

### Un mare di opportunità, anche per l'Italia

La sponda sud del Mediterraneo e il Medio Oriente rappresentano un mercato "ad alto potenziale", destinato a rafforzare sempre più la propria posizione sullo scenario internazionale. In questa prospettiva, il ruolo dell'Italia è fondamentale. Il nostro Paese è già il primo partner commerciale di molti Paesi della sponda sud ed est del Mediterraneo e, per la sua posizione geografica, riveste un ruolo strategico negli scambi. Abbiamo chiesto ad alcune imprese italiane di raccontarci la loro esperienza al di là del *mare nostrum*.

#### L'IMPORTANZA DELLA MEDIAZIONE CULTURALE

Il recente discorso del presidente degli Stati Uniti, Barack Obama, presso l'Università del Cairo, del quale riporto un breve estratto, ha scosso il mondo musulmano, non solo per la qualità delle parole, ma per la storia personale di chi le ha pronunciate.

*"Sono qui per cercare d'inaugurare una nuova epoca nei rapporti tra Stati Uniti e i musulmani in tutto il mondo, un rapporto basato sul mutuo rispetto e su un interesse reciproco, fondato – soprattutto – sull'idea che Usa e Islam non siano incompatibili e non debbano per forza essere in competizione. Si sovrappongono, invece, condividendo principi comuni di giustizia, progresso, tolleranza e dignità per tutti gli esseri umani".*

Andando oltre ogni valutazione di natura politica, le parole pronunciate dal presidente Barack Obama e gli atti che ne seguiranno influenzeranno il futuro dei popoli e dei governi, modificando le prospettive di tutte le imprese che sapranno vedere le nuove opportunità di sviluppo su mercati finalmente percorribili. Inoltre, la costante attenzione che le autorità europee riservano ai Paesi che si affacciano sul bacino del Mediterraneo e la politica di impegno, presenza e definitiva riconciliazione che il governo italiano persegue con tenacia in Afghanistan, Iraq e Libia – e più in generale verso tutti i Paesi del Mediterraneo – stanno creando condizioni sempre più favorevoli agli scambi economici. Le prospettive sono di una crescita costante dell'interscambio commerciale e degli investimenti diretti: nel corso degli ultimi anni il valore delle esportazioni italiane verso questi Paesi è cresciuto in maniera significativa, registrando nel 2008 incrementi superiori al 50% rispetto al 2007 in Paesi come l'Algeria (3 miliardi di euro, +62%), la Libia (2,6 miliardi di euro, +61%) e l'Iran (2,2 miliardi di euro, +17%). La grave crisi economica, che da 18 mesi orienta tutte le nostre scelte, è un fenomeno prevalentemente occidentale che ha toccato marginalmente le economie dei Paesi arabi. I suoi effetti sono stati straordinari, orientando le scelte del management di molte imprese verso un ritorno ad una economia reale, ovvero alla produzione e allo scambio, uscendo dal loop di una eccessiva – o esclusiva – finanziarizzazione delle attività. Le aziende devono tornare a produrre beni a costi competitivi, a guadagnare mercati grazie all'innovazione e alla qualità dei loro prodotti e dei loro brevetti, a commerciare su nuovi mercati, affidabili e solvibili. La recente visita del leader libico, Muammar Gheddafi, ci permette di comprendere meglio e contestualizzare le riflessioni fatte fino ad ora. La Libia è un Paese perfetto al quale riferirci: le contestazioni sorte dal recente pas-

sato coloniale sono in via di definitiva risoluzione; la Libia ha straordinarie riserve di liquidità, un grandioso piano infrastrutturale e prevede grandi investimenti nello sviluppo turistico. È chiara la volontà di una forte modernizzazione del Paese. Tutti questi elementi per noi, uomini di banca, si traducono in numeri e diagrammi da valutare ed analizzare. L'Italia è attualmente il 1° partner commerciale della Libia: nel 2008 le nostre esportazioni verso il Paese hanno raggiunto un valore pari a 2,6 miliardi di euro, con una quota di circa il 12% dell'import mondiale libico, mentre il valore delle importazioni italiane è stato pari a 17,4 miliardi di euro. I settori principali in cui si sono concentrate le esportazioni italiane sono stati i prodotti petroliferi raffinati, quelli legati all'edilizia, alle infrastrutture, all'energia elettrica e all'agricoltura. Siamo inoltre il terzo Paese investitore tra quelli europei (escludendo gli investimenti da petrolio) ed il sesto a livello mondiale. Tuttavia, nonostante le grandi possibilità di sviluppo ed investimento offerte da questi territori, non possiamo non considerare che si tratta di Paesi con strutture sociali ed economiche molto diverse da quelle alle quali siamo abituati: tasso di natalità molto elevato, differente organizzazione politica, economia basata prevalentemente sull'industria estrattiva, straordinarie riserve di liquidità finanziaria, reddito procapite medio-basso. Per queste ragioni gli imprenditori hanno bisogno anche di strumenti di "mediazione culturale", che permettano alle loro aziende di stabilirsi e crescere. E proprio con questo fine è nata nel 1972 Banca Ubae come "Unione di banche arabe ed europee": un'impresa bancaria di diritto italiano – a capitale misto italo-arabo – specializzata nei servizi di assistenza creditizia alle imprese che operano nei territori del Nord Africa e Medio Oriente. La sua radicata e consolidata conoscenza della cultura, dei mercati e delle normative commerciali e valutarie dei Paesi in cui opera e le strette relazioni economiche e istituzionali garantite grazie anche ai suoi azionisti di riferimento, hanno permesso a questa Banca di divenire, nel corso dei suoi 37 anni di attività, il partner privilegiato per le aziende italiane ed europee che operano nel bacino del Mediterraneo. Se fino ad oggi abbiamo supportato le aziende favorendo i loro scambi commerciali con finanziamenti all'esportazione, lettere di credito, risk sharing, garanzie e sindacazioni, ora più che mai vedo condizioni favorevoli anche per gli investimenti diretti, per la delocalizzazione delle attività produttive sul posto o la creazione di joint venture con imprese locali. Sono certo che la capacità di banche, imprese e governi di fornire gli strumenti, tecnici, finanziari e culturali a supporto dello sviluppo del commercio e dell'imprenditoria, sia un tassello fondamentale per la creazione di relazioni positive, costruttive e durevoli.

*Marco Ferrario, direttore generale - Banca Ubae*

#### IL PRIVATO PER IL DIALOGO EURO-MEDITERRANEO

Numerose iniziative a livello istituzionale – dall'European neighbourhood policy lanciata nel 2003 alla recente Unione per il Mediterraneo – dimostrano un chiaro riconoscimento della crescente importanza strategica rivestita dai Paesi che si affacciano da sud e da sudest sulle coste del Mediterraneo. Questi sforzi devono però confrontarsi con una delle più rilevanti disparità economiche al mondo tra Stati "confinanti" ed appare quindi evidente come il loro successo sia legato in primo luogo ad un processo di sviluppo economico della sponda sud ed est del Mediterraneo. Potrebbe quindi essere significativo chiedersi se il contributo chiave delle