sul Continente, anche appoggiandosi a terzi

I PAESI DEL NORD AFRICA

P&A punta sulla Libia, Fidelio Guastella sul Maghreb

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 emergendo: «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 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».

Sergio Guastella

© Riproduzione riservata