

# Med-Golfo torna protagonista

## La ripresa globale passa da qui

**LE NUOVE  
FRONTIERE/2**
**La Fondazione Istud lancia un Osservatorio, luogo di conoscenza e di confronto per gli imprenditori. La presidente di Comedit, Brigandi: grande opportunità. Ma serve snellire la burocrazia**

### oltre l'Italia

**Il secondo scenario di svolta dell'economia mondiale interessa il Mediterraneo e il Medio Oriente. Per il nostro Paese sarebbe un «mercato» naturale «Eppure le piccole imprese hanno difficoltà. Perché non c'è un unico riferimento istituzionale e manca un coordinamento», dice l'esperto Guandalini**

DA MILANO GIUSEPPE MATARAZZO

**S**ono Paesi poco conosciuti e frequentati. Ma il «rinascimento» globale, dopo la crisi che ha sconvolto i mercati internazionali passa da qui. Dove ha fallito il capitalismo sfrenato dell'Occidente e i grandi Paesi emergenti (dalla Cina all'India) hanno mostrato la loro debolezza, ecco che torna d'attualità, per l'Italia e l'Europa, la frontiera economica mediterranea. Soprattutto del Golfo. Così il Med-Golfo diventa oggi più di ieri un'opportunità. Un percorso che purtroppo l'Italia, con la Sicilia come naturale cerniera, da troppi anni insegue, senza concretizzare molto. Bisogna

fare di più. Ne è convinto il professore Maurizio Guandalini, economista della Fondazione Istud. «Quello dell'Italia con i Paesi mediterranei e del Golfo – dice – è un matrimonio che non si è mai consumato. Siamo una nazione con grande fantasia e intraprendenza, ma poi in questi mercati andiamo senza coordinamento, pagando molti tributi». Aggiunge Guandalini: «È fondamentale la conoscenza prima dell'investimento, la formazione prima del business per creare anche un clima di fiducia. E poi muoversi con un'azione coordinata: il nostro è un sistema di piccole e medie imprese che hanno bisogno di assistenza fiscale e giuridica per superare alcuni step che rallentano gli investimenti e fanno aumentare i rischi». Da qui la proposta: «Recuperare quello che si diceva negli anni '90: costruire una cabina di regia di tutti gli organismi che si occupano di export e investimenti internazionali in Italia. Un unico riferimento istituzionale. Solo che siamo al 2009 e ancora ne parliamo». Su questi temi la Fondazione Istud ha promosso un workshop a Milano nei giorni scorsi: «Fare affari nel Med-Golfo». Un'occasione di dibattito per rilanciare l'importanza di questo grande laboratorio di sviluppo. Attorno allo stesso tavolo rappresentanti istituzionali, del mondo dell'impresa, delle banche e dell'economia. «Nonostante il calo generalizzato, il commercio fra l'Italia e i Paesi del Mediterraneo e del Golfo è in aumento. Questi mercati offrono grandi opportunità per le imprese italiane e registrano un tasso di crescita media del Pil attorno al 5%, contro l'incremento del 2% dell'Europa, a parte quest'anno», ha affermato Pierluigi D'Agata,

direttore generale di Confindustria Asafrica&Mediterraneo. Questi Paesi «offrono un aumento del potere d'acquisto e demografico». I mercati arabi – ha spiegato ancora D'Agata – «non hanno risentito in modo particolare della crisi internazionale, perché sono chiusi. Piuttosto sono diminuiti gli investimenti dall'estero e si sono ridotte le rimesse dei lavoratori emigrati». Per favorire l'internazionalizzazione delle imprese italiane verso i mercati arabi del Mediterraneo e del Golfo, secondo Francesca Brigandi di Castelbarco, presidente della Camera di Commercio Italiana per i Paesi Mediterranei, «è necessario snellire la burocrazia e le strutture della Pubblica Amministrazione. In particolare le ambasciate dovrebbero avere più risorse ed essere più attrezzate per dare supporto in termini sia di qualità che di velocità alle imprese. Un imprenditore per avere un permesso per esportare i propri prodotti deve aspettare 40 giorni». Per la Brigandi i Paesi più promettenti per le imprese italiane sono «il Libano e tutti i Paesi del Golfo, in particolare il Qatar, che è in grande movimento». I settori italiani più richiesti sono «costruzioni, design, arredamento e, in generale, tutto l'Italian style di eccellenza». Ali Mosmar, vice presidente di Comedit, suggerisce di «favorire la creazione di joint venture fra imprese italiane e mediterranee per contenere i costi di produzione e trasporto senza andare a delocalizzare in Cina». Per aiutare le aziende in questo percorso l'Istud ha lanciato un Osservatorio per il Med-Golfo, offrendo strumenti di conoscenza e un luogo di confronto. Il sasso nel Mediterraneo è stato lanciato.