soprattutto la parte politica è un uomo di grande carisma, amato dai suoi cittadini, considerato interlocutore affidabile non solo a Bagdad (ricordo che anche il Presidente dello Stato iracheno è un curdo – Jalil Talabani) ma anche in tutte le grandi capitali del mondo. Della loro situazione economica ho già detto poco fa.

Qual è l'attuale rapporto fra l'amministrazione del Kurdistan e il suo grande vicino settentrionale, la Turchia? Da quello che si legge sui giornali gli imprenditori possono essere portati a pensare che questa possa essere una fonte di preoccupazione per la stabilità della regione.

Il rapporto è molto migliore di quanto qualche articolo scritto in tutta fretta possa lasciare intendere. Il PKK, gruppo terroristico curdo di Turchia non riceve alcun sostegno dal governo curdo di Iraq. Sia Talabani che Barzani hanno più volte invitato i militanti del PKK a deporre le armi e cercare soluzioni politiche negoziate.

Non va inoltre dimenticato che imprese turche, oggi, sono i maggiori partners commerciali della regione curda ed irachena.

In che modo la PMI Italiana può trovare spazi ed una sua collocazione in questo scenario economico?

Non tocca a me suggerire alle PMI italiane cosa fare. Basta che si sappia che in quella regione si stanno costruendo una economia ed uno Stato moderno, partendo da quasi zero e con la disponibilità di numerose fonti finanziarie dovute ai ricavi della vendita di materie prime dell'Iraq.

Vi sono già iniziative imprenditoriali Italiane in Kurdistan?



Ve ne sono soprattutto nel settore della costruzione e nei settori collegati. Io ritengo comunque che vi siano grandi spazi anche per prodotti alimentari italiani e beni di largo consumo in genere.

Ed iniziative promozionali per far conoscere alle imprese Italiane il mercato Kurdo e viceversa?

Proprio recentemente si è svolta a Erbil, la capitale, la seconda edizione di una Fiera tutta italiana che ha riscosso un grande successo sia tra il pubblico che tra gli operatori economici, così come tra espositori e visitatori.

Lei ha già lavorato e suppongo lavori tuttora in questa Regione come consulente?

Io agisco come consulente per le aziende italiane interessate a quel mercato e ritengo di poter essere loro utile, sia grazie alla mia buona conoscenza della Regione che grazie agli ottimi rapporti personali che da lungo tempo ho con i vertici politici locali.

Partendo da questa approfondita analisi dell'Iraq, che possibilità vede per l'imprenditoria italiana nei paesi dell'area mediorientale e mediterranea, come ad esempio l'Algeria?

L'Algeria è un Paese nel quale ho vissuto una parte della mia vita. E' un Paese di grandi dimensioni, di grandi risorse, di grande storia. E' tuttavia un Paese difficile dove occorre il tempo per ben conoscere la struttura del mercato e la mentalità degli operatori locali e altro tempo per guadagnarne la fiducia. Superati questi "adempimenti" si apre all'operatore italiano un grande spazio in tutti i settori economici. Occorre però togliersi dalla testa che l'Algeria sia un Paese del tipo "mordi e fuggi".

Per concludere alcune veloci battute sulle sfide che la PMI deve affrontare su tre grandi mercati emergenti, e naturalmente sul modo o l'opportunità di accettare tali sfide. Iniziamo con la Russia di cui Lei ha una grandissima esperienza.

In Russia operano già moltissime imprese italiane, alcune delle quali con storie di successo. Vendere ai russi, una volta identificato il corretto interlocutore, non è difficile per gli italiani. I nostri prodotti sono conosciuti ed apprezzati. La concorrenza comunque con prodotti di altri paesi europei o del resto del mondo è molto forte e occorre saper identificare al più presto quale potrebbe essere il proprio "target" nel mercato. Un investimento industriale, o anche più semplicemente commerciale, in Russia richiede però la presenza dell'operatore economico italiano in prima persona perché è solo attraverso il rapporto fiduciario personale, nutrito nel corso del tempo, che si possono evitare o minimizzare i rischi legati ad una burocrazia tuttora poco efficiente e, qualche volta, corrotta. In Russia si possono anche trovare, in alcuni settori tecnologici, prodotti utili anche a noi per cui il rapporto bilaterale deve essere visto come non solo a senso unico.

India, uno dei due nuovi giganti economici

L'India non è un mercato. Sono tanti mercati, con culture, approcci ed organizzazioni differenti tra loro. Parlare dell'India è come parlare del mondo. Non lo si può fare in poche righe.

E concludiamo con un'altra sua vecchia conoscenza la Cina

Per la Cina vale un po' quello detto poco fa per l'India. Con una aggravante: è totalmente fuori rotta chi crede che lavorare con la Cina sia un'esperienza semplice. Salvo colpi di fortuna, occorre che un manager italiano vi faccia numerosi viaggi o che si fermi in loco per qualche mese prima di essere certo di aver identificato il giusto interlocutore. Approcciare la Cina per una piccola e media impresa italiana è, nella maggior parte dei casi, un'impresa in cui l'investimento per la conoscenza non ha possibilità di ritorno a breve termine. Ciò naturalmente salvo i vocati al "mordi e fuggi" o i particolarmente fortunati. Il giusto modo per piccole e medie imprese di indirizzarsi alla Cina è di creare dei Consorzi o di appoggiarsi ad altre realtà italiane già ivi esistenti.

Fabrizio Fiori

fiori@commercioestero.net