

This is the peer reviewed version of the following article:

Investimenti Diretti Esteri verso il Medio Oriente e il Nord Africa:
Sviluppi di medio e lungo periodo / Alessandrini, S.. - ELETTRONICO. - Ottobre 2012:(2012), pp. 1-14.

Terms of use:

The terms and conditions for the reuse of this version of the manuscript are specified in the publishing policy. For all terms of use and more information see the publisher's website.

12/08/2026 22:49



**Paesi mediterranei
e crisi economica.**
Comprendere le evoluzioni in corso.

G | M | F The German Marshall Fund
of the United States
STRENGTHENING TRANSATLANTIC COOPERATION



Policy Briefs realizzati da Paralleli in cooperazione con il German Marshall Fund of the United States.

Sommario:

L'attuale fase di transizione nel Medio Oriente e Nord Africa va di pari passo con importanti trasformazioni economiche e sociali. Quali saranno le immediate ripercussioni sugli investimenti diretti esteri provenienti dai più importanti paesi atlantici? Ci sono già importanti variazioni? Stiamo andando incontro a una stagione di caos o, al contrario, gli attori principali stanno già preparando il terreno per nuovi accordi economici che cambieranno in modo sostanziale la bilancia esistente? Quale sarà il ruolo di Brasile, Russia, India e Cina nel prossimo futuro?

Ottobre 2012

Investimenti Diretti Esteri verso il Medio Oriente e il Nord Africa: Sviluppi di medio e lungo periodo

*di Sergio Alessandrini**

Sergio Alessandrini è docente di economia politica presso l'Università di Modena e Reggio Emilia presso la Facoltà di Legge dal 1991 e componente del Comitato Scientifico del FEMISE. Il suo ambito di ricerca riguarda in particolare il commercio internazionale e gli investimenti.



Trasformazioni economiche e sociali di natura strutturale

Sono trascorsi due anni dall'inizio delle rivolte che hanno rovesciato le autocrazie in diversi stati nordafricani. Un nuovo equilibrio sta emergendo nei rapporti tra gli stati e all'interno degli stessi il cui impatto sul processo di integrazione euro-mediterraneo, in termini economici di costi e di benefici, è ancora tutto da scrivere. La crisi politica e sociale ha colpito in primis le economie di Egitto, Tunisia, Libia e Siria, entrate in recessione a causa della contrazione degli introiti delle esportazioni, del turismo e delle rimesse degli immigrati. Gli effetti negativi si sono poi amplificati nell'estate del 2011 con il progressivo deterioramento dei fondamentali economici dell'eurozona, il più importante partner commerciale dei paesi nordafricani. Le prospettive di lungo periodo dell'integrazione euro-mediterranea, focalizzata sinora sull'integrazione commerciale e gli investimenti diretti, sono state riconsiderate e criticate sia per la natura¹ che per l'efficienza² degli strumenti politici ed economici impiegati. Da entrambe le parti del Mediterraneo la prospettiva di lungo periodo è stata sostituita da una politica di wait and see. Nel frattempo, le cifre riguardanti gli afflussi di investimenti esteri sono cambiate notevolmente. Nel 2011, i 6 paesi della riva Sud del Mediterraneo³ hanno perso \$7,2 miliardi in Investimenti Diretti Esteri (IDE) rispetto ai \$17,1 registrati nel 2010. L'interesse suscitato nella comunità finanziaria che si è trovata di fronte a questo crollo tende però a non cogliere, o ad accantonare, la profonda portata

dei cambiamenti politici ed economici in atto e le possibili conseguenze. Dando un peso eccessivo alle variazioni annuali, per altro molti rilevanti nel contesto regionale, si mette in ombra quella visione di medio-lungo periodo che deve guidare le imprese nelle loro prospettive di investimento.

Infatti, è importante considerare i seguenti aspetti:

- La diminuzione degli IDE originatasi con le Primavere arabe, al plurale perché diverse per motivazioni e successiva evoluzione, si sovrappone in realtà a un trend di declino iniziato nel 2008 e continuato negli anni successivi;
- Le percezioni e le aspettative degli investitori esteri dipenderanno anche da come verranno accolti nei vari paesi. A questo proposito, degne di nota sono le assicurazioni offerte dai nuovi leader dei paesi coinvolti nella Primavera araba a favore del mantenimento del quadro giuridico a favore degli investitori esteri e delle misure incentivanti ante rivoluzione. Ciononostante, il business climate è cambiato drammaticamente, all'interno e all'esterno della regione.
- Le economie dei paesi nordafricani sono caratterizzate da un enorme spreco di risorse umane. La disoccupazione è la più alta nel mondo e colpisce la fascia giovane con livelli di istruzione superiore che non trovano sbocchi occupazionali adeguati nel numero e nella qualità. A causa dell'insicurezza e dalla diminuzione degli introiti da turismo,



esportazioni e rimesse degli emigrati, questi paesi dipendono oggi più che mai dagli investimenti esteri per sostenere la creazione di lavori e migliorare la produttività. La comunità internazionale sta però aspettando i nuovi programmi economici prima di prendere decisioni a lungo termine.

Il processo politico: Percorsi differenti e rallentamento degli IDE

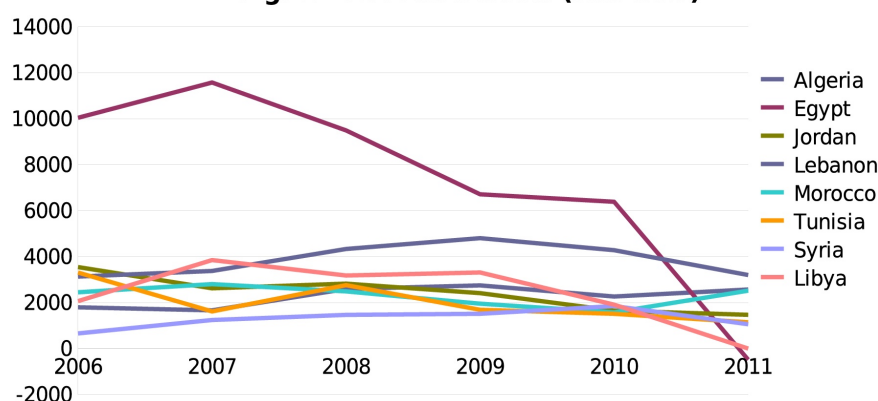
La transizione ha preso percorsi molto diversi in ogni paese.

La Tunisia ha sostituito molto rapidamente il suo governo autoritario, evitando ulteriori deterioramenti nella bilancia dei pagamenti dopo alcuni disinvestimenti rilevanti e una fuga di capitali nel primo trimestre del 2011. Paesi come Egitto, Libia e Siria, al contrario, sono rimasti intrappolati in una fase di transizione, il che ha portato a un pesante deterioramento delle loro economie. Un terzo gruppo di paesi, infine, formato da Marocco, Giordania e Libano, sono stati lambiti solo marginalmente dalle rivoluzioni e hanno avuto risultati migliori, anche se l'afflusso di IDE in questi paesi è

comunque diminuito nel 2011 (con un parziale bilanciamento dei generosi aiuti allo sviluppo concessi dai paesi partner del Golfo Arabo).⁴

Tutti questi sviluppi sono avvenuti in un contesto di deterioramento del quadro economico mondiale e dopo un decennio di crescita sostenuta. In generale, il flusso degli IDE è diminuito dopo la crisi internazionale del 2008 (Tabella 1 e Grafico 1) e i suoi valori sono ancora ben al di sotto dei livelli pre-crisi⁵. Il profilo degli eventi esterni è ben visibile degli afflussi di capitale estero in Egitto, ma ha interessato anche il Marocco, la Tunisia

Fig. 1 - FDI net inflows (mil. USD)



Fonte: UNCTAD e statistiche dalla Banca Centrale per il 2011

Table 1: FDI net inflows to MED region, 2006-2011 (millions of USD)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Maghreb	7.553	6.082	7.839	6.387	5.351	6.233
Algeria	1.795	1.662	2.594	2.748	2.264	2.571
Morocco	2.449	2.805	2.487	1.952	1.574	2.519
Tunisia	3.308	1.616	2.758	1.688	1.513	1.143
Mashreq	17.377	18.818	18.121	15.442	14.167	5.245
Egypt	10.043	11.578	9.495	6.712	6.386	-483
Jordan	3.544	2.622	2.826	2.413	1.651	1.469
Lebanon	3.132	3.376	4.333	4.804	4.280	3.200
Syria	659	1.242	1.467	1.514	1.850	1.059
Libya	2.064	3.850	3.180	3.310	1.909	0
MED Region	26.994	28.751	29.140	25.139	21.426	11.478
Percentage Variation		6,5%	1,4%	-13,7%	-14,8%	-46,4%

Fonte: UNCTAD, WIR 2012



e la Giordania. E' stata quindi la recessione indotta dalla crisi finanziaria e propagatasi per contagio sulle piazze europee a sottrarre alla regione un quota rilevante di importazioni e a rallentare i flussi finanziari internazionali.

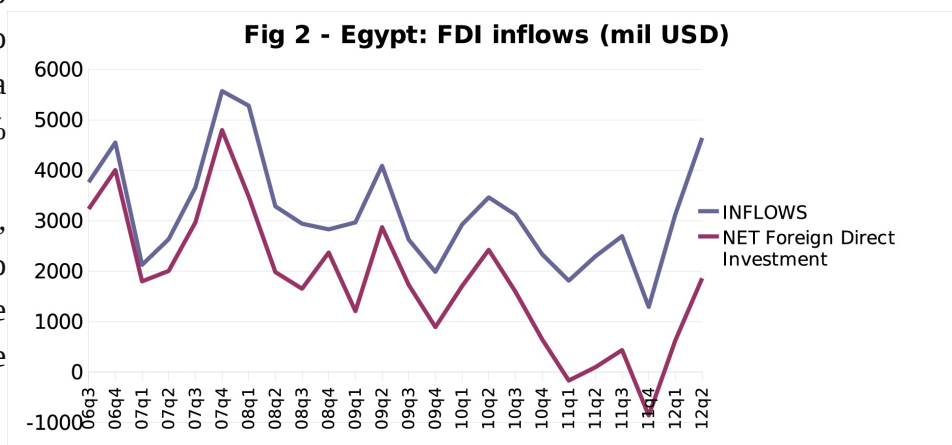
La crisi ha tagliato gli IDE di un 15-20% nei due anni successivi. Il flusso di investimenti diretti ai paesi MENA è crollato nel 2011 da \$21,4 a \$11,5 miliardi (-46%). I vari paesi hanno avuto reazioni differenti a causa delle diversità delle loro strutture economiche. I primi stati a essere colpiti sono stati Egitto e Marocco, fortemente esposti con le banche americane ed europee e con un mercato azionario e delle obbligazioni più sviluppato. Altre economie (Tunisia, Libano e Giordania) si sono mostrate più resistenti, grazie alla loro maggiore abilità di salvaguardare le riserve di valuta estera e di controllare i loro deficit di budget.⁶

Le rivoluzioni arabe hanno poi causato un ulteriore shock che ha modificato le prospettive d'investimento in tre paesi: Egitto e Libia, maggiormente colpiti, e Tunisia. Solo due paesi, Marocco e Algeria, hanno evitato la crisi e conosciuto una crescita significativa degli afflussi di IDE (+60% e +13% rispettivamente). Infine, alcuni paesi (Siria, Libano e Giordania) sono stati indirettamente contagiati dalla situazione dei paesi partner.

Egitto

Gli IDE in entrata in Egitto sono decisamente crollati, passando dal picco del biennio 2008-2009 (più di \$10 miliardi di dollari l'anno) a \$6,4 (2010). Nel 2011 il flusso di capitali in uscita ha addirittura superato il valore di quello in entrata, rendendo negativo (-\$483 milioni, **Grafico 2**) il saldo netto per la prima volta nella sua storia recente. La capacità attrattiva e il riconoscimento internazionale che ha sostenuto gli investimenti esteri in Egitto nell'ultimo decennio è stata erosa, o addirittura perduta. A un esame più attento, però, sembra che la perdita di competitività dell'Egitto abbia molto più a che fare con la crisi finanziaria del 2008, piuttosto che con la Primavera Araba, nonostante i due shock siano adesso interconnessi.

Una consistente fuoriuscita di capitali è avvenuta nella seconda metà del 2008 con il ritiro da parte degli investitori esteri delle loro posizioni detenute nel mercato azionario e delle obbligazioni; sono fuoriusciti capitali per più dell'1% del PIL. Nei successivi due anni questa percentuale è raddoppiata. Le statistiche

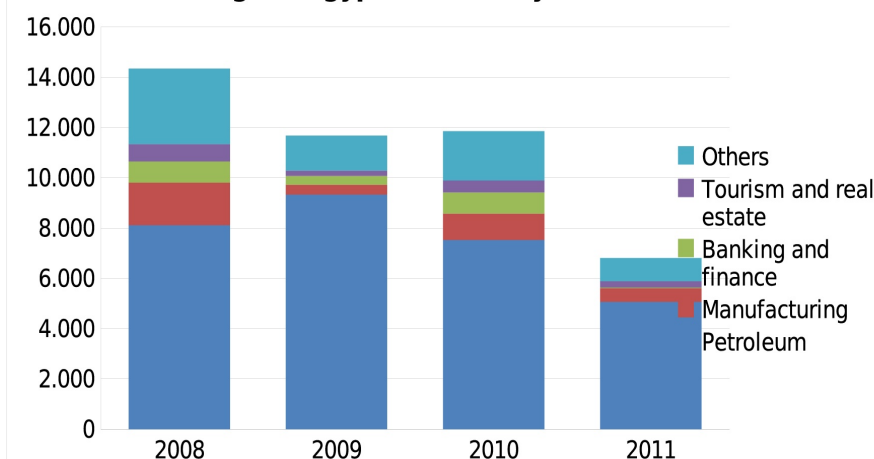


Attori principali

Fonte: Banca Centrale Egiziana, Bollettino Statistico Mensile



Fig 3 - Egypt: inflows by sector (mil USD)



Fonte: Banca Centrale Egiziana, Bollettino Statistico Mensile

riflettono anche un cambiamento strutturale nella bilancia dei pagamenti: gli investimenti delle compagnie egiziane in uscita, specialmente verso altri paesi nordafricani (cemento in Algeria e Siria, telecomunicazioni in Tunisia), sono divenuti più consistenti, mentre gli investimenti in entrata si sono ridotti (da 3,1% del PIL nel biennio 2007-2008 a meno dell'1% nel 2011).

Per quanto riguarda i settori di destinazione del capitale, mentre gli investitori esteri hanno mostrato un alto livello di

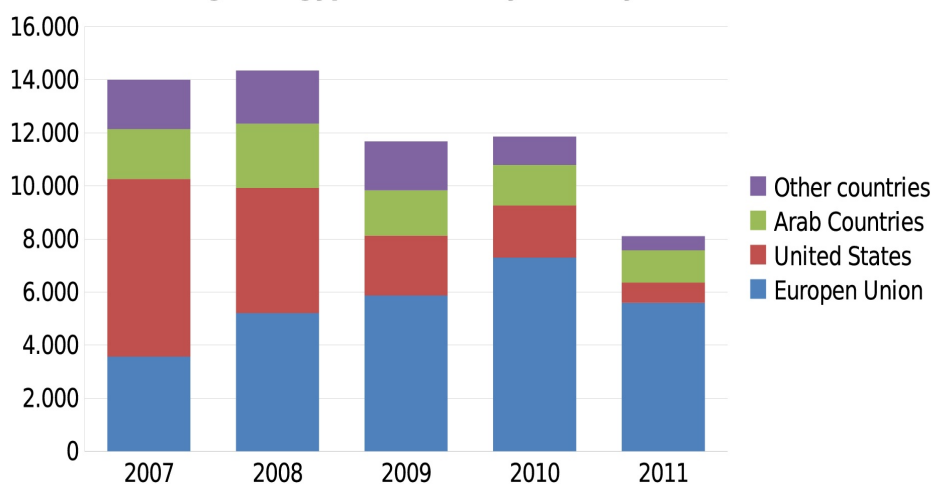
resistenza nei settori delle risorse naturali ed energia (**Grafico 3**), diminuzioni più consistenti sono riportate nel settore manifatturiero, nel turismo e nei progetti immobiliari, guidati in particolare da investitori arabi e domestici. Il risultato è un cambiamento nella “nazionalità” degli IDE.

Le aziende statunitensi, che garantivano più di un terzo degli IDE in entrata, hanno ridotto le loro posizioni dopo la crisi finanziaria del 2008. Il declino degli investimenti statunitensi è stato però compensato dai maggiori investimenti europei nei settori energetico (in particolare in quello petrolifero),

della manifattura e bancario. Nel 2011, su un totale di \$8,1 miliardi di investimenti in entrata, quasi due terzi erano di origine europea (**Grafico 4**).

Nonostante il fatto che anche gli stati BRIC (Brasile, Russia, India e Cina) considerino l'Egitto una destinazione attraente per gli investimenti, il loro ruolo in tal senso è ancora marginale, subordinato invece alla promozione del commercio bilaterale che ha segnato una

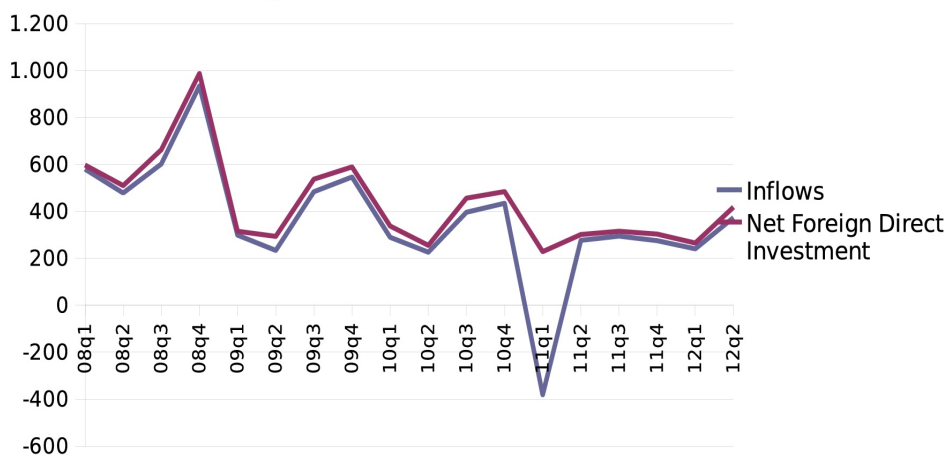
Fig 4 - Egypt: inflows by country (mil USD)



Fonte: Banca Centrale Egiziana, Bollettino Statistico Mensile



Fig 5 - FDI Inflows Tunisia (mil USD)



Fonte: Banca Centrale Tunisina, Bollettino Statistico Mensile

progressiva espansione nell'ultimo decennio.

Alcune grandi industrie indiane hanno aperto delle filiali o acquistato quote in aziende industriali, specialmente nei settori dell'energia, dei beni di consumo e dei prodotti chimici. L'India rimane però un investitore di piccole dimensioni, nonostante il fatto che sia divenuto il quarto partner commerciale del paese. Anche la Cina è un partner dinamico, con circa \$200 milioni investiti nel paese e con grosse aspettative di riprendere gli investimenti dopo la flessione dell'economia globale. Va ricordato che nel 2009, l'Egitto è stato scelto dalla Cina come uno dei cinque stati africani di interesse strategico, orientando i propri investimenti nella Suez Economic and Trade Cooperation Zone (SETCZ). Nel marzo 2012 risultavano insediate 38 imprese, per tre quarti manifatturiere, con una occupazione complessiva di 1000 addetti e \$ 356 milioni di capitale registrato⁷.

Da un punto di vista politico, i disordini seguiti alle elezioni legislative e presidenziali non sono incoraggianti, in quanto hanno distolto

l'attenzione dai temi economici. Gli investitori stanno cominciando a chiedersi se si tornerà mai alla precedente gestione economica, solida e diversificata. Una prolungata incertezza politica e un peggioramento delle condizioni di

sicurezza richiesta dagli investitori esteri potrebbero comunque intaccare la fiducia internazionale, ritardando ulteriormente il recupero dell'economia e lo sviluppo dell'ampio potenziale economico del paese.

Tunisia

L'evoluzione dell'economia tunisina è stata differente, in quanto i settori coinvolti erano maggiormente integrati con le economie europee. La distribuzione degli IDE nei diversi settori ha molto in comune con il caso egiziano, con una larga parte di investimenti nel settore dell'energia, ma con un settore manifatturiero e del re-export più ampio.

La Tunisia ha conosciuto nel 2011 un crollo del 21% negli IDE in entrata (**Grafico 5**), ma solo 153 imprese (su più di 3.000) hanno lasciato il paese: tali disinvestimenti sono limitati a un piccolo numero di aziende e non possono essere considerati un rischio sistemico. Inoltre, l'eccezionale valore di deflussi di capitali nel primo trimestre del 2011 è spiegato dalla vendita

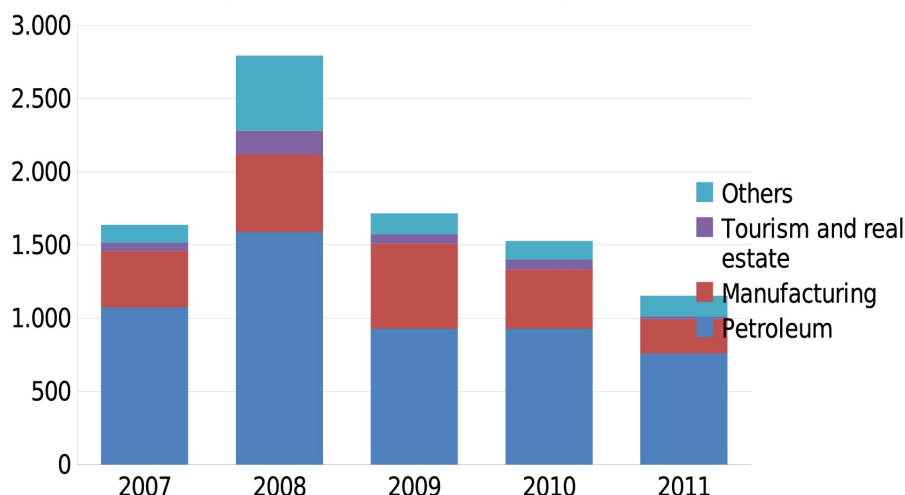


della filiale tunisina di una compagnia egiziana operante nel campo delle telecomunicazioni, piuttosto che da un generale disimpegno delle imprese estere che hanno investito in Tunisia nell'ultimo decennio.

Il rallentamento degli investimenti nel settore dell'energia

durante la recessione del biennio 2009-2010 è stata compensata da un incremento degli investimenti nel settore manifatturiero, la componente più dinamica dello sviluppo tunisino all'interno dei settori codificati dall'EMFTA (*Euro-Mediterranean Free Trade Area*). Il "Codice per gli Incentivi"⁸ ha un approccio positivista, in quanto determina i settori in cui gli IDE sono permessi, nonostante la presenza di diverse authorities abbia creato molte ambiguità nel processo di approvazione.

Fig 6 - Tunisia: inflows by sector (mil USD)

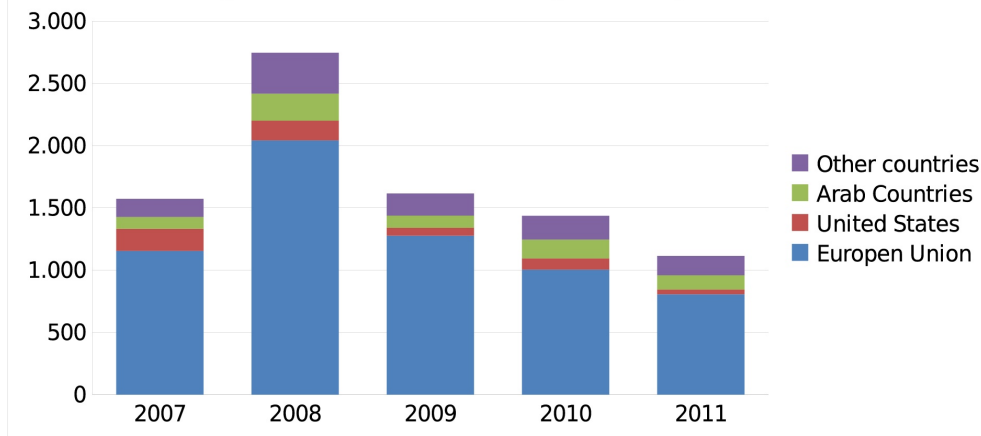


Fonte: FIPA, Report sugli IDE in Tunisia, Dicembre 2011

Ad esempio, mentre il terreno agricolo non può essere acquistato da soggetti esteri, quello a fini industriali è disponibile. Dagli anni '80, queste opportunità hanno attratto un numero consistente di aziende dall'Europa continentale e, in misura minore, da Gran Bretagna e Stati Uniti (**Grafico 6**). Una gran parte di investimenti è realizzata da piccole e medie imprese (PMI) che esternalizzano la produzione di alcuni importanti settori labor-intensive a medio livello tecnologico, dall'abbigliamento all'elettronica.

Ciò che si è potuto osservare è che la Primavera Araba ha sospeso quasi interamente i nuovi investimenti nel settore turistico e immobiliare, con una riduzione cumulativa di oltre il 50% nel settore manifatturiero

Fig 7 - Tunisia: inflows by country (mil USD)

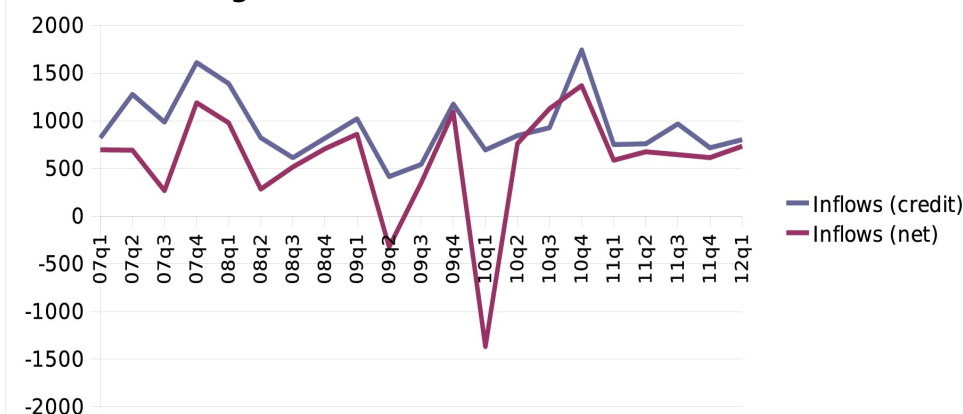


Fonte: FIPA, Report sugli IDE in Tunisia, Dicembre 2011

(**Grafico 7**, pagina



Fig 8 - FDI Inflows MOROCCO - Mil USD



Fonte: Ufficio di Cambio, Bilancia dei pagamenti trimestrali, Rabat

precedente).

I disinvestimenti sono in parte attribuibili ai danneggiamenti degli impianti di alcune imprese che hanno abbandonato il progetto, comunque circoscritti ad alcuni governatorati, e alle dispute sindacali in due grandi imprese di cavi elettrici in fase di ristrutturazione alla fine del 2011 e 2012. Ci sono segnali di tensioni fra i sindacati e le imprese estere dovute alla paura di perdere commesse durante la recessione nell'area euro, di squilibrio interni fra le regioni costiere finora privilegiate dagli investimenti esteri e quelle più interne, i cui effetti sono però confinati a specifiche regioni e/o imprese.

Marocco

La Primavera araba ha toccato solo marginalmente l'economia marocchina, che è profondamente diversa da quella di Tunisia ed Egitto. Le politiche di sviluppo

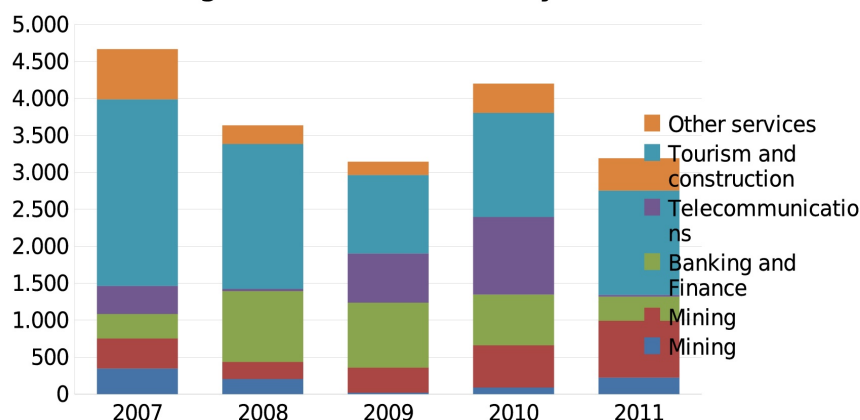
locali si erano concentrate sul raggiungimento di alti livelli di investimenti, sia domestici che internazionali, destinati ai settori non-agricoli; l'obiettivo principale è stato quello di promuovere la crescita e di diversificare la struttura economica,

ancora fortemente focalizzata sull'agricoltura.

Il bilancio netto fra IDE in entrata e in uscita è aumentato nel 2011 da \$1,57 a \$2,52 miliardi, un valore sostanzialmente in linea con la media 2007-2008 (**Grafico 8**).

La riduzione di \$1,4 miliardi di capitali dalla Francia, dovuti alla fine del programma di investimento nel settore della comunicazione, è stato compensato da un aumento del 40% degli investimenti dagli Emirati, l'Arabia Saudita e gli USA. Al contrario di altri paesi nordafricani, i settori di punta del 2011 sono stati turismo e costruzioni (più della metà degli IDE in entrata),

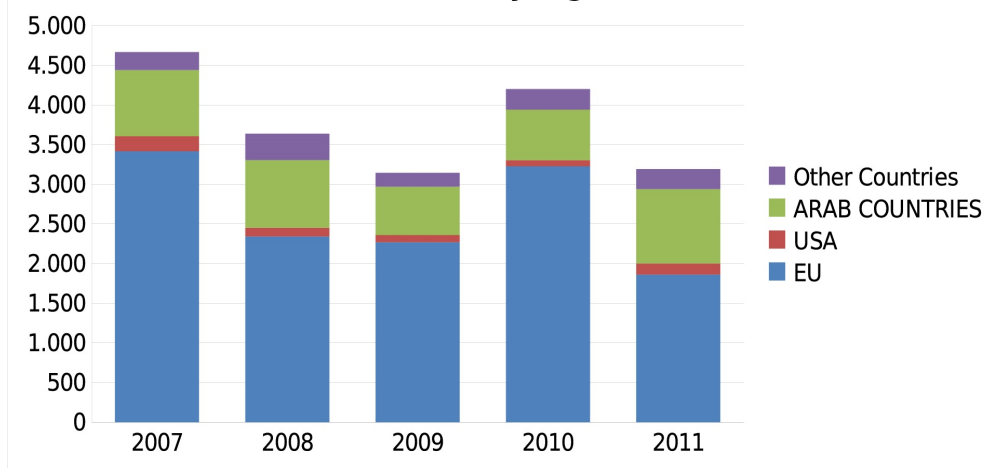
Fig 9 - Morocco: inflows by sector (mil USD)



Fonte: Ufficio di Cambio, Bilancia dei pagamenti trimestrali, Rabat



Morocco: inflows by regions (mil USD)



Fonte: Ufficio di Cambio, Bilancia dei pagamenti trimestrali, Rabat

con importanti partecipazioni da parte degli investitori francesi, svizzeri, inglesi e arabi.

In aggiunta, il completamento dei grandi progetti nella free zone di Tangeri e il Tangeri-MED hanno aumentato il valore e la quota sul totale del settore manifatturiero (**Grafico 9, pagina precedente**). In solo cinque anni, lo sviluppo delle infrastrutture portuali e la presenza di diversi grandi progetti hanno attratto più di 450 imprese estere, con importanti ricadute positive su occupazione ed export. Come risultato di questi trend, è possibile notare una contrazione della quota Ue nel totale degli IDE in entrata dal 76,8% al 58,3% nel 2011, e l'incremento della quota di partecipazione dei paesi arabi nel settore immobiliare e turistico, saliti al 29,4% dal 15,2% del 2010 (**Grafico 10**).

La quota investita dalle imprese statunitensi, così come quelle dei paesi BRIC, rimane marginale nonostante la presenza attiva di alcune aziende pakistane, indiane e brasiliane nel settore minerario (fertilizzanti e acido fosforico purissimo per le esportazioni) e del commercio

al dettaglio.

Recentemente, un gruppo indiano ha diversificato i suoi investimenti tradizionali ad altre opportunità di business, come l'outsourcing e il settore automobilistico, avvantaggiandosi dalla posizione geografica e

dalla storia linguistica del Marocco per raggiungere l'Europa francofona. La Cina è presente nel settore delle telecomunicazioni, ma si osserva anche una penetrazione indiretta da parte delle banche cinesi che, in alternativa all'investimento diretto, hanno accordato dei finanziamenti a titolo liberale ad una importante banca marocchina per sostenere la sua internazionalizzazione nel continente africano o gli investimenti delle PME.

Altri Paesi mediterranei

Per gli altri paesi mediterranei, l'impatto è stato molto diversificato. Anche se in dimensioni ridotte, gli investimenti esteri hanno continuato ad affluire nel settore energetico algerino. Le materie prime, il petrolio e l'estrazione di gas rimangono i settori più importanti per gli investitori, nonostante qualche tentativo di diversificare in industria e servizi (bancari e finanziari).

Un'indagine che ha coinvolto il management della Compagnia nazionale algerina per gli



idrocarburi e la sua conseguente sostituzione nel 2010 non hanno fermato i progetti di investimento in corso né da parte di soggetti nordamericani ed europei né da parte di nuovi arrivati (Brasile, Argentina e Cina).

Una serie di riforme ha evitato il deterioramento del business climate in Giordania, una piccola economia fortemente sensibile agli shock esterni a causa della sua dipendenza dalle importazioni energetiche, rimesse dei lavoratori e investimenti esteri. In ogni caso, gli IDE in entrata sono diminuiti per due anni di fila fino al minimo di \$1,5 miliardi nel 2011 (dai \$2,5 nel 2009). Da un punto di vista geopolitico, ma anche per le sue conseguenze immediate, è opportuno notare che a settembre 2011 la Giordania è stata invitata a far parte del Gulf Cooperation Council⁹, rafforzando le sue relazioni con gli investitori arabi. Il risultato immediato è stato l'impegno del governo del Qatar a finanziare i progetti infrastrutturali giordani per \$2,5 miliardi.

Infine, anche il Libano è stato colpito dagli eventi recenti. Gli IDE in entrata sono calati a \$3,2 miliardi nel 2011 dai \$4,8 del 2010. Ciononostante il Libano rimane il maggior collettore di IDE nel mondo arabo, con una percentuale sul PIL pari al 12%.

L'impatto economico: La politica europea sul Mediterraneo a rischio?

Escludendo Egitto e Libano, l'Ue continua a essere l'investitore più importante nella regione MENA, con una media superiore al 50%.

Ciononostante, è difficile considerare il Nord Africa e il Medio Oriente come un soggetto partner risultante da una "comune esperienza di cooperazione politica ed economica". A maggior ragione, la Primavera araba ha aperto nuovi scenari e nuovi rischi.

È ancora possibile continuare con la stessa logica del Partenariato Euro-Mediterraneo, che ha effettivamente contribuito a migliorare il business climate negli ultimi dieci anni, chiedendo un allineamento degli incentivi agli standard internazionali, o promuovendo accordi commerciali più liberali e comprensivi? In realtà, il quadro evidenziato dalle Primavere Arabe, oltre ad una legittimazione degli esclusi rappresentati dai partiti islamisti centristi¹⁰, ha fatto emergere che l'occupazione e la creazione di posti di lavoro sono divenuti una priorità molto più importante del commercio e della modernizzazione ottenuta attraverso tecnologia, gli scambi di conoscenze e di competenze manageriali. Ad oggi, l'obiettivo comune a molti governi è non solo quello di creare più posti di lavoro, ma anche di migliorare la qualità dei lavori per giovani con alto grado di istruzione.

L'Egitto è definitivamente il paese che, durante l'ultimo decennio, è meglio riuscito ad attrarre un ammontare significativo di investimenti esteri market-seeking o resource-oriented. Tunisia, Marocco, Giordania e Libano, d'altra parte, si sono mossi su sentieri differenti. A causa della loro dimensioni ridotte, non erano in grado di competere per investimenti market-seeking e hanno quindi aperto a investimenti efficiency-seeking, specialmente nel tessile, abbigliamento,



metallurgico e, più recentemente, elettronica e aeronautica. In questi casi la dimensione del mercato è meno rilevante, a tutto vantaggio delle condizioni operative, la regolamentazione interna, la governance, la stabilità politica, lo stato di diritto e gli accordi bilaterali con i partner principali.

A livello regionale, attrarre imprese estere non è soltanto questione di migliorare l'investment climate riducendo i costi di fare impresa, eliminare le asimmetrie informative e le rigidità, abbassando il costo del credito, introducendo tax holidays o riforme economiche market-friendly. Si tratta di un problema politico e non solo economico: la realizzazione di un contesto liberale/liberista di regole che stimola l'incremento della competitività e della produttività del settore privato, crea anche un flusso di denaro e di capitali indipendente dal sistema patronale del regime, e questo, di fatto, costituisce una sfida alla posizione di controllo gerarchico e autoritario.

È essenziale conoscere le opportunità e i rischi che le imprese estere affrontano quando decidono di avviare negoziati con i partner locali e le autorità nella regione del Mediterraneo. Gli investimenti esteri sono protetti da leggi nazionali (con diversi gradi di restrittività fra i vari paesi) e nessuno degli stati nordafricani ha ancora modificato il proprio sistema di incentivi dopo l'avvio della Primavera Araba. Alcuni progetti sono stati sospesi dagli investitori esteri stessi, altri (come in Egitto o in Tunisia) dalle sentenze delle corti di giustizia. Quello che è cambiato, e le corti l'hanno messo in chiaro, è

che i vecchi governanti e i loro regimi autoritari sono stati travolti dalla società civile e che la loro sostituzione ha indebolito tutti gli accordi informali con le vecchie elite politiche e rispettivi affiliati.¹¹

Nuove opportunità e responsabilità saranno create per i nuovi arrivati, ma questo richiederà tempo. Le leggi sulla proprietà sono un tema altrettanto importante. A parte le grandi aziende statali, che sono state largamente privatizzate negli ultimi dieci anni (unica eccezione è l'Algeria), la grande maggioranza di aziende sono di proprietà familiare, con forti contatti con la classe dirigente.¹² Per paesi con bassi livelli di risparmio interno e che si affidano agli IDE per le loro politiche di crescita, il deterioramento degli introiti derivanti dal turismo e dalle rimesse degli immigrati tende ad esaltare le caratteristiche “finanziarie” degli IDE, fino al punto di mettere in secondo piano il nesso di causalità della relazione economica “risorse-produzione-reddito”, ovvero l'intrinseca capacità degli IDE di migliorare la crescita di produttività e lo sviluppo dell'occupazione. Una stabilizzazione sui livelli del 2011 porterebbe a nuove recessioni se gli IDE andassero a settori poco produttivi, speculativi o protetti.

Al contrario, gli aspetti non finanziari richiedono una rinnovata attenzione sulle caratteristiche imprenditoriali, sulle potenzialità delle interdipendenza settoriali e sul livello di competitività nella regione. Le aziende locali in Egitto, Tunisia, Marocco e Libano, anche le più grandi, sono aziende a conduzione familiare, cresciute nell'ultima decade e che tendono a



essere conglomerati estremamente diversificati, tipiche di mercati con forte crescita economica, basso livello di competitività e nessuna mancanza di capitali. Sono condotte dalla famiglia per la famiglia. L'esperienza mostra che gli investitori esteri potrebbero trovare ostacoli nel competere con loro e che devono accettare le regole e le condizioni "locali"¹³, che sono spesso imprevedibili e discrezionali.

L'assenza di un vibrante settore privato di piccole e medie imprese è un fallimento regionale, non semplicemente dei singoli paesi. La regione mediterranea rimane frammentata in unità geograficamente isolate con limitati contatti economici fra loro, nonostante gli sforzi compiuti attraverso l'Agadir Agreement e l'EMFTA. Ci sono pochissimi esempi di investimenti MED-MED nel settore industriale (carta e cartone, prodotti chimici e farmaceutici) o nei servizi (di distribuzione e bancari) e con impatto minimo, mentre l'attenzione dei policy makers si è spostata verso i BRIC. Una tale frammentazione porta con sé pesanti costi per l'economia regionale.

Conclusioni

La lezione appresa dalla recente esperienza è che le politiche di attrazione degli IDE devono muoversi verso nuovi obiettivi. Gli investimenti devono generare lavoro e opportunità d'impiego. Questo è importante per l'Egitto, la Tunisia e la Libia, dove gli investimenti sono concentrati nel settore gas e petrolio, a bassa intensità di lavoro, mentre una migliore distribuzione nei settori

manifatturieri o dei servizi ha migliorato e stabilizzato Marocco e Libano.

Una seconda domanda è se la decrescita degli IDE nei paesi nordafricani sia stata esacerbata dalla crisi finanziaria nell'eurozona. Questo è vero per il Marocco, dove la quota degli IDE europei è caduta al 58% del 2011 dal 76% degli anni precedenti, ma non per Egitto e Tunisia, dove la quota europea è aumentata a causa della contrazione degli investimenti arabi e statunitensi.

Questa posizione più "leggera" degli investitori americani, soprattutto in Egitto, non è comunque stata del tutto compensata da maggiori apporti finanziari provenienti da investitori arabi ed europei, e le pesanti statistiche per il 2011 giustificano l'obiettivo del governo di diversificare dai partner tradizionali. Ci sono dei segnali, negli accordi economici e i contratti bilaterali, che la regione cerca di ridurre la dipendenza dai paesi europei e che è interessata ad attrarre maggiormente gli investitori di paesi del Golfo (in particolare Marocco e Giordania) o gli investimenti brasiliani e cinesi (in Marocco, Egitto e Algeria). I trend degli IDE indicano che i BRIC sono destinati a diventare economicamente più importanti in futuro.

Tali paesi sono economie emergenti che hanno beneficiato della globalizzazione e i loro recenti investimenti sono definitivamente orientati ai paesi nordafricani ricchi di materie prime, in particolare in Marocco (fosfati e industria chimica), Egitto (industria chimica) e Algeria (energia e costruzioni). Questa strategia, che mira ad assicurarsi una stabile fonte di



importazioni, potrebbe evolversi in settori meno tradizionali in modo da guadagnare quote nei mercati locali (come la Cina intende fare grazie alla SETCZ in Egitto o la Russia nel settore egiziano delle telecomunicazioni). Questo approccio “incrementale” porterà probabilmente a ulteriori sviluppi – la cui destinazione finale potrebbe essere l'enorme mercato unico europeo.

Note

¹ Si veda Joel Peters (2012), *The European Union and the Arab Spring: promoting democracy and human rights in the Middle East*, Lexington Books, Plymouth U.K.

² Si veda il rapporto FEMISE (2010), *The Euro-Mediterranean Partnership at Crossroads*, Marseille.

³ Algeria, Egitto, Giordania, Libano, Marocco, e Tunisia. La contrazione è molto più grave se si considerano anche la Libia e la Siria.

⁴ Gli stati aderenti al Consiglio di Cooperazione del Golfo hanno approvato nel summit del 20 Dicembre 2011 uno stanziamento di \$5 miliardi a garanzia del “Gulf development fund” con l’obiettivo di finanziare progetti di sviluppo in Giordania e Marocco, (ANA News Agency, December 21, 2011). L’importo è più del doppio di quanto autorizzato alla BEI nel settembre 2011 dai cinque paesi della Deauville Partnership come risposta europea ai cambiamenti politici in corso (\$1.28 miliardi per il fondo speciale destinato agli investimenti in Egitto, Marocco, Tunisia, Libia e Giordania).

⁵ Si veda UNCTAD (2012), *World Investment Report 2012: Towards a New Generation of Investment Policies*, Geneva

⁶ Si veda FEMISE-FEMIP (2011), *The crisis and*

ways out of it in the Mediterranean countries, Marseille.

⁷ Fonte Ministero del Commercio Cinese, <http://eg2.mofcom.gov.cn/aarticle/biography/201204/20120408090576.html>

⁸ Si veda http://www.investintunisia.tn/site/en/article.php?id_article=789

⁹ Il GCC è un’organizzazione politica ed economica fra Unione Emirati Arabi, Bahrain, Arabia Saudita, Oman, Qatar e Kuwait.

¹⁰ Si veda Jeremy Salt (2012), *Containing the “Arab Spring”*, *Interface: a journal for and about social movements*, Volume 4 (1): 54 - 66 (Maggio 2012)

¹¹ Si veda Grant C. (2011), *A new neighbourhood policy for the EU* (Policy Brief). London: Centre for European Reform. 3 and 4.

¹² Le caratteristiche degli imprenditori e gli effetti negative sulla crescita sono stati oggetto di studi e di un rapporto della Banca Mondiale, pubblicato ben prima dell’esplosione delle rivolte popolari e della società civile. Si veda “*From Privilege to Competition. Unlocking Private-Led Growth in the Middle East and North Africa*” Washington, DC, 2009. A pagina 187 del rapporto si legge: “*Although countries across the region have reformed at different times and paces, the business elites share similar characteristics in the way that they emerged — their privileged relation to the states that often ensured their prosperity and to the successive waves of new entrants*”.



**Paesi mediterranei
e crisi economica.**
Comprendere le evoluzioni in corso.

G | M | F The German Marshall Fund
of the United States
STRENGTHENING TRANSATLANTIC COOPERATION



Policy Briefs realizzati da Paralleli in cooperazione con il German Marshall Fund of the United States.

PARALLELI

Istituto Euro-Mediterraneo del Nord-Ovest

Via San Giovanni Battista La Salle, 17
10152 Torino, Italy

Tel. +39 011 5229812

Fax. +39 011 5229841

www.paralleli.org

info@paralleli.org



Paralleli - Istituto Euromediterraneo del NordOvest è un istituto senza fini di lucro fondato a Torino nel luglio del 2005.

Nasce dalla volontà di contribuire alla costruzione di uno spazio euro-

mediterraneo di libertà, sviluppo economico e sociale. L'Istituto opera a livello locale, nazionale e internazionale con l'intento di rispondere alle sollecitazioni del Nord Ovest d'Italia rispetto alle sue relazioni con le diverse rive del Mediterraneo. L'attività dell'Istituto si inserisce nel processo di partnership euro-mediterranea avviato dalla Unione Europea nel 1995 a Barcellona e dal luglio 2008 in via di forte rilancio attraverso l'"Unione per il Mediterraneo". Intende quindi contribuire al rafforzamento delle relazioni politiche, della cooperazione economica e dei flussi culturali e umani tra i Paesi europei e quelli delle sponde Sud ed Est del Mediterraneo. Il suo obiettivo centrale è: promuovere il dialogo culturale, sociale, politico tra le società dei Paesi delle molte rive del Mediterraneo, al fine di favorire e di attivare relazioni economiche più solide, orientate alla sostenibilità, con particolare attenzione al cosviluppo. Per questo si propone di coinvolgere la società civile nello sviluppo di relazioni euromediterranee, di creare e sostenere networking, di valorizzare il meglio della ricerca per suggerire le policies più efficaci agli attori locali, nazionali, internazionali.

G | M | F The German Marshall Fund
of the United States

STRENGTHENING TRANSATLANTIC COOPERATION

GERMAN MARSHALL FUND OF THE
UNITED STATES

1744 R Street NW
Washington, DC 20009, US

Tel: +1 202-683-2650

Fax: +1 202-265-1662

www.gmfus.org

info@gmfus.org

Il German Marshall Fund degli Stati Uniti (GMF) è un'istituzione americana super partes di policy pubblica e che sostiene, inoltre, la realizzazione di progetti finalizzati a promuovere una più grande cooperazione tra il Nord America e l'Europa.

Il GMF, per propria mission appoggia individui ed istituzioni transatlantiche, riunendoli per discutere i temi transatlantici più pressanti ed esaminando i modi con cui la cooperazione transatlantica può trattare una pluralità di sfide di politica globale. Il GMF supporta iniziative atte a rinforzare le democrazie. Oltre alla sede centrale a Washington, DC, ha uffici in Europa: Berlino, Bratislava, Parigi, Bruxelles, Belgrado, Ankara e Bucarest.