



MED DIALOGUES - LA CONFERENZA ANNUALE DELLA FARNESINA

# LE IMPRESE ITALIANE PRONTE ALLA SFIDA DEL MEDITERRANEO

*Tajani: «La competitività passa dalla sicurezza dei trasporti. Opportunità dalla ricostruzione in Ucraina e Gaza»*

di LIA ROMAGNO

Nel nuovo scenario geopolitico “disegnato” dall’invasione della Russia all’Ucraina l’Italia ha ritrovato un ruolo centrale nel Mediterraneo, ponendosi come una ponte “naturale” tra l’Europa e i Paesi affacciati sulle sponde del Mare Nostrum ora agitato dal conflitto israelo-palestinese. La crisi del Mar Rosso, con gli attacchi degli Houthi, gruppo armato dello Yemen, rischia ora di mettere in ginocchio il settore dei trasporti marittimi e segnare un duro colpo anche al nostro made in Italy. Un quadro a tinte fosche che il ministro degli Esteri, Antonio Tajani, ha delineato durante il MED Extraordinary Expert Meeting, promosso nell’ambito dei Rome Mediterranean Dialogues, la principale iniziativa di diplomazia pubblica della Farnesina a cadenza annuale, co-organizzata con l’ISPI dal 2015, che riunisce rappresentanti istituzionali, esperti, analisti, giovani ed esponenti della società civile, dell’economia e dei media per discutere delle principali sfide nel Mediterraneo e rafforzare la cooperazione intraregionale intorno a quattro pilastri: sicurezza, prosperità, human dimension e società civile e cultura.

“Siamo un Paese che conta su un export del 40% rispetto al Pil e serve avere sicurezza sul sistema trasporti per essere competitivi. Gli attacchi Houthi alle navi mercantili ci danneggiano e provoca alle compagnie di navigazione un l’aumento dei costi di trasporto e assicurativo. Per questo abbiamo deciso di dare il

via ad una missione militare europea”, ha affermato il ministro. “Non ci facciamo intimorire dalle minacce, difendiamo il traffico mercantile, non attacchiamo nessuno e non vogliamo essere attaccati da nessuno - ha poi scandito -. Se ci saranno attacchi risponderemo per difendere le navi mercantili italiane”.

Le ripercussioni già si avvertono, e si sommano a quelle del conflitto in Ucraina di fronte alle quali il nostro sistema economico ha saputo dar prova di resilienza. Ma quella scena di guerra, come su quella di Gaza, per le imprese italiane si apre anche un ventaglio di opportunità nella ricostruzione, ha sostenuto il titolare della Farnesina. “Continuiamo a lavorare in tutti i Paesi del Medio Oriente e nel Nord Africa, con missioni di crescita in vari settori - ha affermato - Il Piano Mattei diventa un cappello che favorisce questa operazione, anche con la benedizione europea, così da esportare il nostro saper fare, compreso il settore agroalimentare. Penso al progetto in Egitto, ma anche la Tunisia. C’è grande interesse su di noi anche nell’Africa Sub-Sahariana, confermato dall’incontro avuto con il presidente dell’Uganda. Stiamo lavorando anche sull’internazionalizzazione delle nostre imprese con Sace e Simest, con nuove garanzie e sostegno. La nostra visione è ampia ed è parte integrante della nostra politica estera. Presto apriremo nuove sedi di Cdp in Marocco, altre tre per Ice e poi da avere più punti di riferimento”.

È la formazione è uno degli asset strategici. “Abbiamo biso-

gno di giovani africani che possano venire a formarsi nel nostro Paese - ha detto Tajani - Abbiamo incrementato le borse di studio, li abbiamo presentati agli Stati generali dell’export, anche quelli che stanno uscendo dell’Università per stranieri di Perugia. Sono giovani che parlano perfettamente italiano e che noi abbiamo messo a disposizione delle imprese per poter lavorare qui in Italia con le imprese italiane che operano in Africa, ma anche essere teste di ponte per quando aprono sedi in Africa nel loro Paese”.

Le imprese italiane sono pronte a cogliere la sfida. Molte lo hanno già fatto. Eni è tra le pioniere. “Settant’anni fa, il primo paese in cui (Enrico Mattei) portò il logo di Eni fuori dai confini nazionali fu l’Egitto: è stato l’inizio di un percorso che vede oggi il bacino del Mediterraneo il luogo nel quale abbiamo una percentuale estremamente rilevante di produzione, riserve e investimenti”, ha detto Lapo Pistelli, direttore generale Public Affairs di Eni, nel corso della sessione “The role of Italian Growth Diplomacy in the Mediterranean”. I Paesi del Nord Africa si sono rivelati “decisivi” nelle forniture di gas all’Europa negli ultimi due anni, ha sottolineato, evidenziando poi “la complementarità fra i bisogni nordafricani dell’area mediterranea e le nostre capacità nel modello energetico di ieri, di oggi e di domani”. Il Gruppo Fs ha già un avamposto in alcuni paesi del Mediterraneo attraverso Italferr che dà “un contributo a quella che è la progettazione e realizzazione di nuove opere e credo che questo sia un valore importante perché consente a noi come gruppo, ma anche al

Paese, di avere un piede in un'attività che prima o poi dovrebbe svilupparsi, dovrebbe crescere”, ha detto l'ad di Fs, Luigi Ferraris. “Ho ascoltato con attenzione Lapo Pistelli - ha aggiunto - è chiaro che dopo l'energia viene l'infrastruttura. Una volta che un Paese ha avuto accesso alle risorse energetiche, costruisce le infrastrutture per trasportare energia, ma non c'è solo quello c'è anche proprio il trasporto fisico delle merci il trasporto ferroviario. Beh, oggi il gruppo Ferrovie è pronto per fare un discorso del genere perché ormai da cinque sei anni al suo interno anche Anas, che è già presente a sua volta in alcune attività del Nord Africa non in maniera massiva ma ha le competenze per realizzare opere”.

Sul fronte dell'agroalimentare, della sicurezza alimentare in particolare, è pronta a fare la sua parte Filiera Italia.

“Vogliamo offrire a questi Paesi una soluzione addirittura per essere insieme, secondo un modello non speculativo, un modello che non fa land grabbing, un modello che insegna agli agricoltori locali come insieme coltivare con basso impatto ambientale - ha detto l'ad Luigi Scordamaglia - Credo che in questo l'Italia possa essere davvero protagonista. Penso che senza sicurezza alimentare le tensioni geopolitiche di quest'area non si riusciranno a risolvere o a ridurre. La crisi del Canale di Suez sta mettendo a dura prova da un lato ovviamente lato prezzi la nostra all'interno del nostro mercato, ma nei Paesi più deboli del Nordafrica sta di nuovo riproponendo un aumento dell'attenzione. L'Italia in questo, con un sistema pubblico privato finalmente insieme, può offrire una soluzione sostenibile al problema”.

Anche le Pmi sono pronte a scommettere sul “nuovo” scacchiere e sfruttare le opportunità di sviluppo. “La regione del Mediterraneo è sempre stata di grande interesse anche per il mondo delle piccole e medie imprese che rappresentiamo - ha affermato Francesco Napoli, vicepresidente Confapi - E a conferma di ciò, Confapi ha recentemente realizzato un'indagine per supportare l'internazionalizzazione delle PMI che rivela che per le nostre aziende il Medio Oriente e il Nord Africa sono la terza area di interesse strate-

gico per lo sviluppo del proprio business”.



Il ministro degli Esteri, Antonio Tajani



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

163577