



direttore: Roberto Napolitano

# Opportunità verdi in Nordafrica

## Agricoltura ed energie rinnovabili tra i settori appetibili, insieme alle infrastrutture

**Anna Del Freo**

■ Molto da rifare, da ricostruire. E molte opportunità per le aziende italiane nei Paesi della Sponda Sud del Mediterraneo e del Medio Oriente, nei quali il quadro politico ed economico sta rapidamente cambiando.

Si è parlato di questo nei giorni scorsi a Roma, nell'incontro organizzato da Assafrica & Mediterraneo (Confindustria) tra le aziende e gli advisor di banca Ubae, impresa bancaria a capitale italo-arabo che opera in tutto il Nordafrica e in Medio Oriente. E di questo Il Sole 24 Ore ha parlato con il direttore generale di Ubae,

### I COMPETITOR

Biagio Matranga, direttore di Banca Ubae: «I concorrenti da battere ora sono gli emergenti, Cina e Brasile in testa»

Biagio Matranga, esperto dell'area e protagonista dell'incontro di Roma, dove sono arrivate 200 aziende e si sono svolti oltre 300 incontri "B2B".

«La situazione ora è molto interessante - spiega Matranga - Quello che è già stato fatto nel campo delle infrastrutture e dello sviluppo oggi è rimesso in gran parte in discussione a causa degli sconvolgimenti politici. I piani di sviluppo sono stati o saranno rivisitati. Ora le principali opportunità sono nel campo delle infrastrutture. Si prenda un Paese come l'Algeria, per esempio. C'è una forte domanda di nuove strade, di ferrovie, di nuovi centri abitati e di edilizia popolare. Si tratta di un Paese molto legato all'Italia, anche se molti non lo sanno. Importiamo da loro gas e petrolio per circa 3 miliardi l'anno e loro acquistano molto dall'Italia».

Anche in Libia, dopo il crollo

del regime e le distruzioni della guerra civile, ci sarà da ricostruire e da ripianificare le città. «Tra i settori più interessanti - afferma il direttore di Ubae - l'agricoltura, il turismo, ma anche le energie alternative, come il fotovoltaico. Noi italiani in Libia siamo ben accetti. Malgrado negli oltre 40 anni di regime Gheddafi non abbia risparmiato critiche all'Italia, il popolo libico resta molto disponibile nei nostri confronti e il legame resta forte. La Libia ha un milione di famiglie, ma in media ogni famiglia ha 6 membri o più. La popolazione è in aumento e molti giovani non si possono sposare per mancanza di case o perché non hanno i soldi per comprarle».

Grande fermento anche in Egitto, «dove forti movimenti di piazza chiedono con insistenza - afferma Matranga - una società più aperta. E dobbiamo esser presenti, perché altrimenti Paesi come Turchia, Pakistan, Cina, Brasile lo faranno al posto nostro. Ormai sono in grado di fornire non solo prodotti finiti ma anche macchinari e di lavorare sulle infrastrutture. Il Brasile, per esempio, nel campo delle infrastrutture è diventato fortissimo e sta acquisendo fette di mercato importanti a livello globale nel campo delle energie alternative». «Certo - prosegue - in alcune aree ci sono problemi enormi legati agli embarghi internazionali. In Iran vendere è difficile perché tutte le principali banche iraniane sono embargate. Noi italiani compriamo da loro idrocarburi per 6 miliardi l'anno ma il nostro export che valeva dai 3 ai 3,5 miliardi quest'anno sarà ridotto a un miliardo proprio per l'embargo. E sono scattate restrizioni anche sulla Siria. Problemi analoghi li abbiamo con Sudan».

Infrastrutture dunque, soprattutto. Edilizia, turismo, sanità privata prima che pubblica (in Libia dopo le distruzioni ce n'è un estremo

bisogno). Uno scenario appetibile soprattutto per le imprese medio grandi, a prima vista. Ma secondo il direttore di Banca Ubae, c'è spazio anche per le Pmi: «Ne sono convinto - dice -. In Libia c'è da sviluppare l'agricoltura. L'Egitto ha aperto il "canale verde" che, con la logistica curata da un'impresa italiana, porta i prodotti ortofrutticoli a Genova, da dove vengono distribuiti in tutta Europa. La Libia vorrebbe fare altrettanto ma bisogna implementare le aziende agricole locali. Sempre in Egitto, sono settori da sviluppare quelli della carpenteria metallica, dei piccoli mobili, della ceramica, degli infissi. C'è spazio per la piccola impresa e l'energia elettrica costa molto poco».

Ma come può operare un'impresa in Paesi dallo scenario politico in assoluta evoluzione e ancora con problemi di incertezza economica e giuridica, per non dire anche di sicurezza fisica? «Non bisogna dimenticare - dice Matranga - che il peggio in molti Paesi è passato. Comunque le imprese devono operare con le garanzie classiche, quali lettere di credito, copertura Sace e lettere di garanzia. Gli strumenti per muoversi in sicurezza ci sono. Quello che non bisogna fare è operare solo su base fiduciaria».

Infine, le agevolazioni agli investimenti stranieri: in Egitto già c'erano «e continueranno anche con il nuovo corso politico - afferma Matranga - e così in Tunisia. L'Algeria è sempre stata chiusa, gli stranieri non possono avere la maggioranza ma solo il 49% di una società. Ma in Libia la situazione secondo me cambierà. Ho avuto un incontro con l'attuale ministro dell'Economia, Abdallah Shamia, che probabilmente verrà riconfermato, che mi diceva come il Paese, secondo lui, dovrà finalmente aprirsi agli investitori esteri».

© RIPRODUZIONE RISERVATA