

Le opportunità della ricostruzione. Dalle infrastrutture per l'elettricità alla realizzazione di ospedali

# Decisioni rapide e rete di relazioni per muoversi nella nuova Libia

Roberto Bongiorno

Il grande negozio di abbigliamento in Omar Muktar Street, nel centro di Tripoli, espone capi provenienti da diversi paesi. Ma quando si chiede al proprietario un consiglio, la sua risposta è immediata: «Sicuramente questo; costa di più, ma è italiano». Una risposta che si riceve in altri negozi o magazzini. Che siano macchinari industriali, mobili, generi alimentari, i commercianti libici spesso amano evidenziare il divario qualitativo tra il made in Italy e le merci cinesi.

Tra i Paesi del Nord Africa e del Medio Oriente, la Libia è quello che presenta più opportunità per le aziende italiane. Non si tratta solo dello storico legame commerciale tra i due Paesi. I 14 miliardi di euro di interscambio del 2010 (anche se gran parte deriva-

no dall'import di energia), sono un buon viatico. Ma la posta in gioco è molto più alta. In palio c'è la ricostruzione della Libia. E sul lungo termine il business si preannuncia colossale: decine di miliardi di dollari in appalti, anche di più. Perché non si tratta solo di ricostruire le infrastrutture danneggiate dalla guerra (solo queste commesse sarebbero comunque promettenti). Il Governo libico di transizione sta ponendo le basi per realizzare tutto ciò che Muammar Gheddafi aveva promesso,

## PICCOLI PASSI

A Tripoli sono tornate circa cinquanta aziende rispetto alle oltre 500 presenti prima che scoppiasse la rivolta

ma che non ha mantenuto. Occorre rifare da zero la rete fognaria di Tripoli e di altre città. Lo stesso discorso per quella idrica e quella elettrica. Sono necessari ospedali, laboratori e aule universitarie. Senza contare strade e ferrovie per collegare i centri del terzo Paese più vasto d'Africa.

L'ex regno di Gheddafi ha un grande vantaggio sugli altri Paesi del Nord Africa: può disporre di un fiume di liquidità. Solo nel 2010 aveva incassato con le rendite petrolifere quasi 50 miliardi di dollari. Inoltre vi sono tra 130 e 150 miliardi di asset libici congelati in diversi Stati. Una parte consistente dovrebbe rientrare in Libia entro l'anno. È un'opportunità da non perdere per molti Paesi. A Tripoli i businessmen mediorientali, in prima linea i turchi, sono davvero tanti. Ma le chances per

le imprese italiane sono interessanti. Purché, hanno spiegato al Sole 24 ore i manager di tre aziende rientrate in Libia - Salini, Bonatti e Maltauro -, non perdano tempo e tornino per tessere le relazioni con le controparti libiche.

I settori in cui si può suddividere la ricostruzione, e gli appalti che ne derivano, sono sostanzialmente tre: i servizi, gli appalti e le forniture a titolo di aiuti umanitari o nell'ambito di procedure in via d'urgenza. In questo settore rientrano le forniture alimentari, medicali e le opere urgenti da realizzare in tempi brevi. Come la riparazione delle fogne e degli acquedotti. Un secondo settore è quello delle forniture e dagli appalti con soggetti privati. In questo caso la Cirenaica, l'area più industrializzata, ha le carte in regola per attrarre molte aziende stra-



Tra antico e moderno. Una delle rovine romane di Leptis Magna

nier. Le imprese che hanno sofferto i danni vogliono ripartire. Nel caso delle procedure d'urgenza spesso non c'è il tempo di bandire delle gare, si preferisce dunque procedere per designazione diretta. Il terzo settore, infine, riguarda le grandi commesse e i bandi già indetti in passato, o che dovranno essere indetti in futuro. Dal punto di vista dei numeri è questa la parte più rilevante, ma sarà anche quella in cui vi saranno più concorrenti.

Ma come fare? In Libia sono tornate circa 50 aziende italiane (prima della rivolta erano quasi 500). Le incognite certo non mancano. Ci sono due punti, per esempio, poco incoraggianti. La ricostruzione fatica a partire. L'attuale Governo ad interim è più concentrato a definire i futuri assetti politici del Paese prima di indire le gare. Oggi risulta spesso difficile individuare i giusti interlocutori. Gli enti preposti agli appalti sono quasi paralizzati.

Presenziare il territorio resta però decisivo. In febbraio dovrebbe sbarcare a Tripoli una missione di imprenditori guidata dal ministro dello Sviluppo economico,

Corrado Passera. Ma c'è di più. Esistono dei settori in cui le Pmi italiane possono essere coinvolte già ora. Ne è convinto Guido Folloni, presidente dell'Associazione di amicizia e cooperazione Italia-Libia, che fa capo all'Isiamed. «Uno dei settori più interessanti - spiega Folloni - è quello agroalimentare. Soprattutto in Cirenaica. L'idea è costruire una filiera in cui siano coinvolte Pmi italiane capaci di contribuire con il loro know how. C'è molto da fare: a partire dai sistemi di irrigazione, passando per la fertilizzazione, fino alle macchine agricole. Diversi imprenditori libici da tempo chiedono di avviare partnership proprio con le aziende italiane». Non si tratta dunque di grandi opere, ma, per ora, di un canale diretto e informale. In questa direzione si è già mosso il polo universitario di Parma, che ha già studiato progetti poliagricoli in altri paesi arabi. La bonifica dei terreni e l'edilizia di servizio sono campi altrettanto interessanti. Quanto al futuro, e agli appalti più grandi, le incognite non mancano. Ma il gioco vale sicuramente la candela.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

6.2.12