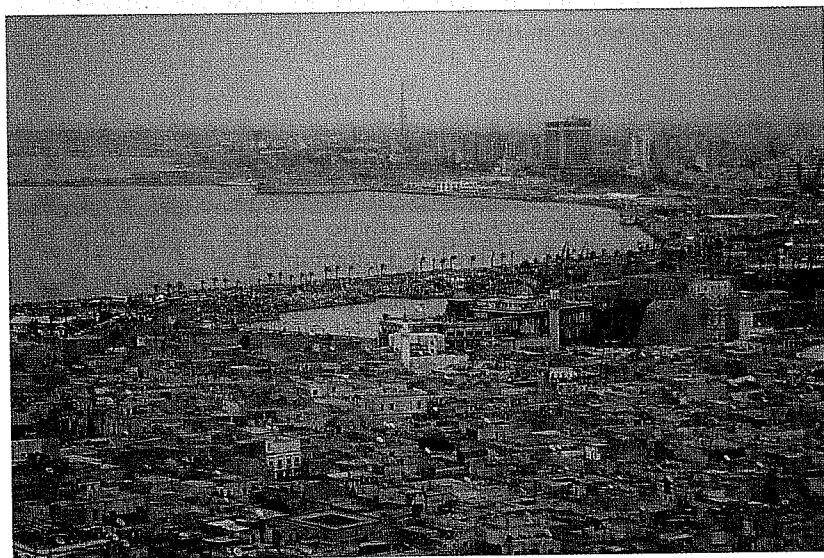


OBIETTIVO LIBIA | IMPREGILO E ITALCEMENTI FANNO DA APRIPISTA

# CONSULENTI ITALIANI IN CAMPO

Lo studio De Capoa stringe un'alleanza locale mentre Petrucci, con il team diretto dal giovanissimo Paolo Greco si fa strada a colpi di joint venture



**I**l 17 luglio 2008 Impregilo con i suoi legali interni ha annunciato l'avvio di un progetto finalizzato alla realizzazione di tre nuovi centri universitari nelle città di Misuratah, Tarhunah e Zliten. Spesa prevista: 400 milioni di euro. Il progetto, rende noto Impregilo, sarà realizzato grazie all'intervento della propria controllata Impregilo Lidco (partecipata al 60% da Impregilo e per la restante quota dalla Lybian Development Investment) e grazie all'ausilio della Odac, l'Organizzazione per lo sviluppo dei Centri amministrativi.

Il 2 settembre Italcementi coinvolgendo il suo consulente di fiducia, **Alberto Dubini** di Grimaldi e Associati, si è scelto i partner libici per costruire un cementificio da 4 milioni di tonnellate annue, a 50 chilometri da Tobruk, dal costo compreso tra i 550 e i 750 milioni di dollari.

Pare proprio che gli operatori economico-finanziari sull'una e

sull'altra sponda del Mediterraneo abbiano deciso di approfittare del nuovo idillio tra i governi di Italia e Libia per dare il via a nuove idee di business. Con effetti che inevitabilmente si stanno riflettendo sul mercato legale.

Tra gli studi legali che stanno intavolando nuove strategie per accogliere la domanda di assistenza transfrontaliera, partono avvantaggiati quelli che la Libia la conoscono già, o perché sono collegati a team professionali locali oppure perché vantano referenti diretti sul territorio.

È il caso di Petrucci & associati, uno studio milanese che ha una sede a Tripoli da ben sei anni, e del team di De Capoa di Bologna che dopo la fine dell'embargo, nel 2004, ha siglato un'alleanza con **Abdallah Ghedlawi**.

Il primo, dopo aver stretto una joint venture finalizzata a sviluppare un progetto di canalizzazione nell'area predesertica del Paese, ha curato l'aggregazione e la succes-

siva apertura in Libia delle società Veneziana Restauri Costruzioni e del Consorzio "Concordia", finalizzato a portare sulla sponda libica il know-how italiano del restauro e del recupero di immobili storici.

De Capoa invece è al lavoro su due contratti ancora riservati. «L'Italia», spiega **Antonio de Capoa**, che è anche presidente della Camera di commercio italo libica, «era il primo partner straniero della Libia. Poi ha perso terreno lasciando spazio a Corea, Francia e Germania. Ora le aziende vogliono recuperare il tempo perduto».

E **Paolo Greco**, office manager della sede di Tripoli di Petrucci, aggiunge: «Fino agli anni scorsi gli unici soggetti italiani che operavano in Libia erano i petrolieri. Le poche comunità di italiani in circolazione erano i team di Snam ed Eni che hanno resistito anche nei momenti più complicati della crisi diplomatica. Ma oggi la Libia è un Paese in rapida crescita che chiede servizi di qualità sul mercato internazionale a partire proprio dalle grandi infrastrutture. Ha aperto quindi le porte alle società estere regolamentando il loro accesso tramite accordi con partner locali».

Non a caso, quindi, il team guidato da Paolo Greco sta lavorando incessantemente su numerose joint venture. Tra le più recenti ricordiamo quella tra Sud-Impianti, del Gruppo Hydro-tech, e alcuni soci privati libici e quella tra una società del Gruppo Chiaramonti con una società privata libica che si è aggiudicata una commessa per lavori di urbanizzazione primaria nella zona di Al Jafra. (v.l.r.) ■