



UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE

**Manufacturing in Africa (steel, automotive, infrastructure focus) –
Opportunities for Italian manufacturers of machine tools**

giovedì 28 gennaio 2021

Verbale di sintesi

UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE
DIREZIONE MARKETING
gennaio 2021

Giovedì 28 gennaio si è svolto, su piattaforma Microsoft Teams, il webinar **Manufacturing in Africa (steel, automotive, infrastructure focus) – Opportunities for Italian manufacturers of machine tools**, organizzato congiuntamente da UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE e *africon*.

L'iniziativa è stata realizzata con l'obiettivo specifico di fornire alle aziende associate, grazie alla rilevante esperienza di *africon* sul mercato africano, un aggiornamento e un quadro completo circa le attuali dinamiche che caratterizzano il continente, e alcuni tra i Paesi più dinamici, in termini economici e industriali in relazione alla macchina utensile italiana.

Africon, infatti, è una consulting company che si occupa di Africa da diverso tempo. Avendo già lavorato con Ficep Spa, la Presidente Colombo li ha ritenuti interessanti e validi per fare un punto con tutti gli altri associati. La società vanta un'esperienza pluriennale nel continente in vari settori industriali (inclusi meccanica e automotive ad esempio) e dei servizi e fornisce alle aziende interessate ad espandere il proprio business nel continente un supporto interdisciplinare avvalendosi di un'organizzazione distribuita in Germania, Nigeria, Kenya, Tanzania e Sudafrica.

Il supporto a cui si fa riferimento è relativo a tutta una serie di prestazioni messe al servizio della società cliente: ricerche di mercato, piani strategici e loro implementazione nei principali mercati africani, ricerca partner, clienti, agenti, e altro ancora.

L'agenda dei lavori, a cui hanno partecipato oltre una decina di Associate (in appendice la tabella di riepilogo), è stata la seguente:

- **Apertura lavori**, Presidente UCIMU, dott.ssa Barbara Colombo
- **Presentazione africon**, CEO & Managing Partner africon, Mr. Marc Zander;
- **Overview Africa (fondamentali economici e prospettive)**, CEO & Managing Partner africon, Mr. Marc Zander;
- **Manufacturing in Africa (acciaio, automotive, infrastrutture) – Opportunità per le aziende italiane. Focus su Nigeria e Kenya**, Senior Consultant africon, Mr. Harrison Mwaura;
- **Possibili strategie sui mercati africani per le aziende italiane**, CEO & Managing Partner africon, Mr. Marc Zander;
- **Sessione Q&A**;
- **Conclusione lavori e next steps**, Presidente UCIMU, dott.ssa Barbara Colombo.

Nel corso dell'apertura del webinar, la Presidente Colombo ha ringraziato le aziende collegate per la partecipazione e ha, quindi, presentato *africon* procedendo a ringraziare per la disponibilità il suo CEO & Managing Partner, Mr. Zander, e il suo Senior Consultant, Mr. Mwaura.

Ha sottolineato quanto il mercato africano sia per la macchina utensile in generale ancora troppo piccolo. Sono circa 550, infatti, i milioni di euro che definiscono la domanda annuale di macchine utensili da parte delle industrie africane. Domanda, inoltre, totalmente soddisfatta attraverso l'importazione dato che non esiste, come noto, una produzione locale. L'Italia si posiziona come secondo Paese fornitore di tecnologia di settore alle aziende africane, dopo la Cina e prima di Germania, Francia e Corea del Sud. Tale seconda posizione è stabile per il nostro Paese che è distaccato molto dalla Cina e non tanto dalla Germania.

Guardando, infatti, i dati forniti dal Centro Studi di UCIMU e che sono aggiornati al 2019, su 550 milioni di euro di import, alla Cina sono riconducibili circa 198 milioni, all'Italia 84 e alla Germania 69.

La Presidente ha passato quindi la parola ai consulenti di *africon* che hanno illustrato la presentazione allegata a questa relazione con alcuni commenti che sinteticamente riepiloghiamo di seguito per accompagnarvi nella lettura delle slide:

- In termini geografici, l'Africa vanta dimensioni sterminate. Semplificando è possibile immaginarla come se fosse grande quanto Cina, Europa, USA, India e non solo messe insieme.
- La presenza della Cina all'interno del sistema africano è ormai strutturale. Nel corso degli ultimi anni sono stati molti gli investimenti fatti dal Paese che l'hanno portata ad avere relazioni notevoli ed essere, quindi, spesso privilegiata in molte architetture rispetto all'Europa ad esempio.

- *Africon* è stata fondata nel 2011, seppur vanta sul territorio una esperienza di oltre ventidue anni nel corso dei quali ha realizzato all'incirca centoventi progetti nel mondo delle materie prime, meccanica, stabilimenti industriali, beni di consumo, servizi, automotive e così via.
 - In termini demografici si prevede che, entro il 2050, l'Africa ospiterà la maggior parte della popolazione mondiale con oltre 2,4 miliardi di abitanti (il tasso di crescita è in aumento e l'età media è bassa).
 - Covid. Escludendo il Sudafrica, i casi finora confermati sono fortunatamente "bassi" in molti Paesi africani. Dall'inizio della pandemia infatti, si sono registrati circa 3,3 milioni di casi di contagi con circa 82 mila decessi. È importante dare evidenza, però, del fatto che il numero di contagi, e quindi dei morti, varia da Paese a Paese sulla base del numero di tamponi effettuati, controlli mirati, informazioni fornite chiare e puntuali e così via. Si segnala che per alcuni Paesi la popolazione comincerà ad essere vaccinata dalla fine di gennaio 2021. In termini di impatti economici, il continente ne sta subendo molti seppur indirettamente considerati i numeri appena menzionati. L'Africa, infatti, è comunque un'economia aperta e che dipende molto dai mercati internazionali che oggi stanno certamente soffrendo di più a causa della pandemia.
 - Nel continente, l'industrializzazione è divenuta un dato di fatto in molti Paesi a cominciare da Marocco, Kenya, Nigeria ed Etiopia. L'industria non è favorita solo dai governi attraverso gli investimenti pubblici, anzi. È cresciuta molto grazie anche e soprattutto al ruolo che stanno giocando da tempo i privati che sono sempre più centrali nelle strutture economico-sociali di moltissimi Paesi africani.
 - AfCFTA è la più grande area di libero scambio al mondo (in termini di numero di membri) lanciata il primo gennaio dell'anno in corso. 34 Paesi l'hanno ratificato, 20 firmato. L'obiettivo principale del trattato in questione è quello di creare un mercato liberalizzato grazie alla riduzione di dazi tra i diversi Paesi che l'hanno sottoscritto e abbattere le barriere non tariffarie.
 - Acciaio. In Africa l'acciaio è un settore consolidato e caratterizzato dalla presenza di gruppi industriali dalle dimensioni importanti che dominano la scena in molti Paesi: Nigeria, Kenya, Angola, Ghana, Tanzania, Zambia. Tra questi gruppi ce ne sono anche di diversi europei, tra cui Danieli. È possibile dire, guardando i numeri, che la domanda africana di acciaio sia in volumi simile a quella latino-americana. Nel corso degli ultimi quindici anni, il gap tra domanda e produzione è sensibilmente aumentato: nel 2017 era pari a 20,4 milioni di tonnellate. Molto di questo deficit è colmato attraverso l'import dalla Cina.
 - In Nigeria, il 78% delle acciaierie sono gestite (o di proprietà) di manager/imprenditori indiani e pachistani. È del tutto evidente che questo elemento possa influenzare le dinamiche di purchasing e investimento, quindi.
 - Costruzioni. In Nigeria il settore è molto dinamico nonostante, nell'ultimo periodo, il calo drammatico del prezzo del petrolio e l'impatto del covid abbiano arrestato molteplici progetti, soprattutto di matrice pubblica, che avrebbero ulteriormente dato manforte al settore. In Kenya la situazione è simile. Si segnala però una forte presenza di aziende cinesi, indiane e spagnole sostenuta dal finanziamento di numerosi progetti da parte dei relativi governi. In Etiopia (molta influenza cinese) e Tanzania (poca influenza cinese) si presuppone ci saranno numeri importanti nelle costruzioni che ne sanciranno la crescita negli anni a venire.
 - Automotive. Nigeria, Kenya ed Etiopia (ad esclusione di alcuni Paesi nordafricani come il Marocco ad esempio) sono attualmente i principali hub di assemblaggio veicoli. Molto rilevante la produzione di telai bus.
 - Raccomandazioni:
 - o Analizzare l'Africa, capirne le logiche, individuare il mercato (geografico e industriale) più aderente alle proprie caratteristiche e aspettative;
 - o Monitorare continuamente i mercati selezionati (e non solo) e l'evoluzione dei loro key drivers;
 - o Incrementare le proprie attività orientate alle vendite sui mercati specifici;
 - o Creare partnership forti con i diversi attori che compongono gli ecosistemi in cui si decide di entrare. Lavorare sulla brand awareness;
 - o Capire la cultura africana e investirci del tempo.
-

Dopo gli interventi di africon, si è proceduti alla sessione Q&A qui sintetizzata:

1. **In diversi Paesi africani si pone un tema di stabilità politica, come noto. Sarebbe interessante capire come ciò impatta sugli investimenti privati e cosa potrebbe accadere in futuro. Inoltre, sarebbe anche interessante, in termini di investimenti, capire quale sarà nei prossimi anni la distribuzione tra pubblico e privato.**
 - a. *Il tema della stabilità politica è da considerare con attenzione (ndr così come il rischio default dei singoli Paesi), anche se a livello generale ci sono dei miglioramenti; le imprese si sono comunque abituate all'incertezza. Citati molto stabili il Botswana, la Namibia e il Ruanda. In alcuni Paesi è diventato fondamentale lottare contro l'instabilità perché c'è bisogno di lavoro, di crescita. Citato il caso della Nigeria ad esempio: si vuole andare oltre all'importazione per raggiungere la chimera della produzione locale. Una quota importante di business è mediamente ancora governativa, ma le imprese italiane sono pronte a gestire il business con i governi?*
2. **AfCFTA, una descrizione più dettagliata per favore.**
 - a. *Si tratta di un accordo di libero scambio. Tutti gli scambi che avvengono nell'area oggetto dell'accordo saranno senza dazio. Se si ha una sede in Egitto e si vogliono vendere prodotti in Kenya, si hanno tante agevolazioni in termini soprattutto doganali che non si avrebbero nel caso in cui l'operazione partisse dall'Europa.*
3. **Ci sono investimenti sul solare, in modo particolare sui pannelli?**
 - a. *Sì, ci sono. A livello governativo c'è confusione sui tenders e sulla legislazione. Le aziende preferiscono lavorare con i privati. Ci sono grossi progetti di parchi solari.*
4. **In merito alle installazioni di pannelli solari. Sono prodotti in Africa o importati? Quali prospettive ci sono?**
 - a. *Al momento la produzione è in Cina/Europa e c'è l'import da parte dell'Africa. Posso fornire dettagli prossimamente se volete.*
5. **E per la corruzione? Quali sono le novità?**
 - a. *In merito alla corruzione potrei raccontare molte storie ma vi dico questo: oggi è diminuita. Se lavorate con le aziende private questo tema quasi non esiste.*
6. **Come suggerite di operare in Africa: agente o distributore?**
 - a. *Agente. In questo modo si può operare sull'affermazione del brand, la sua reputazione e costruire un portafoglio clienti. Con il distributore sei più rapido, più veloce, è vero. Però per il vostro settore la relazione è importante, quindi meglio agente. Oppure fate business diretto.*
7. **Qual è la valuta più utilizzata per gli scambi? Dollaro o euro?**
 - a. *Entrambe. Alcuni Paesi fanno difficoltà a cambiare in dollari o euro la propria valuta. Bisogna prestare attenzione quindi a questo aspetto in termini di tempi.*
8. **Quali sono i comuni termini di pagamento in Nigeria e Kenya?**
 - a. *Acconto e/o lettera di credito. Alcuni chiedono linee di credito. In alcuni Paesi addirittura il 100% in anticipo.*
9. **Quanto costano i servizi africon?**
 - a. *Dipende dai termini di progetto da seguire, dal Paese di riferimento, dal cliente da trovare. In linea generale possiamo dire che il range è tra i 10-60-70 mila euro per le nostre consulenze.*

La Presidente Colombo ha ringraziato africon per quanto illustrato e per la generosità con cui ha fornito spunti e suggerimenti invitandoli a visitare Lamiera (fieramilano Rho, 26-29 maggio) e EMO Milano 2021 (fieramilano Rho, 4-9 ottobre). Per incontrare gli espositori italiani e approfondire questi temi.

I lavori si sono conclusi, come da programma, dopo un'ora.

Webinar Manufacturing in Africa (steel, automotive, infrastructure focus) – Opportunities for Italian manufacturers of machine tools

(Giovedì 28 gennaio 2021, ore 10.00, Microsoft TEAMS)

PARTECIPANTI

Aziende Associate UCIMU

	Azienda	Partecipante	Ruolo in azienda
1.	BLM	Giovanni Zacco	Market development Manager
2.	D'ANDREA	Mohamed Farih	Export Area Manager
3.	FICEP	Barbara Colombo	CEO
4.	GASPARINI	Filippo Gasparini	CEO
5.	O.M.V. Officine Meccaniche Venete	Enrico Maria Paschetto	Export Manager
6.	OMERA	Marcello Pecci	North Africa agent
7.	PRODUTECH	Alice Mologni Denis Kolchin Andrea Pedrini	Marketing & Sales Dept. Sales Manager Area Manager
8.	SACMI IMOLA	Giuseppe Lesce	Public Affairs Director
9.	SALVAGNINI ITALIA SPA	Francesca Zanettin	Corporate Marketing Manager
10.	SAPORITI	Sabrina Saporiti	Sales Manager
11.	VICI & C.	Alice Molinari	Marketing Dept.

Speakers

africon	Marc Zander, CEO & Managing Partner (marc.zander@africon.de) Harrison Mwaura, Senior Consultant (harrison.mwaura@africon.de)
UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE	Barbara Colombo, Presidente

Ospiti

africon	Jean Wandimi, Business Analyst & Head of Marketing Rhoda Berger, Senior Consultant
---------	---