



FONDAZIONE ISTUD

# Med-Golfo, la terra promessa del business

1 dicembre 2010

Rassegna stampa



**Strategie di investimento.** Nel 2011 i paesi dell'Est Europa e del Nord Africa faranno meglio dei Bric

# Tesori emergenti e vicini

I rischi dell'inflazione impongono un'attenta selezione dei listini

PAGINA A CURA DI  
**Alberto Ronchetti**

«Gli emergenti più interessanti, per chi ha un orizzonte abbastanza lungo (almeno 5-7 anni) sono i più vicini a noi. Perché si ha un bel parlare di Cina o India, di Asia o America Latina, zone del mondo che hanno visto i listini locali sovraperformare negli ultimi anni il resto del mondo e adesso hanno quotazioni molto tirate. Gli affari di lungo periodo si fanno dove ci sono valore inesperto e inflazione moderata.

Molti paesi dell'Europa centro-orientale, per esempio, costituiscono una buona riserva di lavoro per gli imprenditori dell'Europa occidentale.

«Secondo la Banca europea per la ricostruzione e lo sviluppo - osserva Marcus Svedberg, capoeconomista di East Capital - l'Eastern-central Europe crescerà del 4,2% quest'anno e del 4,1% il prossimo, più del 3,5% e del 3,9% stimato a luglio. La revisione al rialzo delle prospettive di crescita non riflette solamente la rapida ripresa dell'Europa orientale, ma anche la ripresa globale più veloce del previsto». L'inflazione, anche se non mancano spinte rialziste, resta sotto controllo e tutto ciò è favorevole all'equity.

Anche l'area che dall'Africa mediterranea si spinge fino al Golfo Persico - 40 paesi che formano un blocco di 800 milioni di consumatori e produttori - è molto promettente per gli investitori. Lo sviluppo procede a ritmi elevati e la voglia di impresa è molto forte.

«L'attenzione delle banche dell'area verso l'internazionalizzazione, siano esse banche arabe o tradizionali - ha sottolineato Hatem Abou Said, advisor per l'Europa del Ceo di Al Baraka Banking Group, intervenendo mercoledì scorso a un workshop di **Fondazione Istud** su "Med-Golfo, la terra promessa del business" -, è molto elevata, nell'ambito delle prospettive di sviluppo globale e malgrado la crisi».

Insomma, gli emergenti più

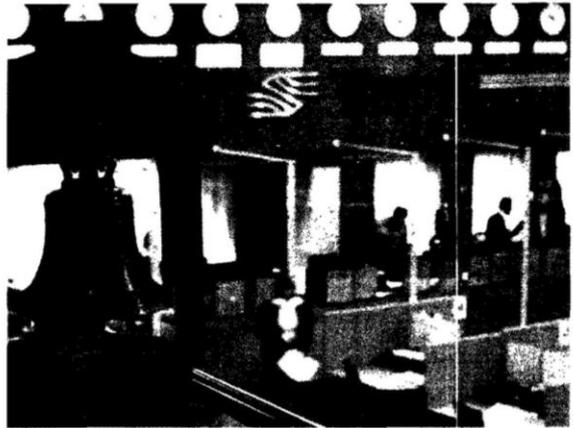
vicini a noi hanno voglia di crescere e hanno messo in campo tutte le forze disponibili. Ma quali sono - fra questi mercati - quelli più interessanti per gli investitori?

Partiamo dall'*emerging Europe*. Gli analisti di Hsbc, fra i paesi emergenti europei, continuano a preferire il mercato azionario della Russia, che «mostra valutazioni molto attraenti su base relativa». Detto questo, vi sono anche altre nazioni promettenti. «Per esempio in Polonia, Repubblica ceca e Ungheria il manifatturiero mostra un andamento incoraggiante, con un forte incremento rispetto all'anno scorso (attorno al 10%)». Un rischio però può arrivare dall'inflazione: i prezzi tendono a crescere in Russia, Polonia, Repubblica ceca e Turchia.

Gli analisti di Citibank osservano che i listini azionari dell'area Ceemea (Europa centrale e dell'Est, Medio Oriente e Africa), nonostante le valutazioni attraenti e la robusta crescita degli utili, corrano rischi per il possibile ridimensionamento dei prezzi delle materie prime (molte di queste nazioni ne sono forti esportatrici), per la volatilità delle valute nazionali e per il legame che hanno con l'Europa occidentale.

Comunque a Citibank consigliano di sovrappesare, nella parte di portafoglio equity riservato agli emergenti più vicini a noi, i mercati azionari russo, polacco ed egiziano. Dal punto di vista macro gli analisti - nonostante le migliori prospettive di crescita per la Polonia e il Kazakistan - hanno tagliato le stime per il 2010 dal +4,5% al +4,2 per cento.

«Uno dei più grandi rischi che i paesi emergenti dovranno fronteggiare l'anno prossimo - si legge nell'Outlook 2011 di **Société Générale** (Socgen) - è l'inflazione». Un problema più presente dove la crescita è più forte (Asia e America Latina), ma che potrebbe affacciarsi anche nei mercati dell'Est europeo più dinamici, come la



L'ora dell'Est. La sala delle contrattazioni al Micex di Mosca

## La corsa

Andamento degli indici Msci Emerging Europe, Msci Emerging Emea e Msci World (base 1° gennaio 2009 = 100)



Turchia, la Polonia e Israele.

La raccomandazione di Société Générale - ragionando nel complesso - è di passare da una sovraesposizione sui Bric (Brasile, Russia, India e Cina), che negli ultimi 12 anni hanno aumentato di cinque volte il valore medio dei loro listini, agli altri emergenti (nello stesso periodo hanno "solamente" triplicato i prezzi dell'equity). I titoli emergenti nel 2010 hanno beneficiato di un forte afflusso di capitali, oggi ulteriormente gonfiato dal nuovo *quantitative easing* della Fed.

A rigore gli investitori, affamati di rendimenti in un contesto di tassi estremamente bassi, dovrebbero preferire l'obbligazionario rispetto all'azionario emergente, perché - sottolineano a Socgen - il rendimento delle emissioni gover-



native è doppio rispetto a quello delle cedole. E i bond andrebbero comprati senza neppure coprirsi contro euro o dollaro, per sfruttare il guadagno delle valute emergenti.

Comunque è anche vero che le prospettive di crescita delle economie emergenti, europee e africane comprese, dovrebbero dare all'investitore di medio-lungo periodo (5-7 anni) una migliore soddisfazione con l'azionario. Fra i listini equity emergenti raccomandati a livello globale da Socgen figura la Repubblica ceca, oltre all'Argentina e a Taiwan. Nel mercato obbligazionario, invece, i bond sovrani più interessanti sono quelli di Repubblica ceca, Polonia, Romania, Turchia, Egitto e Sudafrica.

---

**CONVEGNO ISTUD**

---

## Nel Maghreb e nei Paesi del Golfo torna l'interesse per il Made in Italy

Un'oasi di stabilità finanziaria e di crescita economica, ricca di materie prime e con la necessità di costruire infrastrutture. È quanto rappresentano i Paesi del Med-Golfo, l'area che dall'Africa mediterranea si estende fino al Golfo Arabico. Paesi che negli ultimi anni sono stati solo marginalmente lambiti dalla crisi globale e hanno offerto grandi potenzialità di sviluppo alle imprese italiane ed europee, ieri al centro di un convegno Med-Golfo, la terra promessa del business organizzato dalla **ASSOCIAZIONE ISTUD** in collaborazione con la Rappresentanza a Milano della Commissione Europea e il patrocinio del ministero dello Sviluppo economico. Un convegno di fatto basato su "Med-Golfo la terra promessa del business" edito da Mondadori Università (euro 12 pag 139) frutto del lavoro degli economisti Maurizio Guandalini e Victor Uckmar. L'Italia, è emerso nel corso dell'incontro, è già presente in molte nazioni di questa regione, ma adesso può e deve fare di più puntando sul made in Italy tradizionale, sulla meccanica e sulla tecnologia. Anche perché la recente firma dell'accordo fra Italia e Libia, che ha chiuso il contenzioso relativo al periodo coloniale e alla guerra, ha aperto una serie di opportunità economiche e commerciali per le nostre aziende. Il workshop è stata l'occasione per un confronto aperto fra imprenditori, banchieri, economisti ed esperti per tracciare un bilancio della presenza del sistema Italia nel Mediterraneo e per sondarne le possibilità di sviluppo future, anche tenendo conto che il nostro Paese, per la sua collocazione geografica, potrà assolvere un ruolo determinante di cerniera nella politica di partenariato fra l'Europa e il Med-Golfo.



## Med-Golfo, il gigante che sfiderà Usa e Cina

**Maurizio Guandalini**  
Fondazione Istud

**di Victor Uckmar**  
Professore emerito dell'Università di Genova e presidente Centro Ricerche Tributarie dell'Impresa, Università Bocconi di Milano

Il Med-Golfo, un'area di oltre quaranta paesi, un blocco economico di 800 milioni di consumatori e produttori che si contrapporrà a Usa e Cina, è visto come il nuovo dragone, la frontiera del nuovo rinascimento globale e terra promessa del business futuro. Ne fanno parte paesi sconosciuti, poco frequentati ma che progressivamente si sono aperti al mercato mondiale e di cui l'Europa ha scoperto le potenzialità anche per la collocazione geografica di cerniera. L'area, stretta all'Europa ma lontana nelle concezioni, nei modi, negli stili di vita, nei redditi pro capite, nel prodotto interno lordo, si presenta come un arcipelago di

nazioni, popoli e lingue attraversate da conflitti (tanti irrisolti), incomprensioni e rancori, che si è dimostrato pronto al dialogo e alla cooperazione economica.

Si parla da tempo di un'area di libero scambio commerciale ma purtroppo sono più gli ostacoli, voluti o cercati, che gli atti concreti. Un Sistema Paese che funziona deve investire prima sulla conoscenza e poi entrare in tutta l'area, evitando gli errori dell'improvvisazione e del fai da te. Entrare nel Med-Golfo richiede conoscenza, approcci lunghi e complessi; assistenza tecnica, fiscale, giuridica. Ancor più in nazioni dove conta la componente religiosa, dove non è sempre ben limpida e marcata la differenza con le funzioni e i compiti della politica e dello Stato.

L'Italia, già presente in tanti paesi del Med-Golfo, può e deve fare di più puntando sul made in Italy tradizio-

nale, sulla meccanica e sul know-how tecnologico. Il varo dell'Unione per il Mediterraneo e la firma dell'accordo Italia-Libia, che ha chiuso il contenzioso che fa riferimento al periodo coloniale e della guerra, hanno aperto una serie di opportunità economico e commerciali per le aziende italiane.

Quando abbiamo iniziato la redazione di "Med-Golfo, la terra promessa del business", un libro sull'argomento pubblicato da Mondadori Università, abbiamo stilato una lunga scaletta con decine e decine di nomi d'imprenditori che avevano rapporti con l'area del Med-Golfo.

Molti avevano accettato l'invito a scrivere, poi, dopo un po' di tempo, rinunciavano. La motivazione era sempre quella: in quei territori avevano poco o nulla; solo un telefono o una stanza. Oppure il business che cercavano di tenere in piedi, era di poca sostanza. L'auspicio era di

crescere. Altre realtà aziendali non avevano proprio iniziato alcun investimento; avevano solo pochi negozi, spesso in franchising o si occupavano dell'export di qualche prodotto. Insomma, si trattava di un raggio d'azione ai minimi termini, embrionale. Era solo l'indizio di una "strategia" lenta.

Lo è stato per tanti mercati che sono entrati nel commercio internazionale: lo è anche per il Med-Golfo. Non sempre ci sono da seguire strategie d'ingresso, con un manuale alla mano. Gli imprenditori italiani ci insegnano che, perlopiù, prevale un combinato d'eventi: l'"aggancio" giusto, la conoscenza, l'amicizia che si trasforma in fiducia reciproca, l'apertura di un varco in settori lontani ma che poi portano al prodotto che sono interessati a vendere. Una constatazione diffusa che, però, non ci deve mai far dimenticare che l'education deve andare a braccet-

to con il business.

Dei temi del Mediterraneo e del Golfo si parlerà domani, 1° dicembre a Milano, al Centro svizzero di Via Palestro 2, dalle 9.30 alle 13.00, nel workshop internazionale "Med-Golfo, la terra promessa del business", organizzato dalla Fondazione Istud in collaborazione con la rappresentanza di Milano della Commissione europea e il patrocinio del Ministero dello sviluppo Economico.

Interverranno tra gli altri Carlo Corazza (Ue), Hatem Abou Said (Al Baraka Banking Group), Francesca Brigandì di Castelbarco (Comedit), Federica Pocek (Sace), Massimo D'Aiuto (Simest), Paolo Alberto De Angelis (Bnl gruppo Bnp Paribas), Michele Appendino (Solar Ventures), Giovanni Roncucci (Roncucci & Partners), Guido-Maria Solari (Roedl & Partner), Luigi Sampaolo (Eni) e Fabio Francescangeli (Telecom Sparkle).

## MERCATINO

### Il Golfo alternativa alla Cina La lente di Uckmar e Guandalini

**LIBRI** Il Med-Golfo è visto come il nuovo dragone, la frontiera del nuovo rinascimento globale. Si parla da tempo di un'area di libero scambio commerciale ma purtroppo sono più gli ostacoli, voluti o cercati, che gli atti concreti. Un Sistema Paese che funziona deve investire prima sulla conoscenza e poi entrare in tutta l'area, evitando gli errori dell'improvvisazione e del fai da te. Entrare nel Med-Golfo richiede conoscenza, approcci lunghi e complessi. Aiutare a instaurare e poi a definire una soddisfacente forma di legame verso tutta l'area è la funzione che si propone il libro Med-Golfo, la terra promessa del business.



Dal Qatar al Marocco le buone notizie dai paesi del dopo crisi a cura di Maurizio Guandalini e Victor Uckmar (Edito da Mondadori Università, [fondazioneistud.it](http://www.fondazioneistud.it); euro 12; pagine 139) con lo scopo di dissipare delle incertezze o sollecitare dei dubbi. Med-Golfo, gli scenari possibili per i prossimi anni, cerca di fare un bilancio della presenza del Sistema Italia nel Mediterraneo e nel Golfo, tenendo conto che per il nostro Paese potrà assolvere a un ruolo determinante di cerniera.



**«Med-Golfo, ora il business è qui»  
 Lo studio della Fondazione Istud**

**MILANO.** Mediterraneo e Golfo Persico come la frontiera del nuovo rinascimento economico globale: oltre 40 Paesi, un blocco economico di 800 milioni di consumatori e produttori che si contrapporrà a Usa e Cina. Non sembrano avere dubbi l'economista Maurizio Guandalini e il giurista Victor Uckmar. Il loro ultimo studio – realizzato con la Fondazione Istud (edito da **Mondadori** Università con la prefazione di Adolfo Urso) –, affida a quest'area le speranze della ripresa. Il titolo è chiaro: «Med-Golfo, la terra promessa del business». Un percorso dal Qatar al Marocco, con esperienze e testimonianze dal «dopo crisi». Un viaggio in Paesi sconosciuti, poco frequentati, ma che progressivamente si sono aperti al mercato globale. Per l'Europa e soprattutto per l'Italia rappresenta la grande opportunità. «Il Med-Golfo è il prolungamento naturale del Mezzogiorno – scrivono Guandalini e Uckmar –. La prossima Cina è dietro l'angolo, a qualche ora d'aereo». Il ruolo dinamico del nostro Paese «si misurerà nella capacità di porre in sede Ue la questione dello sviluppo euro-mediterraneo». Una questione rimasta purtroppo aperta, nonostante il processo di Barcellona e la zona di libero scambio. **(G.Mat.)**



## Med-Golfo, per l'Italia è quasi meglio del Bric

DI VICTOR UCKMAR  
E MAURIZIO GUANDALINI

**Pubblichiamo l'introduzione al libro scritto da Viktor Uckmar, docente di diritto tributario presso l'Università di Genova, e dall'analista Maurizio Guandalini, dal titolo Med-Golfo, terra promessa del business**

**C**ina, India e Brasile sono Paesi che vanno forte: la rapida crescita del pil ne fa ottime occasioni d'investimento. Ma i Paesi del Mediterraneo e del Golfo sono a qualche ora d'aereo dall'Italia. L'imprenditore può tenere il business sotto controllo senza sobbarcarsi 10-15 ore di viaggio. Una dimensione diversa, soprattutto per le piccole imprese dove il rischio d'investimento è altissimo e, quindi, la presenza costante rimane la golden share per non fare buchi nell'acqua. Certo, chi opta per il Med-Golfo non può essere motivato solo dalle ore di aereo.

È la stessa storia dell'area, vicina all'Europa eppure lontana nelle concezioni, nei modi, negli stili di vita, nel reddito pro capite, nel pil. Un arcipelago di nazioni, popoli e lingue, attraversate da conflitti (tanti irrisolti), incomprensioni e rancori che si è però dimostrato pronto al dialogo e alla cooperazione economica. Una zona dove gli affari dipendono dagli umori della politica, che a sua volta s'intreccia con le religioni, a seconda dell'interpretazione che ne danno i leader moderati e integralisti. Stati dove non esiste una classe imprenditoriale nel senso weberiano del termine, piuttosto una classe mercantile, ricca, ristretta, esclusiva, all'interno di economie e redditi stagnanti. E dove la rilevazione statistica è farraginosa e l'amministrazione fiscale è debole.

Il dato incontrovertibile è che gli affari sono il solo linguaggio universale (nel Mediterraneo transita il 20% del trasporto petrolifero) che ha egemonizzato la politica estera, divenendo canale privilegiato di dialogo tra nazioni diverse, e accantonando quelle distanze siderali che persistono nella concezione dello Stato, della società e dei conflitti. Basti pensare alla diffusione in Occidente della finanza islamica (un business nei prossimi 3/5 anni di 3 trilioni di dollari) attraverso i fondi sovrani: sono entrati con ingenti capitali in alcune banche americane, salvandole dal crack, e nel mondo; possiedono inoltre partecipazioni nelle squadre di calcio come nei costruttori di auto di lusso.

**È il risvolto della globalizzazione del commercio che ha seguito i medesimi**

processi in tutte le parti del mondo. Si recita a soggetto, da un ventennio, un copione infallibile sulle modalità d'ingresso di Paesi e popoli nel circuito del business internazionale.

Per chi si occupa di mercati globali c'è sempre l'ansia costante di trovare approcci nuovi, inediti, con l'obiettivo di incoronare mercati poco frequentati.

Lo sviluppo armonico del commercio internazionale e della cornice più autorevole della globalizzazione non possono diventare una mera operazione di collezionismo. Cercare nuovi mercati non è solo trovare terre inesplorate ove delocalizzare produzioni e abbattere costi nelle zone franche dove non si pagano tasse. È, al contrario, un'occasione di crescita per tutti i soggetti coinvolti: i partner stranieri come i Paesi in via di sviluppo desiderosi di creare lavoro, elevando il reddito e migliorando la qualità della vita.

Non si tratta di missioni caritatevoli. È un sentimento negativo e passatista dare l'elemosina. E non è un buon servizio nemmeno assistere passivamente alla politica estera d'alcuni Stati, ripiegata sul business tout court, ferita nella dignità, e nell'onore, per ottenere in contropartita la firma di robusti contratti commerciali. È un embrassons-nous raffazzonato che viaggia su posizioni di misera subalterità morale, etica e intellettuale.

**L'errore più grande**, ed è per questo che il nodo del corretto funzionamento della globalizzazione resta irrisolto, è rimanere passivi spettatori e attendere una quanto mai improbabile autoregolamentazione. Abbiamo sentito la campagna frastornante, proveniente da ogni parte, in primis dai vari vertici internazionali, sul cambio di marcia e l'innesto di nuove regole nel mercato mondiale. Stiamo ancora aspettando segnali convincenti.

**Ma il business non può essere** a tutti i costi, incluso quello della dignità umana (dal lavoro minorile allo schiavismo moderno). Comprendiamo le difficoltà di alcuni Paesi in via di sviluppo ad emergere, ma la competizione internazionale non può ammettere vantaggi che implicano lo scadimento nell'inciviltà e nella barbarie. È un tema antico, che ciclicamente torna, e che va discusso dalle leadership politiche dei Paesi, in primis quelli più avanzati.

Un codice etico degli affari è un passaggio di civiltà che i Paesi del mondo dovrebbero far proprio. Una Carta vincolante, incluse le san-

zioni per chi non rispetta le regole, condivisa dagli aderenti all'Organizzazione mondiale del commercio, che sancisca una svolta moderna nella toponomastica dei mercati.

È un'utopia? Ci chiediamo allora quale ruolo deve avere la politica che guarda oltre i confini nazionali e gli interessi minuscoli di bottega. Che senso ha gridare alle regole, quando c'è una degenerazione evidente del business che non può essere lasciata agli affari interni dei singoli Stati?

**Quando avevamo iniziato** la redazione di questo libro, avevamo stilato una lunga lista, in cui figuravano decine e decine di nomi d'imprenditori che avevano rapporti con l'area del Med-Golfo. Molti avevano accettato l'invito a scrivere, poi, dopo un po' di tempo, rinunciavano. La motivazione era sempre quella: in quei territori avevano poco o nulla. Un telefono o una stanza. Oppure il business che cercavano di tenere in piedi era di poca sostanza. L'auspicio era di crescere. Attendendo sviluppi.

Altre realtà aziendali non avevano avviato alcun investimento ma solo qualche negozio, spesso in franchising, oppure esportavano qualche prodotto. Insomma un raggio d'azione piuttosto corto, embrionale. L'indizio di una strategia lenta. Lo è stato per tanti mercati che sono entrati nel commercio internazionale: lo è anche per il Med-Golfo. Non sempre ci sono strategie d'ingresso da seguire come su un manuale. Gli imprenditori italiani ci insegnano che prevale una combinazione di eventi: l'aggancio giusto, la conoscenza, l'amicizia che si trasforma in fiducia reciproca, l'apertura di un varco in settori lontani ma che poi portano al prodotto che sono interessati a vendere. Una constatazione diffusa che, però, non ci deve mai far dimenticare che la formazione deve andare a braccetto con gli affari.

**È la convinzione che ci ha spinto** a dividere i saggi di questo volume in due tronconi: l'education e il business. La prima parte del libro è scritta dai massimi esponenti di società di supporto alle imprese, istituti di rappresentanza all'estero, camere di commercio e centri studi. La seconda sezione raccoglie una serie di testimonianze operative di coloro che di affari nell'area del Med-Golfo ne fanno con riscontri e benefici: imprese pubbliche e private italiane e straniere, e affermati studi di consulenza.

Conoscere per investire è sempre stato il nostro refrain che ci ha accompagnato nella lunga serie di libri sugli investimenti internazionali sinora redatti. È un «manifesto programmatico» che deve servire

alla nostra classe imprenditoriale, al Sistema Italia che, ancora oggi, nonostante i notevoli passi in avanti compiuti negli anni, ha molto da fare per adeguarsi ai livelli dei Paesi europei avanzati.

Entrare nel Med-Golfo richiede conoscenza, approcci lunghi e complessi; assistenza tecnica, fiscale, giuridica. Ancor più in nazioni dove conta la componente religiosa, dove non è sempre ben limpida e marcata la differenza con le funzioni e i compiti della politica e dello Stato: così la ricerca di punti di riferimento certi è un esercizio arduo che richiede perseveranza e determinazione.

### La creazione di una zona

di libero scambio e l'instaurazione di un partenariato euromediterraneo poteva avere effetti positivi per l'Italia. In particolare per il Meridione. Per esempio, perché è stato trascurato il porto di Gioia Tauro, questa gigantesca portaerei di milioni di

container collocata al centro del *mare nostrum*?

Per l'Italia il punto di svolta odierno è rappresentato dalla firma dell'accordo Italia-Libia, che ha chiuso il contenzioso che fa riferimento al periodo coloniale e bellico. La Libia (che per l'Italia rappresenta garanzia d'approvvigionamento di petrolio e gas) è importante ma non può

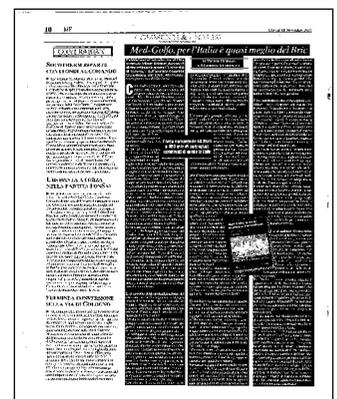
essere la terra promessa per la variegata gamma dei prodotti made in Italy e le pmi italiane.

C'è da entrare nel Med-Golfo: un'area che comprende oltre 40 paesi e 800 milioni di consumatori e produttori, che si contrapporrà ad Usa e Cina.

Il ruolo dinamico dell'Italia in questa regione si misurerà nella capacità di porre in sede Ue la questione dello sviluppo euro-mediterraneo, instrandando su due binari distinti la crisi israelo-palestinese (vero freno del decollo dell'Unione Euro-Med) e il corposo capitolo del fare, che comporterà per i paesi trainanti dell'Europa incombenze non indifferenti. Che vanno dalla concorrenza dei prodotti, in particolare agricoli, alla responsabilità, onerosa, di formare una forza lavoro e sistemare i bilanci di Paesi che avranno a che fare con una rapida crescita economica. (riproduzione riservata)



**L'area comprende 40 Stati  
e 800 mln di potenziali  
acquirenti di made in Italy**



Le prospettive di sviluppo economico in un libro di Maurizio Guandalini e Victor Uckmar

# Il Mediterraneo chiama l'Italia

## Un'area di 40 paesi e 800 mln di consumatori attende le pmi

DI MASSIMO GALLI

**L'**area del Mediterraneo e del Golfo Persico è la nuova frontiera delle imprese italiane, soprattutto quelle medie e piccole. Ma, per sfruttare questa enorme potenzialità, occorre investire in progetti di lungo respiro. In poche parole, arrivare preparati ed evitare l'improvvisazione. Proprio questo è lo spirito che anima il libro *Med-Golfo, la terra promessa del business* (Mondadori Università - Istud, 139 pagine, 12 euro). Il volume è curato da Maurizio Guandalini, tra i più qualificati analisti indipendenti del sistema finanziario globale, docente e giornalista, e da Victor Uckmar, avvocato e docente universitario, uno dei maggiori esperti italiani di diritto tributario e presidente di Class Editori (che partecipa al capitale di questo giornale).

Il ragionamento che fa da filo conduttore è lineare ed equivale a una domanda: perché puntare tutto su mercati come quelli cinese e indiano, quando a poche ore di volo c'è un'area che comprende oltre 40 paesi, un blocco econo-

mico di 800 milioni di consumatori e produttori e che, presto o tardi, è destinato a contrapporsi a Stati Uniti e Cina? Come scrivono Guandalini e Uckmar, «la prossima Cina è dietro l'angolo». Soprattutto dopo la firma dell'accordo tra Italia e Libia, che ha messo la parola fine al contenzioso sul periodo coloniale, Tripoli è diventata non soltanto una garanzia di forniture di petrolio e gas ma uno sbocco importante per i prodotti del made in Italy. Il discorso vale per tutte le altre nazioni che si affacciano sul Mediterraneo.

L'Italia, però, deve credere fermamente in questa opportunità. E non a parole, poiché è chiamata a svolgere un ruolo di cerniera grazie alla sua posizione strategica: una finestra aperta su tutta l'area, che può ambire al compito di regista. D'altro canto, prima di muoversi, occorre studiare a fondo la situazione e le problematiche di quei paesi che, pur essendo vicini geograficamente, sono spesso molto lontani per mentalità, cultura, religione, stili di vita. Gli affari sono affari ma non, avvertono gli autori, a discapito di elementi come il rispetto della dignità umana nel lavoro. Per questo è utile varare un codice etico, «una carta vincolante, incluse le sanzioni per chi non rispetta le regole, condivisa dagli aderenti all'Organizzazione mondiale del commercio».

Un altro aspetto rende ragione della

divisione del libro in due parti. La prima riguarda l'education ed è scritta dai massimi esponenti delle società di supporto alle imprese:

istituti di rappresentanza all'estero, camere di commercio e centri studi. La seconda sezione raccoglie le testimonianze degli imprenditori coinvolti concretamente nell'area del Med-Golfo. «Conoscere per investire», sembrano scandire le parole Guandalini e Uckmar, ammettendo che il Sistema Italia, nonostante i notevoli passi in avanti fatti negli ultimi tempi, non ha ancora raggiunto i livelli dei paesi europei più avanzati. Per crescere nel Med-Golfo ci vuole un'ampia conoscenza, oltre ad assistenza tecnica, fiscale e giuridica.

Infine, la grande occasione mancata: quest'anno, stando agli accordi presi a metà degli anni 1990 in sede europea, sarebbe dovuta partire la zona di libero scambio del Mediterraneo, sul modello Nafta che interessa il Nordamerica. «Dei buoni propositi del 1995 dobbiamo constatare magri risultati», riconoscono Guandalini e Uckmar, che nel decollo della partnership fra Italia e Med-Golfo vedono un'occasione di rilancio per il Mezzogiorno.

Di questi temi si discuterà in un workshop internazionale che si terrà il 1° dicembre a Milano, dalle 9.30 alle 13, al Centro svizzero di via Palestro 2.

© Riproduzione riservata



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Castellaneta, «alla fine del 2009 aveva in portafoglio garanzie su operazioni dirette nei paesi Mena (Medioriente e Nordafrica) per quasi 7 miliardi di euro, circa il 24% della sua esposizione totale: una percentuale solo leggermente inferiore a quella relativa ai paesi europei (28%) e di gran lunga superiore a quelle riguardanti le altre aree del mondo».

**Massimo D'Aiuto**, amministratore delegato di Simest, ricorda che «le imprese italiane esportatrici nel bacino del Mediterraneo sono circa 23 mila, in aumento del 9% negli ultimi cinque anni». Tuttavia gli investimenti diretti esteri «rimangono ancora bassi, sebbene continui ad aumentare il peso dell'area sul fatturato delle partecipate italiane all'estero».

Uno dei settori promettenti è quello delle energie rinnovabili, soprattutto di tipo solare ed eolico. «La produzione in questi paesi», afferma **Carlo Corazza**, direttore della rappresentanza milanese della Commissione europea, «implica la possibilità di trasportarla anche in Europa attraverso nuove adeguate infrastrutture di rete, con relativa necessità di investire in imponenti elettrodotti». L'obiettivo è raggiungere almeno 20 Gw di capacità energetica da rinnovabili entro dieci anni. Il progetto costerà 80 miliardi di euro. La strada da battere è quella delle partnership pubblico-private.

Proprio in questo comparto è attiva l'azienda **Solar ventures**, che costruirà il più grande parco solare nel Med-Golfo: un impianto da 100 Mw in Giordania, estendibile a 250 Mw e più, nella zona di Ma'an, a sud della capitale Amman. La prima fase dell'operazione, che prenderà il via l'anno prossimo, spiega **Michele Appendino**, presidente e a.d. di Solar ventures, prevede l'installazione di oltre 350 mila moduli solari per un investimento stimato in 300 milioni di euro.

Il nuovo libro di Maurizio **Guandalini** e Victor Uckmar uscito ieri

# Med-Golfo, la nuova frontiera per il sistema Italia

Il futuro, per il sistema Italia, è l'area formata da oltre quaranta paesi che si affacciano sul Mediterraneo e sul Golfo. E' quanto sostengono l'economista Maurizio **Guandalini** e il tributarista Victor Uckmar nel loro ultimo libro, «Med-Golfo, la terra promessa del business. Dal Qatar al Marocco le buone notizie dai paesi del dopo crisi», uscito proprio ieri

Uckmar, invece, è uno dei guru italiani del diritto tributario. Dalla loro collaborazione è nato questo libro di 139 pagine che accende la luce su quaranta paesi, dal Mediterraneo al Golfo Persico, con un blocco economico di 800 milioni di consumatori e produttori che presto si contrapporrà ad Usa e Cina. E' il «nuovo dragone», la frontiera del nuovo rinascimento globale. E' quella che il sistema Italia deve varcare per entrare su un mercato nuovo, potenzialmente attratto dal Made in Italy. Entrare

nel Med-Golfo richiede, però, alle imprese conoscenza, approcci lunghi e complessi, assistenza tecnica, fiscale e giuridica, oggi molto scarsi. Il libro si propone di orientare questa penetrazione. L'Italia, sostengono gli autori, già 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». Il varo dell'Unione per il Mediterraneo e la firma dell'accordo tra l'Italia e la Libia, che ha chiuso il contenzioso del periodo colonia-

le, hanno aperto una serie di opportunità economico-commerciali per le aziende tricolori. «La terra promessa del business» si divide in due parti. Nella prima, intitolata education, vengono raccolti gli scritti dei massimi rappresentanti delle società di supporto alle imprese, istituti di rappresentanza all'estero, camere di commercio e centri studi; nella seconda, dal titolo business, vengono raccolte le testimonianze operative di coloro che già fanno affari nell'area del Med-Golfo. Il libro verrà presentato il



Maurizio **Guandalini**

1° dicembre a Milano al centro svizzero di via Palestro 2, nel corso del workshop internazionale «Med-Golfo, la terra promessa del business», organizzato dalla Fondazione Istud in collaborazione con la rappresentanza di Milano della Commissione europea e il patrocinio del ministero dello sviluppo economico. Interverranno, tra gli altri, Carlo Corazza (Unione europea), Hatem Abou Said (Al Baraka banking group), Francesca Brigandì di Castelbarco (Comedit) e Paolo Alberto D'Aiuto (Bnl-Paribas).



# Med-Golfo, la terra promessa del business



Nasce una nuova Cina, ma sotto casa

di **Francesco Chyurlia**

E' una vasta area che va dai Paesi dell'Africa settentrionale, bagnati dal Mediterraneo, e si estende fino al Golfo Persico. L'hanno battezzata Med-Golfo, quel prolungamento naturale del nostro Mezzogiorno. Un'area, che a detta di alcuni osservatori attenti, potrebbe rappresentare la nuova Cina. Ma, rispetto alla Cina, ha un grande vantaggio: è molto più vicina. Cina, India e Brasile sono Paesi performanti: crescita del Pil e ottime occasioni di investimento. Ma i Paesi del Med-Golfo sono qui, dietro Casa, a qualche ora d'aereo dall'Italia. L'imprenditore, se decide di investire può tenere costantemente sott'occhio i suoi affari.

In economia il fattore tempo è determinante nelle scelte e nello sviluppo di un business. E se un imprenditore perde 15 ore di tempo per raggiungere il luogo dei suoi affari, è sicuramente svantaggiato rispetto a chi può curare la sua impresa sotto casa o giù di lì. Questo è uno dei motivi di attrazione dell'area mediterranea, rispetto ai Paesi emergenti e ai cosiddetti BRIC (Brasile, Russia, India e Cina). Soprattutto per le piccole imprese, dove il rischio d'investimento è altissimo, la presenza costante e ravvicinata dell'imprenditore rappresenta una sorta di golden share per non rischiare di fare buchi nell'acqua.

## **Il nuovo “Dragone” dell'economia mondiale**

L'occasione per parlarne e verificare se Med-Golfo può diventare il nuovo Dragone dell'economia mondiale, sarà il workshop Internazionale che si terrà il 1° dicembre a Milano. E lo spunto di dibattito e confronto sarà l'ultimo libro degli economisti Maurizio Guandalini e Victor Uckmar “Med-Golfo, la terra promessa” (Mondadori Università -ISTUD). Ad organizzare l'evento è la Fondazione Istud in collaborazione con la rappresentanza di Milano della Commissione europea e il patrocinio del Ministero dello Sviluppo economico. “Il Med-Golfo - si legge in un'anticipazione per Televideo del libro dei due economisti - rappresenta un'area di oltre quaranta Paesi, un blocco economico di 800 milioni di consumatori e produttori che si contrapporrà a Usa e Cina”. Per Guandalini, che è tra i più qualificati analisti indipendenti del sistema finanziario globale, quest'area “è vista come la frontiera del nuovo Rinascimento internazionale”. Ne fanno parte, è vero, Paesi sconosciuti, poco frequentati dall'imprenditoria occidentale ma che, invece, progressivamente si sono aperti al mercato mondiale e di cui l'Europa ha scoperto le potenzialità anche per la collocazione geografica di cerniera.

In comune tra i Paesi dell'Unione europea e quelli del Med-Golfo c'è ben poco, se non un mare, il Mediterraneo che lambisce le coste meridionali d'Europa. L'Ue è lontana nelle concezioni, nei modi, negli stili di vita, nei redditi pro capite, nel Prodotto interno lordo. Il nord Africa e la fascia medio orientale si presentano come un arcipelago di nazioni, popoli e lingue attraversate da conflitti (tanti irrisolti), incomprensioni e rancori, ma che si è dimostrato pronto al dialogo e alla cooperazione economica. “Si parla da tempo di un'area di libero scambio commerciale ma purtroppo sono più gli ostacoli, voluti o cercati, che gli atti concreti”. Quando il fenomeno Med-Golfo esploderà dovrà

trovare pronto il Sistema Paese. Nell'analisi elaborata dall'Istud si evidenzia la necessità di investire prima sulla conoscenza e poi entrare in tutta l'area evitando gli errori "dell'improvvisazione e del fai da te. Entrare nel Med-Golfo richiede conoscenza, approcci lunghi e complessi. E poi assistenza tecnica, fiscale e giuridica". E questo varrà ancor più in nazioni dove conta la componente religiosa, dove non è sempre ben limpida e marcata la differenza con le funzioni e i compiti della politica e dello Stato. Aiutare a instaurare e poi a definire un legame verso tutta l'area è la funzione che si propone il testo dei due economisti. "L'Italia, già 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. Il varo dell'Unione per il Mediterraneo e la firma dell'accordo Italia-Libia, che ha chiuso il contenzioso che fa riferimento al periodo coloniale e della guerra, hanno aperto una serie di opportunità economico e commerciali per le aziende italiane" in Paesi dove "non c'è una classe imprenditoriale nel senso weberiano del termine: è più una classe mercantile, ricca, ristretta, esclusiva, all'interno di economie e redditi stagnanti". La rilevazione statistica, in questi Paesi, è farraginosa e l'amministrazione fiscale è debole.

In questo momento di crisi internazionale le nostre imprese devono cercare nuovi mercati scegliendo quelli con potenzialità superiori di sviluppo. I Paesi del Consiglio di Cooperazione del Golfo insieme a quelli del bacino Mediterraneo hanno proprio queste potenzialità. E i dati sono eloquenti: il Fondo monetario stima un Pil pro-capite del 12,4% dal 2009 al 2013 e uno sviluppo demografico del 7,7%. Quest'area rappresenta il 4,4% del Pil mondiale nel 2009 e salirà al 4,9% nel 2013. "Si conferma quindi -commenta lo studio dei due economisti- un trend di crescita economica e di progressiva attrattività per le eccellenze del made in Italy".

### **Come intercettare gli investimenti dell'oro nero**

I cosiddetti Paesi "oil oriented" sono stati colpiti da una riduzione degli introiti petroliferi, fenomeno legato non solo alla riduzione delle quotazioni ma anche dalla progressiva riduzione della produzione del greggio. All'interno di questo gruppo, di particolare interesse è la posizione degli Emirati Arabi Uniti dove le turbolenze della crisi sub-prime sono state amplificate dalle difficoltà interne del settore immobiliare. Gli Emirati avevano, infatti, fondato gran parte del loro percorso di crescita degli ultimi anni sullo sviluppo dell'attività edilizia grazie alla quale i flussi di investimenti stranieri erano aumentati in modo vertiginoso ma che, a seguito degli scossoni interni e alla restrizione creditizia, hanno mostrato una notevole contrazione.

Quando la crisi si sarà definitivamente allontanata e le banche torneranno ad allentare i cordoni anche le prospettive di sviluppo miglioreranno decisamente. Il dato riguardante l'interscambio dell'Italia con quest'area ammonta a 1,128 miliardi di euro. "Il Med-Golfo è una terra promessa anche per le grosse potenzialità dei capitali che si movimentano in quell'area: il mercato finanziario ha, infatti, un valore potenziale che si attesta tra i 600 e gli 800 miliardi di dollari, e dal 2003 segna un incremento annuo costante del 15%. Entro la fine dell'anno dovrebbe addirittura arrivare a valere circa 1.000 miliardi di dollari". Quale sarà la sfida del prossimo futuro? Per le grandi piazze finanziarie europee sarà quella di riuscire ad intercettare questi consistenti flussi finanziari.

Accesso utenti iscritti

utente

non sei ancora iscritto?  
iscriviti subito!

# Libero-news.it

Ricerca news

CERCA

 in libero-news.it  nel quotidiano  nel blog


Regioni

## Made in Italy: Istud, nel Med-Golfo puntare su meccanica e tecnologia

Economia

**M**ilano, 1 dic. - (Adnkronos) - Un'nasi di stabilità finanziaria e di crescita economica, ricca di materie prime e con la necessità di costruire infrastrutture. E' quanto rappresentano i Paesi del Med-Golfo, l'area che dall'Africa mediterranea si estende fino al Golfo Arabico. Paesi che negli ultimi anni sono stati solo marginalmente lambiti dalla crisi globale e hanno offerto grandi potenzialità di sviluppo alle imprese italiane ed europee. oggi al centro di un convegno 'Med-Golfo, la terra promessa del business' organizzato dalla Fondazione Istud in collaborazione con la Rappresentanza a Milano della Commissione Europea e il patrocinio del ministero dello Sviluppo economico.

L'Italia, e' emerso nel corso dell'incontro, e' gia' presente in molte nazioni di questa regione, ma adesso puo' e deve fare di piu' puntando sul made in Italy tradizionale, sulla meccanica e sulla tecnologia. Anche perche' la recente firma dell'accordo fra Italia e Libia, che ha chiuso il contenzioso relativo al periodo coloniale e alla guerra, ha aperto una serie di opportunita' economiche e commerciali per le nostre aziende.

Il workshop e' stata l'occasione per un confronto aperto fra imprenditori, banchieri, economisti ed esperti per tracciare un bilancio della presenza del sistema Italia nel Mediterraneo e per sondarne le possibilita' di sviluppo future, anche tenendo conto che il nostro Paese, per la sua collocazione geografica, potra' assolvere un ruolo determinante di cerniera nella politica di partenariato fra l'Europa e il Med-Golfo. (segue)

Tra gli intervenuti Hatem Abou Said, ceo di Al Baraka Banking Group.

Carlo Corazza, in rappresentanza a Milano della Commissione europea, Marella Caramazza, della Fondazione Istud, Massimo D'Aiuto, del Sinest. Spesso, e' stato sottolineato, le nostre aziende cercano occasioni a quindici ore di aereo dall'Italia, quando al di la' delle nostre coste vi sono nazioni pronte ad accogliere il know-how, i prodotti e i lavori delle imprese italiane.

Sono nazioni ricche e in crescita, spesso poco conosciute e poco frequentate che pero', negli ultimi anni, si sono progressivamente aperte al mercato mondiale. L'approccio a questi mercati non puo' pero' essere affidato al fai da te, ma deve passare attraverso un impegno complessivo del Sistema Paese e una profonda conoscenza delle opportunita' e dei rischi esistenti.

"Nell'area del Med stiamo facendo un'attivita' a tutto campo -ha sottolineato l'ad si Sinest, Massimo D'Aiuto- sostenendo le imprese. Negli ultimi anni abbiamo gestito finanziamenti e agevolazioni per le imprese per 6.6 mld di euro per circa 650 imprese".

(Adnkronos) - Per il di Al Baraka Banking Group, Hatem Abou Said l'area del Med rappresenta per le imprese italiane un importante mercato aperto. "Tutte le aziende italiane -ha spiegato- hanno tantissime possibilita' di procedere nella zona cosi' come c'e' la possibilita' che investimenti possano arrivare in Italia, come sta gia' succedendo, ad esempio, in campo sportivo dove un principe dell'Arabia Saudita ha investito in un club sportivo italiano cosi' come l'intervento in Unicredit e nell'Alfa Romeo".

Carlo Corazza rappresentante della Commissione europea, ha evidenziato la competenza che l'Unione Europea ha nel commercio, spiegando come il suo comito sia quello di "creare un quadro di libero scambio. L'area mediterranea -ha aggiunto- ha una valenza strategica particolare.

Il nostro interseambio e' molto forte ed in particolare con i Paesi del Golfo abbiamo una bilancia commerciale di 60 miliardi di export a fronte di 21 di import. E' quindi molto importante -ha concluso- finalizzare una zona di libero scambio il piu' rapidamente possibile, in modo da aiutare chi investe in questi Paesi".



ADNKRONOS

## Made in Italy: Istud, nel Med-Golfo puntare su meccanica e tecnologia

Milano, 1 dic. - (Adnkronos) - Un'oasi di stabilita' finanziaria e di crescita economica, ricca di materie prime e con la necessita' di costruire infrastrutture. E' quanto rappresentano i Paesi del Med-Golfo, l'area che dall'Africa mediterranea si estende fino al Golfo Arabico. Paesi che negli ultimi anni sono stati solo marginalmente lambiti dalla crisi globale e hanno offerto grandi potenzialita' di sviluppo alle imprese italiane ed europee, oggi al centro di un convegno 'Med-Golfo, la terra promessa del business' organizzato dalla Fondazione Istud in collaborazione con la Rappresentanza a Milano della Commissione Europea e il patrocinio del ministero dello Sviluppo economico. L'Italia, e' emerso nel corso dell'incontro, e' gia' presente in molte nazioni di questa regione, ma adesso puo' e deve fare di piu' puntando sul made in Italy tradizionale, sulla meccanica e sulla tecnologia. Anche perche' la recente firma dell'accordo fra Italia e Libia, che ha chiuso il contenzioso relativo al periodo coloniale e alla guerra, ha aperto una serie di opportunita' economiche e commerciali per le nostre aziende. Il workshop e' stata l'occasione per un confronto aperto fra imprenditori, banchieri, economisti ed esperti per tracciare un bilancio della presenza del sistema Italia nel Mediterraneo e per sondarne le possibilita' di sviluppo future, anche tenendo conto che il nostro Paese, per la sua collocazione geografica, potra' assolvere un ruolo determinante di cerniera nella politica di partenariato fra l'Europa e il Med-Golfo. (segue)

(Adnkronos) - Tra gli intervenuti Hatem Abou Said, ceo di Al Baraka Banking Group, Carlo Corazza, in rappresentanza a Milano della Commissione europea, Marella Caramazza, della Fondazione Istud, Massimo D'Aiuto, del Simest. Spesso, e' stato sottolineato, le nostre aziende cercano occasioni a quindici ore di aereo dall'Italia, quando al di la' delle nostre coste vi sono nazioni pronte ad accogliere il know-how, i prodotti e i lavori delle imprese italiane. Sono nazioni ricche e in crescita, spesso poco conosciute e poco frequentate che pero', negli ultimi anni, si sono progressivamente aperte al mercato mondiale. L'approccio a questi mercati non puo' pero' essere affidato al fai da te, ma deve passare attraverso un impegno complessivo del Sistema Paese e una profonda conoscenza delle opportunita' e dei rischi esistenti. "Nell'area del Med stiamo facendo un'attivita' a tutto campo -ha sottolineato l'ad si Simest, Massimo D'Aiuto- sostenendo le imprese. Negli ultimi anni abbiamo gestito finanziamenti e agevolazioni per le imprese per 6,6 mld di euro per circa 650 imprese". (segue)

(Adnkronos) - Per il di Al Baraka Banking Group, Hatem About Said l'area del Med rappresenta per le imprese italiane un importante mercato aperto. "Tutte le aziende italiane -ha spiegato- hanno tantissime possibilita' di procedere nella zona cosi' come c'e' la possibilita' che investimenti possano arrivare in Italia, come sta gia' succedendo, ad esempio, in campo sportivo dove un principe dell'Arabia Saudita ha investito in un club sportivo italiano cosi' come l'intervento in Unicredit e nell'Alfa Romeo". Carlo Corazza rappresentante della Commissione europea, ha evidenziato la competenza che l'Unione Europea ha nel commercio, spiegando come il suo comito sia quello di "creare un quadro di libero scambio. L'area mediterranea -ha aggiunto- ha una valenza strategica particolare. Il nostro interscambio e' molto forte ed in particolare con i Paesi del Golfo abbiamo una bilancia commerciale di 60 miliardi di export a fronte di 21 di import. E' quindi molto importante -ha concluso- finalizzare una zona di libero scambio il piu' rapidamente possibile, in modo da aiutare chi investe in questi Paesi".

(Ros/Zn/Adnkronos)