

Il presidente di Banconapoli



Barracco:
«Porti
e logistica,
oggi la vera sfida
è con Tangeri»

di PAOLO GRASSI

A PAGINA 17

Area Med

Parla il presidente di Banconapoli

Porti, Barracco: «Ora la sfida è con Tangeri»

«Per rilanciare la strategicità dei nostri scali bisogna investire di più in infrastrutture»

«Le relazioni economiche tra l'Italia e il Mediterraneo». È il tema del convegno che si tiene stamattina (dalle 9), nella sede del **Banco di Napoli**, in via Toledo 177-178, durante il quale sarà presentato il terzo rapporto annuale di **Srm** sul tema. Ne parliamo con **Maurizio Barracco**, presidente di **Banconapoli** e membro del cda di **Bank of Alexandria**.

di PAOLO GRASSI

Presidente Barracco, secondo le stime di **Srm** nel 2013 con 58,3 miliardi di interscambio commerciale l'Italia è, dopo Germania (61,2 miliardi) e Stati Uniti (68,9), il principale partner commerciale dell'Area Med. Dato che equivale a una crescita degli stessi scambi pari al 76,8% rispetto al 2001. In questo quadro il Mezzogiorno, sempre al 2013, fa registrare un interscambio di 14,7 miliardi, secondo solo — tra le macroregioni italiane — al Nord Ovest (19 miliardi). In termini di crescita, però, dal 2001 all'anno che si sta chiudendo, il dato si «ferma» a un +32,5%. Perché un riscontro così basso rispetto a quello nazionale, tanto più che il Sud Italia rappresenta geograficamente, e non solo, la porta del nostro Paese (e di buona parte dell'Europa) sui Paesi dell'Area Med?

«Il dato a cui fa riferimento è quello generale, comprende cioè la quota di petrolio-energia. Ma se guardiamo all'interscambio manifatturiero e all'export (cioè a quello che attiene alle capacità del nostro territorio di produrre e commercializzare nel mondo) ve-

diamo come il Mezzogiorno sia cresciuto in modo molto significativo: più della media italiana. L'export di prodotti manifatturieri dal 2001 a oggi verso il Sud Mediterraneo è aumentato del 75,3% per l'Italia e del 95,2 per il Mezzogiorno».

Proprio il Mezzogiorno, infatti, restando ai numeri di **Srm**, in termini di interscambio con l'Area Med mostra un valore quasi triplo rispetto alle restanti macro-regioni del Paese: 15,5% contro il 5,5% del Centro; il 6,2% del Nord-Ovest; il 5,4% del Nord-Est.

«In rapporto al totale del proprio interscambio, il Mezzogiorno è l'area del Paese che ha la più alta incidenza di rapporti commerciali con il Sud Mediterraneo, come lei ha messo in evidenza. Questo significa che i commerci con la sponda Sud del Mediterraneo pesano in percentuale, per l'economia del Mezzogiorno, più di quan-



to avvenga per le altre macro regioni italiane. È un dato di *specializzazione geografica* molto marcato su cui riflettere anche per gli aspetti infrastrutturali. È importante investire sulla portualità e sulle infrastrutture connesse per una efficiente logistica e retroportualità che dia ai porti del Mezzogiorno la capacità di svolgere a pieno la loro funzione strategica. Bisogna prendere atto che i porti del Sud Mediterraneo — Tangeri ad esempio — sono ormai dei veri competitors dei nostri porti».

Dopo alcuni anni di crisi molto dura, Bankitalia ha segnalato, in particolare per la Campania, un rallentamento della fase recessiva e la possibilità di agganciare la ripresa nel 2014. Un segnale importante. Come lo giudica dall'osservatorio della più importante banca del Mezzogiorno?

«I segnali per una ripresa ci sono, ma dobbiamo essere bravi ad agganciarla. Soprattutto qui nel Mezzogiorno dove paghiamo più che nel resto del paese la necessità di uno sforzo verso una necessaria maggiore competitività delle imprese. Dobbiamo quindi puntare verso il rafforzamento patrimoniale delle aziende in modo che possano investire in innovazione e formazione ed essere quindi più in linea con le necessità di un mercato che premia soprattutto che esportazioni. Il Banco di Napoli e il Gruppo Intesa Sanpaolo da tempo lavorano a fianco delle realtà produttive in questa direzione, sostenendo quelle che vogliono dotarsi di tutti gli strumenti necessari per il mercato globale. Direi ancora che, grazie alla nostra *expertise* e alla presenza nelle aree oggetto della ricerca e del convegno di oggi, siamo nelle condizioni di fornire a tutti gli imprenditori il supporto e la chiave di lettura per en-

trare al meglio in questi mercati. L'Egitto per esempio, che conosco bene essendo da diversi anni consigliere della nostra Bank of Alexandria, nonostante le difficoltà che attraversa, viaggia a un ritmo di crescita del 4,5%. Trend che l'Italia non può mostrare da tempo e, soprattutto, occasione di crescita anche per piccole e medie imprese. Una possibilità che diviene ancora più concreta se si pensa che l'Italia è il secondo partner commerciale dello stesso Egitto dopo gli Usa. Ma...».

Prosegua pure.

«L'Europa dica chiaramente se lo sviluppo dei Paesi che affacciano sul Mediterraneo è una priorità da affrontare subito, così come è stato per quelli dell'area Orientale, o meno. E anche se via sia la necessità di una Banca degli investimenti per concentrare gli sforzi sull'obiettivo di cui parlavo prima».

Tornando alla Campania, resta il dramma di chi cerca un lavoro. Cosa consiglierebbe a un giovane che vorrebbe trovare una soluzione per il futuro? Mettersi in proprio, andare via, continuare a provare qui...

«Io dico che c'è una grandissima occasione per i giovani: i circa 70 miliardi di euro a disposizione delle regioni del Mezzogiorno tra i progetti finanziati dall'Europa e quelli del programma di Coesione e sviluppo. Possiamo rendere il Sud un posto dove i cervelli si importano, insomma».

Quanto reinveste il Banco nel Sud rispetto alla raccolta e quanto aiuta le imprese a crescere o rilanciarsi?

«Da anni il Banco di Napoli investe quanto raccoglie e talvolta ancora di più, segno evidente e tangibile di attenzione alle famiglie e alle imprese del territorio».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Maurizio Barracco