

Le imprese italiane possono sfruttare di più il Mediterraneo

Dall'Africa settentrionale al Medio Oriente: un bacino di paesi dove puntare con risorse e progetti, come emerso al recente convegno della Fondazione

Istud a Milano

Luca Re - B2B24.IT

16 Dicembre 2008

Dal cannocchiale alla lente d'ingrandimento: cambiare ottica potrebbe svelare nuove opportunità per investire nell'area del Mediterraneo. Trascurando una volta tanto i paesi più lontani come la Cina e l'India, l'occhio dell'imprenditore scruta i paesi emergenti più vicini allo Stivale. Non solo gli stati dell'Africa settentrionale - Algeria, Libia, Marocco e Tunisia - ma anche quelli del Medio Oriente. È la prospettiva del grandangolo contro quella del teleobiettivo, capace di espandere il campo imprenditoriale senza volare a migliaia di chilometri di distanza.

La politica europea del "buon vicinato"

La fotografia economica del bacino mediterraneo è uscita dal convegno organizzato a Milano dalla Fondazione Istud. Ci sono tanti elementi in grado di attirare l'attenzione dell'osservatore avveduto: Pil in crescita a ritmi moltiplicati anche per dieci rispetto all'Europa, popolazioni giovani che promettono consumi in aumento, territori enormi da collegare con infrastrutture, risorse energetiche e minerarie. Quel che si può definire una manna per costruttori edili, compagnie petrolifere e aziende esportatrici. L'Italia è il secondo fornitore dell'Africa settentrionale, soprattutto per quanto riguarda manifatturiero, tessile e macchinari.

Anche l'Europa si è accorta, negli ultimi anni, del ruolo strategico dell'area per sviluppare progetti di cooperazione economica. Il mercato del vecchio continente potrebbe così allargarsi a quasi 800 milioni di persone. La Commissione europea - ha spiegato Carlo Corazza, direttore della rappresentanza a Milano della Commissione - erogherà 12 miliardi di euro nel periodo 2007-2013 per la sua politica di "buon vicinato" con i paesi extra Ue che circondano il Mediterraneo. A titolo d'esempio, le esportazioni verso Russia e Turchia si sono impennate del 30% nel primo bimestre 2008.

Una stretta di mano tra Italia e Libia

Le banche sono un buon tachimetro per verificare la velocità delle economie emergenti. Giuseppe Cuccurese, direttore Rete estera di Intesa Sanpaolo, ha ricordato l'acquisizione per 1,2 miliardi di euro nel 2007 dell'egiziana Bank of Alexandria, considerata un trampolino di lancio per operazioni finanziarie e industriali in Africa e Medio Oriente. Biagio Matranga della banca Ubae, specializzata nelle relazioni commerciali con i paesi di lingua araba, ha riassunto i vantaggi per le imprese italiane che puntano a investire in Libia. Il Pil è cresciuto del 5,6% nel 2007 e ci sono molti progetti all'orizzonte.

L'Italia, difatti, ha firmato nei mesi scorsi un trattato di cooperazione con la Libia (che però attende ancora la ratifica del Parlamento), che prevede investimenti per 250 milioni di dollari l'anno per vent'anni, destinati alle infrastrutture. L'Italia è già il terzo paese europeo quanto a peso economico in Libia, con oltre 70 imprese presenti sul territorio. L'obiettivo di Tripoli è variare progressivamente il ritmo del suo motore economico, per ora dipendente dal petrolio. Un altro tassello indispensabile del nuovo puzzle mediterraneo è la comunicazione, nel senso però di telefonia e internet e non di strade e aeroporti.

Dall'Asia all'Africa

Così Leonardo Cerciello di Telecom Italia Sparkle ha citato i 500 milioni di dollari investiti negli ultimi sei anni dalla società nei cavi sottomarini. Un esempio è il cavo Mednautilus, operativo dal 2001, che unisce l'Europa a Turchia, Cipro e Israele; nel 2009 funzionerà un nuovo collegamento dalla Francia e dall'Italia verso il Golfo Persico e l'India. Le opportunità per le aziende arrivano poi dai settori tradizionali, come quello alimentare. Luigi Scordamaglia, amministratore delegato Inalca, primo produttore di carne in scatola in Italia (Jbs - Gruppo Cremonini), ha ricordato che il volume totale d'affari in Angola è stato pari a 76 milioni di dollari nel 2007 (erano nove milioni nel 2002), mentre in Congo ha toccato quota 60 sempre nel 2007.

Il Congo e l'Angola non sono certo un esempio di buon governo e stabilità politica; ma sono territori molto vasti e ricchi di materie prime, tanto da attirare capitali stranieri, soprattutto cinesi. Il meccanismo è semplice: una ditta estera realizza delle infrastrutture, a costo zero per lo stato africano, in cambio però dello sfruttamento di giacimenti. Scordamaglia ha citato il caso di un'autostrada in Congo, che i cinesi costruiranno gratis avendo come contropartita l'uso di tutte le risorse naturali presenti lungo il percorso. L'aneddoto suona come una sveglia per i nostri imprenditori: cambiare l'ottica con cui si guarda al Mediterraneo - e all'Africa nera - potrebbe giovare agli affari dormienti.