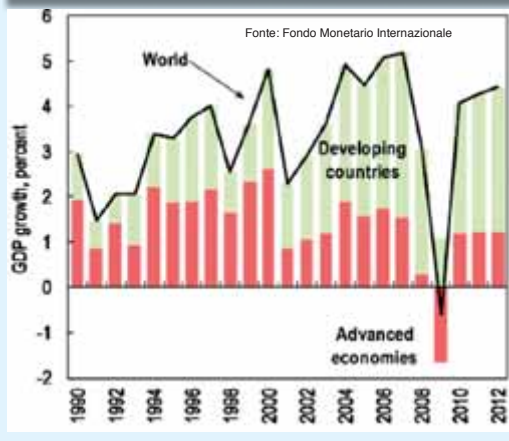


IL CONTRIBUTO DELL'AFRICA SUBSAHARIANA ALLA CRESCITA MONDIALE



Pagine a cura di **DULIO LUI**

Innanzitutto le materie prime. Quindi i grandi programmi infrastrutturali, attraverso i quali i governi locali tentano di colmare il gap di competitività con i paesi occidentali. Infine, la finanza, declinata sia in direzione dei grandi fondi internazionali che puntano a investire in Africa, sia verso le strutture finanziarie messe in piedi a livello di singoli paesi per sostenere lo sviluppo locale. Sono i temi che vedono maggiormente impegnati

gli studi legali occidentali in Africa.

L'energia è senza dubbio il settore di maggiore interesse per le aziende occidentali: «La crisi attuale del settore e la necessità di un forte sviluppo degli impianti di nuova generazione si traduce in straordinarie opportunità per lo sviluppo e il finanziamento di nuovi progetti», spiega **Lorenzo Parola**, partner dello studio **Dewey & LeBoeuf**. «Ci sono opportunità sia nel campo dei combustibili fossili tradi-



Lorenzo Parola

Molte law firm hanno da tempo gli occhi puntati

Infrastrutture l'Africa cerca

zionali e progetti idroelettrici, sia nelle energie rinnovabili come eolico, solare, biomassa

e co-generazione. Altre aree di sviluppo comprendono il settore minerario, l'estrazione (petrolio e gas), le infrastrutture, le telecomunicazioni, e l'm&a».

Il network internazionale di Dewey & LeBoeuf, che ha un *African practice group* con 50 legali, sta assistendo in questo periodo numerosi investitori cinesi e in passato ha affiancato diversi clienti internazionali come la Banca mondiale, l'International Finance Corporation, US Exim Bank e la Banca Africana dello Sviluppo.

La regia è affidata allo studio di Johannesburg, costituito nel 2000 e attualmente guidato dal managing partner **Gregory Antony Nott**. «Dal punto di vista del mercato legale non si può pensare a un unicum», aggiunge Parola.

«Ogni regione tende ad avere una propria struttura, ma nella maggior parte dei paesi è rara l'esistenza di studi legali di grandi dimensioni, come si possono trovare a New York o Londra. Il mercato sudafricano, per esempio, varia da singoli liberi professionisti fino a un certo numero di grandi studi con più di 100 avvocati».

Lo studio ha affiancato pro bono nelle dispute internazionali due atleti sudafricani: Oscar Pistorius, nel vittorioso arbitrato al Cas di Losanna per il ritorno alle competizioni internazionali della IAAF, e Caster Semenya, in relazione alle contestazioni sorte in seguito alla vittoria del titolo olimpico degli 800 metri nel 2008. Queste operazioni hanno visto coinvolti professionisti dello studio di diverse giurisdizioni, tra cui l'Italia.

COSA FANNO I GRANDI STUDI

Poche sedi permanenti, prevalgono gli accordi con i partner locali

Tra gli altri grandi studi presenti in Africa, prevalgono gli accordi con i partner locali rispetto alle sedi stanziali. Anche nel caso delle law-firm che hanno una più lunga tradizione nell'area, come **Cleary Gottlieb**, che ha cominciato a operare nell'area negli anni Settanta, rappresentando Sonatrach (la società petrolifera nazionale algerina), nella creazione di joint-venture con le maggiori compagnie francesi del settore. Per poi estendere le proprie attività a una quindicina di paesi del Continente e a vari settori, dalle conglomerate come Weather Investments alla finanza con Uba (la prima banca in Nigeria). Tra gli avvocati italiani del network internazionale, si dedicano a operazioni africane **Pietro Fioruzzi** e **Roberto Bonsignore** con la collaborazione, tra gli altri, dell'avvocato egiziano **Dina Hashish**, entrata a fare parte dello studio nel 2009. «Non abbiamo sedi locali, ma abbiamo preferito sviluppare una vasta rete di relazioni con i migliori avvocati presenti in loco», spiega **Barthélemy Faye**, socio dello studio di Parigi, che poi indica i settori più interessanti: «energia e risorse naturali, telecomunicazioni, servizi finanziari, infrastrutture e agribusiness». Quanto alle peculiarità dei mercati locali, «occorre fare i conti con un quadro differente dal nostro poiché combina figure tradizionali come le istituzioni per il finanziamento dello sviluppo, come World Bank, African Development Bank, governi e multinazionali del settore estrattivo da una parte con un nuovo genere di protagonisti: fondi di private equity, banche d'affari internazionali e champion locali dall'altra. Le grandi law firm tendono a focalizzarsi sulle operazioni cross-border o sulle operazioni di altro profilo



Barthélemy Faye

che coinvolgono investitori internazionali in una o più nazioni. Vi sono però anche possibilità di condurre operazioni o progetti minori per cui i clienti si rivolgono a law firm locali oppure a studi europei di seconda o terza fascia».

Dla Piper è molto forte nei paesi anglofoni: tra gli altri ha assistito il governo della Tanzania nella realizzazione di infrastrutture energetiche. Inoltre ha di recente siglato un accordo con lo studio kenyota (il primo di una law-firm nel paese) **Isem Kamau & Maema** (che ha tra i propri clienti Coca-Cola, Barclays e Hewlett Packard). Testa di ponte per approfittare delle nuove opportunità create dalla East African, community nata il primo luglio scorso con l'obiettivo di rendere più facili gli scambi di beni e servizi tra Kenia, Uganda, Tanzania, Ruanda e Burundi. **Dla Piper** ha anche un ufficio in Ghana, che negli ultimi anni ha seguito operazioni soprattutto nei settori energy, turismo e miniere. Nello stesso paese ha lavorato spesso anche **Norton Rose**, in particolare in occasione della privatizzazione di Ghana Telecom, mentre **Allen & Overy**, ha seguito diverse operazioni in Uganda e Zambia. **White & Case** ha un ufficio a Johannesburg, che segue tutti i paesi dell'Africa meridionale, mentre gli investitori internazionali presenti soprattutto in Nigeria vengono per lo più seguiti dagli uffici di Parigi. Infine **Allen & Overy** ha un desk Africa composto da un centinaio di avvocati che lavorano nelle principali sedi europee e americane e si occupa soprattutto di energia (tra gli altri ha affiancato in Marocco l'Office National de l'Électricité in un accordo con Renault), finanza (la banca europea degli investimenti sul fronte del private equity in Algeria) e infrastrutture (diverse compagnie di progetti per reti stradali).

© Riproduzione riservata

I PAESI DEL NORD AFRICA

P&A punta sulla Libia,

La posizione geografica dell'Italia, al centro del Mediterraneo, facilita la caccia a mandati africani anche da parte di studi di piccole e medie dimensioni, che nel tempo hanno saputo costruirsi una rete di contatti locali. È il caso di **Paolo Greco**, presente in Libia dal 2002 e managing partner di **P&A Legal**, l'unico studio italiano ad avere la licenza per operare nel paese, con una presenza di 13 avvocati, dieci dei quali libici e tre italiani, questi ultimi voluti appositamente per rendere più facile il ponte con gli investitori del nostro paese. «Ho puntato sulla Libia sulla scia del legame storico che lega questo paese all'Italia e che ha portato negli anni molte aziende della Penisola ad aprire stabilimenti produttivi o branch commerciali in loco». In Libia il ricorso ai tribunali è poco frequente sulle questioni commerciali: «L'avvocato è visto principalmente come un consulente di mercato, soprattutto da parte degli investitori internazionali», riflette. «Quindi, questo ci chiama a svolgere funzioni che vanno dallo scouting delle opportunità di investimento alla ricerca di partner locali, fino al business development e allo studio delle questioni più strettamente giuridiche». Mansioni che vengono affidate agli avvocati che operano in loco anche per la barriera linguistica che frena l'approccio diretto da parte delle aziende italiane. «I maggiori settori di interesse per le nostre aziende sono soprattutto l'energy e il construction, gli stessi che interessano l'Algeria, altro paese in cui siamo presenti attraverso un accordo con uno studio locale (**Bouchaib Law Firm**, ndr)».

Investimenti favoriti dalla fiscalità di favore

Molto attivo nel Continente Nero, soprattutto nella costa Sud del Mediterraneo, è anche **Sergio Guastella** (**studio Fidelio Guastella**, con sede a Ragusa): «Nell'area operano soprattutto studi legali francesi, inglesi e americani, in collegamento con le principali realtà locali. In ogni caso, l'intervento dei grandi studi legali stranieri in territorio africano è ancora legato per lo più al compimento di singole operazioni per conto di multinazionali e solo in rari casi si è tramutato in una presenza duratura». A favorire l'evoluzione in senso più stanziale potrebbero essere le nuove opportunità di business che stanno emer-

sul Continente, anche appoggiandosi a terzi

ed energia, esperti legali



Fabio Brembati

Baker & McKenzie punta sull'Egitto

Al Cairo è presente **Baker & McKenzie**, con un team di 40 avvocati, sei dei quali soci (tutti, tranne uno, egiziani). «È

una scelta non casuale», spiega il partner **Fabio Brembati**, che lavora con paesi africani (per esempio Banca Centrale d'Algeria) e aziende italiane presenti nel territorio (come diverse società del gruppo Finmeccanica). «Piuttosto che esportare legali in loco preferiamo formare professionisti locali, in modo che possano contribuire a far crescere lo studio e il territorio».

Lo studio ha seguito diverse operazioni anche in Sudafrica: «In questo caso selezioniamo gli studi partner di volta in volta, in base all'esperienza nei settori di interesse. Il mercato legale sudafricano è il più vicino al modello occidentale delle law-firm, grazie ai legami sto-

rici con Londra», aggiunge.

Clifford Chance scommette sull'area del Mediterraneo

Clifford Chance punta sugli accordi locali. «L'ultimo rapporto di McKinsey sull'area indica una crescita del pil del 5,1% annuo nell'ultimo decennio. Tranne la Cina, non ci sono altre del mondo che corrono a questi ritmi». **Anthony Giustini**, partner di Clifford Chance insediato a Parigi, spiega così l'ottimismo sugli sviluppi futuri del mercato africano. «Al momento non abbiamo sedi nostre, ma preferiamo lavorare con partner locali di volta in volta, in base alle caratteristiche dell'operazione da seguire e ai paesi coinvolti nell'investimento».



Anthony Giustini

Clifford Chance segue sia clienti occidentali che puntano sulla regione, sia grandi clienti locali, come PetroSA (Sud Africa) (consulenza in relazione alla Raffineria di Mthombo, che verrà costruita in Sud

Africa con un costo stimato di 15 miliardi di dollari americani) e CIC Energy Corp (Canada) (assistenza nello sviluppo e finanziamento di due centrali in Botswana). «Nei prossimi anni gli investimenti pan-africani e stranieri tenderanno a crescere, puntando soprattutto sui paesi ricchi di materie prime come Nigeria, Congo, Angola e Algeria», aggiunge Giustini, «ma crescerà soprattutto il peso degli investimenti Sud-Sud, con i diversi paesi del Continente che si sosterranno a vicenda nel processo di crescita».

—© Riproduzione riservata—

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

Fidelio Guastella sul Maghreb

gendo: «Diversi paesi dell'area stanno perseguendo una politica di incentivazione degli investimenti stranieri che li rende appetibili, mentre altri hanno avviato un processo di ammodernamento delle infrastrutture progettando la realizzazione di grandi opere pubbliche. Il nostro studio opera soprattutto in Tunisia, Libia e Algeria, dove anche l'attività industriale è fortemente incentivata, sia per i minori costi (per la manodopera è di circa il 35% di quello europeo), sia anche per i benefici previsti (come esenzione fiscale, incentivazione e zone franche)».

Accanto alla tradizionale energia, Guastella nota una crescita del business legato alla terra: «L'agricoltura è in forte espansione», spiega. «Moltissime imprese italiane, e in particolare siciliane, hanno già deciso di delocalizzare la loro produzione nella fascia sud del mediterraneo



Paolo Greco

dove trovano le medesime condizioni climatiche e costi di produzione di gran lunga inferiori». L'ostacolo principale è costituito dalle differenze culturali tra i due contesti, oltre che dal differente quadro normativo: «Il maggiore problema per l'imprenditore che vuole investire in Africa è la difficoltà di reperire notizie certe, anche quando ci si rivolge a fonti governative.

Alcune aziende hanno appreso di non potere realizzare gli investimenti programmati solo dopo avere sostenuto ingenti spese e dopo avere già avviato l'attività. Sotto questo profilo, la possibilità per l'imprenditore italiano di avvalersi della costante consulenza di uno studio conosciuto per avere informazioni attendibili costituisce spesso un valore aggiunto».

Anche per il particolare status sociale degli avvocati locali: «Spesso i legali più noti sono coinvolti nella vita politica e questo li rende interlocutori affidabili nella valutazione della realizzabilità dell'investimento, anche se l'altra faccia della medaglia è costituita da possibili condizionamenti politici e sociali».

—© Riproduzione riservata—

CON L'INGRESSO NEL BRIC

Una futura potenza economica

Nel momento in cui da più parti si fa strada l'ipotesi di sciogliere il G8, aumenta il peso politico del Bric, il club economico composto da Brasile, Russia, India e Cina, a cui busserebbe una nuova area, l'Africa. Con l'ingresso nel Bric, il Continente africano otterrebbe, in sostanza, il riconoscimento del peso che ha ormai assunto sia a livello economico, che politico.

Il termine Bric nasce nel 2001 ad opera di Jim O'Neil, capo economista di Goldman Sachs con l'obiettivo di raggruppare quei Paesi che, secondo le previsioni future, sarebbero esplosi negli anni a venire, ovvero Brasile, Russia, India e Cina. A distanza di quasi dieci anni è lo stesso O'Neil a parlare del Continente nero come l'area con le maggiori prospettive di crescita. Secondo Goldman Sachs, considerando nel suo insieme il prodotto interno lordo africano si arriva su livelli simili a quelli di Russia e Brasile, poco sopra quelli dell'India.

Il Sud Africa, pur essendo lo Stato più avanzato sotto molti aspetti, come nazione ha poche chance di entrare a far parte dei Bric. Con 45 milioni di abitanti non ha il bacino di utenza necessario per poter competere con giganti come Brasile, Russia, India e Cina. La parte del leone è giocata da Egitto e Nigeria, che insieme assicurano quasi la metà del pil africano. Basti pensare che il loro pil combinato, entro il 2050, potrebbe superare i

13 mila miliardi di dollari, rendendole di fatto più importanti sia del Brasile che della Russia, ma non della Cina e dell'India.

Goldman Sachs ha creato un indice - denominato Growth environment score - composto da 13 variabili relative alla crescita sostenibile e alla produttività. Il Ges, che va da 0 a 10, viene calcolato annualmente su circa 180 paesi. Tra quelli emergenti (esclusi i Bric), la Corea del Sud presenta ad oggi il punteggio più alto: 7,4. La Nigeria, il migliore in Africa, presenta un punteggio pari a 3,5. Di conseguenza, per affermare a pieno le proprie potenzialità i paesi africani dovranno fare in modo di alzare in maniera considerevole il loro indice.

Ma è un percorso tutt'altro che facile: probabilmente bisognerà procedere a piccoli passi partendo da politiche macroeconomiche stabili incentrate sul mantenimento di una bassa inflazione e sul forte contenimento di un eccessivo indebitamento pubblico e con l'estero. Tra le microcomponenti, invece, occorrerà perseguire stabilità di governo, miglioramento della legalità, sviluppo sostanziale del livello generale di istruzione, diffusione della telefonia mobile e di internet e da ultimo, ma non meno importante, occorrerà sradicare la corruzione cronica che dilaga in molte nazioni africane.

—© Riproduzione riservata—

