

LIBIA

1. QUADRO MACROECONOMICO

a) Andamento congiunturale e rischio Paese

L'economia della Libia si fonda sulla produzione e sulla esportazione di petrolio e, dall'autunno 2004, di gas naturale. Gli introiti da petrolio e una limitata popolazione di 5,5 milioni fanno in modo che la Libia registri il più alto reddito pro capite di tutta l'Africa, ma solo una piccola parte di tali redditi raggiunge gli strati più svantaggiati. La produzione non petrolifera è minima ed è limitata a beni sia esportati (per il loro prezzo competitivo) che consumati localmente (acciaio lavorato) oppure a determinati beni che coprono solo una parte della domanda interna (cemento). La gestione centralizzata delle importazioni e della distribuzione in un ambiente burocratico inefficiente ha dato luogo a frequenti carenze di prodotti di base e di alimentari. La produzione alimentare locale, ripartita su pochi tipi di raccolti, non arriva a coprire il 30% della domanda. Tutto il resto viene importato dall'estero e serve a soddisfare una domanda interna in crescita costante ma a ritmi non elevati. I principali dati macroeconomici sono riportati nella tabella che segue:

	1999	2000	2001	2002	2003	2004 (stime)
PIL nominale, miliardi di \$	30,5	34,5	27,9	16,8	17,8	
PIL reale (variazione %)	0,7	2,6	0,5	-0,2	4,6	2,2
Indice dei Prezzi al Consumo (variazione %)	2,6	-2,9	-8,8	-9,8	2,8	2,9
Esportazioni, fob, miliardi di \$	7,3	14,3	12,0	11,6	14,3	13,5
di cui: prodotti petroliferi				10,6	13,4	12,5
Importazioni, fob, miliardi di \$	4,3	4,1	5,3	7,4	6,3	7,2
Bilancio pubblico (% del PIL)				4,4	13,6	7,5

Il PIL nominale espresso in dollari risente dell'inversione del tasso di cambio avvenuta il 1 gennaio 2002, quando da 0,6 dinari per dollaro (tasso ufficiale imposto dalle Autorità) si è passati a 1,3 dinari come nuovo tasso ufficiale, di fatto allineato con quello di mercato. L'economia libica resta in gran parte dipendente dall'andamento del settore petrolifero, che potrebbe tornare a svilupparsi con l'avvio dell'estrazione del gas alla fine del 2004 e con il rientro delle compagnie americane assenti dal 1986. Anche se le valutazioni internazionali concordano sulla stabilità dell'economia libica, il prodotto nazionale del settore non petrolifero registra un andamento stagnante e non vi sono in sostanza progressi sulla politica di import substitution.

In tutta una serie di settori, sia per la mancata attuazione di riforme orientate al mercato, sia per ragioni di costi o addirittura di assenza delle infrastrutture, non si registra ancora la convenienza ad avviare una produzione locale che permetta di ridurre la dipendenza dalle importazioni.

b) Grado di apertura del Paese al commercio internazionale ed agli investimenti esteri

La Libia esporta quasi tutto ciò che produce e dipende dalle importazioni per tutti i prodotti di consumo e di investimento, ad eccezione ovviamente delle materie prime energetiche. Anche i carburanti derivati dalla raffinazione sono in parte importati (dall'Italia). La produzione alimentare è non sufficiente neanche per la ridotta popolazione del Paese (5,5 milioni di abitanti) ed una buona parte viene sprecata per l'assenza di una catena distributiva e di strutture di conservazione.

Il commercio estero della Libia è caratterizzato sul lato dell'export da una assoluta prevalenza del petrolio tra i beni esportati (95% del valore) e da un limitato numero di Paesi che acquistano tali esportazioni libiche. I primi clienti della Libia nel 2003 sono stati (con l'indicazione della quota di esportazioni libiche assorbite) l'Italia (42,5%), la Spagna e la Germania (entrambe con il 13,5%), la Turchia (8,0%), la Svizzera (4,0%) e la Francia (3,6%). Nel 2004, alle esportazioni di petrolio si affiancheranno spedizioni di gas (fino a 8 miliardi metri cubi all'anno) attraverso il nuovo gasdotto Libia – Sicilia, e destinate quasi esclusivamente al mercato italiano.

Sul lato delle importazioni, la Libia acquista beni per valori significativi da non più di venti Paesi: i primi fornitori della Libia sono stati nel 2003 l'Italia (26,1%), Germania (9,8%), Corea del Sud (6,7%), Regno Unito (6,7%), Giappone (6,5%) e Tunisia (6,2%). La Turchia non dovrebbe discostarsi molto dal 7-8%, ma si tratta di dati ufficiosi che non tengono conto del fiorente "luggage trade". Il numero dei fornitori della Libia sembra destinato ad aumentare con l'inserimento di fornitori in grado di offrire merce di qualità spesso scadente a prezzi vantaggiosi.

La ripresa del commercio internazionale dopo la sospensione delle sanzioni ONU (1999) e la loro abolizione (settembre 2003) e nel contesto del processo di normalizzazione dei rapporti tra Libia ed Occidente (acceleratosi nel dicembre 2003) ha dato nuovo respiro all'attività dei numerosi importatori locali. Superato lo shock dell'abolizione del cambio ufficiale vigente fino al 1 gennaio 2002, che ha ricondotto il valore del dinaro libico al suo livello di mercato (deprezzandolo di tre volte rispetto al dollaro), le importazioni libiche sono aumentate per quantità di beni, anche se (in assenza di statistiche nazionali affidabili si tratta di stime internazionali) il loro trend è altalenante. Il commercio internazionale è favorito dal fatto che non vi sono praticamente beni di consumo che possano essere prodotti oggi a costi inferiori rispetto al costo dell'importazione.

La Libia ha comunque necessità di investimenti esteri per ammodernare i settori essenziali alla sua economia (estrazione e raffinazione di petrolio) ed i settori avviati negli anni '80 e divenuti obsoleti, ma in grado di costituire una parziale alternativa anche sul lato delle esportazioni, grazie ai bassi costi di produzione (acciaio e cemento). I rischi e le difficoltà connesse agli investimenti esteri al di fuori dei settori dell'energia hanno sinora costituito un freno all'arrivo di capitali.

c) Andamento dell'interscambio commerciale con l'Italia e degli investimenti diretti esteri bilaterali

Secondo i dati ufficiali pubblicati dall'ISTAT, l'andamento del commercio con l'Italia nel 1998-2003 e nel primo trimestre del 2004 si può riassumere nella seguente tabella:

(milioni di Euro, salvo diversa indicazione)	2000	2001	2002	2003	2004 gen-mar
Importazioni dalla Libia	6.384,4	5.466,2	4.907,0	5.216,4	1.326,5
Variazione % (su stesso periodo)	106,0	(14,4)	(10,2)	6,3	-2,3
Esportazioni verso la Libia	1.027,9	1.293,5	1.320,2	1.363,8	349,2
Variazione % (su stesso periodo)	18,6	25,8	2,1	3,3	18,4
SALDO per l'Italia	(5.356,5)	(4.172,7)	(3.586,8)	(3.852,6)	(977,3)
Interscambio	7.412,3	6.759,7	6.227,2	6.580,2	1.675,7

Non vi sono investimenti italiani diretti in Libia, mentre la società governativa libica LAFICO (Libyan Arab Foreign Investment Company) e la banca per le operazioni estere LAFB (Libyan Arab Foreign Bank) hanno compiuto negli ultimi anni operazioni sul mercato finanziario italiano e posseggono quote in importanti gruppi e società italiane (Fiat, Juventus FC, Gruppo tessile Olcese). La società (di diritto olandese) OILINVEST, in realtà libica e controllata dalla National Oil Corporation libica e dalla LAFICO, è a sua volta proprietaria della TAMOIL italiana, che, oltre ad operare importanti raffinerie in Italia, ha avviato una politica di espansione della rete di distribuzione di carburanti nel nostro Paese.

2. INDIVIDUAZIONE DELLE AREE DI INTERVENTO

a) Valutazione della penetrazione commerciale dei prodotti italiani sul mercato locale

I prodotti italiani sono conosciuti e richiesti in Libia, ma non tutti i cittadini libici vi hanno accesso a causa del basso reddito. La concorrenza più agguerrita al prodotto italiano proviene da Paesi in grado di offrire la stessa qualità nel settore dei macchinari (Germania) oppure, per quanto concerne i beni di consumo, dai meno costosi beni di origine turca o estremo-orientale. La prima voce del nostro export è costituita da macchinari: la prevalenza della meccanica italiana (pompe per uso agricolo o domestico, macchine da officina, utensili) è retaggio della presenza italiana in Libia (tutti i termini meccanici sono qui calchi linguistici dell'italiano). Accanto alla meccanica, sono italiane tutte le forniture elettriche di qualità (aggredite dai meno sicuri prodotti cinesi) e si stanno diffondendo gli altri prodotti per l'edilizia (piastrelle e sanitari), insidiati dalla concorrenza soprattutto francese. Sempre retaggio della storia passata è la preferenza dei rivenditori libici per i gioielli italiani, in particolare per la categoria dei meno costosi prodotti stampati. Per ragioni connesse ai valori culturali della Rivoluzione, non è diffusa nel Paese la pubblicità.

La presenza dei beni italiani sul mercato è garantita da importatori e traders, che non possono avvalersi di informazioni sull'andamento della domanda. Per fruire di dazi vantaggiosi o per altre ragioni (ad esempio, poiché hanno basato le loro attività fuori dalla Libia) gli importatori spesso agiscono tramite Malta, Tunisia o addirittura Emirati Arabi Uniti.

La disponibilità di scorte di beni stranieri dipende essenzialmente dagli esportatori e le stesse grandi multinazionali (un esempio per l'Italia, Barilla) non hanno il polso del mercato libico poiché sono convinte di esportare dai Paesi di produzione verso il Paese "di smistamento". Si sta cominciando a diffondere la formula del franchising per l'abbigliamento o i piccoli elettrodomestici (per l'Italia, Benetton e, tra le aziende che hanno segnalato interesse, Girmi).

Considerata la prevalenza del commercio, la sua tendenza alla crescita e la relativa libertà di cui gode di fronte alle Autorità libiche, proprio la formula del franchising (eventualmente di più marchi tra loro complementari) sembra al momento quella che potrebbe promuovere la costante presenza di prodotti italiani di marca sul mercato dei beni di consumo e "fidelizzare" il consumatore libico.

b) Valutazione degli investimenti diretti da e verso l'Italia

Per quanto concerne gli investimenti esteri, non sono disponibili dati ufficiali su tali flussi, ma non si registrano iniziative di una certa visibilità realizzate grazie all'afflusso di capitali dall'estero: gli interessi di aziende internazionali si limitano per il momento all'acquisizione di commesse nei settori nei quali il Governo libico ha bandito gare di rilievo. Prosegue invece l'attività finanziaria libica sull'estero, condotta principalmente dalla LAFICO, che mantiene svariati interessi anche in primari gruppi italiani.

c) Valutazione delle potenzialità di cooperazione commerciale ed industriale nei settori ad alto contenuto tecnologico

Dopo la fase delle grandi opere (il Grande Fiume Artificiale, che distribuisce nel Paese l'acqua dei giacimenti sotterranei del Sahara libico) di impatto anche politico e di immagine, la Libia ha intrapreso una politica di modernizzazione delle infrastrutture attribuendo priorità al settore delle telecomunicazioni. In una prima fase ha realizzato dal nulla con acquisti all'estero una rete di base per la telefonia mobile. Il momento attuale è caratterizzato da iniziative per l'espansione della rete in questione e dal progetto di rifacimento della rete fissa. Si tratta di un processo che costringe la Libia a "saltare" alcune generazioni di prodotti e di tecnologie ed a fare ovviamente ricorso a fornitori esteri. L'Italia è in prima linea per quanto concerne la telefonia fissa: un tender del valore di diverse centinaia di milioni di Euro, cui partecipano due gruppi italiani (o consorzi internazionali a capofila italiano) -Pirelli e Marconi SpA- è stato avviato a giugno 2004 e si concluderà nel prossimo autunno. Un altro settore nel quel interventi di potenziamento e rinnovamento sono sempre più necessari è quello della produzione e distribuzione di elettricità. Un gruppo di aziende italiane ha avviato contatti con le Autorità libiche per la realizzazione di un progetto, sostenuto dall'Unione Europea, per il collegamento della rete elettrica nordafricana con quelle dei Paesi europei ed extraeuropei del Mediterraneo, che include la realizzazione di centrali in Libia e la stesura di un cavo sottomarino verso l'Italia.

Ulteriore settore di priorità è quello dell'aeronautica, della navigazione aerea e degli aeroporti. Per quanto concerne i sistemi di navigazione, l'Italia è già un tradizionale fornitore (Thales Italia), mentre le migliori future opportunità per le nostre aziende riguardano il settore degli aeroporti. Le grandi aziende di Stato (raffinerie, acciaierie e cementifici) necessitano di radicali ammodernamenti, ma le Autorità si limitano agli interventi strettamente prioritari ed urgenti. In tali commesse è regolare la partecipazione italiana, che registra anche assegnazioni di importanti progetti (il più recente presso l'acciaieria di Misurata).

d) Suggerimenti per l'attivazione degli strumenti di sostegno finanziario e assicurativo pubblico per SACE e SIMEST

Nel periodo 2000-2004, la Libia ha intrapreso una politica efficace di azzeramento del debito estero nei confronti delle ECA (Italia, Germania, Francia, Regno Unito), con l'obiettivo di aumentare la sua credibilità finanziaria internazionale ed ottenere una migliore classificazione ai fini assicurativi (attualmente è in settima categoria OCSE). Nell'aprile 2004 un accordo tra SACE, LAFICO, Mediobanca ed UBAE ha posto le basi per lo sviluppo di progetti di investimento assicurato che si avvalgono della possibilità di SACE di concedere garanzie per un plafond di un miliardo di Euro (decisione CIPE del marzo 2002), sinora non sfruttato. Il Governo libico non è orientato a prestare garanzie sovrane e la SACE si è prefissa di individuare forme di garanzia equivalenti: la prospettiva attuale è di ricorrere all'intervento della banca governativa libica *offshore* LAFB. Anche in presenza di garanzie, i premi assicurativi SACE restano molto elevati (14%) dato che il Paese è classificato in settima categoria OCSE. Sulla decisione di attribuire alla Libia una categoria di rischio più favorevole non vi è ancora unanimità: resta abbastanza radicata la percezione della Libia come di un Paese a rischio, nel quale la migliore garanzia alle operazioni per il momento possibili rimane la lettera di credito.

3. POLITICA COMMERCIALE E DI ACCESSO AL MERCATO

a) Barriere tariffarie

I prodotti e i materiali di base possono essere importati in esenzione, mentre il dazio medio per i prodotti di consumo è del 15-20%. Sono sottoposti a forti dazi i beni di lusso (fino al 200%). Su alcuni dazi sono applicate sovrattasse del 10%. La Libia ha accordi di libero scambio con i Paesi dell'UMA (Tunisia, Algeria, Marocco e Mauritania) e ciò spiega la scelta di diversi importatori di effettuare triangolazioni dai principali Paesi d'origine delle merci, tra cui l'Italia. Esenzioni parziali sono previste per merci provenienti da altri Paesi arabi, tra cui spiccano gli Emirati Arabi Uniti.

b) Barriere non tariffarie

Le barriere non tariffarie al commercio internazionale sono costituite, sul piano formale, da alcuni divieti di importazione per determinati beni, adottati per proteggere la produzione locale (spesso discontinua o non distribuita sull'intero territorio). Tali divieti sembrano facilmente aggirabili, come risulta da una pur superficiale osservazione dei prodotti commercializzati e della loro provenienza.

Vi sono poi cinque categorie di prodotti la cui importazione è riservata allo Stato: medicinali, prodotti veterinari, oro grezzo, prodotti petroliferi raffinati, armi ed esplosivi. Di fatto, sono state fino a pochi mesi or sono di competenza di grandi compagnie statali anche le importazioni di prodotti alimentari di base (farina, cereali, oli, zucchero, riso, lievito per panificazione), che sono rivenduti o trasmessi ai consumatori o ai trasformatori a prezzi agevolati. Esiste il divieto assoluto di importazioni da Israele ed ogni società che desideri spedire merci in Libia deve ottenere una certificazione libica sulla non esistenza di contatti d'affari con Israele.

c) Violazioni delle norme sulla tutela dei diritti di proprietà intellettuale

Le Autorità libiche hanno iniziato a porre seriamente il problema della tutela dei diritti del marchio e della proprietà intellettuale dopo il primo quinquennio dalla ripresa di un normale ritmo di importazioni. Si tratta di un problema correttamente percepito come prioritario, ma la situazione resta per il momento fluida e continuano ad apparire sui mercati, specialmente periferici, riproduzioni a poco prezzo di marchi internazionali di richiamo (soprattutto nel settore dell'abbigliamento sportivo e della piccola elettronica di consumo), a beneficio di un pubblico a reddito limitato.

d) Problematiche relative agli investimenti esteri nel Paese

Anche se le Autorità libiche non mancano di sottolineare che la legge sugli investimenti esteri (la n. 5 del 1997) dovrebbe fornire tutte le necessarie garanzie per gli investitori esteri, le "success stories" in tale settore non sono numerose e si fondano pressoché esclusivamente sulle garanzie non solo finanziarie che il partner libico può offrire in base alla sua posizione sociale.

L'investitore estero è tentato da alcuni elementi di sicuro vantaggio, primo fra tutti il basso costo dell'energia e della manodopera. Quest'ultimo vantaggio, tuttavia, resta per il momento sulla carta: il problema degli organici rappresenta in realtà una delle questioni più delicate da risolvere per chi intraprenda un'attività produttiva in Libia. La complessità della questione è data dall'assenza di quadri specializzati libici, dalla tendenza dei libici a non svolgere lavori manuali e dalla imprevedibilità e lunghezza delle procedure necessarie per assumere e gestire manodopera straniera, il tutto in presenza di un obbligo di legge per le società straniere di assumere comunque una cospicua percentuale (40%) di dipendenti di nazionalità libica.

La gestione di attività economiche in Libia diverse dal commercio risente sensibilmente degli usi e della cultura locali, secondo i quali il tempo ha un valore relativo rispetto ad altre priorità sociali. Parimenti, non è considerata necessaria un'eccessiva attenzione al dettaglio, così come la continuità dell'azione. Risultato è che le aziende italiane che ancora in Libia vendono impianti complessi secondo la formula del "chiavi in mano" diventano di fatto co-gestori delle attività dei propri acquirenti, poiché si vedono confrontate con clienti che si aspettano e chiedono una lunga fase di manutenzione successiva all'installazione ed una disponibilità praticamente prioritaria ad intervenire in situazioni che tale tipo di contratto non prevede.

4. POLITICA PROMOZIONALE E PROPOSTE OPERATIVE DI INTERVENTO CONGIUNTO

a) Mappatura delle iniziative di sostegno all'internazionalizzazione del sistema produttivo che la rappresentanza diplomatico-consolare e l'ICE intendono realizzare nel corso del secondo semestre del 2004

E' già in programma per l'ultima settimana di settembre 2004 la V edizione della mostra di prodotti italiani ItalExpo, che occuperà 2.000 metri quadrati della Fiera Internazionale di Tripoli. Sono inoltre previste missioni di delegazioni economiche italiane.

L'ICE conferma la realizzazione di missioni di operatori libici in Italia in occasione di fiere dei settori merceologici sui quali si concentrano le maggiori quote dell'export italiano. Si tratta delle manifestazioni nel settore della meccanica e dei macchinari, tra cui quelle per la lavorazione della plastica, le macchine da imballaggio e le macchine agricole piccole e medie.

b) Individuazione di eventi congiunti da svolgere con il concorso degli Uffici economico-commerciali, degli Uffici ICE, degli Addetti Scientifici e degli Istituti di Cultura

Contemporaneamente all'espansione delle manifestazioni settoriali, la presenza italiana dovrebbe essere sostenuta anche nell'altra importante regione densamente abitata del Paese che fa capo alla città di Bengasi. Gli operatori locali sono già favorevolmente orientati ad acquisti dall'Italia di prodotti tipici del Made in Italy, ma si tratta di un mercato che può essere ulteriormente sensibilizzato con azioni promozionali, avvalendosi, oltre che dell'attività dell'ICE, della presenza del Consolato Generale.

Le potenzialità di cooperazione con il sistema produttivo italiano si concentreranno nei prossimi anni sulle infrastrutture e sulla piccola e media azienda. L'interesse degli operatori italiani che stanno esplorando possibilità di localizzazione produttiva si rivolge proprio ai settori della moda, dell'arredamento e dell'agroalimentare. In presenza di condizioni più favorevoli di quelle attuali agli investimenti stranieri, lo studio di progetti concreti di produzione in tali settori dovrebbe essere preceduto ed accompagnato, per garantirsi adeguato sbocco su questo mercato, da eventi di promozione, da affiancare a quelli già in programma, svolti in coordinamento con l'Ufficio ICE e l'Istituto di Cultura.

c) Progetti delle rappresentanze diplomatico-consolari e degli Uffici ICE per iniziative promozionali nel corso del 2005

Nel 2005 dovrebbe confermarsi il calendario fieristico che riguarda le aziende italiane: la Fiera Internazionale di Tripoli ad aprile, all'interno della quale la partecipazione italiana, con il sostegno dell'ICE e dell'Ambasciata, è preponderante rispetto a quella dei Paesi concorrenti, con circa 200 aziende e 2.500 mq e la manifestazione Italexpo di settembre, che raggiunge la sesta edizione e che per una settimana occuperà più di 2.000 mq con oltre 200 espositori.

La Italexpo è organizzata da una società privata di Milano con il sostegno dell'Ambasciata e si svolge a costo zero per l'Erario.

Il Consolato Generale a Bendasi, inoltre, si prevede collabori alla realizzazione di una manifestazione promozionale organizzata dalla Regione Liguria, nel prossimo mese di marzo, attraverso la Camera di Commerci di La Spezia. Dovrebbero essere programmate nel 2005 le prime fiere settoriali di un certo rilievo a Tripoli. Ambasciata, Consolati Generali ed ICE dovranno assicurare una cospicua partecipazione italiana, considerato che non vi sono settori merceologici di importazioni libiche che non registrino la presenza di prodotti italiani. L'avvio e lo sviluppo di fiere settoriali in Libia dipenderà comunque dal livello di organizzazione, sinora embrionale, che il settore fieristico e del commercio raggiungerà in Libia.