

30 marzo 2022

Notizie dal Web n. 240

**B**enedetti&Co

## **Africa: un'alternativa (e molte opportunità) ai mercati orientali in crisi**



*“Sono un grande sostenitore del fatto che in Africa, se sai come operare, esistono opportunità incredibili.”*

*Nicky Oppenheimer  
(presidente di De Beers)*

In un momento storico così instabile diventa quasi imprescindibile iniziare a prendere in concreta considerazione le potenzialità provenienti da **nuovi mercati**.

L'attuale conflitto in Ucraina ha interrotto i rapporti commerciali con quest'area del mondo ove molte imprese operavano letteralmente fino a ieri, spesso in maniera significativa. Il blocco di tali mercati, contestualmente all'aumento dei costi delle materie prime e dell'energia, obbliga come detto a rivolgere l'attenzione anche ad altri Paesi.

L'**Africa**, con un PIL cresciuto mediamente del 4,6% nel periodo 2000-2016 (dati OCSE), pari a 2.500 miliardi di dollari e oltre 1,3 miliardi di abitanti (2,5 entro il 2050 – dati ONU), può essere un nuovo mercato da considerare. Da tale area potrebbero provenire molteplici opportunità in

vari settori, alcuni dei quali particolarmente coerenti con l'offerta e le capacità di molte imprese italiane.

### **Quali sono i settori più interessanti per le imprese italiane?**

Focalizzandosi sui settori più promettenti, non si può non cominciare da **agricoltura e settore primario**. L'Africa è il continente con il più alto tasso di terra libera coltivabile, pari a 200 milioni di ettari. In futuro, per nutrire il pianeta ci sarà assoluto bisogno di mettere a frutto queste terre, ma per farlo ci vuole l'approccio giusto. Culturalmente parlando, sono più accettate dagli africani le PMI italiane rispetto ai colossi industriali internazionali, a condizione di portare valore aggiunto e know-how su produzione e catena del valore. Questo approccio win-win offre alle imprese italiane del settore nuove opportunità di business e aiuta gli africani a soddisfare il mercato domestico e ad apprendere le regole fitosanitarie e gli standard produttivi per esportare. Emblematico il caso del **pomodoro**: coltivato già negli anni '60, è poi andato progressivamente in declino per via dell'arretratezza dei mezzi e della perdita di competitività. La domanda però è rimasta alta e in continua crescita, ma ad oggi viene soddisfatta essenzialmente dalla Cina.

Considerate le esigenze locali e le peculiarità del territorio, un altro settore ad alto potenziale è quello delle **energie rinnovabili**. Diversi attori internazionali del settore stanno già operando in Africa da tempo senza però riuscire a far fronte all'enorme richiesta del mercato. Servirebbe un modello di elettrificazione adattato alle dimensioni del continente. Il mercato richiede quindi **rinnovabili, mini-grid e micro-grid** più che enormi tralicci per migliaia di km, col rischio dei guasti e la certezza della dispersione (che in alcuni Paesi arriva fino al 30%). Le aziende italiane del settore sono numerose e qui possono trovare interessanti opportunità.

Infine merita una menzione anche il settore **della logistica e delle infrastrutture da trasporto**. Grandi gruppi industriali, anche italiani, costruiscono dighe e porti ovunque nel continente, i cinesi predominano nel settore ferroviario, ma occorrono anche **strade e logistica intermodale**, settori in cui attualmente sono presenti pochi competitor. Con la riapertura post-pandemia, ci sarà progressivamente sempre più

bisogno di **movimentazione merci, stoccaggio, catena del freddo, trasporto locale e internazionale, carico e scarico navi**. Un affare potenzialmente enorme.

Oltre ai settori citati, è utile sapere che numerosi Paesi africani stanno crescendo e vogliono dotarsi di beni e infrastrutture di prestigio: **aviazione leggera, ferrovie e tecnologie per telecomunicazioni**.

Inoltre c'è spazio per le PMI che producono **macchine agricolo-forestali, centraline solari portatili, mezzi di trasporto pubblici, farmaci**, così come per le aziende operanti nella lavorazione del **cuoio** e quindi nella produzione di **scarpe e altri prodotti in pelle**.

### **Dove e come operare?**

Le opportunità provenienti dal continente africano sono numerose, con alcuni settori particolarmente promettenti e coerenti con le caratteristiche delle aziende italiane. Tuttavia, per operarvi in maniera opportuna e mitigare eventuali rischi, vi sono **due fattori da considerare**.

Innanzitutto, si dice "Africa" ma il continente è composto da **54 Paesi** indipendenti sia politicamente sia economicamente. Si pensa spesso al Sudafrica e alla Nigeria come ai paesi più interessanti, ma in realtà si tratta di economie complesse e già molto legate al sistema delle multinazionali e delle grandi imprese anglosassoni, francesi o asiatiche. L'ideale dunque sarebbe concentrarsi sui **Paesi più "alla portata" delle nostre imprese**, come Costa d'Avorio, Kenya, Ghana, Rwanda e Senegal.

È inoltre fondamentale sapere che ciò che occorre agli africani è **un partner che si fidelizzi e crei joint-venture** stabili. Ciò che i leader africani più responsabili cercano, e raramente trovano, è l'imprenditore che porti know-how e formi i giovani lavoratori. Per riuscire a operare in maniera virtuosa in e con l'Africa, infatti, bisogna metterla in condizione di produrre prima per il mercato locale, poi regionale e infine mondiale, ove, visti i tempi, l'Africa potrebbe presto affermarsi partendo dall'agribusiness. Ma per giungere a tale risultato è necessario **fare sistema**: tutta l'area subsahariana ha bisogno di **filiere integrate**. Operatori della filiera della **carne** hanno già installato numerose piattaforme sul continente; in una logica di sistema ciò può collegarsi ad altre sotto-filiere come quella del

**latte**, delle **verdure/legumi** e dei **succhi di frutta**. Il **MISE** ha a sua volta elaborato un *model farm* per la produzione di latte e carne che vede coinvolte 11 imprese italiane. Si tratta di modelli virtuosi da replicare.

**Benedetti&Co** affianca imprenditori e manager nell'elaborazione di progetti di internazionalizzazione, nella loro implementazione, nello sviluppo di sinergie con partner internazionali e nella gestione dei rapporti con le partecipate estere. Grazie ad un team completo di esperti, Benedetti&Co è in grado di supportare l'imprenditore non solo nella fase di set-up societario, ma anche nella ricerca di personale, clienti, fornitori e partner nei mercati esteri; inoltre si occupa del monitoraggio delle imprese estere, individuando ed implementando il giusto controllo di gestione.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

---

### Milano

Via S. Michele del Carso 22  
20144 Milano  
tel. +39 02 805 057 74  
[info@benedetti-co.it](mailto:info@benedetti-co.it)

### Brescia

Via Oberdan 5/7  
251 28 Brescia  
tel. +39 030 205 48 03  
[info@benedetti-co.it](mailto:info@benedetti-co.it)

### Mumbai

INDIA - 400006 Mumbai,  
Ajanta Building Flat 1.  
LD Ruparel -  
Marg. Malabar Hill  
tel. +91 - 9820088817