



Pagine a cura  
DI MARIA BUONASANTO

**M**editerraneo: area di scambi e di transito dei commerci mondiali. È questa la via verso cui si sta ridefinendo il ruolo della Regione mediterranea. Dopo un ventennio in cui il sud-est asiatico sembrava farla da padrone, il XXI secolo si è aperto all'insegna del rilancio del Mare Nostrum. Oggi il Mediterraneo rappresenta un luogo di incontro, di commercio e di dialogo tra i popoli. È partito da queste considerazioni il convegno «Mediterraneo, zona di libero scambio» organizzato lo scorso 22 giugno dal Consiglio Nazionale dell'Economia e del Lavoro. Trovare un accordo per favorire la cooperazione tra gli stati arabi e l'Europa è necessario per consentire la creazione dell'area di libero scambio. È questa la considerazione finale emersa dall'incontro. Utile in tal senso l'accordo di Agadir, che potrebbe favorire la creazione di un'area di libero scambio estesa all'Europa, ai paesi mediterranei, ma

anche ai paesi arabi membri dell'area panaraba.

Dedicato al Mediterraneo anche una due giorni di riflessione legale, la prima Mediterranean Conference, appuntamento internazionale del mondo legale che, sotto l'egida dell'IBA European Forum, si è svolto a Roma il 24 e il 25 giugno. A presiedere l'evento, **Gianmatteo Nunziante** dello studio **Nunziante Magrone**, vice presidente dell'IBA European Forum. «Sono convinto», dice ad **AvvocatiOggi** Nunziante, «che l'Italia possa e voglia continuare a ricoprire un ruolo molto importante nel Mediterraneo ed è quindi per me motivo di particolare orgoglio essere riuscito ad organizzare a Roma, per lo European Forum dell'International Bar Association, la 1° Conferenza Mediterranea: delegati da più di 30 paesi, espressione del mondo legale ed imprenditoriale, si sono confrontati sui temi delle infrastrutture, energia e finanza».

Nel 2009 l'interscambio commerciale ha sfiorato

# Mediterraneo, per aziende e



Gianmatteo Nunziante

L'Italia, incuneata nel cuore del Mediterraneo, riveste da sempre un ruolo fundamenta-

rivieraschi.

In questo contesto, il Mediterraneo costituisce uno sbocco naturale per le imprese italiane che abbiano necessità e opportunità di aprirsi all'internazionalizzazione. 22 miliardi di euro il valore delle nostre esportazioni verso i paesi dell'area nel 2009, con un interscambio complessivo che ha sfiorato i 45 miliardi di euro, confermando l'Italia come il primo partner europeo della sponda Sud del Mediterraneo.

Per il prossimo biennio si prevede un incremento che, secondo le stime, dovrebbe portare l'Italia a quota 30 miliardi nell'export. Un trend positivo destinato a trarre ulteriore slancio e raddoppiare grazie al futuro abbattimento delle barriere doganali.

Non stupisce, quindi, la corsa di primari studi internazionali verso l'area a Sud del Mare Nostrum. Tra le law firm presenti sul mercato: **Ashurst, Dewey & LeBoeuf, CSM, Linklaters, Cleary Gottlieb,**

**Orrick, Baker & McKenzie, Thompson & Knight LLP, Allen & Overy e Clifford Chance.**

In crescita anche l'interesse degli studi italiani. Tra questi, **Nunziante Magrone, P&A Legal** che ha recentemente assistito la società italiana **Altay Holding SpA** - operante in Libia da circa vent'anni nel settore della fornitura di laboratori, arredi e materiale didattico - nella negoziazione e costituzione di una joint company con la società **Alemna Company**, controllata dal fondo sovrano libico Economic and Social Development Fund.

Altro nome è **La Scala**, che ha accompagnato **Banque Populaire du Maroc** nella sua apertura in Italia. E ancora **de Capoa & Associati**, presente in Libia, e lo **Studio legale Padovan**, primo studio italiano ad aver aperto un desk in Turchia.

Ma cosa rende il Mediterraneo un'area così interessante? «L'area euro-mediterranea», commenta Gianmatteo Nunziante, «costituisce un mercato potenziale di oltre 600 milioni di consumatori e l'interscambio commerciale Ue - paesi delle

le nello sviluppo dell'area ed è senz'altro un interlocutore privilegiato per molti dei paesi

**PIETRO FIORUZZI, CLEARY GOTTLIB**

## L'Egitto pronto a sfruttare il fondo InfraMed

**L'**Egitto è una miniera di opportunità. Cene parla l'avvocato **Pietro Fioruzzi**, partner dello studio **Cleary Gottlieb**. Lo studio, da tempo attivo nell'area ha deciso di avvalersi della presenza a

Milano della legale egiziana **Dina Hashish**, per avere una maggiore facilità di accesso a documentazione in arabo e una maggiore comprensione dei profili di diritto egiziano.

**Domanda. Avvocato, come ha reagito l'Egitto alla crisi?**

**Risposta.** L'Egitto ha reagito alla crisi meglio di molti altri paesi. Ha potuto, infatti, contare su un sistema bancario meno vulnerabile - perché più prudente e ben vigilato - e su di un'economia di tipo reale. Il Paese conta una popolazione di 90 milioni di individui, che negli ultimi anni ha avuto un trend di crescita costante e che manifesta tutti i bisogni di una classe media emergente. A ciò va aggiunto che il sistema egiziano non è stato toccato da operazioni finanziarie e immobiliari particolarmente azzardate, come è successo in alcuni Paesi del Golfo. Due, quindi, sono i motivi principali alla base della veloce ripresa del Paese: da una parte, minore speculazione e maggiore stabilità finanziaria, dall'altra un'economia reale, che è riflesso di un popolo di consumatori e di una classe media in crescita.

**D. Quali i settori di maggiore interesse per le aziende italiane?**

**R.** Di sicuro interesse sono i servizi finanziari, soprattutto quelli evoluti, perché il sistema bancario egiziano, in parte privatizzato, è in piena fase di sviluppo. Buone, quindi, le possibilità per le grandi banche italiane. Ne è esempio Banca Intesa che, dopo aver comprato Bank of Alexandria, attual-

mente garantisce in Egitto un'offerta di servizi in linea con quelli offerti dalla controllante Intesa San Paolo.

Buono il mercato anche per i fornitori di beni di consumo, che devono soddisfare i bisogni di una classe media in espansione.

Per la stessa ragione, vi sono interessanti opportunità per il settore costruzioni ed il suo indotto, a cominciare dal cemento - non è un caso che Italcementi sia presente ormai da anni nel Paese - per arrivare alle ceramiche, ai mobili e ai componenti d'arredo.

Da non dimenticare, poi, il settore tessile (che può avvalersi dell'impareggiabile qualità dei cotone egiziani), la meccanica e, in particolare, la meccanica di precisione: possibilità appetibili per le imprese che vogliono stabilire facilities produttive in loco. Esempi d'eccellenza da molti anni sono Pirelli e Benetton.

**D. Ci sono progetti in cantiere che potrebbero trainare altri comparti produttivi?**

**R.** Interessanti le possibilità per il settore infrastrutturale grazie alla spinta politica data dall'Unione del Mediterraneo. Si moltiplicano, infatti, le iniziative per avvicinare i due lati del Mare Nostrum. Un esempio: è in fase di costituzione il Fondo InfraMed - di cui è partner, per l'Italia, la Cassa Depositi e Prestiti e negli altri Paesi organismi equipollenti - che una volta lanciato sarà un motore di investimenti infrastrutturali. Investimenti che sono stati in parte già avviati con le iniziative legate ai cd corridoi del mare. Diversi i progetti, come il nuovo collegamento traghettuale Venezia-Alessandria per passeggeri e merci.



Pietro Fioruzzi

## De Capoa: un bacino

**L'**avvocato **Antonio De Capoa** dello Studio bolognese **De Capoa**, è anche presidente della Camera di Commercio italo-libica. Spiega ad **AvvocatiOggi** i punti di forza del «mercato mediterraneo».

**Domanda. Mediterraneo: frontiera interessante per il legale italiano?**

**Risposta.** Le pmi italiane hanno nell'area un potenziale mercato costituito da oltre 120 milioni di abitanti, che può fungere da piattaforma per espandersi nell'Africa centrale, in Medio Oriente, nei Balcani e nel Caucaso. Di conseguenza il Mediterraneo è estremamente interessante anche per gli studi legali italiani, posto che le pmi necessitano più che mai di un'assistenza qualificata in tutte le fasi che precedono ed accompagnano un'iniziativa all'estero, soprattutto in paesi extra-comunitari e con ordinamenti giuridici peculiari. Gli interventi di natura legale variano, e partono dall'assistenza nelle fasi di pre-negoziazione e negoziazione all'analisi del rischio paese e del quadro normativo. Si tratta quindi di un mercato enorme dove la conoscenza delle norme locali, delle lingue e il poter contare su una valida rete di colleghi locali diventano un sicuro elemento di successo.

**D. Avvocato, ha parlato in particolare di pmi. Perché?**

**R.** È proprio il sistema imprenditoriale italiano, incentrato sulle pmi, ad essere quello più omogeneo e coerente con i bisogni e le aspettative di quest'Area geografica. Le grandi industrie e le multinazionali

i 45 mld di euro. E le prospettive sono di crescita

# nuova frontiera studi italiani

sponda Sud ed Est del Mediterraneo ha raggiunto i 250 miliardi di euro nel 2009. Un'area in pieno fermento, quindi, e in grado di attrarre investimenti, soprattutto nel settore delle infrastrutture cui è rivolta una delle iniziative prioritarie della neo-costituita Unione per il Mediterraneo».

Opportunità particolarmente allettanti per le aziende nostrane? «Tra le tante opportunità», spiega Nunziante «un particolare cenno merita "Inframed", fondo di private equity per il finanziamento a lungo termine di nuove infrastrutture sulla sponda sud del Mediterraneo, cui partecipano al 70% Francia e Italia, ed Egitto e Marocco, con il 15% ciascuno. Il fondo darà il suo contributo all'Unione per il Mediterraneo finanziando progetti di infrastrutture sostenibili nel settore dei trasporti, dell'energia e degli insediamenti urbani nelle regioni delle coste Sud e Est del Mediterraneo privilegiando gli investimenti nel lungo periodo.

Il via libera al nuovo fondo, che vede coinvolta in prima linea, per l'Italia, la Cassa Depositi e Prestiti (Cdp), è stato sancito a Parigi il 26 Maggio

2010, con il conferimento di un capitale iniziale di 385 milioni di euro. Il target di raccolta è di un miliardo. L'Italia, svolgendo il ruolo di tramite tra i paesi della sponda Sud del Mediterraneo e l'Ue, ha l'opportunità di sfruttare tale posizione per promuovere nuovi investimenti, finalizzati allo sviluppo delle reti fisiche di trasporto di persone, merci ed energia e di comunicazione».

Altri aspetti che rappresentano dei "plus" a favore dell'area mediterranea sono: le potenzialità offerte dai programmi di penetrazione commerciale, gli strumenti agevolativi predisposti dai governi locali e quelli predisposti specificatamente dal governo italiano in aggiunta alle misure ordinarie di sostegno all'export.

Inoltre, e fattore di non poco conto, stiamo parlando di paesi ubicati a qualche ora di aereo soltanto dall'Italia, nei quali la nostra lingua è abbastanza diffusa o comunque compresa. È proprio la vicinanza geografica ad aver spinto, per esempio, *Domina Vacanze*, leader italiana nel mercato della compravendita alberghiera, a puntare

sull'Egitto. «Le caratteristiche favorevoli dell'Egitto», spiega il presidente del gruppo, **Paolo**



Paolo Michelozzi

Michelozzi, «sono: stagionalità di 12 mesi l'anno, una splendida natura ed una posizione strategica per l'Europa. In poche ore, infatti, è raggiungibile da tutti i paesi europei».

Sono questi i fattori che nel 1994 hanno portato alla nascita del primo degli hotel del *Domina Coral Bay*, il più grande com-

plesso alberghiero di Sharm El Sheikh.

Un complesso che si estende su una baia di 2 km, con 7 strutture alberghiere, appartamenti, ville, decine di ristoranti e 5mila posti letto. Una vera e propria città che, come tale, richiede di instaurare moltissime relazioni con controparti egiziane. Va da sé che ciò comporta delle difficoltà, ma – secondo Michelozzi – nulla di particolarmente rilevante. «Le difficoltà sono legate all'integrazione ed alla necessità di adeguarsi alle regole locali. Le problematiche che abbiamo incontrato, però, sono sempre state problematiche "sane", dovute alla necessità di confrontarsi con un sistema legislativo e dei modi di lavorare diversi. È chiaro che lavorare con imprese egiziane non è come lavorare con imprese tedesche. Hanno peculiarità, pregi e difetti propri».

Un'iniziativa tutta italiana, quella di *Domina Vacanze*, che ha fatto nascere il "fenomeno Sharm El Sheikh". Un luogo che, secondo il presidente del gruppo, rappresenta «la Florida europea, grazie ad un clima temperato ed una natura estremamente attrattiva.

E sono questi gli aspetti premiati dal mercato. A differenza, infatti, di mete come Dubai, che dal punto di vista naturalistico e climatico offrono ben poco, Sharm», conclude Michelozzi, «ha retto bene alla crisi. Mentre paradisi artificiali come Dubai hanno

subito le conseguenze di una congiuntura economica sfavorevole, i paradisi naturali non hanno registrato nessun calo di domanda».

Non solo le mete turistiche, ma più in generale le economie dei paesi nordafricani nel complesso non hanno risentito particolarmente degli effetti della crisi mondiale.

Premesso che è l'intero continente africano che si è messo in moto (tant'è che il tasso di sviluppo medio di questo Continente è del 6,3%), il Nord Africa può concretamente rappresentare per le imprese italiane uno straordinario sbocco di mercato.

Basti pensare ai distretti industriali: dal Marocco - dove oltre 400 imprese italiane operano nella *Free Trade Zone di Tangeri* - alla Tunisia dove c'è il polo agroalimentare di Bizert, quello tessile di Monastir, della meccanica a Sousse, della biotecnologia a Sidi Thabet e dell'energia rinnovabile a Borj Cédria.

Da non dimenticare, poi, il futuro distretto di Misurata, in Libia, che può rappresentare la porta d'ingresso per gli investimenti italiani nell'area, in virtù delle agevolazioni fiscali offerte, dell'esenzione dal pagamento dei dazi doganali su macchinari, attrezzature e materie prime esclusivamente per le imprese italiane. Algeria, Egitto, Libia, Marocco, Tunisia: questi i paesi su cui l'Italia deve puntare.

© Riproduzione riservata

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

## di opportunità per le pmi

possono sì essere attivi operatori per quanto riguarda le infrastrutture e la realizzazione dei grandi complessi turistici e dei centri commerciali, ma non possono essere protagonisti per quanto riguarda gli importanti aspetti dell'industria, del commercio e dei servizi.

In estrema sintesi, per motivi culturali, geo-economici, per via della tradizione, ma soprattutto per come sono stati impostati i sistemi imprenditoriali in questi Paesi, tutti incentrati su imprese medie e piccole, gli alleati naturali, i partner ideali, i naturali complementi, non possono che essere imprenditori medi o piccoli.

**D. Rispetto alle modalità operative del nostro comparto produttivo, quali caratteristiche risultano più attrattive per questi paesi?**

R. È arcinoto che il nostro sistema imprenditoriale è caratterizzato soprattutto dalla rapidità, dalla snellezza, dalla capacità di adattamento e dalla elasticità: tutte doti che diventano requisiti indispensabili per poter operare con efficacia nell'Area Mediterranea. Si può tranquillamente affermare che non c'è settore nel quale le imprese italiane non possano partecipare con successo, incluso quello dei servizi (basti pensare al settore della consulenza, dell'advertising, dei servizi in genere).

**D. E come si prepara l'Italia a cogliere queste opportunità?**

R. Il sistema camerale italiano, per mezzo di Unioncamere, ha varato proprio in questi mesi un importante progetto, denominato "Med in Italy". Il progetto prevede la partecipazione di qualche migliaio di imprese e di decine e decine di camere di commercio italiane. Si snoderà per tutto il secondo semestre 2010 ed il primo semestre 2011 ed è emblematico dell'interesse che ora (e finalmente) il Sistema Paese Italia nutre verso l'area. I settori più interessati saranno: agro alimentare, agro industria, ambiente e tecnologie applicate, edilizia ed housing, e la c.d. "blue economy".



Antonio De Capoa

## FRANCESCO STELLA (LINKLATERS)

### Grandi aspettative dal project finance

Occhio al project finance. Lo dice **Francesco Stella**, partner della sede milanese di *Linklaters*. Lo studio, con un desk dedicato al Nord Africa da oltre vent'anni, è stato uno dei primi studi internazionali a puntare su questo mercato. Tra le principali e più recenti operazioni che hanno coinvolto la sede milanese nell'area, l'assistenza a *Intesa Sanpaolo* nella vendita di una partecipazione di minoranza in *Bank of Alexandria* a *International Finance Corporation*.

**Domanda. Avvocato, perché avete puntato sul Nord Africa?**

Risposta. La regione rappresenta senz'altro un'area interessante per il legale italiano e, in particolare, per uno studio legale che, come il nostro, faccia parte di una realtà internazionale. Da un punto di vista legale, infatti, in Nord Africa è lecito attendersi che, nel corso dei prossimi anni, il project finance assumerà un ruolo preponderante, in particolare in relazione alla realizzazione di grandi opere. Altri fattori di interesse sono: una maggiore stabilità rispetto ad altri paesi emergenti limitrofi e l'esistenza di interessanti prospettive di sviluppo economico. L'aumento dei prezzi delle materie prime e delle commodity ha, infatti, alimentato la crescita delle economie locali e aumentato il relativo potere d'acquisto. In risposta alla crisi, inoltre, diversi paesi, come Egitto, Marocco e Tunisia, hanno predisposto importanti piani di spesa pubblica, che dovrebbero dare un rinnovato impulso in particolare ai settori delle infrastrutture, dei trasporti e dell'energia, anche da fonti rinnovabili.



Francesco Stella

**D. Si può dire, quindi, che le economie della sponda Sud del Bacino abbiano superato la crisi?**

R. Sì, le economie dei paesi nordafricani hanno reagito alla crisi in maniera tendenzialmente positiva. Tale situazione generale è da porre in relazione al fatto che il sistema economico dei paesi del Nord Africa è caratterizzato da un mercato finanziario relativamente poco esposto a quello globale e da un settore industriale preponderante rispetto a quello finanziario. Inoltre, sono stati avviati importanti programmi di spesa pubblica per rilanciare le economie, modernizzare i paesi e sostenere i consumi interni (nel caso, almeno di Egitto, Marocco e Tunisia).

**D. Dopo la nascita dell'Unione per il Mediterraneo, quali sono i paesi che hanno dimostrato dal punto di vista legislativo una maggiore apertura e maggiori facilitazioni per la nascita di un "mercato mediterraneo"?**

R. La nascita dell'Unione per il Mediterraneo è relativamente recente (2008) ed è prematuro esprimere un giudizio compiuto sul suo impatto sui sistemi legislativi dei paesi del nord Africa. Allo stato, il sistema legislativo del Marocco risulta come uno dei più moderni e aperti nel panorama nord africano. All'opposto, l'Algeria rimane un paese molto "ostico", soprattutto dopo la recente introduzione del divieto per gli operatori stranieri di possedere quote superiori al 49% nelle joint venture locali.

© Riproduzione riservata