FONDAZIONEISTUD

Rassegna Stampa

Workshop
Fare affari nel Med-Golfo
Milano, 8 luglio 2009

- Articoli su carta stampata
- Uscite web e su quotidiani e riviste online
- Uscite su web

Articoli su carta stampata

del 12 Luglio 2009

Avvenire
QUOTIDIANO: ROMA

estratto da pag. 28

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, Brigandì: 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**

Sono 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 Assafrica&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 Brigandì 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 Brigandì 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.

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile. Il logo della testata appartiene ai legittimi proprietari.

AVVENIRE 12 luglio 2009

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

L'INIZIATIVA

Così le aziende guardano al «30° parallelo»

DA MILANO

Realizzare per le imprese un unico «entry point», un unico punto d'ingresso all'area del Mediterraneo. Nasce così «30° Parallelo», il progetto lanciato da Simest, Bnl e Assafrica & Mediterraneo per supportare le imprese italiane che vogliono crescere e consolidarsi in nuovi mercati, tutti a Sud dell'Europa, a ridosso di questa linea ideale. «30° Parallelo» è di fatto la prima piattaforma di servizi per le Pmi che mette insieme impresa, banca e gestore pubblico, offrendo programmi e strategie concrete. Assafrica & Mediterraneo contribuirà infatti esplorando le diverse possibilità offerte dai mercati; Simest finanziando lo sviluppo commerciale delle imprese e partecipando con quote di capitale di rischio nei progetti, mentre Bnl sosterrà le imprese nella realizzazione concreta di tali progetti, sia in Italia che all'estero, grazie alla propria rete internazionale del Gruppo Bnp Paribas. Il progetto nasce dalla consapevolezza che l'economia del Mediterraneo e del Golfo Persico sta cambiando: da paesi ricchi di petrolio e materie prime a mercato interno di consumo e investimento. Ne è la prova che, nei primi mesi del 2008, le esportazioni italiane verso questa area sono cresciute del 21% rispetto al 2007. (G.Mat.)

> Progetto di Simest, Bnl e Assafrica & Mediterraneo per un supporto integrato

Libero
QUOTIDIANO: MILANO

Convegno Istud sul Mediterraneo

Il consiglio di Bnl alle pmi: create consorzi per conquistare i mercati esteri

::: CLAUDIO ANTONELLI

«Un segreto per aggredire i mercati esteri e in particolare il sud del Mediterraneo sta nell'aggregazione. Più piccole imprese per un obiettivo comune». A suggerire la strategia è Paolo Alberto De Angelis, direttore della divisione corporate di Bnl, la banca guidata da Fabio Gallia, a margine della conferenza «Fare affari nel Med-Golf», organizzata dalla Fondazione Istud. Un sistema, quello delle aggregazioni, che potrebbe diventare l'argomento forte dopo la pausa estiva e uno dei modi per uscire dall'attuale stasi dei mercati. «Osservando le assicurazioni sull'export», ha aggiunto Gianluca Lauria, responsabile internazionalizzazione di Bnl, «abbiamo visto che il calo in picchiata si è fermato e c'è una crescita laterale. Una piccola crescita, ma pur sempre un segno più». Zoomando sull'Italia i responsabili del credito stanno assistendo a uno spostamento di capitali dall'Est o da altri Paesi verso il Maghreb. Marocco e Tunisia soprattutto per quanto riguarda il manifatturiero.

In generale per le imprese italiane i Paesi più promettenti (nell'area del Mediterraneo e del Medio Oriente) sono il Libano, che ha mostrato segnali di ripresa nei primi sei mesi del 2009, e tutti i Paesi del Golfo, «in particolar modo il Qatar, che ora è in grande movimento e dove si è ripreso a costruire tantissimo», ha aggiunto Francesca Brigandì di Castelbarco, presidente della Camera di commercio italiana per i Paesi mediterranei. Per favorire la presenza italiana all'estero, tuttavia, ha continuato Francesca Brigandì, «dobbiamo snellire la burocrazia e le strutture della Pubblica amministrazione. In particolare le ambasciate dovrebbero avere più risorse ed essere più attrezzate per dare supporto alle imprese, sia in termini di qualità e di velocità», perchè, ha sottolineato «le imprese, per esempio, per esportare propri prodotti in Libano devono richiedere un permesso che viene rilasciato in 40 giorni».

In merito al Qatar, ha aggiunto Massimiliano Perletti dello studio legale Roedl & Partners, il Paese offre molte occasioni «in quanto sta cercando di diversificare il più possibile» la sua economia. Investirà infatti 120 miliardi di dollari nel settore industriale e 60 miliardi in infrastrutture e sanità. «Questi Stati sono un importante sbocco per il commercio italiano», ha spiegato Pierluigi D'Agata, direttore generale Assafrica&Mediterraneo, «in quanto non hanno risentito poco della crisi finanziaria, sono economie stabili e finanziariamente chiuse». Nel corso della conferenza è stato infine presentato il progetto «30° parallelo», la piattaforma di servizi creata da Bnl, Simest e Assafrica. «L'Italia è favorita nei rapporti con i Paesi del Mediterraneo per una naturale vicinanza che va sfruttata», ha concluso De Angelis, ricordando che «30° parallelo» segue già 48 progetti, specialmente di aziende italiane che stanno cercando di andare in Tunisia e Algeria per realizzare progetti produttivi di piccole dimensioni.

Confindustria Prato arruola i cinesi

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile

Mediterraneo da scoprire

"L'attenzione verso l'area dei paesi del Mediterraneo e dei paesi del Golfo è un'opportunità per l'Italia senza precedenti. Abbiamo qualità per funzionare da protagonisti nel dialogo economico con questi Paesi". *Di Maurizio Guandalini**

Mediterranean Rim. Sono passati quattordici anni da quella nostra intuizione. Ne *Il Libro dei mercati del III Millennio* (Adn Kronos Libri) scritto insieme a Victor Uckmar, professore e consulente di governi di tutto il mondo, calcammo sull'ipotesi della nascita da lì a breve di un mercato del Mediterraneo. Che comprendeva anche l'Europa. Con l'Italia e le sue regioni del Sud da cerniera. Qualche settimana fa Gheddafi è venuto nel nostro Paese, ha pesato la sua presenza con 50 miliardi di euro, cash, pronti da subito per entrare in aziende e banche italiane. Di contro, il Leader ha promesso che le nostre imprese saranno privilegiate nei rapporti commerciali qualora decidessero di investire in Libia. E' un errore storico fermarsi qui. L'attenzione verso l'area dei paesi del Mediterraneo e dei paesi del Golfo è un'opportunità per l'Italia senza precedenti. Abbiamo qualità per funzionare da protagonisti nel dialogo con questi Paesi. L'unico nostro gap è l'assenza di coordinamento, la capacità di fare gruppo e quindi riuscire ad ottimizzare al meglio i risultati. Ma questo è il nostro eterno difetto. Rassegniamoci. Su questa scia, ad esempio, i XVI Giochi del Mediterraneo, da oggi al 5 luglio a Pescara, 'erano' da valorizzare meglio, invece sono eventi confinati al solo evento sportivo anche se ci sarà nel calendario delle manifestazioni un Forumed dedicato all'innovazione e alla conoscenza. Però sono momenti che richiedono il supporto dell'intero Sistema Paese Italia.

La fondazione Istud, a Milano, l'8 luglio, nella Sala delle Colonne della BPM, organizza il workshop internazionale «Fare affari nel Med-Golfo. Dalla Libia al Qatar, dal Marocco agli Emirati». E' un evento-bilancio di tutto quello che è stato fatto e che rimane da fare per sviluppare al meglio la collaborazione tra Italia, Europa e il Med-Golfo. Parteciperanno Simest, BNL, Assafrica&Mediterraneo di Confindustria (che presenteranno "30° Parallelo" il progetto rivolto all'internazionalizzazione per le piccole e medie imprese), la Camera di Commercio Italiana per i Paesi Mediterranei, lo Studio di consulenza tedesco Roedl&Partner, la Regione Lombardia, il ministero dello Sviluppo Economico e diversi imprenditori del made in Italy tradizionale, del settore meccanico e tecnologico.

Un confronto che non deve dimenticare il fenomeno che più ha caratterizzato lo scenario economico mondiale in questi tempi di crisi: l'irruzione sui nostri mercati di una considerevole riserva di denaro nelle mani di stati guidati dalla religione islamica. In questo mese è stato fatto un seminario a porte chiuse dalla Fondazione Formiche. Nasser Sadi *chief economist* del Dubai International Financial Centre ha sostenuto "che la finanza islamica è diventato un ponte con l'Occidente, uno strumento di mutua conoscenza". Paesi come il Qatar hanno attraversato velocemente la crisi economica globale ed è in rapida ripresa, così come Dubai che in questi mesi ha subito seri contraccolpi soprattutto nel settore immobiliare.

Proprio su il Riformista nel 2008, in occasione dell'uscita del libro *L'Islam e il mondo degli affari* (Etas) di Lachemi Siagh, di cui abbiamo curato l'edizione italiana, invitavamo il sistema bancario e imprenditoriale italiano a porsi qualche domanda e agire per intensificare la cooperazione. E' un fenomeno che attraverso i fondi sovrani, dagli Emirati (con il loro fondo sono nel capitale della Ferrari) alla Libia (in Unicredit), riesce condizionare e mutare lo scenario finanziario globale (se i fondi del Golfo non fossero arrivati a sostegno delle banche in fallimento negli Stati Uniti, la crisi sarebbe stata più violenta). Le tematiche sono tutte lì, senza registrare passi in avanti. Ad esempio della nascita della prima banca islamica in Italia non se ne parla più: nel 2008 si annunciava su tutti i giornali l'avvio del primo sportello dal gennaio 2009. In altri paesi europei come la Gran Bretagna si è proceduto in una direzione completamente opposta dall'Italia.

Davanti a noi ci sono diversi appuntamenti. Dall'8 al 10 luglio nel G8 dell'Aquila uno dei temi all'ordine del giorno è la necessità di coinvolgere sempre più paesi emergenti del Med ad esempio come l'Egitto. A metà luglio a Milano si svolgerà la settima edizione della Conferenza annuale del Laboratorio euromediterraneo. Nel 2015 ci sarà l'Expo. In mezzo le speranze e le aspirazioni spiegate dal presidente francese Nicolas Sarkozy, «quest'idea 'folle' di un'Unione per il Mediterraneo» che è divenuta una realtà dal 13 luglio 2008 quando riuscì a far sedere attorno allo stesso tavolo 9 paesi arabi con Israele – la Libia declinò l'invito e il re del Marocco non partecipò – insieme ai 27 Stati europei. Il percorso è difficoltoso perché far avanzare allo stesso ritmo 43 paesi e 800 milioni di persone è una operazione gigantesca. Soprattutto quando ci sono ostacoli evidenti come i progetti e i loro finanziamenti. Ma l'attivismo della Francia deve spronare l'Italia a darsi da fare recuperando quella tradizione di fitte relazioni internazionali con i paesi arabi e mediorientali.

**Economista Istud*

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile

Economy
THE BUSINESS MAGAZINE DI MONDADORI
SETTIMANALE ECONOMICO: MILANO

storia di copertina

FARE AFFARI SUL

I MERCATI PROMESSI
Viaggio nei Paesi tra Africa e Golfo Persico dove la crescita continua al 5% malgrado la crisi. E dove le imprese italiane possono trovare ricchi mercati, zone franche, manodopera ed energia a basso costo.
di Zornitza Kratchmarova

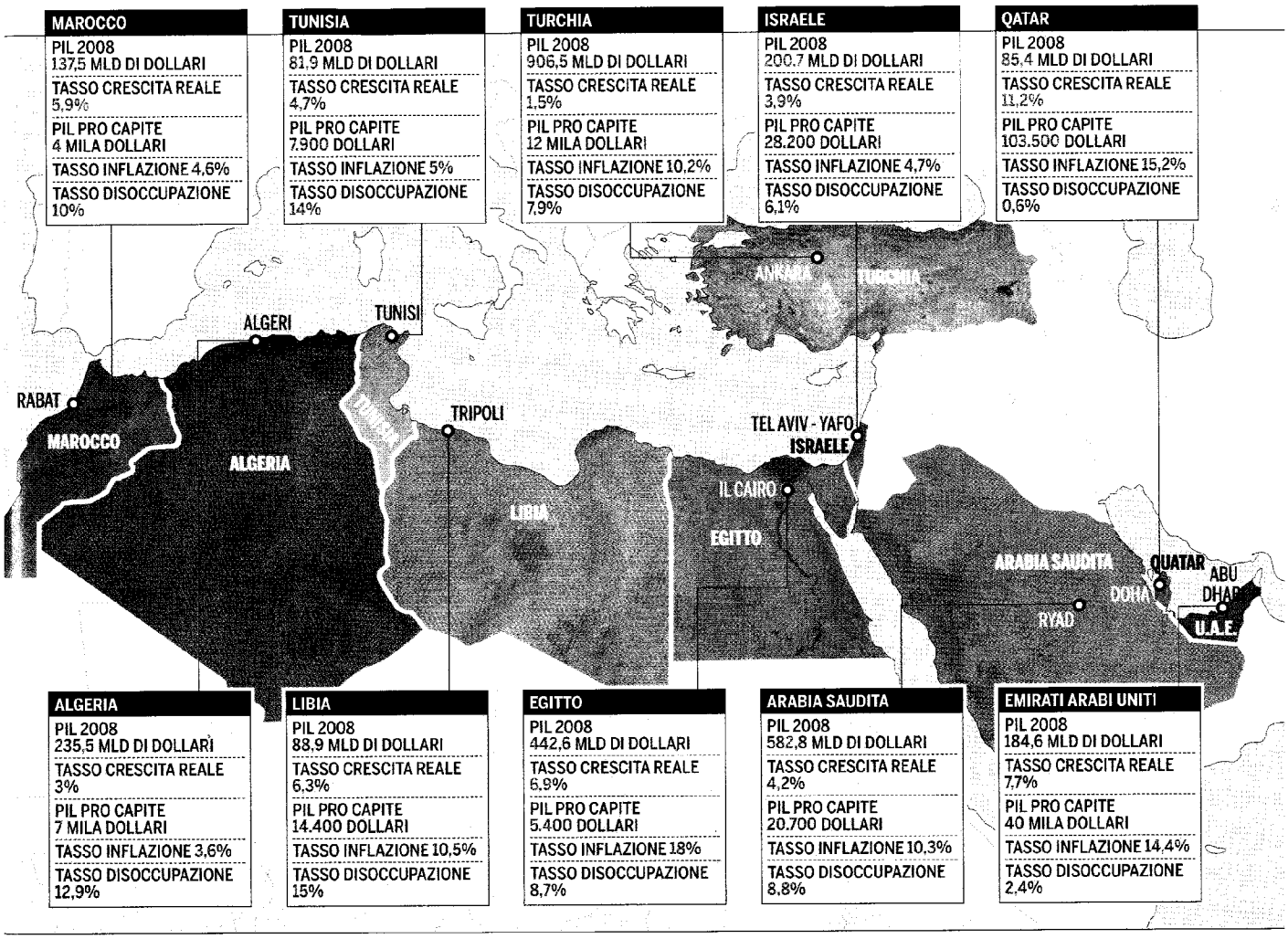
«La Libia? Oggi offre opportunità straordinarie per le nostre imprese». Parola di Emma Marcegaglia, presidente della Confindustria. La doppia visita del leader libico Muammar Gheddafi, prima in giugno a Roma e poi all'Aquila per il G8 dell'8-9-10 luglio, ha provocato la classica svolta storica. Risultato: porte aperte al made in Italy in terra libica.

«È un'occasione da non perdere» conferma a *Economy* Paolo Greco, partner dello studio **P&A Legal** di Tripoli e consulente per l'Italia di **Roedl & Partner**. «Per le sole infrastrutture il governo libico intende investire 200 miliardi di dollari in cinque anni. Con una particolarità: il 70% dei fondi è già disponibile».

Ma la Libia è solo uno dei Paesi che lungo il 30esimo parallelo, dallo Stretto di Gibilterra fino al Golfo Persico, formano quello che per molti è l'«Eldorado Arabo»: una ventina di Stati con una crescita media annua del 5% e un mercato di 380 milioni di potenziali consumatori che, entro il 2025, toccheranno quota 500 milioni. «Altro che crisi economico-finanziaria» interviene Massimo D'Aiuto, amministratore delegato di **Simest**, la finanziaria pubblico-privata che affianca le aziende italiane che investono nei Paesi

OHRA BEN SIMRA/REUTERS

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile. Il logo della testata appartiene ai legittimi proprietari.



30° PARALLELO

extra Ue. «Quest'area racchiude un terzo del commercio mondiale e non ha nulla da invidiare all'Estremo Oriente».

A pensarla così è anche l'economista Maurizio Guandalini della **Fondazione Istud**, che ha da poco organizzato un grande workshop sul tema e parla di quest'area come della «prossima Cina». Guandalini spiega: «Entrambe le zone offrono energia e lavoro a basso costo. Ma una è a poche migliaia di chilometri dall'Italia, l'altra è dall'altra parte del globo».

Sulla Libia, Guandalini vede già l'alba: «Le prime commesse del maxiprogetto da 200 miliardi di dollari» annuncia «verranno assegnate il primo settembre 2009, data del 40esimo anniversario della rivoluzione libica».

Bisogna affrettarsi, insomma. Ma lo spazio c'è. «A Tripoli l'industria è quasi inesistente: oggi persino i mattoni vengono importati» insiste Greco di P&A Legal, che conta una cinquantina di aziende italiane già sul posto, tra cui la **Tubosider** di Asti, specializzata in barriere di sicurezza, e la **Lsg Sky Chefs** di Roma che fa catering per l'aviazione civile. Greco ricorda che le condizioni, per chi decide di aprire un impianto produttivo in Libia, sono molto vantaggiose: otto anni di esen- ▶

R. FRANCESCHIN/GRAZIA NERI

TRA PASSATO, PRESENTE E FUTURO
Muammar Gheddafi: il 9 giugno, a Roma, il leader libico ha avviato una nuova stagione di contatti con l'Italia. Nell'altra pagina, una donna guarda un disegno che illustra la modernissima Tripoli del domani.

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile. Il logo della testata appartiene ai legittimi proprietari.

FONDAZIONE ISTUD

COME FARE AFFARI NEL MED GOLFO

In tempi di crisi economica e finanziaria i Paesi del Med Golfo, dalla Libia al Qatar passando per il Marocco e gli Emirati Arabi, vengono visti come la frontiera del nuovo rinascimento globale. Nazioni poco frequentate, ma che progressivamente si sono aperte al mercato mondiale e l'Europa ha scoperto le loro potenzialità anche per la collocazione geografica di «cerniera» tra l'Occidente e l'Oriente. Si parla da tempo di un'area di libero scambio commerciale, ma purtroppo sono molti più gli ostacoli, voluti o cercati, che gli atti concreti. Il G8, la conferenza Ue-Med e l'Expo 2015 sono occasioni che non vanno sprecate: da lì deve continuare la marcia d'avvicinamento. Di questo e di altro ancora si discuterà l'8 luglio a Milano durante l'Incontro «Fare affari nel Med Golfo», organizzato dalla Fondazione Istud presso la Sala delle colonne della Banca popolare di Milano.

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile

del 07 Luglio 2009

GAZZETTA DI MANTOVA
MANTOVA

estratto da pag. 13

GUANDALINI: IL WORKSHOP

Business con la Libia

La visita di Gheddafi in Italia ha dimostrato come vi sia interesse a rapporti proficui. I modi migliori per intraprendere un business in quest'area molto promettente saranno al centro del workshop «Fare affari nel Med-Golfo. Dalla Libia al Qatar, dal Marocco agli Emirati» che, organizzato da Maurizio Guandalini per la Fondazione Istud si terrà a Milano domani nella Popolare milanese alle 9,45.

ECONOMIA MANTOVA

Carra sulle agroenergie

Business con la Libia

Pacchetto anti-crisi

Coldiretti è ancora in rosso
Ma in un anno dimezzato il deficit

Confagri, ok alla riforma dello statuto

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile

Uscite Web e su quotidiani e riviste online

il Giornale.it
articolo di martedì 07 luglio 2009

Fare affari nel Med-Golf: dalla Libia al Qatar, dal Marocco agli Emirati

di Redazione

Sarà il tema dell'incontro organizzato per domani dalla Fondazione Istud nella Sala delle Colonne della Banca Popolare di Milano

L'area che dall'Africa Mediterranea si estende fino al Golfo Arabico (Med-Golfo) rappresenta una zona di grande attività economica, solo marginalmente toccata dalla crisi globale, che offre grandi potenzialità di sviluppo alle imprese italiane ed europee. La recentissima visita del leader libico Gheddafi in Italia ha dimostrato come, da entrambe le parti, vi sia interesse a rapporti proficui. Iniziative come il G8 dell'Aquila o l'Expo 2015 di Milano rappresentano occasioni da non sprecare per incrementare gli scambi con il Med-Golfo.
I modi migliori per intraprendere un business in quest'area molto promettente saranno al centro del workshop "Fare affari nel Med-Golfo. Dalla Libia al Qatar, dal Marocco agli Emirati" che, organizzato dalla Fondazione Istud con il patrocinio della Regione Lombardia, si terrà domani a Milano nella Sala delle Colonne della Banca popolare milanese (via San Paolo 12) dalle 9,45 alle 13.
L'avvio di investimenti industriali e la ricerca di sbocchi commerciali nell'area non possono essere affrontati in modo superficiale e occasionale, ma richiedono un'assistenza qualificata che eviti le brutte sorprese del "fai-da-te". L'Italia è presente in tanti paesi del Med-Golfo. Può e deve fare di più puntando sul "Made in Italy" tradizionale, sulla meccanica e sul know how tecnologico.
Durante il workshop, in particolare, si parlerà di "30° parallelo", la piattaforma unica di prodotti e servizi creata da Bnl Gruppo Bnp Paribas, Simest e Assafrica&Mediterraneo per supportare le opportunità di business e le iniziative nell'area del Mediterraneo e del Golfo Persico.
Inoltre alcuni imprenditori italiani, presenti nella zona, parleranno di pregi e difetti della cooperazione economica con l'area del Med-Golfo. Parte del convegno sarà dedicata all'analisi di singoli Paesi che non hanno sofferto della crisi economica internazionale, dalla Libia al Qatar, per osservare, con la collaborazione dei consulenti internazionali dello studio Roedl&Partner come muoversi operativamente senza incorrere negli errori di sempre.
Il workshop farà un bilancio delle varie esperienze, intravedendo, con gli esperti del settore, gli scenari possibili per i prossimi anni.
La parte finale sarà dedicata all'approfondimento. Si confronteranno Francesca Brigandì di Castelbarco, presidente della camera di commercio italiana per i paesi del mediterraneo; Massimo D'Aiuto, amministratore delegato Simest; Paolo Alberto De Angelis, Direttore divisione Corporate BNL Gruppo BNP

Paribas; Pietro Celi, direttore generale delle politiche di internazionalizzazione e promozione scambi del ministero dello sviluppo economico e Domenico Zambetti, Assessore all'artigianato e servizi della regione Lombardia.
Istud - dopo aver raccolto i pareri più svariati durante diversi eventi organizzati dalla Fondazione - coglierà l'occasione del workshop per varare l'Osservatorio Med-Golfo. L'Osservatorio sarà un luogo di confronto che si svilupperà anche in sedi più ristrette, al di fuori degli incontri pubblici, per produrre idee e analisi e che, come prima iniziativa, prevede la pubblicazione - edito da Mondadori Università - su come"Fare Affari nel Med-Golfo".

© IL GIORNALE ON LINE S.R.L. - Via G. Negri 4 - 20123 Milano - P.IVA 05524110961

IL TEMPO.IT
italianews

News di adnkronos

ECONOMIA

IMPRESE: D'AGATA, MERCATI MEDITERRANEO GRANDE OPPORTUNITA' INVESTIMENTO

Milano, 8 lug. (Adnkronos) - "Nonostante il calo generalizzato, il commercio fra l'Italia e i Paesi del Mediterraneo e del Golfo e' in aumento. Questi mercati offrono grandi opportunita' 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, ovviamente, quest'anno". Lo ha affermato Pierluigi D'Agata, direttore generale dell'associazione di Confindustria Assafrica&Mediterraneo, a margine del convegno 'Fare affari nel Med-Golfo', organizzato dalla Fondazione Istud e tenutosi oggi a Milano. I Paesi del Mediterraneo e del Golfo, ha sottolineato il direttore generale di Assafrica&Mediterraneo, "offrono un aumento del potere d'acquisto e demografico. Sono mercati di grande opportunita' sia per i nostri beni di consumo che per gli investimenti". I mercati arabi del Mediterraneo e del Golfo, ha spiegato D'Agata, "non hanno risentito in modo particolare della crisi internazionale, perche' sono chiusi. Piuttosto sono diminuiti gli investimenti dall'estero e si sono parzialmente ridotte le rimesse dei lavoratori emigrati. In ogni caso -ha concluso- le condizioni sono abbastanza stabili".

(Mba/Col/Adnkronos)

08-LUG-09 13:32

IL TEMPO.IT
italianews

News di adnkronos

ECONOMIA

IMPRESE: D'AGATA, MERCATI MEDITERRANEO GRANDE OPPORTUNITA' INVESTIMENTO

Milano, 8 lug. (Adnkronos) - "Nonostante il calo generalizzato, il commercio fra l'Italia e i Paesi del Mediterraneo e del Golfo e' in aumento. Questi mercati offrono grandi opportunita' 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, ovviamente, quest'anno". Lo ha affermato Pierluigi D'Agata, direttore generale dell'associazione di Confindustria Assafrica&Mediterraneo, a margine del convegno 'Fare affari nel Med-Golfo', organizzato dalla Fondazione Istud e tenutosi oggi a Milano. I Paesi del Mediterraneo e del Golfo, ha sottolineato il direttore generale di Assafrica&Mediterraneo, "offrono un aumento del potere d'acquisto e demografico. Sono mercati di grande opportunita' sia per i nostri beni di consumo che per gli investimenti". I mercati arabi del Mediterraneo e del Golfo, ha spiegato D'Agata, "non hanno risentito in modo particolare della crisi internazionale, perche' sono chiusi. Piuttosto sono diminuiti gli investimenti dall'estero e si sono parzialmente ridotte le rimesse dei lavoratori emigrati. In ogni caso -ha concluso- le condizioni sono abbastanza stabili".

(Mba/Col/Adnkronos)

08-LUG-09 13:32

Entra o registrati

Entra

nome utente ricorda

HOME ITALIA MONDO GENOVA LEVANTE SAVONA IMPERIA LA SPEZIA B. PIEMONTE SPORT SHIPPING SHOP MULTI

FACEBOOK MOBILE WIDGET TWITTER SPETTACOLI TUTTOGRATIS SALUTE LIBRI TECH GOSSIP MAGGIANI SCUOLE RPC

RSS | Preferito | Cerca IlSecoloXIX Web

IN EDICOLA

SOSECOLOXIX HELP E CONTATTI

IMPRESE: BRIGANDI' (COMEDIT), PIU' RISORSE AD AMBASCIATE IN PAESI MEDITERRANEO

08-07-2009 - 13:13

Economia

Milano, 8 lug. (Adnkronos) - Per favorire l'internazionalizzazione delle imprese italiane verso i mercati arabi del Mediterraneo e del Golfo "e' necessario snellire la burocrazia e le strutture della Pubblica Amministrazione. In particolare le ambasciate dovrebbero avere piu' risorse ed essere piu' attrezzate per dare supporto in termini sia di qualita' che di velocita' alle imprese. Un imprenditore per avere un permesso per esportare i propri prodotti deve aspettare 40 giorni". Lo ha affermato Francesca Brigandi' di Castelbarco, presidente della Camera di Commercio Italiana per i Paesi Mediterranei, a margine del convegno 'Fare affari nel Med-Golfo', organizzato dalla Fondazione Istud e tenutosi oggi a Milano.

Libero-news.it

Milano, 8 lug. (Adnkronos) - Per favorire l'internazionalizzazione delle imprese italiane verso i mercati arabi del Mediterraneo e del Golfo "e' necessario snellire la burocrazia e le strutture della Pubblica Amministrazione.
In particolare le ambasciate dovrebbero avere piu' risorse ed essere piu' attrezzate per dare supporto in termini sia di qualita' che di velocita' alle imprese. Un imprenditore per avere un permesso per esportare i propri prodotti deve aspettare 40 giorni". Lo ha affermato Francesca Brigandi' di Castelbarco, presidente della Camera di Commercio Italiana per i Paesi Mediterranei, a margine del convegno 'Fare affari nel Med-Golfo', organizzato dalla Fondazione Istud e tenutosi oggi a Milano.

Per la Brigandi' di Castelbarco i Paesi piu' promettenti per le imprese italiane sono "sicuramente il Libano, che ha registrato una notevole ripresa nei primi sei mesi di quest'anno, e tutti i Paesi del Golfo, in particolare il Qatar, che e' in grande movimento e dove si e' ripreso a costruire tantissimo".

I settori italiani piu' richiesti, ha aggiunto la presidente della Camera di Commercio Italiana per i Paesi Mediterranei, sono "costruzioni, design, arredamento e, in generale, tutto l'Italian style di eccellenza".

Libero-news.it

Milano, 8 lug. (Adnkronos) - "Nonostante il calo generalizzato, il commercio fra l'Italia e i Paesi del Mediterraneo e del Golfo e' in aumento. Questi mercati offrono grandi opportunita' 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, ovviamente, quest'anno". Lo ha affermato Pierluigi D'Agata, direttore generale dell'associazione di Confindustria Assafrica&Mediterraneo, a margine del convegno 'Fare affari nel Med-Golfo', organizzato dalla Fondazione Istud e tenutosi oggi a Milano.

I Paesi del Mediterraneo e del Golfo, ha sottolineato il direttore generale di Assafrica&Mediterraneo, "offrono un aumento del potere d'acquisto e demografico. Sono mercati di grande opportunita' sia per i nostri beni di consumo che per gli investimenti".

I mercati arabi del Mediterraneo e del Golfo, ha spiegato D'Agata, "non hanno risentito in modo particolare della crisi internazionale, perche' sono chiusi. Piuttosto sono diminuiti gli investimenti dall'estero e si sono parzialmente ridotte le rimesse dei lavoratori emigrati. In ogni caso -ha concluso- le condizioni sono abbastanza stabili".

Imprese: Mediterraneo, paesi piu' promettenti Libano e Qatar

MERCOLEDI' 8 LUGLIO 2009

(Il Sole 24 Ore Radiocor) - **Milano**, 08 lug - "Per le imprese italiane i Paesi piu' promettenti (nell'area del Mediterraneo e del **Medio Oriente**) sono il Libano, che ha mostrato segnali di ripresa nei primi sei mesi del 2009, e tutti i Paesi del Golfo, in particolar modo il Qatar, che ora e' in grande movimento e dove si e' ripreso a costruire tantissimo". Lo ha affermato Francesca Brigandi' di Castelbarco, presidente della Camera di **commercio italiana** per i **Paesi mediterranei**, a margine della conferenza "Fare affari nel Med-Golf", organizzata dalla Fondazione Istud. "I settori italiani piu' richiesti sono costruzioni, design, arredamento e in generale tutto l'italian style di eccellenza", ha aggiunto. Fla- (RADIOCOR) 08-07-09 14:54:38 (0217) 5 NNNN

Imprese: Mediterraneo, paesi piu' promettenti Libano e Qatar -2-

MERCOLEDI' 8 LUGLIO 2009

(Il Sole 24 Ore Radiocor) - **Milano**, 08 lug - Per favorire la presenza italiana all'estero, tuttavia, ha continuato Francesca Brigandi', "dobbiamo snellire la burocrazia e le strutture della **Pubblica amministrazione**. In particolare le ambasciate dovrebbero avere piu' risorse ed essere piu' attrezzate per dare supporto alle imprese, sia in termini di qualita' e di velocita'", perche', ha sottolineato "le imprese, per esempio, per esportare propri prodotti in Libano devono richiedere un permesso che viene rilasciato in 40 giorni". In merito **al Qatar**, ha aggiunto Massimiliano Perletti dello **studio legale** Roedl & Partners, il Paese offre molte occasioni "in quanto sta cercando di diversificare il piu' possibile" la sua economia. Infatti, nonostante le riserve petrolifere e soprattutto di gas, "sta puntando sulle infrastrutture, sulle costruzioni e sugli eventi sportivi" e e' stato stimato che nei prossimi 10 anni il Paese investira' "120 miliardi di dollari nel settore energetico-industriale e 60 miliardi in infrastrutture e sanita'", ha continuato Perletti. In Qatar "c'e' spazio per le imprese italiane che vogliano andare sul posto, in particolare per quelle societa' che fanno prodotti di nicchia e di alta qualita'", tuttavia, "l'opportunita' e' a breve, altrimenti il mercato rischia di diventare saturo e di essere riempito da imprese francesi o di altri **Paesi europei**", ha sottolineato ancora il legale. Sulle grandi possibilita' che possono offrire i Paesi del Mediterraneo per le imprese italiane si e' soffermato anche Pierluigi D'Agata, **direttore generale** Assafrica&Mediterraneo di Confindustria. Questi Stati sono un importante sbocco per "il commercio italiano in quanto non hanno risentito, se non in minima parte, della crisi **finanziaria internazionale**, sono economie stabili e finanziariamente chiuse e vedono un costante potere di acquisto delle persone e tassi anagrafici molto alti", ha dichiarato D'Agata. Nel corso della conferenza organizzata da Istud e' stato infine presentato il progetto "30 parallelo", la piattaforma unica di prodotti e servizi creata da Bnl Gruppo **Bnp Paribas**, Simest e Assafrica&Mediterraneo. "L'Italia e' favorita nei rapporti con i Paesi del Mediterraneo per una naturale vicinanza che va sfruttata", ha affermato **Paolo Alberto De Angelis**, direttore della **divisione corporate** di Bnl, ricordando che "30 parallelo" segue gia' 48 progetti, specialmente di **aziende italiane** che stanno cercando di andare in Tunisia e Algeria per realizzare progetti produttivi di piccole dimensioni. Fla- (RADIOCOR) 08-07-09 15:14:23 (0237) 5 NNNN

Viaggi24
Voglia di relax?
Per te le proposte benessere di prestigiose strutture turistiche

Quotidiano.net aderisce alla campagna del Segno Verde, promossa da Zapping. Esponiamo qualcosa di verde alle finestre in segno di solidarietà con i ragazzi di Teheran

Quotidiano.net

italianews

Economia

IMPRESE: D'AGATA, MERCATI MEDITERRANEO GRANDE OPPORTUNITA' INVESTIMENTO

Milano, 8 lug. (Adnkronos) - "Nonostante il calo generalizzato, il commercio fra l'Italia e i Paesi del Mediterraneo e del Golfo e' in aumento. Questi mercati offrono grandi opportunita' 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, ovviamente, quest'anno". Lo ha affermato Pierluigi D'Agata, direttore generale dell'associazione di Confindustria Assafrica&Mediterraneo, a margine del convegno 'Fare affari nel Med-Golfo', organizzato dalla Fondazione Istud e tenutosi oggi a Milano. (08-LUG-09, 13:32)

Puoi ritrovare quest'articolo alla pagina: http://www.newsfood.com/q/97d0a617/i/

Milano, Workshop, Crisi economica, Medioriente

A Milano l'8 luglio il workshop "Fare affari con Med-Golfo"

Organizzato da Istud

© ISTUD.it - 30/06/2009

In tempi di crisi economica e finanziaria il Med-Golfo è visto come la frontiera del nuovo rinascimento globale.
Paesi sconosciuti, poco frequentati ma che progressivamente si sono aperti al mercato mondiale.
L'Europa ha scoperto le potenzialità anche per la collocazione geografica di cerniera.
Si parla da tempo di un'area di libero scambio commerciale ma purtroppo sono di più gli ostacoli, voluti o cercati, che gli atti concreti. Il G8, la conferenza Ue-Med, l'Expo 2015 sono incontri che non vanno sprecati. Da lì deve continuare la marcia d'avvicinamento.

Questi alcuni dei temi che verranno dibattuti durante l'incontro da esperti provenienti dal mondo aziendale, delle istituzioni, della consulenza.

Il workshop vedrà inoltre la nascita ufficiale dell'Osservatorio ISTUD Med-Golfo. L'Osservatorio sarà un luogo di confronto che si svilupperà anche in sedi più ristrette, al di fuori degli incontri pubblici, per produrre idee e analisi sull'economia e società dell'area.

L'evento si svolgerà a Milano, il prossimo 8 luglio, dalle ore 9.45 alle 13.00 presso la Sala delle Colonne - Banca Popolare di Milano, via San Paolo 12.
La partecipazione è gratuita. I posti sono limitati.

©2009 Editrice Taro - P.IVA 01873460065 - 15100 Alessandria [Contatti] [powered by Frequenze Software]

Uscite sul web

Libano e Qatar sono i Paesi piu' promettenti per l'Italia

Imprese: Brigandi, piu' risorse ad ambasciate in Paesi Mediterraneo

La presidente di Comedit: "Necessario internazionalizzazione e snellire la burocrazia e le strutture della Pubblicazione amministrazione per dare supporto in termini sia di qualita' che di velocita' alle aziende"
Milano, 8 lug. (Adnkronos) - Per favorire l'internazionalizzazione delle imprese italiane verso i **mercati arabi del Mediterraneo** e del Golfo "e' necessario **snellire la burocrazia e le strutture della Pubblica Amministrazione**. In particolare le **ambasciate** dovrebbero avere **piu' risorse ed essere piu' attrezzate** per dare supporto in termini sia di qualita' che di velocita' alle imprese. Un imprenditore per avere un permesso per esportare i propri prodotti deve aspettare 40 giorni". Lo ha affermato **Francesca Brigandi di Castelbarco**, presidente della Camera di Commercio Italiana per i Paesi Mediterranei, a margine del **convegno 'Fare affari nel Med-Golfo'**, organizzato dalla **Fondazione Istud** e tenutosi oggi a Milano.

Per la Brigandi' di Castelbarco **i Paesi piu' promettenti** per le imprese italiane sono "sicuramente il **Libano**, che ha registrato una notevole ripresa nei primi sei mesi di quest'anno, e tutti i **Paesi del Golfo**, in particolare il **Qatar**, che e' in grande movimento e dove si e' ripreso a costruire tantissimo".

I settori italiani piu' richiesti, ha aggiunto la presidente della Camera di Commercio Italiana per i Paesi Mediterranei, sono "**costruzioni, design, arredamento** e, in generale, tutto l'**Italian style** di eccellenza".

Secondo il vice presidente di Comedit sono utili per abbattere i costi di produzione e trasporto

Imprese: Mosmar, favorire jv fra aziende italiane e Paesi Mediterraneo

Secondo il vice presidente di Comedit, intervenuto al convegno 'Fare affari nel Med-Golfo' organizzato dalla Fondazione Istud, permettono di abbattere costi di produzione e trasporto
Milano, 8 lug. - (Adnkronos) - Favorire la creazione di joint venture fra le imprese italiane e quelle dei Paesi del Mediterraneo e del Golfo per contenere i costi di produzione e trasporto. E' il suggerimento di **Ali Mosmar**, vice presidente di Comedit, la Camera di Commercio Italia per i Paesi del Mediterraneo, a margine del convegno 'Fare affari nel Med-Golfo', organizzato dalla Fondazione Istud e tenutosi oggi a Milano. "Le imprese italiane -spiega Mosmar- creino joint venture con aziende arabe per ridurre il costo della manodopera **senza andare a delocalizzare in Cina** e per produrre in loco e abbattere i costi di trasporto".

Ma per sostenere l'internazionalizzazione delle imprese italiane, sottolinea Mosmar, "**il Governo italiano deve aiutare le imprese italiane ad espandersi**. Le aziende italiane devono avere fiducia : se il singolo imprenditore va da solo in questi Paesi, senza l'appoggio di un sistema -

continua- rischia di avere paura di un mercato che non conosce".

Secondo il vice presidente di Comedit, **fra Italia e Paesi arabi del Mediterraneo "si possono fare grandi cose**. Le esigenze sono tante. Ad esempio c'e' richiesta della tecnologia italiana, perche' c'e' fiducia nel Made in Italy". Inoltre, conclude, "il settore turistico e' al momento uno dei migliori su cui investire".

Secondo il dg di Assafrica&Mediterraneo nonostante la crisi il commercio fra l'Italia e i Paesi del Mediterraneo e del Golfo e' in aumento

Imprese: D'Agata, mercati Mediterraneo grande opportunita' investimento

Il direttore generale dell'associazione di Confindustria Assafrica&Mediterraneo è intervenuto al convegno 'Fare affari nel Med-Golfo', organizzato dalla Fondazione Istud e tenutosi oggi a Milano Milano, 8 lug. (Adnkronos) - "Nonostante il calo generalizzato, il commercio fra l'Italia e i Paesi del Mediterraneo e del Golfo e' in aumento. **Questi mercati offrono grandi opportunita' 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, ovviamente, quest'anno". Lo ha affermato **Pierluigi D'Agata**, direttore generale dell'associazione di Confindustria Assafrica&Mediterraneo, a margine del convegno 'Fare affari nel Med-Golfo', organizzato dalla Fondazione Istud e tenutosi oggi a Milano.

I Paesi del Mediterraneo e del Golfo, ha sottolineato il direttore generale di Assafrica&Mediterraneo, "offrono un aumento del potere d'acquisto e demografico. Sono **mercati di grande opportunita'** sia per i nostri beni di consumo che per gli investimenti".

I mercati arabi del Mediterraneo e del Golfo, ha spiegato D'Agata, "non hanno risentito in modo particolare della crisi internazionale, perche' sono chiusi. Piuttosto sono diminuiti gli investimenti dall'estero e si sono parzialmente ridotte le rimesse dei lavoratori emigrati. In ogni caso -ha concluso- **le condizioni sono abbastanza stabili**".

YAHOO! ITALIA NOTIZIE

Imprese: Brigandi' (Comedit), Piu' Risorse Ad Ambasciate In Paesi Mediterraneo

Mer 8 Lug - 13.20

adnkronos Agenzia (Mba/Col/Adnkronos)

Milano, 8 lug. (Adnkronos) - Per favorire l'internazionalizzazione delle imprese italiane verso i mercati arabi del Mediterraneo e del Golfo "e' necessario snellire la burocrazia e le strutture della Pubblica Amministrazione. In particolare le ambasciate dovrebbero avere piu' risorse ed essere piu' attrezzate per dare supporto in termini sia di qualita' che di velocita' alle imprese. Un imprenditore per avere un permesso per esportare i propri prodotti deve aspettare 40 giorni". Lo ha affermato Francesca Brigandi' di Castelbarco, presidente della Camera di Commercio Italiana per i Paesi Mediterranei, a margine del convegno 'Fare affari nel Med-Golfo', organizzato dalla Fondazione Istud e tenutosi oggi a Milano.

Per la Brigandi' di Castelbarco i Paesi piu' promettenti per le imprese italiane sono "sicuramente il Libano, che ha registrato una notevole ripresa nei primi sei mesi di quest'anno, e tutti i Paesi del Golfo, in particolare il Qatar, che e' in grande movimento e dove si e' ripreso a costruire tantissimo".

I settori italiani piu' richiesti, ha aggiunto la presidente della Camera di Commercio Italiana per i Paesi Mediterranei, sono "costruzioni, design, arredamento e, in generale, tutto l'Italian style di eccellenza".

Comunicati Stampa 24

IMPRESAMIA.IT-MERCATO – Mediterraneo: grande opportunità d’investimento

D’Agata: ‘I mercati arabi non hanno risentito della crisi, perché chiusi’

“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, ovviamente, quest’anno”. Lo ha affermato Pierluigi D’Agata, direttore generale dell’associazione di Confindustria Assafrica&Mediterraneo, a margine del convegno ‘Fare affari nel Med-Golfo’, organizzato ieri (8 luglio) dalla Fondazione Istud e tenutosi oggi a Milano.
I mercati arabi del Mediterraneo e del Golfo - ha spiegato D’Agata - “non hanno risentito in modo particolare della crisi internazionale, perché sono chiusi. Piuttosto sono diminuiti gli investimenti dall’estero e si sono parzialmente ridotte le rimesse dei lavoratori emigrati. In ogni caso - ha concluso - le condizioni sono abbastanza stabili”.

IL PORTALE DI MILANO METROPOLI AGENZIA DI SVILUPPO

ENGLISH | AA

8 luglio 2009

PDF | PRINT | EMAIL

ISTUD organizza a Milano il workshop Fare Affari nel Med-Golfo

La Fondazione ISTUD organizza il prossimo 8 luglio a Milano il workshop gratuito Fare Affari nel Med-Golfo. Parte del convegno è dedicato all'analisi di singoli paesi, dalla Libia al Qatar, per osservare, con la collaborazione di consulenti internazionali, come muoversi operativamente senza incorrere negli errori di sempre.
Con questo workshop la Fondazione sente l'esigenza di fare un bilancio delle varie esperienze, intravedendo, con degli esperti del settore, gli scenari possibili per i prossimi anni.

ISTUD coglie inoltre l'occasione di questo workshop per varare l'Osservatorio **Med-Golfo**: un luogo di confronto che si svilupperà anche in sedi più ristrette, al di fuori degli incontri pubblici, per produrre idee e analisi.

Dopo questo workshop uscirà per Mondadori Università un libro su Fare Affari nel Med-Golfo.

L'evento si svolgerà a Milano, il prossimo 8 luglio, dalle ore 9.45 alle 13.00 presso la Sala delle Colonne - Banca Popolare di Milano, via San Paolo 12.
La partecipazione è gratuita. I posti sono limitati.

» Notiziario

Notiziario Marketpress di Giovedì 09 Luglio 2009

CONTRO CRISI GUARDARE ANCHE AL MED-GOLFO

Milano, 9 luglio 2009 - "Lo sviluppo di rapporti economici con i paesi del Mediterraneo è di importanza strategica fondamentale. L´area di scambio tra Europa, Africa e paesi del Golf rappresentare per le aziende italiane e lombarde una opportunità di internazionalizzazione export. Penso in particolare a settori come design, edilizia e arredamento". Lo ha detto l´a all´Artigianato e Servizi della Regione Lombardia, Domenico Zambetti, intervenendo ieri a convegno "Fare affari nel Med-golfo", organizzato dalla Fondazione Istud, che si tenuto a M "Nonostante la crisi - ha sottolineato Zambetti - gli scambi tra Italia e questi Paesi rimang intensi. Il ´Made in Lombardy´ non si ferma, così come non si fermano le politiche di Regi Lombardia sul fronte dell´internazionalizzazione". .

Lombardia

08-07-2009

LOMBARDIA/CRISI: ZAMBETTI, GUARDARE ANCHE A MEDITERRANEO E GOLFO

(ASCA) - Milano, 8 lug - "Lo sviluppo di rapporti economici con i paesi del Mediterraneo e' di importanza strategica fondamentale.

L'area di scambio tra Europa, Africa e paesi del Golfo puo' rappresentare per le aziende italiane e lombarde una opportunita' di internazionalizzazione e di export. Penso in particolare a settori come design, edilizia e arredamento".

Lo ha detto l'assessore all'Artigianato della Regione Lombardia, Domenico Zambetti, intervenendo oggi al convegno 'Fare affari nel Med-Golfo', organizzato dalla Fondazione Istud. "Nonostante la crisi - ha sottolineato Zambetti - gli scambi tra Italia e questi Paesi rimangono intensi. Il 'Made in Lombardy' non si ferma, cosi' come non si fermano le politiche di Regione Lombardia sul fronte dell'internazionalizzazione".

fcz/map/lv

(Asca)