

L'AMBASCIATORE OLISTICO

Mi reputo un Ambasciatore che cerca di vedere le nicchie di opportunità, al di là delle aree tradizionali che sono la politica e l'economia."

Telos: Cosa fa un Ambasciatore? Cosa significa rappresentare il proprio Paese? Sono domande che spesso ci poniamo. Come intende interpretare il ruolo di Ambasciatore in Italia? Quale peso ha deciso di dare alla funzione politica, a quella economica e a quella culturale?

Carlos García de Alba: Sono un diplomatico di carriera. In Messico ci sono ambasciatori di carriera e di nomina politica. Ho fatto il diplomatico per 34 anni, e ho superato i vari passaggi di carriera fino ad arrivare al rango di Ambasciatore. In questi anni ho capito una cosa fondamentale: sono sì un rappresentante del Governo messicano ma sono anche, e soprattutto, un rappresentante dello Stato messicano, un concetto ben più complesso. Stato vuol dire anche popolo, spirito, grinta, storia e ha un significato molto più ampio di quello di Governo. Ciò detto rimango comunque un emissario del Governo messicano. Sono un economista, provengo da una famiglia di imprenditori, e poi ho conseguito, alla Sapienza di Roma, un Dottorato in Scienze Politiche e Sociologia. Forse anche per questo cerco di ricoprire in senso trasversale e olistico il ruolo di Ambasciatore. Ogni Paese è diverso. Ad ogni nuovo incarico svolgo un lavoro di ricerca, di studio, di avvicinamento, di curiosità. Quando sono stato inviato in Italia, un Paese che già conoscevo e dove ero stato come giovane diplomatico, il primo elemento che è balzato ai miei occhi è stato il forte rapporto economico e commerciale tra i nostri Paesi. Direi che la colonna vertebrale del rapporto tra Italia e Messico è incentrata sul rapporto economico e commerciale. Poi, c'è anche un positivo e cordiale rapporto politico. Mi sono chiesto come combinare le due cose. Rafforzando il rapporto economico e favorendo gli investimenti reciproci. Il Messico è l'unico Paese dell'America Latina che ha investimenti massicci in Italia, di oltre due miliardi di euro. Il rapporto politico, pur essendo già cordiale e positivo, potrebbe essere portato ad un livello superiore, diventare più regolare e più frequente. Una sfida, perché in questo mondo globale i concorrenti sono tanti. Quindi, per un governo qualsiasi avere la stessa cura per tutti i paesi è difficile. Questa è la sfida di un Ambasciatore: far sì che il governo del Paese dove è stato mandato pensi che valga la pena dialogare, fare piani di lavoro e mettersi a lavorare insieme. Quindi non c'è un'area da trascurare. Faccio due esempi: cultura e sport. Messico e Italia sono due potenze culturali. Pochi paesi al mondo hanno una storia ricca come le nostre. Ed intendo archeologia, antropologia, gastronomia, feste, tradizioni, cinema e persino le bevande. Tutto questo è il *soft-power*. In questi anni, di concorrenza internazionale, il *soft-power* è una risorsa formidabile. I messicani e gli italiani sono appassionati di sport, in particolare di calcio. Non capisco perché lo sport non sia mai stato parte importante dei nostri rapporti e mi sto quindi impegnando affinché venga usato per arricchire, diversificare e stringere ancor di più i nostri rapporti. Mi reputo un Ambasciatore che cerca di vedere le nicchie di opportunità, al di là delle aree tradizionali che sono la politica e l'economia.

Messico e Italia sono quindi due Paesi uniti da forti legami di amicizia con grandi potenzialità di cooperazione ancora largamente incompiute?

Mi dà lo spunto per ricordare che alle volte pensiamo che il dirci che ci stiamo simpatici e di volerci bene sia sufficiente, ma questo non mi convince. Per tanto tempo abbiamo vissuto solo su queste affermazioni di principio e abbiamo sprecato delle opportunità. È vero che ci vogliamo bene. Se un messicano sente la parola Italia gli spunta un sorriso, e viceversa. Ma non basta. Dobbiamo accrescere e approfondire il nostro rapporto e soprattutto dobbiamo estendere, su tutto il territorio nazionale, le iniziative che sono spesso concentrate nelle grandi città. Italia e Messico sono Paesi molto *territoriali*, quindi dobbiamo cercare opportunità anche nelle città medie e piccole, dove c'è spazio per affari, scambi culturali, accademici, sportivi e di tecnologia. È indubbio che il nostro dialogo punta molto sulla parte economica e commerciale. Ci sono 1600 aziende italiane in Messico, che investono e creano posti di lavoro. Potrebbero essere molte di più. Ad esempio molte aziende italiane e le associazioni di categoria non hanno ancora ben compreso il valore dell'accordo NAFTA, un accordo di libero scambio tra tre Paesi con un volume di scambi superiore a quello dell'Unione Europea. Il primo blocco commerciale al mondo si chiama Nord America, e il Messico ne fa parte. Tante aziende italiane che incontro spesso non se ne rendono conto o nemmeno lo sanno. Conoscono l'acronimo ma non la sostanza e i dettagli. Informare e approfondire il NAFTA è essenziale. Inoltre, è necessario identificare dove ci sono opportunità specifiche per le diverse categorie di affari italiani e messicani. Però è vero anche l'inverso. Poche volte ho sentito imprenditori, istituzioni e Governo parlare di investire in Italia, in un particolare settore industriale o in una Regione. Il Messico ha una lunga tradizione di *export* di capitali e di investimenti all'estero. Alcuni investitori messicani importanti sono già in Italia ma ce ne potrebbero essere molti di più. Il 30 novembre si è conclusa la Presidenza italiana del G20 e il mio riconoscimento va al lavoro fatto con professionalità, con cura, in un anno molto complesso. L'Italia e il Governo italiano devono sentirsi orgogliosi di aver svolto una presidenza efficace, di consenso, su temi sui quali era difficile trovare un accordo. Il Messico ha partecipato attivamente, di persona nella maggioranza dei casi e virtuale in alcune occasioni. Siamo stati tra i pochi Paesi presenti in tutte le riunioni, anche in quelle imprenditoriali, e me ne vanto. Nella riunione del B20, Business20, l'unico ambasciatore presente, dei 20, era l'Ambasciatore messicano, perché si discuteva

di temi di grande rilevanza per il mio Paese.

Il Messico è una potenza emergente, con un peso crescente, demografico ed economico, nello scenario internazionale. Come spiegherebbe ad un interlocutore italiano il ruolo che il Messico può interpretare nel mondo di qui a 10 anni? E quanto questo ruolo è influenzato dagli indirizzi della politica estera degli Stati Uniti?

È chiaro che il mondo si sta globalizzando, però, si sta anche regionalizzando. Alcuni anni fa la concorrenza era tra Paesi, poi, a partire dal primo Accordo di libero scambio, quello tra Australia e Nuova Zelanda, si sono moltiplicati molti altri accordi. L'Unione Europea, il Mercosur sono esempi di questo sviluppo. Il Messico appartiene al Nord America con Stati Uniti e Canada. Non appartiene al Centro o Sud America, come spesso si pensa. La nostra economia è strettamente integrata a quella statunitense e canadese. Vi ricordate che il Presidente Trump diceva: *"io cancellerò il peggior accordo mai firmato nella storia degli Stati Uniti, il NAFTA"*. Cosa è accaduto invece? Non solo l'Accordo non è stato cancellato, anzi, è stato rafforzato. Oramai siamo tre economie integrate, con catene produttive che non possono sopravvivere le une senza le altre. Quindi, a dieci anni di distanza da oggi, vedo un'ulteriore integrazione economica e commerciale della nostra regione come vedo un'ulteriore integrazione dell'Unione Europea. Questo non significa che verrà sacrificata o eliminata la sovranità politica. Siamo Paesi indipendenti e conosciamo bene il nostro vicino: è la prima potenza al mondo. Se c'è qualcuno che conosce bene gli Stati Uniti, credo si tratti del Messico. La complessità dei nostri rapporti bilaterali è incredibile: un confine di 2300 km, un flusso di 2 milioni di dollari all'ora di traffici commerciali, la frontiera più intensamente attraversata al mondo, quella tra San Diego e Tijuana, e ci sono temi di distribuzione dell'acqua tra i fiumi che attraversano i confini! Inoltre, abbiamo tanti obiettivi condivisi e sui quali dobbiamo sempre accordarci. Vedo un crescente avvicinamento con gli Stati Uniti e due Governi che hanno compreso che devono sempre mettersi d'accordo a beneficio di entrambi.

Da quando Le è stato conferito l'incarico di Ambasciatore del Messico presso la Repubblica Italiana, nel giugno 2019, Lei ha girato il nostro Paese in lungo e in largo. In quale situazione ha trovato l'Italia a distanza di tempo?

Ho una grande ammirazione per l'Italia. L'ho detto al Presidente Mattarella quando ho presentato le mie credenziali. Gli ho detto che mi considero un messicano fortunato che svolge il ruolo di rappresentante del proprio Governo qui e ho aggiunto che vengo a pagare un debito a questo Paese che mi ha dato formazione accademica, una bella lingua da parlare, e un figlio - il mio unico figlio è nato a Roma. Sono estremamente riconoscente e sono venuto a pagare questo debito con il mio lavoro! Ho girato in lungo e in largo sia in gioventù che in veste ufficiale. Il Covid ha rallentato i miei piani ma sono riuscito ad essere *ufficialmente* presente in sedici delle venti Regioni italiane. In molte di esse sono stato anche tre, quattro o cinque volte in veste ufficiale. Posso dire che vedo un'Italia molto migliorata, vedo un popolo con maggiore vocazione internazionale. Ad esempio, una delle cose che mi ha positivamente colpito, è che ormai tanti italiani parlano correntemente e correttamente l'inglese. Non era così 40 anni fa. Vedo un Paese con risorse e talenti eccezionali e con tanta voglia di fare. Vorrei raccontare un aneddoto: quando il Senato messicano ha ratificato la mia nomina, un Senatore mi ha rivolto questa domanda: *"Ambasciatore, cosa pensa di fare per eliminare lo squilibrio commerciale tra Messico e Italia?"*. Ho risposto che un Ambasciatore difficilmente può eliminare un deficit commerciale forte come quello tra Messico e Italia - con un rapporto di quattro a uno. Però, se guarda nel dettaglio, il Messico acquista pochissime cravatte, scarpe e borse... Il vero scambio tra Messico e Italia è quello tecnologico, i macchinari. Ho 63 anni, quando mi sono laureato in Messico, l'economia del Messico era il petrolio. L'80% dell'economia messicana era petrolio e gas. Oggi, il 4% dell'economia messicana è petrolio e gas. In una generazione, il Messico è diventato la potenza manifatturiera dell'America Latina. Come mai? Aprendosi ai mercati internazionali e credendo nel libero scambio, ma anche approfittando della tecnologia e dei macchinari di due importanti Paesi: Italia e Germania. Ci hanno fornito tecnologia e macchinari per diventare una potenza, l'ottava potenza esportatrice al mondo. Va quindi ringraziata questa Italia che è piena di talento, di creatività, di ingegno, di ingegneri, di scienziati che la rendono una potenza esportatrice.

Marco Sonsini

Editoriale

Un amore infinito per l'Italia. Un amore infinito per il Messico e l'orgoglio di essere messicano. Ecco cosa traspare dallo sguardo gentile e fiero al tempo stesso di Carlos Eugenio García de Alba, Ambasciatore del Messico presso la Repubblica Italiana. Entrare in Ambasciata è stato un vero onore, un'emozione direi. Una villa immersa in un bellissimo giardino, nella quale l'Ambasciata si trova da quasi 100 anni. Per raggiungere lo studio dell'Ambasciatore si passa tra ceramiche azteche e maya di rara bellezza. Un'immersione nell'arte preispanica... ma l'occhio si sposta anche su altre opere altrettanto belle, contemporanee stavolta. Ha ragione García de Alba, i nostri due Paesi sono accumulati da tante cose, ma una di quelle che ci lega di più, tra le più importanti, è quella di avere, entrambi, culture millenarie! La conversazione con l'Ambasciatore ci apre mondi sconosciuti. Chi lo avrebbe mai immaginato che ci sono investimenti messicani in Italia per più di 2,5 miliardi di euro? Senza fare nomi, García de Alba ha affermato, in un evento pubblico, che il primo produttore di pane in Italia è un'azienda messicana. E lo sono anche il primo fabbricante di tubi di plastica e il primo proprietario di parchi acquatici nelle spiagge dello Stivale. Le uve del 70% del prosecco che si beve nella penisola sono irrigate da un'azienda che utilizza tecnologia messicana. La seconda azienda produttrice di salumi e la seconda società che sviluppa software medico in Italia sono messicane. Chissà a chi faceva riferimento? Quello che è certo è che importanti aziende messicane come Gruma, Avntk, Mexichem, hanno presenze rilevanti in Italia. La presenza italiana in Messico è però sottodimensionata rispetto alle opportunità: la vicinanza geografica con gli Stati Uniti, la solidità finanziaria, la presenza di incentivi fiscali, l'apertura al commercio internazionale, il costo del lavoro relativamente basso e una manodopera giovane - sono solo alcuni dei punti di forza del Messico. L'economia messicana si distingue, inoltre, nel panorama latino-americano per la sua stabilità, con un buon andamento di consumi interni, investimenti ed esportazioni.

Il nostro mondo imprenditoriale non ha ancora compreso appieno tutte le opportunità offerte dal NAFTA - *North American Free Trade Agreement*, che dal 2020 è stato rinominato *USMCA (United States, Mexico and Canada Agreement)*. L'accordo nordamericano di libero scambio fra USA, Canada e Messico, entrato in vigore il 1° gennaio 1994, ha istituito la più vasta zona

di libero scambio nel mondo, interessando, al momento della sua creazione, 370 milioni di persone.

Questo **ultimo accordo** intensifica ulteriormente l'integrazione del Messico nel mercato produttivo nordamericano e nei canali preferenziali di scambio commerciale del mercato più grande del mondo, e in questa scia, ad esempio, potrebbero inserirsi le aziende italiane. Questo è uno dei motivi per i quali l'Ambasciatore, nonostante gli ostacoli creati dal Covid, ha già viaggiato per l'Italia in lungo e in largo, e ha visitato, in veste ufficiale, ben sedici Regioni. In alcune è stato anche più volte. Ma non di sola economia e commercio intende occuparsi García de Alba. Oltre alla cultura, crede che lo sport debba giocare un ruolo essenziale nelle relazioni bilaterali tra i nostri Paesi. *"Cosa si è fatto nella storia dei rapporti tra Italia e Messico sul fronte sportivo? - dichiara l'Ambasciatore - Pensiamo che non sia una cosa importante, ma chi ha detto che lo sport non aiuti ad avvicinarsi di più? Non trascurerò nessuna attività, anche sul fronte sportivo. Sto organizzando alcune iniziative, che non posso ancora anticipare..."*. Beh, siamo molto curiosi e non aspettiamo altro che scoprirle e perché no, parteciparvi attivamente!

La nostra copertina, l'ultima dell'anno, ci mostra l'oramai familiare pagina bianca, strappata e popolata da un insetto che guarda verso il testo. Lo strappo ci permette di intravedere uno stralcio dell'intervista, in italiano e inglese. Per l'Ambasciatore García de Alba abbiamo scelto l'**Hypocyrthus vittatus**, il bellissimo insetto stecco messicano. È un insetto dell'ordine dei *Phasmidi*, dei veri e propri fantasmi. La sua caratteristica principale è la forma che, come dice il nome, ricorda quella dei rami degli alberi sui quali vive e dei quali si nutre: grazie alle irregolarità e ai pigmenti dell'esoscheletro riesce a riprodurre le asperità dei rami e ad assumere le diverse tonalità della pianta ospite. Uno spirito di adattamento che ci sembra essere un requisito indispensabile per intraprendere la carriera diplomatica!

Con questo numero di dicembre, tutti noi di Telos A&S, vi auguriamo un Buon e *intimo* Natale ed un sereno 2022. Che sia migliore del 2021, anche se, ancora una volta, basterebbe poco...

Mariella Palazzolo



Carlos Eugenio García de Alba è Ambasciatore del Messico in Italia dal 2019, ed Ambasciatore non residente in Albania, Malta e San Marino.

Diplomatico di carriera dal 1987, nel 2006 gli viene conferito il titolo di Ambasciatore. Il suo primo incarico, in questo rango, è stato quello di Ambasciatore del Messico in Irlanda nel 2006.

Dal 2009 al 2011 è stato Direttore Esecutivo dell'*Instituto de los Mexicanos en el Exterior*, che si occupa del coordinamento dei diversi programmi ed iniziative che il Governo del Messico realizza per i propri cittadini che risiedono all'estero. Nel biennio 2006 – 2007 ha rappresentato il suo Paese presso l'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico (OCSE). Dal 2004 al 2006 è stato Console a Dallas, in Texas. Tra il 1989 e il 1993 è stato Consigliere commerciale dell'Ambasciata del Messico in Italia, dal 1983 al 1986 è stato Consigliere del Rappresentante permanente del Messico presso l'Organizzazione delle Nazioni Unite per l'Alimentazione e la Nutrizione (FAO), a Roma.

Tra gli incarichi ricoperti in Messico, dal 1998 al 2000 è stato Direttore generale delle Delegazioni estere al Ministero degli Esteri.

In ambito accademico è, tra i suoi diversi incarichi, membro del Gruppo di Lavoro sull'economia e la cultura dell'Università di Madrid. È autore di numerose pubblicazioni focalizzate su cinque aree tematiche: Politica estera, Politiche giovanili,

Ambiente, Agricoltura e Amministrazione Pubblica. È stato relatore in numerose Conferenze e Convegni internazionali.

Nel 1999 è stato nominato dal Governo della Repubblica Argentina Gran Cavaliere dell'*Ordine del Generale San Martín* e nel 2015 ha ricevuto il *Premio Alcalde de Dublin 2013 - Campeón Digital*.

Si è laureato in Economia presso l'*Universidad Autónoma Metropolitana di Madrid* ed ha conseguito il Master in Scienze Politiche e il Dottorato di Ricerca in Sociologia presso l'Università 'La Sapienza' a Roma. Parla italiano, francese, inglese e spagnolo.

Le sue passioni? Dice di sé: *‘Sono un vorace lettore, e un appassionato di cinema. Amo viaggiare. Ma la mia più grande passione sono gli sport, che ho praticato in passato, e che seguo da tifoso. In particolare il calcio. La mia squadra del cuore è il Napoli. Ma dal punto di vista calcistico la vita familiare è difficile, mio figlio, nato a Roma, è juventino!’*

Abbiamo scoperto che è anche un accanito giocatore di ping pong e... si diletta a scrivere racconti.

Ha 63 anni ed è nato a Guadalajara.

Marco Sonsini