

Pagine a cura
di **DULIO LUI**

In ballo ci sono affari per miliardi di euro tra energia, infrastrutture e finanza. La visita del colonnello **Muammar Gheddafi** in Italia e i recenti accordi politico-commerciali tra i due paesi hanno rilanciato le prospettive di business nelle due direzioni. Un piatto troppo ghiotto per sfuggire agli appetiti degli avvocati di business, a maggior ragione in una fase difficile per l'economia come questa. Con i legali dei grandi studi d'affari che sono chiamati a recuperare posizioni, dopo che per anni hanno guardato con una certa diffidenza a Tripoli accumulando ritardo rispetto ai legali specializzati, che da tempo hanno deciso di creare legami solidi nel paese.

Energia e banche al centro

La Libia primeggia tra i governi che, con i propri fondi sovrani, ha fatto più investimenti in Italia. Un

rapporto avviato nel 1976 con l'acquisizione del 10% di Fiat da parte della Libyan Arab Foreign Bank di Gheddafi. Una partecipazione poi portata al 15% e trasferita alla Lafico (*Libyan Arab Foreign Investment Company*). In seguito è toccato alla Lptic (*Libyan post, telecommunication & information technology company*) entrare nel capitale della Retelit, che si occupa di dorsali per le telecomunicazioni. Investimenti libici sono presenti anche nella Juventus Calcio, in UniCredit (frutto della storica partecipazione in Banca di Roma), in Eni (1%) e in Olcese (settore tessile). Secondo l'ultimo studio targato

Cia World Factbook, oltre il 40% dell'export libico finisce in Italia, di gran lunga il primo acquirente di merci locali. Sul fronte opposto, sono decine le grandi aziende italiane che hanno investito in Libia, con nomi del calibro di Eni, Fiat, UniCredit, Ansaldo, Telecom, Impregilo e Snamprogetti.

Tripoli crea un giro d'affari per miliardi di Accordi tra Un piatto ghiotto

Gli studi italiani specializzati sono di medie dimensioni

Un'analisi tra gli studi italiani meglio posizionati nell'assistenza alle aziende italiane presenti in Libia vede primeggiare gli studi di medie dimensioni. È il caso di **P&A Legal** (associazione professionale nata come evoluzione dello **Studio Petrucci & Associati**) che ha una presenza stabile a Tripoli con professionisti di entrambi i paesi. Tra i filoni più seguiti figurano il diritto commerciale e societario, la normativa sugli investimenti stranieri e gli appalti e il real estate. «Il governo libico ha messo a punto un piano quinquennale di sviluppo che porterà a un ammodernamento delle infrastrutture e a una nuova fase di industrializzazione del paese», spiega **Paolo Greco**, office manager della sede di Tripoli e delegato per la Libia del *Conseil Méditerranéen de l'Arbitrage - Mediterranean Arbitration Council* e del *Euro-Arab Association for International Arbitration*. «Tra le altre cose, è prevista la costruzione di: un nuovo sistema viario urbano, interurbano ed autostradale; edifici commerciali, centri commerciali e centri di stoccaggio della merce; centri di deposito e raccolta merci; aeroporti

e porti turistici». Iniziative alle quali si affianca la realizzazione

“
La Libia fa da ponte con tutto il continente africano
”

di diverse zone franche e speciali, tra cui una al confine con la Tunisia che comprenderà due città con un aeroporto, ospedali e centri commerciali. Dello stesso avviso è **Antonio de Capoa**, managing partner dello studio **de Capoa e associati** e presidente della Camera di Commercio Italo-Libica, «l'unica riconosciuta in entrambi i paesi», come tiene a sottolineare. Primo studio italiano presente in Libia (lo sbarco risale al 2004) sottolinea che «la Libia fa da ponte con tutto il continente africano, che costituisce probabilmente la frontiera più importante per i prossimi anni e la distensione in

atto tra con l'Italia farà da volano per il business nelle due direzioni». «Già oggi è una destinazione molto interessante per le aziende occidentali», aggiunge Greco, «grazie alla presenza di numerosi incentivi agli investimenti esteri in Libia, dall'esenzione fiscale totale per cinque anni, all'esenzione totale sugli utili reinvestiti per tutta la durata dell'investimento e sui dividendi non trasferiti all'estero». Condizioni particolari sono previste, poi, per l'accesso al credito: «L'investitore estero può richiedere finanziamenti alle banche locali con tassi intorno al 4% e gli enti pubblici possono partecipare in equity sino al 40% del valore dell'investimento». Nell'ultimo anno, lo **studio P&A Legal** ha curato, tra le altre: la costituzione di una società di investimento per l'attività di catering ed handling aeroportuale da parte di **LSG Sky Chefs spa** (Gruppo Lufthansa); la redazione di contratti con l'autorità militare libica per conto di **Elsag-Datamat** (Finmeccanica Group); la costituzione di una joint-venture tra **Italcementi** e **l'Economic and Social Development Fund** per la gestione di un cementificio; un'altra joint-venture, questa volta tra Impregilo e la **Libyan Investment and Development Company**. An-



Paolo Greco

L'ANALISI

Legge frena: il processo di riavvicinamento è ancora lento

Secondo il legale ci vorrà ancora del tempo prima di una normalizzazione politica tra i due paesi

È stato tra i primi legali italiani a seguire il business italo-libico in entrambe le direzioni, sin dai tempi difficili nei rapporti tra il paese nordafricano e l'Occidente. Proprio in virtù di questa esperienza, **Giovanni Lega**, numero uno dello studio **Legge Colucci & Associati**, è fiducioso sugli sviluppi futuri, anche se diffida dai trionfalismi delle ultime settimane: «il processo di distensione politica è solo all'inizio, ammonisce, e ci vorrà del tempo per arrivare alla normalizzazione».

Domanda. Iniziamo dallo scenario di fondo: come vede i rapporti commerciali tra i due paesi alla luce della recente distensione a livello politico?

Risposta. Nonostante abbia rappresentato un importante momento di incontro e di riavvicinamento tra i due paesi, è possibile che la recente visita di Gheddafi non sortisca i risultati sperati.

D. Perché?

R. Per i problemi sorti, come le proteste universitarie e la mancata visita alle Camere e per la palese incapacità dell'Italia di fare sistema in un momento così importante per il nostro paese

e la nostra economia. L'impressione è che non sia stato dato seguito a quanto aveva detto il presidente del consiglio italiano nel corso della sua ultima visita in Libia. In ogni caso, dopo lunghi anni di embargo, la Libia si sta aprendo al mondo e in particolare all'Italia. Questa situazione offre una chance formidabile per gli imprenditori italiani che potranno pensare alla Libia non solo come piattaforma di produzione e sbocco delle loro merci ma anche come porta di ingresso per accedere al continente africano. Sarà, comunque, un processo destinato a svilupparsi per gradi.

D. Quali sono le principali opportunità per le aziende italiane in Libia?

R. L'Italia è da sempre il primo partner commerciale della Libia: secondo la Sace, nei primi dieci mesi del 2008 l'export e l'import italiani sono aumentati rispettivamente del 67% e del 36% rispetto all'anno precedente. La Libia ha messo in atto una importante politica di diversificazione per attirare gli investimenti stranieri anche in settori diversi dalla classica energia, come l'industria pesante, il turismo, le infrastrutture e l'agroalimentare. È su questi comparti che la Libia punta per sviluppare l'eco-



Giovanni Lega

nomia del paese.

D. Ci sono rischi particolari per chi investe nel paese?

R. In Libia sono presenti un centinaio di imprese italiane, anche grazie a un

quadro politico stabile e a un rischio politico contenuto. Il saldo di bilancio pubblico è attivo, il rapporto debito/pil è basso, le riserve valutarie sono in aumento e in grado di coprire oltre tre anni di importazioni. Il paese punta ad assicurare alle aziende italiane un ambiente operativo trasparente ed efficiente che garantisca stabilità agli investimenti effettuati. In quest'ottica, la legislazione nazionale si sta progressivamente ammodernando. Ad esempio, l'imprenditore italiano può oggi contare su una legge locale sulla promozione degli investimenti.

D. Come è strutturata la vostra presenza in Nord Africa?

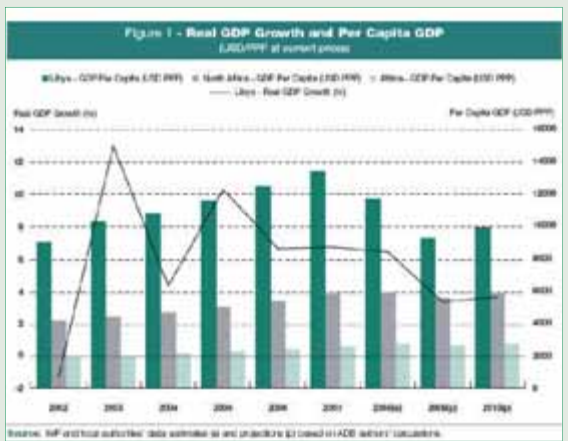
R. La practice araba è guidata da Edoardo Calcaterra il quale, oltre a parlare correntemente l'arabo e aver vissuto nove anni in Tunisia, ha avuto modo di specializzarsi nell'assistenza delle imprese italiane intenzionate ad investire in Nord Africa. Inoltre, abbiamo stretto rapporti privilegiati con diversi studi locali e con Paolo Greco dello studio P&A. Questo network ci ha consentito di seguire diverse operazioni sul mercato nordafricano e, in particolare, in Libia, dove abbiamo seguito la creazione di un acquedotto da 300 milioni di euro.

euro tra energia, infrastrutture e finanza

Italia e Libia per grandi studi

Partecipazioni libiche in Italia

Unicredit	5%
Eni	1%
Retelit	15%
Juventus	7,5%
Olcese	30%



tonio de Capoa è stato, invece, il regista della joint venture tra le fiere di Milano e Tripoli (operazione in fase di definizione) che porterà alla nascita nella capitale libica del più grande polo espositivo dell'Africa. «Si tratta di un accordo importante per rafforzare le relazioni di business», commenta, per poi porre l'accento su un altro aspetto: «Anche grazie all'esperienza alla Camera di Commercio, ho registrato nel paese un tasso particolarmente

contenuto di mancati pagamenti. Un aspetto fondamentale per attirare investitori stranieri».

Alcune aziende si sono affidate a professionisti locali

Alcune società italiane hanno preferito, invece, affidarsi a professionisti locali. Come *Snam e Merloni Progetti*, che hanno scelto lo studio *Tumi* (uno dei più importanti del paese, con professionisti internazionali) per

curare la contrattualistica relativa ai rispettivi insediamenti in loco. Singolare, poi, la strategia dell'*Eni*, che è presente in Libia da mezzo secolo e che nel 2008 ha prodotto 306 mila barili di olio equivalente al giorno. Nel giugno scorso, Eni e la società petrolifera di Stato Noc hanno finalizzato sei contratti che estendono la durata dei titoli minerari nel paese fino al 2042 per le produzioni a olio e al 2047 per quelle a gas. In questi la società del cane a sei zampe

si è affidata a un team interno. «Come nelle altre giurisdizioni in cui siamo presenti», spiegano dall'*Eni*, «riserviamo la documentazione contrattuale e relativa negoziazione alla funzione legale interna, ricorrendo invece all'assistenza di studi legali locali laddove sia necessaria una consulenza incentrata sulla legislazione locale». Nel caso della Libia, l'assistenza interna è assicurata dall'unità della direzione legale Eni competente per le attività extra-europee, che si avvale di personale al lavoro nella sede di Milano.

Elgharabli, Ashurst e Dewey & LeBoeuf, invece, sono entrati in alcune partite interne allo Stato, soprattutto quelle relative alla nazionalizzazione del settore oil & gas.

Relazioni tra i due paesi in via di normalizzazione

Il disgelo tra Italia e Libia era partito già da diversi anni, ma gli ultimi mesi hanno registrato un'accelerazione. Il 30 agosto scorso i due paesi hanno siglato un Trattato di amicizia che prevede, tra le altre cose, l'eliminazione delle limitazioni e degli oneri specifici per le aziende italiane che vogliono costituire una realtà in Libia, e l'abolizione dell'Ali, l'azienda libico-italiana istituita nel 1998 che aveva il ruolo di assicurare commesse alle aziende italiane in cambio di tasse di iscrizione e fees, ma che in realtà non ha mai funzionato. L'Italia si è impegnata a realizzare nel paese nordafricano infrastrutture per 5 miliardi di dollari in 20 anni. In cambio, le aziende italiane otterranno lo sblocco di crediti vantati in loco. Il 3 febbraio il Trattato è entrato in vigore con l'approvazione definitiva del senato.

Ad attirare gli investimenti italiani sono anche i ritmi di crescita del paese, che nel 2008 ha visto il pil attestarsi a +7,1% nonostante la flessione del prezzo del Brent negli ultimi mesi. Per l'anno in corso è prevista una crescita del 4,2%, comunque sostenuta se paragonata alla situazione internazionale.

Lo studio internazionale ha un desk focalizzato sul Nord Africa (*Francesco Stella* è il partner italiano di riferimento) e opera a stretto contatto con studi legali local, come *Anuar Fekini, Hadeef Al Dhahiri & Associates* e *Mukhtar, Kelbash &*

Gli studi internazionali guardano alle ricchezze energetiche

Tra gli studi internazionali presenti sul mercato libico, uno dei più strutturati è *Orrick*, che qualche mese fa ha seguito l'ingresso di *Lptic* nel capitale di *Retelit* e che in precedenza aveva affiancato *Techint* nell'apertura di una branch libica. «La Libia è guardata con grande interesse dagli investitori occidentali soprattutto per le ricchezze in campo energetico», osserva *Paolo Carrière*, partner della *law-firm* americana. «Nei prossimi anni il paese acquisirà un ruolo crescente grazie alle notevoli risorse di petrolio e gas che possiede e che sono alla base dell'economia del Paese. Rimane alto anche l'impegno degli investitori e del Governo nel settore dei trasporti, dell'aviazione e del turismo». Nel paese è presente anche *Linklaters*, al fianco di *Intesa Sanpaolo* nell'asta per la privatizzazione di *Al-Wahda Bank*, la quinta banca libica in termini di dimensione. Lo studio internazionale ha un desk focalizzato sul Nord Africa (*Francesco Stella* è il partner italiano di riferimento) e opera a stretto contatto con studi legali local, come *Anuar Fekini, Hadeef Al Dhahiri & Associates* e *Mukhtar, Kelbash &*

L'ALTRA FRONTIERA

Fioruzzi: c'è anche l'Egitto

Anche il vicino Egitto attira un interesse crescente sul fronte legale. A favore del paese del Faraone giocano una particolare collocazione geografica a cavallo tra Africa e Asia, la relativa stabilità politica e i tassi elevati di crescita economica. Del paese e della sua appetibilità per le aziende italiane, nel paese sono presenti, tra gli altri, *Pirelli, Benetton, Intesa Sanpaolo* e *Domina*, abbiamo parlato con **Pietro Fioruzzi**, partner italiano di *Cleary Gottlieb*, studio che ha curato l'acquisizione del business cementiero di *Orascom* da parte di *Lafarge* e che da settembre si appresta ad accogliere un avvocato egiziano nei propri uffici italiani con l'arrivo di *Dina Hashish*.



Pietro Fioruzzi

Domanda. Cosa deve aspettarsi un imprenditore italiano che punta a fare affari in Egitto?

Risposta. Innanzitutto un grande paese di circa 90 milioni di abitanti, che può rappresentare un importante mercato di sbocco finale per i prodotti italiani. Anche perché il

prodotto interno lordo cresce da vent'anni a ritmi molto sostenuti. Il 2008 si è chiuso con un incremento del 7% e il segno positivo dovrebbe essere confermato anche quest'anno, nonostante l'atteso rallentamento. Nel paese si sta formando una classe media con un buon potenziale di spesa.

D. Quali sono le particolarità del mercato legale egiziano?

R. Si tratta di un paese il cui sistema giuridico è da sempre modellato sui migliori esempi europei, Italia e Francia in testa. Questo crea un terreno culturale giuridico comune che facilita la comprensione e il negoziato.

D. Ci sono normative fiscali particolari per gli investitori stranieri?

R. Alcune aree del paese concedono detassazioni importanti e questo sta attirando l'interesse non solo di grandi aziende, ma anche di realtà di medie dimensioni. Al di là di questo, gioca a favore del paese la presenza di manodopera altamente qualificata.



Avvocati Oggi

a cura di **ROBERTO MILIACCA**
rmiliacca@class.it