



HAL
open science

Gli investimenti stranieri nel Nord Africa in prospettiva storica : il caso della Tunisia

Alessio Loreti

► **To cite this version:**

Alessio Loreti. Gli investimenti stranieri nel Nord Africa in prospettiva storica : il caso della Tunisia. Geography. Università commerciale Luigi Bocconi, Milano, 2001. Italian. NNT: . tel-01024328

HAL Id: tel-01024328

<https://theses.hal.science/tel-01024328>

Submitted on 16 Jul 2014

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Università Commerciale Luigi Bocconi – Milano

Facoltà di Economia

Corso di Laurea in Economia Aziendale

**GLI INVESTIMENTI STRANIERI NEL NORD
AFRICA IN PROSPETTIVA STORICA:
IL CASO DELLA TUNISIA**

**CNRS-UNIVERSITÉ DE TOURS
M.S.H. "VILLES ET TERRITOIRES"
UMS 1835
BP 60449
33, allée Ferdinand de Lesseps
37204 TOURS Cedex 03**

Relatore: Chiar.mo Prof. Gian Luca **PODESTA'**

Correlatore: Dott.ssa Laura **RESMINI**

Tesi di Laurea di:

Alessio LORETI

Matr. N. 668699

Anno Accademico 1999 -2000

AI Nonni

Ringraziamenti

Vorrei ringraziare il personale della Biblioteca Municipale di Marsiglia, del Centro di Studi Africani di Tolosa, dell'Institut du Monde Arabe di Parigi, dell'Institut de Recherche du Maghreb Contemporain di Tunisi e della Revue Tunisienne de Sciences de Gestion per la valida collaborazione e il generoso aiuto che mi hanno offerto durante la fase esplorativa di raccolta e consultazione del materiale.

Vorrei comunicare la mia gratitudine al personale dell'Agence de Promotion des Investissements Etrangers di Tunisi, della Camera di Commercio Tedesca a Tunisi, della Zona Franca di Bizerta, dell'agenzia "Ifriqiya Travel", dell'Union des Français à l'étranger, del Circolo Italiano di Tunisi, delle Camere di Commercio Italiana e Francese, dell'Ufficio Commerciale presso l'Ambasciata d'Italia, della "Mission économique et financière" presso l'Ambasciata di Francia, per la disponibilità ed il prezioso aiuto su cui ho potuto contare durante il soggiorno in Tunisia.

Ringrazio di cuore Marie Bottai, Fabienne Oncino e Mireille Dupuy della Camera di Commercio di Marsiglia per il sostegno che mi hanno sempre prestato spontaneamente e per farmi sentire a casa mia nella loro città.

Vorrei dedicare un ringraziamento particolare a Marie Claude Scardigli per la sincera e calorosa accoglienza in terra d'Africa e per la sua grande disponibilità.

Ringrazio anche Heidrun e la famiglia Bousselmi per il loro spirito di collaborazione e l'innato senso dell'ospitalità.

Ringrazio il Sig. Bartocci, Elena Cigna ed il resto del personale del Gruppo Miroglio con cui ho lavorato, per la disponibilità concessami nella fase di ricerca sul campo.

Voglio esprimere la stessa gratitudine nei confronti dei responsabili del Gruppo Niggeler & Kupfer, Leoni Tunisie, Valéo Tunisie, Filippini, Gruppo Marzotto e Lee Cooper per aver accettato di collaborare accettando di dedicarmi un po' di tempo per rispondere alle mie domande.

Tra gli amici più cari vorrei esprimere la mia gratitudine a Gessica per avermi offerto una solida mano nei momenti d'incertezza e un prezioso sostegno durante le mie permanenze fuori Milano, Marina per i suoi consigli e la sua straordinaria ospitalità, Francesca per la sua complicità e solidarietà, Chiheb e Olfa per avermi garantito un valido aiuto disinteressato a Tunisi nella mia ricerca umana proiettata sul Nord Africa.

In ultimo mille grazie a tutti coloro che ho conosciuto e con cui ho comunicato durante lo svolgimento del lavoro, ognuno di essi mi ha offerto uno spunto diverso, un'idea nuova e un contributo raro che ho cercato sempre di cogliere.

Sono invece io il solo responsabile di eventuali imperfezioni e mancanze della mia ricerca di tesi.

Roma, 16 Marzo 2001

INDICE GENERALE

| | |
|--------------|----|
| Introduzione | 11 |
|--------------|----|

CAPITOLO PRIMO

| | | |
|-------|---|----|
| 1.1 | Il Maghreb nell'epoca moderna (XVI-XIX secolo) | 17 |
| 1.2 | L'economia della Tunisia precoloniale (XVIII-XIX secolo) | 21 |
| 1.2.1 | Il commercio della Reggenza di Tunisi | 28 |
| 1.2.2 | Le industrie in Tunisia nel XIX secolo | 32 |
| 1.2.3 | Il caso della Tonnara di Sidi Daoud: un'impresa italiana in Tunisia a metà '800 | 34 |
| 1.3 | Crisi dell'economia tunisina e stabilimento del Protettorato Francese | 40 |
| 1.4 | Le colonie europee in Nord Africa: il caso della città di Tunisi | 45 |
| 1.5 | Le trasformazioni economiche della Tunisia e le eredità del colonialismo | 51 |
| 1.5.1 | La prima fase della colonizzazione (1881-1901) | 51 |
| 1.5.2 | La seconda fase della colonizzazione (1901-1914) | 57 |

| | | |
|-------|--|----|
| 1.5.3 | La terza fase della colonizzazione (1919-1939) | 59 |
|-------|--|----|

CAPITOLO SECONDO

| | | |
|-----|---|----|
| 2.1 | Gli accordi di cooperazione tra l'Unione Europea e i paesi del Nord Africa: il trattato di Barcellona | 65 |
| 2.2 | Integrazione regionale tra i paesi del Nord Africa: l'esperienza dell'Unione del Magrheb arabo (UMA) | 75 |

CAPITOLO TERZO

| | | |
|-------|---|-----|
| 3.1 | L'ambiente economico per gli investitori stranieri in Nord Africa | 85 |
| 3.1.1 | Il Marocco | 88 |
| 3.1.2 | L'Algeria | 91 |
| 3.1.3 | La Libia | 95 |
| 3.1.4 | L'Egitto | 98 |
| 3.2 | Determinanti degli investimenti stranieri in Tunisia | 100 |

CAPITOLO QUARTO

| | | |
|-------|--|-----|
| 4.1 | Le politiche d'incentivazione agli investimenti stranieri in Nord Africa | 115 |
| 4.2 | Politiche d'incentivazione agli investimenti in Tunisia | 121 |
| 4.2.1 | Disposizioni per gli investimenti stranieri in Tunisi | 122 |

CAPITOLO QUINTO

| | | |
|-------|--|-----|
| 5.1 | Tendenze degli investimenti stranieri con riferimento al Nord Africa | 139 |
| 5.2 | L'esperienza della Tunisia riguardo gli investimenti stranieri | 148 |
| 5.2.1 | L'evoluzione economica della Tunisia | 148 |
| 5.2.2 | Le politiche della Tunisia per gli investimenti stranieri | 151 |
| 5.2.3 | Gli investimenti stranieri in Tunisia | 152 |
| 5.2.4 | Considerazioni conclusive | 161 |

CAPITOLO SESTO

| | | |
|-------|--|-----|
| 6.1 | Metodologia della ricerca | 167 |
| 6.2 | Il target mirato di aziende per la ricerca sul campo | 170 |
| 6.3 | Il settore tessile e abbigliamento in Tunisia | 171 |
| 6.3.1 | Il Gruppo Miroglio | 175 |
| 6.3.2 | Il Gruppo Niggeler & kupfer | 181 |
| 6.3.3 | Il Gruppo Marzotto | 184 |
| 6.3.4 | Il Gruppo Lee Cooper | 187 |
| 6.3.5 | Il Gruppo A. Filippini & F. | 191 |
| 6.4 | Il Gruppo Valéo | 196 |
| 6.5 | Il Gruppo Leoni A. G. | 198 |

| | |
|---|-----|
| I risultati dell'analisi | 203 |
| Appendice (Legge per l'incentivazione agli investimenti esteri) | 211 |
| Bibliografia | 233 |
| Centri Visitati per la raccolta del materiale | 241 |
| Alcuni siti Web sul Nord Africa | 243 |

INTRODUZIONE

La ricerca mira ad un'analisi degli investimenti stranieri in Nord Africa in prospettiva storica con particolare riferimento alla tendenza degli investimenti diretti nell'industria manifatturiera in Tunisia. Le ragioni storiche che determinano gli investimenti stranieri in Tunisia saranno prese in considerazione nella prima parte dello studio e riguardano essenzialmente la struttura economica del periodo precoloniale e l'esperienza del colonialismo. Nella parte centrale della ricerca verranno presi in esame l'ambiente economico dei paesi del Nord Africa per gli investimenti stranieri, le relazioni euromaghrebine, i rapporti bilaterali tra i paesi del Nord Africa e le diverse politiche d'incentivazione agli investimenti. Nell'ultima parte invece verrà analizzata la tendenza dei flussi d'investimento verso i paesi del Nord Africa con particolare riferimento al caso della Tunisia e verranno presentati i risultati di una ricerca sul campo effettuata su un campione limitato di imprese straniere attive in Tunisia.

L'obiettivo del primo capitolo è quello di tentare un approccio "storico-geografico" alle determinanti che possono spingere gli imprenditori europei ad effettuare, oggi, un investimento in Tunisia. Proveremo quindi a delineare una panoramica storico-economica – senza pretendere di essere esaustivi - della Tunisia come sito d'investimento iniziando dall'epoca anteriore allo stabilimento del protettorato francese. Alcuni potrebbero ribattere che il passato non è di nessun interesse per l'imprenditore che *oggi* decide di investire nel paese, invece a nostro modo di vedere,

chiunque conosca un minimo il profilo storico della Tunisia noterà che la situazione del paese in questi ultimi anni è assai paragonabile a quella degli anni precedenti l'instaurazione del Protettorato e la storia sembra presentare delle ciclicità. Ad esempio il regime politico promuove molto il cosiddetto "partenariato" euro-mediterraneo che risulterebbe molto vantaggioso economicamente e socialmente per i tunisini. In realtà la tendenza alla dipendenza economica dai paesi Europei dell'epoca precoloniale non è poi così cambiata da un secolo all'altro pur escludendo l'esperienza coloniale; forse il paese non è indebitato fin sull'orlo della bancarotta come lo era invece dopo la metà del XIX secolo, tuttavia ha firmato un trattato con l'UE per una zona di libero scambio che almeno agli inizi sarà decisamente sfavorevole per l'industria locale. Durante l'epoca del protettorato (1881-1956) l'economia tunisina presenta le caratteristiche di un'economia coloniale alla francese. Vengono effettuati molti investimenti sotto la diretta regia della potenza protettrice e con la partecipazione dell'enclave di europei residenti nel paese, ma da questi vengono esclusi i tunisini. Dall'esperienza del colonialismo la Tunisia ha ereditato le infrastrutture economiche, il sistema d'insegnamento, il sistema giudiziario e la lingua usata negli affari (basti pensare che oggi la Tunisia fa parte dell'area della francofonia).

Nel secondo capitolo parleremo delle relazioni economiche tra paesi del Nord Africa e Unione Europea e del processo d'integrazione tra i paesi del Maghreb, prendendo in esame il loro tentativo di creare un'unione su imitazione della Comunità Economica Europea. Le relazioni tra UE e Maghreb sono ancora molto ricalcate sui vecchi rapporti che i paesi nordafricani avevano già durante il periodo del colonialismo. Dopo l'esperienza coloniale infatti, le economie dei paesi del Nord Africa, si

erano ritrovati con strutture produttive altamente specializzate nella fornitura di materie prime e una dipendenza accentuata dall'Europa per l'acquisto di prodotti finiti. Si passa pertanto da una cooperazione tra CEE e paesi del Nord Africa centrata sugli scambi commerciali negli anni '70 al primo accordo di associazione euro-mediterraneo firmato dalla Tunisia nel 1995 e in seguito anche da Marocco e Israele. Ci si chiede come mai altri paesi quali Egitto ed Algeria siano ancora in fase di negoziazione e non si siano precipitati anch'essi ad accettare le condizioni di una zona di libero scambio con l'Europa come ha fatto invece la Tunisia. Tra i numerosi motivi vanno citati la maggiore stabilità economica e sociale della Tunisia che la ha resa un partner privilegiato dell'UE e degli organismi internazionali, nonché il fatto che si tratta di un paese di dimensioni limitate che potrebbe diventare l'oggetto di mire espansionistiche di altri vicini più temibili (per esempio la Libia di Gheddafi, basti ricordare i tentavi di destabilizzazione politica da lui promossi in Tunisia a metà degli anni '70 quando era ancora al potere l'ormai anziano presidente Bourguiba) e la cui politica quindi tende a prediligere un riavvicinamento con le antiche potenze protettrici. Per quanto riguarda invece il processo d'integrazione con il Maghreb, si noterà il fallimento verso cui è destinato fino a che l'Algeria non uscirà dallo stato di crisi multiforme che sta diventando strutturale e rappresenta una minaccia per l'intera area mediterranea. Per di più l'avvicinamento di Marocco e Tunisia all'UE non costituirà un fattore di motivazione per il processo di unificazione regionale del Maghreb, la Mauritania non potrà mai essere una valida sostenitrice, trattasi infatti di un paese semidesertico e scarsamente popolato, mentre la politica imprevedibile di Gheddafi - deluso dai passati tentativi di unione con altri Stati arabi (sono stati effettuati tentativi a turno con Tunisia, Algeria e Marocco) – ultimamente sembra orientata alla creazione dei

cosiddetti “Stati Uniti d’Africa” e quindi a privilegiare i rapporti con i paesi dell’Africa nera.

Nel terzo capitolo si cercherà di introdurre l’ambiente economico dei paesi del Nord Africa ponendo come punto di riferimento la Tunisia, che in contrasto con l’interminabile crisi algerina, con l’isolamento economico e politico della Libia e con l’instabilità della crescita dell’economia marocchina (anche in molti parametri sociali quali tasso di analfabetismo e altri indici il Marocco dimostra meno performance) e grazie ai progressi della politica economica degli anni ’90 si è guadagnata lo status di paese più moderno dell’Africa del Nord). Dai risultati di un’analisi qualitativa effettuata durante uno stage presso l’Ambasciata d’Italia a Tunisi, sembra che in Nord Africa l’alternativa alla Tunisia per un imprenditore straniero nella stragrande maggioranza dei casi siano solo il Marocco e l’Egitto. Infatti mentre l’Algeria poteva essere ripresa in considerazione grazie alle enormi potenzialità per gli investimenti e al giudizio positivo degli operatori economici internazionali (nel 1999 la “Guida al Rischio Paese” del Sole 24 Ore segnalava una sensibile diminuzione del rischio in Algeria), agli inizi del nuovo millennio si è assistito di nuovo ad ondate ripetute di violenze che dissuadono tutti gli investitori stranieri ad investire nel paese.

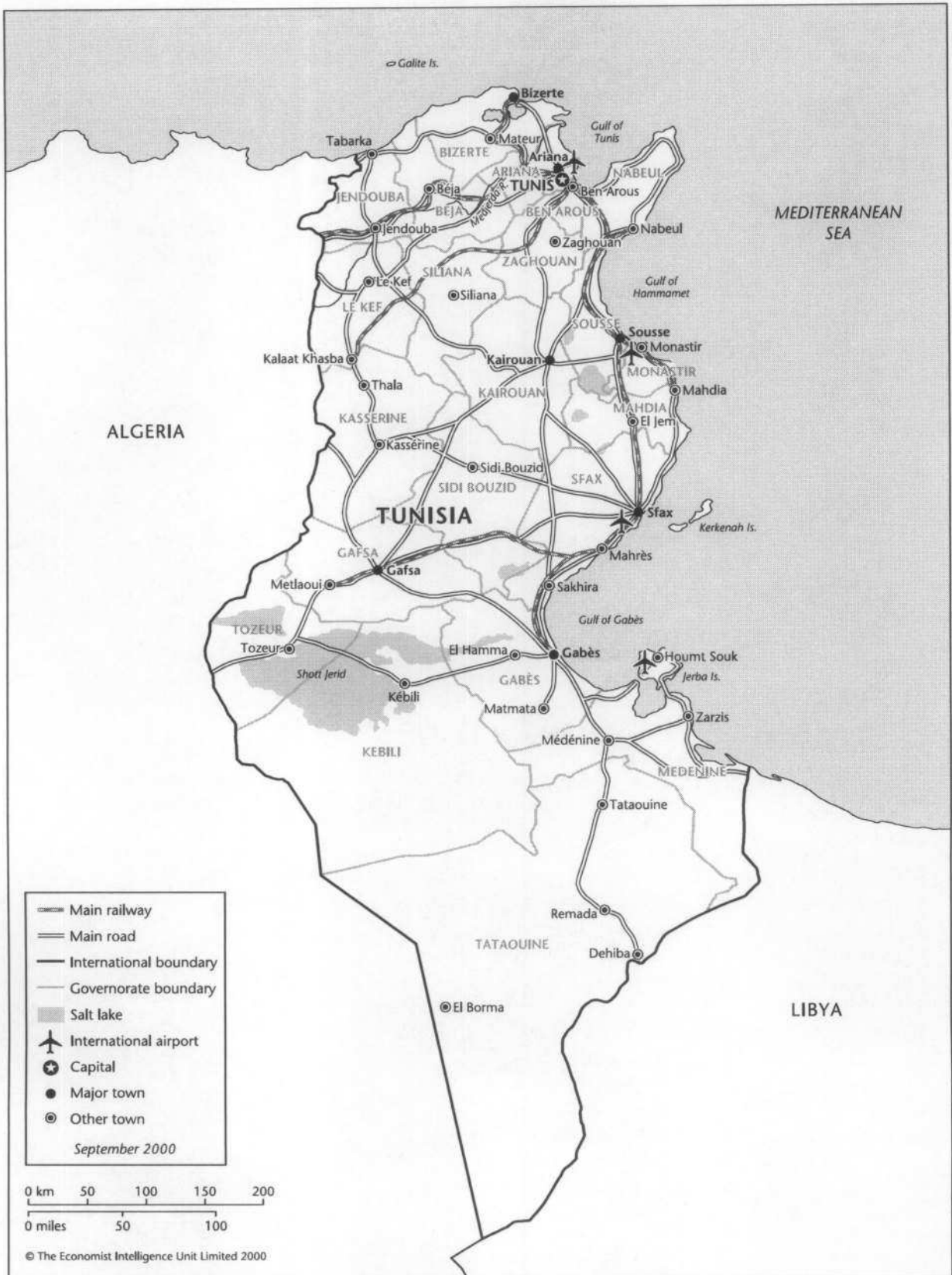
Nel quarto capitolo si tratterà delle politiche d’incentivazione agli investimenti. Nel corso degli anni ’90 infatti tutti i paesi del Nord Africa si sono dotati di un dispositivo di leggi con l’obiettivo di promuovere gli investimenti stranieri. I contenuti delle misure d’incentivazione sono molto simili, anche se il Codice Unico tunisino sembra essere più aperto delle leggi vigenti in Libia e Algeria, e spesso le differenze risiedono nelle

diverse applicazioni pratiche tra un paese e l'altro. Mentre per la Tunisia verrà presentata un'approfondita descrizione dei contenuti del codice e di tutte le altre misure previste per promuovere gli investimenti stranieri con le interpretazioni pratiche, nel caso degli altri paesi del Nord Africa verranno elencati solo i punti essenziali delle speciali leggi in vigore e l'esistenza o meno di istituzioni governative apposite per il disbrigo delle pratiche amministrative e la promozione degli investimenti all'estero.

Il capitolo quinto riguarda una breve analisi delle tendenze dei flussi d'investimento diretto estero (IDE) in Nord Africa, passando in rassegna i diversi paesi per quanto possibile dai dati disponibili. Nei successivi paragrafi si approfondirà la situazione degli investimenti in Tunisia, con la presentazione solo di alcune tabelle, poiché gran parte dei dati forniti dalle istituzioni locali di Tunisi, sono il più delle volte parziali, aggiornati al 1998 e spesso discordanti tra loro. A conclusione del capitolo effettueremo delle considerazioni basate sull'esperienza del primo soggiorno in Tunisia (autunno 1999) e sulle informazioni raccolte durante l'attività svolta presso l'ufficio commerciale dell'Ambasciata d'Italia.

Nel sesto capitolo si tenterà di fornire i risultati della ricerca sul campo effettuata in Tunisia nel febbraio 2001 sulla base di incontri con i responsabili delle unità produttive locali, visite in fabbrica e interviste con i coordinatori della sede centrale dell'azienda in Europa durante le quali si è proceduto alla compilazione di un apposito questionario mirante a sondare i fattori di motivazione e di dissuasione della Tunisia come sito d'investimento e la strategia aziendale seguita nel processo d'internazionalizzazione. In particolare sono state scelte 7 aziende per un totale di 17 unità produttive del settore tessile abbigliamento e

componentistica per automobili che secondo i dati della FIPA (Foreign Investment Promotion Agency) rappresentano i settori maggiormente attraenti in termini di flussi di investimento e numero di imprese straniere create e anche quelli in cui la Tunisia ha dimostrato di beneficiare di vantaggi comparati più consistenti.



Galite Is.

Bizerte

Tabarka

Mateur

Ariana

Ben Arous

Zaghouan

Nabeul

BIZERTE

ARIANA

BEN AROUS

ZAGHOUAN

SILTANA

LE KEF

SILIANA

KAIROUAN

KASSERINE

SIDI BOUZID

SFAX

GAFSA

TOZEUR

KEBILI

GABÈS

MEDENINE

TATAOUINE

El Borma

Remada

Dehiba

Matmata

Médénine

Zarzis

Houmt Souk

Jerba Is.

Sakhira

Mahrès

Metlaoui

Thala

Kalaat Khasba

Jendouba

Beja

Le Kef

Shott Jerid

Kébili

El Jem

El Jem

El Jem

El Jem

El Jem

El Jem

El Jem

MEDITERRANEAN SEA

ALGERIA

LIBYA

Gulf of Tunis

Gulf of Hammamet

Gulf of Gabès

Kerkenah Is.

CAPITOLO PRIMO

1.1 Il Maghreb nell'epoca moderna (XVI – XIX secolo)

Quale sarebbe stata la storia dell'umanità se Annibale avesse vinto Roma, se Massinissa re dei Numidi si fosse alleato con Cartagine e non con Roma o se Giugurta avesse avuto la meglio nelle resistenze alla “Pax Romana”? Forse è scontato per noi pensare all'indiscutibile supremazia della sponda settentrionale del Mar Mediterraneo su quella meridionale, territorio della “Carthago delenda”, e comunque dal colpo inflitto tantissimi secoli fa Cartagine non si è mai più ripresa. Le relazioni economiche, politiche e culturali tra le due rive del Mediterraneo risalgono a tempi antichissimi. La prossimità geografica dell'Ifriqiya all'Europa e la vocazione commerciale delle città della costa nordafricana, Cartagine in primis, hanno reso l'Africa minore un crocevia di popoli dediti a “fare affari” di durata più o meno lunga.

L'epoca moderna in Europa fu il periodo delle armi da fuoco, delle costruzioni politiche centralizzate, del capitalismo dei mercanti prima e degli industriali del settore manifatturiero in seguito. All'aumento delle forze materiali e politiche della Cristianità e alle sue offensive sulle coste maghrebine, corrisposero nuove condizioni nel Maghreb, costretto ad adattarsi alla nuova epoca o sparire come entità culturale e politica. Tuttavia l'adattamento non fu che esteriore: esso consistette nell'imposizione di un sistema politico – militare “moderno” in una società rimasta fondamentalemente “tradizionale”. L'offensiva iberica, iniziata sin

dal XV secolo sulle coste marocchine per poi arrivare a colpire perfino Tripoli nel XVI secolo, provocò il crollo degli stati maghrebini già indeboliti dalla crisi delle città, dell'economia monetaria e dal trionfo delle forze centrifughe (tribù arabe, comunità berbere, città autonomiste, autorità religiose ...). Per il Maghreb, dalla Tripolitania fino ai confini orano-marocchini, la salvezza venne dall'esterno: i Turchi presero piede in nord Africa, cacciarono gli Spagnoli e organizzarono le loro conquiste. In Marocco invece i "combattenti della fede", detti "sherif", si imposero con la forza delle armi per far fronte alla minaccia cristiana e divennero i capi carismatici del Marocco "moderno". Nelle nuove province ottomane del Maghreb e in Marocco venne messa in piedi un'organizzazione politica, amministrativa e militare basata su eserciti armati allogeni che imponevano l'ordine agli elementi eterogenei delle società locali e che divennero presto membri della classe dirigente. I nuovi stati traevano le risorse dallo sfruttamento delle popolazioni locali e da redditi esterni quali la corsa (soprattutto ad Algeri), il commercio marittimo (Tunisi) e il traffico transahariano (Marocco e Tripoli). Mentre le popolazioni rurali dell'interno vedevano peggiorare le proprie condizioni di vita, i notabili autonomi - proprietari terrieri, commercianti ed altri cittadini sedentari - consolidavano la loro ricchezza e la loro posizione sociale e appoggiavano i poteri stabiliti anche se questi avevano un carattere allogeno marcato. Ma è proprio dall'alleanza tra lo stato e i quadri autoctoni che dipendeva l'evoluzione dei regimi: questi si integravano relativamente bene alla società dei notabili a Tunisi, in Marocco e a Tripoli nel XVIII secolo. Ad Algeri invece i dirigenti restavano separati, marginali e anche da questo fenomeno - potremmo pensare - scaturì la debolezza del regime e il suo crollo di fronte all'invasione coloniale¹.

¹ Fonte: L'histoire de l'Afrique du Nord jusqu'à l'indépendance du Maroc, de l'Algérie et de la Tunisie

In Nord Africa come nelle maggior parte dei paesi extraeuropei, i fatti importanti della storia nel corso del XIX e XX secolo sono costituiti dai rapporti di questi paesi con le potenze industriali europee la cui superiorità determinò la rottura di un equilibrio plurisecolare e l'imposizione del loro dominio diretto in tutti i paesi non industrializzati. Trionfo coloniale in un primo momento ma anche gravi equilibri e contraddizioni che sono all'origine delle reazioni delle società colonizzate e dei movimenti nazionali che portarono i rispettivi paesi verso l'emancipazione politica. Quello che fu il trionfo delle imprese e delle numerose colonie europee rappresentò per la maggior parte dei Maghrebini la "notte coloniale": occupazione militare, sottomissione politica, impatto dell'economia e della tecnologia europee, trionfo dei valori della civiltà occidentale. Dal punto di vista politico e amministrativo un po' ovunque il potere decisionale fu trasferito alle autorità coloniali che ebbero un rispetto solo formale delle istituzioni locali anteriori (nel caso del protettorato in Marocco e Tunisia) o praticarono l'amministrazione diretta (nel caso di Libia e Algeria). Tuttavia anche nel caso di Tunisia e Marocco le autorità francesi tennero sotto controllo i settori considerati "protetti" quindi le finanze, i lavori pubblici, l'agricoltura, l'insegnamento e non ebbero scrupoli nel porre le risorse dei due paesi al servizio della colonizzazione. Nel sistema coloniale francese il Nord Africa ebbe un trattamento particolare, ivi furono investiti i capitali più importanti e fu attiva la colonia europea più numerosa. La tecnologia europea, quella più avanzata, si impone in Nord Africa declassando tutto ciò che era indigeno: il termine "arabo" designa sin da allora anche per i colonizzati tutto ciò che è arcaico, poco efficace o di poco conto. I risultati furono impressionanti anche dal punto di vista economico: un'infrastruttura

de Mohamed Cherif, in *Introduction à l'Afrique du Nord Contemporaine*, Centre de recherches et d'études sur les sociétés méditerranéennes, Aix-en-Provence, 1974.

di ferrovie, strade, centri urbani ecc. cambiarono il paesaggio e la vita nel paese, tutte le miniere furono sottoposte a sfruttamento e circa quattro milioni di ettari, tra le migliori terre, furono accaparrate dagli Europei². Nel settore commerciale e industriale, a parte alcune gigantesche holding a capitale francese o internazionale, una moltitudine di imprese europee di medie o piccole dimensioni, si concentrarono nelle città che furono da allora suddivise in settore moderno (la cosiddetta città europea) e in “medina” (città araba).

Dei vantaggi della colonizzazione beneficiarono i protagonisti europei dell'economia capitalistica e generalmente le colonie europee, valutate a circa un milione e mezzo di elementi nel solo Maghreb, concentrate nelle città, che intanto imponeva stili di vita, tecniche, valori, la lingua influenzando per sempre la società maghrebina. Tra gli aspetti economici negativi del colonialismo sulle società colonizzate vanno annoverati almeno:

- espropriazione delle terre e le conseguenti gravi difficoltà delle società rurali che pagarono così il tributo più pesante,
- effetti distruttivi della concorrenza industriale sui settori commerciali e artigianali tradizionali,
- squilibri generali dovuti alla coesistenza di due sistemi economici e sociali diversi e ad un ineguale stadio di sviluppo.

Va ricordato tuttavia che nelle città la borghesia autoctona ed alcune grandi famiglie poterono conoscere momenti propizi soprattutto agli inizi del periodo coloniale, mentre la borghesia ebrea sin dall'inizio optò per la causa del colonizzatore come fecero anche alcune categorie di commercianti e uomini d'affari.

² Fonte: Mohamed Cherif, op. cit..

1.2 L'Economia della Tunisia precoloniale (XVIII – XIX secolo)

L'economia della Tunisia precoloniale è caratterizzata dalla permanenza delle proprie strutture nel corso del tempo. Tra il XVIII e il XIX secolo ad esempio, non si nota nessun cambiamento essenziale, la stessa infrastruttura economica si è mantenuta fino alla metà del XIX secolo: stessi mezzi tecnici, sistemi culturali, organizzazione dei mestieri. Malgrado la mancanza di cambiamenti significativi, l'economia della Reggenza di Tunisi ha subito alcuni sconvolgimenti congiunturali: in tutti i settori è evidente un grande contrasto tra un XVIII secolo relativamente prospero e descritto dai cronisti tunisini come "età dell'oro" della Reggenza, e un XIX secolo decadente e soggetto a numerose crisi cicliche spesso catastrofiche³.

Lo storico Lucette Valensi in un suo studio sull'agricoltura della Reggenza⁴, distingue tre periodi, uno prospero per l'economia della Reggenza che va dal 1753 al 1774, un periodo di regressione dal 1776 al 1810 e una fase di irresistibile declino che va dal 1815 al 1840. Invece lo storico M. H Cherif⁵ distingue due fase principali, la prima di prosperità risalente al XVIII secolo che vede termine nel 1815 con la morte di Hamouda Pacha e la seconda, inaugurata nel 1815, caratterizzata da numerose difficoltà economiche. Entrambi gli autori sopra citati riscontrano l'esistenza di un punto di rottura intorno al 1815 tra un periodo di pace e di relativa prosperità - ricordato dai cronisti dell'epoca come l'"età dell'oro" della Tunisia pre-coloniale - che va dal 1759 al 1814 e un

³ Kraiem M., *La Tunisie Précoloniale. Deux Tomes*, S.T.D., Tunis, 1973.

⁴ *La conjoncture agraire en Tunisie au XVIII et XIX siècles*, in *Revue Historique* Avril-Juin 1970.

periodo immediatamente successivo di crisi irreversibile in cui il bey e la classe dirigente, non potendo più contare sui profitti del commercio e altri profitti accessori come la corsa ed i tributi accaparrati agli Europei, si dettero allo sfruttamento sistematico dei propri amministrati e in breve tempo il paese, da esportatore di cereali, ne divenne importatore, la popolazione cominciò a vivere periodicamente epidemie disastrose, il numero di abitanti diminuì, la bilancia dei pagamenti diventò deficitaria. Nel corso del XVIII secolo fino al 1814 i meriti della relativa stabilità politica ed economica sembra siano da attribuire alle personalità di Bey Ali prima e di suo figlio Hamouda Pascià in seguito (morto appunto nel 1814) sempre attivi nelle riforme in campo monetario e fiscale. Anche se i contemporanei avranno certamente esagerato nel dipingere un quadro euforico della situazione, sembra sia il caso di poter affermare che le strutture dell'economia tunisina, basata essenzialmente sull'agricoltura, erano quelle di un paese in equilibrio⁶ con una bilancia dei pagamenti in attivo e una congiuntura internazionale favorevole che le garantivano l'indipendenza dalle forze straniere. Le popolazioni sedentarie invece vivevano coltivando le terre, perfino i cittadini si accaparravano le terre intorno alle città, ad esempio "mentre il negoziante di Sfax esercitava il proprio commercio in città, il resto della sua famiglia coltivava l'orto fuori città"⁷. Come tutte le società pre-industriali, l'attività agricola nella Tunisia pre-coloniale era il barometro degli affari anche se non era stata minimamente sfiorata dalle innovazioni dell'agricoltura europea, l'innesto degli alberi non veniva praticato, nessuna scuola impartiva l'insegnamento

⁵ M. H. Chérif, *Expansion Européenne et difficultés tunisiennes de 1815 à 1830* in *Annales*, Mai-Juin 1970.

⁶ Kraiem M. Op. cit.

⁷ Kraiem M. Op. cit.

agricolo, veniva usato l'aratro indigeno ancora molto primitivo e così i rendimenti risultanti erano molto bassi.

Dalla metà del XVII secolo il regime della proprietà aveva acquisito caratteri stabili e differiva a seconda della regione:

- intorno alle città e sul litorale dominava la piccola proprietà,
- all'interno della regione settentrionale si trovavano delle proprietà più grandi (da 50 a 100 ettari) in cui si coltivavano solamente cereali e i raccolti erano regolari grazie alle piogge relativamente abbondanti,
- nel centro e soprattutto nel Sud si trovavano le grandi terre spesso di proprietà collettiva appartenenti alla famiglia o alla tribù,
- ancora più a Sud verso le oasi, si ritrovava la piccola proprietà.

Il diritto di proprietà era precario, spesso quando un paese si ribellava all'autorità del Bey, questi gli confiscava le terre che andavano così ad aggiungersi alle sue proprietà private e ridistribuite in seguito ai membri della sua famiglia o ad altri beneficiari. Ma le terre che così passavano dalle mani del Bey a quelle dei personaggi della corte e da questi ultimi ai particolari, non cessavano di essere accessibili ai piccoli agricoltori, ai cittadini, ai commercianti e agli artigiani che potevano chiedere in affitto i lotti a tassi spesso vantaggiosi.

L'agricoltura si basava sulle colture di alcuni prodotti classici che resteranno costanti durante il XVIII e il XIX secolo, determinate dal clima del paese: i cereali erano i più importanti seguiti dall'ulivo, fichi, uva da tavola (mancava l'uva destinata alla produzione del vino), pesche, prugne, mandorle, datteri (che avevano un ruolo fondamentale nell'economia e nel regime alimentare della popolazione), pomodori, mais e fichi d'India (questi ultimi alimenti molto importati furono introdotti a partire dal '700)⁸.

⁸ I viaggiatori Europei dell'800, Pélissier e Reynaud rilevavano l'importanza del fico da Cactus nell'alimentazione dei tunisini (fonte: Kraiem M., op. cit.).

Oltre alla coltura dei cereali (per lo più grano e orzo) e dell'ulivo, i Tunisini del periodo pre-coloniale praticavano su larga scala l'allevamento del montone.

In epoca pre-coloniale infatti gran parte degli abitanti conducevano una vita nomade e l'allevamento, in particolare del montone, costituiva il fondamento della loro ricchezza e serviva spesso anche come mezzo di scambio per l'acquisto di altri prodotti. Il problema più importante di questa parte della popolazione consisteva nella ricerca di terre da pascolo; le contestazioni e le rivalità per le terre riempivano le cronache dell'epoca. Mentre per la coltivazione dei cereali veniva assunto un mezzadro, tutti gli allevatori dal più ricco al più modesto, affidavano il loro gregge a un pastore che in primavera conduceva il gregge da Sud verso il Nord del paese per la transumanza.

Non solo l'agricoltura e l'allevamento ma anche gli altri settori dell'economia della Reggenza di Tunisi vissero la stessa stagnazione e dovuta essenzialmente alla conservazione di infrastrutture economiche arcaiche e all'impermeabilità ai progressi tecnici e alla rivoluzione industriale che avevano luogo nella vicina Europa. Ad esempio l'arcaismo e l'inadeguatezza dell'infrastruttura economica si rivelava in primo luogo nel campo delle misure e dei pesi caratterizzati da una disparità e confusione totali per cui l'unità di peso e di misura aveva un valore a Sfax, un altro a Sousse e un altro ancora a Tunisi: come rendere possibile in tali condizioni l'unificazione del mercato e facilitare così le transazioni? Inoltre vi era l'assenza di vie di comunicazione in grado di avvicinare le distanze, la gente, le merci; il territorio della Reggenza non disponeva di alcun fiume navigabile, una via di comunicazione determinante nello sviluppo delle società medievali europee. I primi binari furono inaugurati in Tunisia nel decennio precedente l'instaurazione del Protettorato non tanto in seguito ad

una politica di sviluppo economico e sociale quanto per i fini imperialistici delle potenze europee, le strade e le piste erano inesistenti e a parte alcuni ponti, il governo beycale non si era mai curato dello sviluppo di una infrastruttura stradale. Il trasporto di prodotti agricoli da regioni ricche a regioni deficitarie era molto lungo e costoso soprattutto durante l'inverno al punto che in alcune regioni come quella di Mateur, l'importazione dei cereali dall'estero per via marittima risultava più agevole⁹.

In ultimo i Bey di Tunisi non disponevano di una flotta mercantile propria e il commercio di importazione e d'esportazione veniva assicurato da mezzi europei e si faceva essenzialmente attraverso il mare mentre sulla terraferma veniva praticato il commercio carovaniero – in decadenza a partire dal XIX secolo - verso l'Africa profonda con l'ausilio di bestie da soma e che durante l'inverno si era costretti ad interrompere perché le piste non erano percorribili.

Per quanto riguarda l'artigianato, a metà ottocento esso si basava su un'organizzazione medievale per sistema delle corporazioni, costumi e regole. Tunisi era la grande capitale dei souks ma anche le altre città, Susa e Sfax in particolare, avevano i loro quartieri industriali suddivisi per corporazioni di mestieri e regolamentati con statuti corporativi; in tutte le maggiori città della Reggenza si potevano trovare cuoiai, conciatori, ciabattini, stacciai, fabbricanti di cardi per lane, ferraioli, fabbri ottonai, tessitori di lana, di cotone e di seta (quest'ultima veniva lavorata specialmente a Tunisi, Djerba e nel Sahel). Analogamente erano organizzati i grossi centri tessili del Sahel, del Cap Bon e del Sud Tunisino, in particolare Zarzis e soprattutto Djerba che si distinguevano per i tessuti e i vasi. A Kairouan, l'industria principale era la tappezzeria: tappeti e tinture, a Nabeul si sviluppava l'industria della ceramica.

⁹ Fonte: Mohammed Bayram, op. cit..

Ogni corporazione era presieduta da un “amin” designato a vita dall'autorità amministrativa e i suoi poteri potevano variare a seconda delle corporazioni. L'amin era un vero funzionario, viveva con la corporazione, esercitava lui stesso il mestiere ed era considerato un esperto particolarmente qualificato. Gli artigiani era sottoposti all'autorità di un consiglio superiore, una sorta di tribunale di commercio e conosciuto come “ Consiglio dei Dieci Grandi” in cui l'amin dei “sciaousci” (fabbricanti di sheshia ovvero cappelli di lana) di diritto era a capo del tribunale.

L'amin di questa corporazione aveva delle funzioni d'ordine amministrativo e giudiziario, era responsabile di una cassa comune (fuduk) e beneficiava quindi di un potere considerevole a testimonianza quindi dell'importanza dell'industria di questi particolari cappelli di lana nell'economia della Tunisia pre-coloniale.

All'interno delle corporazioni vigevo una struttura gerarchica abbastanza rigida il cui grado più basso era quello di apprendista, il più alto quello di mastro artigiano e nel processo di fabbricazione si dovevano seguire regole particolari il cui rispetto veniva controllato dal relativo amin. Un aspetto negativo del funzionamento di questi sistemi corporativi è l'eccesso di regolamentazione e il forte legame con le tradizioni che finiva per imporre la routine e frenare l'iniziativa privata senza dimenticare che la professione era chiusa agli stranieri ed il mercato chiuso alla concorrenza.

Parallelamente a questo artigianato minuziosamente organizzato, le industrie domestiche facevano fronte alla maggior parte dei bisogni vitali del gruppo sociale fondamentale o addirittura della famiglia tribale. Questi lavori non erano oggetto di nessuno scambio tranne per i tappeti che alcuni negozianti ordinavano ad alcune famiglie al fine di rivenderli poi nei souks. Alcuni prodotti dell'artigianato locale erano orientati a un largo mercato dei paesi del Mar Mediterraneo e del Vicino Oriente, ad esempio:

1.2.1 Il commercio della Reggenza di Tunisi

Per quanto riguarda il commercio, gli ebrei livornesi e le piccole colonie di mercanti europei hanno giocato un ruolo decisivo nello sviluppo di scambi regolari con i paesi dell'Europa cristiana e principalmente con l'Italia e la Francia. Nel periodo compreso tra il 1759 e il 1814, la prosperità economica della Reggenza è attestata proprio dallo stato del commercio nel paese. In quest'epoca anche i notabili tunisini traggono importanti profitti dal commercio del paese.

Tav. 1.1 La Struttura del commercio internazionale della Tunisia nel 1787

| LE IMPORTAZIONI | LE ESPORTAZIONI |
|--|---|
| A) Prodotti d'origine animale, vegetale e minerale destinati alla produzione locale: Lana, cocciniglia Chermes, gomma, noce di galla Tavole di legno Ferro Rame | A) Prodotti d'origine animale destinati alla produzione industriale: Lane Cuoio Spugne Cera |
| B) Prodotti fabbricati Tessili (panni, tessuti di seta, tele di cotone) Carta | B) Prodotti fabbricati Berretti (sheshia) Cinture Tele, stoffe Tessuti di seta, saponi |
| C) Prodotti alimentari Drogheria, zucchero, caffè, alcolici | D) Prodotti agricoli Olio Grano Datteri Ceci, mandorle |

Fonti: Desfontaines, Voyage dans la Régence de Tunis et d'Alger: 1783/1796, citato in «Industrie et accumulation du capital en Tunisie», de Azzam Mahjoub, Imprimerie Officielle de la République Tunisienne, Tunis, 1983.

Come si può notare dalla tavola 1.1, vengono esportati prodotti agricoli quali semi, datteri e olio d'oliva, cuoio, lana e cera, ma anche i manufatti rivestono un ruolo importante negli scambi commerciali e in particolare i berretti tunisini (sheshia) che venivano esportati in tutte le province dell'impero ottomano, nel Maghreb e nell'Africa nera. In generale a fine '700 il commercio era in attivo: come si può osservare dalla tavola 1.2, le esportazioni verso Marsiglia superavano le importazioni e la Francia era in deficit strutturale.

Tav. 1.2 La bilancia commerciale Tunisi-Marsiglia (1778-1789)

| | 1776-80 | 1781-85 | 1786-89 |
|--|---------|---------|---------|
| Esportazioni Tunisine verso Marsiglia | 4.2 | 10.7 | 14.3 |
| Importazioni tunisine da Marsiglia | 3.8 | 3.7 | 308 |
| Esportazioni/Importazioni (%) | 110 | 289 | 386 |

Fonti: P. Masson, *Histoire des établissements et du commerce français dans l'Afrique Barbaresque (1560-1793)*, Paris, Hachette, 1903, citato in «*Industrie et accumulation du capital en Tunisie*», de Azzam Mahjoub, Imprimerie Officielle de la République Tunisienne, Tunis, 1983.

Secondo Masson¹⁰, le esportazioni tunisine verso Marsiglia negli anni 1786-1789 riguardavano per il 47.7% gli oli, il 25,9% le lane, il 7,6% il grano, lo 0,5% il cuoio e il resto, fave, cera, spugne, datteri, orzo e miglio.

Si veda la tavola 1.3 per le esportazioni francesi in Tunisia nello stesso periodo.

¹⁰ P. Masson, op. Cit.

Tav. 1.3 Ripartizione delle vendite francesi in Tunisia (1786-1789)

| | |
|--|-------|
| Prodotti per l'industria locale (43,8% per la sola produzione di sheshia) | 48,3% |
| Prodotti tessili | 27,1% |
| Prodotti di consumo alimentare | 14,8% |
| Altri prodotti di consumo (chincaglieria, merceria) | 9,6% |

Fonte: P. Masson, Op. Cit.

La struttura positiva e diversificata degli scambi testimoniava un buon inserimento della Tunisia nell'economia mediterranea dell'epoca. Il commercio della Reggenza aveva tre vie di comunicazione principali, la prima era costituita dal commercio di caravana con direzione Nord-Sud verso l'Africa profonda (via Ghadames nel Fezzan o l'Algeria) e direzione Est-Ovest per effettuare operazioni commerciali con i pellegrini recantisi alla Mecca per i quali l'occasione diventava fonte di numerosi scambi. La seconda via commerciale legava la Tunisia ai paesi del Levante e la terza metteva il paese in comunicazione con l'Europa.

Il commercio carovaniero riguardava essenzialmente la vendita di schiavi destinati alla coltura nelle oasi, alla guardia dei greggi, ai lavori domestici o al servizio negli harem. La Reggenza importava d'Africa prodotti come polvere d'oro, piume di struzzo, avorio ecc. ed esportava prodotti dell'artigianato tunisino come armi, carta, chincaglieria, stoffe, profumi, sheshia, abiti di lusso ecc.

Per quanto riguarda il commercio con i pellegrini, essi viaggiavano in caravana, si ritrovavano a Taza in Marocco e attraversavano la Tunisia o via Djerid o via Tunisi dedicandosi strada facendo a scambi fruttuosi.

Il commercio con i paesi del Levante, come Alessandria, Smirne e Constantinopoli, era molto redditizio poiché le importazioni dai paesi del

Levante erano oggetto di un fruttuoso traffico di redistribuzione verso l'Africa nera e l'Algeria.

Il commercio con i paesi europei si svolgeva essenzialmente attraverso l'intermediazione di Marsiglia e Livorno.

Infatti il commercio su mare non si faceva con imbarcazioni tunisine poiché –come già ricordato- la Reggenza mancava di una propria flotta mercantile e non poteva quindi approvvigionarsi alla fonte. Così, l'acquisto di prodotti provenienti dal resto d'Europa come la chincaglieria e i tessuti d'Inghilterra, la lana di Spagna, il vermiglio del Portogallo veniva effettuato a Marsiglia o a Livorno.

Tav. 1.4 Quota della Francia, del Levante e di altri paesi nel commercio internazionale della Tunisia

| Quota nel commercio totale della Tunisia | 1755 | 1766 | 1781 | 1785 | 1789 | 1792 |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Francia | 18.9% | 24.5% | 39.5% | 46.4% | 38.4% | 65.6% |
| Levante | 24.1% | 22.5% | 19.8% | 14.4% | 14% | |
| Altri paesi stranieri | 57% | 53% | 40.7% | 39.2% | 47.6% | 34.5% |

Fonti: M. Hamza, *Le Commerce Extérieur de la Tunisie et son incidence sur le développement économique* (mémoire DEA, Paris, 1966), citato in: «Industrie et accumulation du capital en Tunisie», de Azzam Mahjoub, Imprimerie Officielle de la République Tunisienne, Tunis, 1983.

Come si può osservare dalla tavola 1.4, la quota della Francia sul commercio internazionale della Reggenza di Tunisi va via progredendo a discapito degli altri paesi stranieri, soprattutto quelli del Machrek, anticipando la dipendenza economica del paese verso la Francia che si accentuerà nel corso del XIX secolo.

Tra le attività di Tunisi a partire del XVII secolo, la corsa ha un ruolo importante. Già nel medioevo i porti dell'Ifriqiya servivano come base per le azioni regolari contro le imbarcazioni e le coste dei paesi cristiani.

Ma dopo che i Turchi divennero i padroni del paese nel 1574, il fenomeno diventò molto più importante. Si distinguono due tipi di corse, quella

pubblica alla quale prendono parte coloro che si dividono il potere nella Reggenza, e la corsa privata a cui partecipano un certo numero di privati. Pubblica o privata la corsa era un'attività complessa alla quale prendevano parte numerosi attori: armatori, capitani, rematori e combattenti. Ad ogni modo al Bey spettava una fetta importante delle ricchezze provenienti dalla corsa. I porti più importanti per le attività piratesche erano la Goulette, Porto Farina, Bizerta, Sousse. Essenzialmente la corsa era diretta verso i paesi considerati come nemici della Reggenza, ad esempio la Spagna, le sue dipendenze (Napoli e la Sicilia) ed altri stati della penisola italiana. Ma anche la Francia, l'Olanda e l'Inghilterra subirono le rappresaglie delle attività dei corsari tunisini.

1.2.2 Le industrie in Tunisia nel XIX secolo

Di fronte all'espansionismo minaccioso dei paesi europei, il Bey Ahmed sin dal 1840 sviluppa una costosa politica di militarizzazione - sfruttando le risorse di una fiscalità molto repressiva che contribuisce alla rovina dell'economia - e intraprende, con l'ausilio di ingegneri francesi, la creazione delle prime unità industriali moderne in Tunisia, in particolare:

- una fabbrica di panni e coperte per l'esercito,
- una fabbrica di cuoio,
- alcuni mulini industriali e oleifici meccanici,
- alcune fonderie e polverifici.

Per avere un'idea delle industrie esistenti in Tunisia prima dell'instaurazione del Protettorato, si osservi la tavola 1.5 che divide le imprese secondo i tre settori principali ossia il settore agricolo (mulini e oleifici), quello alimentare e quello delle industrie dei materiali da costruzione. Nel 1860 inoltre venne costruita una tipografia moderna e

venne pubblicato il primo giornale ufficiale tunisino “Al-Ryad al Tunsi”. Parallelamente alla creazione di queste unità industriali il Bey Ahmed intraprese lo sfruttamento delle risorse minerarie e la realizzazione di lavori di infrastruttura. Si trattava di un nucleo modesto di industria moderna che doveva svilupparsi durante l’epoca del protettorato in opposizione all’artigianato tradizionale. Quasi tutte le industrie – che sono alla base della strategia di militarizzazione al fine di scongiurare le minacce del capitalismo europeo -utilizzavano materie prime locali: il grano per i mulini, le olive per gli oleifici, la lana per i panni, il piombo per le fonderie, il cuoio per le conterie, e tutte importavano beni strumentali e personale qualificato dalla Francia che così era sempre più presente negli affari della Reggenza. Ma per realizzare il suo programma industriale il Bey dovette mobilitare ingenti capitali, rivelatisi poi insufficienti, non solo per l’importanza degli investimenti ma anche perché una parte importante delle risorse furono consumate in costruzioni sontuose e beni di lusso per la classe dirigente parassitaria.

Nella critica di Ben Diaf in “Le règne de Ahmed Bey”¹¹, l’autore osserva la mancanza di calcolo economico di Ahmed Bey e come il suo entusiasmo svanì quando si accorse che un’impresa non porta profitti immediati e gratuiti. Come scrive il console francese Mathieu de Lesseps nel 1828: “il Bey affronta spese immense per le sue imprese che abbandona subito dopo; questi principi sono dei bambini grandi e ignoranti, tutto ciò che è nuovo gli pare bello, senza calcolare cosa gli può costare l’oggetto che desiderano ardentemente, né se può avere un’utilità reale; vogliono tutto e poi non usano niente”¹².

¹¹ Citato in Mustafà Kraiem, op.cit..

¹² Citato in Mustafà Kraiem, op.cit..

Tav. 1.5 Le industrie attive in Tunisia prima della colonizzazione

| Tipo di industria | Origine dei proprietari | Altre informazioni |
|---|---|--|
| Mulini | Industriali francesi + notabili tunisini | Macchina a vapore Turbina idraulica |
| Oleifici | Negozianti francesi, italiani e commercianti ebrei del Sahel | |
| Produzione di ghiaccio artificiale | Industriali francesi + notabili tunisini associati a negozianti italiani | |
| Fabbriche di birra | Industriali francesi | |
| Bibite gassose | Industriali francesi | |
| Bachicoltura | Medici francesi + notabili tunisini | |
| Mattonifici | Notabili tunisini associati a commercianti italiani e notabili ebrei tunisini | |
| Forni a calce | Industriali francesi | Macchina a vapore (15 CV) |
| Segheria meccanica | Ex Capomastro della Manifattura del Bardo | Macchina a vapore (6 CV) |

Fonte: Martz E., L'industrie Européenne avant la colonisation, Revue tunisienne de l'Institut de Carthage, n°3, juin 1897, citato in Azzam Mahjoub, op.cit.

1.2.3 Il caso della Tonnara di Sidi Daoud: un'impresa italiana in Tunisia a metà '800

Si è scelto di passare brevemente in rassegna la storia di un'impresa italiana, la tonnara di Sidi Daoud, perché fornisce un'utile testimonianza del funzionamento di un'impresa off-shore ante litteram. E' curioso notare,

come vedremo, che essa presentava caratteristiche ancor oggi proprie delle imprese straniere attive in Tunisia. L'impresa italiana attiva nel territorio della Reggenza di Tunisi è inoltre una testimonianza dell'attività economica della comunità europea in Tunisia, risalente a tempi molto remoti. Nel caso della tonnara di Sidi Daoud si riscontrano già i fattori classici di attrazione per l'investimento diretto estero in Tunisia, ossia principalmente bassi costi e prossimità geografica con i mercati di destinazione del prodotto. Le motivazioni furono infatti l'abbondanza della materia prima (tonno e olio d'oliva) a bassi costi. Come da copione veniva usata la manodopera locale per il lavoro non qualificato, l'orientamento del prodotto finale tendeva al mercato europeo e non a quello locale per il solito problema dell'esiguità del mercato tunisino che ancora oggi dissuade molti investitori. Pertanto la tonnara funzionava in maniera totalmente indipendente dalla realtà economica locale, carattere ancora caratteristico della maggior parte delle imprese straniere in Tunisia che sono infatti totalmente esportatrici.

Grazie agli archivi della famiglia Raffo, lo storico Jean Ganiage ha potuto ricostruire negli anni '60 del XX secolo, la storia e il funzionamento dell'impresa¹³. La pesca al tonno sulle coste tunisine, praticata sin dall'antichità, fu introdotta dai Fenici e costituì una base importante per il commercio di Cartagine fino alla fine dell'impero romano. Per molto tempo trascurata dagli Arabi, riapparve tardivamente nella Reggenza e fu solo a partire dal XIX secolo che conobbe una vera rinascita. Per più di un

¹³ Un insieme di lettere e di fatture, grossi registri manoscritti rimasti in perfetto stato di conservazione ci restituiscono la corrispondenza quotidiana della casa Raffo tra il 1851 e il 1856. Tranne qualche lettera redatta in francese o in arabo, tutta la corrispondenza dell'impresa è in italiano. Anche se il testo rimane sempre leggibile, lo stile e l'ortografia lasciano intendere che il redattore o i copisti avevano una conoscenza imperfetta della lingua italiana. Questi documenti ci fanno conoscere nei dettagli l'attività della tonnara di Sidi Daoud e ci forniscono le liste dei prezzi e dei salari, dei commenti sugli avvenimenti locali, sul corso dell'olio e dei cereali e possono così fornire un contributo utile a uno studio economico sulla Tunisia e i paesi vicini.

secolo e mezzo la pesca al tonno in Tunisia fu un'industria puramente italiana praticata da pescatori siciliani per un mercato limitato esclusivamente alla penisola. Tra il 1817 e il 1820 la prima concessione di pesca in Tunisia, nella regione di Monastir fu accordata al genovese Bonfiglio. Qualche anno più tardi, in novembre 1826, Hussein Bey concedeva ad un altro genovese di Tunisi, Giuseppe Raffo, il diritto di pescare il tonno sulle coste del Cap Bon e vicino l'isolotto di Sid Daoud¹⁴. Fu rinnovata più volte e nel 1844, Raffo che nel frattempo era diventato un gran personaggio alla corte del Bardo, ottenne dal Bey Ahmed un rinnovo per cinquanta anni. Nel 1878 suo figlio beneficiò di una proroga della stessa durata e fu così che la tonnara di Sidi Daoud rimase proprietà della famiglia Raffo fino al 1901. In Tunisia la pesca al tonno è sempre stata un'attività stagionale strettamente legata alle migrazioni regolari del pesce. Ogni anno al momento della riproduzione i tonni del mediterraneo occidentale migrano verso Sud-est per raggiungere acque più calde e più salate tra Tunisia, Sicilia e Tripolitania¹⁵. Il rendimento di questa pesca era soggetto alle variazioni annuali che erano strettamente legate alle

¹⁴ La concessione era stata accordata per sei anni dietro pagamento di 9.000 piastre. La famiglia Raffo era installata nella Reggenza da molto tempo. Giuseppe, il primo conte Raffo, nato a Tunisi nel 1795, era l'undicesimo figlio d'uno orologiaio genovese originario di Chiavari. Egli era entrato molto giovane al servizio del Bey Hussein il cui fratello Mustafa, aveva sposato una delle sue sorelle. Hussein Bey (1824-1835) ottavo principe della dinastia husseinita ebbe per successori immediati suo fratello Mustafa (1835-1837), poi il figlio di costui Ahmed Bey che regnò dal 1837 al 1855. In seguito il conte Raffo divenne ministro del Bey e svolgeva il ruolo di un vero ministro degli affari esteri pur restano soggetto sardo.

¹⁵ Per arrivarci essi seguono sempre gli stessi itinerari, gli uni passando vicino la Sardegna e la Sicilia, gli altri costeggiando la Tunisia settentrionale. A Sidi Daoud i tonni fanno la loro prima apparizione negli ultimi giorni di aprile; i banchi più compatti si vedono tra il 15 maggio e metà giugno. La migrazione termina verso la fine del mese di giugno e allora i tonni di ritorno, molto meno raggruppati che all'andata tornano verso i luoghi d'origine passando al largo delle coste tunisine. La stagione di pesca è più corta in Tunisia che in Sicilia poiché le imbarcazioni tunisine sono attrezzate solo per la pesca dei tonni "all'andata". In Tunisia come in Sicilia le tonnare si presentano come reti di fili e trappole a forma di labirinto che si tendono vicino le coste sulla via immutabile seguita dai tonni durante le loro migrazioni stagionali.

migrazione del pesce nelle acque tunisine e alle condizioni climatiche che potevano impedire alle imbarcazioni di avventurarsi in mare¹⁶.

Fino al 1853, tranne qualche segretario impiegato negli uffici di Tunisi, il conte Raffo assumeva il proprio personale in Italia per lo più a Genova, Savona e Trapani¹⁷. Per le imbarcazioni e la ciurma di mare – circa 150 uomini – si provvedeva al loro reperimento a Trapani, ma con l'aumento della popolazione italiana a Tunisi e alla Goletta, Raffo cominciò ad assumere i marinai direttamente in Tunisia. La ciurma di terra era meno numerosa, circa trenta persone senza contare donne e bambini¹⁸. Tutto l'anno bisognava provvedere agli approvvigionamenti e alle distribuzioni della tonnara, a tal fine quattro imbarcazioni assicuravano i collegamenti tra Sidi Daoud, Susa, Malta e i porti italiani. Non si dispone di bollettini regolari di salari ma secondo alcuni calcoli dello storico Jean Ganiage la remunerazione del lavoro presso la tonnara sarebbe risultato molto più

¹⁶ La pesca poteva variare per volume da un anno all'altro, ad esempio nel 1852 furono pescati 8.165 tonni, 7.000 nel 1854, circa 4000 nel 1855 e 1856, ancora meno nel 1851. Una volta portato a terra, il tonno veniva tagliato a fette. La parte del ventre o "sarra" la cui carne grassa era particolarmente stimata, veniva estratta per prima. Dopo cottura o salatura, tutto era caricato in barili per la spedizione. La tonnara preparava così tutta una gamma di prodotti, sarra, netta, tarantello, bozzomaglia che venivano designati con il vocabolo generale di tonnina. Le interiora, salate e seccate al sole, venivano consumate dalle classi più povere della popolazione italiana. Dalla testa del tonno si estraeva un olio venduto di solito sul mercato genovese, le ossa anche venivano spedite verso porti italiani mentre solo la pelle e il sangue venivano gettati. Una volta portato a terra, il tonno veniva tagliato a fette. La parte del ventre o "sarra" la cui carne grassa era particolarmente stimata, veniva estratta per prima. Dopo cottura o salatura, tutto era caricato in barili per la spedizione. La tonnara preparava così tutta una gamma di prodotti, sarra, netta, tarantello, bozzomaglia che venivano designati con il vocabolo generale di tonnina. Le interiora, salate e seccate al sole, venivano consumate dalle classi più povere della popolazione italiana. Dalla testa del tonno si estraeva un olio venduto di solito sul mercato genovese, le ossa anche venivano spedite verso porti italiani mentre solo la pelle e il sangue venivano gettati.

¹⁷ Egli aveva come collaboratori un ebreo livornese, J. Di J. Cesana, con la funzione d'intendente e agente commerciale e due o tre commessi, ebrei in generale, che erano incaricati della scrittura e della contabilità.

¹⁸ Vi erano anche sette o otto bottai, una quindicina di salatori, sei calderai, quattro palascarnieri, otto massari sotto la direzione del baracchiero Francesco Autaro. Il personale restava relativamente stabile di anno in anno, Raffo si limitava a licenziare gli individui che non gli andavano a genio e il suo corrispondente di Trapani o il capo ciurma si incaricavano di assumerne altri. I bottai erano occupati tutto l'anno poiché Raffo li incaricava di fabbricare i barili di cui aveva bisogno per la stagione seguente. Ma arrivavano a Sidi Daoud solo all'inizio di aprile, insieme al resto della ciurma da terra. La ciurma di mare arrivava in generale nella seconda quindicina di marzo per preparare il materiale e installare i filetti. Operai e marinai tornavano nel loro paese d'origine nella prima quindicina di luglio. La pesca durava due mesi e la stagione di lavoro tre mesi o tre mesi e mezzo secondo la specialità di ciascuno.

elevato del salario medio di un operaio francese o italiano nel settore tessile nella stessa epoca¹⁹. La tonnara di Sidi Daoud assicurava in media la pesca di un minimo di quattromila tonni e un massimo di ottomila tonni per stagione ossia l'equivalente di quattrocento e ottocento tonnellate di pesce ogni anno. La tonnara doveva approvvigionarsi in sale, olio, barili, cavi, filetti, coltelli e tele. Il sale veniva importato dalla Sicilia ed era un corrispondente di Trapani ad assicurarne la fornitura. L'olio veniva acquistato nel Sahel attraverso un negoziante genovese di Susa, Felice Serra. Raffo ne ordinava circa 480 ettolitri e inviava i fondi al momento della raccolta delle olive, tramite corrieri indigeni. Il trasporto dell'olio invece si faceva per mare e si dovevano pagare i diritti doganali al momento dell'uscita dal porto. Il corso dell'olio era variabile, dipendeva dalle raccolte e dalla domanda dei mercati marsigliese e genovese. I barili venivano fabbricati in Liguria, i cavi, i remi, le vele e altri strumenti generalmente venivano acquistati in Sicilia. La tonnara di Sidi Daoud lavorava quasi esclusivamente per l'esportazione. I musulmani non consumavano il prodotto e il mercato tunisino si riduceva quindi a poche migliaia di europei installati nelle città costiere. Così il conte Raffo vendeva i prodotti della tonnara attraverso corrispondenti italiani o maltesi. Nel Mediterraneo, il principale mercato del tonno era a Genova che poi lo ridistribuiva in tutta l'Italia. Ma a Genova Raffo era sfavorito rispetto ai propri concorrenti sardi poiché i loro prodotti non erano sottoposti alle tasse che invece gravavano sul tonno di provenienza tunisina. Pertanto egli cercava di evitare il mercato genovese tranne per la vendita dell'olio di tonno che non riusciva a smaltire altrove. Il grosso della produzione veniva

¹⁹ Il conte Raffo faceva versare degli anticipi al personale della tonnara dai propri corrispondenti di Genova e Trapani, accordava degli acconti durante la stagione per poi pagare i saldi in luglio dopo il ritorno in Italia dei lavoratori.

spedita a Livorno, del tonno all'olio essenzialmente. Livorno riforniva la Toscana, Modena e la Romagna. Alle volte Raffo spediva il tonno anche a Civitavecchia per rivenderlo poi a Roma. I negozianti della Valletta assicuravano i rifornimenti nell'arcipelago. Nonostante l'incertezza dei prezzi del tonno e le difficoltà congiunturali, la tonnara garantiva profitti importanti. Inoltre, malgrado la sua attività strettamente stagionale, la tonnara di Sidi Daoud, appariva come una delle imprese più importanti della Reggenza. Per il personale e le relazioni commerciali restava un'impresa fondamentalmente italiana, che s'isolava dal paese in cui era installata. Conservò questo carattere sotto la direzione dei tre conti Raffo fino al 1901, in seguito venne gestita da un altro italiano, Parodi. Fu proprio costui nel 1943 a cedere la tonnara alle autorità tunisine che l'abbandonarono subito dopo. Nel 1949 la concessione fu accordata a una società francese già attiva nella pesca del tonno sulle coste marocchine. Essa con Sidi Daoud e alcune installazioni secondarie, ottenne il monopolio della pesca al tonno in Tunisia e iniziò a lavorare ormai per un mercato esclusivamente tunisino.

Dunque si tratta di un'impresa, peraltro rinomata in Tunisia ancora ai nostri giorni, che segue grosso modo le tappe della storia tunisina passando dalla proprietà di un imprenditore genovese (prima del Protettorato erano i genovesi e i marsigliesi ad avere grande importanza nei commerci e nelle attività economiche della Reggenza) allo sfruttamento industriale da parte di una società francese. Non avvenne più o meno la stessa cosa nei decenni precedenti quando l'attività economica in Tunisia passò da un monopolio italiano alla graduale predominanza delle imprese e dei capitali francesi

particolarmente stimolati dagli investimenti nella vicina Algeria e dall'imposizione del Protettorato²⁰?

Inoltre l'impresa durante il periodo pre-coloniale e coloniale opera per un mercato estero o comunque per gli stranieri residenti nel paese, poi si orienta al mercato locale. Si può azzardare l'ipotesi che l'importanza del mercato locale è aumentata oppure non si esporta più il prodotto per altri motivi? Se viene accolta la prima affermazione, che dire dell'ipotesi di un futuro orientamento al mercato locale – che nel frattempo sarà diventato più maturo - delle imprese straniere che attualmente operano in regime off-shore?

1.3 Crisi dell'economia tunisina e stabilimento del Protettorato Francese

Prima della rivoluzione francese i paesi europei non avevano ancora messo in atto una politica imperialista coerente e di conquista aggressiva del Nord Africa. In seguito, l'Europa fu occupata per un quarto di secolo circa a risolvere i propri conflitti interni ma una volta restaurata la pace, il nuovo spirito conquistatore borghese guardò ai paesi d'oltremare e lo sviluppo della rivoluzione industriale esigeva mercati e materie prime.

Grazie alla sua situazione geografica, il Nord Africa è una delle prime regioni a subire l'espansionismo: nel 1816 Lord Exmouth alla testa d'una flotta inglese impose le proprie condizioni alle Reggenze d'Algeri, Tunisi e Tripoli ed ottenne l'abolizione della corsa e della schiavitù cristiana.

Tre anni più tardi l'Europa riunita in congresso a Aix-la-Chapelle, designò due membri, la Francia e l'Inghilterra per le minacce di annientamento contro le "Reggenze barbaresche" in caso di ripresa delle attività proibite.

²⁰ Si veda Joseph Loth, *Le peuplement italien en Tunisie et en Algérie*, Tunis, 1905.

Nello stesso tempo la Tunisia passa da un'economia stabile e equilibrata fino al 1815 - senza però che tale prosperità desse origine ad una classe borghese indipendente dal potere che potesse difendere la propria ascensione economica e politica - a un'economia di tratta di tipo coloniale sin dal 1830. I Consoli europei a Tunisi si concedevano dei poteri in contrasto con la nozione d'indipendenza e sovranità della Reggenza. Ad esempio per i poteri giudiziari, i Consoli con la scusa di giudicare i propri connazionali, avevano stabilito dei tribunali consolari.

Nuovi trattati firmati dal Bey inauguravano la politica di "protettorato" della Tunisia: dopo la firma per la proibizione della corsa, Lord Exmouth ottenne la firma di un trattato a favore di Emanuele V re di Sardegna, dei suoi sudditi e del loro commercio nella Reggenza che dovevano beneficiare degli stessi vantaggi di cui godeva già la Gran Bretagna²¹.

La Francia, che aveva già ottenuto la firma di trattati che la rendevano la nazione privilegiata, nel 1824, attraverso un nuovo trattato vede confermati i vantaggi anteriori e la garanzia di nuovi in campo commerciale e giudiziario in particolare. Però il trattato più importante firmato dalla Reggenza a profitto dei Francesi risale all'agosto 1830, subito dopo la presa d'Algeri: l'articolo 4 di questo accordo abolisce i tributi e regali che il bey riceveva dalle potenze europee in diverse occasioni, l'articolo 6 - quello più grave per l'indipendenza della Reggenza - assegnava alla Francia il diritto d'intervenire nel paese riguardo ogni contestazione commerciale e di mettere in causa qualsiasi soggetto straniero. Inoltre la Francia, in qualità di nazione privilegiata, sarebbe stata in grado di impedire al governo tunisino di stabilire monopoli e aprire quindi il mercato alla discrezione dei negozianti europei, i soli in grado con i loro

²¹ Kraiem M. Op. Cit.

capitali d'intervenire negli affari commerciali d'importanza²². Sempre nel trattato del 1830 era compreso un articolo aggiuntivo segreto che impegnava il Bey a concedere al re di Francia un terreno nella Maalka, nei pressi del luogo dove il principe Luigi IX era morto secoli addietro di ritorno da una crociata in Oriente. Cancellare la sconfitta del re crociato attraverso l'edificazione di una basilica monumentale da allora simboleggiò la vittoria dell'imperialismo francese sul Bey di Tunisi ma anche sull'Islam in generale. La prima manifestazione concreta della potenza economica europea nella Reggenza, fu l'invasione dei prodotti di origine europea nel paese. Tra il 1816 e il 1826 le esportazioni della Reggenza aumentarono del 46% mentre le importazioni conobbero un rialzo del 100%²³. La congiuntura internazionale sfavorevole portò infatti ad un ribasso brutale dei prezzi dei prodotti esportati dalla Reggenza che, insieme alla sparizione degli extraprofitti ricavati dalla corsa e dai tributi, contribuì al deterioramento delle finanze del Bey. L'olio ad esempio, che era uno dei principali prodotti esportati in Francia, conobbe un ribasso del prezzo del 75% tra il 1820 e il 1828. I cereali non furono più esportati regolarmente dopo il 1820 a causa della concorrenza del grano russo del Mar Nero, le lane non potevano più essere vendute sul mercato francese ormai protetto e anche i famosi berretti di lana (Sheshia) subivano la concorrenza in Oriente.

Parallelamente la struttura degli scambi cambiava considerevolmente come si può osservare dalla tavola 1.6.

²² Kraiem M. Op. Cit.

²³ M.H. Chérif, op.cit.

Tav. 1.6 Ripartizione degli scambi nel 1826

| IMPORTAZIONI | | ESPORTAZIONI | |
|---|-------|---------------------|------------|
| Prodotti tessili e Merceria | 33% | Olio e Semi | 72% |
| Manufatti (importanza dei prodotti di lusso) | 50% | Manufatti | 12,6-14,4% |
| Materie prime destinate alla industria locale (berretti di lana soprattutto) | 16,6% | Altri | (restante) |

Fonte : Cherif, citato in «Industrie et accumulation du capital en Tunisie», de Azzam Mahjoub, Imprimerie Officielle de la République Tunisienne, Tunis, 1983

Nelle importazioni si constata quindi una crescita considerevole dei manufatti e dei prodotti di lusso a scapito della riduzione degli acquisti necessari all'industria locale²⁴.

Mentre per quanto riguarda le esportazioni (cfr. Tav. 1.6 e 1.1) si nota la preponderanza delle derrate agricole e la riduzioni dei manufatti locali (berretti di lana). Sempre di più le strutture economiche della Reggenza si trasformavano in un'economia di tipo coloniale. La situazione disastrosa della bilancia commerciale determinava fuoriuscite d'oro e di argento e nello stesso tempo l'afflusso di prodotti europei faceva precipitare nel caos l'artigianato tunisino, settore così prospero nel XVIII secolo. I prodotti tunisini sparirono negli scambi con l'estero e per di più iniziarono a subire anche sul mercato locale la dura concorrenza dei prodotti europei che entravano in Tunisia quasi in franchigia (3% di diritti doganali). Solo alcuni prodotti agricoli continuavano ad essere esportati - i cereali, le cui

²⁴ D'altronde il console francese, facendo il punto della situazione commerciale a Tunisi per il 1827, segnalava che il valore delle importazioni europee avrebbe dovuto essere maggiorato almeno della metà poiché gioielli, diamanti e perle non erano dichiarati alla dogana (Fonte: M. Kraiem, op. cit.).

esportazioni nel XVIII secolo rapportavano redditi importanti al paese, a partire dal 1820 spesso venivano importati - mentre i prodotti industriali (le sheshia in primis) erano ridotti a una piccola parte del totale delle esportazioni. Veniva esportato l'olio di oliva ma le nuove condizioni economiche imposte alla Reggenza avrebbero garantito i profitti dell'esportazione ai negozianti europei.

Allo stesso modo, le vie commerciali della Reggenza furono turbate, l'influenza delle potenze europee determinò la quasi totale rottura del commercio con l'Oriente (Turchia, Egitto), la graduale integrazione nel circuito economico europeo privava il paese dei suoi legami storici con il Mashrek e metteva a confronto le istituzioni medievali tunisine con un'Europa dinamica che aveva già inaugurato la rivoluzione industriale²⁵.

Tra l'altro la situazione politica della Reggenza nel periodo immediatamente precedente l'instaurazione del Protettorato non era molto positiva: i nuovi Bey, arrivati al potere per caso, pensavano ad arricchirsi a spese dello Stato e non fecero che rendere più rapida la marcia verso la catastrofe economica. Contrariamente ai loro predecessori del XVIII secolo, i Bey del XIX secolo non concepirono nessuna politica economica coerente impegnandosi esclusivamente a creare espedienti al fine di rimediare fondi. Proprio quando le risorse dei dirigenti diminuivano a causa di difficoltà finanziarie, essi venivano sollecitati dai negozianti europei e spesso acquistavano prodotti di lusso a credito a tassi molto elevati.

²⁵ Come afferma l'illustre primo ministro Kherredine: “ (...) non possediamo come prodotto che materie prime. Nel nostro paese l'allevatore di bestiame, il coltivatore di cotone e di cereali, passano tutto l'anno in duri lavori e finiscono per vendere a basso prezzo i loro prodotti grezzi agli Europei che in breve tempo li rivendono trasformati dalle loro industrie a un prezzo dieci volte più elevato ...” (in “Introduction à Akouam El Messalik”, Tunisi 1867). Lo statuto di economia coloniale della Reggenza nel 1867 è ben descritto da questo personaggio politico ricordato dai Tunisini per le numerose riforme economiche e gli sforzi politici effettuati negli ultimi anni della Tunisia precoloniale al fine di evitare l'imposizione del Protettorato.

L'indebitamento e il fallimento dei dirigenti tunisini prendevano aspetti diversi: prestiti presso usurai ebrei o cristiani, associazioni d'affari con negozianti europei che finivano con la rovina dei soci tunisini...

La lista dei notabili falliti è molto lunga e non mancarono i principi della famiglia beycale e il Bey stesso a cui venne imposto - come già ricordato - il trattato del 1830 con cui rinunciava al monopolio del commercio all'interno della Reggenza.

L'offensiva francese era stata quindi lanciata in campo politico, economico, giudiziario e culturale negli anni '40 e '50 del secolo scorso tanto che la Reggenza era già divenuta in quest'epoca, di fatto, un Protettorato della Francia. Infatti, se all'inizio l'influenza francese lasciò agli indigeni l'amministrazione politica della Reggenza mentre gli Europei si accontentavano dello sfruttamento abusivo delle ricchezze economiche del paese, quando il potere politico del Bey non garantiva il beneficio per gli Europei di tali ricchezze, il trattato del Bardo s'impose. Il Protettorato era quindi nella logica del sistema imposto a partire dal 1815 e non fu che il coronamento d'una situazione che risaliva a molti anni addietro.

1.4 Le colonie Europee in Nord Africa: il caso della città di Tunisi

Le colonie europee sono state sempre attive in Tunisia – anche se per lo più orientate al breve termine in epoca pre-coloniale – indipendentemente dal Protettorato Francese, periodo durante il quale la presenza europea in Tunisia diventa “strutturale” grazie all'ingente afflusso di capitali e alle maggiori garanzie offerte agli stranieri dalla nuova organizzazione economica ad essi favorevole.

Lo storico Jean Ganiage nel suo studio demografico sulla popolazione europea nella Reggenza di Tunisi²⁶ usò come fonti prioritarie i registri parrocchiali conservati nella chiesa di Santa Croce e nella cattedrale di Tunisi. Fino alla fine del XIX secolo non furono effettuati censimenti regolari degli abitanti di Tunisi d'origine europea tanto più che la maggior parte di essi non si fermava a Tunisi per periodi lunghi ed erano quindi difficile da controllare. Se si prendono in considerazione le comunità europee di Tabarka, Susa, Bizerta ed altre località costiere - tradizionalmente soprattutto italiani e maltesi - lo studio diventa ancora più difficile e approssimativo. Infatti i rapporti commerciali tra l'Ifriqiya e la penisola italica non si sono mai interrotti dopo il crollo dell'impero romano e hanno ripreso maggior vigore con le repubbliche marinare.

I religiosi della chiesa di Santa Croce, fondata nel 1662 nel cuore del quartiere franco a Tunisi, furono i primi a procedere alle registrazioni di battesimi, matrimoni e sepolture dell'ancor piccola colonia cristiana di Tunisi. I documenti venivano redatti in lingua italiana, almeno nei primi secoli, poiché era la lingua franca nella Reggenza. Gli archivi rimasti intatti sono tutti posteriori al 1736, anno immediatamente successivo al sacco di Tunisi per mano degli Algerini. I registri della chiesa presentano continuità a partire dal febbraio 1773. Per due secoli la parrocchia di Santa Croce fu la sola della Reggenza, e nell'800 si contavano solo sei parrocchie nell'insieme del paese. In seguito allo stabilimento del protettorato, l'aumento della popolazione italiana e francese, portarono alla creazione di nuove parrocchie e della cattedrale di Tunisi nel 1882. Al momento dell'indipendenza, si contavano otto parrocchie per la sola città di Tunisi, Il Bardo e Cartagine esclusi.

²⁶ La population européenne de Tunis au milieu du XIX siècle, Presses Universitaires de France, 1960.

A metà ottocento, la colonia europea di Tunisi era confinata in un quartiere malsano e sovrappopolato. Alcune famiglie discendevano da ex schiavi cristiani liberati anni addietro. Venivano annoverati negozianti e uomini d'affari genovesi e marsigliesi ed alcuni rifugiati politici italiani. Ma la stragrande maggioranza degli Europei venuti a Tunisi erano degli immigrati siciliani e maltesi che da poco tempo addietro erano sbarcati in Tunisia costretti all'espatrio dalla miseria e disoccupazione. I nuovi arrivati arrivavano spesso senza passaporto e non si preoccupavano di farsi registrare presso il proprio consolato. Essi costituivano una massa instabile difficilmente valutabile. Secondo un rapporto del Console di Sardegna, divenuto console d'Italia nel maggio 1861, circa 400 o 500 siciliani arrivavano e ripartivano ogni anno per la Sicilia o raggiungevano i porti della vicina Algeria. Le stime consolari di metà ottocento rimanevano molto vaghe: circa sei o settemila maltesi, meno di quattromila italiani, 250 greci circa, cinquanta o sessanta famiglie francesi....

Nel 1856, la missione cattolica censiva 12.064 cattolici nella Reggenza, di cui 9.150 nella sola Tunisi. A queste cifre va aggiunto un gran numero di individui senza famiglia presenti a Tunisi solo per qualche mese o pochi anni. Sempre dagli archivi di Santa Croce risulta che il 77% dei congiunti in matrimonio tra il 1840 e il 1859 non sono nati nel territorio della Reggenza. Questo dato verifica il carattere congiunturale di una parte della popolazione europea in Tunisia a metà ottocento. Dagli atti della parrocchia, risulta che circa tre quarti della popolazione europea di Tunisi provenivano dalle isole mediterranee, soprattutto Malta, Pantelleria, e Favignana ma anche dalla Corsica e dalle città siciliane di Trapani e Marsala. I sardi erano originari di Carloforte, i napoletani di Ischia e Procida, i greci dell'arcipelago, gli spagnoli di Mahon. E' difficile stabilire le date approssimative del loro arrivo nella Reggenza. Tuttavia si può

presumere siano posteriori al 1815, periodo in cui le relazioni tra Europa e Reggenza di Tunisi sono più stabili, vengono meno gli ostacoli all'immigrazione europea come la pirateria e la mancanza di sicurezza nel paese. Si stima che la maggior parte della popolazione europea si sia installata in Tunisia dopo il 1830 e ancor più dopo il 1840. Infatti la modernizzazione del paese sotto l'impulso di Ahmed Bey a partire dal 1837, offrì nuove possibilità d'impiego. Tutti i grandi personaggi della corte cominciarono ad avere, al pari del principe, il loro medico personale italiano o ebreo toscano, un segretario, un cuoco e un barbiere francesi o italiani. Sotto l'esempio del loro primo ministro, affidavano la costruzione o il mantenimento dei loro palazzi e delle loro case di campagna a squadre di muratori sardi o siciliani. Lo sviluppo del traffico alla Goletta portava ad un aumento dei traffici tra Tunisi e il suo porto, assicurati da vetturieri maltesi e battellieri siciliani. Ma non tutti i nuovi arrivati trovavano un impiego. Ogni anno il console d'Inghilterra e quello di Napoli dovevano far rimpatriare delle famiglie cadute in miseria. Sin dal 1860 l'immigrazione siciliana cominciò ad aumentare: Tunisi divenne il rifugio di giovani che fuggivano il servizio militare e di banditi in difficoltà con la polizia italiana. Nel 1862 il console d'Italia afferma –senza essere contraddetto da nessuno- che la colonia italiana era la più numerosa della Reggenza. Essa comprendeva anche un migliaio di ebrei livornesi e nel quartiere franco, aveva già imposto la lingua italiana, o meglio un dialetto siciliano misto ad espressioni maltesi e napoletane. A partire dal 1870 i nuovi nati nella colonia italiana superano quelli della colonia maltese. In virtù dei numerosi trattati firmati dal Bey, gli Europei avevano il privilegio di essere esonerati dalla giustizia locale e far capo alla giustizia consolare. A metà ottocento si contavano così almeno quattordici consolati a Tunisi, i più antichi erano quello di Francia, esistente sin dal 1577, e quello inglese. I consoli avevano

poteri molto estesi sui loro connazionali e protetti; essi potevano giudicarli ed espellerli. Inoltre si era soliti portare davanti a tribunali consolari anche contenziosi tra europei e soggetti tunisini. I consoli fungevano da agenti diplomatici e da intermediari per ogni tipo di negoziazione tra le potenze europee e la corte di Tunisi poiché il Bey non aveva rappresentazioni diplomatiche all'estero. Il console di Francia e d'Inghilterra avevano una grande influenza a corte, intervenivano negli affari politici locali. Dopo la conquista dell'Algeria l'autorità degli agenti francesi si era progressivamente affermata a scapito dell'influenza britannica: i vari consoli di Francia che si succedettero dagli anni '30 in poi non tralasciavano di incoraggiare il Bey nelle sue velleità di emancipazione nei confronti dell'impero ottomano. Le colonie europee di Tunisi profittavano largamente di tale situazione: essi potevano circolare e negoziare liberamente nel paese, il loro quartiere non era più minacciato di saccheggio, si verificavano comunque omicidi di europei per mano di indigeni ma la polizia beycale manifestava sempre la volontà apparente di punire i colpevoli. All'interno della colonia, il grande commercio era prerogativa delle famiglie genovesi (il più ricco negoziante di Tunisi, Paolo Antonio Gnecco era genovese e viveva a Tunisi dal 1815) e marsigliesi, che formavano la classe dirigente di questa piccola società. Il loro commercio consisteva nell'acquistare nel Sahel e all'interno del paese, lana, l'olio, cereali di cui garantivano le spedizioni in Europa e in cambio rivendevano nel paese tessuti, gioielli e chincaglieria che facevano venire da Genova e Marsiglia. Infatti la Reggenza era un mercato facile per i prodotti europei: il regime imposto dai trattati limitava al 3% le tasse sui prodotti importati. Alla Goletta, primo porto tunisino, le importazioni raggiungevano un valore doppio delle esportazioni. Le famiglie europee più agiate erano installate nella Reggenza da molto tempo, si allevavano tra

di esse, sposavano le loro figlie agli agenti consolari e ai personaggi della corte beycale di religione cristiana. In tutto la “buona società” di Tunisi poteva contare una trentina di famiglie d’origine europea.

Il Bey impiegava al proprio servizio alcuni Italiani e Francesi, per lo più ingegneri, cuochi, ufficiali, meccanici che vivevano decentemente. Ma la massa della popolazione europea era senza arte né parte, spesso analfabeta, e rivaleggiava con la popolazione musulmana per le rare possibilità di lavoro. Il costante aumento della colonia europea, le rivalità tra i vari consolati, i divieti legali per gli europei di possedere beni immobiliari nella Reggenza, nonostante i numerosi privilegi degli europei, rendevano il regime non più adatto all’evoluzione della situazione. Per quanto riguarda le relazioni tra Germania e Tunisia nell’800 che spesso passano inosservate poiché meno rilevanti rispetto a quelle con gli altri paesi europei, fin dall’inizio del XIX secolo le città della Hansa, della Prussia e della Silesia, spinti dallo sviluppo industriale che cominciava a sconvolgere la vita economica e sociale della Germania, miravano a cercare degli sbocchi oltremare seguendo l’esempio delle potenze marittime europee. Ma i tentativi rimasero vani fino alla conclusione di un trattato tra la Prussia e la Tunisia nel 1866, che, ricalcando quello concluso con l’Inghilterra nel 1863, permetteva ai cittadini prussiani di possedere beni immobiliari nella Reggenza. Nonostante il trattato e le potenzialità delle relazioni economiche tra Tunisia e Germania, i prodotti industriali tedeschi continuavano ad entrare in Tunisia tramite l’intermediazione di commercianti italiani o francesi, non esisteva quindi un commercio diretto tra Germania e Tunisia. Negli anni ’70 la crisi commerciale in Germania permise ai prodotti francesi di soppiantare quelli tedeschi determinando quindi l’eliminazione del peso economico della colonia tedesca della Reggenza.

1.5 Le trasformazioni economiche della Tunisia e le eredità del colonialismo

Il capitalismo coloniale in Tunisia ha prodotto una serie di modifiche strutturali nell'economia e nella società tunisina. Lo studioso Azzam Mahjoub divide il processo di colonizzazione in tre fasi: la colonizzazione "agraria" che va dal 1881 al 1901, la seconda "mineraria" che va dal 1902 al 1914 e infine l'ultima tra la fine della prima e la seconda guerra mondiale.

1.5.1 La prima fase della colonizzazione (1881-1901)

La prima fase fu caratterizzata dall'appropriazione a fini speculativi di grandi terre tramite capitali appartenenti a grandi società e consistette nella speculazione della rendita fondiaria grazie all'aumento dei prezzi delle terre e nella preservazione dei rapporti con gli occupanti tradizionali, i quali continuarono a lavorare le terre permettendo così uno sfruttamento indiretto da parte dei coloni. Possiamo parlare quindi di capitale coloniale investito nell'agricoltura di tipo "assenteista" e "speculativo" che comincia tuttavia a trasformare le condizioni e le forme di produzione della campagne tunisine.

Il settore agricolo sviluppato dal capitale coloniale sarà limitato alla produzione di tre grandi colture, l'olivo, la vigna e i cereali, quelle cioè che permettevano guadagni rapidi e sicuri nel quadro dei rapporti di scambio coloniale.

Se si analizza infatti la struttura degli scambi della Tunisia nella prima fase della colonizzazione (vedi tabella 1.7), si nota la predominanza dei prodotti agricoli suddivisi in prodotti alimentari (cereali e olio) e materie prime

d'origine animale (lane, cuoio, pelli, spugne) o vegetale (alfa, conchia, sughero) destinati alla produzione industriale in Francia. L'irrilevanza dei prodotti fabbricati (berretti di lana, tessuti e saponi) dimostra la crisi dell'artigianato locale per effetto della concorrenza europea.

A dimostrazione dell'aspetto agricolo dominante in questa prima fase della colonizzazione, le materie prime d'origine minerale, essenzialmente piombo e zinco non figurano tra i prodotti esportati prima della fine del secolo.

Tav. 1.7 Ripartizione delle esportazioni per grandi categorie di prodotti nel periodo 1880-1901 in %.

| | 1880-86 | 1886-91 | 1892-96 | 1897-1901 |
|---|----------------|----------------|----------------|------------------|
| Cereali | 21.1% | 42.2% | 32.2% | 29% |
| Altri prodotti alimentari | 43.7% | 29.1% | 35.7% | 28% |
| Di cui Olio di oliva | 37.5% | 16.3% | 15.3% | 15.3% |
| Materie prime d'origine animale e vegetale | 28.7% | 21.3% | 19.9% | 19% |
| Materie prime d'origine minerale | | | 2% | 6.6% |
| Prodotti fabbricati | 4.8% | 6% | 4.6% | 4.8% |
| Altro | 1.7% | 1.4% | 5.6% | 12.5% |
| Totale Esportazioni in milioni di franchi | 112 | 153.8 | 178.9 | 212 |

Fonte: Documents Statistiques sur le Commerce de la Tunisie, citato in Azzam Mahjoub, op.cit.

Per quanto riguarda le importazioni si può notare l'importanza dei prodotti alimentari (vini, alcolici e farine) - malgrado la predominanza delle attività agricole in Tunisia -, la diminuzione di importazioni delle materie prime destinate all'industria tessile locale, l'aumento relativo di importazioni di

metalli e infine a fronte di una diminuzione dei tessuti importati assume importanza crescente l'importazione di macchine e beni strumentali.

Tav. 1.8 Ripartizione delle importazioni per grandi categorie di prodotti tra il 1886 e il 1901

| | 1886/1891 | 1891/1896 | 1897/1901 |
|--|-----------|-----------|-----------|
| Prodotti alimentari | 35.8% | 38.8% | 38.8% |
| Materie prime per l'industria | 20% | 21.7% | 22.2% |
| Di cui tessili | 7.9% | 6.3% | 5.3% |
| Di cui Ferro e altri materiali grezzi | | 6.9% | 8.1% |
| Di cui petrolio e carbone | 2% | 2% | 3% |
| Manufatti | 32.4% | 27.4% | 27.4% |
| Di cui tessuti | 20.7% | 16% | 14.4% |
| Di cui macchine e beni strumentali | 1.27% | 1.7% | 3% |
| Altro | 11.8% | 10% | 9% |
| Importazioni totali in milioni di franchi | 187.7 | 210.1 | 289.3 |

Fonte: Documents Statistiques sur le Commerce de la Tunisie, citato in Azzam Mahjoub, op.cit.

Inoltre il cambiamento profondo della struttura commerciale della Tunisia provocò un deficit permanente della bilancia commerciale come si può notare dalla tavola. Di sicuro l'inversione di tendenza rispetto al passato in cui la Reggenza era in attivo negli scambi internazionali era già iniziato prima della colonizzazione diretta del 1881, ma nei sei anni precedenti la conquista militare, solo nel 1877 e 1879 sono stati registrati deficit mentre in seguito il deficit della bilancia commerciale diventò la regola.

Tra le cause vanno annoverati almeno l'intervento e la presenza dell'esercito francese che necessitava di beni di consumo e strumentali d'importazione nonché l'afflusso di emigranti dall'Europa (si passa da 20.000 europei prima del 1881 a 60.000 nel 1896), legati a consumi di tipo europeo e le cui colonie costituiranno la forza sociale dominante nel Protettorato.

Tav. 1.9 Volume e saldo del movimento commerciale 1875-1901

| Media annuale | Esport. + Import. (migliaia di franchi) | Saldo commerciale (migliaia di franchi) |
|----------------------|--|--|
| 1875-1881 | 25.468 | +9411 |
| 1881-1886 | 38.111 | -9122 |
| 1886-1891 | 56.935 | -4657 |
| 1892-1896 | 77.812 | -6250 |
| 1887-1901 | 100.272 | -15454 |

Fonte: Documents Statistiques sur le Commerce de la Tunisie, citato in Azzam Mahjoub, op.cit.

Inoltre i coloni europei – che formavano un vero e proprio “partito agrario” – cominciarono ad esigere un sistema doganale più favorevole all'impresa coloniale, quindi la soppressione dei diritti d'esportazione e l'abbattimento della tariffa sulle importazioni dalla Tunisia in Francia (16% ad valorem mentre la tariffa sulle importazioni in Tunisia era già del 8% ad valorem). Così la Francia con una legge del 1890 accordò un regime di favore per i soli prodotti d'interesse dei coloni europei ossia essenzialmente cereali, vino ed olio d'oliva. A fronte di un regime di favore per i prodotti agricoli tunisini, la Francia si assicurava l'esclusività nella fornitura di prodotti industriali sul mercato tunisino frenando così per molto tempo ogni stimolo allo sviluppo dell'industria locale e decretando la rovina dell'artigianato.

Come si è osservato nella tav. 1.8 le macchine e i beni strumentali appaiono nella statistiche commerciali della Tunisia a partire dal 1886 passando da una quota del 1.27% sulle importazioni totali nel periodo 1886-1891 al 3% nel periodo 1897-1901. Le importazioni di questi beni possono essere usati come indice approssimativo degli investimenti in capitale fisso durante l'epoca della colonizzazione che vanno aumentando verso la fine del XIX secolo di pari passo con il peggioramento della bilancia commerciale.

Del resto i settori più importanti nel primo ventennio dell'epoca coloniale e in cui veniva utilizzato il maggior numero di macchine a vapore riguardarono l'attività agro-alimentare (agricoltura e industrie alimentari) e i grandi lavori di infrastruttura intrapresi dallo stato coloniale come si può constatare dai dati della Tav.1.10.

Tav. 1.10 Censimento delle macchine a vapore installate (media 1888-1892)

| Attività | Macchine a vapore installate | Macchine a vapore per stabilimento* |
|-----------------------------|------------------------------|-------------------------------------|
| Industrie alimentari | 138 | 4.6 |
| Lavori pubblici | 108 | 9 |
| Servizi | 65 | 16 |
| Agricoltura | 40 | 6 |
| Metallurgia | 28 | 7 |
| Chimica | 17 | 6 |
| Cave e Miniere | 6 | 1 |
| Altro | 1 | 1 |

*Nota: I dati sono ottenuti dividendo il numero di macchine a vapore installate per gli stabilimenti censiti
Fonte: Documents Statistiques sur le Commerce de la Tunisie, citato in Azzam Mahjoub, op.cit.

Notiamo infatti che l'utilizzo delle macchine a vapore – in particolare se si considera il numero di macchine per stabilimento - è stato più importante nei lavori di infrastruttura (lavori pubblici e servizi) seguiti dalla metallurgia, agricoltura, chimica e infine le industrie alimentari e l'attività mineraria.

Per quanto riguarda la natura delle industrie manifatturiere censite tra il 1886 e il 1896 dai dati della tabella possiamo constatare che le industrie alimentari sono preponderanti per numero di unità (tra queste gli oleifici e le distillerie costituivano il 60% delle industrie alimentari e il 40% delle industrie manifatturiere) e, *cela va sans dire*, erano strettamente legate alle due grandi colture tipiche della Tunisia coloniale: l'olivo e la vigna.

Tav. 1.11 Censimento degli stabilimenti industriali (1892-1896) e ripartizione per settore d'attività

| | 1892 | 1896 | % sul totale degli stabilimenti |
|---|------|------|---------------------------------|
| Industrie agro-alimentari | 33 | 233 | 62.3% |
| Materiali da costruzione | 8 | 49 | 13% |
| Industrie meccaniche e metallurgiche | 7 | 46 | 12.5% |
| Chimica | 2 | 17 | 4.5% |
| Altre | 1 | | - |
| Carta e Stampa | | 16 | 4.3% |
| Legno | | 8 | 2% |
| Cuoio | | 5 | 1.3% |
| Totale | 51 | 374 | 100% |

Fonte: La Tunisie Berger-Levrault citato in in Azzam Mahjoub, op.cit.

Infine un altro aspetto interessante rilevato da A. Mahjoub è la ripartizione geografica delle macchine a vapore nel paese: se ne contano 37 a Tunisi, 14 a Bizerte, 18 a Scusse, 12 a Sfax, 1 a Gabes, 1 a Djerba ossia per un totale di 83 macchine a vapore nelle città costiere contro 18 all'interno del paese. Basta osservare che gli investimenti stranieri in Tunisia nell'epoca post-

coloniale verranno effettuati per la stragrande maggioranza nelle stesse aree e l'orientamento ha quindi radici lontane almeno nel periodo coloniale.

1.5.2 La seconda fase della colonizzazione (1901-1914)

Mentre durante la prima fase della colonizzazione, tra il 1881 e la fine del secolo, la Tunisia si era specializzata nella produzione di merci derivanti dall'agricoltura, dall'allevamento e la pesca, verso gli inizi del XX secolo un cambiamento profondo intervenne nella struttura del commercio estero del paese. Come si può constatare osservando i dati disponibili (Tav. 1.12), la produzione mineraria si sviluppa rapidamente fino a costituire la quota predominante tra le esportazioni della Reggenza di Tunisi. La produzione mineraria passa infatti da una quota del 25.9% sul totale delle esportazioni nel 1902 al 31.7% nel 1905, poi il 44.3% nel 1908 e il 41,3 tra il 1910 e 1914. Nello stesso tempo le materie prime d'origine vegetale e animale vedono diminuire la loro quota dal 22.5% nel 1902 all'11.5% nel 1914 e i prodotti agricoli dal 65% nel 1902 al 51% tra il 1910 e il 1914. Quindi l'industria estrattiva si sviluppa particolarmente durante questa seconda fase della colonizzazione e riguarda quasi la metà del valore delle esportazioni totali. Tuttavia la produzione agricola conserva la sua importanza nell'economia della Reggenza e si combina con l'industria estrattiva caratterizzando così il motore dell'apparato produttivo.

Riguardo le importazioni si constata la preponderanza dei manufatti (quasi la metà) mentre la tendenza è ancora al ribasso per l'importazione di materie prime destinate all'industria locale.

Tav. 1.12 Ripartizione delle esportazioni e delle importazioni per grandi categorie di prodotti in percentuali tra il 1902 e il 1914

| 1) ESPORTAZIONI | 1902 | 1905 | 1908 | 1910-1914 (media) |
|---|-------------|-------------|-------------|--------------------------|
| Prodotti agro-alimentari | 42.5% | 38% | 34.4% | 39.4% |
| Materie prime (origine animale e vegetale) | 22.5% | 20.1% | 12.8% | 11.5% |
| Materie prime minerarie | 25.9% | 31.7% | 44.3% | 41.3% |
| Manufatti e altro | 9% | 10% | 8.5% | 12.3% |
| Totale | 100% | 100% | 100% | 100% |
| 2) IMPORTAZIONI | 1902 | 1905 | 1908 | 1910-1914 (media) |
| Prodotti agro-alimentari | 36.1% | 35.4% | 30% | 39% |
| Materie prime | 18.2% | 16.4% | 18.6% | 12.6% |
| Manufatti | 45.7% | 48.2% | 51.4% | 48.3% |
| Di cui materiali in metallo | 9.2% | 12.3% | 16.7% | 13.1% |
| Totale | 100% | 100% | 100% | 100% |

Fonte: Documents Statistiques sur le Commerce de la Tunisie, citato in Azzam Mahjoub, op.cit.

Poiché non si dispone di altri dati statistici significativi che ci permettano di valutare gli investimenti durante questa fase possiamo usare come indice molto approssimativo l'ammontare di importazioni in materiali di metallo, in genere destinati all'equipaggiamento, e che riflette quindi almeno parzialmente l'estensione e lo sviluppo dell'apparato produttivo. Inoltre un'ulteriore stima indicativa può essere dedotta dall'osservazione di dati sugli investimenti esteri totali della Francia che sono triplicati tra il 1886 e il 1914 e, siccome la Tunisia e l'Algeria costituivano i territori privilegiati delle società d'investimento francesi, riteniamo molto verosimile che nei primi due decenni una quota importante di questi investimenti – sotto forma di prestiti coloniali o di emissioni di società francesi - furono destinati allo sviluppo dell'apparato "agro-minerario" della Tunisia. Comunque sulla base dei dati sul commercio estero della Tunisia – seppur per via induttiva - è possibile affermare che fino al 1910 l'accumulo di capitale fisso sia cresciuto progressivamente mentre a partire dal 1910 si

comincia ad assistere ad una flessione di tendenza che continuerà fino alla fine della prima guerra mondiale per poi riprendere dopo il 1919.

Inoltre, in questo periodo della storia del Protettorato viene senza dubbio importata la maggior parte di capitali: numerose banche francesi site in Francia o nella vicina colonia algerina estero le loro operazioni in Tunisia aprendo succursali, furono creati istituti di credito sostenuti dallo Stato e ingenti capitali vennero così messi a disposizione della produzione europea. A questa trasformazione profonda della struttura economica corrispose l'attuazione delle infrastrutture ferroviarie e portuali iniziate nel 1902 per le esigenze dell'industria estrattiva (in uso ancora oggi).

Per quanto riguarda i prodotti minerari, il piombo e lo zinco venivano esportati già dal 1892, ma agli inizi del XX secolo si aggiunsero i fosfati (nel 1904 le esportazioni dalla Tunisia costituivano il 13% della produzione mondiale e nel 1912 il 26.3%²⁷), il ferro (dal 1908), il rame (solo dal 1903 al 1908), la lignite (soprattutto durante la guerra). In particolare dall'attività di estrazione ebbero origine alcune importanti industrie chimiche ad alta concentrazione di capitale e di dimensioni internazionali legate a grossi gruppi finanziari o "trust coloniali".

1.5.3 La terza fase della colonizzazione (1919-1939)

La terza fase del colonialismo (1914-1939) è caratterizzata da una più forte integrazione economica della Tunisia alla Francia. Non si assistette a bruschi cambiamenti della struttura del commercio estero, a grandi linee la colonia rimane fornitrice di prodotti non trasformati in particolare derivanti dall'agricoltura e dall'industria estrattiva e acquirente di manufatti di provenienza francese. Nelle esportazioni tunisine si osserva una

diminuzione delle materie prime minerarie che hanno rappresentato fino a più del 40% prima della guerra per scendere al 18% sulle esportazioni totali negli anni '30 a favore dei prodotti agro-alimentari (farine e oli soprattutto) che hanno visto la loro quota passare dal 51% a più del 70% nello stesso arco di tempo. Infatti la colonizzazione agraria conobbe in questo periodo la crescita maggiore²⁸.

Tav. 1.13 La ripartizione delle esportazioni tra le due guerre

| ESPORTAZIONI | 1920-24 | 1925-29 | 1930-34 | 1935-39 |
|---------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Prodotti agro-alimentari | 55.5% | 66.3% | 74.6% | 71.2% |
| Materie minerarie | 36.3% | 26.3% | 18% | 24.6% |
| Prodotti chimici | 1% | 0.6% | 0.5% | 0.7% |
| Lavorati di metallo | 0.6% | 0.4% | 0.7% | 0.6% |
| Tessuti e altro | 6.6% | 6% | 6.2% | 2.9% |

Fonte : Statistiques Commerciales de la Tunisie citato in A. Mahjoub, op. cit..

E' interessante notare che tra gli oggetti fabbricati in Tunisia ed esportati, la cui quota è sempre ridotta, comincia l'apparizione dei prodotti chimici e dei lavorati in metallo insieme ai tessuti dell'artigianato locale. Quanto alle importazioni si rileva una diminuzione dei prodotti agro-alimentari a favore dei manufatti grazie al progresso registrato dall'agricoltura coloniale.

Per quanto riguarda l'attività dell'industria manifatturiera, durante l'epoca del Protettorato, fu costretta a circoscrivere le attività a dei settori industriali ben determinati senza nessuna possibilità di diversificazione dell'apparato produttivo. Però parallelamente all'istituzione di un regime doganale favorevole tanto reclamato, i coloni europei intrapresero alcune

²⁷ Fonte: De keppen citato in A. Mahjoub, op. cit..

²⁸ Fonte: J. Poncet , La colonisation et l'agricolutre européenne depuis 1881. Etudes de géographie historique et économique, thèse, Paris, 1958, Imprimerie Nationale, 1961.

attività di trasformazione di tipo agro-alimentare. Del resto mentre nella prima fase della colonizzazione le poche industrie erano strettamente legate alle grandi colture d'esportazione, nella seconda fase si erano sviluppate alcune industrie di trasformazione. Se si considerano le imprese manifatturiere, escludendo il settore minerario, il numero di imprese è più che quadruplicato nel corso dei primi due decenni del secolo. Come si può notare dalla tabella, le industrie agro-alimentari rappresentano il 66% del totale nel 1896 e 83.6% nel 1921, le industrie legate allo sfruttamento delle cave triplicano di numero, le imprese chimiche passano da 2 a 5 e, se le imprese meccaniche e metallurgiche, del legno e della carta non registrano progressi, vengono fondate le prime imprese tessili e della lavorazione del cuoio.

Possiamo in conclusione constatare un certo sviluppo delle industrie manifatturiere nell'ultima fase della colonizzazione e grosso modo si possono distinguere due classi di prodotti, la prima orientata all'esportazione riguarda l'olio d'oliva, il vino e la metallurgia del piombo e la seconda, riguardante la produzione di cereali (mulini e paste alimentari) e allo sfruttamento delle cave (materiali da costruzione) nonché ai concimi chimici derivati dai fosfati trovava impiego sul mercato interno stimolando così effetti d'integrazione. Tuttavia lo sviluppo economico della Tunisia, a cui contribuì la colonizzazione europea, si limitò a riguardare le risorse di cui la potenza protettrice aveva bisogno, quindi per lo più prodotti agricoli e materie prime, provocando la dissoluzione delle strutture pre-industriali senza che il capitalismo francese - impostosi brutalmente in un sistema di produzione arcaico e basato sul tribalismo - si sia diffuso coerentemente creando le basi per uno sviluppo economico duraturo.

Tav. 1.14 Numero di imprese in Tunisia

| | 1896 | 1920 |
|---|-------------|------------------------|
| Industrie agro-alimentari | 68 | 358 |
| Materiali da costruzione | 11 | 32 |
| Industrie meccaniche e metallurgiche | 10 | 11 |
| Industrie del legno | 4 | Alcune |
| Carta | 5 | - |
| Chimica | 2 | 5 |
| Altre | 2 | Tessili:13 Cuoio: 8 |
| Totale | 102 | 428 |

Fonte: La Tunisie Berger-Levrault citato in in Azzam Mahjoub, op.cit.

Il colonialismo aveva infatti integrato la Tunisia nella dipendenza economica dell'industria francese assegnandole il ruolo di paese fornitore di materie prime e di acquirente di prodotti finiti. L'indipendenza del paese era quindi condizione fondamentale per una politica di sviluppo che avesse la priorità di attuare una riconversione accelerata dei rapporti di scambio con l'estero, un riorientamento verso la diversificazione e l'estensione progressiva del sistema di produzione al fine di creare lo stimolo per la formazione del capitale e di un mercato nazionale. L'eredità del colonialismo è ancora molto presente nel funzionamento dell'economia tunisina nonostante negli anni '60 fu attuato un processo di decolonizzazione e "tunisificazione" delle strutture economiche e sociali che sembra essere ancora in corso (basti pensare al processo di arabizzazione dei documenti ufficiali e all'imposizione quindi della lingua araba scritta nelle amministrazioni pubbliche. Comunque il vero cambiamento dell'economia tunisina per opera del colonialismo è intervenuto tra il 1880 e il 1930, fase in cui la colonizzazione raggiunse il suo apogeo. A partire dal secondo dopoguerra infatti le incertezze della situazione politico-economica, dovute anche alle aspirazioni

d'indipendenza, provocarono una fuga accelerata dei capitali francesi e l'azzeramento degli investimenti stranieri in Tunisia, soprattutto nel corso degli anni '50.

L'indipendenza provocherà una forte crisi del capitale umano e
un aumento degli investimenti umani e tecnici, soprattutto nel settore
della ricerca e sviluppo.

CAPITOLO SECONDO

2.1 Gli accordi di cooperazione tra l'Unione Europea e i paesi del Nord Africa: il Trattato di Barcellona

Le relazioni tra gli Stati fondatori della Comunità Europea ed i paesi d'oltremare con i quali i primi avevano stabilito dei rapporti più o meno vincolanti, furono prese in considerazione sin dal momento della firma dei trattati di Roma nel 1957. Nel preambolo del trattato con cui si istituiva la Comunità Economica Europea (CEE), si legge che tra i propositi dei paesi firmatari vi era quello di “confermare la solidarietà che lega l'Europa ai paesi d'oltremare e di assicurare lo sviluppo della loro prosperità conformemente ai principi dello statuto delle Nazioni Unite”²⁹. Nell'articolo terzo del trattato, tra gli obiettivi dell'azione comunitaria vi era quello di incrementare gli scambi e proseguire nello sforzo di sviluppo economico-sociale dei paesi della sponda meridionale del Mar Mediterraneo che dopo il 1957 rappresentano la regione più vicina all'Europa Comunitaria sul piano politico ed economico. L'attenzione della Comunità Europea per il Nord Africa risaliva all'esperienza coloniale o semicoloniale di alcuni paesi europei e a numerosi legami storici, culturali e commerciali. Inoltre la regione nordafricana era e rimane di importanza strategica per l'approvvigionamento di idrocarburi da parte dei paesi europei. Il Marocco e la Tunisia sin dal 1963 chiesero l'apertura di negoziati per concludere accordi di associazione con l'Europa dei sei. Nell'ottica dei due paesi maghrebini questi accordi sarebbero dovuti essere di durata illimitati e avrebbero dovuto riguardare non solo il regime di

²⁹ Tizzano, Codice dell'Unione Europea, Padova, CEDAM, 1995, pag. 5.

scambi commerciali ma anche la cooperazione finanziaria e tecnica ed i problemi della manodopera. Solo nel 1969 vennero stipulati i primi accordi di associazione di durata quinquennale a contenuto strettamente commerciale senza prevedere nessuna forma di cooperazione allo sviluppo (tuttavia l'Algeria dopo l'indipendenza aspetterà molti anni prima di stringere rapporti con la Comunità). E' importante sottolineare che questi accordi tra Comunità Europea e paesi del Maghreb avevano una concezione "regionale": il rapporto privilegiato con le ex-colonie permetteva infatti di tutelare gli interessi specifici degli stati membri. Le critiche che si possono muovere a questi primi accordi di associazione con la Comunità Europea sono l'eccessiva frammentarietà e l'incertezza della politica europea nei confronti dei paesi terzi mediterranei. Si puntava infatti al rafforzamento delle antiche influenze mantenendo inalterati gli interessi economici e politici precedentemente fissati secondo un orientamento politico "paternalistico" legato ad un passato coloniale ancora troppo recente³⁰. Inoltre l'aspetto economico era l'elemento fondamentale del rapporto di forza che caratterizzava i rapporti tra Europa e paesi mediterranei. Questi ultimi costituivano un mercato sicuro dal quale prelevare materie prime e manodopera a basso costo e verso il quale esportare prodotti finiti³¹. La dipendenza dei paesi mediterranei nei confronti della Comunità si rafforzava mentre, nel quadro della prima distensione internazionale Est-Ovest, il terzo mondo emergeva quale attore di rilievo nelle relazioni internazionali. In questo clima la Comunità Europea elaborò una politica globale verso i paesi non comunitari. Pertanto nel 1972 vengono indicati i principi base che avrebbero ispirato la politica

³⁰ Cfr. "La cooperazione allo sviluppo della Comunità europea nell'area del Maghreb", Tesi di specializzazione, Scuola di specializzazione in Diritto ed Economia delle Comunità Europee, Università degli Studi di Roma "La Sapienza".

³¹ Rizzi, Unione Europea e Mediterraneo, Roma, Nuova Italia Scientifica, 1997, pp 24-25.

mediterranea globale. Essi consistevano nell'intensificazione delle esportazioni dei paesi mediterranei non comunitari verso la CEE e il potenziamento dei programmi di cooperazione economica, finanziaria e tecnica tra CEE e interlocutori mediterranei. Gli accordi di cooperazione sarebbero stati lo strumento principale della nuova politica globale mediterranea. Nel 1973 vennero avviate negoziazioni bilaterali tra CEE e ognuno dei paesi del Maghreb. Nel 1976 la Comunità Europea concluse con il Marocco, la Tunisia e l'Algeria i primi accordi di cooperazione nel quadro dell'approccio globale (per l'Algeria era il primo trattato con la CEE dopo l'indipendenza). Nel 1977 anche con i paesi del Mashrek – quindi Egitto incluso – furono stipulati accordi simili. Ma gli obiettivi non furono raggiunti per motivi di molteplice natura quali, crisi monetarie internazionali, rimontare dell'inflazione, tensioni politiche e recessione economica per lo shock petrolifero del 1973. Anche questi accordi nell'attuazione pratica hanno privilegiato gli aspetti puramente commerciali delle relazioni tra CEE e paesi del Nord Africa basate ancora una volta sull'acquisto dei materie prime e vendita di prodotti manufatti da parte della prima. Anche durante gli anni '80 la globalità della politica mediterranea rimase sostanzialmente un'affermazione teorica abbandonata. Per di più con l'ingresso nella CEE di Grecia (1981) e Spagna e Portogallo (1986), la posizione commerciale dei paesi maghrebini peggiora ulteriormente: i prodotti agricoli e tessili di Marocco e Tunisia entravano in diretta competizione con quelli di Spagna e Portogallo. D'altro canto l'adesione dei tre stati mediterranei alla Comunità Europea attribuiva all'Europa una maggiore sicurezza strategica sui suoi confini meridionali. Inoltre la Comunità, essendo meno dipendente dalle risorse petrolifere mediorientali, ridimensionò l'importanza strategica attribuita alla cooperazione con i paesi mediterranei come strumento funzionale alla

stabilità politica dell'area³². Solo nel 1989, con la caduta del muro di Berlino e le sue gigantesche conseguenze politico-economiche, i paesi europei decisero di rivedere la loro politica mediterranea. Il venir meno del confronto Est-Ovest stava sottraendo ai paesi della sponda meridionale del Mediterraneo il ruolo strategico da loro gestito nei confronti di U.S.A. e Unione Sovietica. La rilevanza delle materie prime importate dai paesi del Nord Africa era diminuita anche a causa del ridimensionamento dei prezzi sul mercato internazionale. Il potere d'acquisto di questi paesi si assottigliava ed essi perdevano interesse anche come mercati di sbocco per i prodotti europei. D'altro canto la marginalizzazione del Nord Africa avrebbe comportato fenomeni d'interdipendenza dovuti alla cosiddetta "funzione di disturbo" o *nuisance value* che gli effetti della povertà crescente e dell'instabilità politica possono esercitare nelle aree circostanti (in tale contesto il caso dell'Algeria per l'area nordafricana è particolarmente paradigmatico). Il contenimento di questi rischi ed effetti negativi sarebbe stato legato ad una rapida integrazione delle aree depresse nell'economia mondiale. Tra la fine degli anni '80 e gli anni '90 si sviluppa un dibattito sulla politica mediterranea da adottare e viene dato il via ad una nuova forma di cooperazione: la cosiddetta politica mediterranea rinnovata. Vennero stabiliti un impegno finanziario e sostegni maggiori per progetti a carattere regionale, soprattutto in materia ambientale, e fu accelerato il disarmo tariffario a favore dei paesi del Mediterraneo. Il nuovo orientamento comunitario della cooperazione allo sviluppo tendeva finalmente a dare minor risalto all'aspetto commerciale delle relazioni con il Nord Africa e nel 1992 i paesi europei lanciano la politica di

³² Accarino, La UE e I paesi del Mediterraneo, in Rivista di Studi politici internazionali, Anno LXIII (1996), n°252.

“partenariato euro-mediterraneo” inaugurata con la conferenza di Barcellona nel 1995.

2.1 Struttura degli scambi della Tunisia nel 1999

| Principali Clienti | % su Totale Esportazioni | Principali Fornitori | % su Totale Importazioni |
|--------------------|--------------------------|----------------------|--------------------------|
| Francia | 26,3% | Francia | 26,7% |
| Italia | 22,6% | Italia | 18,5% |
| Germania | 14% | Germania | 11,1% |
| Belgio | 5,8% | Spagna | 4% |
| Libia | 4,1% | Belgio | 3,8% |
| Spagna | 5,4% | Stati Uniti | 4,3% |
| Paesi Bassi | 3% | Paesi Bassi | 2,2% |
| India | 2,6% | Regno Unito | 2,1% |
| Regno Unito | 1,7% | Libia | 2,8% |

Fonte: Cepex Tunisie

Il primo accordo euro-mediterraneo è stato firmato nel 1995 dalla Tunisia con l'Unione Europea³³. L'accordo prevede:

- un dialogo politico regolare,
- la creazione progressiva di una zona di libero scambio in un arco di dodici anni in conformità con le norme dell'Organizzazione del Commercio (OMC);
- la libertà di stabilimento e la liberalizzazione dei servizi;
- il potenziamento della cooperazione economica;
- il rafforzamento della politica sociale;
- una cooperazione finanziaria.

Tra gli aspetti economici del trattato, il libero scambio non include i prodotti agricoli la cui liberalizzazione invece sarebbe auspicata dai paesi

³³ Questo nuovo Accordo di associazione, firmato il 17/07/1995, è entrato in vigore il 01/03/1998, dopo la ratifica dell'insieme dei paesi membri. Esso, sostituendo quello del 1976 ed i successivi protocolli³³, concretizza il processo di liberalizzazione degli scambi tra Unione Europea e Tunisia oltre a mirare al potenziamento della cooperazione economica e finanziaria.

nordafricani³⁴. Tuttavia l'accordo con la Tunisia comprende alcune misure, applicabili durante il primo quinquennio, a favore delle esportazioni agricole tunisine sul mercato europeo³⁵. Per ciò che riguarda le esportazioni tunisine verso l'Unione Europea, l'accordo prevede l'accesso libero per i prodotti industriali tunisini (tranne alcuni articoli tessili). Per i movimenti di capitale, la Tunisia si è impegnata alla convertibilità per le transazioni correnti (a cui peraltro è già vincolata dal 1993 attraverso l'accettazione dell'articolo VIII dello statuto del FMI) e l'accordo garantisce soltanto la libera circolazione dei capitali relativi agli investimenti diretti europei in Tunisia. Dal punto di vista commerciale tale accordo prevede la creazione progressiva di una zona di libero scambio entro un periodo di dodici anni, in conformità con le norme dell'Organizzazione Mondiale del Commercio. L'obiettivo finale degli accordi commerciali è l'eliminazione dei dazi e delle tasse per la quasi totalità dei prodotti di provenienza europea entro un periodo di 12 anni a partire dal 01/01/1996, ferma restando la possibilità per la Tunisia di adottare misure eccezionali per salvaguardare alcuni settori dell'industria in difficoltà. Nel dettaglio, lo smantellamento dei diritti doganali avverrà con criteri differenti secondo le quattro liste di prodotti annesse al testo dell'accordo. La prima lista (macchinari industriali ed affini) prevede dal 1996 l'immediato azzeramento dei dazi³⁶. La seconda lista (semilavorati) contempla la riduzione dei dazi in un periodo di 5 anni, a ragione di 1/5 annuo, per cui ogni dazio cadrà a partire del 2000. La terza

³⁴ L'U.E. ha mantenuto in vigore il contingente per l'olio di oliva, contemplando una riduzione dei dazi per l'olio tunisino importato nell'ambito del contingente stesso. Gli altri prodotti agricoli tunisini beneficiano di misure di liberalizzazione applicabili durante un primo periodo di 5 anni, sulla base di preesistenti accordi stipulati con la Francia e secondo i quali sono previsti vantaggi particolari per alcuni prodotti.

³⁵ Cfr. sito web dell'Unione Europea: www.europe.eu.

³⁶ I primi effetti si vedono già. Ad esempio per le macchine agricole il dazio che nel 1995 era del 32% è stato annullato come pure per le macchine tessili (per cui si mantiene però l'IVA al 10%), inoltre i mobili, componenti per mobili, prodotti alimentari, abbigliamento uomo/donna una volta proibiti, sono aperti ora all'importazione (fonte: pubblicazioni interne dell'Ufficio Commerciale presso l'ambasciata d'Italia a Tunisi).

lista (prodotti finiti) prevede una riduzione dei diritti doganali di 1/12 annuo per un periodo di 12 anni, fino alla loro completa estinzione nel 2008. La quarta lista (beni di consumo) contempla lo smantellamento dei dazi a partire dal 01/01/2000, in un periodo di 8 anni, con una riduzione annua di 1/8. Restano invece in vigore i diritti doganali all'importazione per alcune categorie di tessili (es. tappeti) e per alcuni prodotti agro-alimentari. I beni a liberalizzazione più rapida (immediata o entro cinque anni) consistono quasi esclusivamente in macchinari e beni intermedi mentre i beni di consumo sono predominanti nella classe di prodotti la cui liberalizzazione è più remota (ossia che si avvia nel quinto anno dell'accordo per concludersi nel dodicesimo). Peraltro quest'ultima classe di prodotti costituisce i tre quarti delle esportazioni tunisine verso l'Unione Europea. Inoltre, i beni a liberalizzazione più rapida rappresentano soltanto il 16% delle entrate tariffarie dello stato tunisino mentre gli altri prodotti rappresentano il 42% delle entrate tariffarie tunisine (si noti che il 58% delle entrate tariffarie tunisine proviene dalle importazioni di prodotti industriali dall'UE³⁷). Infine i beni a liberalizzazione più rapida corrispondono al 34% soltanto della produzione locale di beni industriali mentre gli altri beni corrispondono al 66% della produzione locale. L'accordo prevede dunque una liberalizzazione molto graduale che nella sua fase iniziale avrà un modesto impatto sugli squilibri fiscali e sugli interessi dei produttori locali. Infatti nei primi anni dell'accordo le risorse finanziarie addizionali provenienti dall'UE potrebbero risultare superiori ai costi fiscali dell'accordo; molti produttori locali di beni industriali disporranno di una protezione addirittura superiore a quella attuale poiché continueranno a godere della protezione tariffaria sui loro prodotti mentre si riducono le tariffe sui macchinari e beni intermedi importati. E' prevista

³⁷ Fonte: Ufficio Commerciale, Ambasciata Italiana di Tunisi.

dall'accordo anche l'adozione di alcune regole di concorrenza (pratiche collusive, sfruttamento abusivo di posizione dominante, aiuti statali che alterano la concorrenza) sulla base del trattato di Roma. L'applicazione di queste regole potrà essere rilevante in un'economia dove lo stato ha ancora un ruolo preponderante. Va comunque notato che la Tunisia già nel 1991 si era dotata di una legislazione sulla concorrenza ispirata al diritto comunitario. Con il presente accordo l'UE s'impegna dunque a sostenere la cooperazione economica regionale nel Maghreb poiché sono compresi importanti elementi a sostegno delle riforme economiche strutturali e, in generale, dell'integrazione nell'economia internazionale. Attraverso infatti la determinazione di un programma preciso di smantellamento tariffario, l'adozione di alcune regole di concorrenza e un'assistenza tecnica da parte dell'UE al fine di uniformare normative doganali, certificazioni e standard qualitativi, l'accordo rafforza gli impegni di liberalizzazione assunti dalla Tunisia in sede GATT-WTO. Inoltre l'accordo riduce l'opposizione locale alla liberalizzazione grazie all'accresciuto sostegno finanziario (che viene in parte destinato all'attenuazione dei costi sociali della ristrutturazione industriale) e alla gradualità nel processo di azzeramento dei dazi. Le valutazioni dei nuovi accordi tra l'UE ed i paesi maghrebini si sono concentrate sugli effetti economico-sociali della creazione di una zona di libero scambio. Nei primi anni '90, ipotizzando una totale apertura commerciale europea (prodotti agricoli inclusi) e massicci finanziamenti comunitari, sono stati previsti effetti molto positivi sulle economie maghrebine, in termini di investimenti esteri (provenienti sia dai paesi europei sia da altri paesi desiderosi di un migliore accesso al mercato europeo) e, quindi, di crescita del reddito e riduzione della disoccupazione³⁸. Studi più recenti sugli effetti di un accordo di libero

³⁸ Cfr. Rapporto Maghreb, Edizioni della Fondazione Giovanni Agnelli, Serie Nuova Geoeconomia5,

scambio tra UE e paesi maghrebini li valutano invece con molta prudenza. Secondo uno studio limitato al Marocco³⁹, il libero scambio con l'UE offrirebbe benefici in termini di benessere nettamente inferiori a quelli che il Marocco ricaverebbe dalla liberalizzazione generalizzata delle importazioni. Inoltre dal punto di vista della struttura produttiva i risultati sarebbero paradossali: il libero scambio con l'UE richiederebbe l'adozione di politiche economiche (un forte aumento delle altre imposte per compensare la perdita delle entrate doganali; una drastica svalutazione per riequilibrare la bilancia dei pagamenti correnti a seguito del brusco aumento delle importazioni) che causerebbero un mutamento della specializzazione marocchina a favore dei fosfati (che beneficerebbero della svalutazione) e dei prodotti agricoli (il cui accesso al mercato europeo, nell'ipotesi presa in considerazione dallo studio, sarebbe completamente liberalizzato). Si ricostituirebbe così la struttura dei vantaggi comparati degli anni '70, vanificando gli sforzi di diversificazione produttiva degli ultimi anni. Un altro studio effettuato nel 1994 per la Commissione Europea⁴⁰, finalizzato a valutare gli effetti del libero scambio sull'immigrazione proveniente dai paesi maghrebini, non ritiene il libero scambio un'alternativa ai movimenti migratori. Inoltre, nel 1995, dopo la conclusione dei primi accordi euro-mediterranei, sono state mosse alcune critiche basate sull'"arretratezza", per quanto riguarda numerose clausole economiche, rispetto agli accordi firmati con i paesi dell'Europa centro-orientale⁴¹. Anche prescindendo dall'adesione all'Unione Europea (non

1994.

³⁹ Rutherford T.F., Morocco, s Free Trade Agreement with the European Community. A quantitative Assessment, World Bank, Policy Research Working Paper n°1173, settembre 1993.

⁴⁰ Tapinos G., Libre échange et migration internationale au Maghreb, Paris, Fondation Nationale des sciences politiques, 1994, pagg. 84, 91.

⁴¹ B. Hoekman e S. Djankov, Catching up with Eastern Europe? The European Union's Mediterranean Free Trade Initiative, CERP Discussion Paper n. 1300, novembre 1995, citato in "La cooperazione allo sviluppo della Comunità Europea nell'area del Maghreb, op. cit..

inclusa evidentemente negli accordi euro-mediterranei), l'accordo non riequilibra infatti i rapporti dell'UE con i vicini dell'Est e del Sud, ma attenua soltanto le forti divergenze oggi esistenti. Al partenariato euro-mediterraneo si rimprovera inoltre di aver perso l'occasione di stimolare una rapida liberalizzazione economica nei paesi in via di sviluppo del Mediterraneo, accettando un'apertura commerciale graduale. I paesi maghrebini del resto non possono che integrarsi nell'economia internazionale pena una marginalizzazione che avrebbe effetti economico-sociali drammatici e, dato il ruolo preponderante dell'Europa nelle relazioni economiche internazionali dei paesi maghrebini, l'approfondimento dell'integrazione nell'economia internazionale non può avviarsi se non attraverso il rafforzamento delle relazioni economiche dell'UE. L'UE dovrebbe agevolare il più possibile l'integrazione dei paesi nordafricani nell'economia internazionale promovendo gli investimenti diretti europei e offrendo finanziamenti addizionali in modo da rendere socialmente meno difficile la ristrutturazione del settore produttivo necessaria per fronteggiare l'accresciuta concorrenza internazionale. Tuttavia va notato che un'eccessiva ingerenza dell'UE nella politica economica dei paesi del Nord Africa potrebbe avere un effetto distorto, tali paesi si sentono già troppo dipendenti dalle potenze europee. La cooperazione dell'UE dovrebbe quindi privilegiare lo stimolo di forze endogene nei paesi del Nord Africa affinché lo sviluppo e l'apertura economica non siano raggiunti in maniera passiva e "importati" dall'Europa. Il sostegno europeo può essere efficace infatti solo se coincide con l'adozione in Nord Africa di politiche economiche appropriate. Come è peraltro naturale, le prospettive economiche dei paesi del Nord Africa dipendono dalla loro volontà di procedere, e a un ritmo il più rapido possibile, nelle riforme economiche strutturali e nel controllo degli

equilibri macroeconomici in modo da evitare una crisi finanziaria che, come è successo ad esempio in Turchia nel 1994, comporterebbe una forte svalutazione, una rapida accelerazione dell'inflazione e un drastico calo del reddito e degli investimenti⁴².

2.2 Integrazione regionale tra i paesi del Nord Africa: l'esperienza dell'Unione del Maghreb Arabo (UMA)

Sul finire degli anni '80 i paesi del Nord Africa, preoccupati per un eventuale isolamento nei rapporti economici con i paesi europei che iniziavano ad interessarsi ai paesi dell'ex-Unione Sovietica, scelgono di dare il via ad un processo di integrazione regionale al fine dare maggior rilievo al loro potere contrattuale nei confronti di quelli che sono i partner privilegiati da sempre per ovvi motivi storico-geografici. Oltre la caduta del muro di Berlino, lo scoppio della guerra nel Golfo, lo scatenarsi della crisi algerina, l'embargo contro la Libia poco tempo dopo (entrambi nel 1992) e le minacce dell'islamismo militante antioccidentale sono fatti che preannunciano il periodo critico per il Nord Africa che si apre negli anni '90. L'aspirazione all'unità maghrebina⁴³ era già emersa agli inizi del XX secolo al fine di unificare l'azione di questi paesi nella resistenza politica alla colonizzazione europea. I primi tentativi d'integrazione regionale dell'area maghrebina risalgono al 1958 però non si ebbe allora nessun risultato poiché i negoziatori erano ancora troppo occupati nella creazione dei loro Stati e sussistevano rivalità che impedivano un sereno dialogo politico (tra l'altro l'Algeria all'epoca era ancora territorio d'oltremare

⁴² Cfr. Rapporto Maghreb, op. cit..

⁴³ Maghreb in arabo significa Occidente, con questo termine si fa riferimento alla regione geografica che va dalla Libia al Marocco.

francese). Non è fuori luogo far notare che le tappe principali della costruzione dell'Unione del Maghreb Arabo hanno sempre coinciso con i momenti chiave della storia della Comunità Europea (il 1958 coincide quasi con la firma del Trattato di Roma). Nel periodo compreso tra il 1962 (data dell'indipendenza dell'Algeria) e il 1989 il processo di integrazione del Maghreb progredisce in modo molto lento. Infatti durante questo periodo l'integrazione nazionale rappresenta una priorità rispetto all'integrazione maghrebina e così le grandi opzioni economiche (capitalismo/socialismo), l'elaborazione dei piani di sviluppo e l'attuazione dei grandi progetti agricoli o industriali non furono oggetto di una concertazione volta ad armonizzare le politiche degli Stati del Maghreb. Finalmente il 19 Febbraio 1989 a Marrakesh Libia, Tunisia, Algeria, Marocco e Mauritania, in un raro momento di distensione regionale, fondano l'Unione del Maghreb Arabo (UMA). La strategia di sviluppo comune consisteva nello stabilimento graduale di una zona maghrebina di libero scambio in un futuro prossimo. Ma a livello bilaterale la Tunisia ad esempio aveva già concluso convenzioni commerciali e di preferenza tariffaria con gli altri quattro paesi ora membri dell'Unione del Maghreb. L'UMA costituisce un insieme regionale e geo-strategico che ricopre il 19% del territorio africano e rappresenta un passaggio obbligato di dialogo euro-arabo ed euro-africano. Esso rappresenta il 28% del mercato africano e riguarda una popolazione di circa 75 milioni di abitanti. Tuttavia i cinque stati dell'Unione del Maghreb hanno un livello di reddito e delle esportazioni che è circa la metà di quello della Lombardia⁴⁴. L'UMA è dotata di organi politici di consultazione e di decisione, di organi esecutivi e di organi giudiziari. Tra le grandi linee della strategia maghrebina di sviluppo occorre rilevare l'incentivazione e la protezione dell'investimento.

Una convenzione firmata nel 1990 prevede infatti la liberalizzazione e la protezione dell'investimento nel Maghreb, l'esonero dai diritti doganali e di registrazione, vantaggi fiscali e finanziari per gli investitori stranieri⁴⁵.

L'UMA in grandi linee si prefigge di:

- rafforzare i legami di fratellanza tra gli stati membri,
- assicurare il progresso, la prosperità e la difesa dei loro diritti,
- garantire la pace e l'indipendenza,
- attuare una politica comune e sviluppare la cooperazione culturale salvaguardando i valori spirituali e sociali dell'Islam e preservando l'identità nazionale araba,
- perseguire la libera circolazione di persone, servizi, beni e capitali.

Tra i paesi del Nord Africa esiste un comune retaggio storico e culturale, infatti essi parlano più o meno la stessa lingua (oltre l'arabo dialettale che varia da paese a paese, il francese è comune in tutta l'area tranne che in Libia), professano la stessa religione (musulmana sannita), sono stati colonizzati dalla Francia (tranne Libia) e presentano quindi una certa "omogeneità" culturale che sembrerebbe più forte che nei paesi membri dell'UE. Secondo noi invece, malgrado sia giusto osservare che tra i popoli nordafricani esiste un legame culturale più forte rispetto a quello sperimentato dai paesi europei nella storia dei loro rapporti politici ed economici, eventuali paragoni tra l'UMA e l'UE sono fuori luogo e non si può assolutamente prevedere la realizzazione della prima basandosi sull'esperienza di quest'ultima, si tratta di due storie e realtà del tutto diverse e poco paragonabili. Quindi, ancora una volta per motivi storici (il potere centralizzato della Francia colonizzatrice) ma anche per ragioni di interesse economico (i paesi dell'UMA prediligono ovviamente i rapporti

⁴⁴ Cfr. Rapporto Maghreb, op. cit..

⁴⁵ Cfr. The Economist Intelligence Unit, Tunisia Country Profile 2001, pag. 11.

commerciali con partner più ricchi di loro), i legami economici tra i paesi maghrebini sono molto limitati e la cooperazione economica nella regione non è cresciuta neppure con l'apertura verso l'esterno delle economie, determinata dall'adozione in quasi tutto il Maghreb di programmi di riforme economiche strutturali concordate con il Fondo Monetario Internazionale. Soltanto in Marocco e in Tunisia le esportazioni verso il resto del Nord Africa sono cresciute negli ultimi anni e rappresentano più del 5% delle esportazioni totali⁴⁶. La Libia è il principale cliente maghrebino sia del Marocco che della Tunisia, mentre l'interscambio tra Marocco e Tunisia è rimasto a livelli modesti e tra questi due paesi più avanzati nelle riforme economiche non si sono sviluppate quelle intense relazioni commerciali che deriverebbero da una progressiva integrazione economica. Del resto gli scambi commerciali della Tunisia con i paesi del Nord Africa, come si può osservare dalla tav. 2.2, restano insignificanti sul totale del commercio estero del paese.

Tav. 2.2 Scambi commerciali nel 1999 tra Tunisia e altri paesi Nordafricani in % sul totale

| | Marocco | Algeria | Libia | Egitto | Mauritania |
|---------------------|----------------|----------------|--------------|---------------|-------------------|
| IMPORTAZIONI | 0,5% | 0,63% | 2,8% | 0,58% | 0,017% |
| ESPORTAZIONI | 0,6% | 0,7% | 4,1% | 0,4% | 0,022% |

Fonte: Cepex Tunisie

Marocco e Tunisia negli anni '90, seguendo un orientamento "*hit and run*" hanno invece mirato ad accrescere le esportazioni verso un mercato relativamente ricco come quello libico che fino a qualche mese fa le sanzioni ONU hanno orientato verso i fornitori regionali. L'interscambio commerciale ancora limitato tra i paesi maghrebini evidenzia l'insuccesso

⁴⁶ Cfr. Rapporto Maghreb, op. cit..

degli sforzi di integrazione economica seguiti all'istituzione dell'UMA. Pertanto l'esigenza di sfruttare le potenziali interdipendenze dei paesi membri e incrementare i loro scambi commerciali rimane largamente insoddisfatta.

Una prima osservazione da fare è che uno dei tanti punti deboli dell'UMA riguarda le sue motivazioni principalmente politiche e il fatto che la sua istituzione non è stata preceduta dalla definizione di una chiara strategia economica. Il trattato costitutivo dell'UMA fissa infatti obiettivi economici molto ambiziosi ma non delinea la strategia che intende seguire per realizzarli. Inoltre nel luglio 1990, in un eccesso di velleitarismo e sottovalutando i gravi ostacoli che si frapponevano all'integrazione economica regionale, venne adottata addirittura una strategia d'integrazione accelerata e furono conclusi i primi accordi con cui gli stati membri s'impegnarono a:

- istituire un'unione doganale entro il 1995,
- incentivare e garantire gli investimenti regionali,
- eliminare la doppia imposizione fiscale,
- creare una compagnia aerea regionale e integrare le reti ferroviarie nazionali,
- agevolare la circolazione di persone e beni.

Continuando nella strategia d'integrazione economica regionale accelerata, nei mesi successivi furono raggiunte ulteriori intese come l'istituzione di una banca maghrebina per l'investimento e il commercio estero e la progressiva riduzione dei dazi e delle barriere non tariffarie con l'obiettivo di creare entro il 1992 un'area di libero scambio come prima tappa verso l'unione doganale. Lo sviluppo dell'integrazione economica doveva tuttavia affrontare ostacoli fortissimi quali:

- le elevate barriere non tariffarie (in particolare i controlli sulle importazioni attraverso il sistema delle licenze),
- gli accordi economici bilaterali (che distorcono i flussi commerciali e ostacolano la definizione di progetti congiunti a livello regionale),
- le scarse tradizioni di commercio intraregionale (l'orientamento "naturale" del commercio estero maghrebino è verso l'Europa mediterranea come si può notare dalla tav. 2.1),
- la divergenza tra le politiche economiche adottate dai cinque stati (risalenti alla scelta socialista dell'Algeria).

Di fronte a tali ostacoli, l'integrazione economica subì una battuta d'arresto prima ancora che se ne mettesse alla prova la solidità economica. L'invasione del Kuwait (2 agosto 1990) provocò ad esempio forti differenziazioni nello schieramento dei cinque paesi membri dell'UMA, i quali nel vertice straordinario della Lega Araba del 9-10 agosto 1990 adottarono cinque posizioni diverse: il Marocco approvò le decisioni della Lega (condanna dell'Irak e istituzione di una forza panaraba per difendere l'Arabia Saudita), la Libia votò contro, l'Algeria si astenne, la Mauritania espresse riserve e la Tunisia non prese parte al vertice. Negli anni successivi, le vicende politiche interne agli stati membri (le prime elezioni multipartitiche in Mauritania, l'aggravarsi della crisi politica algerina, la mancata soluzione della vicenda dell'ex Sahara spagnolo con il rinvio del referendum di autodeterminazione) misero ancora più ombra sugli obiettivi economici regionali e riaccessero le tensioni tra i due principali stati membri, l'Algeria e il Marocco. Infatti le relazioni tra questi due paesi si sono progressivamente deteriorate finché nell'agosto 1994 sono stati chiusi i confini ed è stato reintrodotta l'obbligo del visto. Le sanzioni ONU contro la Libia (entrate in vigore nel 1992, rafforzate nel 1993 e sospese solo nel 2000), che gli altri stati membri furono tenuti ad applicare, hanno

accentuato ancora di più le tensioni politiche all'interno dell'Unione, oltre a costituire un oggettivo ostacolo allo sviluppo delle relazioni economiche regionali. La strategia accelerata d'integrazione economica regionale non riuscì perciò ad essere attuata. Il solo progresso realizzato nel triennio 1989-1992 è l'accordo fra le cinque banche centrali maghrebine per agevolare i pagamenti interbancari all'interno dell'Unione (entrato in vigore nel 1992). Nel 1993 si decise pertanto di adottare una strategia d'integrazione economica più graduale con l'obiettivo di ridurre già le barriere non tariffarie e realizzare la libera circolazione di un numero limitato di beni. A questo scopo, nel periodo 1993-95 sono stati firmati accordi sugli scambi di prodotti agricoli, i controlli doganali, i certificati d'origine e l'adozione di una tassa compensatoria uniforme sugli scambi commerciali, insieme a intese sul sostegno e la garanzia degli investimenti regionali, sull'eliminazione della doppia imposizione e sulla regolamentazione delle assicurazioni. Le possibilità di successo della strategia graduale d'integrazione rimangono tuttavia dubbie, data la mancanza di una forte volontà politica di procedere all'integrazione regionale. Un segno eloquente delle difficoltà politiche dell'UMA è il diradarsi delle sessioni del consiglio presidenziale che, previste ogni sei mesi dal trattato costitutivo e trasformate dal 1993 in sessioni annuali, si svolgono ormai a distanza di oltre un anno. Inoltre con l'aggravarsi delle tensioni tra Algeria e Marocco, quest'ultimo, nel dicembre 1995 ha chiesto la sospensione delle attività dell'UMA. Attualmente il rilancio dell'UMA potrebbe essere sorretto principalmente da fattori economici poiché la struttura produttiva delle economie maghrebine sembrerebbe offrire buone potenzialità d'integrazione. Le risorse minerarie ed energetiche sono notevoli e distribuite in modo non uniforme (petrolio in Algeria, Libia e, in misura minore, in Tunisia; fosfati in Marocco e Tunisia; ferro in Algeria e

Mauritania). Il settore agricolo offre scarse potenzialità (le colture sono simili e i paesi maghrebini sono dipendenti dall'estero per soddisfare il fabbisogno alimentare), ma quello industriale sembrerebbe molto promettente (l'Algeria è specializzata nell'industria pesante; il Marocco e la Tunisia in quella leggera e nei servizi). La circolazione dei fattori produttivi potrebbe offrire qualche potenzialità poiché la Libia ad esempio è esportatore di capitali e importatore di lavoro. Del resto la Libia non è in grado di sostenere finanziariamente lo sviluppo economico maghrebino e tende già a soddisfare il proprio fabbisogno di manodopera rivolgendosi a stati non maghrebini. L'Algeria, il paese più grande, importante e ricco di risorse naturali dell'area nordafricana, rimane in forte ritardo rispetto a Marocco e Tunisia nelle riforme economiche e questi ultimi manifestano chiaramente la loro preferenza per accordi economici con paesi industrializzati. Nonostante gli sforzi del nuovo presidente algerino Butlefika per migliorare l'immagine dell'Algeria e fare in modo che il suo paese abbia "il ruolo che gli spetta nel mondo"⁴⁷ e quindi rivendicando la sua leadership nel processo di integrazione regionale, l'Algeria ancora oggi vive gravi incertezze politiche e sociali che tornano in primo piano preoccupando Marocco, Tunisia e i paesi del Sud Europa poiché c'è il rischio che l'instabilità si diffonda in tutta l'area mediterranea. Anche la Libia, nonostante la strategica posizione geografica nel bacino mediterraneo e nel mondo arabo, al centro tra Maghreb e Mashrek, non offre sostegno all'integrazione regionale dei paesi nordafricani e in più soffre anche di un certo "ritardo culturale" e di poca credibilità avvertiti dagli stessi paesi arabi. Fattori principalmente di tipo politico e politico-economico ostacolano dunque in modo quasi irreversibile i progetti

⁴⁷ Sono le stesse parole pronunciate con molta enfasi dal presidente Butlefika nel suo discorso all'Ispi di Milano in novembre 1999.

d'integrazione maghrebina. Un certo rafforzamento della cooperazione regionale potrebbe essere stimolato anche dal partenariato euro-mediterraneo. Ad esempio l'accordo euro-mediterraneo di associazione concluso in luglio 1995 con la Tunisia prevede, per quanto attiene alle norme in materia di origine, la possibilità di cumulare i prodotti algerini e marocchini⁴⁸ (la Libia non partecipa per ora al partenariato euro-mediterraneo). Questa clausola costituisce oggi un forte incentivo alla cooperazione economica nel Maghreb: se infatti l'opportunità venisse colta, la cooperazione economica nel Maghreb potrebbe progredire significativamente. Tuttavia resta il paradosso di una cooperazione regionale sostenuta da un partner esterno come l'UE e che a nostro avviso, se anche venisse attuata, sarebbe sempre debole e poco duratura.

Dopo esattamente dodici anni di esistenza l'UMA non ha raggiunto nessun risultato concreto. Parlare del processo di integrazione è diventato un reiterato luogo comune della stampa locale⁴⁹, la morale di molti articoli sembra essere: di sicuro l'Unione del Maghreb è destinata a realizzarsi ma non si sa quando né come. Uno dei fattori di insuccesso è da far risalire secondo noi agli obiettivi troppo ambiziosi e teorici del programma d'integrazione, senza che venissero dapprima concretizzate le sinergie economiche tra i paesi membri. Gli obiettivi da perseguire non sono stati precisati e tra gli ostacoli più grandi vanno annoverati l'eterogeneità dei regimi politici dei paesi membri, la persistenza dei conflitti territoriali e la lotta per la leadership regionale. Inoltre si potrà cominciare a riparlare d'integrazione economica quando finalmente l'Algeria non sarà più solo un paese dalle mille potenzialità e nello stesso tempo uno spettro di instabilità

⁴⁸ Cfr. Rapporto Maghreb, op. cit..

⁴⁹ Ad esempio la Presse de Tunisie.

per tutta l'area geoeconomica ma riuscirà a risolvere le questioni interne e a proporsi in seguito come guida concreta dell'Unione del Maghreb Arabo.

CAPITOLO TERZO

3.1 L'ambiente economico per gli investitori stranieri in Nord Africa

A partire dagli anni '80 i paesi del Nord Africa hanno mutato strategia di sviluppo, adottando misure di liberalizzazione economica. Tuttavia le riforme economiche sono state avviate in ritardo rispetto ad altre aree geografiche e la limitata competitività internazionale ha frenato la diversificazione dei mercati di sbocco (oltre il 70% delle esportazioni maghrebine si dirige verso l'Unione Europea) e l'afflusso di investimenti diretti dall'estero. Inoltre, la crisi politica algerina e i problemi di sicurezza interna in Egitto hanno accresciuto il rischio politico nell'area, disincentivando gli investimenti stranieri. La prospettiva di un'adesione dei paesi dell'Europa centro-orientale all'Unione Europea tende a dirigere verso questi flussi commerciali e investimenti esteri che avrebbero potuto orientarsi verso il Nord Africa⁵⁰. Infine, ipotesi molto più remota nello stato attuale della situazione, dagli eventuali sviluppi del processo di pace in Medio Oriente potrebbe derivare un isolamento del Nord Africa in ambito mediterraneo. A queste sfide i paesi del Nord Africa hanno risposto con la progressiva intensificazione delle riforme economiche strutturali e la ridefinizione degli accordi con l'Unione Europea. L'orientamento politico-economico dei governi dei paesi del Nord Africa (Marocco e Tunisia in primis⁵¹) intravedono in una rafforzata cooperazione commerciale e finanziaria con l'Unione Europea e nell'intensificazione delle riforme

⁵⁰ Già l'adesione di Spagna e Portogallo nella Comunità Europea a metà degli anni '80 aveva preoccupato gli Stati del Maghreb che si sentirono messi da parte nei rapporti economici con la CEE.

⁵¹ Il Marocco ha espressamente chiesto di entrare in Europa sin dagli inizi degli anni '90.

strutturali il raggiungimento di una maggiore integrazione nell'economia internazionale. Pertanto con l'indipendenza ufficiale dalle potenze europee i paesi del Nord Africa, dopo un iniziale periodo di chiusura dell'economia agli investitori stranieri (basti ricordare il "Nasserismo" in Egitto, l'esperienza socialista dell'Algeria e la rivoluzione del popolo di Gheddafi in Libia) hanno cercato di migliorare il clima economico al fine di attrarre investimenti diretti esteri tramite:

- un progressivo miglioramento delle politiche relative agli -investimenti stranieri attraverso la fondazione di agenzie di promozione degli investimenti, una maggiore liberalizzazione degli scambi commerciali⁵² e forme di incentivi per le imprese *export-oriented*,
- la firma di trattati bilaterali sulla protezione degli investimenti con molti paesi terzi,
- un miglioramento delle condizioni macroeconomiche,
- misure prese per facilitare e rendere più liberale l'attività economica in generale e ridurre la burocrazia e la corruzione ad essa spesso connesse,
- accordi inter-regionali come l'associazione tra UE ed Egitto, Algeria, Marocco e Tunisia che prevede la creazione di una zona di libero scambio,
- trattati di integrazione regionale (Unione del Maghreb Arabo),
- l'attuazione dei programmi di privatizzazione e la minore presenza dello Stato nell'economia.

Secondo uno studio dell'Istituto Fraser basato su questionari proposti ad imprenditori di più di cento paesi al fine di stabilire un indice di "liberta

⁵²I paesi del Nord Africa e del Vicino Oriente sono caratterizzati infatti da un tasso medio di protezione doganale molto elevato e tra questi la Tunisia nel 1996 risultava essere il paese con il tasso di protezione doganale più elevato.

economica”⁵³, tra i paesi del Nord Africa in ordine decrescente figurano l’Egitto, il Marocco, la Tunisia e l’Algeria, la Libia invece figura tra gli ultimi paesi al mondo. L’ipotesi di base è che più l’economia è liberale più la crescita è forte e il livello di vita aumenta. Tuttavia a nostro modo di vedere il giudizio sulla competitività di un paese basato esclusivamente sul grado di libertà economica è troppo parziale e poco obiettivo in quanto ad un investitore straniero non interessa meramente essere libero di investire e interagire con un’economia liberale ma godere ad esempio anche di garanzie di stabilità e continuità nel lungo termine. Quindi, soprattutto nei paesi in via di sviluppo la libertà economica resta un indice poco significativo e molto relativo che di per sé non vuol dire nulla. Secondo un recente studio della Banca mondiale sul settore esportatore in Marocco e Tunisia basato sulla metodologia dei vantaggi comparati rivelati⁵⁴, il Marocco e la Tunisia hanno progressivamente migliorato la composizione settoriale del loro commercio internazionale: dalla specializzazione negli anni ‘70 limitata a prodotti primari (verdura e frutta, pesci, oli vegetali, concimi greggi e combustibili minerali), sono progressivamente passati ad una specializzazione più ampia, che comprende anche manufatti semplici e ad alta intensità di lavoro poco qualificato (soprattutto articoli di abbigliamento: già nel 1980 per la Tunisia e dalla seconda metà degli anni ottanta per il Marocco) e le lavorazioni di prodotti primari (concimi)⁵⁵. Tuttavia questo miglioramento è stato meno intenso di quello realizzato da altri concorrenti quali Portogallo e Turchia che sono infatti riusciti a espandersi nel settore tessile, occupando le attività a monte e quindi

⁵³ Fonte: “Economic Freedom of the World” citato in “Tunisie: une économie compétitive, Fipa, 1999.

⁵⁴ Fonti: Kingdom of morocco republic of tunisia. Export growth: determinants and prospects, ottobre 1994.

⁵⁵ Cfr. Rapporto Maghreb, op. cit..

eliminando la dipendenza dall'importazione che affligge ancora i paesi maghrebini.

Tav. 3.1 Indicatori economici dei paesi del Nord Africa

| | Tunisia | Marocco | Algeria | Libia | Egitto |
|--|----------------|----------------|----------------|--------------|---------------|
| PIL (in miliardi di \$) | 21.0 | 36.1 | 47.3 | 43.4 | 72.2 |
| PIL pro-capite (in \$) | 2.219 | 1.285 | 1.536 | 7.929 | 1.197 |
| Tasso di crescita PIL | 6.2% | -0,1% | 3.8% | -1,3% | 5% |
| Milioni di abitanti | 9.56 | 27.3 | 29.97 | 5.47 | 60.3 |
| Inflazione (prezzi al consumo) | 2% | 0,9% | 4,8% | 18% | 2,6% |
| Debito estero (miliardi di US \$) | 11.3 | 19.3 | 30.9 | 4 | 29.8 |
| Settore manifatturiero/totale esportazioni | 78% | 49% | 3% | n.d. | 40% |
| Flussi netti di capitali privati (milioni di US \$) | 903 | 1.303 | -543 | n.d. | 2.595 |
| Tasso di disoccupazione | 15.4% | 15,1% | 29.3% | 30% | >20% |

Fonte: The Economist Intelligence Unit, Tunisia Country Profile 2001, Mission économique et Financière de l'Ambassade de France.

3.1.1 Il Marocco

Nel Maghreb, anche se l'Algeria rivendica le proprie aspirazioni geopolitiche e di leadership regionale, di fatto il Marocco e la Tunisia si contendono il primato nel processo di modernizzazione delle rispettive economie. Per quanto riguarda il Marocco, è il paese nordafricano con il reddito pro-capite più basso dopo l'Egitto (come lo dimostrano i dati della

tabella. Secondo il giudizio di alcuni imprenditori stranieri che conoscono bene il Maghreb e che spesso devono fare una scelta tra Marocco e Tunisia nella scelta di investimento, il Marocco rispetto alla Tunisia presenta una maggior dicotomia tra ricchi e poveri, una società meno laicizzata e in cui la tradizione e la religione sono più pregnanti⁵⁶. Tuttavia il mercato è più interessante di quello tunisino almeno per dimensione (la popolazione marocchina è il triplo di quella tunisina), la cultura altrettanto filo-europea e malgrado non si possa parlare di democrazia, vige uno stato di polizia meno opprimente per gli abitanti. Il Marocco nel 1983 aveva iniziato le riforme economiche e il processo di apertura agli investimenti esteri con qualche anno di anticipo rispetto alla Tunisia (1987) anche perché la sua situazione macro-economica necessitava di manovre correttive più prolungate. Durante gli anni '90 le varie riforme economiche, i programmi di privatizzazione e liberalizzazione degli IDE hanno reso più favorevole l'ambiente economico per gli investimenti stranieri in Marocco. Nel 1993 inoltre il dirham, la valuta nazionale, è stata resa convertibile per le transazioni correnti. Tra il 1994 e il 1995 è stato portato avanti il programma di privatizzazioni e il Marocco, primo paese nel Maghreb, ha aperto il settore delle infrastrutture all'investimento privato. L'ampliamento del ruolo economico dei privati è stato accompagnato da un continuo progresso nella liberalizzazione economica. Infine nel 1995 viene aggiornata la normativa sugli investimenti esteri. Tra i punti forti del Marocco va sottolineato che il paese gode di risorse economiche notevoli non ancora pienamente sfruttate (ad esempio il turismo), la sua recente apertura democratica assicura il sostegno degli investitori, l'accordo di libero scambio con l'UE (1996) dovrebbe aprire ulteriori sbocchi alle imprese, la transizione politica (morte del re Hassan II nel 1999 e

⁵⁶ Intervista con Mr Djamel, direttore della Camera di Commercio tuniso-francese di Tunisi.

successione del figlio Mohamed VI) dovrebbe contribuire all'accelerazione delle riforme ed alla riduzione delle tensioni sociali. Tuttavia tra i punti deboli bisogna dire che l'instabilità della crescita economica, la disoccupazione e le disuguaglianze sociali sono alla base di un rischio di instabilità sociale. L'insufficiente diversificazione dell'economia marocchina, per buona parte basata sull'agricoltura (14% del PIL deriva dal settore agricolo⁵⁷), spiega i notevoli alti e bassi nella crescita osservati da un anno all'altro, e non permette il riassorbimento dell'elevata disoccupazione, fattore di forte disuguaglianza.

Tav. 3.2 Crescita del PIL reale del Marocco in %

| 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 |
|------|-------|-------|-------|------|------|-------|------|
| -1% | 10,4% | -6,6% | 12,1% | -2% | 6,3% | -0,1% | 3% |

Fonte: Poste d'expansion économique, Casablanca.

La politica di risanamento delle imprese (anche se è indietro rispetto al programma di "*mise à niveau*" già in attuazione in Tunisia) secondo il quadro dell'accordo di libero scambio con l'UE in aggiunta agli sforzi di ristrutturazione in corso, dovrebbe tradursi in un miglioramento più stabile dell'attività economica del Marocco. Infine il rischio paese del Marocco sarebbe debole nel breve termine e moderatamente elevato nel lungo periodo⁵⁸.

⁵⁷ Fonte: Poste d'expansion économique, Casablanca.

⁵⁸ Coface, La Viscontea, Guida al Rischio paese 2000, pubblicazione del Sole 24 ore.

3.1.2 L'Algeria

L'Algeria non ha tradizioni di apertura verso gli investitori stranieri (anche per motivi storici poiché a differenza del Marocco, Tunisia ed Egitto, essa è stata una vera colonia sottoposta per più di centotrenta anni ad un processo di sradicamento della propria identità culturale da parte della potenza coloniale) e per di più gli inarrestabili conflitti interni hanno deteriorato gravemente la sua immagine. Malgrado ciò, tra i paesi presi in considerazione –almeno a livello potenziale- sarebbe secondo noi sicuramente quello più interessante per dimensioni del mercato (circa 30 milioni di abitanti) e ricchezze naturali. Il reddito pro-capite – diminuito a partire dagli anni '80 in seguito a crisi di molteplice natura - è attualmente di poco inferiore a quello della Tunisia (cfr. con tabelle).

Tav. 3.3 Crescita del PIL dell'Algeria

| 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999(p) |
|-------|------|------|------|------|---------|
| -1,1% | 3,9% | 3,8% | 1,1% | 4% | 3,8% |

Fonte: ONS, Algeri

Tuttavia, malgrado il mercato algerino sia a prima vista attraente, agli occhi dell'investitore straniero esso non risulta né sicuro né facile da affrontare, si sente spesso parlare dell'Algeria come di un paese "*où tout est à refaire*" e inoltre, dopo l'insuccesso dell'esperienza socialista, la sua economia presenta delle caratteristiche vicine alle economie in transizione. Certo le immense risorse energetiche disponibili a basso costo costituiscono un fattore d'attrazione di primo ordine per gli investitori stranieri. Ma queste potenzialità dell'Algeria come sito d'investimenti non vengono ancora

sfruttate in modo adeguato per i problemi politici e sociali che da anni devastano il paese, destabilizzando l'intera regione (va ricordato che i vicini Marocco e Tunisia hanno potuto trarre anche benefici dalla crisi algerina nel breve termine) e che ancora non sono risolti del tutto nonostante il programma di "concordia civile" del presidente Bouteflika la cui strategia politica stenta a dare risultati concreti. L'economia algerina presenta delle caratteristiche che la differenziano notevolmente dalla Tunisia e dal Marocco per: l'importanza del settore degli idrocarburi, la debolezza degli altri settori produttivi e la sussistenza di gravi problemi sociali. Inoltre la protezione dell'industria nazionale rimane ancora una priorità e le barriere tariffarie sono ancora importanti (problema quest'ultimo comune a tutti i paesi dell'area, basta vedere il tasso di protezione medio doganale).

Tav. 3.4

| Tasso Medio di protezione doganale | | |
|---|------------------------------|--|
| | Dazio Medio Ponderato | Quota dei dazi doganali nelle entrate di bilancio |
| Algeria | 21,6 | Nd |
| Marocco | 20,3 | 17,7 |
| Tunisia | 31,7 | 28,3 |
| Egitto | 28 | 10 |
| Giordania | 19,8 | 35,9 |
| Libano | 24,2 | Nd |
| Siria | 17,2 | 10 |
| Israele | 7,2 | 1 |

Fonte: Petri (1997), Tab.11, cit. in "Dalla cooperazione all'integrazione economica: le difficoltà della politica mediterranea" di S. Alessandrini e T. Fabbris.

Il processo di adattamento dell'economia algerina alla dottrina liberale è lento e drammatico, la realtà non corrisponde ancora ai propositi delle recenti politiche economiche, la pratica degli affari è infatti ancora troppo burocratica⁵⁹. La Coface⁶⁰ (Compagnie française d'assurances pour le Commerce Extérieur) resta ancora molto prudente riguardo l'Algeria classificandola come un paese a rischio generale elevato. L'economia algerina inoltre è molto poco diversificata. Se si considera infatti la percentuale di prodotti manufatti sul totale delle esportazioni, l'Algeria si classifica ultima tra i paesi del Nord Africa (Libia esclusa) con un tasso del 3% contro il 40% dell'Egitto, il 49% del Marocco e il 78% della Tunisia⁶¹. Anche se un piccolo settore privato sussiste sin dall'indipendenza spesso in condizioni molto difficili, l'organizzazione generale dell'economia era fino alla metà degli anni '80 direttamente ricalcata sul modello sovietico: le terre agricole erano state nazionalizzate, l'industria quasi interamente pubblica, le sue priorità determinate secondo lo schema comunista classico (industria pesante, industria meccanica, industria leggera), l'allocazione delle risorse era decisa dalle autorità centrali, i prezzi obbedivano a considerazioni sociali o politiche, il commercio estero era monopolio dello stato. I risultati apparentemente lusinghieri in termini di impiego e crescita erano dovuti alla manna petrolifera dovuta agli shock petroliferi del 1973 e 1979-1981. L'effetto del contro shock petrolifero del 1986 ha rivelato il meccanismo improduttivo della rendita da petrolio dell'apparato industriale pubblico e l'economia algerina è entrata in una crisi da cui non è ancora completamente uscita. Così nel 1986 iniziano le prime riforme strutturali che costringono il paese all'austerità e già dal 1988 cominciano i primi

⁵⁹ Lo ha fatto notare lo stesso presidente algerino Bouteflika durante il suo discorso all'ISPI di Milano in novembre 1999.

⁶⁰ Fonte: Coface, Viscontea, op. cit..

⁶¹ Jeune Afrique l'Intelligent, n°2008.

tumulti. La strategia di riforme strutturali è stata difficile da definire dalle autorità algerine anche a causa delle crisi politiche che l'Algeria ha conosciuto a più riprese fino a portarla sull'orlo della guerra civile. Dal 1994, sotto l'impulso del Fondo monetario internazionale, è stato concepito e applicato un programma coerente di riforme. La libertà dei prezzi è stata instaurata, il monopolio del commercio estero abolito, le terre agricole concesse a privati, gli investimenti privati nazionali e stranieri incoraggiati. Sono stati introdotti i meccanismi d'un'economia di mercato, con una banca centrale indipendente, una convertibilità parziale del dinaro, la creazione di un mercato monetario e di un mercato finanziario e perfino di una borsa valori che dovrebbe essere inaugurata prossimamente. Alcune imprese pubbliche hanno aperto il loro capitale ad azionisti privati. L'effetto del programma è stato lo sviluppo di un settore privato dei servizi, dei beni di consumo e dell'import e gli investimenti di alcune imprese straniere in partnership con imprese locali. Ma gli investimenti diretti esteri sono ancora frenati da:

- reticenze suscitate dal programma di privatizzazione,
- amministrazione e apparato giudiziario lontani dal funzionamento in economia di mercato, eccessiva regolamentazione, opacità dei meccanismi di decisione,
- inefficace funzionamento del sistema bancario.

Il rialzo del prezzo del petrolio alla fine degli anni '90 ha dato al nuovo presidente algerino un margine di manovra per proseguire la transizione verso l'economia di mercato. Le sue dichiarazioni vanno verso un'accelerazione delle riforme ma i risultati stentano a diventare concreti. In ultimo va ricordato che nella creazione della zona di libero scambio con l'UE l'Algeria è molto più reticente di Marocco e Tunisia per la sua

volontà di rappresentare una potenza regionale che non vuole trattare in posizione di subordinazione rispetto ai partner europei.

3.1.3 La Libia

Anche la Libia come l'Algeria, è un paese ricco di risorse energetiche. Al contrario dell'Algeria la Libia è esente dalle minacce dei terroristi islamici anche se a prezzo di uno stato di polizia ancora più pressante che in Tunisia e l'accusa fatta al regime da parte di organismi internazionali di mettere a tacere brutalmente ogni oppositore politico. Formalmente in Libia sin dalla rivoluzione del 1969 vige la Jamariya ovvero il governo delle masse, la cui filosofia è basata sul libro verde dell'attuale leader politico Gheddafi e consta di un'organizzazione politica praticamente assente. Inoltre il regime politico della Libia è accusato di finanziare ed avere un ruolo attivo nel terrorismo internazionale. L'immagine di un paese di interminabili deserti popolato da pastori e terroristi spietati anche se ricchissimo di petrolio e metano non attira molto gli investitori stranieri (almeno quelli dei settori non legati allo sfruttamento degli idrocarburi). Per quanto riguarda il PIL pro capite quello della Libia è il più alto d'Africa, nel 1999 è stato pari a circa 7.900 dollari⁶² e, anche se le dimensioni del mercato non eccessive, la capacità di acquisto rimane la più alta nella regione. L'economia del paese è, a causa di scelte di politica economica e condizioni naturali, molto poco diversificata, si stima infatti che il 50% delle entrate e il 95% del totale delle esportazioni riguarda il settore degli idrocarburi che rappresenta il 30% del PIL⁶³. L'industria e l'agricoltura forniscono entrambe un contributo tra il 5% e il 10% alla formazione del PIL mentre i servizi

⁶² Fonte: The Economist Intelligence Unit.

⁶³ Fonte: ICE sede nazionale di Roma.

rappresenterebbero circa il 30%. Prima dell'inizio dell'embargo (1992) lo standard di vita dei libici veniva paragonato a quello nei paesi del Golfo e la Libia accoglieva migliaia di lavoratori stranieri dato il suo forte bisogno di manodopera. Conseguenza delle sanzioni è stato lo sviluppo di un commercio interregionale a beneficio di paesi come la Tunisia e una diminuzione marcata del tenore di vita. Quanto alla pianificazione dello sviluppo dal 1986, a seguito della caduta delle quotazioni del greggio, ogni riferimento a piani di sviluppo è stato abbandonato, essendo del 1990 l'ultimo tentativo di un non applicato piano triennale. E' noto tuttavia che il Ministero della Pianificazione ha predisposto un Piano di sviluppo per il periodo 2001-2005 di cui non si conoscono ancora obiettivi e priorità. Come conseguenza delle forti oscillazioni nelle scelte di politica economica riguardanti il settore privato, tendenti a tollerarne o a scoraggiarne l'iniziativa con pesanti vincoli, la stragrande maggioranza del potere economico continua ad essere detenuta dal settore pubblico. In assenza di dati ufficiali, il livello della disoccupazione stimato ad un livello approssimativo del 30%, interessa particolarmente le fasce giovanili e ciò nonostante il paese ospita una quantità di manodopera straniera la cui stima oscilla tra 1 e 2 milioni di persone⁶⁴. Si ritiene inoltre che oltre il 70% della popolazione libica sia alle dipendenze dello Stato e delle sue articolazioni. Dopo la consegna da parte delle autorità libiche dei sospetti nell'attentato di Lockerbie e la fine dell'embargo imposto alla Libia (1999), nuove prospettive d'investimento si aprono per gli investitori stranieri e c'è un rinnovato interesse da parte del mondo imprenditoriale internazionale e di quello italiano in particolare. Tuttavia il tradizionale isolamento del paese – a prescindere dall'embargo- può costituire un fattore di dissuasione per gli stranieri che vogliono effettuare rilocalizzazioni produttive in Libia. La

⁶⁴ Fonte: The Intelligence Economist Unit.

filosofia alla base della politica degli investimenti è stata quella di ritenere che le risorse pubbliche fossero sufficienti per finanziare l'ammodernamento del paese sotto il duplice aspetto della promozione dei principali progetti di sviluppo e dell'elevamento delle condizioni di vita della popolazione. Sotto il profilo delle infrastrutture, il più grande sforzo è stato dedicato alla realizzazione del "Grande fiume artificiale", cioè di un colossale progetto lanciato intorno alla metà degli anni '80 con la finalità di trasferire verso la costa le enormi riserve di acque fossili sahariane per rendere disponibili le risorse idriche in grandi quantità e sviluppare l'agricoltura. Il paese è inoltre dotato di una eccellente rete stradale, di un'acciaieria e di moderni impianti chimici e petrolchimici data la priorità del settore petrolifero. Le Autorità locali tuttavia non hanno ritenuto prioritario favorire l'industrializzazione del Paese, avendo lasciato alle importazioni il compito di rifornire il mercato della maggior parte dei beni necessari. Soltanto negli ultimi anni, con la progressiva scarsità delle risorse finanziarie è stata richiamata l'attenzione sulla necessità di procedere alla graduale sostituzione delle importazioni e le attività da incentivare sono state individuate in quelle connesse al settore primario e il turismo è considerato settore di sviluppo prioritario. Le scarse iniziative industriali dei privati continuano ad essere fortemente finanziate dallo stato e sottoposte ad autorizzazioni che per la loro imprevedibilità, scoraggiano chiunque dall'avventurarsi nella realizzazione di significativi progetti di sviluppo. Sul piano bilaterale italo-libico, ancora è in fase embrionale un progetto per la promozione e la protezione degli investimenti nonostante sia stata recentemente creata una "società mista italo-libica" per il miglioramento delle relazioni tra i due paesi. In ultima analisi, tra i settori portanti per gli investitori esteri in Libia non crediamo rientrerà nel breve termine il settore manifatturiero come negli altri paesi vicini bensì gli

investimenti saranno ovviamente orientati verso l'energia e settori correlati, probabilmente il settore sanitario, le telecomunicazioni e il turismo che godono di notevoli potenzialità.

3.1.4 L'Egitto

L'Egitto appare come il mercato più importante per dimensioni (circa 60 milioni di abitanti) ma con il Prodotto Interno Lordo pro-capite più basso della regione. Il paese è quindi a reddito medio-basso, l'economia è dominata dal settore dei servizi, gli altri settori che contribuiscono maggiormente al PIL sono l'agricoltura (16%), l'industria (17,6%) e il petrolio (9,4%)⁶⁵. Per quanto riguarda la crescita economica dell'Egitto negli ultimi quaranta anni, il trend è assai variabile: a fasi di crescita seguono brusche fasi di rallentamento dell'attività economica. Questo è dovuto al fatto che l'economia egiziana dipende dall'esportazione di prodotti petroliferi, dalle rimesse dei lavoratori egiziani all'estero e dai proventi del turismo, tutte voci molto sensibili alla stabilità delle condizioni politiche nell'area mediorientale.

Tav. 3.5 Crescita del PIL dell'Egitto in % negli ultimi anni

| 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 (p) |
|------|------|------|------|----------|
| 4,7% | 4,3% | 5% | 5% | 5,7% |

Fonte: Mondo e Mercati, Il sole 24 ore, 22 ottobre 1998.

Dopo il periodo "nasseriano", in cui si era assistito alla nazionalizzazione dei principali settori dell'economia, Sadat aveva impresso un radicale cambiamento di tendenza con la politica della porta aperta (Infitah), volta

⁶⁵ Fonte: Economist Intelligence Unit, Egypt, Country Report, 3rd quarter 1998.

ad incoraggiare l'investimento privato, sia straniero che nazionale. La politica della porta aperta aveva indubbiamente condotto ad un miglioramento della performance economica del paese, tanto che il Pil reale dal 1974 al 1981 era cresciuto ad un tasso del 9% annuo. Nonostante questi ottimi risultati, la crescita restava trainata dai già ricordati settori ampiamente dipendenti da fattori esterni. Nel 1986, una brusca caduta del prezzo dei prodotti petroliferi, provocò un rallentamento della crescita economica in tutto il Medio Oriente. L'Egitto tentò di uscire dalla crisi ricorrendo a politiche "inward-looking", di chiusura verso l'esterno, unitamente ad un massiccio indebitamento estero. L'Egitto del presidente Mubarak, sin dalla metà degli anni '80, ha intrapreso tentativi di riforme economiche intensificate poi a partire dal 1991. Nel 1991 infatti, in risposta al sostegno del Fondo Monetario Internazionale e della Banca mondiale, il governo egiziano ha intrapreso un vasto programma di riforme per ridurre il debito estero e l'inflazione, porre termine alle distorsioni dei prezzi dovuti ai sussidi sui beni di prima necessità introdotti in epoca nasseriana, unificare la normativa fiscale, promuovere la privatizzazione. Tra i numerosi problemi ancora aperti e debolezze strutturali dell'economia egiziana, rimane la disoccupazione che influisce molto sulla stabilità sociale del paese, il tasso di crescita reale non sufficiente anche per i bassi livelli d'investimento e risparmio interni, il tasso di crescita delle esportazioni frenato da barriere commerciali, le entrate assai sensibili a shock esterni. Tra i fattori dell'attrazione dell'Egitto come sito di investimento va ricordato il basso costo del lavoro e la possibilità di avviare ex-novo attività nelle zone industriali⁶⁶. I fattori di dissuasione in Egitto sono rappresentati da barriere tariffarie ed altre restrizioni commerciali ancora elevate, il quadro normativo per l'investimento estero e

⁶⁶ Cfr. "Mondo e Mercati" in Il Sole 24 ore, Ottobre 1998.

le attività commerciali troppo rigido, le lenti ed ingombranti procedure legislative e giudiziali (soprattutto riguardanti l'investimento, il leasing e l'acquisto della proprietà degli stranieri), la carenza di infrastrutture.

3.2 Determinanti degli investimenti stranieri in Tunisia

La Tunisia è un esempio originale nel mondo arabo. Si tratta infatti di un paese piccolo (162.155 Km² di cui una buona parte desertica o quasi⁶⁷) e poco dotato di risorse naturali che in 30 anni è riuscito ad migliorare il livello di vita della popolazione, a frenare la crescita demografica e a sviluppare una classe media al punto che le ineguaglianze dell'epoca del Protettorato sono diminuite notevolmente⁶⁸.

Se si prende il 1960 come punto di partenza, la Tunisia in tale data risultava molto sfavorita. L'Algeria e il Marocco beneficiavano infatti di molte più terre con condizioni pluviometriche normali, l'Algeria poteva trarre profitto da investimenti molto più numerosi in infrastrutture e da risorse naturali di gas e petrolio. Trenta anni più tardi – come si può osservare dai dati della tav. 3.6 - la Tunisia aveva il livello di reddito più alto del Maghreb, il ritardo dell'Algeria è spettacolare e anche il Marocco che non ha vissuto gli insuccessi della politica economica algerina, vede il dislivello rispetto alla Tunisia accrescersi progressivamente.

⁶⁷ Economist Intelligence Unit, Tunisia Country Profile 2001.

⁶⁸ Cfr. La croissance de l'économie tunisienne en longue période, Série "Croissance à long terme", publication de l'OECD, 1996.

Tav. 3.6 PIL pro capite
(in dollari costanti)

| | 1960 | 1970 | 1980 | 1990 |
|----------------|------|------|------|----------|
| Tunisia | 100 | 128 | 227 | 263(100) |
| Algeria | 158 | 169 | 254 | 244(93) |
| Marocco | 73 | 119 | 171 | 185(68) |

Fonte: Heston et Summers (1991) cit. in «La croissance de l'économie tunisienne en longue période» (cfr. Nota 39).

N.B.: Il PIL pro-capite in Tunisia nel 1960 è preso come indice di base 100 per tutte le cifre.

Per il 1990, si è indicato tra parentesi il PIL pro-capite, prendendo quello della Tunisia come riferimento (indice base 100).

Lo sviluppo demografico della Tunisia è di 1,3%, inferiore a quello medio dell'area (2%)⁶⁹, ed il rallentamento, iniziato a partire dagli anni '60 - dopo una mirata politica d'educazione ed il riconoscimento dello status giuridico della donna tunisina per cui il paese si è distinto nel mondo arabo - ha permesso un miglioramento degli standard di vita maggiore rispetto agli altri paesi del Nord Africa.

Le autorità tunisine dal 1956 al 2001 hanno condotto politiche economiche molto diverse, si è assistito a scelte decisamente liberali e poi a strategie di collettivizzazione e pianificazione centralizzata. Nella storia della Tunisia indipendente si possono distinguere quattro fasi dello sviluppo. La prima va dal 1956 al 1960 ed è caratterizzata dal controllo dello stato in molti settori dell'economia ma sempre in un quadro liberale. La seconda va dal 1961 al 1969 e rappresenta l'esperienza socialista del "bourguibismo". Nella terza fase (1970 - 1987) si ritorna all'economia di mercato e al capitalismo ma lo Stato mantiene uno stretto controllo dei prezzi e degli investimenti privati nonché il protezionismo nel commercio estero. Si tratta di un sistema d'economia misto che dura fino all'attuazione del piano di adeguamento strutturale del 1987. Nella quarta fase la Tunisia, per la prima volta dopo l'indipendenza, s'impegna a perseguire la via della liberalizzazione senza

⁶⁹ Fonte: Credit Risk International, cit. in "Mondo e Mercati", inserto del sole 24 ore, 8 febbraio 2001.

restrizioni, che si tratti di mercati interni o di apertura alle importazioni. Per quanto riguarda la cosiddetta esperienza politica “socialista” che il governo tunisino attuò tra il 1961 e il 1969, essa a nostro avviso rappresenta lo “scheletro nell’armadio” della politica tunisina tradizionalmente liberale e aperta agli investimenti stranieri e su cui risulta utile soffermarsi. In un clima di relazioni politiche precarie con la Francia (siamo nel 1961 ed era ancora in atto la guerra d’Algeria) e di crisi economica (fuoriuscita inarrestabile di capitali sin dagli inizi degli anni ’50 - fase in cui iniziò la decolonizzazione -, assenza di investimenti stranieri, disoccupazione⁷⁰ ecc.), il governo adottò una strategia d’ingerenza diretta dello Stato negli affari economici e l’instaurazione di una pianificazione economica che prevedeva la coesistenza del settore cooperativo, quello pubblico e quello privato. Tra le conseguenze negative della nuova strategia politica va ricordato il recupero delle terre dei coloni e soprattutto l’instaurazione di cooperative agricole che si distinsero per inefficienza e bassa produttività (il sistema delle cooperative si estese anche negli altri settori dell’economia), nonché il controllo rigido degli investimenti e del commercio estero che ebbe l’effetto di creare diffidenza nella classe degli imprenditori (che così invece di utilizzare i capitali per investimenti di lungo periodo li impiegarono nell’acquisto di beni di consumo). La breve “esperienza socialista” si concluse definitivamente nel 1970 con la condanna ai lavori forzati del suo promotore, il primo ministro Ben Salah. Questo periodo di “transizione” deteriorò l’immagine della Tunisia presso la comunità di stranieri – soprattutto dei coloni francesi che furono espropriati dalle loro terre – e fu il vero primo grosso cambiamento nel funzionamento dell’economia tunisina dopo l’indipendenza. Un altro

⁷⁰ Cfr. *Le socialisme tunisien: conséquences d’une expérience avortée*, par Werner K. Ruf, Faculté de Droit, CRESM, Aix-en-Provence.

periodo “delicato”⁷¹ nella storia della Tunisia indipendente va dalle sommosse del 1978 al passaggio di potere da Bourguiba all’attuale presidente Ben Ali succedutogli nel 1987. In questa fase la Tunisia appare particolarmente sensibile alle ondate dell’islamismo, soggetta a crisi economiche congiunturali e governata da un presidente, “le combattant suprême”, che aveva perso il suo carisma. Le “*changement*”⁷² del 1987 fu vissuto con apprensione dalla comunità internazionale, interessata alla stabilità politica del paese e di tutta l’area, e dalle aziende straniere offshore già da tempo attive in Tunisia. Tuttavia finora la strategia politica del nuovo governo ha saputo garantire complessivamente stabilità al paese e credibilità nei confronti della comunità internazionale. Rimane pertanto il punto interrogativo sul nuovo *changement* poiché a breve scadrà l’ultimo mandato di Ben Ali il quale, secondo quanto previsto dalla Costituzione, non potrebbe più essere rieletto.

La Tunisia ha un Prodotto Interno Lordo pro capite di più di duemila dollari (vedi tav. 3.1) che è tra i più alti dell’area (inferiore solo alla Libia) ma non ha mai rappresentato un mercato di grande interesse – a causa delle dimensioni limitate – per gli investitori stranieri. A priori sembrerebbe facilmente intuibile che l’impresa-tipo che investe in Tunisia è di dimensioni piccole o medie e attua investimenti nel paese per produrre a minori costi per poi riesportare nel paese d’origine. Di certo è indiscutibile che il mercato locale è di scarso interesse per dimensione e capacità di acquisto nonostante la grande distribuzione europea e tunisina (Gruppo

⁷¹ In riferimento alla destituzione del ex-presidente a vita tunisino, termine usato dal Sig. Bartocci del Gruppo Miroglio, durante una nostra intervista.

⁷² All’evento è stato dedicato anche un sito internet: www.changement.com.

Carrefour⁷³ e Batam ad esempio) abbiano recentemente introdotto la distribuzione organizzata nel paese, fenomeno che potrebbe incentivare le imprese straniere a produrre anche per un mercato locale meno frammentato e con canali distributivi più efficienti.

Tra le determinanti di tipo istituzionale la Tunisia, per assicurare l'efficacia di una politica volta alla promozione degli investimenti, ha cercato di fornire un ambiente adeguato tramite la creazione di due centri che fanno capo direttamente al Ministero per la Cooperazione Internazionale e gli Investimenti Diretti Esteri:

- “Foreign Investment Promotion Agency” (FIPA), fondata nel 1995 con il ruolo di promuovere gli investimenti e assistere gli imprenditori nei progetti di investimento,
- “Agence de Promotion de l'Industrie” (API), creata nel 1973 immediatamente dopo che venne emanata la legge per le imprese off-shore.

Inoltre è stato creato nel 1996 un osservatorio sulla competitività economica della Tunisia in rapporto ad altri paesi concorrenti e nel 1997 un consiglio superiore delle esportazioni presieduto dal presidente tunisino in persona⁷⁴.

Se tutto fa pensare che gli investitori stranieri sono i benvenuti in Tunisia, rimane l'altrettanto importante questione se l'economia tunisina - al di fuori delle misure d'incentivazione - offre anche un ambiente economico attraente e favorevole per gli imprenditori non tunisini.

⁷³ Tuttavia il Gruppo Carrefour si è trovato suo malgrado in Tunisia poiché l'investimento è stato effettuato attraverso l'acquisizione di Promodes-Continent, presente da poco tempo in Tunisia. Durante un breve colloquio telefonico il responsabile francese di Carrefour Tunisia, accennava alla difficile sopravvivenza del Gruppo in Tunisia poiché la partecipazione al capitale azionario è minoritaria a causa di restrizioni legali del governo tunisino, vincolo che non si è presentato invece in Marocco.

⁷⁴ Entreprenre en Tunisie, Publication Publi-Performance, Tunis 1998. site web: www.planet.tn/entreprenre.

Il rapporto annuale sulle attività economiche dei francesi in Africa⁷⁵, classifica la Tunisia come il miglior paese per gli investitori operanti nel Maghreb. Da esso risulta infatti che l'81% degli investitori francesi intervistati effettueranno ulteriori investimenti in Tunisia. Tuttavia essi lamentano la lentezza delle pratiche amministrative e un ambiente competitivo reso iniquo dalle autorità (come nel settore automobilistico ad esempio). Esperti economici e finanziari come *Coface*, attiva nel campo dell'assicurazione alle esportazioni (corrispondente all'italiana *Sace*) confermano che la Tunisia è il paese a minor rischio nel Maghreb e uno dei più interessanti in Africa⁷⁶. Per quanto riguarda le determinanti d'incentivazione agli investimenti, la Tunisia ha progressivamente instaurato un dispositivo giuridico per incoraggiare l'investitore straniero a installarsi in Tunisia. Il 1972 è considerato l'anno di apertura della Tunisia agli investitori stranieri grazie alla promulgazione della legge 72-38 del 27 Aprile che stabilisce una serie di incentivi fiscali per le imprese Off-Shore. La legge è stata poi aggiornata e nel 1993 è stato promulgato il codice unico degli investimenti. Tra i vantaggi meno discutibili della Tunisia come sito d'investimento, vanno annoverati: basso costo del lavoro, vicinanza geografica all'Europa, sgravi fiscali ed esenzioni doganali per imprese Off-Shore, buone infrastrutture e servizi di logistica relativamente efficienti⁷⁷. Tra gli svantaggi della Tunisia, i più evidenti sono: mercato interno di dimensioni limitate (si stima infatti che solo una piccola parte della popolazione abbia standard di consumo europei), difficile accesso al credito, scarsa disponibilità di materie prime, difficile gestione del personale.

⁷⁵ Fonte: *The North African Journal*, 17 Gennaio 1999

⁷⁶ Fonte: *Le Moci* n°1374, 28 gennaio 1999.

⁷⁷ Cfr. *Mondi e Mercati*, il Sole 24 ore del 28 gennaio 1998.

Un vantaggio strategico della Tunisia è dovuto a possibili sbocchi sui mercati libico e algerino che risultano più promettenti per grandezza o capacità d'acquisto e per i quali la Tunisia spesso rappresenta un passaggio obbligato.

Tav. 3.7 Variazione annua del PIL

| 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001(p) |
|------|------|------|------|------|------|---------|
| 2,3% | 7,1% | 5,4% | 5% | 6,2% | 5% | 6,2% |

Fonte: ICE Tunisi, *Il Sole* 24 ore, 8 febbraio 2001.

Tra gli indicatori macroeconomici, la crescita del PIL è sostenuta (sempre oltre il 5% negli ultimi quattro anni) e dal 1960 la media è stata del 5.3% e del 2.9% per il PIL pro-capite⁷⁸. Il debito estero è sotto controllo e la disoccupazione, il cui tasso ufficiale è del 15%, arriva fino al 30% tra i giovani ma dal punto di vista degli investitori, potrebbe non essere troppo preoccupante: di sicuro la disponibilità di manodopera locale non manca. Tra le noti dolenti figura una democrazia ridotta ai minimi termini e il dibattito politico viene sistematicamente represso. Il governo tunisino viene spesso demonizzato dalla stampa internazionale (ad esempio “Le Monde Diplomatique”, Ottobre 1999) per la violazione dei diritti dell'uomo⁷⁹. La libertà di stampa nel paese non è affatto garantita e anche alcuni giornali stranieri vengono censurati⁸⁰. Tuttavia lo “stato di polizia” a volte percepito nel paese non colpisce direttamente l'investitore straniero, anzi si traduce in

⁷⁸ Cfr. *Entreprendre en Tunisie*, op. cit..

⁷⁹ Il parlamento Europeo ha votato per la prima volta nel 1996 una risoluzione dove si dichiarava “molto inquieto per il deterioramento dei diritti umani in Tunisia”. Il Comitato dei diritti dell'uomo dell'ONU, il comitato contro la tortura dell'ONU hanno anch'essi denunciato, nel 1994 e nel 1998, la situazione drammatica dei diritti umani in Tunisia (fonte: *Libération*).

⁸⁰ A volte alcuni quotidiani come “Le Monde” sono irreperibili a Tunisi per molti mesi in segno di protesta e anche i canali televisivi normalmente captabili in Tunisia come Raiuno e France 2 vengono

garanzia di ordine, stabilità e sicurezza. Il regime politico attualmente al potere (Rassemblement Constitutionnel Démocratique) viene sistematicamente rieletto con circa il 99% dei voti, rito che si è ripetuto durante le ultime elezioni in Autunno 1999. D'altro canto il tasso di scolarizzazione supera il 70%, la classe media rappresenta il 40% della popolazione e il tasso di mobilità sociale è elevato⁸¹. In moltissimi parametri la Tunisia appare quindi più competitiva dei vicini Marocco ed Egitto, unici paesi in Nord Africa che al momento possono essere paragonati con la Tunisia nella politica di apertura, modernizzazione dell'economia e attuazione di riforme al fine di attrarre investimenti diretti esteri. Inoltre un fattore di attrazione per l'investitore europeo potrebbe consistere nel fatto che la società tunisina è generalmente filo-europea (in particolare filo-francese o filo-italiana) e soprattutto l'élite del paese è fortemente "europeizzata" e parla almeno una lingua europea.

Inoltre secondo il rapporto 1998 sulla competitività in Africa, elaborato dal Forum Economico Mondiale di Davos, la Tunisia risulta il secondo paese più competitivo subito dopo l'isola di Mauritius⁸².

Per quanto riguarda il tessuto industriale tunisino, le attività economiche in Tunisia si sono sviluppate lungo percorsi nettamente dualistici che hanno irrigidito e distorto la struttura produttiva. Da un lato le imprese che destinano le loro produzioni sui mercati esteri, mostrano buoni livelli di produttività e rispondono alle sfide dell'internazionalizzazione con accordi di cooperazione o di joint-venture con i partner esteri. Dall'altra parte, le imprese che destinano le loro produzioni sul mercato interno sono

talvolta offuscata. A tal proposito ha suscitato molto scandalo, l'"affaire Ben Brik", giornalista tunisino che ha denunciato presso la stampa internazionale la mancanza di libertà di stampa in Tunisia.

⁸¹ Cfr. *Entreprendre en Tunisie*, op. cit..

⁸² Cfr. *Tunisie: une économie compétitive*, op. cit..

caratterizzate da una bassa produttività ed operano completamente separate dai settori esportatori.

A partire dagli 1990 inoltre, il protezionismo proibitivo è stato definitivamente abbandonato a favore di una liberalizzazione crescente del commercio estero. Prima del 1990 la strategia di base dell'industrializzazione di fatto consisteva nello sviluppo delle industrie orientate verso il mercato interno e a questo scopo venivano applicate restrizioni agli scambi come diritti doganali, quote, licenze d'importazione e controllo dei cambi. Il controllo del commercio estero aveva lo scopo di proteggere la nascente industria e il settore manifatturiero contro la concorrenza delle importazioni. Tuttavia un regime specifico veniva adottato – sin dagli anni '70 - per le società Off-Shore al fine di promuovere le esportazioni migliorando così la bilancia dei pagamenti.

La Tunisia nell'agosto del 1990 entra a far parte del GATT, di cui era membro osservatore dal 1959 e s'impegna ad una riduzione progressiva delle tariffe⁸³. I dazi doganali che avevano un tasso medio superiore al 40% nel 1986 (arrivando fino al 236% per alcuni prodotti) a fine anni '90 avevano un tasso medio del 24% raggiungendo il massimo del 43%⁸⁴. Il commercio estero è regolato dalla legge n° 94-41 del 7/3/94 che, ispirata alle regole del Gatt, consacra la fine del protezionismo, alcune misure di promozione delle esportazioni⁸⁵ e la protezione della produzione locale contro il dumping. Questa legge, abolendo il vecchio sistema delle licenze d'importazione, introduce una liberalizzazione⁸⁶ importante degli scambi

⁸³ Cfr. *Entreprendre en Tunisie*.

⁸⁴ Rapporto Annuale Tunisia 1999, Ambasciata d'Italia a Tunisi.'

⁸⁵ Ci sono alcuni prodotti che sono esclusi dal regime di libera esportazione e/o sottomessi a controlli tecnici. I prodotti esclusi dal regime di libera esportazione sono ad esempio: molluschi, invertebrati acquatici, spugne, corallo, piante, pelli grezze, cuoio, sughero, ecc.. I prodotti soggetti al controllo tecnico all'esportazione sono ad esempio: pesci, verdura, frutta, cereali, vini, articoli artigianali, ecc..

⁸⁶ Operazioni non soggette alle formalità doganali:

- Importazioni di pezzi di ricambio e accessori liberi all'importazione destinati esclusivamente all'uso professionale dell'importatore;

poiché la libertà d'importazione⁸⁷ dei prodotti diviene la regola, le limitazioni non riguardano ormai che alcuni prodotti⁸⁸.

Tuttavia – al fine di continuare il programma di liberalizzazioni a buone condizioni - alcune deroghe sono state accordate per certi prodotti che non

-
- Importazione di prodotti necessari alla produzione di imprese totalmente esportatrici ai sensi del codice d'incentivazione agli investimenti del 27 Dicembre 1993;
 - Importazioni realizzate dagli operatori nelle zone franche economiche create secondo la legge n° 92-81 del 3 agosto 1992;
 - Diverse operazioni la cui lista è fissata con decreto (già citato, n° 94-1743 del 29 agosto 1994); vi rientrano i campioni (di merce) la cui finalità non è lo scambio commerciale.

⁸⁷ I prodotti importati in Tunisia vengono catalogati secondo tre criteri doganali:

- Prodotti la cui importazione è libera (rappresentano più del 90% dei prodotti importati)
- Prodotti esclusi dal regime di libertà. Essi sono sottoposti all'autorizzazione all'importazione del Ministero per il Commercio. Si tratta di prodotti sensibili sul piano igienico e della salute (carne, alcuni prodotti chimici), della sicurezza (armi) o per i quali già esista una produzione locale (tappeti). Per questi prodotti è quasi impossibile, di fatto, ottenere un'autorizzazione all'importazione. I prodotti usati e rinnovati sono anch'essi sottoposti ad autorizzazione all'importazione.
- I prodotti esclusi temporaneamente dal regime di libertà d'importazione e dunque soggetti ad autorizzazione d'importazione: questa categoria non riguarda ormai che le vetture di turismo.

Le liste delle due categorie di prodotti soggetti ad autorizzazione, modificate più volte, sono fissate dal decreto n° 94-1743 del 29 agosto 1994. Nel concreto, non vi sono merci su cui vige una totale proibizione all'importazione. Le formalità d'importazione dei prodotti, sono fissate dal decreto n° 94-1743 del 29 agosto 1994. In linea generale i diritti doganali per le merci importate variano tra lo 0 e il 43% secondo aliquote differenti. Molto spesso essi sono modificati con decreti ad hoc, sospesi o ridotti secondo la disponibilità e la domanda della merce in oggetto sul territorio tunisino.

⁸⁸ Oltre ai diritti doganali esistono altre tasse sui prodotti importati e soggetti al consumo interno:

- il diritto di compensazione provvisorio,
- il diritto di consumo,
- T.V.A. (imposta sul valore aggiunto).

Il diritto di compensazione provvisorio era stato istituito su numerosi prodotti con la legge finanziaria per l'esercizio 1991 al fine proteggere provvisoriamente l'industria tunisina. E' stato effettivamente soppresso a partire dal 1 gennaio 1998. Veniva applicato ad ogni prodotto importato considerato oggetto di una pratica di dumping o di una sovvenzione tale da danneggiare un prodotto nazionale analogo. Il diritto di consumo viene applicato non solo ai prodotti importati ma anche a quelli prodotti localmente. La sua funzione è quella di frenare il consumo di prodotti di lusso (alcool, automobili). Questi ultimi due diritti sono esclusi dal campo di applicazione dello smantellamento tariffario previsto dall'accordo di associazione poiché non costituiscono tasse dall'effetto equivalente ai diritti doganali. La tassa sul valore aggiunto riguarda tutti i beni e servizi consumati o utilizzati in Tunisia nonché quelli importati, sulla base del loro valore in dogana. E' determinata dall'applicazione dell'aliquota corrispondente alla categoria dei beni o dei servizi, calcolata in base al prezzo di vendita netto (comprensivo di tutte le tasse esclusa la T.V.A.). I tassi applicati sono quattro:

- tasso ridotto del 6% per alcuni prodotti (beni di prima necessità) e alcune operazioni effettuate da liberi professionisti,
- tasso intermedio del 10% che oltre il trasporto di merci, gli strumenti informatici e i ricettori televisivi, ultimamente riguarda anche le attività turistiche e alcune attività attinenti a operazioni di liberi professionisti,
- tasso normale del 18% che coinvolge tutte le operazioni imponibili per le quali non sia appositamente previsto un altro tasso,
- tasso maggiorato del 29% per i prodotti di lusso.

presentavano ancora le condizioni sufficienti per far fronte alla concorrenza straniera⁸⁹.

In Aprile 1994, la Tunisia ha aderito all'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC)⁹⁰.

In conclusione sembra che il paese stia dimostrando credibilità nell'attuare una liberalizzazione molto graduale degli scambi e un'apertura generale verso gli investitori stranieri. Del resto è considerata priorità nazionale il miglioramento delle esportazioni al fine di bilanciare l'aumento delle importazioni conseguente al processo di liberalizzazione e l'iniziale impatto negativo della creazione di una zona libero scambio con UE sull'industria locale.

**Tav. 3.8 Evoluzione del salario minimo garantito mensile (SMIG) in Tunisia
(in migliaia di lire)**

| SMIG mensile | 08/1993 | 08/1994 | 05/1995 | 05/1996 | 09/1996 | 08/1997 | 11/1997 | 08/1998 | 05/1999 |
|---------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| 48 ore sett. | 225.000 | 227.850 | 238.900 | 250.000 | 251.100 | 255.000 | 264.000 | 267.850 | 277.300 |
| 40 ore sett. | 196.850 | 200.151 | 209.250 | 217.000 | 220.000 | 223.500 | 231.300 | 235.000 | 243.000 |

Fonte: Institut National de la Statistique, Tunis.

Per quanto riguarda il costo della manodopera, la durata legale del lavoro settimanale in Tunisia può essere di 40 o 48 ore. L'impiego di personale espatriato è molto limitato in Tunisia, gli stranieri possono lavorare infatti solo dopo l'ottenimento d'un contratto di lavoro del Ministero per l'impiego e la formazione professionale e d'una carta di soggiorno che preveda un'attività lavorativa. Tuttavia alcune facilità sono accordate a

⁸⁹ Cfr. Approche du marché tunisien, Mission économique et financière de l'Ambassade de France à Tunis.

stranieri che lavorano in società off-shore. Per legge il salario minimo garantito orario oscilla tra 860 e 904 millesimi di dinaro (1 dinaro tunisino corrisponde a circa 1560 lire) a seconda che il regime sia di 48 o 40 ore. Quindi comunque sia, il costo minimo fissato dalla legge resta inferiore a un dollaro l'ora per cui per niente paragonabili con qualsiasi paese europeo. Da uno studio effettuato da KPMG Tunisia e risulterebbe che il costo del lavoro nel settore manifatturiero è superiore solo a quello dell'Ungheria fra i paesi europei presi in considerazione⁹¹.

| Contributi settore industriale | |
|---------------------------------------|------------|
| Tassa CNSS | 7.800 lire |
| Tassa Formazione Professionale | 1% |
| Contributo CNSS | 15,50% |
| Fondo speciale CNSS | 0,50% |
| FOPROLOS | 1% |
| Totale | 18% |

Fonte: Mission économique et financière, Ambassade de France à Tunis

| Contributi società industriali Off-shore | |
|---|------------|
| Tassa CNSS | 7.800 lire |
| Contributo CNSS | 15,50% |
| FOPROLOS | 1% |

Fonte: Mission économique et financière, Ambassade de France à Tunis

Per quanto riguarda infatti la competitività dei salari è fuori di discussione che la Tunisia è notevolmente meno cara di tutti i paesi europei. Tuttavia c'è da chiedersi se la Tunisia si trova in una posizione di altrettanto vantaggio rispetto ai paesi dell'Europa centro-orientale per la produttività. Se la produttività della manodopera tunisina fosse inferiore si capirebbe come mai alcuni investitori europei, le imprese tedesche in primis, possano esser maggiormente attratti dai paesi dell'Europa dell'Est⁹². Infatti ad un

⁹⁰ *Entreprendre en Tunisie*, op. cit..

⁹¹ Cfr. *Tunisie, une économie compétitive*, op. cit..

⁹² Cfr. *Chambre de Commerce Tuniso-allemande de l'industrie et du commerce, Entreprises exportatrices allemandes en Tunisie, situation et perspectives*, Tunis 1997.

relativo vantaggio in termini di minori costi salariali non corrisponderebbe un altrettanto vantaggio in termini di qualità della manodopera. Confrontando la Tunisia sempre con i paesi europei a livello di contributi alla previdenza sociale in percentuale del costo orario, dallo stesso studio condotto da KPMG⁹³, risulta che essa è più cara solo del Portogallo ma più competitiva di Polonia, Repubblica Ceca, Ungheria e Turchia. Per quanto riguarda gli altri fattori di produzione generali come l'elettricità e il gas, la Tunisia risulta essere molto competitiva rispetto agli stessi paesi presi in considerazione. Tuttavia a nostro parere, per stabilire la competitività relativa di un paese non è sufficiente basarsi su dati quali i costi di produzione ma anche sulla "produttività globale dei fattori" che spesso è difficilmente sondabile con metodo scientifico ma si basa sulla percezione e l'esperienza personale di ciascun investitore per cui assolutamente non generalizzabile. Al contrario, per le materie prime, globalmente la Tunisia risulta essere povera. A parte le risorse energetiche (comunque limitate rispetto agli altri paesi del Nord Africa) che non influiscono quasi per niente nelle scelte di investimento delle imprese manifatturiere (sulle quali invece punta maggiormente la nostra analisi poiché si tratta del settore che rivela i vantaggi comparati del paese che ospita gli investimenti), il paese è abbastanza povero anche di altre materie prime spesso importate all'uopo da altri paesi (ad esempio Miroglio per produrre tessuti in Tunisia importa il cotone dall'Egitto). In conclusione, riteniamo quindi che la Tunisia può attirare investitori perché offre un ambiente economico stabile, vicino geograficamente (e anche culturalmente) ai principali investitori e partner commerciali (i paesi membri dell'UE) e una manodopera relativamente qualificata e a costi molto bassi.

⁹³ Cfr. Tunisie, une économie compétitive, op. cit..

Tav. 3.8 Costo mensile indicativo della manodopera in alcuni paesi del Nord Africa (in migliaia di lire)

| | Tunisia | Egitto | Marocco |
|-----------------------------------|----------------|---------------|----------------|
| Manodopera non qualificata | 340 | 220-300 | 344. |
| Operaio qualificato | 680 | 740 | 800. |
| Operaio specializzato | 700-800 | 420-460 | 598 |
| Ingegnere/Quadro | 1.100-1.720 | 1.600-2.000g | 3.000-3.250 |

Fonte: Atlas, Rapporto Assocamerestero 2000.

13-28 Coste mensile (indicato in lire) e numero di clienti per il periodo di riferimento (in lire)

| Periodo | Costo | Numero di Clienti | Costo per Cliente |
|---------|--------|-------------------|-------------------|
| 1990 | 100000 | 1000 | 100 |
| 1991 | 120000 | 1200 | 100 |
| 1992 | 140000 | 1400 | 100 |
| 1993 | 160000 | 1600 | 100 |
| 1994 | 180000 | 1800 | 100 |
| 1995 | 200000 | 2000 | 100 |

Fonte: ISTAT, Rapporto Annuale 1995

CAPITOLO QUARTO

4.1 Le politiche d'incentivazione degli investimenti stranieri in Nord Africa

Nell'ottica di rendere l'economia del paese e l'ambiente economico attraenti per gli investitori, alcune apposite istituzioni sono state fondate nei paesi del Nord Africa al fine di garantire una serie di misure che rispondano alle esigenze degli imprenditori stranieri. In Algeria nel 1995 viene fondata l'"Agence de Promotion de Soutien et de Suivi des Investissements" (APSI) e in cui dovrebbe essere già attivo lo "sportello unico" per il disbrigo delle pratiche burocratiche. In Libia dovrebbe essere ormai operativo l'ente di promozione degli investimenti, in Egitto esiste da tempo il "General Authority for Free Zones and Investment" (GAFI) e in Marocco esiste la "Direction des Investissements Extérieurs" all'interno del Ministero per il Commercio e gli Investimenti Esteri.

In Marocco la legislazione relativa agli investimenti risale al 1983, rivista poi nel 1995 con la legge-quadro "Charte de l'Investissement". Le sue novità di maggior rilievo sono l'istituzione di un regime unico per gli investimenti e la trattazione uniforme degli investimenti di origine interna ed estera con garanzie e misure di agevolazione dei trasferimenti per gli investimenti esteri e dei non residenti. La concessione degli incentivi è semiautomatica nel senso che le autorizzazioni amministrative necessarie si presumono rilasciate entro 60 giorni dalla data di presentazione della domanda, in base al principio di "silenzio-assenso". Particolari incentivi fiscali sono previsti in alcune regioni del paese e per i settori export-

oriented. Gli incentivi agli investimenti sono essenzialmente di natura fiscale ossia:

- esonero dal prelievo doganale per le attrezzature produttive, materiali, componenti ed accessori considerati necessari alla promozione ed allo sviluppo dell'investimento;
- esonero dall'imposta sul valore aggiunto all'interno ed all'import per le attrezzature produttive ed i materiali ammortizzabili;
- esonero dai diritti di registro per gli atti di acquisto degli immobili destinati ad un progetto di investimento;
- abbassamento dell'aliquota dell'imposta sulle società al 35% e possibilità, per le imprese che esportano, di ottenere l'esonero totale dall'imposta per un periodo di 5 anni e la sua riduzione al 50% successivamente, per l'importo riguardante il fatturato realizzato all'export (la stessa agevolazione è concessa alle imprese che scelgono di installarsi in province di cui si vuole agevolare lo sviluppo):
- abbassamento dell'aliquota massima dell'imposta sui redditi al 41,5%; possibilità per le imprese esportatrici di ottenere sgravi fino all'esonero totale per un periodo di 5 anni, e una riduzione al 50% per il periodo successivo per l'importo riguardante il fatturato realizzato all'export.

Incentivi finanziari, quali presa a carico parziale dei costi da parte dello stato, possono essere accordati con società il cui programma di investimento è particolarmente importante per lo sviluppo economico in ragione del numero di posti di lavoro creati, la regione in cui l'investimento verrà localizzato, il trasferimento di tecnologia e il contributo alla protezione dell'ambiente. Inoltre viene garantito il trasferimento dei redditi d'investimento senza limiti di montante né di durata per l'apporto di capitale in valuta.

In Libia, in sostituzione alla vecchia legge n.37 del 1968, nel 1997 è stato promulgato il codice per la promozione degli investimenti. È stato istituito un ente per la promozione degli investimenti che valuterà il progetto di investimento secondo i seguenti parametri: orientamento all'export, creazione di posti di lavoro per manodopera libica, uso di tecnologia moderna, sfruttamento di materie prime locali, sviluppo di zone economicamente sottosviluppate. I settori in cui sarà consentito investire saranno: industria, sanità, turismo, servizi e agricoltura. I progetti attuati conformemente alla legge beneficeranno di esenzione da dazi e diritti doganali su macchinari, attrezzature e equipaggiamenti ed esenzione dall'imposta sul reddito per 5 anni almeno. I profitti godranno delle stesse esenzioni qualora vengano reinvestiti. Le merci destinate all'esportazione sono esenti dall'imposta sul consumo e da diritti di esportazione. L'investitore avrà diritto ad impiegare manodopera straniera solo se specializzata e dietro autorizzazione. Gli utili realizzati potranno essere trasferiti all'estero dietro domanda. Tuttavia va notato che la Libia si è recentemente aperta agli IDE con la promulgazione dell'apposita legge del 1997 e appare ancora chiusa agli investimenti stranieri e secondo il direttore dell'Istituto per il Commercio Estero (ICE) di Tripoli, ancora tutto è solo sulla carta o in fase embrionale, non si vede niente di concreto⁹⁴.

Per quanto riguarda l'Egitto, la legge di riferimento è l' "Investment Incentives and Guarantees Law" del 1997 che sostituisce la precedente legge promulgata nel 1989. Negli ultimi anni il governo ha rimosso gli ostacoli alla partecipazione del capitale estero. Sono stati eliminati i vincoli di partecipazione nei settori quali: telecomunicazioni, energia, trasporti

⁹⁴ Intervista effettuata presso la sede dell'ICE di Roma durante una "country presentation" della Libia in novembre 1999.

marittimi, bancario ed assicurativo. I punti chiave della nuova normativa sono:

- garanzia contro esproprio, confisca e nazionalizzazione salvo che se effettuate per ragioni di pubblico interesse (in tal caso è previsto un rimborso a valori di mercato);
- diritto alla proprietà dei terreni;
- diritto a disporre di conti bancari in valuta;
- parità di trattamento tra investitori esteri e locali;
- diritto di trasferire all'estero i profitti;
- diritto al rimpatrio del capitale investito;
- possibilità per l'investitore estero di controllare fino al 100% del capitale dell'impresa;
- non è prevista nessuna restrizione sulla percentuale di utilizzo di manodopera locale.

Allo scopo di attirare l'investimento estero in settori importanti nella crescita del paese sono stati introdotti incentivi fiscali come l'esenzione fiscale di durata quinquennale che, nel caso di investimenti in aree depresse, può protrarsi fino a 20 anni. La nuova normativa dovrebbe contribuire ad agevolare l'investimento anche attraverso la semplificazione delle pratiche burocratiche, ad esempio è stato soppresso l'obbligo di autorizzazione da parte dell'Autorità generale per gli investimenti⁹⁵. E' utile però ricordare che per beneficiare dei vantaggi fiscali o di altro tipo è necessaria l'approvazione preventiva che può ritardare l'attuazione dei progetti.

In Algeria il dispositivo giuridico applicabile all'investimento diretto estero è stato liberalizzato in due tappe principali: la legge 90-10 del 1990 relativa

⁹⁵ L'autorizzazione è ancora necessaria limitatamente all'investimento in industrie militari, nella produzione e manifattura di tabacco e nelle operazioni localizzate nel Sinai.

alla moneta e al credito e il decreto legislativo 93-12 del 1993 relativo alla promozione dell'investimento. La prima legge consacra la libertà dell'investimento straniero e apre la via a tutte le forme di contributi di capitale straniero. Vengono abrogate le precedenti disposizioni che imponevano una maggioranza di capitale algerino nelle società miste, l'investitore non residente ha la possibilità di realizzare il proprio investimento in Algeria da solo o in partnership con una persona morale pubblica o privata residente, la legge garantisce il rimpatrio dei capitali investiti nonché dei redditi realizzati. Il decreto legislativo 93-12, "Codice degli investimenti", costituisce il quadro in vigore dell'investimento in Algeria e ha per ambizione la semplificazione delle pratiche amministrative legate alla realizzazione dell'investimento, l'introduzione di un sistema ordinato di incitazioni e infine il rinforzo delle garanzie associate alla transferibilità dell'investimento. In particolare l'investimento deve essere dichiarato preventivamente presso l'APSI ma non è più soggetto ad autorizzazione amministrativa e uno sportello unico è stato creato per tutte le procedure richieste da un'operazione d'investimento. Il nuovo codice unico degli investimenti promulgato in Ottobre 1993 non fa distinzione tra stranieri e residenti, prevede incentivi fiscali per le attività export-oriented. L'APSI autorizza i trattamenti agevolativi, mentre i "Comités d'assistance à la localisation et la promotion des investissements" (CALPI) si occupano dei problemi amministrativi con le autorità locali. Quando gli investimenti vengono effettuati in valuta estera beneficiano della garanzia di trasferimento del capitale investito e dei redditi che ne derivano.

Tav. 4.1

| <i>Provvedimenti legislativi a sostegno degli IDE nei paesi del Nord Africa</i> | | |
|---|--|---|
| ALGERIA | Ottobre 1993 (Codice degli Investimenti) | Il nuovo codice non fa distinzione tra stranieri e residenti, ma prevede incentivi fiscali per le attività export-oriented. Nel 1995 è stata creata l'Agence de Promotion, de Soutien, et de Suivi des Investissements (APSI) che autorizza il trattamento agevolativo, mentre dei Comités d'assistance à la localisation et la promotion des investissements (CALPI) si occupano dei problemi amministrativi con le autorità locali. Il settore petrolifero rimane regolato dalla legge del 1986 che permette le joint-venture delle imprese estere con l'impresa statale Sonatrach. |
| MAROCCO | 1983, 1995 | Il nuovo codice per gli investimenti non fa distinzione fra stranieri e residenti ed applica gli incentivi su base automatica. Incentivi fiscali sono previsti in alcune regioni del paese e per i settori export-oriented. |
| TUNISIA | 1994 (Codice degli investimenti) | Sono incoraggiati gli investimenti esteri off-shore nelle attività export-oriented. Selezione caso per caso nei seguenti settori: ristoranti, proprietà immobiliare, commercio al dettaglio e nei servizi. Per gli investimenti on-shore la proprietà estera è limitata al 49%. La proprietà di terreni agricoli è proibita. |
| LIBIA | | La legge non ha di fatto ancora trovato concreta applicazione a causa di incertezze e contraddizioni nelle scelte di politica economica. Anche a causa delle non poche ambiguità, si tratta di uno strumento legislativo che non riesce ancora ad attrarre gli investimenti stranieri. |
| EGITTO | 1989, 1997 (Investment Incentives and Guarantees Law 8/1997), 1998 | Negli ultimi anni il governo ha rimosso gli ostacoli alla partecipazione del capitale estero. Sono stati eliminati i vincoli di partecipazione e i settori delle telecomunicazioni, dell'energia, dei trasporti marittimi, bancario ed assicurativo. Nel 1997 viene creata la GAFI (General Authority for Free Zones and Investment) con il compito di autorizzare il regime d'incentivazione. |

4.2 Politiche d'incentivazione agli investimenti in Tunisia

Contrariamente alla vicina Algeria, la Tunisia ha una lunga tradizione d'apertura agli investimenti stranieri. Nel 1955, quando il paese era ancora sotto protettorato francese, lo Stato non ha esitato a promulgare delle misure favorevoli ai capitali internazionali. Infatti un decreto del 29 Dicembre 1955 garantisce l'esenzione dai diritti doganali sulle importazioni di materiali per un'impresa straniera con sede sociale in Tunisia. In seguito all'indipendenza politica ottenuta nel 1956 e, malgrado la corrente nazionalistica del nuovo potere, viene istituito un fondo di garanzia degli investimenti stranieri, per orientare le attività straniere sul suolo tunisino e dare garanzie agli investitori internazionali riguardo trasferimenti dei profitti e altri redditi verso i paesi d'origine. Durante gli anni '60 però, il governo Ben Salah ha messo in opera per ben 8 anni, un'esperienza di sviluppo di tipo socialista, incompatibile con questa politica di apertura economica. Ma i risultati deludenti di questa esperienza, hanno portato alla ripresa della strategia che accordava largo spazio alle imprese straniere. Pertanto la legge n.72-38 del 1972 instaura il principio di extra-territorialità che permette agli investitori non-residenti una libera importazione dei beni necessari alle loro attività e un trasferimento illimitato dei profitti realizzati nel paese. Come in molti altri paesi in via di sviluppo, la Tunisia ha cercato di attirare capitali stranieri per:

- Finanziare i suoi investimenti vista l'insufficienza del risparmio nazionale,
- Creare nuovi impieghi visto il tasso demografico elevato,
- Acquisire nuove tecnologie visto il debole livello tecnologico e per migliorare la produttività e accelerare la crescita e lo sviluppo.

Più recentemente, nel 1995, la Tunisia ha firmato un accordo di partenariato con l'UE nella prospettiva di una zona di libero scambio Euro-Mediterraneo. Questo accordo s'inserisce nella prospettiva di una zona di libero scambio mediterranea e prevede lo smantellamento delle tariffe doganali entro il 2008. Esso rende più credibile la volontà di apertura della Tunisia e il futuro inserimento nell'economia mondiale, e oltre a incrementare gli scambi commerciali della Tunisia con i paesi dell'UE, dovrebbe avere l'effetto di stimolare il flusso di investimenti diretti da questi paesi.

4.2.1 Disposizioni per gli investimenti stranieri in Tunisia

Le recenti leggi per gli investimenti stranieri nei paesi del Nord Africa sono molto simili tra loro, spesso è l'applicazione pratica che fa la distinzione. In questa sezione in particolare prenderemo in esame le misure che sono state prese in Tunisia al fine di incentivare gli investitori stranieri. In Tunisia l'investimento straniero può rivestire le forma di: creazione di società ex-novo, partecipazione fino al 49% del capitale d'una società tunisina quotata o non alla borsa di Tunisi, sottoscrizione di aumento di capitale d'una società esistente, creazione d'una succursale o di un ufficio di collegamento, acquisizione di valori mobiliari tunisini, apporto in conto corrente di associato, prestiti in valuta negoziati secondo la legge dei cambi, infine locazione di terre agricole per una durata fino a 40 anni. I redditi generati dagli investimenti stranieri possono essere trasferiti liberamente senza limiti nell'importo ma dopo pagamento di tasse e imposte alle quali sono sottoposti. La legislazione societaria è abbastanza

favorevole all'investitore straniero¹, tuttavia, va notato che per le persone fisiche e morali che non hanno la nazionalità tunisina la possibilità di esercitare un'attività commerciale sul territorio tunisino è fortemente limitata dal decreto-legge n° 61-14 del 30/08/1961. Dal gennaio 1994, in Tunisia è in vigore il nuovo codice d'investimento che si rifà alle precedenti leggi. Promulgato il 21 Dicembre 1993 (legge n° 93-120), esso consacra la libertà d'investimento, di trasferimento dei profitti, dei capitali per la realizzazione del progetto. Il codice copre tutti i settori di attività ad eccezione delle miniere, dell'energia e del settore finanziario che sono retti da leggi specifiche². L'obiettivo principale è quello di dare impulso all'investimento locale e diretto estero, nonché di promuovere l'esportazione. Salvo per le attività di fabbricazione di armi e munizioni, tessitura di tappeti meccanici e di moquette, riciclaggio e trasformazione di rifiuti e immondizie, l'investimento non è più sottoposto ad autorizzazione preliminare, ma si effettua dietro semplice dichiarazione³. Agli imprenditori stranieri è stato consentito partecipare sino al 10% di una società tunisina quotata in borsa e fino al 30% di una società non quotata in borsa senza bisogno di autorizzazione della Banca Centrale. Per quanto riguarda la liquidazione delle società, non ci sono vincoli per quelle non residenti. Per quelle in cui la partecipazione straniera supera il 50% del capitale sociale occorre chiedere l'autorizzazione della Commissione

¹ Le strutture più comunemente utilizzate sono la "Société Anonime" per le quali è richiesto un numero minimo di 7 soci e la "Société à Responsabilité Limitée" per cui sono previsti almeno due soci.

Altre forme societarie sono la società in nome collettivo, la società in accomandita semplice e per azioni.

² Il codice stabilisce il regime di incentivazioni agli investimenti e alla creazione di progetti realizzati in Tunisia da promotori tunisini o stranieri, residenti o non residenti, conformemente alla strategia globale di sviluppo che mira soprattutto all'accelerazione del ritmo della crescita economica e alla creazione di impieghi nelle attività relative ai settori: agricoltura e pesca, industrie manifatturiere, lavori pubblici, turismo, artigianato, trasporto, educazione e insegnamento, formazione professionale, produzione e industrie di cultura, animazione, sanità, protezione dell'ambiente, promozione immobiliare, altre attività e servizi non finanziari (Art.1, Legge N° 93-120 del 27 Dicembre 1993).

³ Per le attività industriali e dei servizi il deposito delle dichiarazioni come anche le richieste di vantaggi specifici si fanno presso l'Agence de Promotion de l'Industrie (API), per le attività di commercio

Superiore degli Investimenti⁴. La libertà di investire tuttavia non va intesa in senso assoluto, la partecipazione maggioritaria degli stranieri in alcune attività di servizi, al di fuori di quelle totalmente esportatrici, è sottoposta all'approvazione della Commissione Superiore per l'investimento⁵. Alcune attività, qualora non siano totalmente esportatrici e il capitale straniero sia superiore al 50% devono essere autorizzate⁶.

Riguardo gli obblighi in materia di protezione ambientale, al fine dell'ottenimento delle dovute autorizzazioni amministrative, dovrebbe essere richiesto un documento che preveda l'impatto sull'ambiente dell'unità industriale da realizzare. Vantaggi specifici addizionali, d'ordine fiscale e finanziario, possono essere concessi in funzione delle seguenti priorità: l'esportazione, lo sviluppo regionale, il trasferimento tecnologico, la protezione dell'ambiente, i nuovi promotori. Quando l'investimento riveste un interesse particolare per l'economia nazionale, vantaggi supplementari possono essere concessi per decreto, su parere della Commissione Superiore per l'Investimento.

Gli incentivi si distinguono in due categorie:

- i vantaggi comuni di tipo fiscale concessi automaticamente dietro semplice dichiarazione e per ogni progetto d'investimento,
- gli incentivi specifici fiscali e finanziari concessi alle attività prioritarie per lo sviluppo le paese.

internazionale, il deposito delle dichiarazioni si fa presso il Centre de Promotion des Exportations (Cepex) e allo sportello unico dell'API.

⁴ CIS Italia, Tunisia, Franco Angeli.

⁵ Esso dovrebbe concedere automaticamente, dietro dichiarazione, vantaggi comuni ad ogni progetto d'investimento.

⁶ Settore dei trasporti, settore delle comunicazioni (posta, radiodiffusione, posta elettronica, telecomunicazioni...), settore turistico (agenzie di viaggio), attività culturali, animazione dell'infanzia, promozione immobiliare, servizi di ricerca e sviluppo, altri servizi.

Per quanto riguarda i vantaggi comuni concessi alle imprese straniere⁷, in base alla dichiarazione di investimento depositata presso i servizi interessati dall'attività, il promotore può beneficiare dei seguenti vantaggi:

- deduzione nei limiti del 35% dei redditi o utili reinvestiti nelle sottoscrizioni o nell'aumento del capitale, compresi i redditi o utili reinvestiti in seno all'impresa;
- riduzione dei diritti e imposte doganali al tasso del 10% e sospensione dell'IVA e dell'imposta sul consumo per le attrezzature importate non avendo simili fabbricati in loco;
- sospensione dell'Iva e dell'imposta sul consumo per i beni strumentali fabbricati localmente (la lista degli equipaggiamenti eleggibili è fissata per decreto);
- la possibilità di scegliere il regime di ammortamento digressivo a titolo dei materiali e delle attrezzature di produzione la cui durata di utilizzo superi 7 anni;
- Presa a carico da parte dello Stato dei contributi alla previdenza sociale (18%) per 5 anni per salari di giovani tunisini titolari di un diploma equivalente a due anni dopo la maturità.

Le imprese off-shore che operano in Tunisia beneficiano dei vantaggi concessi al regime delle attività totalmente esportatrici⁸.

⁷ Le condizioni di eleggibilità per beneficiare dei vantaggi del codice sono:

- Tenuta della contabilità conformemente alle disposizioni del Codice del Commercio,
- Emissione di nuove quote o azioni
- Assenza di riduzioni di capitale per un periodo di 5 anni,
- Presentazione d'un documento che attesti la liberazione del capitale sottoscritto nella dichiarazione dei redditi.

In caso di re-investimento dei profitti le condizioni per usufruire dei vantaggi comuni sono:

- Iscrizione dei profitti in un "conto speciale per investimento",
- Deposito da allegare alla dichiarazione fiscale annuale d'un programma d'investimento da realizzare,
- Non cessione di nuovo materiale acquisito durante i cinque anni che seguono l'incorporazione dei profitti,
- Non riduzione del capitale per cinque anni, tranne in caso di riassorbimento delle perdite.

Sono considerate totalmente esportatrici le imprese la cui produzione è totalmente destinata all'estero e quelle che realizzano delle prestazioni di servizi all'estero o in Tunisia in vista della loro utilizzazione all'estero⁹.

⁸ Le imprese totalmente esportatrici possono essere autorizzate ad effettuare vendite o prestazioni di servizi in Tunisia attinenti ad una parte della loro produzione nei limiti delle percentuali che saranno stabilite, secondo le attività e i prodotti, con decreto. Queste percentuali non devono in alcun modo superare un massimo del 20% del loro fatturato (Art.16).

⁹Le formalità amministrative sono spesso lunghe e difficili per mancanza di chiarezza dei testi e per l'approccio molto burocratico dei servizi doganali. Blocchi inspiegabili si verificano talvolta. Però per quanto riguarda le aziende Off-Shore, esse beneficiano di facilitazioni doganali particolari. Esse possono importare liberamente sia i beni sia i servizi necessari per la loro attività. Sono inoltre libere in ogni loro attività di esportazione sia verso l'estero sia verso le altre imprese Off-Shore. I tempi di sdoganamento sono di 8-21 giorni per via marittima e 2/3 giorni per via aerea. Su autorizzazione del Ministero del Commercio, le Società off-shore hanno la possibilità di destinare alla vendita sul mercato locale una parte della loro produzione, non superiore al 20% (Decreto n° 97-308 del 3/2/1997). Sugli introiti delle vendite sul mercato tunisino, gravano i diritti e le imposte secondo la regolamentazione del commercio interno. Ogni investimento straniero in regime di off-shore beneficia della garanzia del trasferimento dei capitali investiti e dei profitti che ne conseguono. Questa garanzia copre anche i prodotti reali netti della cessione o della liquidazione, anche se la somma è superiore al capitale iniziale. Ogni società che abbia la sua sede in Tunisia può trasferire liberamente i dividendi, i compensi degli amministratori e i compensi e le quote dei soci. Tuttavia per alcuni investimenti è necessario ottenere l'autorizzazione preventiva della Banca Centrale di Tunisia (BCT); vi sono infatti attività limitate o escluse da tale legislazione sull'investimento straniero. Tutti i trasferimenti afferenti le attività delle società off-shore da e verso la Tunisia possono essere liberamente compiute tramite intermediari autorizzati dalla Banque Centrale de Tunisie. La normativa valutaria tunisina prevede la possibilità per i non residenti di aprire conti esteri, presso una banca autorizzata, sia in valuta straniera sia in dinari convertibili, ma non in dinari ordinari. Possono avere conti in dinari ordinari, esclusivamente per coprire spese locali, le società estere vincitrici di un contratto d'appalto autorizzate dalla Banca Centrale. Ogni persona sia fisica sia morale può avere un conto in dinari, a condizione che sia residente. Le società off-shore hanno i loro stabilimenti posti sotto la sorveglianza dell'amministrazione doganale, dal momento che esse usufruiscono dei benefici dell'ammissione temporanea in sospensione da diritti e tasse per i prodotti semilavorati o finiti necessari alla produzione del bene finale. Anche i macchinari necessari per la lavorazione, beneficiano dell'ammissione in franchigia dai diritti e dalle tasse doganali. Per ogni azienda viene distaccato un doganiere, il quale ha il compito di sovrintendere a ogni operazione di carico e scarico delle merci in arrivo o in partenza e di controllare che all'interno dell'azienda non vengano effettuate attività diverse da quelle dichiarate. La società deve provvedere ad un ufficio per l'amministrazione doganale, il cui ingresso sia adiacente all'entrata principale. Tale ufficio deve prevedere un telefono, il mobilio e l'elettricità. L'azienda deve inoltre corrispondere per il servizio di sorveglianza prestatato dall'amministrazione doganale, la quota che le verrà richiesta da quest'ultima. I locali delle aziende off-shore devono presentare tutte le garanzie di sicurezza giudicate necessarie all'amministrazione doganale. Nello specifico, ogni apertura verso l'esterno deve essere munita di due serrature; la chiave di una delle due deve essere affidata al personale doganale ivi distaccato. Prima dell'avvio dell'attività produttiva, è necessario che la Dogana dia un'autorizzazione d'idoneità dei locali previa visita e dopo avere esaminato le piante e la documentazione necessaria all'uopo. Non si può procedere ad alcuna trasformazione o modifica dei locali già giudicati idonei dall'amministrazione doganale se non dopo l'accordo di quest'ultima. Si accorda lo status di ammissione temporanea in sospensione di diritti e tasse ai prodotti destinati ad essere fabbricati o ad essere trasformati nel territorio doganale tunisino. Per i prodotti ammessi in importazione temporanea sono necessarie una dichiarazione in dogana e una domiciliazione bancaria delle fatture che li accompagnano. Per i materiali e gli oggetti in conto lavorazione, generalmente il periodo di deposito doganale non può superare i sei mesi, per il materiale acquisito dalla società non esistono limitazioni temporali. Le società off-shore beneficiano dell'applicazione di una forma speciale di regime di deposito industriale. La sua concessione è subordinata all'importazione di prodotti da utilizzare per la fabbricazione di merci destinate all'esportazione. Tali prodotti non sono sottoposti ad alcuna restrizione all'importazione, ma non possono

Sono ugualmente considerate totalmente esportatrici le imprese che lavorano esclusivamente con le imprese Off-Shore, le imprese istituite nelle zone franche economiche come previsto dalla legge n.92 – 81 del 3 agosto 1992, e gli enti finanziari e bancari che lavorano essenzialmente con i non residenti come previsto dalla legge n.85 – 108 attinente

essere riesportati o venduti se non trasformati. Le autorità doganali esercitano un controllo diretto sulle merci ammesse in deposito industriale. I prodotti importati sono oggetto di una dichiarazione doganale, al fine di permettere il confronto tra le merci ammesse e le merci esportate. Per le imprese off-shore, la legislazione tunisina prevede che sia un transitario espressamente autorizzato dalla società, o l'agenzia locale della Compagnia di trasporto, ad occuparsi delle procedure di sdoganamento. Il transitario deve provvedere alla dichiarazione doganale per ogni tipo di prodotto presente nel container ed a fornire alle autorità competenti la documentazione necessaria. Il transitario – munito di una copia della fattura riguardante le merci in arrivo – si incarica di compilare la dichiarazione doganale. Al momento dello sbarco delle merci, viene regolato il pagamento delle spese alla compagnia di navigazione/aerea, delle spettanze STAM (sorveglianza e gestione containers) e OPNT/OPAT (enti gestori dei porto o aeroporti). Il tutto avviene con la presenza della documentazione originale delle merci che ha viaggiato insieme alle stesse. Quindi, il transitario consegna all'ufficio doganale portuale/aeroportuale sia la dichiarazione doganale vidimata, sia le diverse quietanze dei pagamenti e, a richiesta, copia dei documenti originali di accompagnamento delle merci. Le merci vengono quindi avviate allo stabilimento, ancora sigillate all'interno del container nel quale hanno viaggiato. Alla presenza del doganiere assegnato all'azienda, vengono tolti i sigilli al container e viene fatta la verifica della conformità tra merci effettivamente scaricate e quelle dichiarate in arrivo. L'ordinanza del Ministero delle Finanze del 6 Marzo 1992, stabilisce le condizioni di ammissione in franchigia dai diritti doganali e dalle altre tasse, dei veicoli automobilistici importati dalle persone fisiche di nazionalità straniera che realizzano un investimento in Tunisia nel quadro di un progetto industriale o di servizi destinati totalmente all'esportazione. L'articolo 19 del Codice degli Investimenti (Legge n° 93-120 del 27/12/1993), amplia l'azione della precedente ordinanza, stabilendo che tutto il personale straniero delle imprese totalmente esportatrici, reclutato secondo le disposizioni dell'articolo 18, indipendentemente dalle funzioni ricoperte in seno all'azienda, beneficia dell'esonero dai diritti di dogana, dalle tasse dovute per l'importazione degli effetti personali e di vettura da turismo. La cessione del veicolo o degli effetti personali importati ad un residente resta sottomessa alle formalità del commercio ed al pagamento dei diritti e delle tasse in vigore alla data della cessione, calcolati sulla base del valore del veicolo o degli effetti alla data stessa. Gli stranieri che invece si trovano in Tunisia e che lavorano presso società tunisine o comunque non aventi lo statuto off-shore, beneficiano dell'immatricolazione in regime speciale (RS) della vettura, ma non sono esonerati dal pagamento dei diritti doganali e delle altre tasse. Per ciò che concerne gli effetti personali importati da personale straniero di imprese off-shore, la tendenza più recente sembra orientata a concedere tale franchigia soltanto per gli effetti personali importati in Tunisia entro un anno a partire dalla data di rilascio dalla Carta di soggiorno; dopo tale scadenza sembra che l'importazione degli effetti personali sia sottomessa al pagamento dei diritti doganali e delle altre tasse dovute per l'importazione. Tali nuove disposizioni non sono applicabili alle vetture (art. 1 – Decr. 6/3/92). La concessione della franchigia dai diritti e dalle tasse per l'importazione di una vettura da turismo e degli effetti personali è accordata ai richiedenti in seguito alla consegna ai servizi doganali dei seguenti documenti:

- una domanda di privilegio fiscale redatta sull'apposito modulo;
- copia di ogni documento – autenticato dalle autorità competenti – giustificante l'attività e la mansione del richiedente (Dossier giuridico della Società, Passaporto, Patente e Carta di soggiorno);
- una copia del certificato d'immatricolazione del veicolo, che deve essere intestato al richiedente oppure lista degli effetti personali da importare.

all'incoraggiamento degli enti finanziari e bancari che lavorano essenzialmente con i non residenti (Art. 10)¹⁰.

Le imprese off-shore¹¹ beneficiano:

- della deduzione totale dell'imponibile sulle società o dell'imposta sul reddito delle persone fisiche per una durata di 10 anni a partire dalla prima operazione di esportazione; questa deduzione è riportata al tasso del 50% a partire dall'undicesimo anno per un periodo illimitato¹²;
- dello sgravio totale dei benefici reinvestiti nella sottoscrizione e nell'aumento del capitale sociale dell'impresa esportatrice;
- dello sgravio totale dei redditi o benefici reinvestiti in seno all'impresa;
- della libertà d'importazione in franchigia totale dei beni necessari alla produzione;
- della possibilità di vendere sul mercato locale, con riserva di rispettare le formalità del commercio estero e del pagamento dei diritti e tasse in vigore, a concorrenza del 20% del fatturato;
- della possibilità di assumere, dietro dichiarazione, quattro agenti di direzione e d'inquadramento di nazionalità straniera.

Ogni straniero che decide di stabilirsi in Tunisia nel quadro della sua attività professionale ha diritto all'importazione dei suoi effetti personali, del mobilio della casa nonché dell'automobile personale. Questi possono

¹⁰ Le imprese totalmente esportatrici⁴ sono sottoposte, per quanto attiene alle loro attività in Tunisia, al solo pagamento delle seguenti imposte, diritti tasse e prelievi:

- diritti e tasse relative alle autovetture da turismo,
- tassa unica di compensazione sul trasporto stradale,
- tasse di manutenzione e di bonifica,
- diritti e tasse relative alle prestazioni di servizi diretti in conformità alla legislazione in vigore,
- contributo al regime legale di previdenza sociale salvo se l'impresa è insediata in una delle regioni di sviluppo.

¹¹ Si noti bene che le società off-shore hanno lo status di Società soggette ma esonerate, perciò anche per esse vige l'obbligo della presentazione mensile della "Déclaration mensuelle", presso la "Recette des Finances" di appartenenza.

essere sdoganati in franchigia totale o con pagamento scaglionato dei diritti e tasse. Non possono essere ceduti né a titolo oneroso né a titolo gratuito senza aver prima regolarizzato la loro situazione con la dogana o la produzione d'un titolo di commercio estero. Gli investitori ed il personale straniero operante nel quadro del regime "franco" hanno la possibilità di:

- optare per il regime forfetario di contributo fiscale fissato al 20% della remunerazione lorda;
- di importare in regime di franchigia dai dazi doganali, effetti personali ed una macchina da turismo¹³;
- di optare per un regime di previdenza sociale non tunisino.

Le imprese che effettuano - per meno dell'80% del fatturato totale - vendite di merci o prestazioni di servizi all'estero, a imprese totalmente esportatrici o stabilite in una zona franca possono esigere i vantaggi concessi al regime delle attività parzialmente esportatrici che consistono:

- sospensione dell'IVA e dell'imposta sul consumo dei beni, prodotti e servizi necessari alla realizzazione di operazioni di esportazione;
- deduzione totale dei benefici provenienti da operazioni di esportazione per un periodo di 10 anni; oltre tale periodo, la deduzione è riportata al 50%;
- alleggerimento dei regimi d'ammissione temporanea o del deposito industriale a favore dei beni e prodotti importati e destinati ad essere trasformati in vista della loro esportazione;
- rimborso dei diritti doganali e delle tasse sulle materie prime e i prodotti semilavorati ad essere trasformati per essere riesportati;

¹³ La cessione dell'autovettura o degli effetti importati a un residente è soggetta alle formalità del commercio estero e al pagamento dei diritti e delle tasse in vigore alla data della cessione calcolati in base al valore del veicolo o degli effetti a questa data (Art. 19).

- rimborso della quota dei diritti doganali sugli equipaggiamenti imputati alla parte esportata.

Gli investimenti realizzati nelle attività industriali ed in alcune attività di servizi legate all'industria ed insediate nelle zone d'incoraggiamento allo sviluppo regionale¹⁴, fissate per decreto, possono usufruire di alcuni vantaggi fiscali e finanziari supplementari¹⁵.

Anche gli investimenti che consentono l'acquisizione e lo sviluppo della tecnologia attraverso uno sforzo d'integrazione locale o un miglioramento della produttività, usufruiscono dei vantaggi concessi nel quadro del Fopromat e del nuovo codice¹⁶.

¹⁴ Le zone d'incentivazione allo sviluppo regionale sono i governorati di Beja, Jendouba, Siliana, Le Kef, Kairouan, Kasserine, Sidi Bouzid, Zaghouan, Tataouine, Gafsa, Kebili, Tozeur e le seguenti delegazioni: Kondar, Sidi El Hani (Sousse), El Hamma, Nouvelle Matmata, Ancienne Matmata, Matmata, Mareth, Menzel Habib (Gabes), Agareb, Jebeniana, Skhira, El Hancha, Menzel Shaker, El Ghirba, Bir Ali Ben Khalifa, Kerkenah (Sfax), Ghezala, Sejnane, Joumine (Bizerte), Ben guardane, Sidi Makhoulouf, Beni Khedache (Medenine), Sidi Alouane, Hbira, Souassi, Ouled Chamekh, Charbane (Mahdia).

¹⁵ deduzione della totalità dei redditi o benefici dell'imponibile sul reddito delle persone fisiche o dell'imposta sulle società durante i primi 10 anni e deduzione del 50% di questi redditi o benefici durante i 10 anni seguenti; sgravio totale dei redditi o benefici reinvestiti nella sottoscrizione del capitale iniziale o al suo aumento; sgravio totale dei redditi o benefici reinvestiti in seno all'impresa o in un'altra impresa; esonero dal contributo al fondo di promozione degli alloggi per i salariati per i primi 5 anni di esercizio. Possono anche usufruire dei seguenti vantaggi finanziari: premio di investimento dell'8% del costo di investimento comprese le spese di studio; premio d'investimento del 25% del costo dell'investimento nelle zone di riconversione mineraria; premio relativo alla partecipazione dello Stato alle spese d'infrastruttura; assunzione da parte dello Stato dei contributi dei datori di lavoro al regime legale di previdenza sociale per un periodo di 5 anni.

¹⁶ Nel quadro del Fopromat gli aiuti finanziari coprono le seguenti operazioni: Audits tecnologici e audits di qualità: 50% del costo di questi audits con un tetto di 10.000 DT; Studi preliminari agli investimenti tecnologici miranti a determinare i programmi d'investimento che comportano l'acquisto di equipaggiamenti industriali di concezione e/o controllo che fanno appello a tecnologie avanzate:

- 50% del costo di questi studi con un massimo di 10.000 DT;
- acquisto di equipaggiamenti di concezione e di controllo a carattere tecnologico: 50% del costo globale con un massimo di 100.000 DT;
- assistenza tecnica alla realizzazione di operazioni di ristrutturazione per il miglioramento della qualità dei prodotti fabbricati e della competitività dell'impresa: 50% delle spese di formazione del personale nei limiti di 125.000 DT. I vantaggi relativi al quadro del nuovo codice sono concessi alle imprese industriali, agricole o operanti nel settore della pesca secondo un piano di formazione, conforme al modello preparato in proposito dai servizi competenti del Ministero della Formazione professionale e dell'impiego. Lo Stato prende a proprio carico per 5 anni il 50% dei contributi sociali relativi alle "équipes" di lavoro introdotte per ottimizzare l'utilizzo della capacità di produzione. Questo stesso vantaggio è concesso alle imprese che impiegano personale di nazionalità tunisina titolare di un diploma universitario (maturità + 4 anni).

Particolari benefici vengono concessi agli investimenti che mirano a realizzare risparmi di energia e a sviluppare la ricerca, la produzione e la commercializzazione delle energie rinnovabili e della geotermia¹⁷.

Sono previsti vantaggi addizionali per gli investimenti realizzati dalle imprese allo scopo di lottare contro l'inquinamento dovuto alla loro attività¹⁸.

Le persone fisiche raggruppate o non in società che realizzano il loro primo progetto d'investimento nell'industria manifatturiera il cui costo globale non superi 1 MDT sono definiti nuovi promotori e godono di particolari vantaggi¹⁹.

¹⁷ Riduzione dei diritti doganali al tasso del 10% e della sospensione dell'IVA sui beni strumentali importati e che non hanno simili fabbricati localmente e sui beni strumentali acquistati localmente; contributi d'investimento per i progetti relativi al controllo dell'energia, le energie rinnovabili e la geotermia. Gli investimenti realizzati nel campo della Ricerca e Sviluppo dalle imprese operanti nei settori dell'industria, dell'agricoltura e della pesca, permettono di beneficiare di:

- esonero dai diritti doganali, la sospensione dell'imposta sul valore aggiunto e dell'imposta di consumo sui beni strumentali che non sono fabbricati localmente, come anche la sospensione della tassa sul valore aggiunto sui beni strumentali acquistati localmente;
- un contributo all'investimento su alcune operazioni di ricerca di sviluppo.

¹⁸ Esonero dai diritti doganali a sospensione dell'imposta sul valore aggiunto sui beni strumentali importati che non sono fabbricati localmente e sui beni strumentali fabbricati localmente; beneficio di un contributo specifico con un massimo del 20% del costo dell'investimento. Questo premio è concesso nel quadro del FODEP sulla base di un contratto programma. Le imprese che si specializzano nella raccolta, la trasformazione e il trattamento dei rifiuti e delle immondizie, possono inoltre beneficiare dei seguenti vantaggi:

- deduzione totale dei redditi o utili dall'imponibile sulle società e dall'imposta sui redditi delle persone fisiche;
- deduzione al 50% degli utili reinvestiti nella sottoscrizione o nell'aumento del capitale;
- deduzione degli utili reinvestiti in seno all'impresa al tasso del 50%.

¹⁹ I nuovi promotori che realizzano degli investimenti nei settori dell'industria manifatturiera e nelle attività dei servizi quali fissate per decreto, il cui costo globale non superi 1 milione di dinari, possono beneficiare: 1) di un contributo all'investimento pari al 6% del costo del progetto il cui importo d'investimento non superi 300.000 DT compreso il fondo d'esercizio; 2) di un contributo a titolo di partecipazione dello stato all'assunzione a carico delle spese di studio di progetto; questo contributo è fissato all'1% del costo del progetto fino ad un massimo di 5.000 DT; 3) dell'assunzione a carico dello Stato dei contributi dei datori di lavoro al regime legale di previdenza sociale durante i primi 5 anni di attività effettiva; 4) di un fondo contributo rimborsabile (Legge N°93-120 del 27 Dicembre 1993).

Altri vantaggi possono essere riservati ai progetti d'investimento nuovi o di estensione promossi dalle piccole imprese nelle attività dell'industria, l'artigianato ed i servizi²⁰.

Ulteriori vantaggi possono essere concessi con decreto su parere della commissione superiore per gli investimenti, agli investimenti che rivestono una particolare importanza per l'economia nazionale o per le zone di frontiera e possono rivestire la forma di :

- esonero dall'imposta sui redditi per un periodo che non supera i cinque anni;
- partecipazione dello stato alle spese di infrastruttura ;
- premio di investimento che non superi il 5% dell'importo degli investimenti ;
- sospensione dei diritti e tassi in vigore per i beni strumentali necessari al progetto.

Le imprese industriali che hanno cessato la loro attività e fanno oggetto di una ripresa in carico da parte di nuovi promotori per la riattivazione, possono beneficiare di vantaggi fiscali e finanziari con decreto e su parere della commissione superiore degli investimenti.

Le imprese industriali che fabbricano beni strumentali possono beneficiare, per le materie prime, per i prodotti ed articoli destinati alla fabbricazione di beni strumentali che non sono fabbricati localmente, del regime fiscale applicato ai beni strumentali simili che vengono importati e beneficiano del pieno esonero o della riduzione dei diritti doganali o della sospensione dell'IVA e dell'imposta sul consumo.

²⁰ Le piccole imprese il cui costo non superi 30.000 DT ed il cui schema di finanziamento comporti almeno 40% di fondi propri possono beneficiare:

- di un contributo fondo rimborsabile pari al 90% dell'autofinanziamento per gli investimenti il cui costo non superi 10.000 DT e all'80% dell'autofinanziamento per gli investimenti il cui costo sia compreso tra 10.000 e 30.000 DT;
- di un contributo d'investimento fissato al 6% del costo dell'investimento e concesso in due rate.

Le Zone Franche Economiche forniscono uno strumento complementare d'incentivazione all'investimento in ambienti propizi alle rilocalizzazioni. In Tunisia fin dal 1922, con la legge n°92/81, vengono incoraggiate le industrie manifatturiere totalmente esportatrici, che possono sorgere ovunque sul territorio tunisino e possono operare sotto il regime di Zona Franca. La più recente legge 72-38 del 27 Aprile 1972 istituiva il regime di zona franca per le società totalmente esportatrici. Questa zona amministrativa aveva come delimitazione fisica il perimetro dell'impresa esportatrice. Questo regime permetteva l'importazione di tutti i prodotti e equipaggiamenti senza titolo di commercio estero né di cambio e le aziende erano esonerate dal pagamento dei diritti doganali e tasse. Il nuovo riferimento legislativo per le zone franche economiche è la legge n° 92-81 del 3 Agosto 1992. Gli investimenti delle ZFE possono essere realizzati da persone fisiche o morali residenti o non residenti, nei settori industriali, commerciali e di servizi orientati totalmente verso l'esportazione. Le imprese installate nelle zone franche sono sottoposte unicamente al pagamento delle tasse già previste per le imprese Off-Shore (vd.sopra). Esistono attualmente due zone franche in Tunisia, quella di Bizerta e quella di Zarzis²¹, scelte in base alla loro localizzazione strategica, alla presenza di un porto commerciale e alla prossimità a poli industriali importanti per il paese. Bizerta ponte regionale volto verso l'Algeria e il Nord del Mediterraneo, Zarzis in posizione chiave per Libia, l'Africa e il Medio Oriente. La gestione delle due Zone Franche presenti in Tunisia, è affidata ciascuna a una società privata incaricata del suo sviluppo e coordinamento. Gli operatori della zona franca possono esercitare la loro

attività in qualità di residenti o non residenti²². I non residenti non sono tenuti a rimpatriare i prodotti delle esportazioni, delle prestazioni di servizi e i redditi. Essi devono effettuare tutti i pagamenti in Tunisia tramite conti stranieri in dinari convertibili o in valuta.

I non residenti beneficiano della garanzia del trasferimento del capitale investito tramite l'importazione di valuta e dei redditi che ne derivano. La garanzia del trasferimento riguarda i prodotti reali netti di liquidazione. I pagamenti all'interno della zona franca si effettuano in valuta e dinari convertibili. Le cessioni di valori mobiliari o partecipazioni tra non residenti sono libere. I beni e i servizi nazionali forniti a operatori installati nella zona franca e i beni provenienti dalla zona franca e diretti al mercato locale sono sottoposti al regolamento del commercio estero, dei cambi e del regime fiscale e doganale previsti. I contratti di lavoro sono considerati tutti a durata determinata e in nessun caso il contratto di lavoro può eccedere la durata di quattro anni. Come nel caso delle semplici imprese Off-Shore, è possibile l'assunzione di 4 quadri stranieri per impresa i quali potranno optare per un regime di previdenza sociale diverso da quello tunisino. La società che gestisce la zona franca è incaricata della realizzazione dei lavori d'infrastruttura (come la costruzione dei beni immobiliari) e di organizzazione della zona franca e si occupa della promozione degli investimenti. Essa controlla inoltre le attività degli operatori, è tenuta a fornire i servizi necessari al mantenimento e al buon funzionamento della zona franca. L'operatore dovrà corrispondere una somma alla società che gestisce la zona franca durante lo svolgimento dell'attività economica.

²¹ La Zona Franca di Zarzis, creata con decreto n° 93-1916 del 13 Settembre 1993, occupa una superficie di 40 ettari ed è situata nel porto commerciale di Zarzis, in prossimità dell'aeroporto internazionale di Djerba-Zarzis.

²² Le società create nella zona franca da persone morali la cui sede si trovi all'estero sono considerate come non residenti. Le imprese che possiedono una partecipazione straniera superiore o uguale ai 2/3 (66%) del capitale sono considerate non residenti.

Abbiamo potuto ottenere informazioni complementari sulla zona franca di Bizerta durante un colloquio avuto con il Dott. Bel Hadj Houssein, direttore del dipartimento della Promozione e degli studi economici della zona franca stessa²³. La distribuzione dei lotti della zona franca è iniziata in giugno 1996. La zona franca economica di Bizerta consta di due siti distinti. Il sito di Bizerta centro città, prolungamento dell'attuale porto commerciale di Bizerta, copre 30 ettari e riguarda le attività di: industria, commercio internazionale, servizi, terminale marittimo. Il sito di Menzel Bourguiba, si trova all'interno del complesso meccanico e navale di Menzel Bourguiba (ex-Ferryville) e copre 16 ettari e riguarda le attività di: industria, costruzione e riparazioni navali. A fine 1999 risultavano 15 imprese installate nella zona franca e 5 progetti in corso per un totale di circa 56 miliardi di lire e la creazione di 800 impieghi ed era stato distribuito il 72% della superficie della zona franca. Abbiamo potuto constatare che il vantaggio più visibile di operare all'interno di una Zona Franca consiste nel fatto che la Società di sviluppo è l'unico interlocutore degli investitori stranieri per l'effettuazione di qualsiasi formalità amministrativa, per l'attivazione dell'unità industriale e l'esercizio dell'attività nella zona franca. I vantaggi specifici dell'operare in una Zona Franca consistono in una maggiore flessibilità del lavoro (infatti i contratti sono tutti a durata determinata), nel fatto che l'ufficio doganale è presente all'interno della zona franca (il servizio doganale è gratuito poiché garantito dalla zona franca) e nella qualità delle infrastrutture (mantenimento dei terreni, illuminazione, elettricità, strade...) garantita dalla società di sviluppo. In ultima analisi l'impresa investitrice deve solo occuparsi della propria attività.

²³ Questa zona franca è stata creata con decreto n°93-2051 del 4 Ottobre 1993.

Come fa notare il Dott. Bel Hadj la Società di sviluppo non è tenuta ad accettare qualsiasi progetto di investimento all'interno della Zona Franca ma viene effettuata una selezione basata su cinque criteri fondamentali:

- investimenti in infrastrutture, macchine e equipaggiamenti per 1000 mq,
- numero di impieghi creati per 1000 mq,
- valore Aggiunto per 1000 mq,
- fama internazionale dell'impresa o del prodotto,
- trasferimento tecnologico indotto dall'investimento,
- protezione ambientale.

Mentre i primi tre parametri sono facilmente misurabili, gli ultimi tre sono piuttosto qualitativi. La prassi è che l'impresa propone il proprio investimento e dopo che è stata selezionata dalla società che gestisce lo spazio della zona franca è tenuta a firmare un contratto di locazione. La strategia è quella di selezionare investimenti a lungo termine, il contratto di locazione è fissato infatti a un minimo di 30 anni rinnovabili. La società s'impegna a costruire la fabbrica e le infrastrutture per l'attività economica dell'investitore. I principali investitori della zona franca sono di nazionalità italiana e svizzera, seguono i francesi e gli americani e piccole partecipazioni da Brasile, Libano e paesi del Golfo²⁴. Tra gli investitori italiani figura Riva, una delle prime società ad operare nella Zona Franca. Le 15 imprese operanti a fine '99 nella zona franca appartenevano ai settori maggiormente attraenti in Tunisia per gli investitori esteri nella realizzazione di prodotti finiti e semi-finiti, cioè tessile e abbigliamento, componentistica per automobili e elettronica. Particolarmente presi di mira dalla Società di sviluppo della Zona Franca sono i settori elettrico e elettronico, meccanico, navale e agro-alimentare; per quanto riguarda le attività di servizi principalmente il settore bancario, assicurativo, la

consulenza, le agenzie di transito. Per quanto riguarda il governatorato di Bizerta, scelto per l'installazione della Zona Franca, esso rappresenta un notevole polo industriale del paese, nonché una rilevante regione agricola che ricopre il 2,3 del territorio tunisino e costituisce il 5% della popolazione tunisina. Fra le 400 imprese industriali attive nella sua regione, tra l'altro, 170 sono off-shore e in totale garantiscono il 9% delle esportazioni nazionali. Inoltre l'industria pesante è ben sviluppata: nella regione di Bizerta sono attivi il più grande cantiere navale del paese, la sola raffineria di petrolio, uno dei maggiori cementifici e la sola industria siderurgica.

Oltre ai vantaggi previsti dal codice vanno annoverati gli accordi internazionali a cui ha aderito la Tunisia al fine di rendere maggiormente credibile la propria politica di incentivazione per gli investimenti. Essa ha aderito al MIGA (Agenzia Multilaterale di Garanzia degli Investimenti) per la copertura di rischi non commerciali. Ha inoltre firmato accordi bilaterali di protezione degli investimenti²⁵ e accordi che evitano la doppia imposizione²⁶ con paesi partner. La legge 93-94 che istituisce la convertibilità corrente del dinaro tunisino, garantisce la libertà di trasferire gli utili ed i prodotti di cessione dei capitali investiti compreso il plusvalore. Questo permette agli investitori stranieri:

- la realizzazione delle operazioni di investimento senza autorizzazione per la maggior parte delle attività,

²⁴ Intervista avuta con il Dott. Bel Hadj presso la zona franca nel mese di novembre 1999.

²⁵ In particolare con: Germania, Belgio, Lussemburgo, Senegal, Egitto, Oman, Giordania, EAU, Pakistan, Qatar, Mali, Togo, Guinea, Niger, Argentina, Burkina Faso, Polonia, Albania, Costa D'Avorio, Austria, Romania, Danimarca, Repubblica Ceca, Turchia, Corea del Sud, Spagna, Francia, Indonesia, Italia, Paesi Bassi, Portogallo, Regno Unito, Svezia, Usa e i paesi dell'Unione del Maghreb Arabo (UMA).

²⁶ In particolare con: Germania, Austria, Belgio, Canada, Corea del Sud, Danimarca, Egitto, Senegal, Spagna, Francia, Indonesia, Italia, Giordania, Norvegia, Regno Unito, Irlanda, Romania, Turchia, Repubblica Ceca, Slovacchia, Polonia, Svizzera, Danimarca, Paesi Bassi, Gabon, Guinea, Ungheria, Grecia, Togo, Pakistan, Lussemburgo, EAU, Svezia, USA, Paesi dell'UMA.

- il trasferimento dei profitti di questi investimenti,
- il trasferimento del prodotto della liquidazione o della cessione di questi investimenti.

La Tunisia ha aderito alla convenzione di New York del 10-6-1958 che assicura il riconoscimento e l'esecuzione delle sentenze arbitrali rese in qualsiasi paese e in qualsiasi lingua. Nell'aprile 1993 è stato promulgato un codice sull'arbitraggio, ispirato alla legge-tipo dell'ONU in materia di arbitraggio, che autorizza l'amministrazione tunisina a ricorrere alla procedura arbitrale e che garantisce l'exequatur in Tunisia delle sentenze arbitrali straniere. In caso di disaccordo le due parti possono ricorrere all'arbitraggio della Convenzione Internazionale sui regolamenti delle controversie (CWI) di cui la Tunisia è membro. La legge 82-66 del 6 agosto 1982 sancisce la protezione dei diritti di proprietà industriale e la Tunisia ha ratificato la convenzione di Parigi sulla protezione della proprietà industriale e la convenzione di Berna del 1886 sulla protezione delle opere letterarie e artistiche. Inoltre è membro dell'Organizzazione Mondiale della Proprietà Industriale. In ultimo la Tunisia ha firmato l'accordo dell'UNCTAD relativo alla protezione delle licenze e dei marchi depositati.

CAPITOLO QUINTO

5.1 Tendenze degli investimenti stranieri con riferimento al Nord Africa

In un mondo in cui i fattori di produzione hanno sempre meno impedimenti al libero movimento, la ricerca di nuove occasioni di investimento è vitale per conservare un adeguato livello competitivo. Nuovi mercati si offrono allo scenario economico internazionale con potenzialità di crescita annue ormai sconosciute nei paesi industrializzati. L'Investimento Diretto Estero (IDE) implica una relazione di lungo periodo e riflette l'interesse duraturo d'un operatore per un'economia diversa dalla propria e nella quale evolve. Esso costituisce pertanto il barometro della fiducia che si accorda a un paese. Per i paesi nei quali sono diretti, i flussi di investimenti stranieri si traducono in creazione di impieghi e di ricchezza, e rappresentano un indice della loro apertura economica.

La maggior parte dei lavori sugli IDE concordano sul fatto che non esiste una teoria generale e specifica in questo ambito. Sin dagli anni '60, quando i flussi di capitale hanno cominciato ad essere importanti, alcuni autori hanno formulato delle teorie che spiegassero il fenomeno della rilocalizzazione produttiva. Tre autori in particolare hanno presentato analisi diverse ma complementari: Hymer (1968) che spiega la multinazionalizzazione delle imprese con le imperfezioni del mercato del know-how (teoria del vantaggio tecnologico), Vernon (1966) il quale sviluppa una teoria fondata sul ciclo di vita del prodotto, le economie di scala e il legame tra le innovazioni e le caratteristiche dei mercati, infine

Kindleberger (1969) che stabilisce un parallelismo tra i motivi che determinano l'IDE e la teoria delle barriere all'entrata (teoria dei vantaggi monopolistici). Tuttavia non è oggetto del nostro studio passare in rassegna le diverse teorie sull'investimento diretto estero e gli effetti associati agli investimenti esteri per i paesi che li accolgono. La definizione di IDE ivi accolta è la seguente: "movimento di capitale legato alla decisione di un investitore di un paese (paese di origine) di acquisire attività in un altro paese (paese di destinazione) con l'intenzione di intervenire nella gestione"²⁷. Sarà quindi a livello della gestione che distingueremo un IDE da un investimento di portafoglio (titolo finanziario, azioni, obbligazioni, ecc.) e non puramente in base all'ammontare della partecipazione dell'investitore nel capitale.

Nel 1991 gli investimenti diretti esteri nel mondo rappresentavano solo 160 miliardi di dollari mentre nel 1999 ammontarono a 827 miliardi, in aumento del 25% rispetto al 1998²⁸. Gli IDE dagli inizi degli anni '90 in poi hanno conosciuto una spinta continua verso l'alto: il fenomeno, direttamente legato al processo della "mondializzazione", sarebbe imputabile alle operazioni internazionali di fusioni e acquisizioni, diventate il principale modo per penetrare nei mercati stranieri²⁹.

Per quanto riguarda il continente africano, gli IDE sono molto meno importanti rispetto alle altre regioni del mondo nonostante essi siano in aumento dagli inizi degli anni '90. Il livello assoluto di IDE in Africa³⁰ è

²⁷ Definizione proposta da Ridha Gouia in «Investissements directs étrangers et développement industriel méditerranéen», Economica, Paris.

²⁸ Fonte Unctad citata in: Jeune Afrique l'Intelligent n° 2044, du 14 au 20 mars 2000.

²⁹ Jeune Afrique l'Intelligent n° 2044, du 14 au 20 mars 2000, pag 80.

³⁰ Se si considera l'Africa in generale, gli USA si sono posizionati come primi investitori nel 1997 con il 38% del volum totale, ma la maggior parte dei 3,6 miliardi di dollari mobilitati in Africa da operatori

cresciuto infatti da una media annuale di 800 dollari tra il 1975 e il 1980, a 3,9 miliardi di dollari tra il 1990 e 1996. Tuttavia nel '98 la quota dell'Africa nell'insieme degli IDE nei Paesi in via di sviluppo era ancora solo del 5%, paragonabile ad esempio a quello di un singolo paese in via di sviluppo nella regione asiatica³¹.

La distribuzione settoriale degli investimenti in Africa è rimasta pressoché stabile tra il 1989 e il 1996: il settore primario riceve la più grande quota di stock di IDE, 40% del totale tra 1989 e 1996, l'importanza degli IDE nel settore manifatturiero è leggermente aumentata dal 29% nel 1989 al 30% nel 1996 e la parte del settore dei servizi dal 33% al 27% nello stesso periodo³².

Per quanto riguarda le prospettive future, da una "ranking list" di paesi classificati in ordine di attrazione per gli investimenti stranieri³³, la Tunisia figura al quinto posto, l'Egitto al settimo, il Marocco al nono, l'Algeria al ventesimo, la Libia al ventisettesimo. Ai primi posti in Africa, oltre la Tunisia, figura il Sud Africa, il Botswana, la Nigeria e la Costa D'Avorio.

Da un altro studio presentato nel World Investment Report 1998³⁴ in cui viene analizzata la performance dei paesi africani nell'attrarre IDE, i sette paesi più dinamici risultano la Tunisia, il Botswana, la Guinea Equatoriale, il Ghana, il Mozambico, la Namibia e l'Uganda.

Al fine di valutare l'interesse della regione africana per gli investitori stranieri, l'Unctad e la Camera di Commercio Internazionale hanno realizzato una ricerca su un campione di circa 300 imprese transnazionali³⁵.

Tra i fattori d'attrazione vengono citati più frequentemente la crescita e la

americani sono diretti al settore petrolifero. Al secondo posto si trova il Belgio, la Francia si trova al quarto posto con 600 milioni di dollari (fonte: World Investment Report 1998).

³¹ World Investment Report 1999: Trends and Determinants, pag.46.

³² World Investment Report 1998: Trends and Determinants, pag.166.

³³ Ricerca condotta dall'Unctad, WIR 1999, pag.49.

³⁴ WIR 1998, "Recent Country Success Story" (pag.177).

³⁵ Studio citato in Jeune Afrique l'Intelligence n° 2044, du 14 au 20 mars 2000, pag 81.

dimensione dei mercati locali e ovviamente la redditività degli investimenti diretti. Tra i fattori di dissuasione più segnalati figurano le pratiche di estorsione e corruzione, le difficoltà d'accesso ai mercati mondiali, seguiti dalle prospettive politiche ed economiche globali, l'accesso al capitale e il livello elevato delle spese legate alle transazioni. L'analisi dei risultati rivela che il 73% delle imprese intervistate giudicano limitato il potenziale dell'Africa in materia di IDE. Tra i paesi più interessati vengono citati SudAfrica, Egitto, Marocco e Nigeria, classifica conforme alla lista dei principali paesi riceventi la maggior parte dei flussi di IDE.

Per quanto riguarda i paesi del Nord Africa in particolare, la loro quota relativa nell'insieme degli IDE diretti in Africa è passata dal 29% nel 1996 al 39% nel 1997³⁶. Nel 1998 l'Egitto ha ricevuto investimenti stranieri pari a 1076 milioni di dollari, la Tunisia 650, l'Algeria 500, il Marocco 258 e la Libia 150 (cfr. tav.5.1). Va segnalato che i programmi di privatizzazione in Egitto, Marocco e Tunisia offrono maggiori opportunità per gli investimenti stranieri e un incremento degli introiti per i paesi riceventi³⁷. Per quanto riguarda i settori che suscitano maggior interesse in Africa del Nord, secondo una ricerca condotta dall'Unctad³⁸, quelli più citati sono quello degli idrocarburi e prodotti derivati, le telecomunicazioni e il turismo, seguiti dall'agricoltura e l'industria automobilistica.

³⁶ Fonte: WIR, 1998. Per quanto riguarda gli Investimenti di origine francese in Nord Africa, secondo dati della Banca di Francia, si è passati da 874 milioni di franchi nel 1993, a 403 nel 1995, 529 nel 1997 per infine recuperare nel 1998 con 862 milioni di franchi francesi. Nel 1998 i paesi nordafricani hanno beneficiato di IDE francesi secondo questo ordine di importanza per milioni franchi francesi: Egitto (379), Libia (221), Tunisia (190), Marocco (126), Algeria (-54), fonte: Jeune Afrique n° 2036, dal 18 al 24 Gennaio 2000.

³⁷ Ad esempio in Marocco la cessione del 30% delle azioni della *Société Marocaine des Industries du Raffinage* a un investitore svedese ha determinato un forte incremento degli introiti della privatizzazione (fonte WIR 1998, pag. 170).

³⁸ Citato in: Jeune Afrique L'Intelligent n°2044, du 14 au 20 mars 2000 et WIR 1999.

Tav. 5.1 **Gli investimenti diretti esteri in Nord Africa in milioni di dollari**

| | Algeria | Egitto | Marocco | Tunisia |
|-------------|----------------|---------------|----------------|----------------|
| 1996 | 447 | 636 | 354 | 238 |
| 1997 | 630 | 891 | 1079 | 339 |
| 1998 | 500 | 1076 | 258 | 650 |

Fonte: Jeune Afrique n° 2022, dal 12 al 18 ottobre 1999

Infine da un'altra ricerca dell'Unctad³⁹ sul progresso nella creazione di un ambiente favorevole al business in Africa, la Tunisia figura al nono posto, il Marocco all'undicesimo, l'Egitto al dodicesimo, l'Algeria al ventitreesimo e la Libia al ventiseiesimo.

Per quanto riguarda gli IDE in Algeria, la crisi economica, politica e sociale manifestatasi sin dal 1992 ha reso difficile l'insediamento di investimenti stranieri ad eccezione del settore degli idrocarburi, malgrado le enormi potenzialità del paese. A partire dal 1994, a causa del peggioramento della situazione di sicurezza interna, le filiali delle società francesi in Algeria iniziarono ad essere gestite esclusivamente da collaboratori algerini⁴⁰, d'altro canto tra il 1990 e il 1996, non si sono registrati investimenti diretti esteri significativi al di fuori di quelli relativi al settore energetico⁴¹. Tuttavia dopo il 1997, grazie al miglioramento della situazione d'emergenza, alcuni nuovi investimenti francesi sono stati effettuati soprattutto nel settore farmaceutico e bancario. Un esempio è costituito dalla joint-venture dei laboratori "Synthelabo" (gruppo L'Oréal) e "Laphal" con un investitore privato algerino. Nel periodo 1997-1998 alcuni altri laboratori francesi hanno firmato accordi con imprese algerine

³⁹ WIR 1999.

⁴⁰ Fonte: Mission économique et financière de l'Ambassade de France à Alger.

per la produzione di medicinali. Secondo l'APSI (Agence de promotion, de Soutien et de Suivi des Investissements) gli investimenti stranieri in Algeria godono di una tendenza al netto rialzo a partire dal 1994⁴² e, tra i settori privilegiati figura l'industria al primo posto col 32% dei capitali investiti, seguita dal settore edilizio e dei lavori pubblici. Del resto in questi settori molte attività sono state privatizzate e il settore chimico-farmaceutico si è aperto alle multinazionali occidentali come nel caso della britannica "Glaxo", l'americana "Pfizer" e la francese "Rhône-Poulenc". Moltiplicando le joint-venture con questi nuovi partner, la società nazionale Sidal ha mantenuto la sua quota di mercato assicurando il 95% della produzione farmaceutica algerina⁴³. Un altro settore su cui mirare in Algeria è quello agro-alimentare che realizza un terzo del fatturato dell'industria algerina e offre un mercato importante e ancora poco sfruttato. Il settore dei lavori pubblici – sempre secondo dati dell'Apsi - attirerebbe più del 10% dei capitali investiti durante gli ultimi anni, anche per i bisogni di alloggi della popolazione. Riguardo invece le attività dei servizi come i trasporti o l'industria alberghiera, questi concentrano un quinto dell'insieme degli IDE dichiarati all'APSI. Infine le banche straniere che hanno investito in Algeria a fine anni '90 dovrebbero incoraggiare le imprese straniere ad operare in Algeria. Tra le principali banche figurano: City Bank, Arab Bank Corporation, Société Générale, Natexis, Union Bank. Tuttavia dobbiamo far notare che i dati sopra citati sono relativi al 1999, purtroppo la situazione politica in Algeria si è di nuovo aggravata tra il 2000 e il 2001 e la situazione attualmente ancora troppo incerta non permette di effettuare previsioni sull'andamento degli investimenti stranieri nei prossimi mesi.

⁴¹ Cfr. Jeune Afrique n° 2022.

⁴² Jeune Afrique n° 2008.

Per quanto riguarda la Libia la sospensione delle sanzioni ONU, avvenuta il 6 aprile 1999, ha aperto nuove prospettive per lo sviluppo del paese e ha rinnovato l'interesse da parte del mondo imprenditoriale e di quello italiano in particolare⁴⁴. Gli unici investimenti di rilievo realizzati in Libia finora sono quelli relativi al settore petrolifero realizzati in compartecipazione con numerose compagnie internazionali tra le quali l'italiana Agip occupa un posto di assoluto rilievo. Esempi di joint-venture tra il settore pubblico e imprese straniere riguardano il montaggio di trattori agricoli (Massey-Fergusson), automezzi per il trasporto collettivo di persone (Iveco), autocarri (Calabrese). Il numero delle imprese italiane attive in Libia – soprattutto quelle operanti nel settore delle infrastrutture civili - è andato progressivamente riducendosi in seguito alle difficoltà della metà degli anni '80 e all'imposizione delle sanzioni ONU. Tra le imprese italiane stabilmente presenti in Libia (meno di una trentina in tutto⁴⁵) si possono distinguere quelle di importanza nazionale da altre di minuscola entità, in taluni casi costituite ad hoc per operare esclusivamente o quasi per il mercato libico. In esso vigono infatti procedure e prassi del tutto particolari che in sostanza impongono una presenza costante sul posto per mantenere quotidiani contatti con i responsabili degli enti pubblici al fine di acquisire nuovi lavori o fare pressioni per conseguire il trasferimento della valuta in pagamento dei vari stadi di avanzamento di lavori e forniture. Tra le imprese più importanti attive in Libia, vanno annoverate: Eni, Snam Progetti, Saipem, Monatti e Geoservice nel settore energetico; Iveco e

⁴³ Jeune Afrique n° 2008

⁴⁴ Com'è noto le sanzioni imposte nel 1992 e rafforzate nel 1993 comprendevano un embargo aereo, il divieto d'importazione di armi e attrezzature per le operazioni di "down-stream" petrolifero, il congelamento dei fondi libici presso banche straniere compresi investimenti, azioni e dividendi.

⁴⁵ Fonte: ICE, LIBIA, Cenni sull'andamento dell'economia, del commercio estero e della politica degli investimenti, Roma, novembre 1999.

Calabrese Engineering nell'assemblaggio di autoveicoli in joint-venture con imprese del settore pubblico libico; Impregilo, Conicos, Delma, General Contractors, Sogedico, Il nuovo Castoro, Gemmo Impianti, Cimi Montubi, Electroconsult, ecc. nei lavori civili, montaggi e consulenze; Alitalia, Ignazio Messina e Tarros, nei trasporti; infine Enel Engineering, Telecom Italia, Pirelli, Danieli, Techint, Silos e Mangimi Martini, Facco & Co., Italimpianti, Merloni Progetti, Olivetti, Sirti, Technofrigo, Technimont, Vannucci Impianti ecc..

Per quanto riguarda il Marocco, secondo dati provenienti dal Ministero per il Commercio Estero marocchino, alla fine del 1998 gli IDE nel paese hanno registrato una regressione del 71% rispetto al 1997.

Nel primo semestre 1998 i settori portanti per gli IDE sono stati:

- industria (malgrado una regressione di 11,4% rispetto al primo semestre 1997);
- settore bancario (con una regressione di 80,7% rispetto all'anno precedente);
- holdings (con una regressione del 38,6%).

Invece hanno avuto un'evoluzione positiva il settore tessile (+289,8%), la pesca (+59,5%), l'agricoltura (+58,8%).

Nel primo semestre 1998 i principali investitori in Marocco erano: Francia, USA, Spagna e Svizzera. Nel primo semestre 1999, secondo le cifre provvisorie dell'"Office des changes", i principali investitori stranieri in Marocco sono stati: la Germania, la Francia, gli USA, la Spagna e la Gran Bretagna. Secondo la Direzione degli investimenti esteri in Marocco, si prevede un'evoluzione importante degli IDE nel paese negli anni futuri.

In particolare tra i grandi progetti vanno annoverati:

- a concretizzazione dei progetti d'investimento del gruppo Daewoo per un ammontare di 500 milioni di dollari riguardanti il settore elettronico, automobilistico e turistico;
- L'estensione dell'unità di fabbricazione Thompson per un investimento di circa 300 milioni di dollari;
- La concretizzazione dei progetti d'investimento di Accor (Francia) per 300 milioni di dollari e riguarda l'acquisto e la riabilitazione di 7500 camere di hotel.

Tav. 5.2 Settori in % sul totale IDE in Marocco

| | 1 semestre 1997 | 1 semestre 1998 | 1 semestre 1999 |
|--------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Industria | 12,1% | 45,5% | 28,6% |
| Di cui: Tessile | 0,5% | 7,9% | 2,1% |
| Banche | 20,3% | 16,5% | 44,4% |
| Holding | 4,3% | 11,2% | 1,1% |
| Commercio | 1,1% | 6,4% | 2,7% |
| Immobiliare | 2,4% | 5,3% | 4,9% |
| Turismo | 5,9% | 3,3% | 6,4% |
| Energia | 0,7% | 2,8% | 2,6% |
| Servizi | 0,9% | 2,2% | 1,8% |
| Agricoltura | 0,3% | 2,2% | 0,1% |
| Lavori Pubblici | 1,8% | 1,3% | 0,1% |
| Telecomunicazioni | 0,2% | 0,5% | 0,02 |
| Petrolio | 49,1% | 0,4% | 1% |
| Pesca | 0,1% | 0,3% | 0,02 |
| Trasporti | 0,2% | 0,2% | 1,7% |
| Altro | 0,6% | 1,7% | 2,1% |

Fonte: Office des Changes, Marocco

5.2 L'esperienza della Tunisia riguardo gli investimenti stranieri

5.2.1 L'evoluzione economica della Tunisia

La Tunisia ha cercato sin dall'indipendenza, di promuovere la crescita economica tramite lo sviluppo del settore manifatturiero, in un primo tempo incentivando un'industria di sostituzione alle importazioni e, a partire dagli anni '70, stimolando le attività esportatrici. Tra il 1962 e il 1971, la politica di industrializzazione è concepita, controllata e in gran parte anche finanziata dallo Stato con il lancio di nuovi poli di sviluppo e lo sforzo d'investimento pubblico permise l'allargamento del tessuto industriale. Tuttavia la debolezza delle esportazioni e la mancanza dello stimolo della concorrenza straniera rallentarono lo sviluppo e la modernizzazione del paese. Nel secondo periodo della Tunisia indipendente, che va dal 1972 al 1981, la politica economica è all'insegna della diversificazione delle attività produttive, la creazione di una classe di imprenditori, un'apertura verso l'esterno. Venne stimolata l'iniziativa privata con incentivi fiscali e finanziari, la decentralizzazione industriale e lo sviluppo delle industrie esportatrici. La legge n° 72-38 del 1972 permise di istituire gli stessi vantaggi delle zone franche per le attività destinate all'esportazione. Nello stesso tempo viene attuata una politica di sviluppo endogeno che prevedeva un programma di formazione professionale e tecnica pianificata per rispondere ai bisogni delle industrie manifatturiere. Questa politica ha favorito gli investimenti diretti esteri che, al fine di trarre profitto dai vantaggi concessi dalla legge del 1972 e dall'esistenza d'una mano d'opera tunisina relativamente ben formata e a buon mercato, hanno cominciato a rilocalizzare le industrie europee in Tunisia, soprattutto nel settore tessile e della lavorazione del cuoio. In questo stesso periodo di

relativa apertura agli investimenti stranieri i livelli della crescita economica tunisina hanno raggiunto il 6,4% annuo in termini reali⁴⁶. La crescita riguardò più o meno tutti i settori grazie all'orientamento più liberale dell'economia tunisina, sostenuta per altro dagli introiti legati al settore petrolifero, più abbondanti grazie al miglioramento del prezzo del petrolio. La crescita ha riguardato principalmente il settore industriale in generale (+8.6%) e le industrie manifatturiere in particolare (10%) che hanno beneficiato in questo periodo di 1.117 milioni di dinari in investimenti contro 150,5 durante il primo decennio. La parte del settore industriale nelle esportazioni passa dal 55% nel 1972 al 68% nel 1981⁴⁷. Le imprese si orientano verso lo sviluppo delle industrie leggere e sono localizzate sul litorale del paese. L'economia è particolarmente dipendente dalle tre rendite principali fonti di valuta estera: la rendita dal settore petrolifero e dai prodotti minerari (fosfato), la rendita turistica e le rimesse degli emigrati tunisini. Con gli anni '80 si assistette disequilibri economici, finanziari e sociali coniugati a shock esterni dovuti al contro-shock petrolifero del 1984; un consumo totale al ritmo del 7% annuo, investimenti fissi che crescevano del 9,7% l'anno e la cui produttività era in declino, il risparmio domestico cresceva del 3,7%, il dinaro sopravvalutato, l'inflazione raggiungeva l'8% annuo, con l'aggiunta della degradazione delle finanze pubbliche. Tra il 1972 e il 1979 il deficit fiscale era passato da 1% a 5% del PIL, il deficit della bilancia dei pagamenti raggiungeva l'11% del PIL, le risorse in valuta estera diminuivano, l'indebitamento estero si era moltiplicato per quattro tra 1973 e 1980⁴⁸. La recessione si manifestò in tutti gli indicatori economici: ristagno delle spese, investimento privato e risparmio interno in ribasso, inflazione a tassi elevati (8% annuo),

⁴⁶ Fonte: *Entreprendre en Tunisie, Publication de Publi-performances*, Tunisi, 1998.

⁴⁷ Fonte: *Entreprendre en Tunisie*, op. cit..

aggravamento del deficit fiscale, raddoppiamento dell'indebitamento estero tra 1980 e 1990 (da 3,5 miliardi di dinari a 7)⁴⁹. Nel 1986 la crisi economica si generalizza e viene programmato un piano di adeguamento strutturale, attuato poi a partire dal 1987, al fine di rilanciare una crescita equilibrata e duratura dell'economia. Fino al 1985 la politica economica era stata caratterizzata ancora da una forte protezione dei mercati nazionali, dall'importanza delle sovvenzioni accordate alle imprese e l'incoraggiamento delle imprese pubbliche. A partire da metà degli anni '80, il governo tunisino ha optato quindi per una maggiore liberalizzazione dell'economia nazionale sia a livello della sfera reale che monetaria e finanziaria. Il processo di liberalizzazione - ancora in corso- è attuato gradualmente con lo sviluppo della concorrenza sul mercato locale e la liberalizzazione graduale delle importazioni e dei prezzi. Le riforme intraprese nel quadro della ristrutturazione in campo economico hanno riguardato principalmente: la politica d'incentivazione agli investimenti, la politica fiscale, la politica di determinazione dei prezzi, la politica del commercio estero, la politica dei salari, la politica dei cambi, monetaria e finanziaria. L'insieme delle profonde riforme iniziate nel 1987, hanno l'obiettivo di convertire progressivamente una economia amministrata e protetta in un' economia più aperta e liberale , competitiva e integrata nel commercio mondiale.

⁴⁸ Fonte: *Entreprendre en Tunisie*, op. cit..

⁴⁹ Fonte: *Entreprendre en Tunisie*, op. cit..

5.2.2 Le politiche della Tunisia riguardo gli investimenti stranieri

Contrariamente alla vicina Algeria, la Tunisia ha una lunga tradizione d'apertura agli investimenti stranieri. Nel 1955, quando il paese era ancora sotto protettorato francese, lo Stato non ha esitato a promulgare delle misure favorevoli ai capitali internazionali. Un decreto del 29 Dicembre 1955 garantiva l'esenzione dai diritti doganali sulle importazioni di materiali per un'impresa straniera con sede sociale in Tunisia. In seguito all'indipendenza politica ottenuta nel 1956, malgrado la corrente nazionalistica del nuovo potere, viene istituito un fondo di garanzia degli investimenti stranieri, per orientare le attività straniere sul suolo tunisino e dare garanzie agli investitori internazionali riguardo trasferimenti dei profitti e altri redditi verso i paesi d'origine. Durante gli anni '60 tuttavia, il governo Ben Salah ha messo in opera per ben 8 anni, un'esperienza di sviluppo di tipo socialista, incompatibile con questa politica di apertura economica. A partire dagli anni '70, venne ripresa la strategia di apertura agli investimenti delle imprese straniere. Pertanto la legge n.72-38 del 1972 instaurava il principio di extra-territorialità che permetteva agli investitori non-residenti una libera importazione dei beni necessari alle loro attività e un trasferimento illimitato dei profitti realizzati nel paese. Come molti altri paesi in via di sviluppo, la Tunisia cercò di attirare capitali stranieri al fine di:

- finanziare i suoi investimenti vista l'insufficienza del risparmio nazionale,
- creare nuovi impieghi visto il tasso demografico elevato,
- acquisire nuove tecnologie visto il debole livello tecnologico e per migliorare la produttività e accelerare la crescita e lo sviluppo.

Più recentemente, nel 1995, la Tunisia ha firmato un accordo di associazione euro-mediterraneo nella prospettiva di una zona di libero scambio Euro-Mediterraneo che prevede lo smantellamento delle tariffe doganali entro il 2008. Il trattato, oltre ad avere l'obiettivo di incrementare gli scambi tra la sponda Sud e Nord del Mar Mediterraneo, mira ad un maggior afflusso di investimenti stranieri in Tunisia.

5.2.3 Gli investimenti stranieri in Tunisia

Per quanto riguarda le strategie di rilocalizzazione produttiva, possiamo distinguere due grandi tipologie d'investimento delle imprese straniere in Tunisia⁵⁰. Nella prima rientrano gli investimenti volti al guadagno di competitività grazie alla diminuzione dei costi dei fattori di produzione: le imprese fondano unità industriali in Tunisia per una produzione destinata alla riesportazione verso il paese d'origine, mentre della seconda categoria fanno parte i flussi d'investimenti riguardanti lo sfruttamento di risorse naturali (petrolio, gas, fosfati, ecc..). In particolare, il settore energetico secondo dati ufficiali⁵¹ costituisce fino al 90% del totale dei flussi di investimenti stranieri tra il 1992 e il 1996. Infatti la crescita dei flussi d'investimenti tra il 1991 e il 1993, come si può osservare dai dati riportati nella tav. 5.4, è dovuta alla costruzione del secondo gasdotto tra l'Algeria e l'Italia. Allo stesso modo il ribasso degli investimenti nel 1994 poi confermato nei due anni successivi, deriva dal rallentamento dei progetti del settore energetico. Secondo i dati disponibili (Cfr. Tav. 5.4), i flussi di IDE in Tunisia variano da un anno all'altro, a seconda delle opportunità

⁵⁰ Cfr. E.M. Mouhoud, "Délocalisation dans les pays à bas salaires", *Mondes en Développement*, tome 24, n°95, 1996, «Les implantations d'entreprises off-shore en Tunisie: quelles retombées sur l'économie?», di Améziane Ferguene e Ezzedine Ben Hamida, in *Monde Arabe Maghreb-Machrek*, n°160, avril-juin 1998.

d'investimento offerte dal paese. Per quanto riguarda il montante annuale medio di IDE, esso era di 25 milioni di dollari tra il 1962 e 1972, passò a 59 milioni tra il 1972 e il 1976, 162 milioni tra il 1977 e il 1981, 311 milioni tra 1982 e 1986 e circa 350 milioni tra 1993 e 1996⁵². Le entrate di capitali meno le uscite a titolo di IDE sono aumentate a ritmi diversi da un anno all'altro ma con una tendenza al rialzo nel corso del ventennio 1972-1992. Si nota un aumento importante nel 1975 spiegata tra l'altro da alcune misure d'incentivazione del 1974, un secondo rialzo⁵³ nel 1979, 1980 e 1981 dovuto dalla creazione di nuove banche da altri paesi arabi e un terzo aumento nel 1991 dovuto alle entrate di capitali per gli investimenti nel settore energetico (progetto del gasdotto).

Sempre dai dati della tav. 5.4, possiamo confermare il ruolo rilevante del settore energetico nei flussi d'investimenti esteri: esso rappresenta fino al 90% del totale degli IDE nel periodo 1992-1999. Gli altri settori importanti sono l'industria manifatturiera che costituiva lo 0,2% degli investimenti totali nel 1998 per rappresentare il 68,9% nel 1998, seguita dal settore turistico.

⁵¹ Fonte: Foreign Investments Promotion Agency Tunisia.

⁵² Questi dati riguardano tutti i settori. Fonte: Agence pour la promotion de l'industrie (API).

⁵³ Fonte: Rapporto su IDE dell'API, 1994. Non è stato possibile ottenere tutti i dati originari completi del periodo di riferimento.

Tav. 5.4 Ripartizione settoriale degli Investimenti stranieri in Tunisia
(flussi annuali in milioni di dollari)

| Settori | '92 | '93 | '94 | '95 | '96 | '97 | '98 | '99 |
|--|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Energia | 521,7 | 612,3 | 487,9 | 259,4 | 171,2 | 246 | 177,4 | 163,9 |
| Industrie manifatturiere | 17,5 | 14,8 | 13,8 | 25,6 | 50,8 | 77,7 | 460,1 | 166,5 |
| Turismo e Immobiliare | 14,7 | 7 | 16,8 | 29,7 | 49,7 | 20,9 | 21,6 | 31,3 |
| Istituti finanziari | 3,4 | 7 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Altri settori | 26,2 | 15,1 | 17,2 | 7,8 | 7,9 | 20,8 | 9 | 6,1 |
| Totale IDE | 583,6 | 656,2 | 535,7 | 322,5 | 279,6 | 365,3 | 668,1 | 367,9 |
| Investimenti di portafoglio | 56,5 | 26,8 | 28,6 | 50,8 | 69,9 | 117,7 | 78,4 | 62,7 |
| Di cui: sistema sistema finanziario | 11,3 | 4 | 3,1 | 28,2 | 21 | 22,2 | 42,3 | 9,4 |
| Totale investimenti Stranieri | 640,1 | 685,4 | 564,3 | 373,6 | 349,4 | 483 | 746,5 | 430,6 |

Fonte: elaborazioni di dati della Banque Centrale de Tunisie, Mission économique et financière de l'Ambassade de France à Tunis.

Per quanto riguarda invece il numero di unità straniere attive in Tunisia, dal 1972, grazie alle misure d'incentivazione per le imprese off-shore, gli investimenti internazionali in Tunisia sono stati relativamente numerosi. Tra il 1972 e il 1996 circa 2000 unità industriali sono state create da stranieri per un totale di circa un miliardo e mezzo di dollari d'investimenti e, alla fine del 2000, le 2.100 imprese a partecipazione straniera esistenti,

impiegavano una manodopera di circa 183.000 addetti tunisini⁵⁴. La maggior parte di queste imprese sono state create dopo il 1987 (con una media annua di 157 nuovi investimenti tra il 1987 e il 1995, contro solamente 22 nel periodo 1972-1986, cfr. tav. 5.5)⁵⁵ e potremmo spiegare lo sviluppo recente degli investimenti stranieri in Tunisia con l'attuazione progressiva del programma di adeguamento strutturale e la politica di liberalizzazione iniziate dopo il 1987.

Tra il 1995 e il 2000 sono state create in media 166 imprese straniere, con un tendenza al rialzo quindi rispetto al periodo precedente (Cfr. tav. 5.6). In particolare il 1998 e il 2000 hanno visto un numero importante di nuove imprese (rispettivamente 227 e 181). L'investimento estero in Tunisia ha raggiunto nel 2000 la soglia di 1.100 milioni di dinari (1.716 miliardi di lire)⁵⁶ con un aumento del 125% rispetto all'anno precedente. Secondo quanto affermato dal ministro della cooperazione internazionale e dell'investimento estero durante una conferenza stampa⁵⁷ del 3 febbraio 2001, gran parte di questi investimenti provengono dalle privatizzazioni (33% del totale) e dal settore energetico grazie anche al proseguimento della costruzione della centrale elettrica di Radès (14% dell'investimento totale). Per quanto riguarda l'industria manifatturiera invece sono state create 113 imprese nel 2000, su un totale di 181 nuove imprese a partecipazione straniera, e hanno riguardato il 22% del totale d'impieghi creati su scala nazionale (14.750 nuovi posti di lavoro)⁵⁸. Il numero totale di imprese straniere in Tunisia a fine 2000 sarebbe stato di 2.100 unità, di cui 1.523 off-shore⁵⁹.

⁵⁴ Analyse de presse économique et financière n° 99/222 del 16/11/99, Tunisia News, 24/02/2001.

⁵⁵ Analyse de presse économique et financière n° 99/222 del 16/11/99.

⁵⁶ Fonte: Il Corriere di Tunisi, 10 Febbraio 2001.

⁵⁷ Cfr. Il Corriere de Tunisi.

⁵⁸ Cfr. Il Corriere de Tunisi.

⁵⁹ Tunisia News, n° 409, February 24, 2001.

Tav. 5.5 Numero di imprese straniere in Tunisia

| Anno | 1987 | 1992 | 1998 |
|----------------------------|------|------|------|
| Imprese straniere * | 349 | 800 | 1853 |
| Di cui Off Shore | 233 | 577 | 1342 |
| Di cui Altre ** | 116 | 223 | 511 |

* Numero totale di imprese a capitale straniero

** Numero di imprese parzialmente esportatrici

Fonte: Foreign Investment Promotion Agency

Secondo i dati della Tav.5.5 il numero di imprese straniere è cresciuto del 43,1% tra il 1987 e il 1992 e del 43,1% tra il 1992 e il 1998. Inoltre la maggioranza delle imprese straniere fondate sono off-shore (66,7% nel 1987, 72% nel 1992 e 72,4% nel 1998) e sono attive in Tunisia quindi ai soli fini della riesportazione.

Tav. 5.6 Evoluzione annuale delle imprese straniere (industria, servizi, agricoltura e turismo)

| | Numero d'imprese | Investimenti in migliaia di dollari | Numero d'impieghi |
|-------------|------------------|-------------------------------------|-------------------|
| 1995 | 154 | 173.040 | 8.267 |
| 1996 | 143 | 165.400 | 6.136 |
| 1997 | 147 | 119.440 | 8.343 |
| 1998 | 227 | 492.030 | 12.439 |
| 1999 | 142 | 203.850 | 8.782 |
| 2000 | 181 | n.d. | n.d. |

Fonte: Agence pour la Promotion de l'investissement extérieur

Per quanto riguarda l'evoluzione storica del numero d'imprese create (Cfr. Tav. 5.7), si può osservare che le imprese francesi crescono ad un ritmo

sostenuto durante tutto il periodo che va dal 1973 al 1998 con un'accelerazione a partire dal 1987, anno in cui avviene il cambiamento di potere e inizia l'attuazione del piano di adeguamento strutturale. Le imprese italiane invece sono poco rappresentate almeno fino al 1990 per poi guadagnare terreno nel corso degli anni '90 e crescere di numero ad una velocità inferiore solo alle imprese francesi. Per quanto riguarda invece le imprese tedesche, esse aumentano di numero in maniera graduale già nel corso degli anni '70 ad un ritmo meno rapido delle imprese francesi. Inoltre a partire dal 1989 anche le imprese tedesche aumentano di numero precipitosamente, nonostante l'apertura dei mercati nell'Europa dell'Est, e ogni anno verranno create in Tunisia tra le 15 e le 20 imprese a partecipazione tedesca. Anche per gli investimenti belgi, al quarto posto nella classifica dei maggiori investitori stranieri in Tunisia, il numero di imprese aumenta a partire dal 1990. Il 1990 è infatti l'anno in cui è stato registrato il maggior numero di nuove imprese (167) nel periodo preso in considerazione (Cfr. Tav. 5.7). Tutto lascia credere quindi che la politica d'incentivazione agli investimenti e di liberalizzazione degli scambi abbia dato i suoi frutti visto che al particolare impegno delle autorità tunisine negli anni '90 è corrisposto un deciso aumento degli IDE provenienti dai maggiori partner economici della Tunisia.

Tav. 5.7 Evoluzione del numero d'impresе straniere (1973-1998)

| Anno | Francia | Italia | Germania | Belgio | Olanda | Svizzera | Spagna | Regno Unito | USA | Paesi Arabi | TOTAL |
|---------------|------------|------------|------------|------------|-----------|-----------|-----------|-------------|-----------|-------------|-------------|
| 1973 | 9 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | | | 3 | 2 | 22 |
| 1974 | 3 | | 5 | | 3 | | | 1 | | | 12 |
| 1975 | 8 | 1 | 11 | 2 | 2 | 1 | | 1 | | 1 | 27 |
| 1976 | 7 | 2 | 7 | 2 | 1 | 3 | | | 1 | 1 | 24 |
| 1977 | 7 | | 9 | 4 | 1 | 1 | | | 2 | | 24 |
| 1978 | 4 | | 7 | 3 | 1 | 1 | | | | 2 | 18 |
| 1979 | 5 | 2 | 4 | 2 | 1 | | | 1 | 1 | 3 | 19 |
| 1980 | 10 | 1 | 9 | 3 | | | | | | 3 | 26 |
| 1981 | 8 | 1 | 3 | 1 | | | | | 1 | 1 | 15 |
| 1982 | 13 | 1 | 7 | 1 | | 1 | | 1 | 1 | 7 | 32 |
| 1983 | 11 | | 5 | 1 | | | | 1 | | 9 | 27 |
| 1984 | 5 | 1 | 3 | 4 | | 2 | | | | 6 | 21 |
| 1985 | 13 | 1 | 6 | 6 | 1 | | 1 | | | 5 | 33 |
| 1986 | 10 | 2 | 4 | 2 | | 2 | | | | | 20 |
| 1987 | 17 | 3 | 7 | 3 | 1 | | 1 | | | 5 | 37 |
| 1988 | 30 | 4 | 8 | 9 | 3 | 5 | | | 2 | 3 | 64 |
| 1989 | 47 | 3 | 16 | 9 | 5 | 2 | 1 | 3 | | 9 | 95 |
| 1990 | 66 | 20 | 17 | 28 | 8 | 7 | 2 | 1 | 3 | 15 | 167 |
| 1991 | 47 | 25 | 15 | 15 | 1 | 4 | | 4 | | 14 | 125 |
| 1992 | 49 | 36 | 17 | 16 | 2 | 6 | 5 | 3 | 2 | 12 | 148 |
| 1993 | 47 | 43 | 17 | 6 | 4 | | 1 | | 2 | 13 | 133 |
| 1994 | 51 | 45 | 15 | 18 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 11 | 158 |
| 1995 | 69 | 41 | 19 | 14 | 2 | 8 | 1 | 3 | 1 | 4 | 162 |
| 1996 | 50 | 37 | 17 | 9 | 3 | 1 | 3 | 1 | 1 | 10 | 132 |
| 1997 | 44 | 34 | 9 | 7 | 1 | | 1 | 2 | 4 | 4 | 106 |
| 1998 | 1 | | | | | | 1 | | 1 | | 3 |
| TOTALE | 631 | 305 | 238 | 167 | 46 | 48 | 21 | 25 | 29 | 140 | 1650 |

Fonte: Foreign Investment Promotion Agency (dati del 1999).

Nel 2000 quindi i primi investitori stranieri sono i francesi con circa 770 imprese (Cfr. Tav. 5.8), poi vengono le imprese italiane, circa 434 unità, le imprese tedesche (263) e belghe (185).

Tav. 5.8 Nazionalità delle imprese straniere in Tunisia

| | Numero d'imprese | Investimenti (migliaia di dollari) | Numero di impieghi |
|-----------------------|-------------------------|---|-------------------------------|
| Francia | 770 | 537.233 | 57.530 |
| Italia | 434 | 345.450 | 29.858 |
| Germania | 263 | 223.109 | 35.934 |
| Belgio | 185 | 107.628 | 19.587 |
| Paesi Bassi | 50 | 52.361 | 7.161 |
| Spagna | 30 | 139.528 | 1.743 |
| Gran Bretagna | 38 | 70.588 | 6.433 |
| Portogallo | 7 | 413.058 | 1.267 |
| Svizzera | 63 | 134.137 | 7.309 |
| Stati Uniti | 39 | 131.035 | 8.256 |
| Paesi Arabi | 176 | 722.328 | 16.627 |
| Paesi Asiatici | 16 | 84.705 | 1.188 |

Fonte: Agence pour la promotion de l'investissement extérieur, giugno 2000.

Anche per quanto riguarda gli investimenti in migliaia di dollari (cfr. Tav. 5.8) dei principali investitori, in ordine decrescente appaiono ancora una volta le imprese francesi, italiane, tedesche e belghe, mentre per il numero d'addetti, le imprese francesi sono seguite dalle imprese tedesche.

Per quanto riguarda invece i settori manifatturieri maggiormente coinvolti nella fondazione di nuove imprese straniere, da uno studio effettuato

dall'API¹ risulta che tra il 1972 e il 1998, il settore tessile e abbigliamento ha riguardato circa il 60% dei nuovi investimenti, il settore meccanico ed elettrico circa il 15% del totale, il settore della lavorazione del cuoio e calzature circa l'8,5%, l'agroalimentare il 3%, il chimico il 3% e il settore dei materiali da costruzione il 2,5%. Infatti i dati presentati nella tav. 5.9 confermano i risultati sopra citati.

Tav. 5.9 Investimenti nel settore industriale

| Settori | Numero imprese |
|---------------------------------|-----------------------|
| Agroalimentare | 44 |
| Materiali da costruzione | 33 |
| Meccanico ed elettrico | 214 |
| Chimico e gomma | 40 |
| Tessile e abbigliamento | 841 |
| Cuoio e scarpe | 117 |
| Altre industrie | 87 |
| Totale | 1376 |

Fonte: Fipa 1999

Infine, per quanto riguarda la ripartizione geografica delle imprese straniere, il 90% circa di queste sono attive nelle regioni costiere del paese². Va inoltre notato che la maggiore concentrazione di investimenti si trova nei governorati di Monastir, Sousse e Nabeul, mete allo stesso tempo del turismo internazionale. Il minore sviluppo economico delle zone dell'entroterra è un'eredità storica che risale almeno al colonialismo ed è ovvio che le imprese abbiano deciso di insediarsi in regioni dove il livello delle infrastrutture sia elevato, nonostante gli incentivi del governo ad

¹ Brochure disponibile al centro di documentazione presso l'Agence pour la promotion de l'industrie, di Tunisi, che però presenta solo dati aggregati.

investire nelle zone interne al fine di promuovere uno sviluppo economico anche nelle aree più depresse.

5.2.4 Considerazioni conclusive

Come abbiamo potuto constatare anche dai dati disponibili, gli investimenti stranieri in Tunisia sono complessivamente in rialzo e in 40 anni hanno seguito un'evoluzione positiva anche se con alti e bassi. Le imprese francesi sono le più numerose (770 circa), seguite da quelle italiane (436), molte delle quali "subiscono la concorrenza agguerrita delle prime che vorrebbero fare sempre la parte dei padroni per le più marcati radici storiche nel paese"³. Analizzando infatti i dati relativi alle imprese straniere presenti in Tunisia, si può osservare che francesi e italiani sono i più presenti e in diversi settori, ne deduciamo che il fattore geografico è abbastanza importante, nonché quello storico, basti ricordare l'esperienza del colonialismo francese e le salde radici della comunità italiana di Tunisia. Non è un caso infatti che le imprese tedesche incontrano maggiori difficoltà d'inserimento e sono le prime a lamentare la scarsa produttività e la difficile gestione del personale tunisino⁴. L'evoluzione positiva degli investimenti stranieri in Tunisia riflette sicuramente anche il miglioramento dell'ambiente economico del paese, come fa notare l'Ing. Pozzanghera che sottolinea i "passi da gigante" rispetto a soli 15 anni fa riguardo l'aumento della qualità delle infrastrutture e delle risorse umane. Alla base del miglioramento sicuramente è la politica industriale attuata a partire dagli anni '90, dopo l'attuazione del programma di adeguamento strutturale che

² Fonte: Foreign Investment Promotion Agency.

³ Secondo le parole dell'Ing. Pozzanghera, dell'Ansaldo Tunisia, nonché membro della Camera di Commercio italtunisina (nel 1999).

ha permesso al paese di godere anche di una maggiore fiducia finanziaria rispetto ai vicini del Nord Africa. L'Ansaldo ha deciso di non investire in Tunisia sotto forma di Investimento Diretto (come invece ha fatto in Ungheria o in Brasile) perché il mercato non è abbastanza ampio né maturo per la produzione di prodotti ad alto apporto tecnologico⁵. Inoltre, nel caso dell'Ungheria l'Ansaldo è stata attirata dal fatto che il prodotto (trasformatori) già esisteva e non bisognava quindi introdurlo ex-novo ma ci si poteva limitare ad intervenire in partnership con il produttore locale. Qui emerge una nota dolente comune a tutti i paesi del Nord Africa (Tunisia inclusa) e cioè il fatto che il mercato non è pronto per prodotti a tecnologia avanzata e c'è mancanza di know-how, senza dimenticare la ristrettezza e frammentarietà del mercato (soprattutto nel caso della Tunisia). Alcuni vincoli, come ad esempio la ristrettezza del mercato potrebbero essere superati spostandosi dalla Tunisia all'Algeria, paese che presenta più o meno gli stessi vantaggi comparati e che infatti è preso di mira da molte imprese già operanti in Tunisia, in attesa di tempi migliori per la situazione di instabilità ancora prevalente nel paese vicino.

La diversità dei "codici sociali" tra l'Europa e il ritmo di vita tunisino può costituire un grosso vincolo per gli imprenditori stranieri che mancano di flessibilità. Come sottolinea il Sig. Luigi Tozzi, amministratore dell'azienda italiana "Cleopatra Environnement", "per concludere un affare alle volte bisogna trattare per ore e ore, spesso durante le ore dei pasti o davanti a un caffè, ma una volta conquistata la fiducia dell'interlocutore tunisino, questi è capace di firmarti un contratto per telefono"⁶. Infatti anche noi siamo d'accordo sul fatto che non si può improvvisare un'attività

⁴ Cfr. Chambre de Commerce tuniso-allemande, *Entreprises exportatrices allemandes en Tunisie, situation et perspectives 1997*.

⁵ Intervista con il responsabile, Ing. Pozzanghera, ottobre 1999.

⁶ Nostra intervista al Circolo Italiano di Tunisi in novembre 1999.

economica ignari completamente dei codici sociali in uso nel paese ospitante e rassicurati dalla superiorità della propria cultura. Infatti può succedere che gli interlocutori del paese ospitante – per lo meno in Tunisia è quello che spesso accade – reagiscono con un atteggiamento di sfiducia o addirittura di boicottaggio. E ad esempio, per la mentalità dei nordafricani, la fiducia, il “rapporto di amicizia” e la “familiarità” anche nelle relazioni d'affari sono condizioni sine qua non al fine di rendersi credibili.

Sempre per quanto attiene alla sfera “culturale”, M. Djemal, direttore della Camera di Commercio franco-tunisina, fa notare che “gli investitori francesi cercano di evitare di ricorrere a joint-venture con soci tunisini e non a caso alla Camera di Commercio spesso vengono segnalati contenziosi tra le due parti parti”⁷. Un'altra osservazione da fare è che le imprese straniere sono generalmente poco interessate al mercato tunisino poiché risulta atomizzato e che non compra in grandi quantità; per cui trovano più interessante operare in condizioni di Off-Shore. Sempre secondo Mr. Djemal, la Tunisia grazie alle riforme in atto, è il paese più interessante tra i paesi a sviluppo intermedio della sponda Sud del Mar Mediterraneo e risulterebbe tra l'altro che è maggiore il flusso di imprese francesi che disinvestono in Marocco per investire in Tunisia che il contrario. Tra i principali motivi rientrerebbero il livello d'istruzione più elevato in Tunisia e il migliore rapporto salari/produttività (nonostante il costo della manodopera sia più elevato in Tunisia). Sempre Mr. Djemal ricorda che le imprese europee che producono in Tunisia sono avvantaggiate dagli ottimi trasporti e servizi logistici: un camion caricato il sabato è in grado di raggiungere qualsiasi città d'Europa il martedì al più tardi. C'è però da notare che a livello dei servizi bancari invece la Tunisia rimane meno sviluppata dei suoi vicini come ad esempio l'Egitto. In

Tunisia infatti non è molto facile aprire un conto e per l'investitore straniero è meglio muoversi con risorse proprie, così in generale gran parte delle aziende si fanno pagare dai loro clienti su conti esteri. Comunque c'è da dire anche che il profilo classico dell'azienda ad esempio italiana che investe in Tunisia è quasi sempre quello di una piccola o media impresa che ha preso in affitto il capannone, utilizza vecchi macchinari e il titolare ha tutte le garanzie personali in Italia. Inoltre spesso capita che sul proprio conto in banca in Tunisia l'impresa ha solo il cash flow, quanto gli serve per le spese correnti e per pagare il personale. Il risultato è che è quasi impossibile strappare crediti alle banche locali. I requisiti per ottenere un credito sono infatti fornire garanzie reali, presentare una fideiussione bancaria o aver comprato il capannone dove produce⁸ e per chi riesce ad ottenere un credito, il corrispondente del nostro Libor, il cosiddetto TMM (tasso Medio di Mercato) si aggira intorno al 7% a cui va aggiunto uno spread che varia dall'1,5% al 4,5% secondo il tipo di finanziamento. Inoltre c'è la possibilità di ottenere finanziamenti per le imprese a partecipazione europea che investono in Tunisia (Programmi Cooperazione allo Sviluppo dell'Ambasciata d'Italia, Simest, Bei, Ecip...). Inoltre rispetto ad altri paesi dell'area la Tunisia, primo paese mediterraneo ad aver firmato un accordo di libero scambio con l'UE, ha attivato programmi di "mise à niveau" dell'ambiente economico e del sistema paese (oltre che delle imprese tunisine al fine di renderle più competitive) in parte finanziati con fondi europei, al fine di migliorare la competitività del paese per gli investimenti stranieri. Per quanto riguarda l'ambiente economico in cui si trova ad operare un imprenditore straniero in Tunisia, per il rischio paese, secondo la classifica dei paesi effettuata dalla Compagnia di assicurazioni all

⁷ Nostra intervista presso gli uffici della Camera di Commercio in ottobre 1999.

⁸ Mondo e Mercati, inserto del Sole 24 ore, 1 ottobre 1998.

esportazioni francese Coface⁹, la Tunisia e il Marocco sono le priorità della regione Nord Africa e in particolare la Tunisia presenta risultati economici tra i migliori del continente africano oltre a godere di vantaggi già passati in rassegna quali la maggiore diversificazione dell'economia e quindi la minore dipendenza dalle risorse naturali, l'investimento nel miglioramento dei servizi sanitari e dell'insegnamento che rimangono rari per qualità in Africa. D'altro canto però la posizione geografica rende la Tunisia sensibile agli avvenimenti che accadono nel Maghreb. Ad esempio c'è senz'altro una percezione di rischio e di diffidenza spesso per il semplice fatto che il paese è molto prossimo all'Algeria. In ultimo secondo noi nonostante l'esistenza di un'agenzia specializzata per gli investimenti stranieri (FIPA) il codice degli investimenti potrebbe talvolta dimostrarsi di difficile applicazione poiché comporta ancora alcune eccezioni alla libertà di investire¹⁰ per l'esistenza di testi particolari non abrogati.

⁹ Guida al rischio paese, op. cit..

¹⁰ Ad esempio nell'esercizio di attività commerciali, un non tunisino non può operare da solo ed è vietato ad uno straniero l'acquisto di terre.

CAPITOLO SESTO

6.1 Metodologia della ricerca

L'ultima parte del lavoro si suddivide in due parti, la prima consiste nella raccolta delle informazioni e la seconda in un'analisi qualitativa dei questionari compilati durante un incontro con il responsabile aziendale e la visita diretta nelle fabbriche tunisine delle imprese straniere investitrici. Si è scelto di focalizzare la nostra attenzione sugli investimenti diretti esteri nel settore industriale, in particolare prendendo in considerazione le imprese off-shore del settore manifatturiero. I dati usati per il profilo delle aziende e la composizione delle "success story" sono stati reperiti attraverso una ricerca approfondita su internet e nelle aziende stesse. I dati settoriali e la lista d'impresie operanti in Tunisia sono stati reperiti presso centri di documentazione specializzati a Tunisi quali: Agence pour la promotion de l'industrie (API), Foreign Investment Promotion Agency (FIPA), Camere di commercio straniere e infine presso l'Ufficio Commerciale dell'Ambasciata d'Italia in Tunisia. Le informazioni riguardanti la "mini-survey" sono state raccolte invece principalmente durante interviste *face to face* ad un target mirato di imprese sufficientemente rappresentative della tipologia di investimento che viene effettuato in Tunisia, attraverso articoli già pubblicati sulla stampa e grazie alla consultazione di brochure, rapporti annuali e materiale interno alle aziende. Verranno passati in rassegna sette casi di aziende che hanno investito in Tunisia – in epoca post-coloniale e più esattamente a partire dagli anni '70 – al fine di delineare per quanto possibile alcune caratteristiche delle imprese che investono nel paese. L'obiettivo di questa

sezione è quello di verificare – attraverso la ricerca sul campo - le affermazioni fatte precedentemente riguardo i fattori di motivazione e di dissuasione della Tunisia come polo di attrazione per gli investimenti stranieri. Pertanto alla fine verrà presentato un lavoro di analisi dei questionari compilati insieme al responsabile dell'unità produttiva in Tunisia. E' stato scelto un campione limitato di imprese che hanno investito in Tunisia per un totale di 7 holding europee e 17 unità produttive. Del resto una ricerca sull'intera popolazione di imprese straniere o a capitale misto (oltre 2000) sarebbe stata un'esperienza di difficile attuazione per costi e tempi. Abbiamo dovuto purtroppo anche mettere da parte l'idea di effettuare un'analisi che riguardasse un settore ben preciso, è stato infatti difficile scegliere i parametri in base ai quali formare un campione rappresentativo di un intero settore senza contare la difficoltà ad ottenere dagli enti preposti una lista completa ed aggiornata di tutte le imprese da contattare. I settori maggiormente rappresentativi degli investimenti diretti esteri in Tunisia sono il tessile abbigliamento, quello della lavorazione del cuoio e scarpe e quello relativo alla produzione di componentistica per automobili. Per il primo e l'ultimo settore il numero di imprese da contattare era proibitivo, non avremmo mai potuto mandare a buon fine la compilazione di centinaia di questionari in breve tempo (senza contare i costi), anche poiché in Tunisia i sondaggi, soprattutto se effettuati via fax o telefono, senza la presenza fisica di un intervistatore, destano un pò di diffidenza (inoltre teoricamente la legge pretende che, per spostarsi sul territorio tunisino da un governatorato all'altro al fine di fare interviste, bisogna chiedere preventivamente un'autorizzazione presso la sede del governatorato stesso). Per quanto riguardava l'ipotesi di una ricerca approfondita che riguardasse la totalità delle imprese del settore attivo nella componentistica per automobili, anche se la popolazione totale di imprese è

di numero inferiore (poche decine di unità in tutto), al ministero tunisino – seppur dimostrando molto spirito di collaborazione - non ci hanno potuto fornire una lista esaustiva delle imprese del particolare settore. Per cui si è optato per una mini ricerca che riguardasse un numero ristretto di aziende selezionate in ordine d'importanza nel paese d'origine e che rispetto agli standard tunisini siano considerate imprese di medio-grande dimensione. Per un primo screening nella scelta delle imprese da intervistare ci siamo basati su una lista delle maggiori imprese attive nel paese pubblicata dalla FIPA (Foreign Investments Promotion Agency) escludendo così la miriade di micro e piccole imprese che costituiscono sì la maggioranza nel panorama di imprese straniere ma che secondo noi non avrebbero potuto fornire una testimonianza e un giudizio sufficientemente affidabili riguardo le motivazioni e i fattori di dissuasione per un investitore straniero. Dopo aver individuato le imprese da contattare, abbiamo iniziato una “fase esplorativa” focalizzata sul contatto diretto con la sede centrale in Italia, Francia o Germania (sono le tre nazionalità rappresentate dal campione nonché le principali nel panorama degli investimenti diretti esteri in Tunisia) chiedendo il nome del responsabile di area presso l'azienda madre, il nome del responsabile dell'unità produttiva in Tunisia e cercando in ultima analisi di fissare almeno un appuntamento telefonico con l'interessato e richiedere contemporaneamente del materiale informativo sull'azienda (rapporto annuale, brochure, ecc..).

Una volta raccolte le informazioni essenziali, durante il soggiorno di metà febbraio 2001 in Tunisia, abbiamo incontrato i responsabili europei delle imprese interessate e abbiamo così potuto approfondire le informazioni già ottenute in Italia, verificando alcuni dati e soprattutto cercando di sondare quali sono a livello pratico i vantaggi reali di una rilocalizzazione produttiva in Tunisia.

Inoltre è stato nostro intento chiarire con l'imprenditore intervistato quali sono i fattori di dissuasione della Tunisia come sito d'investimento e quali sono i paesi da cui proviene una dura concorrenza per l'unità produttiva tunisina, cercando di scoprire quali sono i paesi concorrenti della Tunisia nell'area euromediterranea. Tra le ultime domande chiedevamo se la performance dell'investimento in Tunisia è complessivamente soddisfacente o no e subito dopo se la strategia futura sarà quella di sviluppare l'impianto produttivo, crearne uno nuovo, oppure disinvestire.

6.2 Il target mirato di aziende per la ricerca sul campo

Alcune delle sette imprese prese in considerazione, come nel caso di Leoni e Valéo, hanno scelto la Tunisia come unico sito d'investimento in Africa e Medio Oriente pur essendo ormai presenti in molti paesi dell'Europa centro-orientale, l'area geografica maggiormente concorrente dei paesi nordafricani. Altre aziende, tra le quali figura il Gruppo Miroglio, sono attive anche in altri paesi del Nord Africa come Marocco ed Egitto oltre che nei paesi dell'Est Europeo. Il Gruppo Filippini è un esempio di azienda che ha investito prima in Russia e poi in Tunisia. Sempre nell'ambito del settore tessile il Gruppo Marzotto ha investito sin dall'inizio degli anni '90 in Tunisia ed ha contemporaneamente effettuato rilocalizzazioni produttive in alcuni paesi dell'Est (Lituania in particolare). Il Gruppo Niggeler & Kupfer ha investito solo due anni fa circa in Tunisia che rimane per ora l'unico paese extra-europeo in cui il Gruppo è presente.

6.3 Il settore tessile e abbigliamento in Tunisia

Secondo i dati dell'API (Agence de Promotion de l'Industrie), nel settore tessile e abbigliamento sono attive circa 1910 imprese in Tunisia che impiegano 10 o più persone e tra queste risulta che ben 1451 siano off-shore, quindi ben il 76%. Come si può osservare dalla tav. 6.1, la stragrande maggioranza delle imprese attive nel settore (ben il 79%) operano nella confezione di abiti, fenomeno di atomizzazione che dovrebbe essere facilmente spiegato dal fatto che la confezione è una fase di lavorazione che non richiede investimenti particolarmente costosi e che perseguano quindi un orientamento della produzione ad economia di scala.

Tav. 6.1

Ripartizione delle imprese che impiegano più di 10 persone per settore di attività e regime fiscale

| Attività | Off-Shore | Non Off-shore | Totale |
|--------------------------------|-----------|---------------|--------|
| Filatura | 7 | 38 | 45 |
| Tessitura | 6 | 63 | 69 |
| Finissaggio | 11 | 30 | 41 |
| maglieria | 133 | 63 | 196 |
| Confezione d'abiti | 1290 | 216 | 1506 |
| Produzione di articoli tessili | 20 | 51 | 71 |
| Altre industrie tessili | 88 | 99 | 187 |

Fonte: Agence de Promotion de l'Industrie

Nota: Alcune imprese operano in più settori di attività nello stesso tempo

Come si vedrà in seguito con l'analisi della success story della divisione Vestebene del Gruppo Miroglio, questa azienda iniziò l'investimento proprio nella confezioni di abiti per diversificare soltanto dopo nella

tessitura, filatura e maglieria. Al contrario, nelle altre attività il numero di imprese è molto inferiore (2% filatura, 3,5% tessitura, 2% finissaggio e 10% maglieria). Secondo fonti dell'API, la produzione del settore ha raggiunto un fatturato pari a più di 7 miliardi di lire nel 1999 contro un fatturato di 3, 4 miliardi nel 1992, ossia un tasso di crescita medio annuale di circa 11%. La stima del valore aggiunto è di circa il 30%. Gli investimenti nel settore sono passati da 186 miliardi di lire circa nel 1992 a 290 miliardi di lire nel 1999, di cui 46 miliardi nella confezione destinata all'export. La quota del settore tessile-abbigliamento sul totale delle industrie manifatturiere è del 23% in media nel periodo 1992-1999 e nel 1999 esso figurava al secondo posto tra gli investimenti diretti in Tunisia. Le imprese con un numero di addetti superiore a 10, danno lavoro a circa 176.600 persone e si stima che circa 6.000 nuovi impieghi siano creati ogni anno all'interno del settore¹¹. Le esportazioni del settore tra il 1992 e il 1999 sono passate da 2.201 a 4.679 miliardi di lire ossia con una progressione ad un tasso di crescita annuo medio del 11%. Sul totale delle esportazioni il settore abbigliamento ne rappresenta da solo il 94%. Come si può osservare dalla tav. 6.2, i principali prodotti esportati per valore sono, in ordine decrescente: pantaloni, pantaloni jeans, biancheria femminile, vestiti da lavoro, camicie e giacche.

¹¹ Fonte: Agence de Promotion de l'Industrie.

Tav.6.2**Principali prodotti esportati nel 1999**

| Montante | Milioni di lire | % |
|----------------------|------------------------|----------|
| Pantaloni | 879.000 | 18.8% |
| Pantaloni Jeans | 800.000 | 17.1% |
| Biancheria femminile | 395.000 | 8.4% |
| Vestiti da lavoro | 347.000 | 7.4% |
| Camicie | 339.000 | 7.2% |
| Giacche | 338.000 | 7.2% |

Fonte : Institut National de la Statistique/API

Tav.6.3**Principali fornitori dell'UE**

| Paese | Montante (milioni di Euro) | % |
|-------------------|-----------------------------------|----------|
| Cina | 6.278 | 15.5% |
| Turchia | 4.593 | 11.3% |
| Hong Kong | 2.772 | 6.8% |
| Tunisia | 2.372 | 5.9% |
| Marocco | 2.111 | 5.2% |
| Romania | 2.082 | 5.1% |
| Polonia | 1.778 | 4.4% |
| Bangladesh | 1.759 | 4.3% |
| India | 1.654 | 4.1% |
| Indonesia | 1.391 | 3.4% |
| Totale | 26.790 | 66.0% |

Fonte: EURATEX/API

I principali clienti della Tunisia per le esportazioni del settore tessile e abbigliamento sono i paesi europei che assorbono il 94% del totale, e tra essi la Francia, l'Italia e la Germania da sole ricevono già il 73% delle esportazioni tunisine¹².

La Tunisia inoltre dal 1997 figura al quarto posto tra i primi fornitori dell'UE dietro a Cina, Turchia e Hong Kong (vedi tav.3).

Le importazioni del settore sono aumentate meno rapidamente delle esportazioni, esse raggiungono la somma di 3.534 miliardi nel 1999 contro 1.824 miliardi di lire nel 1992 ossia un'evoluzione ad un tasso di crescita medio annuo del 10%. Tra le importazioni circa il 60% è costituito da tessuti, il 17% da vestiti in tessuto, l'11% da maglie, il 6% da fili e il 2% da fibre.

I paesi europei principali clienti della Tunisia sono anche i principali fornitori: infatti Francia, Germania e Italia soddisfano il 70% delle importazioni tunisine.

Infine, sempre secondo dati dell'API, il numero d'impresе a partecipazione straniera è di 869 unità di cui 536 a capitale 100% straniero.

Tra queste imprese il 36% è a partecipazione francese, il 19% italiana, il 16% tedesca, il 13% belga.

¹² Fonte: Agence de Promotion de l'Industrie.

6.3.1 Il Gruppo Miroglio

| | Divisione Vestebene | GVB CO.TUN Sarl | GVB TL.CO.T. Sarl | Filature Italiane Sarl |
|-----------------------------------|---------------------|-----------------------|----------------------------|----------------------------|
| Localizzazione | Alba | Tunisi | Tunisi | Mahdia |
| Anno di fondazione | 1884 | 1976 | 1981 | 1999 |
| Numero di unità produttive | 1 | 2 | 2 | 2 |
| Assetto della proprietà | | 100% Gruppo Miroglio | 100% Gruppo Miroglio | 100% Gruppo Miroglio |
| Prodotti esportati | | Cappotti e giacche | Gonne, pantaloni e camicie | Filati e maglie |
| Fatturato | | 30 MLD LIT | 30 MLD LIT | |
| Numero di addetti | | 250 | 200 | 85 |
| Settore di attività | Abbigliamento | Tessile Abbigliamento | Tessile Abbigliamento | Tessile Filature/Maglieria |
| Capitale sociale | | 100.000 DT | 100.000 DT | |

Scheda Sintetica del Gruppo Miroglio in Tunisia

Il profilo del Gruppo Miroglio

Il Gruppo Miroglio¹ è uno dei più importanti gruppi industriali italiani operanti nel settore della produzione di tessuti e della confezione di abiti.

Si passa da una piccola attività commerciale ad un'azienda internazionale leader nel settore del Tessile e Abbigliamento femminile.

Nel 1884 Carlo Miroglio apre un piccolo negozio di vendita tessuti nel centro di Alba, nel 1950 nasce il primo stabilimento di tessitura industriale, nel 1955 viene fondata Vestebene, la Divisione Abbigliamento femminile del gruppo e nel 1958 vengono avviati gli impianti di finissaggio, stamperia e tintoria.

Nel 1972 inizia l'espansione internazionale del gruppo Miroglio con il primo investimento diretto in Grecia.

La strategia di "rilocalizzazione produttiva" all'estero della Miroglio costituisce un caso originale di clonazione di fabbriche, non semplicemente quindi la creazione di una rete di fornitura come di solito si fa nel settore abbigliamento (ad esempio Benetton).

Nel 1976 inizia l'espansione in Tunisia e successivamente in Egitto e Marocco.

Attualmente, per motivi di costi, in Italia è in funzione un unico stabilimento della divisione Vestebene (fino a meno di un decennio fa ne esistevano circa sette); esso viene usato come "stabilimento pilota" usato per fare campionari, sperimentare miglioramenti tecnologici e formare gli operai delle unità produttive all'estero.

¹ Si veda anche *La rilocalizzazione produttiva italiana nei paesi in via di sviluppo*, Carlo Secchi, Giuffrè Editore, Milano 1983.

Il processo di internazionalizzazione del Gruppo Miroglio in Tunisia

Il primo stabilimento "africano" della Miroglio in ordine di tempo, Vestebene Co. Tun., sorge in una zona industriale nella periferia sud di Tunisi, Ksar Said, dove sono presenti numerose aziende tunisine, francesi, tedesche ed italiane. Percorso un breve tratto di strada, si arriva al secondo stabilimento di confezione del Gruppo Miroglio, la Ti.co.T.. Accanto sorgono altri fabbricati, per lo più aziende produttrici di biancheria, jeans. Non lontano si trova il terzo insediamento del Gruppo, Tissage de Tunis. Quest'ultimo si suddivide in tre nuclei: tessitura, orditura e magazzino. La Vestebene ha iniziato la sua attività produttiva in Tunisia nel mese di maggio 1976 affittando un capannone di 1500 metri quadrati a 6 Km dal centro, nella località di Den Den. Il locale era privo di qualsiasi struttura (vi si producevano conserve di olive). La produzione di capi ha preso il via il 3 maggio con dieci ragazze. Lo staff tecnico, amministrativo direzionale era composto da 6 italiani e 2 tunisini. La lavorazione consisteva nel confezionare capi pesanti (cappotti, giacche) il cui tessuto arrivava già tagliato da Alba. Al macchinario utilizzato nei primi tempi non disponeva ancora di ausili elettronici ed automatici. Nel 1977 ci fu un primo ampliamento con la costruzione di un capannone per ospitare la sala taglio e completare il ciclo di lavoro uniformandolo a quello della Vestebene. Nel 1978 avviene un altro ampliamento con la costruzione del terzo capannone dove si è deciso di creare una seconda catena per produrre il leggero (abiti) con 60 operaie. Nel 1979 viene costruito un altro capannone (nel 1991 si contavano 320 unità come personale). Nel 1980 si costruisce la seconda unità di confezione, la Ti.co.T. nella zona di Ksar Said (5 Km dal centro) di concezione moderna, realizzata con la partecipazione di aziende italiane.

Nel 1981 le due unità sono entrate in pieno regime di produzione. La Vestebene decise quindi la creazione di una direzione centrale e tre direzioni per gestire le 2 unità. Nei momenti di grande richiesta del mercato una parte di produzione viene affidata a terzisti. Nel periodo '78 - '79 ad esempio, si è arrivati ad avere cinque esterni che lavorarono quasi esclusivamente per il Gruppo Vestebene tunisino (produzione del leggero). Dal 1985 la Co.Tun e la Ti.co.T. hanno continuato il loro cammino seguendo tutti gli aggiornamenti adottati negli stabilimenti italiani (tecnologie e nuovi metodi di lavorazione). La storia di Tissage de Tunis si apre sul finire degli anni 70. Preso in affitto un fabbricato nelle vicinanze dell'aeroporto (prima zona industriale della città, che porta il nome di Charguia) viene avviata la produzione in forma sperimentale. La dotazione iniziale è di una trentina di telai a navetta Ruti, per cotone (prelevati ad Alba). Dopo qualche mese, superare le prevedibili difficoltà tecnico-organizzative (come la ricerca e formazione del personale) la lavorazione viene trasferita nell'altra zona industriale del paese (Ksar Said Manuba) distante pochi metri dallo stabilimento Ti.co.T. del GVB. Per un anno i due insediamenti (quello per tessitura e l'altro di confezioni) hanno fatto parte di una sola società Ti. co.T. dove Ti. sta per tessitura e co. T. confezione tunisina. Con lo scorporo, lo stabilimento della divisione tessuti diventa Tis. Tun. (Tissage de Tunis) mentre la fabbrica Vestebene mantiene la sigla Ti.Co.T. Nell'anno della società unica, le due divisioni del Gruppo hanno sviluppato una valida collaborazione. L'attività produttiva, nella nuova sede, è decollata nel 1980 con la lavorazione di cotoni e fiocchi sugli oltre cento telai Ruti, a navetta. Col tempo il parco macchine è stato notevolmente rinnovato. Prima con telai Saurer a pinza e poi con modernissimi telai Vamatex. Nello stabilimento hanno poi trovato posto anche un reparto visita e rammendo. Dal 1986 il parco macchine

comprende esclusivamente telai Vametex. Inoltre nel fabbricato, a fianco della tessitura è stata introdotta la lavorazione di orditura.

Va ricordato che le materie prime utilizzate nella produzione sono tutte italiane e comunque non di provenienza locale. Per quanto riguarda l'organizzazione, in Tunisia c'è un direttore generale responsabile delle tre unità. A livello tecnico i tecnici, gli stilisti, i modellisti e i capi reparto sono tutti italiani sempre legati alla casa madre in Italia con un filo diretto giornaliero. I quadri intermedi sono invece tutti locali, cresciuti e formati dal Gruppo con periodi di addestramento in Italia nello stabilimento pilota. E' interessante rilevare che proprio negli inizi del 2001 un nuovo maglificio è stato fondato dal gruppo nella stessa zona industriale di Ksar Said a pochi metri dagli altri stabilimenti. Il responsabile di area del Gruppo Miroglio, il Sig. Bartocci annuncia che lo stabilimento sarà operativo dagli inizi di Marzo ed è stata scelta la Tunisia dopo aver valutato la possibilità di investimento in altri paesi concorrenti come la Romania e la Bulgaria, l'Egitto e il Marocco. I due "pionieri" del progetto Tunisia della Miroglio (Carlo Oricco e Gianpiero Calorio, rientrati in Italia nel 1985) giudicano in modo positivo la loro esperienza di lavoro iniziata 25 anni fa. Più delle difficoltà ambientale (differenti culture, tradizioni) fu la quasi totale assenza di normative per regolamentare l'attività industriale (dazi, dogane, pratiche amministrative) che creò notevoli disagi. Nessuno tra i locali era in grado di fornire loro indicazioni esaurienti per cui si trattava di inventarsi un po' tutto. Assai arduo si rivelò, dopo le assunzioni, (nessuno vantava esperienze specifiche nel settore) il compito di addestramento dei dipendenti tunisini al lavoro di confezione e di tessitura. L'adattamento ai turni, il rispetto dell'orario, il ritmo produttivo, rimanere per ore in piedi, lavorare in ambiente chiuso, comportavano traumi non

indifferenti per la popolazione locale. Inevitabili quindi le defezioni ma col passare del tempo la mentalità di lavoro del Gruppo è stata ben acquisita. Secondo la testimonianza dell'attuale direttore degli stabilimenti di confezione a Tunisi, Giovanni Barroero², l'investimento in Tunisia è più che soddisfacente, vengono prodotti attualmente un milione e 800 mila capi annui e l'azienda si avvale in Tunisia anche di circa 12 terzisti. Si stima che un minuto di produzione in Italia costi 800 lire mentre in Tunisia solo 200 lire, per cui il basso costo della manodopera resta un fattore di attrazione importante.

Per quanto riguarda gli altri due stabilimenti nordafricani, nel 1994 Miroglio effettua il primo investimento in Marocco, però questa volta tramite acquisizione, come quando investì in Germania e Francia acquisendo preesistenti unità produttive. La fabbrica in Marocco produceva per alcuni marchi francesi, Caroline Rohmer e Sym senza però ottenere buone performance per cui il Gruppo Miroglio intervenne nella ristrutturazione e effettuò un cambiamento dei locali. Ancora oggi la fabbrica marocchina continua a produrre al 50% per marchi francesi. Per quanto riguarda l'Egitto, il Gruppo opera in una zona franca ad Alessandria, quindi l'investimento è stato a partire da uno stabilimento costruito ex-novo su terreni poco più che desertici.

² Intervista effettuata presso GVB Ti.Co.T nel mese di febbraio 2001.

6.3.2 Il Gruppo Niggeler & Kupfer

| | Manufacture de Ksar Said | Filature de Mahdia |
|---|--|--|
| Localizzazione | Tunisi | Boumerdes |
| Anno di fondazione | 1999 | 1999 |
| Numero di unità produttive | 1 | 1 |
| Assetto della proprietà | 50% Gruppo N.K. 50% Gruppo Miroglio | 50% Gruppo N.K. 50% Gruppo Miroglio |
| Mercati | Italia | Italia |
| Fatturato | 27 miliardi di lire | |
| Numero di addetti | 160 | |
| Settore di attività e prodotti esportati | Tessile Tessuti greggi | Tessile Filatura |
| Capitale sociale | | |

Scheda sintetica del Gruppo Niggeler & Kupfer in Tunisia

Il processo di internazionalizzazione del Gruppo N & K in Tunisia

Lo stabilimento Manufacture de Ksar Said (MKS) è di proprietà del Gruppo Niggeler & Kupfer per il 50% , il capitale restante è detenuto dal Gruppo Miroglio che però non si occupa della gestione diretta. La fabbrica è attiva nella produzione di tessuti a ciclo continuo 24 ore su 24 ed occupa un pre-esistente stabilimento del Gruppo Miroglio (Tissage de Tunis), ora inglobato in MKS. La società fattura circa 27 miliardi di lire l'anno, tutta la

produzione è destinata all'export e soprattutto ai due principali clienti che sono Miroglio e Gruppo N&K. Per quanto riguarda il personale, lo stabilimento si avvale di 160 dipendenti tra i quali figurano solo due italiani. Come per quanto riguarda le fabbriche del Gruppo Miroglio, le materie prime (in questo caso il cotone) sono assenti in Tunisia e vengono importate dall'estero (il cotone in particolare viene importato dall'Egitto). Per quanto riguarda gli standard di produzione, si producono un milione di metri di tessuto al mese e MKS, secondo il responsabile italiano Marnoni Marno³, è da considerarsi un'impresa di dimensioni medio-grandi. Egli sostiene con fierezza che lo stabilimento funziona a ritmo italiano, per qualità del prodotto, modo di lavorare, tecnologie e know-how. Una volta prodotto il tessuto greggio, gran parte di questo viene inviato in Italia per la fase di finissaggio e tintura che non conviene effettuare in Tunisia vista la bassa qualità dell'acqua.

L'attività dell'azienda è iniziata nel 1998 con l'assunzione di quaranta giovani tunisini tutti diplomati in una scuola specializzata tunisina e preventivamente formati nello stabilimento del Gruppo a Vinosa Marina in Italia. Secondo il responsabile della fabbrica, l'investimento in Tunisia è stato realizzabile grazie alla joint-venture con il Gruppo Miroglio che vantava un'esperienza di 25 anni in Tunisia, infatti egli ci fa notare come l'interpretazione delle leggi e delle relative modifiche sia un fattore di dissuasione. Un altro svantaggio sarebbe dovuto alla mancanza di esperienza e di tradizioni nel paese in campo tessile oltre alla scarso spirito imprenditoriale dei tunisini.

La qualità del prodotto in Tunisia risulterebbe quindi inferiore rispetto ai paesi dell'Est che hanno l'ulteriore vantaggio dei costi e i tempi di trasporto inferiori. Il Sig. Marnoni lamenta anche la difficile gestione del

³ Intervista effettuata presso la sede dello stabilimento in Tunisia nel mese di febbraio 2001.

personale tunisino, ci fa notare che nel giro di due anni sono state 80 le persone che si sono ritirate dal lavoro o che sono state licenziate. Tuttavia fra gli aspetti positivi il Sig. Marnoni sottolinea la corruzione quasi inesistente, una stabilità politica invidiabile (seppur temporanea) e un rischio paese complessivamente basso che, grazie anche allo stato di polizia che vige nel paese, fanno sentire al sicuro e quasi sotto tutela l'imprenditore straniero. In ultima analisi il suo giudizio sull'investimento resta però positivo, la Tunisia risulterebbe più competitiva dei paesi dell'Est per la tessitura ma per certi aspetti meno competitiva dei paesi del Far East come la Cina. Facendo un confronto tra Tunisia e Ungheria ad esempio, egli fa notare come la prima abbia dei costi di manodopera più o meno uguali alla seconda, costi di trasporto superiori, costi di energia inferiori, però l'aspetto determinante che indirizza la scelta verso la Tunisia è il codice d'incentivazione agli investimenti assente nei paesi dell'Est Europeo.

6.3.3 Gruppo Marzotto

| | Gruppo Marzotto | Filin S.A. |
|---|--|--|
| Localizzazione | Italia, Germania, Svizzera, Repubblica Ceca, Lituania, Usa e Turchia | <i>Ben Arous</i> |
| Anno di fondazione | | 1991 |
| Numero di unità produttive | | 1 |
| Assetto della proprietà | | 75% Gruppo Marzotto 25% Capitale tunisino |
| Mercati | Italia, Europa, Nord America, Asia (più di 100 paesi) | Italia |
| Fatturato | 2,700 miliardi di lire | |
| Numero di addetti | 9625 (1999) | 200 (solo 1 italiano) |
| Settore di attività e prodotti esportati | Tessile Abbigliamento | Tessile Filature di lino |
| Capitale sociale | | |

Scheda sintetica del Gruppo Marzotto in Tunisia

Il profilo del Gruppo Marzotto

Il Gruppo Marzotto è uno dei maggiori player mondiali nell'industria della moda ed opera in due settori: tessile e abbigliamento. Nel settore tessile, tra i marchi di grande prestigio figurano Marzotto, Gabello, Lanerossi (nei filati lanieri per maglieria), Mariane, Tessuti di Sondrio, Linificio e Canapificio Nazionale (nei filati di lino e a cui fa capo la fabbrica tunisina). Per quanto riguarda l'abbigliamento Marzotto detiene posizioni di leadership nel classico maschile e quote crescenti di mercato nello sportswear e nel femminile ed è costituito dalle attività della controllata Hugo Boss, con i marchi BOSS, HUGO e BALDESSARINI, e da quelle del Raggruppamento Marzotto, cui fanno capo le licenze MARLBORO CLASSICS, Gianfranco Ferré STUDIO, Gianfranco Ferré FORMA, GFF Gianfranco Ferré, M MISSONI ed i marchi propri BORGOFIORI, UOMOLEBOLE e PRINCIPE.

Il fatturato netto consolidato del Gruppo è stato di oltre 2.700 miliardi di lire nel 1999 dei quali circa tre quarti realizzati all'estero e l'azienda è presente all'estero con stabilimenti produttivi in Italia, Germania, Svizzera, Repubblica Ceca, Lituania, Stati Uniti, Tunisia e Turchia per un numero totale di 9.625 dipendenti e vendite in più di 100 paesi.

Vendite del Gruppo Marzotto per settori di attività

| Vendite per settori in % | | |
|--------------------------------|-------|-------|
| | 1999 | 1998 |
| Attività Laniera | 21.8 | 24.3 |
| Attività Liniere | 4.3 | 4.1 |
| Abbigliamento Hugo Boss | 53.9 | 50.4 |
| Abbigliamento Marzotto | 19.9 | 21.1 |
| Altre attività | 0.1 | 0.1 |
| | 100.0 | 100.0 |

Fonte: Gruppo Marzotto

Vendite del Gruppo Marzotto per aree geografiche

| Vendite per Area percentuali | 1999 | 1998 |
|------------------------------|-------|-------|
| Italia | 22.7 | 25.0 |
| Altri Paesi CEE | 51.2 | 48.9 |
| Altri paesi europei | 5.2 | 5.9 |
| Nord America | 11.1 | 10.5 |
| Asia | 7.5 | 7.1 |
| Altri | 2.3 | 2.6 |
| | 100.0 | 100.0 |

Fonte: Gruppo Marzotto

6.3.4 Il Gruppo Lee Cooper

| | Lee Cooper | Confection Ras Jebel |
|---|-------------------|--|
| Localizzazione | | Ras Jebel (Nord Ovest di Tunisi) |
| Anno di fondazione | | 1982 |
| Numero di unità produttive | | 1 |
| Assetto della proprietà | | |
| Mercati | | Europa Nord America |
| Fatturato | | |
| Numero di addetti | | 650 |
| Settore di attività e prodotti esportati | | Tessile- Abbigliamento Pantaloni, camicie, jeans |
| Capitale sociale | | |

Scheda sintetica del Gruppo Lee Cooper in Tunisia

Il processo di internazionalizzazione di Lee Cooper in Tunisia

La fabbrica tunisina di Lee Cooper, Confection Ras Jebel, è sita nella località Ras Jebel nel nord della Tunisia, ricopre uno spazio di circa 8000 metri quadri ed è in grado di produrre fino a 50.000 pezzi a settimana.

Nella stessa unità produttiva vengono effettuate tutte le fasi di lavorazione e grazie ad un'esperienza di più di 25 anni con gli interlocutori locali (quali doganieri e trasportatori), i tempi di spedizione sono ridotti a 2 giorni

massimo per i paesi del Sud Europa, 5 giorni per il Nord Europa e una settimana per l'America del Nord. Per fare un esempio dei tempi di consegna, la materia prima viene imbarcata a Marsiglia il sabato e il lunedì successivo viene lavorata in Tunisia, allo stesso modo il pantalone appena terminato il sabato, già il lunedì successivo è in Francia.

Tra i principali clienti dell'unità produttiva Lee Cooper Tunisia vanno ricordati Lee Cooper, Complices, Celio, Benetton.

Per quanto riguarda gli approvvigionamenti attualmente solo i tessuti vengono importati dall'Europa mentre tutti gli altri accessori complementari (filo, bottoni, ecc.) vengono acquistati da produttori locali e si pensa che anche il tessuto in futuro sarà reperito in Tunisia al fine di ridurre costi e tempi⁴.

L'attività dello stabilimento tunisino di Lee Cooper è infatti già molto integrata nel tessuto industriale locale, col tempo si è creata una rete di fornitori specializzati che seguono le esigenze e gli standard di qualità del gruppo.

L'attuale stabilimento è nato nel 1975 da una partnership tra un industriale tunisino e Lee Cooper Francia.

La prima catena di produzione iniziò con un modello Jeans "5 tasche" con un orientamento alla produzione di massa.

L'investimento godeva dei vantaggi del basso costo della manodopera locale e la fabbrica tunisina si limitava ad eseguire gli ordini dello stabilimento francese di Amiens.

⁴ Intervista a Samy B'ziou, Direttore degli acquisti, in "L'économiste Maghrebin" n°281, dal 14/2/2001 al 28/2/2001.

Fino al 1985 quindi in Tunisia, seppur con buone performance, lo stabilimento Lee Cooper si limita ad una fase esplorativa per poi passare gradualmente ad una sempre maggiore integrazione all'interno del Gruppo. Nel frattempo il mercato diventava sempre più sofisticato, richiedeva un prodotto di maggiore qualità e la lievitazione dei costi di produzione in Europa favoriva le rilocalizzazioni produttive nei paesi in via di sviluppo. Per cui anche in Lee Cooper, per lo stabilimento di Ras Jebel ormai collaudato e che vantava già un'esperienza di 10 anni, si comincia a pensare ad un "trasferimento delle competenze".

Vennero quindi allestiti laboratori per il concepimento dei prototipi per arrivare ad una vera e propria "autonomia industriale" dell'unità produttiva tunisina.

Grazie al programma di modernizzazione "mise à niveau", promosso dai poteri pubblici e al quale la società ha aderito, è attualmente in corso l'informatizzazione completa dello stabilimento al fine di automatizzare al massimo le fasi della lavorazione e ridurre i tempi di risposta agli ordini e di consegna al cliente.

Il direttore della produzione Kamel Alioua⁵ afferma che in termini di produttività lo stabilimento tunisino gode di ottime performance e supera regolarmente del 15% o 20% le unità produttive paragonabili attive in Europa.

Per quanto riguarda invece i vantaggi dello stabilimento tunisino rispetto ai concorrenti asiatici, il direttore generale⁶ ricorda la vicinanza geografica ai mercati di sbocco che si traduce nella riduzione dei tempi di consegna, il rapporto qualità/prezzo del prodotto finale e soprattutto la flessibilità

⁵ Fonte: L'économiste Maghrebin n°281, dal 14/2/2001 al 28/2/2001.

⁶ Fonte: L'économiste Maghrebin n°281, dal 14/2/2001 al 28/2/2001.

commerciale: i produttori asiatici risultano maggiormente competitivi solo per produzioni su grande scala con tempi di consegna molto lunghi.

Tuttavia il mercato europeo verso cui la produzione è orientata, richiede soprattutto tempi di consegna molto brevi, flessibilità e produzione di piccole quantità alla volta.

Un altro vantaggio della Tunisia risulterebbe dall'attuazione dei diversi programmi di formazione professionale promossi dalle autorità pubbliche e nella disponibilità quindi di una manodopera qualificata.

6.3.5 Il Gruppo A. Filippini & F.

| | A. Filippini & F. | Rossella S.a.r.l. |
|---|----------------------------------|---|
| Localizzazione | Gallarate (VA) | Bir Kassaa (Tunisi) |
| Anno di fondazione | | |
| Numero di unità produttive | | 2 |
| Assetto della proprietà | | 100% Gruppo Filippini |
| Mercati | | |
| Fatturato | | |
| Numero di addetti | | |
| Settore di attività e prodotti esportati | | Tessile Confezione e Stamperia Pigiami |
| Capitale sociale | | |

Scheda sintetica del Gruppo Filippini in Tunisia

Il profilo del Gruppo A. Filippini & F.

La A. Filippini & Figlio viene fondata nel 1968 come azienda converter nel settore dei tessuti a navetta in cotone e misti e si rivolge prevalentemente al mercato italiano della lingerie.

Con lo sviluppo del mercato e l'opportunità di introdurre nuove tecnologie nel processo di stampa, l'azienda da converter puro si trasforma in impresa di produzione-nobilitazione tessile.

L'azienda è specializzata nella stampa a pigmento, nella tintura e nel finissaggio di tessuti a maglia e ortogonali di puro cotone e misti per il mercato della lingerie.

Il primo investimento straniero dell'azienda è stata una joint-venture italo-russa controllata da A. Filippini & F. che realizza servizi di confezione di capi per la grande distribuzione.

La Isabel produce capi confezionati in particolar modo pigiama uomo e donna – sfruttando in Russia procedure e tecnici italiani - su proprio disegno o su campione del cliente, utilizzando maglie e tessuti stampati dalla A. Filippini & F..

Il processo di internazionalizzazione del Gruppo A. Filippini & F. in Tunisia

Rossella S.a.r.l. è un'impresa tessile del Gruppo A. Filippini & F., è attiva in Tunisia dal maggio 1999 principalmente per la confezione di pigiama e la produzione giornaliera ammonta a circa 2.500 pezzi.

La fabbrica si trova nella zona industriale di Bir Kassaa (Bir in arabo significa pozzo e infatti a poca profondità si può estrarre l'acqua salmastra poi depurata e utilizzata dall'azienda) nella periferia di Tunisi. Il gruppo investitore si avvale per la produzione tunisina anche di un'altra unità produttiva a gestione italiana, sita a Kairouan nel centro del paese, che però non è di proprietà del Gruppo.

Rossella S.a.r.l. è stata fondata in un periodo molto florido per gli investimenti italiani nel paese. Si stima infatti che circa 250 aziende

italiane siano state fondate in Tunisia nello stesso periodo, ovvero nel biennio 1999-2000⁷.

L'azienda si avvale di circa 83 collaboratori di cui solo 3 italiani. Il problema più drammatico secondo Francesco Lo Iudice, gerente dello stabilimento Rossella S.a.r.l. e responsabile di una società che offre servizi di consulenza agli imprenditori italiani, Italia Service, è la difficoltà nella gestione del personale.

Al 99% la manodopera di cui si avvale l'impresa è femminile, infatti poiché la società tunisina è di tipo patriarcale, le donne sono più disposte al lavoro ed accettano di essere comandate e subordinate ad un'autorità straniera.

L'investimento in Tunisia è successivo a quello effettuato in Russia (l'altro importante investimento diretto del Gruppo) circa 10 anni fa.

Inoltre esiste un'altra fabbrica in Polonia che produce per il Gruppo ma non costituisce un vero investimento diretto.

In Russia la fabbrica è più grande e dà lavoro a circa 250 persone.

Tuttavia secondo il Dott. Lo Iudice la Tunisia ha delle strutture politico-economiche più affidabili e dei vantaggi comparati rispetto ai paesi dell'Est - che invece risultano ancora adesso in una fase di transizione - che permettono agli investitori stranieri dei risparmi di costo che vanno ben oltre il basso costo della manodopera.

Quindi la Tunisia risulta il miglior partner per gli investimenti vari paesi mediterranei perché l'investimento sia a medio/lungo termine poiché ogni imprenditore che s'installa in Tunisia; deve sottoporsi ad un periodo di

⁷ Stima del Dott. Lo Iudice Francesco che è anche membro attivo del Comitato degli Italiani all'estero.

“apprendistato” al fine di adattarsi alle strutture sociali e alla cultura completamente diverse.

Inoltre il maggior interesse per un investimento diretto in Tunisia deriva dalla commercializzazione tra la fabbrica in Tunisia e il cliente in Europa senza passare attraverso l’intermediazione della casa madre in Europa al fine di risparmiare anche le tasse italiane.

I paesi lontani dall’Europa come l’Asia e l’America sono poco interessanti poiché i costi e i tempi di trasporto sono proibitivi e inoltre questi paesi non sono i partner “naturali” dell’UE come quelli del Nord Africa.

La Tunisia offre molte potenzialità per le aziende che hanno una filosofia di produzione “just – in – time”.

Una nuova stamperia di proprietà del gruppo entrerà in attività entro la fine di marzo 2001.

Per ora tecnici italiani stanno procedendo all’installazione dei macchinari ad alta tecnologia realizzati in Italia su commessa.

La fabbrica è stata costruita su circa 5400 m² di terreno proprio dove la vicina Sofitex, importante fabbrica tunisina di tessuti che rifornisce gran parte del mercato locale (soprattutto hotel e ristoranti di lusso), depositava i propri scarti di produzione e rottami.

Con la nuova stamperia si prevede l’assunzione di circa 10 collaboratori di cui solo 2-3 tunisini, gli altri saranno tecnici italiani specializzati poiché la manutenzione degli appositi macchinari è particolarmente complessa e non si può affidare a tecnici locali.

La tipologia di questo investimento – fa notare il Dott. Lo Iudice - esula totalmente dalle classiche aziende che investono in Tunisia, si tratta di una produzione ad alto contenuto tecnologico e non labour intensive come si

potrebbe pensare trattandosi di un investimento in un paese in via di sviluppo: i 2-3- tunisini saranno assunti come guardiani dello stabilimento. Infatti il credo dell'azienda, afferma il Dottor Lo Iudice Francesco⁸, è che non conviene investire in Tunisia meramente per usufruire dei vantaggi legati ai bassi costi della manodopera perché va considerato che la produttività del lavoro è molto bassa in Tunisia ed inoltre vanno aggiunti i costi di trasporto.

Al contrario la rilocalizzazione produttiva conviene in Tunisia quanto più tutte le fasi del ciclo di produzione vengono effettuate nel paese.

Il paese, conclude Francesco Lo Iudice, risulta interessante soprattutto per il fatto che:

- Il reddito è esentasse;
- Non ci sono dazi doganali per importazione materie prime e beni strumentali;
- Se il prodotto è di origine tunisina (con apposito certificato) non ha barriere all'entrata in Italia per gli accordi euro-mediterranei;
- I costi di trasporto sono bassi (in nave Tunisi-Livorno/Genova in 24h) ed i tempi di sdoganamento sono limitati.

Così grazie all'abbattimento tariffario, esportando dalla Tunisia i prodotti ivi confezionati, si può beneficiare di un corrispondente abbattimento dei costi di produzione stimati nell'ordine del 17-18%.

⁸ Intervista di persona presso la sede dello stabilimento in febbraio 2001.

6.4 Gruppo Valéo

| | Valéo S.A. | Valéo Tunisie |
|---|---|---|
| Localizzazione | | Tunisi, Ben Arous, Mateur (Tunisia del Nord) |
| Anno di fondazione | | 1984 |
| Numero di unità produttive | Europa: 69 Asia: 12 Nord- America: 19 Sud- America: 15 | 6 |
| Assetto della proprietà | | 100% francese |
| Mercati | | |
| Fatturato | | 15 miliardi di lire circa |
| Numero di addetti | | 3500 complessivi |
| Settore di attività e prodotti esportati | | Componenti per automobili |
| Capitale sociale | | 135 in milioni di lire |

Scheda sintetica del Gruppo Valéo in Tunisia

Il profilo del Gruppo Valéo in Tunisia

Valéo è un gruppo indipendente e internazionale, leader nella concezione, produzione, commercializzazione di componenti per automobili ed automezzi ed opera in 25 paesi del mondo secondo una struttura decentralizzata organizzata in 12 settori operativi. Le unità produttive del Gruppo nel mondo sono circa 167, i centri di ricerca e sviluppo 41 e i centri di distribuzione 10. Il fatturato nel 1999 è stato di 7,7 miliardi di Euro e il numero di addetti complessivi circa 75000.

Tra i clienti di Valéo i principali sono: Daimler Chrysler, General Motors, Volkswagen, Renault-Nissan e PSA.

Valéo crea una fabbrica in Tunisia – unico paese dell'area Africa Medio Oriente in cui l'azienda investe - nel 1984 al fine di guadagnare in competitività rispetto ai concorrenti. La Tunisia presentava infatti dei vantaggi in termini di stabilità coniugati alla prossimità geografica con la Francia e al fatto che la legislazione e le istituzioni ricalcano quelle francesi.

6.5 Gruppo Leoni A.G.

| | Leoni A.G. | Leoni Tunisie |
|---|---|--------------------------------|
| Localizzazione | Germania, Romania, Slovacchia, Ungheria, Polonia e Ucraina | Sousse |
| Anno di fondazione | | 1977 |
| Numero di unità produttive | | 1 |
| Assetto della proprietà | | 100% Proprietà Gruppo Leoni |
| Mercati | Europa, Nord America | Germania |
| Fatturato | 1,8 miliardi DM (nel 2000) | 87 miliardi di lire circa |
| Numero di addetti | 16.150 | 1900 |
| Settore di attività e prodotti esportati | | |
| Capitale sociale | | 200000 DT |

Scheda sintetica del Gruppo Leoni in Tunisia

Il processo di internazionalizzazione del Gruppo Leoni A.G. in Tunisia

Il Gruppo Leoni, con sede centrale a Norimberga, ha origine nel 1569.

Il passaggio da impresa di medie dimensioni a multinazionale avviene nel corso degli anni '80.

L'investimento di Leoni in Tunisia risale al 1977 per molti anni la fabbrica rimase di medie dimensioni, con meno di 300 operai.

A partire dalla fine degli anni '90 si assiste ad uno sviluppo prodigioso al punto che oggi sono operativi circa 1900 tra tecnici e operai tunisini.

La fabbrica sorge a Messadine, una zona industriale a pochi chilometri dal centro di Sousse - principale città del centro e la più importante meta turistica del paese - dove sono attive numerose altre imprese off-shore.

Praticamente tutta la produzione della fabbrica, fasci di cavi per diversi modelli di automobili, è diretta al Gruppo Daimler-Chrysler, infatti sin dai primordi Mercedes è stato il principale cliente.

Una buona parte di modelli d'auto Mercedes adottano infatti sistemi di cablaggio concepiti e prodotti nello stabilimento tunisino, fa notare l'Ingegnere Ali Bellazreg, responsabile area produzione⁹.

A poca distanza sorge un altro gigantesco stabilimento tedesco per la produzione di componenti per automobili che ha come principale cliente Wolkswagen oltre Mercedes, esso consta di ben 2700 operai.

Tuttavia, come afferma il Sig. Gunter Schuler, direttore generale dello stabilimento¹⁰, Leoni Tunisie non ha veri concorrenti in Tunisia e si differenzia rispetto agli stabilimenti di altri gruppi stranieri attivi nello stesso settore nel paese perché, in seguito all'aumento degli ordini dalla

⁹ Intervista effettuata presso lo stabilimento Leoni Tunisie in Febbraio 2001.

¹⁰ Intervistato presso lo stabilimento Leoni Tunisie in Febbraio 2001.

Germania e alla conseguente crescita aziendale, si è deciso di allestire laboratori per il concepimento dei fasci di cavo che invece in precedenza venivano semplicemente eseguiti su ordine della casa madre di Norimberga.

A tal fine vengono assunti tecnici superiori e ingegneri formati spesso in Germania e a cui viene comunque garantita dall'azienda una formazione specifica.

Una caratteristica - comune a molte altre aziende - è il fatto che le materie prime non vengono reperite in Tunisia, infatti circa il 90% viene importato dall'estero per essere in seguito lavorato all'interno dello stabilimento Leoni.

Tra gli svantaggi della Tunisia, il direttore generale fa notare la lunghezza dei tempi di consegna rispetto ad una fabbrica attiva in un paese dell'Est, quindi localizzazione geografica sfavorevole rispetto alle esigenze della casa madre.

La Romania risulterebbe il paese dal quale proviene la concorrenza più forte per lo stabilimento tunisino.

Un altro svantaggio sarebbe determinato dalla rigidità dell'amministrazione e dalla burocrazia.

Tra i vantaggi della Tunisia rispetto ai paesi dell'Est Europa invece ci sarebbero la maggiore disponibilità di manodopera qualificata quali ingegneri e tecnici e la possibilità per le imprese off-shore di usufruire di vantaggi fiscali.

Altri vantaggi sono determinati dalla stabilità politica del paese e dall'esistenza di infrastrutture.

Le imprese intervistate

| | Miroglio | Gruppo N & K | Marzotto | Lee Cooper | Filippini | Leoni | Valeo |
|---|-----------------------------------|-------------------------|-----------------|-------------------|--------------------|---------------------------|---------------------------|
| Anno investimento in Tunisia | 1976 | 1999 | 1991 | 1975 | 1998 | 1977 | 1984 |
| Settore d'attività | Tessile abbigliamento | Tessile | Tessile | Abbigliamento | Abbigliamento | Componenti per automobili | Componenti per automobili |
| Numero unità produttive in Tunisia | 5 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 6 |
| Partecipazione al capitale | 100% | 50% | 75% | misto | 100% | 100% | 100% |
| Fatturato | | | | | | | |
| % esportazione | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| Stabilimenti in altri paesi | Egitto, Marocco, Paesi Est Europa | | Lituania | sì | Russia | Paesi dell'Est Europa | Paesi dell'est Europa |
| Numero di addetti | 500 (1200 in tutto) | 160 | 200 | | 80 | 1900 | 70 (3500 in tutto) |
| Strategia futura | Nuovi investimenti | Sviluppo | Sviluppo | Sviluppo | Nuovi investimenti | Sviluppo | Nuovi investimenti |

| Sl. No. | Particulars | Debit | Credit | Balance | Particulars | Debit | Credit | Balance |
|---------|-----------------|-------|--------|---------|-----------------|-------|--------|---------|
| 1 | By Balance b/d | | | | To Balance b/d | | | |
| 2 | By Cash | 100 | | 100 | To Cash | 100 | | |
| 3 | By Bank | 200 | | 300 | To Bank | 200 | | |
| 4 | By Sales | 500 | | 800 | To Sales | 500 | | |
| 5 | By Other Income | 100 | | 900 | To Other Income | 100 | | |
| 6 | By Profit | 100 | | 1000 | To Profit | 100 | | |
| 7 | By Total | 1000 | | | To Total | | 1000 | |
| 8 | | | | | | | | |
| 9 | | | | | | | | |
| 10 | | | | | | | | |
| 11 | | | | | | | | |
| 12 | | | | | | | | |
| 13 | | | | | | | | |
| 14 | | | | | | | | |
| 15 | | | | | | | | |
| 16 | | | | | | | | |
| 17 | | | | | | | | |
| 18 | | | | | | | | |
| 19 | | | | | | | | |
| 20 | | | | | | | | |
| 21 | | | | | | | | |
| 22 | | | | | | | | |
| 23 | | | | | | | | |
| 24 | | | | | | | | |
| 25 | | | | | | | | |
| 26 | | | | | | | | |
| 27 | | | | | | | | |
| 28 | | | | | | | | |
| 29 | | | | | | | | |
| 30 | | | | | | | | |
| 31 | | | | | | | | |
| 32 | | | | | | | | |
| 33 | | | | | | | | |
| 34 | | | | | | | | |
| 35 | | | | | | | | |
| 36 | | | | | | | | |
| 37 | | | | | | | | |
| 38 | | | | | | | | |
| 39 | | | | | | | | |
| 40 | | | | | | | | |
| 41 | | | | | | | | |
| 42 | | | | | | | | |
| 43 | | | | | | | | |
| 44 | | | | | | | | |
| 45 | | | | | | | | |
| 46 | | | | | | | | |
| 47 | | | | | | | | |
| 48 | | | | | | | | |
| 49 | | | | | | | | |
| 50 | | | | | | | | |
| 51 | | | | | | | | |
| 52 | | | | | | | | |
| 53 | | | | | | | | |
| 54 | | | | | | | | |
| 55 | | | | | | | | |
| 56 | | | | | | | | |
| 57 | | | | | | | | |
| 58 | | | | | | | | |
| 59 | | | | | | | | |
| 60 | | | | | | | | |
| 61 | | | | | | | | |
| 62 | | | | | | | | |
| 63 | | | | | | | | |
| 64 | | | | | | | | |
| 65 | | | | | | | | |
| 66 | | | | | | | | |
| 67 | | | | | | | | |
| 68 | | | | | | | | |
| 69 | | | | | | | | |
| 70 | | | | | | | | |
| 71 | | | | | | | | |
| 72 | | | | | | | | |
| 73 | | | | | | | | |
| 74 | | | | | | | | |
| 75 | | | | | | | | |
| 76 | | | | | | | | |
| 77 | | | | | | | | |
| 78 | | | | | | | | |
| 79 | | | | | | | | |
| 80 | | | | | | | | |
| 81 | | | | | | | | |
| 82 | | | | | | | | |
| 83 | | | | | | | | |
| 84 | | | | | | | | |
| 85 | | | | | | | | |
| 86 | | | | | | | | |
| 87 | | | | | | | | |
| 88 | | | | | | | | |
| 89 | | | | | | | | |
| 90 | | | | | | | | |
| 91 | | | | | | | | |
| 92 | | | | | | | | |
| 93 | | | | | | | | |
| 94 | | | | | | | | |
| 95 | | | | | | | | |
| 96 | | | | | | | | |
| 97 | | | | | | | | |
| 98 | | | | | | | | |
| 99 | | | | | | | | |
| 100 | | | | | | | | |

TOTAL

RISULTATI DELL'ANALISI

A seguito del lavoro di una ricerca sul campo mirata ad un campione selezionato di aziende a capitale europeo attive in Tunisia, possiamo finalmente enucleare alcune conclusioni a cui siamo giunti finora. Tutte le imprese contattate hanno presentato una situazione quasi “entusiastica” della loro unità produttiva in Tunisia.

Durante un nostro primo contatto telefonico con Leoni Tunisie, alla domanda relativa ai fattori di dissuasione in Tunisia, l'intervistato – un quadro tunisino – aveva risposto, molto spontaneamente, che di fatto non ne esistono poiché “l'imprenditore straniero in Tunisia è Re e può fare praticamente ciò che desidera, non ci sono barriere”. Dal momento che i fattori di attrazione elencati dallo stesso intervistato erano stati numerosi (stabilità politica e sociale, prezzo e qualità della manodopera, vantaggi fiscali, condizioni geografiche), delusi pensammo di dover orientare i nostri contatti almeno verso i responsabili di nazionalità europea nelle filiali tunisine delle imprese prescelte o - quando possibile - intervistare direttamente i responsabili dell'azienda-madre in Europa.

Così a distanza di un anno, esattamente a metà febbraio 2001, abbiamo intervistato questa volta face to face il responsabile tedesco di Leoni Tunisie, il Sig. Schuler, unico dipendente straniero nell'insieme dei 1900 addetti della fabbrica tedesca in Tunisia (tra il 2000 e il 2001 il numero dei dipendenti passa da 1650 a 1900). Alla domanda riguardante i fattori di attrazione egli confermò gli stessi punti sottolineati nell'intervista precedente mettendo ancora una volta al primo posto la stabilità politica e

la qualità della manodopera (in Tunisia risulterebbe più facile che nei paesi dell'Est Europeo reperire ingegneri qualificati per il tipo di manodopera richiesta), contrastando il collega solo sul fattore "prezzo della manodopera" che secondo il primo non è un vero fattore di motivazione poiché risulta esattamente equivalente a quello dei paesi dell'Est. Inoltre tra i fattori di dissuasione il Sig Schuler nomina solamente un'eccessiva regolamentazione e rigidità dell'amministrazione unita al processo di "arabizzazione" in corso che mette in difficoltà gli stranieri nel disbrigo delle pratiche amministrative. Alla domanda specifica su altri fattori appositamente elencati quali la difficile gestione del personale, la corruzione e mancanza di trasparenza delle amministrazioni, la debole produttività della manodopera, il responsabile dell'unità produttiva risponde che non sono fattori di dissuasione determinanti, e spiega invece che un punto di debolezza più verosimile della Tunisia come sito d'investimento rispetto ai paesi del Europa Orientale sono i costi e i tempi di trasporto e quindi l'impossibilità di un'accelerazione dei tempi di consegna. Va ricordato che invece il collega tunisino aveva citato la prossimità geografica come fattore di attrazione. Quindi globalmente possiamo dire che i fattori di attrazione per l'azienda Leoni in Tunisia sono: stabilità del paese, manodopera qualificata, vantaggi fiscali, infrastrutture buone e in continuo miglioramento e dall'altra parte i fattori di dissuasione sono rappresentati da costi e tempi di trasporto, eccessiva burocrazia e rigidità delle amministrazioni pubbliche. Se si nota la crescita continua a partire dalla data di creazione dell'azienda nel 1977 (con poche centinaia di dipendenti) fino ad un accelerazione dello sviluppo dell'azienda nel corso degli anni '90 (a cui corrispose un aumento generale degli IDE in Tunisia, cfr. dati in Cap.5) e l'intenzione di adottare una strategia di sviluppo dell'attuale stabilimento produttivo, possiamo trarre le

ovvie conclusioni che l'investimento di Leoni è stato complessivamente soddisfacente. Del resto alla domanda prevista dal nostro questionario relativa ad un giudizio sulla performance dell'investimento della sua impresa in Tunisia, l'interessato risponde che esso è più che soddisfacente. Una caratteristica comune a praticamente tutte le aziende prese in considerazione è il fatto che il rifornimento di materie prime per la successiva lavorazione in Tunisia avviene su altri mercati. Nel caso di Leoni infatti, solo il 10% delle materie prime viene reperito in Tunisia.

Sempre per il settore relativo alla componentistica per auto, abbiamo potuto effettuare un'intervista telefonica con M. Lesueur, primo responsabile francese della fabbrica Valéo Tunisie a partire dal 1984 ed ora in pensione, ed in seguito con M. Lamothe, il nuovo direttore, che abbiamo avuto modo di incontrare di persona presso la sede della fabbrica a Jdeida a 30 km a nord ovest della capitale tunisina. Valéo Tunisie è tra l'altro reduce da una serie di acquisizioni dell'azienda madre in Francia, per cui da un'unità produttiva nel 1984 si è passati a 6 per un totale di 3500 dipendenti che fanno tutti capo a Valéo (tra le nuove unità di produzione rientra l'italiana Sylea, già attiva precedentemente in Tunisia nello stesso settore). Per quanto riguarda i fattori di motivazione entrambi gli intervistati dipingono una situazione complessivamente rosea dell'ambiente economico in Tunisia: stabilità politica e sociale, prezzo della manodopera, vantaggi fiscali, ambiente istituzionale propizio..... Tra i fattori di dissuasione vengono annoverati la bassa produttività della manodopera dovuta anche all'assenza di competenze specifiche (la formazione è infatti garantita dall'azienda), la difficile gestione del personale (viene fatto notare che esiste un solo sindacato con il quale occorre sempre negoziare) e infine i costi di trasporto elevati. Anche in questo caso tuttavia l'investimento è

valutato positivamente e la strategia futura sarà appunto quella di sviluppare l'attuale stabilimento produttivo. Ancora una volta inoltre i principali paesi concorrenti della Tunisia nell'attrazione di rilocalizzazioni produttive per il settore in cui è attiva l'azienda, risultano essere i paesi dell'Est Europeo e in questo caso la Slovenia. Analizzando l'espansione dell'azienda a livello internazionale, potremmo aggiungere che l'investimento in Tunisia costituisce un caso a sé poiché è l'unico esempio di rilocalizzazione produttiva dell'azienda in un paese del continente africano e dell'area mediorientale. Come afferma il pioniere, M. Lasueur, l'investimento in Tunisia è stato stimolato dalla volontà aziendale di recuperare una perdita di competitività sul mercato internazionale grazie al beneficio del risparmio di costi della manodopera.

Anche durante un'intervista con il Sig. Bartocci della Divisione Vestebene del Gruppo Miroglio, con sede ad Alba, sono emersi come da copione i fattori di attrazione quali: stabilità politica, prezzo e qualità della manodopera, incentivi fiscali, mentre la novità è rappresentata dal beneficio di un tessuto industriale preesistente e da un atteggiamento positivo delle istituzioni a favore dello snellimento della burocrazia al fine di incentivare gli investimenti stranieri. Per i fattori di dissuasione il giudizio resta molto ottimistico e non vengono citati elementi negativi oltre i costi di trasporto, trasferte e manutenzione a causa della lontananza geografica dall'Italia. L'intervistato spontaneamente paragona la Tunisia agli altri due paesi del Nord Africa in cui l'impresa è presente, ovvero Egitto e Marocco, e afferma che la cultura industriale tunisina e la qualità della manodopera sono le migliori dell'area. Tra l'altro proprio recentemente Miroglio ha optato per l'investimento in un maglificio in Tunisia (lo stabilimento sarà attivo a partire da marzo 2001) bocciando l'idea di una rilocalizzazione in

Bulgaria. Va notato comunque che il giudizio positivo del Gruppo Miroglio deriva anche da una solida esperienza pluriennale in Tunisia.

Per quanto riguarda i fattori di attrazione maggiormente citati dalle imprese intervistate (tav. A), ai primi posti vanno annoverati per ordine d'importanza la stabilità politica e sociale, i vantaggi fiscali per le imprese off-shore, i costi della manodopera e la prossimità geografica ai mercati di sbocco del prodotto, tutte voci segnalate dalla totalità delle imprese intervistate. Al secondo posto figura la qualità della manodopera, su cui non si pronunciano invece Filippini e Marzotto che si dichiarano neutri a tale fattore di motivazione. La maggior parte delle aziende contattate si dimostra invece indifferente rispetto alla creazione di una zona di libero scambio in cui rientrerebbe la Tunisia, infatti solo il Gruppo N & K afferma che si tratta di un fattore di attrazione abbastanza importante. Per le infrastrutture e i mezzi di trasporto invece più della metà delle imprese del campione dicono che è un fattore di motivazione abbastanza importante, per Miroglio, Filippini e il Gruppo N & K al contrario non si tratterebbe di un fattore determinante. Per quanto riguarda le sinergie con l'industria locale, queste costituiscono un elemento importante solo per Miroglio, che forse per la maggiore esperienza in Tunisia, saprà muoversi con più sicurezza tra i produttori tunisini. Invece tutte le imprese concordano nell'essere indifferenti alla disponibilità di materie prime importanti in Tunisia, infatti la totalità delle imprese importa una percentuale più o meno alta di materie prime dall'estero per poi procedere alla lavorazione e alla riesportazione verso i mercati europei. I risultati dell'analisi effettuata sul target mirato di imprese corrispondono approssimativamente all'idea che razionalmente un imprenditore straniero ha della Tunisia, ossia di un paese in cui si investe per profittare delle agevolazioni fiscali concesse alle

imprese off-shore, perché la manodopera costa meno che in Europa, per la vicinanza geografica ai mercati europei e infine per la stabilità politica e il rischio-paese percepito molto basso.

Tav. A I fattori di attrazione importanti per gli investimenti stranieri in Tunisia

| | Miroglio | Gruppo N & K | Marzotto | Lee Cooper | Filippini | Leoni | Valeo |
|--|----------|--------------|----------|------------|-----------|-------|-------|
| Stabilità politica e sociale | XX | XX | XX | XX | XX | XX | XX |
| Prezzo della manodopera | XX | XXX | XX | XX | X | X | XX |
| Manodopera qualificata | XX | XX | = | XX | = | X | X |
| Vantaggi fiscali per imprese off-shore | XXX | XX | XX | XX | XXX | XX | XX |
| Appartenenza ad una zona di libero scambio | = | X | = | = | = | = | = |
| Prossimità geografica ai mercati di sbocco | XX | XX | XXX | XXX | XX | X | XX |
| Infrastrutture e mezzi di trasporto | = | = | XX | XX | = | X | X |
| Sinergie con le industrie locali | X | = | = | X | = | = | = |
| Disponibilità di risorse e di materie prime | = | = | = | = | = | = | = |

Nota: X corrisponde a abbastanza importante, XX a importante, XXX a molto importante, = corrisponde a indifferenza

Tra i fattori di dissuasione vengono citati più frequentemente la difficile gestione del personale, la mancanza di materie prime, i costi di trasporto e l'eccessiva burocrazia.

In particolare la gestione del personale costituisce un elemento più rilevante nel caso di Filippini, Gruppo N & K e, in misura minore, Gruppo Marzotto, essi lamentano l'assenteismo sul lavoro e il continuo ricambio degli addetti a quali viene quasi sempre proposto un contratto a durata determinata. Nessuno degli intervistati ha lamentato il problema della corruzione in Tunisia né la mancanza della tutela del capitale investito. La mancanza di infrastrutture efficienti non è stato un problema sollevato e solo tre imprese affermano che l'incompetenza della manodopera è un fattore negativo per l'investitore straniero. Mentre la maggior parte delle imprese intervistate segnala una bassa produttività della manodopera che spesso deve esser formata per lavorare a ritmi europei e un altro limite notato dalla maggior parte delle imprese contattate è costituito dalla ristrettezza del mercato interno che non fornisce un elemento di motivazione per gli investitori stranieri, infatti l'interesse per la vendita sul mercato locale è scarso come già notato più volte nei capitoli precedenti.

Quindi i principali fattori di dissuasione sono la difficile gestione del personale, la mancanza di materie prime, i costi di trasporto e la bassa produttività della manodopera. Tuttavia la tipologia di imprese attive in Tunisia è interessata soprattutto ai vantaggi fiscali e ai risparmi di costo della manodopera per cui i fattori di dissuasione restano spesso ad un livello teorico, essendo bilanciati dai maggiori vantaggi reali.

Una caratteristica comune a tutte le imprese contattate è anche quella di operare con regime off-shore, oltre al fatto di essere presenti anche nei paesi dell'Est (con l'eccezione del Gruppo N & K che non ha investito in nessun altro paese).

Tav. B: I fattori di dissuasione per gli investimenti stranieri in Tunisia

| | Miroglio | Gruppo N & K | Marzotto | Lee Cooper | Filippini | Leoni | Valeo |
|---|----------|--------------|----------|------------|-----------|-------|-------|
| Bassa produttività della manodopera | = | X | X | = | XX | = | X |
| Manodopera poco competente | = | XX | = | = | X | = | X |
| Difficile gestione del personale | X | XX | XX | X | XXX | = | = |
| Mancanza di materie prime | XX | X | X | = | X | XX | XX |
| Inefficienza delle infrastrutture | = | = | = | = | = | = | = |
| Instabilità della legislazione | = | = | = | = | = | = | = |
| Burocrazia eccessiva e rigidità delle amministrazioni | X | = | XX | X | XX | XXX | = |
| Mancanza di garanzie del capitale investito | = | = | = | = | = | = | = |
| Corruzione | = | = | = | = | = | = | = |
| Mercato limitato | = | = | X | = | X | X | XX |
| Costi di trasporto | XX | XX | = | X | = | XX | |

Nota: X corrisponde a abbastanza importante, XX a importante, XXX a molto importante, = corrisponde a indifferenza

Per concludere va riscontrato che tutte le imprese straniere intervistate sono state create dopo il 1972, anno a cui risale l'introduzione della legge sull'incentivazione agli investimenti, e la maggior parte di esse sono presenti in Tunisia da almeno 10 anni (ad esclusione del Gruppo N & K e Filippini).

APPENDICE

LEGGE N° 93 - 120 DEL 27 DICEMBRE 1993, ATTINENTE ALLA PROMULGAZIONE DEL CODICE D'INCENTIVAZIONI AGLI INVESTIMENTI

In nome del popolo

La Camera dei Deputati avendo approvato;

Il Presidente della Repubblica promulga la legge il cui tenore è il seguente:

Articolo 1 - sono promulgati i testi relativi alle incentivazioni agli investimenti allegati alla presente legge e raggruppati sotto il titolo "Codice d'incentivazioni agli investimenti".

Articolo 2 - Le disposizioni dei paragrafi 6 e 7 dell'articolo 12 e i paragrafi 2 e 3 dell'articolo 22 del codice d'incentivazioni agli investimenti di cui all'articolo 1 della presente legge si applicano agli utili provenienti dalle esportazioni e realizzati da imprese totalmente o parzialmente esportatrici, create prima dalla pubblicazione della presente legge nel quadro delle legislazioni per l'incoraggiamento degli investimenti.

L'applicazione di questa disposizione avrà effetto a partire dal primo gennaio 1994 come se queste imprese fossero state create in questa data.

Articolo 3 - Gli investimenti turistici che hanno beneficiato, prima della promulgazione di questa legge, di un accordo preliminare o di un accordo definitivo in conformità alle disposizioni della legge n.90 - 21 del 19 marzo 1990 attinente alla promulgazione del codice degli investimenti turistici, continuano ad essere retti dalle disposizioni della legge n.90 - 21 sopracitata.

Articolo 4 - Le imprese di servizi totalmente esportatrici create prima della promulgazione del codice d'incentivazioni agli investimenti nel quadro della legge n. 89 - 100 del 17 novembre 1989 attinente al codice degli investimenti nelle attività dei servizi, possono reclutare degli agenti d'inquadramento e di controllo stranieri per un periodo transitorio di due anni a partire dalla data di promulgazione della presente legge e ciò previa informazione del Ministero incaricato della formazione professionale e dell'impiego.

Articolo 5 - Sono abrogate tutte le disposizioni anteriori contrarie alla presente legge e in particolare:

- Il decreto del 19 settembre 1946 relativo alla lettera di fondazione.
- La legge n.62 - 75 del 31 dicembre 1962 attinente alle disposizioni fiscali in favore dei reinvestimenti dei redditi o utili.
- La legge n. 68 - 3 dell' 8 agosto 1968 relativa all'incoraggiamento dello Stato agli investimenti nel Sud Tunisino.
- La legge n. 69 - 24 del 27 marzo 1969 attinente all'incoraggiamento dello Stato agli investimenti nelle Isole di Kerkenah.

- La legge n.69 - 35 del 26 giugno 1969 attinente al codice degli investimenti.
- Gli articoli 54, 55, 56, 57, 58 e 59 della legge n.79 - 66 del 31 dicembre 1979 relativa alla legge finanziaria per l'anno 1980 che crea il fondo della cooperazione e della mutualità.
- L'articolo 84 della legge n.81 - 100 del 31 dicembre 1981 attinente alla legge finanziaria dell'esercizio 1982.
- Gli articoli 6, 7 e 8 della legge n.85 - 48 del 25 aprile 1985 attinente all'incoraggiamento della ricerca, della produzione e della commercializzazione delle energie rinnovabili.
- Gli articoli 17, 18 e 53 della legge n. 85 - 109 del 31 dicembre 1985 attinente alla legge finanziaria per l'esercizio 1986 e l'articolo 16 della stessa legge come modificato dall'articolo 23 della legge n. 87 - 83 del 31 dicembre 1987 attinente alla legge finanziaria dell'esercizio 1988.
- La legge n.87 - 51 del 2 agosto 1987 attinente al codice degli investimenti industriali.
- Gli articoli 23 e 24 della legge n.87 - 83 del 31 dicembre 1987 attinente alla legge finanziaria dell'esercizio 1988.
- La legge n. 88 - 18 del 2 aprile attinente alla promulgazione del codice degli investimenti agricoli e della pesca ad eccezione dei primo.

CODICE D'INCENTIVAZIONE AGLI INVESTIMENTI

TITOLO I

Disposizioni Generali

Articolo 1:

Il presente codice stabilisce il regime di incentivazioni agli investimenti e alla creazione di progetti realizzati in Tunisia da promotori tunisini o stranieri, residenti o non residenti, o in associazione, conformemente alla strategia globale di sviluppo che mira soprattutto all'accelerazione del ritmo della crescita economica e alle creazioni di impieghi nelle attività relative ai seguenti settori:

- l'agricoltura e la pesca;
- le industrie manifatturiere;
- i lavori pubblici;
- il turismo;
- l'artigianato;
- il trasporto;
- l'educazione e l'insegnamento;
- la formazione professionale;
- la produzione e le industrie di cultura;
- l'animazione per i giovani e l'inquadramento dell'infanzia;
- la sanità;
- la protezione dell'ambiente;
- la promozione immobiliare;
- altre attività e servizi non finanziari.

L'elenco delle attività nei settori sopracitato è stabilito con decreto.

Articolo 2:

Gli investimenti nelle attività previste dall'articolo 1 del presente codice sono realizzati liberamente, purché Soddisfino alle Condizioni di esercizio di queste attività conformemente al regolamento in vigore.

I progetti di investimento sono soggetti ad una dichiarazione depositata presso i servizi interessati all'attività in questione.

Questi servizi sono tenuti a rilasciare un attestato di deposito della dichiarazione. I servizi competenti e il contenuto della dichiarazione saranno precisati con il decreto sopramenzionato all'articolo 1 del presente codice.

Gli investimenti realizzati nelle attività regolate con leggi specifiche, così come quelli realizzati nelle altre attività stabilite con decreto rimangono sottoposti a una previa approvazione conformemente alla legislazione in vigore.

Articolo 3:

L'investimento degli stranieri residenti o non residenti è libero nei progetti realizzati nel quadro del presente codice.

Tuttavia, la partecipazione degli stranieri nelle attività dei servizi diverse da quelle totalmente esportatrici, il cui elenco è stabilito con decreto, rimangono sottoposti all'approvazione della commissione superiore di investimento prevista dall'articolo 52 del presente codice, qualora questa partecipazione superasse il 50% del Capitale dell'impresa.

Gli stranieri possono investire nel settore agricolo nel quadro dello sfruttamento tramite locazione dei terreni agricoli.

Tuttavia, questi investimenti non possono in alcun caso portare all'appropriazione da parte degli stranieri dei terreni agricoli.

Articolo 4:

Gli incentivi previsti dal presente codice sono concessi sotto forma di incentivi comuni e di incentivi specifici.

Articolo 5:

Gli investimenti regolati dal presente codice coprono le operazioni di creazione, di estensione, di rinnovo, di riorganizzazione e di trasformazione.

Articolo 6:

Ad eccezione degli investimenti. realizzati nelle attività totalmente esportatrici, il beneficio degli incentivi previsti dal presente codice richiede la realizzazione di uno schema di finanziamento dell'investimento che prevede un minimo di fondi propri il cui tasso é fissato con decreto.

TITOLO II

Incentivi comuni

Articolo7:

1 - Fatte salve le disposizioni degli articoli 12 e 12 bis della legge il 89 - 114 del 30 dicembre 1989 attinente alla promulgazione del codice dell'imposta sul reddito delle persone fisiche e dell'imposta sulle società, le persone fisiche o giuridiche che sottoscrivono il capitale iniziale o l'aumento di capitale di imprese operanti nelle attività indicate nell'articolo 1 dei presente codice, usufruiranno di un sgravio fiscale sui redditi o utili reinvestiti nei limiti del 35% dei

redditi o utili netti sottoposti all'imposta sul reddito delle persone fisiche o all'imposta sulle società.

Le condizioni per usufruire di questi vantaggi sono:

- la tenuta di una contabilità legale, in conformità alle disposizioni degli articoli 8, 9 e 10 del codice del commercio, e questo sia per le società che per le persone che esercitano una attività commerciale o non commerciale, come é stabilito dal codice dell'imposta sul reddito delle persone fisiche e dell'imposta sulle società;
- l'emissione di nuove aliquote o azioni;
- la non riduzione del capitale, per un periodo di 5 anni a partire dal primo gennaio dell'anno successivo a quello della liberazione del capitale sottoscritto ad eccezione del caso di riduzione dovuta ad un riassorbimento delle perdite;
- la presentazione al momento della dichiarazione dell'imposta sul reddito delle persone fisiche e delle imposte sulle società da parte dei beneficiari dello sgravio fiscale di un attestato di liberazione del capitale sottoscritto o di altri giustificativi aventi l'effetto equivalente.

2 - nel rispetto delle disposizioni dell'articolo 12 della legge n. 89 paragrafo dell'articolo 2, degli articoli 10, 11, 12 ad eccezione del suo secondo paragrafo, e l'articolo 48 del codice degli investimenti agricoli e della pesca.

- L'articolo 7 della legge n.88 - 91 del 2 agosto 1988 attinente alla creazione dell'Agenzia Nazionale di Protezione dell'ambiente.
 - Gli articoli 21, 22 e 63 della legge n.88 - 145 del 31 dicembre 1988 attinente alla legge finanziaria per l'esercizio 1989.
 - La legge n.89 - 100 del 17 novembre 1987 attinente all'incoraggiamento degli investimenti nelle attività di servizi.
 - La legge n.90 - 21 del 19 marzo 1990 attinente alla promulgazione del codice degli investimenti turistici ad eccezione dei suoi articoli 3, 5, 6, 7 e 8.
 - Gli articoli 12, 13, 14 e 15 della legge n.90 - 62 del 24 luglio 1990 relativa al controllo dell'energia.
 - Gli articoli 18, 22, 23 e il paragrafo 1 dell'articolo 23 bis della legge n.90 -17 del 26 febbraio 1990 attinente alla modifica della legislazione relativa alla promozione immobiliare.
- La presente legge sarà pubblicata nella Gazzetta Ufficiale della Repubblica Tunisina e applicata come legge dello stato.

Tunisi, 27 dicembre 1993

Zine El Abidine Ben Ali

114 del 30 dicembre 1989 attinente alla promulgazione del codice dell'imposta sul reddito delle persone fisiche e dell'imposta sulle società, beneficeranno dello sgravio fiscale previsto dal primo comma del presente articolo le imprese che investiranno una parte o la totalità dei loro utili in seno a queste imprese stesse nel rispetto delle seguenti condizioni:

- gli utili reinvestiti devono essere iscritti in un «conto speciale di investimento» al passivo del bilancio e incorporati nel capitale dell'impresa prima dello scadere del termine di deposito della dichiarazione finale degli utili realizzati relativi all'anno durante il quale lo sgravio fiscale ha avuto luogo.
- la dichiarazione d'imposta deve essere accompagnata dal programma d'investimento da realizzare.
- gli elementi dell'attivo acquisiti nel quadro dell'investimento non devono essere ceduti per almeno un anno dalla data di entrata effettiva in produzione.

- il capitale non deve essere ridotto durante i cinque anni successivi alla data dell'incorporazione degli utili e dei redditi investiti, eccetto il caso di riduzione dovuta ad un assorbimento di perdite.

Articolo 8 :

Le imprese possono scegliere il regime dell'ammortamento scalare per il materiale e le attrezzature di produzione la cui durata di utilizzo superi i sette anni secondo il metodo lineare previsto dal codice dell'imposta sul reddito delle persone fisiche e dell'imposta sulle società, esclusi i mobili e il materiale d'ufficio.

Questa disposizione si applica al materiale e alle attrezzature acquistati dopo la promulgazione del presente codice.

Articolo 9 :

Le attrezzature necessarie per la realizzazione dell'investimento, ad eccezione delle autovetture da turismo beneficiano:

1 - di una riduzione dei diritti e delle tasse doganali in ragione del 10% e della sospensione delle tasse di effetto equivalente, della sospensione della tassa sul valore aggiunto e dell'imposta di consumo all'importazione a condizione che queste attrezzature non abbiano dei similari fabbricati localmente.

2 - della sospensione della tassa sul valore aggiunto e dell'imposta di consumo per le attrezzature fabbricate localmente.

L'elenco delle attrezzature che beneficiano di questo incoraggiamento é stabilito con decreto.

TITOLO III

INCENTIVI PER L'ESPORTAZIONE

CAPITOLO I

Regime totalmente esportatore

Articolo 10:

Sono considerate totalmente esportatrici le imprese la cui produzione é totalmente destinata all'estero e quelle che realizzano delle prestazioni di servizi all'estero o in Tunisia in vista della loro utilizzazione all'estero. Sono ugualmente considerate totalmente esportatrici le imprese che lavorano esclusivamente con le imprese citate nel primo paragrafo di questo articolo, le imprese istituite nelle zone franche economiche come previsto dalla legge n. 92 - 81 del 3 agosto 1992, e gli enti finanziari e bancari che lavorano essenzialmente con i non residenti come previsto dalla legge n. 85 - 108 del 6 dicembre 1985 attinente all'incoraggiamento degli enti finanziari e bancari che lavorano essenzialmente con i non residenti.

Articolo 11:

Le imprese totalmente esportatrici sono sottoposte al regime della zona franca come stabilito dal codice della dogana.

Articolo 12:

Le imprese totalmente esportatrici sono soggette, per la loro attività in Tunisia, solo al pagamento delle imposte, dazi, tasse, prelevamenti e contributi seguenti:

1. i dazi e le tasse relative agli autoveicoli da turismo.

2. la tassa unica di compensazione del trasporto stradale.
3. le tasse di manutenzione e di risanamento.
4. i diritti e le tasse percepiti a titolo di prestazioni dirette di servizi conformemente alla legislazione in vigore.
5. i contributi al regime legale della sicurezza sociale, fatte salve le disposizioni degli articoli 25, 43 e 45 del presente codice. Tuttavia, il personale di nazionalità straniera avente la qualità di non residente può, al momento della sua assunzione, optare per un regime di sicurezza sociale diverso da quello tunisino. In tal caso, il datore di lavoro e il dipendente non sono tenuti al pagamento dei contributi della sicurezza sociale in Tunisia.
6. l'imposta sul reddito delle persone fisiche previa deduzione di 50% dei redditi provenienti dall'esportazione, fatte salve le disposizioni dell'articolo 17 del presente codice. Tuttavia, e su presentazione di richiesta, i redditi provenienti dall'esportazione saranno totalmente dedotti dalla base imponibile durante i primi 10 anni a partire dalla prima operazione di esportazione e questo all'atto del deposito della dichiarazione annuale dell'imposta sul reddito, nonostante le disposizioni dell'articolo 12 bis e della legge n.89 -114 del 30 dicembre 1989 inerente alla promulgazione del codice dell'imposta sul reddito delle persone fisiche e dell'imposta sulle società.
7. l'imposta sulle società, previa deduzione di 50% degli utili provenienti dall'esportazione fatte salve le disposizioni dell'articolo 17 del presente codice. Tuttavia, gli utili provenienti dall'esportazione saranno totalmente dedotti dalla base imponibile durante i 10 primi anni a partire dalla prima operazione di esportazione e questo all'atto del deposito della dichiarazione annuale dell'imposta sulle società, nonostante le disposizioni dell'articolo 12 della legge n. 89 - 114 del 30 dicembre 1989 attinente alla promulgazione del codice dell'imposta sul reddito delle persone fisiche e dell'imposta sulle società.

Articolo 13:

1 - Fatte salve le disposizioni degli articoli 12 e 12 bis della legge n.89 - 114 del 30 dicembre 1989 attinente alla promulgazione del codice dell'imposta sul reddito delle persone fisiche e dell'imposta sulla società, la sottoscrizione del capitale iniziale di imprese totalmente esportatrici o del suo aumento danno diritto alla deduzione dei redditi o degli utili investiti dai redditi o utili netti soggetti all'imposta sui redditi delle persone fisiche o all'imposta sulle società

2 - fatte salve le disposizioni dell'articolo 12 della legge n. 89 - 114 del 30 dicembre 1989 sopracitata, gli investimenti realizzati dalle imprese totalmente esportatrici danno diritto a una deduzione degli utili investiti in seno all'impresa stessa dall'utile netto soggetto all'imposta sulle società.

Il beneficio dei vantaggi previsti nei paragrafi precedenti 1 e 2 è soggetto al soddisfacimento delle condizioni stabilite dall'articolo 7 del presente codice.

Articolo 14:

le imprese totalmente esportatrici sono considerate non residenti quando il loro capitale è detenuto da non residenti tunisini o stranieri tramite un'importazione di valute convertibile uguale ad almeno 66% del capitale.

Articolo 15:

le imprese totalmente esportatrici possono importare liberamente i beni necessari alla loro produzione, purché effettuino una dichiarazione doganale che equivale ad un acquisto contro cauzione.

Articolo 16:

Fatte salve le disposizioni dell'articolo 17 del presente codice, le imprese totalmente esportatrici possono essere autorizzate ad effettuare vendite o prestazioni di servizi in Tunisia attinenti ad una parte della loro produzione nei limiti delle percentuali che saranno stabilite, secondo le attività e i prodotti, con decreto. Queste percentuali non devono in alcun modo superare un

massimo del 20% del loro fatturato. Le imprese agricole e di pesca sono considerate come totalmente esportatrici quando esportano almeno 70% della loro produzione con la possibilità di smerciare la rimanente percentuale sul mercato locale.

Articolo 17:

Sono soggette alle procedure e ai regolamenti del commercio estero e al pagamento dei diritti doganali e delle tasse sull'importazione le vendite e le prestazioni di servizio commercializzati sul mercato locale dalle imprese indicate nell'articolo 16.

Queste operazioni danno luogo, all'atto del pagamento dei diritti doganali sulle percentuali commercializzate sul mercato locale, al pagamento di un anticipo sull'imposta dovuta sui redditi o sugli utili provenienti dalle vendite e delle prestazioni di servizi effettuati sul mercato locale. Questo anticipo è stabilito in 2,5% del fatturato globale delle vendite sul mercato locale.

Tuttavia, le disposizioni del presente articolo non si applicano a prodotti agricoli e di pesca commercializzati sul mercato locale, in conformità alle disposizioni dell'articolo 16 del presente codice.

Articolo 18:

Le imprese totalmente esportatrici possono assumere dirigenti e quadri di nazionalità straniera nei limiti di quattro persone per ogni impresa previa informazione del Ministero incaricato dell'impiego e della formazione professionale. Oltre il limite suddetto le imprese devono conformarsi ad un programma di assunzione e di tunisificazione approvato in precedenza dal Ministero incaricato dell'impiego e della formazione professionale.

Le modalità del suddetto regime sono definite con decreto conformemente all'articolo 260 del codice del lavoro.

Articolo 19:

Il personale straniero assunto in conformità alle disposizioni dell'articolo 18 del presente codice e così pure gli investitori o i loro rappresentanti stranieri incaricati della gestione dell'impresa beneficiano:

- del pagamento di un contributo forfettario sul reddito fissato in 20% della remunerazione lorda.
- del regime di franchigia dei dazi doganali e delle tasse di effetti equivalenti per l'importazione di effetti personali e di una autovettura da turismo per ogni persona.

La cessione dell'autovettura o degli effetti importati a un residente è soggetta alle formalità del commercio estero e al pagamento dei diritti e delle tasse in vigore alla data della cessione calcolati in base al valore del veicolo o degli effetti a questa data,

Articolo 20:

Le imprese totalmente esportatrici sono soggette ad un controllo dei servizi amministrativi competenti, incaricati di verificare la conformità delle loro attività alle disposizioni del presente codice.

Esse sono in particolare soggette a misure di controllo e di sorveglianza continue esercitate dall'amministrazione doganale e sono tenute ad assumersi le relative spese di personale e amministrative.

Le modalità del controllo doganale e le condizioni di assunzione a carico delle relative spese vengono stabilite con decreto.

CAPITOLO II

Regime parzialmente esportatore

Articolo 21:

Sono considerate come operazioni di esportazione:

- le vendite di merci all'estero.
- le prestazioni di servizi all'estero.
- i servizi realizzati in Tunisia e la cui utilizzazione é destinata all'estero.
- le vendite di merci e le prestazioni di servizi alle imprese totalmente esportatrici indicate nel presente codice, alle imprese istituite nelle zone franche economiche regolate dalla legge n. 92 - 81 del 3 agosto 1992 e così pure agli enti finanziari e bancari operanti essenzialmente con i non residenti come previsto dalla legge n. 85 - 108 del 6 dicembre 1985 attinente all'incoraggiamento di enti finanziari e bancari operanti essenzialmente con i non residenti.

Articolo 22:

Le imprese che realizzano operazioni di esportazione beneficiano, durante la loro attività, dei vantaggi seguenti, a condizione di tenere una contabilità legale in conformità delle disposizioni del codice del commercio:

1 - della sospensione della tassa sul valore aggiunto e dell'imposta di consumo sui beni, prodotti e servizi necessari alla realizzazione di operazioni di esportazione.

2 - di una deduzione di tutti i redditi provenienti dall'esportazione dalla base imponibile dell'imposta sui redditi delle persone fisiche durante i primi dieci anni a decorrere dalla prima operazione di esportazione, nonostante le disposizioni dell'articolo 12 bis della legge n.89 - 114 del 30 dicembre 1989, e di una riduzione pari al 50% di questi redditi dopo tale periodo.

3 - di una deduzione di tutti gli utili provenienti dall'esportazione dall'imposta sulle società durante i primi dieci anni a decorrere dalla prima operazione di esportazione, nonostante le disposizioni dell'articolo 12 della legge n.89 - 114 del 30 dicembre 1989 relativa alla promulgazione del codice dell'imposta sul reddito delle persone fisiche e dell'imposta sulle società e di una deduzione pari al 50% di questi utili dopo tale periodo.

4 - del rimborso dei dazi doganali e delle tasse di effetto equivalente pagati sulle materie prime e prodotti semilavorati importati o acquistati sul mercato locale dall'impresa per la fabbricazione di beni e prodotti destinati all'esportazione.

5 - del rimborso dei dazi doganali e delle tasse di effetto equivalente pagati sui beni strumentali importati e non fabbricati localmente per i beni e prodotti esportati. Le condizioni e le modalità per usufruire di questi vantaggi sono stabilite con decreto.

6 - della maggiore flessibilità dei regimi dell'ammissione temporanea o del deposito industriale, previsti dal codice delle dogane a beneficio dei beni e prodotti importati destinati alla trasformazione in vista della loro riesportazione. A tale fine, la garanzia dei dazi e delle tasse sull'importazione prevista dalla legislazione doganale, é sostituita da una cauzione forfettaria il cui importo é stabilito con decreto.

TITOLO IV

INCENTIVI ALLO SVILUPPO REGIONALE

Articolo 23:

Gli investimenti realizzati dalle imprese istituite nelle zone di incoraggiamento allo sviluppo regionale definite in funzione delle attività con decreto sia nei settori dell'industria, del turismo e così o di alcune attività di servizio stabiliti con decreto, beneficiano per questo dei seguenti vantaggi:

1 - fatte salve le disposizioni degli articoli 12 e 12 bis della legge n.89 - 114 del 30 dicembre 1989 inerente alla promulgazione del codice dell'imposta sul reddito delle persone fisiche e dell'imposta sulle società, la sottoscrizione del capitale iniziale di queste imprese o del suo aumento dà luogo ad una deduzione dei redditi o utili investiti, dai redditi o utili netti soggetti all'imposta sul reddito delle persone fisiche o all'imposta sulle società.

Gli investimenti realizzati da queste imprese danno anche luogo alla deduzione degli utili investiti in seno dell'impresa stessa dagli utili netti soggetti all'imposta sulle società. Il beneficio di questi vantaggi è soggetto alla soddisfazione delle condizioni stabilite dall'articolo 7 del codice.

2 - la deduzione dei redditi provenienti da questi investimenti dalla base imponibile sul reddito delle persone fisiche o dell'imposta sulle società durante i primi dieci anni a partire dalla data effettiva dell'entrata in produzione, nonostante le disposizioni dell'articolo 12 e 12 bis della legge n. 89 - 114 del 30 dicembre 1989 attinente alla promulgazione del codice dell'imposta sul reddito delle persone fisiche e dell'imposta sulle società e la deduzione di 50% di questi redditi durante i dieci anni successivi.

3 - l'esonero dal contributo al fondo di promozione degli alloggi per i salariati per i primi cinque anni di attività effettiva.

Articolo 24:

le imprese previste dall'articolo 23 di questo codice beneficiano:

1 - di un premio di investimento consistente in una parte del costo del progetto, comprese le spese di studio. Questo premio è determinato secondo le attività e secondo le zone.

2 - di un premio a titolo di partecipazione dello Stato alle spese di infrastruttura necessarie per la realizzazione dei progetti industriali.

L'importo di questi premi, così come le modalità e le condizioni della loro concessione sono stabilite con decreto.

Articolo 25:

Lo Stato prende a carico il contributo dei datori di lavoro al regime legale della sicurezza sociale a titolo di salari versati agli impiegati tunisini durante un periodo di cinque anni a partire dalla data di entrata in attività effettiva per gli investimenti realizzati nei settori dell'industria, del turismo e dei servizi come è stabilito dall'articolo 23 di questo codice.

Articolo 26:

Le imprese dei lavori pubblici e di promozione immobiliare che realizzano dei progetti di infrastruttura e di attrezzature collettive il cui elenco è stabilito con decreto secondo le zone di

incoraggiamento e di sviluppo regionale beneficiano di una deduzione di 50% degli utili provenienti da questi progetti dalla base imponibile dell'imposta sulle società.

TITOLO V

LO SVILUPPO AGRICOLO

Articolo 27:

Possono beneficiare degli incoraggiamenti previsti da questo codice per lo sviluppo agricolo gli investimenti che sono connessi a:

- l'utilizzo delle risorse naturali in vista di aumentare la produzione agricola e della pesca.
- la modernizzazione del settore agricolo e della pesca e il miglioramento della sua produttività.
- la prima trasformazione delle produzioni agricole, di pesca e del loro condizionamento.
- la promozione di attività di servizi legate alla produzione agricola e di pesca.

Le attività di prima trasformazione, di condizionamento, della produzione e dei servizi indicati in questo articolo sono stabiliti con decreto.

Articolo 28:

Gli investimenti nel settore dell'agricoltura e della pesca sono classificati nel modo seguente:

- Categoria «A»: gli investimenti realizzati dai piccoli agricoltori e pescatori.
- Categoria «B»: gli investimenti realizzati da agricoltori e pescatori medi.
- Categoria «C»: gli investimenti realizzati da grandi investitori nell'agricoltura e nella pesca, nelle attività di prima trasformazione dei prodotti agricoli e di pesca e il loro condizionamento e nelle attività di servizi legati alla produzione agricola e di pesca.

I criteri di classificazione di questi investimenti, realizzati sotto forma di operazioni puntuali o di progetti integrati, sono stabiliti con decreto sulla base soprattutto del reddito, della superficie della terra sfruttata, del costo dell'investimento e dell'importanza delle attrezzature di pesca oggetto dell'investimento.

Articolo 29:

Gli investimenti realizzati dalle cooperative di servizi, dalle società di servizi agricoli e di pesca e dalle associazioni di gerenti e di proprietari agricoli beneficiano degli incoraggiamenti previsti per la categoria B.

Le condizioni e le modalità di concessione di questi vantaggi sono stabilite con decreto.

Articolo 30:

Gli investimenti previsti dall'articolo 27 di questo codice permettono di usufruire dei seguenti benefici:

- 1 - fatte salve le disposizioni degli articoli 12 e 12 bis della legge 89 - 114 del 30 dicembre 1989 attinente alla promulgazione del codice dell'imposta sui redditi delle persone fisiche e dell'imposta sulle società, la sottoscrizione del capitale iniziale dell'impresa o del suo aumento

dà diritto alla deduzione dei redditi o utili investiti dai redditi o utili netti soggetti all'imposta sul reddito delle persone fisiche o dell'imposta sulle società.

Gli investimenti realizzati da queste imprese danno ugualmente diritto alla deduzione degli utili investiti in seno all'impresa stessa dagli utili netti soggetti all'imposta sulle società.

Il beneficio di questi vantaggi é soggetto alla soddisfazione delle condizioni stabilite dall'articolo 7 di questo codice.

2 - La deduzione dei diritti doganali in ragione del 10%, la sospensione della tassa sul valore aggiunto e dell'imposta di consumo dovuta sull'importazione dei beni strumentali che non hanno similari fabbricati localmente e la sospensione della tassa sui valore aggiunto sulle attrezzature fabbricate localmente.

L'elenco delle attrezzature e le condizioni per usufruire del vantaggio sono stabiliti con decreto.

3 - la deduzione dei redditi provenienti da questi investimenti dalla base imponibile sui redditi sulle persone fisiche e dell'imposta sulle società durante i primi dieci anni a partire dalla data di entrata in attività effettiva nonostante le disposizioni degli articoli 12 e 12 bis della legge n. 89 - 114 del 30 dicembre 1989 attinente alla promulgazione del codice dell'imposta sui redditi delle persone fisiche e dell'imposta sulle società.

4 - Il rimborso della tassa di voltura dei terreni agricoli destinati all'investimento su richiesta del compratore. Questa richiesta deve essere presentata al più tardi un anno dopo l'investimento.

Articolo 31:

Gli investimenti della categoria «A» danno diritto al beneficio di premi specifici le cui condizioni e modalità di concessione sono stabilite con decreto.

Articolo 32:

Gli investimenti di categoria «B » e «C» consentono di beneficiare:

- di un premio d'investimento
- di un premio concesso a titolo di partecipazione dello Stato alle spese di studio connesse all'investimento.

I tassi, le condizioni e le modalità di concessione di questi premi sono stabiliti con decreto.

Articolo 33:

Nonostante le disposizioni dell'articolo 62 del presente codice, i componenti dell'investimento agricolo sotto indicati possono beneficiare di premi specifici globali escluso qualsiasi altro premio:

- l'acquisto di materiale agricolo.
- il montaggio di mezzi di irrigazione che consentono il risparmio d'acqua.
- l'irrigazione di sostegno dei cereali.
- la realizzazione di lavori di conservazione delle acque e del suolo.
- la moltiplicazione e la produzione di sementi.
- la creazione di percorsi e di superfici destinate ai pascoli e alla piantagione di arbusti foraggieri e forestali.

I tassi e le condizioni per la concessione di questo premio sono stabiliti con decreto.

Articolo 34:

Gli investimenti agricoli realizzati nelle regioni a clima difficile e così pure gli investimenti di pesca nelle zone con risorse insufficientemente sfruttate possono beneficiare di un premio addizionale.

Le regioni a clima difficile e le zone con risorse insufficientemente sfruttate, e così pure i tassi, le condizioni e le modalità di concessione di questo premio previsto da questo articolo sono fissati con decreto.

I promotori che realizzano degli investimenti nelle attività di prima trasformazione della produzione agricola e di pesca eleggibili agli incentivi previsti a titolo di incoraggiamento per lo sviluppo agricolo e a titolo di incoraggiamento per lo sviluppo regionale, possono scegliere di beneficiare degli incentivi di uno di questi due regimi e beneficiare degli incentivi ad essi attinenti.

Articolo 35:

Gli investimenti realizzati per la sistemazione di zone destinate all'acquicoltura o alle colture che utilizzano la geotermia, beneficiano di un premio sotto forma di assunzione a carico, da parte dello Stato, delle spese di infrastruttura .

L'importo, le condizioni e le modalità di concessione di questo premio sono stabiliti con decreto

Articolo 36:

I crediti fondiari possono essere concessi per l'acquisto di terreni agricoli da parte dei tecnici o dei giovani agricoltori o per l'acquisto di quote di coeredi per indivisi dei promotori di progetti agricoli in uno sfruttamento agricolo che costituisce una unità economica.

Le condizioni e le modalità di concessione dei crediti fondiari agricoli sono stabilite con decreto.

TITOLO VI

LA LOTTA CONTRO L'INQUINAMENTO E LA PROTEZIONE DELL'AMBIENTE

Articolo 37:

Gli investimenti realizzati dalle imprese allo scopo di lottare contro l'inquinamento dovuto alla loro attività o da quelle che si specializzano nella raccolta, la trasformazione e il riciclaggio dei rifiuti e delle immondizie possono beneficiare dei seguenti incentivi:

1- L'esonero dai diritti e tasse doganali e delle tasse ad effetto equivalente, la sospensione della tassa sul valore aggiunto e dell'imposta di consumo sulle attrezzature importate che non hanno similari fabbricati localmente e che sono necessari per la realizzazione di questi investimenti e la sospensione della tassa sul valore aggiunto sulle attrezzature fabbricate localmente.

Il beneficio di questi vantaggi é subordinato a una previa autorizzazione da parte dell'Agenzia Nazionale della Protezione dell'Ambiente del programma d'investimento e della lista dei beni strumentali e ciò in conformità alle condizioni stabilite con decreto.

2 - Un premio specifico il cui importo é stabilito con decreto e ciò nel quadro dell'organizzazione e del funzionamento del fondo di disinquinamento creato dalla legge 92 - 122 del 29 dicembre 1992 attinente alla legge finanziaria per la gestione dell'anno 1993.

Articolo 38:

Gli investimenti realizzati da imprese specializzate nella raccolta, la trasformazione o il riciclaggio dei rifiuti e delle immondizie casalinghe o delle immondizie prodotte da attività economiche, beneficiano dei seguenti incentivi fiscali:

1 - Fatte salve le disposizioni degli articoli 12 e 12 bis della legge n. 89 - 114 del 30 dicembre 1989, attinente alla promulgazione del codice dell'imposta sul reddito delle persone fisiche e dell'imposta sulle società, la sottoscrizione del capitale iniziale dell'impresa o del suo aumento dà diritto ad una deduzione dei redditi o benefici investiti nei limiti di 50% dai redditi o utili netti soggetti all'imposta sul reddito delle persone fisiche o all'imposta sulle società.

Gli investimenti realizzati da queste imprese danno anche diritto alla deduzione degli utili investiti in seno all'impresa stessa nei limiti di 50% dagli utili netti soggetti all'imposta sulle società.

Il beneficio di questi vantaggi è soggetto al soddisfacimento delle condizioni stabilite dall'articolo 7 del presente codice.

2 - La deduzione dei redditi o utili provenienti da queste attività dall'imponibile sui redditi delle persone fisiche o dell'imposta sulle società e ciò nel rispetto delle disposizioni degli articoli 12 e 12 bis della legge n.89 - 114 del 30 dicembre 1989 attinente alla promulgazione del codice dell'imposta sui redditi delle persone fisiche e dell'imposta sulle società.

Questi vantaggi sono accordati alle imprese esistenti prima dalla promulgazione di questo codice e cioè dal primo gennaio 1994.

TITOLO VII

LA PROMOZIONE DELLA TECNOLOGIA E DELLA RICERCA - SVILUPPO

Articolo 39:

Oltre ai vantaggi previsti dalla legge n.90 - 111 del 31 dicembre 1990 attinente alla legge finanziaria per la gestione del 1991 che crea il fondo per la promozione e il controllo della tecnologia industriale, gli investimenti realizzati dalle imprese industriali e dalle imprese agricole e di pesca, che consentono il controllo e lo sviluppo della tecnologia attraverso uno sforzo d'integrazione locale o un miglioramento della produttività, possono beneficiare dell'assunzione del totale o parziale carico, da parte dello Stato, delle spese di formazione del personale. Le condizioni e le modalità per la concessione di questi vantaggi sono stabilite con decreto.

Articolo 40:

Gli investimenti realizzati dalle imprese allo scopo di assicurare un risparmio di energia come stipulato dalla legge n.90 - 62 del 24 luglio 1990 relativa al controllo dell'energia, possono beneficiare di un premio specifico il cui importo e modalità di concessione sono stabiliti con decreto.

Articolo 41:

Gli investimenti che mirano a realizzare economie di energia e a sviluppare la ricerca, la produzione e la commercializzazione delle energie rinnovabili e della geotermia danno diritto al

beneficio della riduzione dei diritti doganali nella misura minima del 10%, alla sospensione della tassa sul valore aggiunto sui beni strumentali e dei materiali importati che non hanno similari fabbricati localmente e la sospensione della tassa sul valore aggiunto sui beni strumentali e materiali acquistati localmente.

Le condizioni per beneficiare di questo vantaggio sono stabilite con contratto.

Articolo 42

Gli investimenti realizzati nel campo della ricerca - sviluppo dalle imprese operanti nei settori dell'industria, dell'agricoltura e della pesca beneficiano:

1 - dell'esonero dai diritti doganali e delle tasse ad effetto equivalente, della sospensione della tassa sul valore aggiunto e dell'imposta di consumo sui i beni strumentali importati che non hanno similari fabbricati localmente e che sono necessari per la realizzazione dell'investimento e della sospensione della tassa sul valore aggiunto sui beni strumentali fabbricati localmente.

Le condizioni per beneficiare di questo vantaggio sono stabiliti con decreto.

2 - di un premio il cui ammontare e le cui modalità sono fissati con decreto.

Articolo 43:

allo scopo di migliorare l'inquadramento delle imprese ed assicurare un migliore utilizzo delle capacità di produzione, lo Stato può assumersi a carico 50% del contributo dei datori di lavoro al regime legale della sicurezza sociale per i salari versati a:

- squadre di lavoro che vengono ad aggiungersi per la prima volta alla prima squadra per le imprese che non funzionano a pieno ritmo.
- agenti di nazionalità tunisina titolari di un diploma dell'insegnamento superiore rilasciato al termine di una scolarità la cui durata é pari ad almeno quattro anni dopo il diploma di maturità o di un diploma equivalente, assunti dalle imprese industriali, agricole o di pesca o dalle imprese di servizi il cui elenco é stabilito con decreto e ciò a decorrere dalla data di conseguimento del diploma da parte dell'agente assunto per il primo impiego.

Le modalità di concessione di questi vantaggi sono stabilite con decreto.

TITOLO VIII

INCORAGGIAMENTO DEI NUOVI PROMOTORI, DELLE PICCOLE IMPRESE E DEI PICCOLI MESTIERI

Articolo 44:

Sono considerati come nuovi promotori le persone fisiche di nazionalità tunisina raggruppati o non in società e che:

- hanno l'esperienza e le qualifiche richieste.

- accettano di assumere personalmente e a tempo pieno la responsabilità della gestione del progetto.
- non dispongono sufficientemente di beni personali mobiliari o immobiliari.
- realizzano il loro primo progetto d'investimento.

Le attività, i tipi di investimenti e le regioni che consentano di beneficiare degli incentivi previsti sono fissati con decreto.

Sono ugualmente considerati come nuovi promotori nel campo dell'agricoltura e della pesca:

- i figli di agricoltori o pescatori di età non superiore ai 40 anni che esercitano la loro attività principale nel campo dell'agricoltura o della pesca.
- i giovani agricoltori o pescatori di età non superiore a 40 anni e che lavorano nelle attività agricole o della pesca o che hanno acquisito una esperienza in questi campi.
- i tecnici diplomati da istituti scolastici o di formazione agricola o di pesca.

Articolo 45

I nuovi promotori come sono stati definiti all'articolo 42 di questo codice, possono beneficiare dei seguenti incentivi:

- 1 - Un premio d'investimento
- 2 - Un premio a titolo di partecipazione dello Stato all'assunzione a carico delle spese di studio del loro progetto.

I tassi e le modalità di concessione di questi premi sono stabiliti con decreto.

- 3 - L'assunzione a carico, da parte dello Stato, dei contributi dei datori di lavoro al regime legale di sicurezza sociale a titolo dei salari versati agli agenti di nazionalità tunisina durante un periodo di cinque anni.

Articolo 46:

I nuovi promotori che realizzano degli investimenti nel settore dell'industria, dei servizi, dell'agricoltura e della pesca possono beneficiare di dotazioni rimborsabili.

L'importo, le condizioni e le modalità della concessione di queste dotazioni sono stabilite con decreto.

Articolo 47:

I promotori di piccole imprese e di piccoli mestieri nell'Industria e nei servizi possono beneficiare:

- di dotazioni rimborsabili.
- di un premio d'investimento

La definizione delle piccole imprese e del loro settore di attività, e così pure le condizioni e le modalità di concessione di questi incentivi sono stabilite con decreto.

Articolo 48:

Gli investimenti realizzati nell'artigianato consentono di beneficiare dell'esonero dei diritti doganali, delle tasse di effetto equivalente e della sospensione della tassa sul

valore aggiunto sulle attrezzature e sui materiali importati e che non hanno similari fabbricati localmente e della sospensione della tassa sul valore aggiunto sulle attrezzature e sui materiali prodotti localmente.

L'elenco delle attrezzature e dei materiali e così pure le condizioni per beneficiare del vantaggio sono stabiliti con decreto.

TITOLO IX

INCORAGGIAMENTO DEGLI INVESTIMENTI DI SOSTEGNO

Articolo 49:

Gli investimenti realizzati dagli istituti dell'inquadramento dell'infanzia, dell'educazione, dell'insegnamento, della formazione professionale e dalle imprese di produzione e di industrie culturali, di animazione per i giovani e anche dalle istituzioni sanitarie ed ospedaliere, beneficiano degli incentivi fiscali seguenti:

- 1 - L'esonero dai diritti doganali, dalle tasse ad effetto equivalente e la sospensione della tassa sul valore aggiunto sui beni strumentali e materiali importati e che non hanno similari fabbricati localmente, e la sospensione della tassa sul valore aggiunto sui beni strumentali e materiali fabbricati localmente.
Le condizioni per beneficiare di questo vantaggio sono stabilite con decreto.
- 2 - Ferme restando le disposizioni dell'articolo 12 e 12 bis della legge n.89 - 114 del 30 dicembre 1989 attinente alla promulgazione del codice dell'imposta sui redditi delle persone fisiche e dell'imposta sulle società, la sottoscrizione del capitale iniziale dell'impresa o del suo aumento da diritto alla deduzione dei redditi o utili investiti nella misura del 50% dai redditi o utili soggetti all'imposta sul reddito delle persone fisiche o all'imposta sulle società. Gli investimenti realizzati da queste imprese danno ugualmente diritto alla deduzione degli utili investiti in seno all'impresa stessa nella misura del 50% dagli utili netti soggetti all'imposta sulle società.
Il beneficio di questi vantaggi é soggetto al rispetto delle condizioni stabilite nell'articolo 7 di questo codice,
- 3 - La deduzione dei redditi o utili provenienti da queste attività dalla base imponibile sul reddito delle persone fisiche o dell'imposta sulle società ferme restando le disposizioni degli articoli 12 e 12 bis della legge n. 89 - 114 del 30 dicembre 1989 attinente alla promulgazione del codice dell'imposta sul reddito delle persone fisiche e dell'imposta sulle società. Questo vantaggio é concesso alle imprese esistenti prima della promulgazione del presente codice e ciò a partire dal primo gennaio 1994.

Articolo 50:

Gli investimenti realizzati nel settore del trasporto internazionale stradale di merci, del trasporto marittimo e del trasporto aereo consentono di beneficiare dell'esonero dai diritti doganali, dalle tasse di effetto equivalente e dalla tassa sul valore aggiunto dovuta sui beni strumentali

necessari a questi investimenti e che non hanno similari fabbricati localmente e della sospensione della tassa sul valore aggiunto sui beni strumentali fabbricati localmente.

Gli investimenti realizzati nel settore del trasporto stradale di persone dà diritto alla riduzione dei diritti doganali al tasso minimo del 10%, alla sospensione della tassa sul valore aggiunto e dell'imposta di consumo sui beni strumentali importati che non hanno similari fabbricati localmente e che sono necessari per la realizzazione di questi investimenti, e alla sospensione della tassa sul valore aggiunto sui beni strumentali fabbricati localmente ad eccezione delle autovetture da turismo diverse da quelle destinate al turismo sahariano e al turismo della caccia nelle regioni montagnose.

L'elenco dei beni strumentali importati o acquistati localmente che beneficiano di questo vantaggio sono stabiliti con decreto.

Articolo 51:

I progetti realizzati dai promotori immobiliari attinenti all'habitat sociale e la sistemazione di zone per le attività agricole, di turismo e di industrie, e la costruzione di edifici destinati alle attività industriali possono beneficiare della deduzione di 50% dei redditi o utili provenienti da queste attività dalla base imponibile sul reddito o dell'imposta sulle società.

TITOLO X

DISPOSIZIONI VARIE

Articolo 52:

Nonostante le disposizioni degli articoli 1, 2 e 3 di questo codice, i seguenti vantaggi supplementari possono essere concessi:

- l'esonero dall'imposta per un periodo non superiore a 5 anni;
- la partecipazione dello Stato alle spese d'infrastruttura;
- dei premi di investimento nei limiti del 5% dell'ammontare dell'investimento;
- la sospensione dei diritti e delle tasse sulle attrezzature necessarie per la realizzazione degli investimenti.

Questi incoraggiamenti sono concessi con decreto su parere della Commissione Superiore degli Investimenti quando gli investimenti assumano una importanza o un interesse particolare per l'economia nazionale o per le zone frontaliere. L'organizzazione e le modalità di funzionamento di questa commissione sono stabilite con decreto.

Articolo 53:

Le imprese industriali e della pesca che sono state costrette a cessare le loro attività e che vengono riattivate da promotori diversi dai vecchi dirigenti e responsabili di queste imprese, possono beneficiare degli incoraggiamenti fiscali o finanziari previsti da questo codice. Questi incoraggiamenti sono concessi con decreto su parere della Commissione Superiore degli Investimenti.

Articolo 54:

Le imprese industriali possono beneficiare, per delle materie prime, dei prodotti e degli articoli destinati alla fabbricazione di beni strumentali che non hanno dei similari fabbricati localmente, del medesimo regime fiscale applicato ai beni strumentali simili che vengono importati come prodotti finiti e che beneficiano dell'esonero, della sospensione o della riduzione dei diritti e tasse doganali o della sospensione della tassa sul valore aggiunto e dell'imposta di consumo.

L'elenco dei beni strumentali che possono beneficiare del regime fiscale di cui al comma precedente è stabilito con decreto.

Articolo 55:

Gli incentivi relativi alla sospensione o alla riduzione o all'esonero dall'imposta e dei diritti doganali previsti dagli articoli 9, 30, 37, 41, 42, 48, 49, 50 del presente codice sono applicati ai beni strumentali importati o acquistati localmente e ciò in conformità alle liste e alle condizioni stabilite dalle disposizioni previste dai citati articoli e ciò nonostante le disposizioni del primo articolo del presente codice.

Articolo 56

Gli investimenti realizzati nel settore turistico danno diritto al beneficio della riduzione dei diritti doganali in ragione del 10%, della sospensione della tassa sul valore aggiunto e dell'imposta di consumo dovuta sull'importazione dei beni strumentali che non hanno similari fabbricati localmente e della sospensione della tassa sul valore aggiunto sulle attrezzature e fabbricate localmente.

Articolo 57 :

Gli incentivi relativi alla sospensione o alla riduzione o all'esonero dell'imposta e dei diritti doganali previsti agli articoli 9, 30, 37, 41, 42, 48, 49, 50, 56 del presente codice e applicati ai beni strumentali importati o acquistati localmente possono essere sostituiti con la concessione di premi di investimento per alcuni settori e attività.

Le condizioni di questa sostituzione, del beneficio di questi premi e il loro ammontare sono stabiliti con decreto.

Articolo 58:

Sono registrati a tassa fissa i contratti relativi all'acquisto presso dei promotori immobiliari di edifici o di terreni lottizzati per l'esercizio di attività economiche o di terreni destinati alla costruzione di immobili ad uso abitativo a condizione che non siano stati soggetti a uno sfruttamento o a una vendita anteriore da parte di questi promotori.

Articolo 59:

Sono esenti dalla tassa di registro e di bollo, le operazioni di cessione contro pagamento tra non residenti, di residenze realizzate nel quadro di un progetto turistico ed acquistate in valuta convertibile da non residenti come stabilito dall'articolo 5 del codice dei cambi e dei commercio estero.

Articolo 60:

Gli effetti e oggetti mobiliari destinati all'arredamento delle residenze turistiche acquistate dai non residenti sono ammessi in franchigia dei dazi e tasse d'entrata in conformità, alle disposizioni dell'articolo 170 del codice della dogana.

Le condizioni e le modalità di concessione di questa franchigia sono stabilite con decreto.

Articolo 61:

Le società di gestione che sfruttano un progetto realizzato nel quadro di questo codice beneficiano, al momento della cessione del progetto a loro favore, degli incoraggiamenti accordati a titolo di imposta sul reddito delle persone fisiche e di imposta sulle società o a titolo della presa a carico, da parte dello Stato, dei contributi dei datori di lavoro al regime legale della sicurezza sociale e ciò per il rimanente periodo.

Articolo 62:

Nel caso in cui un investimento realizzato nel quadro di questo codice dà diritto al beneficio di più premi d'investimento, il cumulo di questi premi non può superare il 25% del costo del progetto e ciò non tenendo conto della partecipazione dello Stato alla presa a carico dei lavori d'infrastruttura.

Articolo 63:

Le imprese sono autorizzate a passare da un regime di incoraggiamento a un altro, a condizione di depositare una dichiarazione in ottemperanza alle disposizioni dell'articolo 2 di questo codice e di adempiere alle formalità necessarie a questo riguardo e al pagamento della differenza del valore totale degli incentivi concessi nel quadro di questi due regimi.

Inoltre, le imprese che procedono a un passaggio da un regime di incentivazione ad un altro prima dello scadere di due anni interi di attività effettiva nel regime iniziale sono soggette al pagamento di penalità di ritardo per le perdite subite dallo Stato a causa di questo passaggio da un regime all'altro.

Queste penalità sono calcolate sulla base delle imposte e delle tasse dovute ai tassi previsti dal paragrafo 1 dell'articolo 73 del codice dell'imposta sul reddito delle persone fisiche e dell'imposta sulle società, e dei premi d'investimento, e ciò da calcolare dalla dell'esonero o dell'ottenimento dei premi.

Articolo 64:

Le imprese beneficiarie degli incoraggiamenti previsti da questo codice sono soggette, durante il periodo di realizzazione del loro programma d'investimento, ad un controllo dei servizi amministrativi interessati incaricati di garantire il rispetto delle condizioni per beneficiare dei vantaggi concessi.

Articolo 65:

I beneficiari dei vantaggi previsti dal presente codice sono considerati ne sono decaduti in caso di non ottemperanza alle disposizioni di quest'ultimo o di mancato inizio di esecuzione del progetto d'investimento entro un anno dalla data della dichiarazione d'investimento.

Inoltre, i promotori sono tenuti in caso di mancata realizzazione del progetto o di deviazione illegale dall'oggetto iniziale dell'investimento, al rimborso dei premi e vantaggi concessi maggiorati delle penalità di ritardo come previsto dall'articolo 63 del presente codice.

Il ritiro dei vantaggi e il rimborso dei premi viene effettuato con decreto motivato del Ministero delle Finanze su parere o proposta dei servizi interessati dopo audizione dei beneficiari da parte di questi servizi.

Articolo 66:

Oltre alle sanzioni previste dalle altre leggi, qualsiasi infrazione alle disposizioni degli articoli 2, 3 e 16 del presente codice è passibile di una ammenda non condonabile che si aggira tra 1.000 e 10.000 dinari la cui constatazione e scoperta sono effettuate in conformità alle leggi sopracitate, e ciò oltre alla decadenza del diritto ai benefici dei vantaggi di questo codice pronunciati dopo l'audizione del contravventore.

Articolo 67:

I tribunali tunisini sono competenti per qualsiasi controversia tra l'investitore straniero e lo Stato tunisino; eccetto il caso di accordo che prevede una clausola compromissoria o permanente alle parti di convenire a un compromesso con arbitraggio ad-hoc o in applicazione delle procedure di conciliazione o di arbitraggio previste da una delle convenzioni seguenti:

- degli accordi bilaterali di tutela degli investimenti, conclusi tra la Tunisia e lo Stato del quale l'investitore é cittadino;
- della convenzione internazionale per la risoluzione delle controversie relative agli investimenti, tra Stato e cittadini di altri stati, ratificata con la legge n.66 - 33) del 3 maggio 1966;
- della convenzione relativa alla creazione dell'organismo arabo per la garanzia degli investimenti, ratificata con decreto, legge n. 72 - 4 del 17 ottobre 1972;
- di qualsiasi altra convenzione conclusa dal governo della Repubblica Tunisina e legalmente approvata dal presente codice.

ELENCO DEI DECRETI RELATIVI ALLE ATTIVITA INDUSTRIALI E DEI SERVIZI.

Decreto n° 94-492 del 28 febbraio 1994, che fissa l'elenco delle attività relative ai settori previsti dagli articoli 1, 2, 3, e 27 del codice d'incentivazione degli investimenti.

Decreto n° 94-426 del 14 febbraio 1994, relativo alla delimitazione delle zone d'incoraggiamento allo sviluppo regionale.

Decreto n° 94-539 del 10 marzo 1994, che fissa i premi, le liste delle attività e dei progetti d'infrastruttura e di equipaggiamenti collettivi eleggibili agli incoraggiamenti a titolo dello sviluppo regionale.

Decreto n° 94-538 del 10 marzo 1994, relativo all'incoraggiamento degli investimenti dei nuovi promontori.

Decreto n° 94-494 del 28 febbraio 1994, relativo alla determinazione delle modalità d'applicazione dell'assunzione da parte dello Stato dei contributi dei datori di lavoro al regime legale della previdenza sociale.

Decreto n° 94-493 del 28 febbraio 1994, relativo alla determinazione della lista delle attività dei servizi che beneficiano degli incoraggiamenti previsti dall'articolo 43 del codice d'incentivazione degli investimenti.

Decreto n° 94-540 del 10 marzo 1994, che fissa le condizioni e le modalità dell'assunzione da parte dello Stato delle spese di formazione del personale relative agli investimenti tecnologici.

Decreto n° 94-536 del 10 marzo 1994, che fissa l'importo e le modalità di concessione del premio a titolo degli investimenti realizzati nelle attività di ricerca-sviluppo dalle imprese operanti nei settori dell'industria, dell'agricoltura e della pesca.

Decreto n° 94-489 del 21 febbraio 1994, che fissa i tassi minimi dei fondi propri.

Decreto n° 94-423 del 14 febbraio 1994, che fissa le modalità di controllo doganale delle imprese totalmente esportatrici e le condizioni dell'assunzione delle relative spese.

Decreto n° 94-424 del 14 febbraio 1994, che fissa le modalità e le condizioni di rimborso dei diritti doganali e delle tasse di effetto equivalente pagati sui beni strumentali che non hanno equivalenti fabbricati sul mercato locale.

Decreto n° 94-422 del 14 febbraio 1994, relativo alla cauzione forfettaria che garantisce i diritti e le tasse di importazione sotto il regime dell'ammissione temporanea o del deposito industriale.

Decreto n° 94-79 del 17 gennaio 1994, che fissa le modalità di assunzione degli agenti d'inquadramento e di controllo di nazionalità straniera da parte delle imprese totalmente esportatrici.

Decreto n° 93-2542 del 27 dicembre 1993, relativo alla composizione, organizzazione e modi di funzionamento della Commissione Superiore degli investimenti.

Decreto n° 94-78 del 17 gennaio 1994, che fissa le percentuali delle vendite che si possono effettuare in Tunisia da parte delle imprese totalmente esportatrici e il loro modo di calcolo.

Decreto n° 94-814 del 11 aprile 1994, relativo alla definizione delle piccole imprese ed alla determinazione del loro campo di attività, come anche alle condizioni e modalità di concessione dei vantaggi ai quali sono eleggibili.

Decreto n° 94-1192 del 30 Maggio 1994, che fissa l'elenco degli equipaggiamenti e delle condizioni di beneficio delle incentivazioni previste dall'articolo 9 del codice d'incentivazione degli investimenti.

Decreto n° 94-1191 del 30 Maggio 1994, che fissa le condizioni di beneficio dei vantaggi fiscali previsti dagli articoli 37, 41, 42 e 49 del codice d'incentivazione agli investimenti, concessi in favore degli equipaggiamenti destinate al risparmio di energia, alla ricerca, alla produzione, alla commercializzazione delle energie rinnovabili, alla ricerca della geotermia, delle attrezzature necessarie alla lotta contro l'inquinamento o alla raccolta, trasformazione e trattamento dei rifiuti e delle immondizie, delle attrezzature necessarie alla formazione professionale ed attrezzature necessarie alla ricerca-sviluppo.

Decreto n° 94-537 del 10 Marzo 1994, che fissa gli importi e le modalità di concessione dell'incentivo (del premio specifico) inerente agli investimenti nel campo del controllo dell'energia.

1. The first part of the document is a letter from the author to the editor, dated 19th March 1954. It discusses the author's interest in the subject of the book and the reasons for writing it.

2. The second part is a preface, which explains the scope and objectives of the book. It also mentions the author's debt to several colleagues and friends who have helped him in various ways.

3. The third part is the introduction, which sets out the main themes of the book and the author's approach to the subject. It also mentions the author's hope that the book will be of interest to a wide range of readers.

4. The fourth part is the first chapter, which deals with the history of the subject. It traces the development of the subject from its origins to the present day, and discusses the main theories and ideas that have influenced it.

5. The fifth part is the second chapter, which deals with the theory of the subject. It discusses the main concepts and principles that underlie the subject, and explains how they are related to each other.

6. The sixth part is the third chapter, which deals with the practice of the subject. It discusses the main methods and techniques that are used in the subject, and explains how they are applied in practice.

7. The seventh part is the fourth chapter, which deals with the future of the subject. It discusses the main trends and developments that are likely to shape the subject in the future, and offers some suggestions for further research.

BIBLIOGRAFIA

AGENCE DE PROMOTION DE L'INDUSTRIE, Code d'Incitation aux Investissements, loi n.93-120 du 20 décembre 1993, Tunis.

AGENCE DE PROMOTION DE L'INDUSTRIE, Encouragements au Développement Régional, Ministère de l'Industrie, Tunis, 1993.

AGENCE DE PROMOTION DE L'INDUSTRIE, Les Avantages Accordés aux Nouveaux Promoteurs et à la P.M.E., Ministère de l'Industrie.

ALESSANDRINI S., FABBRIS T., Dalla cooperazione all'integrazione economica: le difficoltà della politica mediterranea, Università Bocconi, Milano, 1999.

AMBASCIATA D'ITALIA, Commercio e Dogane in Tunisia, 1998.

AMBASCIATA D'ITALIA, Rapporto annuale Tunisia parte economica, Tunisi, 1999.

ANNUAIRE DE L'AFRIQUE DU NORD, Paris, Editions du CNRS, 1962-1999.

Annuaire des Entreprises industrielles du textile et de l'habillement, Agence de promotion de l'industrie, Tunisi, 1999.

AZZAM MAHJOUR, Industrie et Accumulation du Capital en Tunisie, Imprimerie Officielle de la République Tunisienne, Tunis, 1983.

BELKHODJA T., Les trois Décennies Bourguiba, Arcantères Publisud, Tunis, 1999

BELLON B. et GOUIA R., Investissements directs étrangers et développement industriel méditerranéen, Paris, Editions Economica.

BETTS R. F., L'alba illusoria, Il Mulino, 1975.

BIBLIOTHEQUE MUNICIPALE DE MARSEILLE, Itinéraires de France en Tunisie, 1995

BONURA F., Italiani e Francesi in Tunisia, Tipografia del Giornale l'"Unione", Tunisi, 1919.

BRAUDEL F., Il Mondo attuale, 1963

BRUNSCHWIG H., Miti e Realtà dell'Imperialismo Coloniale Francese 1871- 1914, Cappelli Editore, Paris, 1960.

CAMAU M., Tunisie au Présent: une modernité au dessus de tout soupçon, 1987.

CAMAU MICHEL, La Tunisie, Editions «que sais-je?», Presses Universitaires de France, 1989.

CASS F., The Euro-Mediterranean Partnership, Gillepsie, 1997.

CASSARINO J. P., Tunisian new entrepreneurs and their past experience of migration in Europe: the formation of network mechanisms, Ph. D. Thesis, Florence European University Institute, 1998.

CHAMBRE TUNISO-ALLEMANDE DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE, Entreprises Exportatrices Allemandes en Tunisie – Situation et Perspectives 1997 .

CHAMBRE TUNISO-FRANCAISE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE, Dossier Economique Annuel, Tunis, 1997.

CHITI V, LEONARDI R., BIN A., Mediterraneo - L'Europa alla riscoperta del suo cuore meridionale, Vallecchi Editori, 1996.

CNRS EDITIONS, Économie du Maghreb – L'impératif de Barcelone, 1998.

DEL BOCA A., GHEDDAFI Una sfida dal deserto, Editori Laterza, 1997.

DELEGATION COMMISSION EUROPEENNE EN TUNISIE, Rapport Annuel 1996.

Entreprendre en Tunisie, a cura Sonia Bessamra, PUBLI-PERFORMANCES, Tunisi, 1998.

GANIAGE (J.) Les origines du Protectorat français en Tunisie 1861 – 1881. PUF. 1959.

GANIAGE (J.), Une entreprise italienne de Tunisie au milieu du XIX^e siècle. Correspondance commerciale de la thonnaire de Sidi Daoud. Paris – PUF. 1960;

GANIAGE J., La Population européenne de Sousse au XIX^e s, 1968.

GANIAGE J., Histoire Contemporaine du Maghreb (1830 à nos jours), 1994.

GHARBI M. L., Impérialisme et réformisme au Maghreb: histoire d'un chemin de fer algéro-tunisien, 1994, Cérès Editions.

GHARBI M. L., La politique financière du protectorat ou le problème de l'émission monétaire en Tunisie de la fin du XIX^e siècle, in Acte de colloque sur les relations franco-tunisiennes, organisé à la faculté des lettres, Manouba, 1994.

GUANDALINI M., Il Libro dei Mercati del III millennio, Adnkronos libri, 1997.

Il Sole 24 Ore, Guida al rischio paese 2000, La Viscontea, 2000 .

INSTITUT DE RECHERCHE SUR LE MAGHREB
CONTEMPORAIN, CORRESPONDANCES, Vari Numeri.

INTERNATIONAL MAGHREB MERCHANT BANB, Tunisia an investor's guide, Emap Business Communication, 1998.

ISNARD H., Le Maghreb, Presses Universitaires de France, 1966.

ISTITUTO ITALIANO COMMERCIO ESTERO, LIBIA, Cenni sull'Andamento dell'economia, del commercio estero e della politica degli investimenti, 1999.

ISTITUTO UGO LA MALFA, Il rafforzamento della cooperazione euromediterranea, 1997.

KRAIEM (M.), Tunisie précoloniale. SID 1973;

L'ECONOMISTE MAGHREBIN, vari numeri.

LA TUNISIE ECONOMIQUE , La Revue de l'Entreprise , mensuel édité par l'Utica.

LOTH G. , Le Peuplement italien en Tunisie et en Algérie, Colin., Paris 1905.

LOUARDI A., Les Relations euro-Magrébines, thèse de la faculté de lettres, université de Provence, 1995.

MAGLIOCCO V., La nostra colonia di Tunisi, Milano, 1933.

MAHJOUB (A.), Industrie et accumulation du capital en Tunisie de la fin du XVIII^e siècle jusqu'à la seconde guerre mondiale. Publication du Centre d'Etudes, de Recherches et de Publications de la Faculté de Droit et des Sciences Politiques et Economiques. Tunis. 1983;

MARCHITTO N., L'Italia in Tunisia, Roma, 1942.

MICHALET C.A., La séduction des nations ou comment attirer les investissements, Paris IV Dauphine.

MIEGE J. L., L'Imperialismo Coloniale Italiano, Milano 1976, Biblioteca Universale Rizzoli.

MINISTERE DE L'INDUSTRIE, Le Programme de Mise à Niveau.

MINISTERE DE LA COOPERATION INTERNATIONALE ET DE L'INVESTISSEMENT EXTERIEUR, Le Guide de l'Investisseur Etranger en Tunisie, Tunis, 1999.

Ministère de la Coopération Internationale et de l'Investissement Extérieur, Environnement de l'investissement, 1994.

MISSION ECONOMIQUE ET FINANCIERE de Tunis, Approche du Marché Tunisien, Tunis 1999.

MONDE ARABE MAGHREB-MACHREK, TUNISIE: Dix Ans déjà ... D'une République à l'autre, 1997.

MONDE ARABE, Magreb Machrek, Paris La Documentation française (trimestriel), Vari Numeri.

MOTTURA P., Il Sistema Bancario della Tunisia 1956/1970, Cariplo, Milano, 1971.

Nuova Geoeconomia- rapporto Maghreb, Edizioni della Fondazione Giovanni Agnelli

PONCET (J.), La colonisation et l'agriculture européennes en Tunisie. Imprimerie Nationale. Paris 1962;
Revue Tunisienne sciences de gestion, Vari numeri.

RIZZI F., Unione europea e Mediterraneo, La Nuova Italia Scientifica, Roma, 1997.

ROE\ROY\SENGUPTA WORLD BANK, Economic adjustment in Tunisia, 1989.

SECCHI C., La Rilocalizzazione Produttiva Italiana nei Paesi in via di Sviluppo , Giuffre' Editore, 1983.

SOCIETE' TUNISIENNE DE DIFFUSION, Histoire de la Tunisie- les temps modernes Tunis, 1983.

TOUMI (Mhosen), La Tunisie, Pouvoirs et lutttes, Paris, Le Sycomore, 1978.

MONTE ABALE, Miguel Machin, La Declaración de Independencia
(Número 2) (Year Number)

NOTTE, P. Il sistema bancario italiano 1950-1970
Milano, 1971

NOTTE, P. Il sistema bancario italiano 1950-1970
Gianni, Gianni

NOTTE, P. La colonizzazione e l'agricoltura europea in Africa
Rivista Nazionale, 1971, 103
Revue Française de Science de Gestion, 1971, Number 1

NOTTE, P. L'Unione europea e l'agricoltura. La Nuova Italia Scientifica
Roma, 1971

NOTTE, P. L'Unione europea e l'agricoltura. La Nuova Italia Scientifica
Roma, 1971

NOTTE, P. L'Unione europea e l'agricoltura. La Nuova Italia Scientifica
Roma, 1971

NOTTE, P. L'Unione europea e l'agricoltura. La Nuova Italia Scientifica
Roma, 1971

NOTTE, P. L'Unione europea e l'agricoltura. La Nuova Italia Scientifica
Roma, 1971

Centri visitati per la raccolta del materiale

Agence de Promotion de l'Industrie, Tunis;
Agence de Promotion des investissements étrangers, Tunis;
Ambasciata d'Italia a Tunisi,
Ambassade de France, Tunis
Biblioteca Alessandrina, Roma;
Biblioteca centrale della New York University (USA),
Biblioteca del Ministero degli Affari Esteri, Roma;
Biblioteca dell'Istituto per l'Africa e l'Oriente, Roma;
Biblioteca dell'Università Commerciale L. Bocconi, Milano;
Biblioteca Nazionale, Roma;
Bibliothèque Centrale de Lyon,
Bibliothèque de l'Institut de Hautes Etudes Commerciales; Tunis
Bibliothèque de l'Institut du Monde Arabe, Paris;
¹Bibliothèque de l'Université de Dauphine, Paris;
Bibliothèque de la faculté de Sciences économiques et de Gestion
presso il Campus Universitaire, Tunis
Bibliothèque du Centre d'études africaines de Toulouse;
Bibliothèque Municipale de Marseille;
Bibliothèque Publique du Centre Pompidou, Paris;
Camera di Commercio Italo-tunisina, Camera di Commercio franco-
tunisina, Camera di Commercio Italo-tedesca, Camera di commercio
Italo-britannica, Tunisi;
Casa Dante Alighieri, Il Corriere de Tunisi, Il Circolo Italiano, Tunisi,
Centre de Documentation de la Banque Mondiale, Tunis
Centre pour la Promotion des Exportations, Tunis

Centres de documentation de UTICA (corrispondente alla Confindustria Italiana), Tunis

Centro di documentazione Coface (corrispondente all'italiana Sace), Tunis

Centro di documentazione presso l'Istituto per il Commercio Estero, Roma;

Centro di Documentazione presso la sede dell'O.N.U., Roma;

Chambre de Commerce et Industrie, Tunis;

Institut de Recherche du Maghreb Contemporain, Tunis

Istituto per il Commercio Estero di Tunisi,

Ministère des finances, Tunis;

Ministère pour la Coopération économique et les investissements étrangers, Tunis

Revue Tunisienne de Sciences de Gestion, Tunis

Alcuni siti web sul Nord Africa:

www.algeriainfo.com

www.ambafrance-ma.org

www.apsi.com.dz

www.british-emb.intl.tn

www.business-dz.com

www.cepex.nat.tn,

www.cerist.dz

www.cmpe.org.ma

www.countrywatch.com

www.eldjazair.net.dz

www.entreprises-dz.net

www.ins.nat.tn

www.investintunisia.com

www.libyanet.com

www.libyaonline.com

www.libyaweb.com

www.mcinet.gov.ma

www.mfie.gov.ma

www.mincom.gov.ma

www.ministeres.tn

www.ons.dz

www.refer.org.ma

www.tunisianindustry.nat.tn,

www.tunisiaonline.com

www.tunisie.com,

www.tunisieinfo.com

www.utica.org.tn

Alessio LORETI

Via dei Pesci, 10

00040 Lavinio Scalo

(ROMA) Italia

tél: +39. 347. 3514071

