

Camera di Commercio Industria Artigianato ed Agricoltura di Perugia

Programma di Tirocinio “IMPROVE YOUR TALENT”

Edizione 2013

“Sudafrica: un mondo di opportunità”

Tesi di:

Raul Pelletti

Tirocinante presso

Camera di Commercio *di Johannesburg*

INDICE

INTRODUZIONE	3
1. IL SUDAFRICA OGGI	4
1.1 Informazioni generali	4
1.2 Situazione politica	4
1.3 I rapporti internazionali del Sudafrica	6
1.3.1 L'integrazione regionale	6
1.3.2 Le relazioni con l'Unione europea	7
1.3.3 BRICS	9
2. IL SUDAFRICA COME IL PAESE ECONOMICAMENTE PIU' SVILUPPATO DEL CONTINENTE AFRICANO	10
2.1 Perché il Sudafrica	10
2.1 Black Economic Empowerment	11
2.2 Il settore bancario e finanziario	12
2.4 Il settore minerario	13
2.5 Il settore energetico	13
2.6 Il settore delle infrastrutture	15
2.6 Il settore automobilistico	17
2.7 I beni di lusso	18
2.7 Agevolazioni finanziarie, fiscali e contributive	19
2.7.1 MIP.....	19
2.7.2 FIG.....	19
2.7.3 THRIP	20
2.7.4 Le zone franche	20
3. IL SISTEMA DOGANALE	22
3.1 Accordo in materia di promozione e protezione degli investimenti	23
3.2 Limitazioni e autorizzazioni necessarie	23
3.3 La documentazione necessaria all'importazione e i modi in cui può essere presentata ..	24
3.4 Ulteriori modalita' di esportazione	27
4. IL SETTORE AGRO-INDUSTRIALE	29
4.1 Il settore agro-industriale come una grande opportunità per le imprese umbre	29
4.2 Il settore agricolo	30
4.3 Il mercato delle macchine agricole	30
4.5 La fiera Nampo	31
4.6 Dondi come modello da seguire	32
CONCLUSIONI	35

INTRODUZIONE

Oggetto della presente indagine sarà quello di analizzare il mercato sudafricano, cercando di focalizzare i suoi punti di forza e le opportunità che può offrire alle aziende della regione umbra.

Il lavoro si suddivide in quattro capitoli.

Nei primi due, dopo aver brevemente descritto la storia e la situazione politica attuale del paese e aver analizzato le più importanti relazioni internazionali che il Sudafrica stringe con la Comunità europea e l'Italia, ci si concentrerà sui diversi settori trainanti dell'economia sudafricana, sottolineando le varie opportunità che ogni settore di essi offre.

Successivamente ci si soffermerà sul sistema doganale sudafricano: informazioni che saranno senza ombra di dubbio utili per qualsiasi imprenditore che deciderà di intraprendere rapporti commerciali con tale paese.

Infine l'ultimo capitolo, sarà concentrato esclusivamente sul settore agro-industriale: settore economico in continua crescita in Sudafrica e che rappresenta sicuramente la più grande opportunità di investimento per le aziende umbre che intendono puntare sul mercato sudafricano.

Dopo aver indicato le varie ragioni per cui può essere ritenuto così interessante, ci si soffermerà sul sotto-settore delle macchine agricole e sulla fiera Nampo che rappresenta la più grande fiera espositrice di macchinari agricoli dell'emisfero australe.

L'indagine si concluderà riportando l'esperienza in Sudafrica della società Dondi, azienda umbra con la quale ho avuto il piacere di collaborare durante la mia esperienza di stage presso la Camera di Commercio Italo-Sudafricana.

Infatti sono ormai diversi anni che la Dondi esporta i propri macchinari agricoli in Sudafrica e sicuramente raccontare la sua esperienza, sarà utile per tutte quelle imprese del settore agro-industriale della nostra zona, che hanno intenzione di fare tale passo ma che non hanno avuto ancora l'opportunità di farlo.

1. IL SUDAFRICA OGGI

1.1 Informazioni generali

La Repubblica sudafricana è situata lungo l'intera area meridionale del continente africano. Confina a nord con il Botswana, a nord-est con lo Zimbabwe, il Mozambico e lo Swaziland e a nord-ovest con la Namibia. E' bagnata ad ovest dall'oceano Atlantico mentre a sud-est da quello indiano. Infine contiene all'interno del suo territorio l'enclave indipendente del Lesotho.

Il Sud Africa è l'unico paese al mondo con tre capitali: Pretoria, sede del governo, Cape Town sede del Parlamento e Bloemfontein, sede del potere giudiziario. Tuttavia a livello internazionale è Pretoria a venire identificata come capitale in quanto sede della Presidenza.

Invece la città economicamente più importante è Johannesburg, la quale rappresenta, senza dubbio, il principale polo economico e finanziario del paese.

All'interno del suo territorio, è presente una società multietnica ed in cui ben undici sono le lingue ufficiali, corrispondenti alle diverse etnie maggiormente presenti. Proprio perché abitato da persone di culture ed etnie diverse, il Sudafrica è stato soprannominato dall'arcivescovo Desmond Tutu, premio Nobel per la pace, la nazione arcobaleno (rainbow nation).

1.2 Situazione politica

Per potere analizzare bene la situazione economica e sociale del Sudafrica, è importante fare un breve resoconto della situazione politica attuale e passata del paese.

Il Sudafrica ha raggiunto l'indipendenza nel 1931. Tuttavia la possibilità di istituire una democrazia fallì nel dopoguerra, quando nel 1948 venne imposta da parte del National Party la politica di apartheid, ossia la segregazione razziale istituita dal governo di etnia bianca con la quale il razzismo venne elevato a sistema istituzionale

e con il quale si mise al bando il partito dell'opposizione nera ossia l'African National Congress (ANC).

Tale sistema era regolato da una serie di norme che disciplinavano le relazioni tra i diversi gruppi etnici presenti nel territorio sudafricano, suddividendoli sia dal punto di vista sociopolitico che dal punto di vista territoriale e prevedendo l'esclusiva partecipazione della popolazione bianca alle scelte politiche del paese.

Tale regime venne condannato dalla comunità internazionale e contro il Sudafrica venne imposto un boicottaggio economico dalla quasi totalità della comunità internazionale, venendo così messo in disparte rispetto alla nuova realtà commerciale mondiale, caratterizzata da una sempre maggiore interdipendenza tra gli stati e dalla globalizzazione dei mercati.

Proprio per tale ragione, nonostante la ricchezza delle risorse naturali possedute dal paese, il Sudafrica venne a trovarsi in una situazione economica, politica e sociale molto complessa dovuta alla costante pressione della comunità internazionale e alla opposizione interna da parte del partito ANC, capeggiato da Nelson Mandela.

Così il governo, per sfuggire dal tunnel della crisi in cui stava inevitabilmente cadendo, decise di iniziare un graduale processo di smantellamento del regime dell'apartheid. Tale regime venne abolito definitivamente nel 1991 e Nelson Mandela, nel 1994, diventò il primo presidente nero del paese.

In base alla Costituzione del 1997, il Sudafrica è una Repubblica Presidenziale nella quale il Capo dello Stato, eletto dall'assemblea nazionale con un mandato di cinque anni, è anche Capo del Governo.

Attualmente il presidente è Jacob Zuma, eletto il 9 maggio 2009.

Nel dicembre 2012 Zuma è stato rieletto, a larga maggioranza, alla guida del ANC: tale vittoria gli apre la strada per ottenere un eventuale secondo mandato presidenziale alle prossime elezioni indette per maggio 2014. Infatti egli resta il favorito nonostante vi sia contro di lui un'inchiesta che lo vede protagonista di un utilizzo improprio dei proventi delle tasse, circa 20 milioni di dollari, per la ristrutturazione del suo residence, nella cittadina di Nkandla.

1.3 I rapporti internazionali del Sudafrica

Dal 1994 in poi il Sudafrica è tornato a fare il suo ingresso nel complesso sistema di relazioni politiche, economiche e commerciali internazionali.

In particolare, i governi che hanno amministrato il paese negli ultimi 20 anni, si sono preoccupati di favorirne la presenza nei più importanti contesti internazionali e di stipulare, anche con l'Unione europea e gli Stati Uniti, accordi commerciali diretti a favorire un più facile accesso al mercato estero dei prodotti sudafricani, nonché il sostegno e la cooperazione per il rilancio del paese.

1.3.1 L'integrazione regionale

Come abbiamo detto, la fine dell'apartheid e la nascita di un sistema democratico, hanno permesso al Sudafrica di riacquistare il consenso in campo internazionale e di godere di una notevole crescita economica che gli ha consentito di rafforzare la propria posizione di leadership tra i paesi africani industrializzati.

Il Sudafrica fa parte del SADC (Southern African Development Community), ossia di una organizzazione internazionale regionale che mira ad incentivare lo sviluppo della produzione industriale attraverso una politica economica di libero scambio all'interno dei quindici paesi africani che ne fanno parte.

I paesi che ne fanno parte sono i seguenti: Angola, Botswana, Repubblica Democratica del Congo, Lesotho, Madagascar, Malawi, Mauritius, Mozambico, Namibia, Seychelles, Sudafrica, Swaziland, Tanzania, Zambia e Zimbabwe.

Senza dubbio la Repubblica Sudafricana ricopre un ruolo guida all'interno di tale organizzazione e non è un caso che ai paesi membri della SADC, si applichino le norme sull'origine dei prodotti del Sudafrica, le quali stabiliscono che debba essere considerata merce prodotta in un determinato territorio quella in cui almeno il 25% dei costi di produzione è composto da materiali o da lavorazione svolta in quel territorio, ivi inclusa l'ultima fase del processo di produzione.

Inoltre il Sudafrica è membro anche della SACU (Southern African Customs Union), che costituisce l'accordo doganale più antico al mondo, essendo stato stipulato nel 1910 con il Botswana, il Lesotho, la Namibia e lo Swaziland.

Tale accordo prevede la liberalizzazione degli scambi (con eliminazione delle tariffe e delle restrizioni quantitative) dei beni prodotti all'interno dell'area, l'applicazione di una tariffa esterna comune sulle importazioni provenienti da paesi terzi e l'applicazione di una accisa comune. Anche nel caso della SACU, è evidente come il Sudafrica rivesta un ruolo predominante nei confronti degli altri stati membri. Infatti le entrate relative all'attività commerciale dell'area, derivanti sia dai dazi che dalle accise, vengono raccolte in un fondo comune gestito dal Sudafrica, per poi venire redistribuite tra i paesi membri secondo accordi specifici che tengono conto sia della percentuale del commercio intra-SACU di ogni paese membro che del PIL.

Infine tutti i paesi della SACU, salvo il Botswana, hanno firmato nel 1986 un accordo per la costituzione di una Common Monetary Area (CMA). In tale zona è prevista la liberalizzazione dei movimenti di capitali, un regime di cambi comune verso l'esterno e l'ancoraggio delle valute di Namibia e Lesotho a favore del Rand sudafricano. Anche in quest'ultimo caso il paese sudafricano si trova in una posizione predominante all'interno della CMA: oltre ad essere il Rand una moneta legale negli altri paesi dell'area comune e a non essere accettato il contrario, è da sottolineare che spetta alla Banca Centrale sudafricana (SARB) definire gli indirizzi di politica economica per l'intera area.

1.3.2 Le relazioni con l'Unione europea

I rapporti tra Sudafrica e la Comunità europea, si sono sviluppati a partire dagli anni '90, principalmente nell'ambito degli aiuti allo sviluppo.

Così l'Unione europea, con il tempo, è divenuta un importante interlocutore per il Sudafrica, diventando, addirittura, il principale partner economico di tale stato africano (con il 28% delle esportazioni totali), il maggiore investitore straniero nel

Paese (con il 77,5% degli investimenti esteri diretti) e il più importante partner di sviluppo (con il 70 % di tutta l'assistenza esterna).

Tuttavia ancora oggi la principale finalità della cooperazione tra il Sudafrica e l'Unione europea è la riduzione della povertà e delle disuguaglianze, come stabilito dall'accordo European Union-South Africa Strategic Partnership, stipulato nel 2007. Tale intesa si pone di raggiungere i seguenti obiettivi: la creazione di occupazione per ridurre le disparità, la promozione di uno sviluppo economico sostenibile a favore delle fasce più povere della popolazione, la tutela dell'ambiente, la lotta contro l'esclusione sociale e l'erogazione di servizi di base.

Per la realizzazione di tali obiettivi, sono stati stanziati fondi per circa 980 milioni di euro.

Vari sono gli accordi siglati tra il Sudafrica e l'Unione europea.

Tuttavia il principale quadro di riferimento dei rapporti tra Unione europea e Sudafrica è costituito dal Trade Development and Cooperation Agreement (TDCA), accordo sugli scambi, lo sviluppo e la cooperazione tra la Comunità europea e la Repubblica sudafricana.

L'accordo è stato firmato l'11 ottobre 1999, e dopo essere stato applicato in via provvisoria, è entrato in vigore il 1° maggio 2004. Esso costituisce la base per una cooperazione strutturata tra l'UE e il Sudafrica, la quale importa un dialogo politico permanente e copre i settori degli scambi commerciali, della cooperazione economica, della cooperazione allo sviluppo nonché le relazioni in materia di scienza e tecnologia, ambiente e cultura.

La zona di libero scambio, definita dall'accordo, si accompagna ad un processo di graduale diminuzione delle tariffe doganali da parte di entrambe le parti. È prevista infatti la formazione di un'area di libero scambio tale per cui il Sudafrica dovrà liberalizzare l'86% delle importazioni dall'UE, mentre la Comunità europea dovrà liberalizzare il 95% delle importazioni dal paese sudafricano.

1.3.3 BRICS

Infine è importante sottolineare, come dal 2010, il Sudafrica sia entrato a far parte dei BRICS.

Ma cosa si intende quando si parla di BRICS? BRICS è un acronimo, utilizzato in economia internazionale, che individua cinque paesi (Brasile, Russia, India, Cina e Sudafrica) accomunati da alcune caratteristiche simili, tra le quali: la condizione di economie in via di sviluppo, una popolazione numerosa, un vasto territorio e abbondanti risorse naturali strategiche. Inoltre tutti questi paesi, sono stati caratterizzati nell'ultimo decennio, da una forte crescita del PIL e della quota nel commercio mondiale.

L'ingresso in tale gruppo è stato interpretato da Pretoria come il riconoscimento di un incremento del proprio ruolo politico ed economico sulla scena internazionale.

Il Sud Africa condivide con i paesi BRICS la volontà di ricalibrare gli equilibri politici internazionali dando maggiore voce ai paesi del Sud del mondo, ridimensionando allo stesso tempo il peso dei paesi occidentali. Ad esempio il Sudafrica condivide l'idea di riformare le Istituzioni Finanziarie Internazionali (FMI, Banca Mondiale) per accrescere in tali fori il proprio peso ed affinché rappresentino al meglio gli interessi dei paesi in via di sviluppo.

Pur in assenza di una perfetta concordanza di vedute sui temi di politica internazionale da parte dei cinque BRICS, il Sudafrica considera il mantenimento di buone relazioni con i paesi del gruppo una priorità della propria politica estera.

2. IL SUDAFRICA COME IL PAESE ECONOMICAMENTE PIU' SVILUPPATO DEL CONTINENTE AFRICANO

2.1 Perché il Sudafrica

	2010	2011	2102	2013(s)	2014(p)
PIL (variazione % reale)	3,1	3,5	2,5	2,8	3,8
Inflazione media annua (%)	4,1	5,0	5,8	4,8	3,9
Saldo Bilancio pubblico/PIL (%)	-4,0	-3,7	-5,2	-4,6	-3,6
Esportazioni (\$ mld)	85,7	102,9	100,4	101,5	104,8
Importazioni (\$ mld)	-81,9	-100,4	-104,9	-105,6	-106,4
Saldo transazioni correnti/PIL (%)	-2,8	-3,4	-6,3	-5,3	-4,1
Debito estero totale (\$ mld)	102,4	113,5	113,2	118,6	122,5
Debito estero totale/PIL (%)	28,2	28,2	29,9	30,6	29,6
Riserve valutarie lorde (\$ mld)	43,9	48,9	53,6	51,9	53,3
Riserve valutarie lorde (mesi import.)	5,2	4,9	5,1	5,0	5,1

Fonte: EIU, settembre 2013

s: stime p: previsioni

Il Sudafrica rappresenta il paese più sviluppato dell’Africa, producendo il 33% del PIL dell’Africa subsahariana, il 25% del PIL del continente africano e i tre quarti del PIL dell’area SADC.

Sicuramente stiamo parlando di una delle economie in cui ci sono le maggiori aspettative per il futuro: non è un caso che il recente studio del World Economic Forum 2012-2013, che misura la competitività di 144 paesi, ha inserito il Sudafrica al 52° posto della classifica, mentre tra gli stati dell’Africa subsahariana si piazza al primo posto e al terzo tra le economie BRICS, preceduto da Cina (29°posto) e Brasile (48°).

Invece secondo lo studio Doing Business 2013 della Banca Mondiale, il paese si classifica alla 39° posizione, sui 185 che sono stati analizzati, per facilità di fare impresa, avanzando di due posizioni rispetto al 2012.

Infine il World Investment Report (WIR 2012) della UN Conference on Trade and Development (Unctad) ha classificato il Sudafrica tra le prime 20 economie che, per

il periodo 2012-2014, attraggono più flussi di investimento da parte delle imprese transnazionali.

Infatti andando ad analizzare l'economia sudafricana, si può notare come essa rifletta la struttura di un paese industrializzato.

Il settore agricolo è marginale (3% del PIL), mentre l'industria si presenta come una realtà ormai consolidata, rappresentando oltre il 30% del PIL. Il settore è dominato in particolare dall'attività estrattiva di minerali e dallo sviluppo di industrie pesanti, come previsto dal Mineral and Petroleum Resources Development Act 2002 (che disciplina il controllo pubblico delle risorse minerarie e petrolifere), e dall'industria dei trasporti. Il settore terziario è quello che rappresenta la quota maggiore (65,8%). In particolare, il Sudafrica è dotato di una buona rete di banche di investimento e commerciali (nazionali e straniere) che sostiene lo sviluppo dei servizi finanziari.

2.1 Black Economic Empowerment

Prima di andare ad approfondire i settori su cui si basa l'economia sudafricana, andiamo ad analizzare la BEE (Black Economic Empowerment), ossia la politica promossa dall'ANC, e che è opportuno che sia conosciuta non solo dagli imprenditori locali ma anche da quelli stranieri in quanto parte integrante della strategia di sviluppo del Sudafrica.

La BEE è disciplinata dal Broad-Based Black Economic Empowerment Act (B-BEE) del 2003, in vigore dal 2004.

Ma cosa è la BEE? La BEE è una politica che ha il fine di accelerare la crescita economica della popolazione di colore, con lo scopo di inserirla con efficacia nella vita produttiva del paese. Più precisamente tale policy punta ad aumentare il numero di persone di colore che abbiano la proprietà e/o il controllo di imprese nuove o già esistenti e ad accrescere il numero di imprese di questo tipo.

Essa si basa su sette elementi cardine quali: proprietà, lavoro, management, sviluppo nelle imprese, equità, approvvigionamento preferenziale e sviluppo socio-economico nell'impresa.

Il mancato rispetto dei criteri previsti dalla BEE non comporta sanzioni penali. Tuttavia l'imprenditore che non rispetta tali parametri, va incontro all'esclusione da molte opportunità d'affari, specialmente nel settore pubblico.

Proprio per tale ragione, per un investitore straniero, avviare un'impresa in joint venture¹ con un'impresa che ha già un buon ranking BEE, può significare accedere a diversi incentivi e garantirsi una migliore espansione nel mercato locale privato e, soprattutto, pubblico.

Dopo aver fatto un breve resoconto su cosa è la BEE, andiamo ad analizzare in modo più dettagliato i settori principali che compongono l'economia sudafricana e che possono rappresentare delle mete per gli imprenditori italiani ed umbri che intendono investire.

2.2 Il settore bancario e finanziario

Il settore terziario è, senza dubbio, tra i punti di forza del paese: in particolare lo è il settore dei servizi finanziari.

Tale paese vanta un sistema bancario solido, sostenuto da un adeguato quadro regolamentare e legale, con buoni valori di redditività, capitalizzazione e riserve.

Si piazza tra i primi posti nelle classifiche internazionali della competitività.

E' peraltro caratterizzato da una notevole concentrazione in quanto le quattro banche principali si spartiscono il ricco mercato locale ed hanno una forte presenza in tutta l'Africa australe.

La Borsa di Johannesburg, la JSE Securities Exchange, rappresenta la maggior borsa valori africana ed è considerata tra i primi venti mercati azionari al mondo, con circa 400 società e 860 securities quotate.

¹ Una joint venture è un accordo di collaborazione tra due o più imprese, la cui unione definisce un nuovo soggetto giuridicamente indipendente dalle imprese che lo costituiscono.

2.4 Il settore minerario

Il Sudafrica è il più grande produttore mondiale di minerali non energetici e possiede un'immensa ricchezza mineraria che ricopre un ruolo importante sul PIL (5,5%) e sulle esportazioni (delle dieci voci riguardanti l'export, otto riguardano il settore minerario) del paese. Anche se dimezzata rispetto al 1980, a causa dell'aumento del peso di altre tipologie di esportazioni, la percentuale totale di tali esportazioni raggiunge ancora oggi la quota del 25%.

Il Sudafrica è il più grande produttore mondiale di oro e platino ed è al terzo posto mondiale per valore e al quarto per volume in termini di produzione di diamanti, dopo Botswana, Canada e Russia.

Opportunità commerciali esistono per i procedimenti di downstream per ferro, acciaio al carbonio, acciaio inox, alluminio, oro e metalli del gruppo del platino. Moltissimi sono i materiali estratti ed utilizzati per l'estrazione di gioielli. Tuttavia i più utilizzati sono oro, platino, diamanti, occhio di tigre e pietre semi-preziose.

L'industria mineraria è fortemente disciplinata e l'ente specifico che ha il compito di occuparsi della regolazione e dello sviluppo delle risorse minerarie del Sudafrica è il Dipartimento delle Risorse minerarie ed energetiche.

Attualmente i due atti governativi che devono essere rispettati da coloro che intendono investire in Sudafrica nell'industria mineraria sono il Mineral and Petroleum Resources Development Act e il Broad-Based Socio-Economic Empowerment Charter for the Mining Industry (Mining Charter).

2.5 Il settore energetico

Nel settore energetico il Sudafrica è il quinto produttore mondiale di carbone e può contare su giacimenti offshore di petrolio stimati in circa 15 milioni di barili, con un livello di produzione pari a circa 200.000 barili al giorno.

Ad ogni modo, il carbone rappresenta la risorsa energetica predominante, con un livello di riserve pari a trenta miliardi di tonnellate, ossia a circa il 4% delle riserve mondiali.

Proprio per tale ragione, attualmente il Sudafrica è uno dei principali produttori mondiali di CO₂.

Tuttavia in occasione della Conferenza delle Nazioni Unite sui cambiamenti climatici avutasi nel novembre 2011, il Sudafrica ha presentato il Green Economy Accord.

Gli obiettivi racchiusi in tale accordo e che il Sudafrica mira a raggiungere sono: riduzione del 34% delle emissioni di CO₂ entro il 2020 e del 42% entro il 2025, l'aumento dell'uso di fonti rinnovabili nella produzione nazionale di energia, sostegno ai piccoli produttori per l'utilizzo di biocarburanti, il trasferimento di una parte significativa del traffico merci da ruota a rotaia, la produzione di stufe ecologiche, l'istituzione di programmi di finanziamento per progetti eco-sostenibili da parte delle istituzioni finanziarie e la promozione di iniziative di sviluppo finalizzate alla formazione di artigiani, tecnici, al fine di aumentare il numero di personale qualificato per la gestione di impianti energetici nazionali.

Il programma governativo prevede un investimento complessivo di circa 9 milioni di euro, che punta precisamente alla realizzazione di una potenza elettrica aggiuntiva da fonti rinnovabili pari a 17.800 MW entro il 2030, corrispondente al 42% del totale della nuova generazione elettrica.

La suddivisione dei progetti prevede 1.850 MW per l'energia eolica, 200 MW per la solare termica concentrata, 1.450 MW per il fotovoltaico, 12,5 MW per la produzione da biomasse/biogas, 25 MW per gas da rifiuti, 75 MW per piccole centrali idroelettriche e altri 100 MW per progetti su piccola scala. Il governo sta inoltre sollecitando investimenti per 125,1 miliardi di dollari per la costruzione di sei centrali nucleari entro il 2030.

Il sistema di incentivi si fonda sulla creazione, tramite gare di appalto, di IPP (Independent Power Producer) per progetti da 5 a 100 MW e su un sistema simile alla feed-in tariffs per gli impianti da 1 a 5 MW. Il governo sudafricano ha lanciato una gara per la realizzazione di tali progetti che si suddivide in cinque sezioni: la prima ha avuto inizio il 4 novembre 2011.

L'acquirente del programma è la società pubblica Eskom Holdings, che ha un imponente programma di sviluppo di forniture anche da fonti tradizionali.

Quindi quello delle energie rinnovabili è un settore che può offrire diverse opportunità di investimento per gli imprenditori stranieri.

Diversi sono gli imprenditori italiani che hanno deciso di investire in questo settore in Sudafrica: il contratto più importante è stato vinto da Enel Green Power che si è aggiudicato il diritto di concludere dei contratti per la fornitura di energia con l'utility sudafricana Eskom per 314 MWp di progetti fotovoltaici e 199 MW di progetti eolici. I progetti rappresentano rispettivamente più del 65% e del 25% dell'ammontare totale del fotovoltaico ed eolico aggiudicato fino ad oggi. Non appena completati, l'entrata in esercizio è prevista per il 2016, i sei nuovi progetti, che necessitano un investimento totale di circa 630 miliardi di euro, saranno in grado di produrre più di 1300 GWh all'anno. Vorrei sottolineare, come due di questi impianti fotovoltaici saranno realizzati dalla società TerniEnergia come sub contractor EPC, per un importo di ben 147 milioni di euro.

Infine, riassumendo, le opportunità nel settore energetico sono nella produzione di energia elettrica, nelle infrastrutture per l'energia, nella costruzione di impianti per l'energia e nella costruzione di impianti per l'energia alternativa.

2.6 Il settore delle infrastrutture

Tra i settori trainanti dell'economia sudafricana vi rientra, senza dubbio, quello delle infrastrutture.

Infatti, se le infrastrutture rappresentano uno dei maggiori ostacoli per lo sviluppo economico-commerciale dell'Africa, non rappresentano un problema per il Sudafrica che costituisce la porta di accesso principale del continente, grazie alle sue moderne infrastrutture, al suo servizio ferroviario, ai suoi buoni collegamenti stradali ed alla sua rete portuale efficiente ed estesa.

Il presidente Jacob Zuma, ha annunciato, nel settembre 2011, un piano per lo sviluppo, l'ampliamento e l'ammodernamento delle infrastrutture sudafricane.

I principali progetti previsti riguardano: l'integrazione delle infrastrutture ferroviarie, stradali e idriche nel Limpopo per sbloccare carbone, platino, palladio, cromo ed altro materiale, il miglioramento della logistica lungo il corridoio industriale di Durban-Free State-Gauteng e una serie di miglioramenti alla rete ferroviaria e portuale, la costruzione di un nuovo nodo a sud-est della provincia del Eastern Cape per sostenere lo sviluppo industriale e agricolo della provincia e aumentare l'export, l'espansione delle infrastrutture idriche, stradali, ferroviarie ed elettriche nella provincia del North West ed una serie di progetti nella provincia di West Coast quali l'espansione del corridoio Sishen-Saldanha per il commercio del ferro.

Inoltre, per quanto riguarda la rete ferroviaria, il Sudafrica ha aperto le porte agli operatori privati: per esempio, nell'aprile del 2012, la Transnet ha comunicato un programma di investimenti da 300 miliardi di Rand, che dovrebbe creare migliaia di posti di lavoro e l'ammodernamento della rete ferroviaria del paese.

Infine il governo ha previsto un supporto sovvenzionato per progetti diretti al miglioramento delle infrastrutture economiche critiche del paese, inclusi nuovi progetti o l'espansione di quelli già esistenti. Il programma è riservato alle imprese che investono in infrastrutture quali strade, ferrovie, reti fognarie, condotte idriche etc. La sovvenzione copre i costi di sviluppo da un minimo del 10% ad un massimo del 30%. Le infrastrutture per le quali i fondi sono richiesti devono essere considerate "critiche".

Le imprese possono chiedere il rimborso per:

- costi direttamente sostenuti per l'installazione e/o la costruzione di infrastrutture,
- costi per i compensi sostenuti dal richiedente per il pagamento dei dipendenti impiegati nella realizzazione del progetto
- costi dei materiali consumati direttamente durante l'installazione e la costruzione dell'infrastruttura,
- costi dei nuovi beni strumentali (ad esempio attrezzature di prova).

2.6 Il settore automobilistico

Il settore automobilistico è uno dei settori più dinamici dell'economia sudafricana, sia per quanto riguarda l'incidenza sul PIL (6%), sia come crescente voce dell'export sudafricano.

Nel 1995 il governo sudafricano ha emanato il MIDP (Motor Industry Development Plan). Tale provvedimento legislativo ha come scopo quello di attrarre investimenti dall'estero e far sì che tale settore diventi ancora più competitivo.

Infatti prevede grandi sconti sulle tariffe relative all'importazione di componenti staccate di veicoli e importanti strumenti per incoraggiare l'esportazione dei prodotti terminati.

Tuttavia il MIDP è stato sostituito nel 2013 da un nuovo provvedimento legislativo chiamato APDP (Automotive Production and Investment Programme).

Con l'APDP si è passati da un programma di sostegno delle esportazioni ad un altro per la promozione dell'aumento del volume di produzione. Infatti l'obiettivo che si intende raggiungere, è quello di far aumentare la produzione annuale del paese da circa 600.000 veicoli a 1.200.000 entro l'anno 2020.

L'APDP si compone di 4 elementi chiave:

- congelamento delle riduzioni tariffarie dal 2013 al 2020,
- incentivi alla produzione (PI) che sono disponibili per i produttori finali con base in uno dei paesi della zona SACU,
- la LAA (Local Assembly Allowance) che è un incentivo che riguarda tutti i veicoli assemblati in Sudafrica, indipendentemente dal loro focus di mercato,
- la AIS (Automotive Investment Scheme) che è un incentivo agli investimenti relativi a macchinari, fabbricati, attrezzature ed utensili da utilizzare nella produzione di autoveicoli.

Ovviamente delle agevolazioni che vi sono in tale settore dal 1995 in poi, ne hanno approfittato alcune grandi case automobilistiche internazionali, come la BMW e la TOYOTA, che hanno costruito in Sudafrica impianti di produzione o assemblaggio di auto per i loro mercati locali e stranieri. Infatti le case automobilistiche straniere,

sono stimulate ad investire nel paese sudafricano, oltre che per le politiche governative di incentivo, anche per altre non indifferenti ragioni: il Sudafrica è uno dei pochi paesi a produrre auto con la guida a destra, vi è un facile ed economico accesso alle materie prime necessarie, l'energia elettrica e la manodopera hanno un costo ancora contenuto e vi sono nel paese infrastrutture di ottimo livello sia nei trasporti che nelle telecomunicazioni.

2.7 I beni di lusso

Nonostante la povertà sia un problema che deve essere superato ancora da una buona parte della popolazione sudafricana, sono sempre di più i sudafricani che possono soddisfare bisogni non legati alla sussistenza.

Anzi, secondo Bain & Company, nel mercato globale dei beni di lusso molti brand considerano il Sudafrica uno dei paesi con le migliori possibilità di espansione. Il mercato vale oltre 500 milioni di euro, e il paese gode di un tasso di urbanizzazione elevato, che nel 2011 ha raggiunto il 62%, rispetto al 42% della Cina. Questa popolazione urbana in crescita aumenta la densità dei consumatori e delle attività di vendita al dettaglio, stimolando i consumi.

In tale settore, in Sudafrica, gli imprenditori italiani devono continuare a puntare in quanto il "Made in Italy" è fortemente ricercato ed è considerato sinonimo di qualità. Così sono molte le aziende italiane che ci stanno puntando. Solo per fare qualche nome, possiamo per esempio ricordare Roberto Botticelli, Fendi ed Armani.

Una cosa importante da sapere, per coloro che hanno intenzione di investire in tale settore, è che per i consumatori sudafricani, i servizi di post-vendita sono estremamente importanti, in particolare per quanto riguarda la fornitura di servizi tecnici e di parti di ricambio. Infatti per molti consumatori sudafricani, è spesso determinante per la scelta del prodotto da acquistare, la presenza e la affidabilità dei servizi post-vendita, soprattutto per i beni di fascia alta. Di conseguenza è consigliabile dotarsi di un distributore centrale che tenga in magazzino pezzi di ricambio e che fornisca servizi di riparazione e manutenzione.

Come si può notare, il mercato sudafricano si è allargato diventando sempre più competitivo e, di conseguenza, i consumatori a loro volta sono diventati sempre più esigenti ed attenti alla qualità dei prodotti. Perciò le imprese italiane che si dotano di servizi di supporto ai clienti, si troveranno sicuramente in una posizione di vantaggio rispetto alla restante concorrenza.

2.7 Agevolazioni finanziarie, fiscali e contributive

Dopo aver analizzato i settori trainanti dell'economia sudafricana, è opportuno fare anche una breve analisi delle più importanti iniziative del governo sudafricano nel campo della promozione della ricerca e degli investimenti.

2.7.1 MIP

Il MIP (Manufacturing Investment Programme) è un contributo in denaro che può essere dato ad imprese produttive locali o straniere che desiderano aprire un nuovo stabilimento produttivo, espanderne o ammodernarne uno esistente nei settori tessili o dell'abbigliamento. Il contributo va dal 15% al 30% dei costi di investimento legati all'acquisto di beni strumentali mobili ed immobili.

2.7.2 FIG

Il FIG (Foreign Investment Grant) è diretto a compensare gli investitori esteri per i costi sostenuti per lo spostamento in Sudafrica di macchinari e altri beni strumentali da altri paesi. Possono beneficiarne solo gli investitori che hanno ottenuto l'approvazione di un progetto rientrante nel MIP, che detengono almeno il 50% del capitale di rischio di un'impresa e che sono originari di uno dei paesi appartenenti al SADC. Il contributo è determinato in base al valore più basso tra il 15% del valore dei macchinari nuovi e il costo del trasferimento dei macchinari; ad ogni modo non può superare i 10 milioni di Rand.

2.7.3 THRIP

Il THRIP (Technology and Human Resources for Industry Programmme) è un finanziamento economico che serve a supportare tutte le imprese che intraprendono un progetto di ricerca scientifica, ingegneristica e tecnologica in collaborazione con le istituzioni scolastiche, e supporta i progetti il cui scopo principale sia la promozione della ricerca scientifica, dello sviluppo tecnologico e della diffusione, o una qualsiasi combinazione di questi.

2.7.4 Le zone franche

Il South African Department of Trade and Industry ha previsto la creazione delle IDZs (Industrial Development Zones) che sono delle aree industriali collegate ad aeroporti o porti internazionali, che hanno al loro interno delle CSAs (Custom Secured Areas) che sono delle zone in cui le imprese che vi operano, godono di importanti esenzioni doganali e fiscali.

Tuttavia per operare in una IDZ, è indispensabile ottenere un'autorizzazione dal South African Department of Trade and Industry.

Inoltre all'interno di tali aree, opera anche la ICS (Industries and Services Corridor), che è una società di servizio che, sulla base di una concessione governativa, aiuta le imprese appartenenti all'IDZ, minimizzando gli ostacoli burocratici.

Le caratteristiche delle IDZs sono:

- infrastrutture di elevato livello qualitativo,
- collegamenti diretti con un porto e/o un aeroporto internazionali,
- promozione delle produzioni orientate alle esportazioni,
- servizi di supporto doganale diretti a facilitare ispezioni e sdoganamenti,
- esenzione doganale sulle importazioni di materie prime e altri fattori produttivi, a condizione che la merce prodotta venga esportata,
- esenzione dal pagamento della tassa sul valore aggiunto (VAT) su forniture provenienti dal mercato interno, a condizione che la merce prodotta venga esportata,

- incentivi finanziari governativi,
- risparmi ed esenzioni fiscali su alcune attività e su alcuni prodotti
- accesso a reti globali di telecomunicazione.

Attualmente le zone IDZs sono quattro e sono localizzate a:

- East London IDZ (Eastern Cape), specializzata sui seguenti settori: auto, ittico e acquacoltura, agro-industriale, farmaceutico, elettrotecnico e ICT.
- Coega IDZ (Port Elizabeth), specializzata sui seguenti settori: metallurgico, chimico, tessile, auto ed energie alternative e servizi.
- OR Tambo Airport IDZ (Johannesburg, Gauteng), specializzata sui seguenti settori: aeronautico, minerario e manifatturiero.
- Richards Bay IDZ (KwaZulu-Natal), specializzata sui seguenti settori: minerario, chimico, materiali da costruzione, del legno e della carta.

Infine il governo sudafricano sta considerando una nuova politica per lo sviluppo di nuove aree industriali (Special Economic Zones), specificamente calibrate per andare incontro alle esigenze e caratteristiche degli investitori.

La legislazione in materia è ancora in fase di definizione, ma il primo ente a cui verrà attribuito lo status di Special Economic Zone sarà la provincia di Limpopo, limitatamente alle aree di:

- Musina, al confine con lo Zimbabwe (legata a progetti di investimento nel campo della logistica e dell'estrazione del carbone)
- Greater Tubatse Municipality (legata ad un progetto di investimento nel campo dell'estrazione mineraria)

3. IL SISTEMA DOGANALE

L'importazione di merci in Sudafrica è regolamentato da un sistema di autorizzazione gestito dal Department of Trade and Industry e dal South African Revenue Service.

Il sistema doganale del paese sudafricano è stato riformato a partire dal 1994, ossia da quando il Sudafrica ha aderito al WTO (World Trade Organization), che ha comportato una rilevante diminuzione dei dazi doganali imposti alle importazioni nel paese. In particolare il numero delle aliquote si è ridotto da circa 80 del passato, ad una decina.

Attualmente vi sono 3 tipi di oneri doganali:

- Il primo è quello dei dazi doganali all'ingresso: si calcolano applicando un'aliquota compresa tra lo 0% e il 30% del valore doganale delle merci. Il valore medio della protezione doganale è di circa il 7% rispetto al 27% del passato.
- Il secondo è quello degli oneri anti-dumping² e di compensazione: tale onere va ad incidere solo sui quei beni che, secondo le autorità doganali sudafricane, sono soggetti ad incentivi all'esportazione nei paesi di origine o sono importati in Sudafrica in regime di dumping.
- Infine il terzo tipo di onere doganale è costituito dall'IVA, dovuta sui beni importati nel paese secondo la Section 7(1)(b) del Value –Added Tax Act 89/91. L'aliquota generale è del 14%. L'art.13(3) del Value-Added Tax Act 89/1991 individua i beni esenti dall'IVA come per esempio biodiesel, alimenti per animali, fertilizzanti etc.

² Per dumping si fa riferimento ad una procedura di vendita di un bene o di un servizio su di un mercato estero ad un prezzo inferiore rispetto quello di vendita del medesimo prodotto sul mercato di origine.

3.1 Accordo in materia di promozione e protezione degli investimenti

Abbiamo visto nel primo capitolo, come il Sudafrica abbia stretto accordi internazionali con l'Unione europea per la creazione progressiva di una zona di libero scambio per la circolazione delle merci.

Ma è rilevante accennare anche all'Accordo in materia di promozione e protezione degli investimenti stipulato a Roma tra Italia e Sudafrica nel 1997.

L'accordo stabilisce che i due paesi si impegnano reciprocamente a garantire agli investitori un pari trattamento all'interno del proprio stato (art. 2). L'Accordo prevede inoltre garanzie contro le nazionalizzazioni e gli espropri (art. 5). Sempre in base a tale accordo, Italia e Sudafrica assicurano reciprocamente che gli investitori dell'uno e dell'altro stato possano trasferire all'estero, in qualsiasi valuta convertibile, capitali e aumenti di capitale, redditi netti, dividendi, royalties, compensi per assistenza e servizi tecnici, interessi ed altri utili, redditi derivanti dalla vendita o dalla liquidazione di un investimento, fondi destinati al rimborso di prestiti, compensi ed altre indennità (art. 7).

3.2 Limitazioni e autorizzazioni necessarie

L'apertura del Sudafrica al libero mercato e ai commerci internazionali ha favorito una notevole riduzione dei limiti e delle restrizioni alle importazioni all'interno dei confini del paese.

Le misure di controllo alle importazioni ed esportazioni hanno come finalità quella di tutelare la salute, l'ambiente, la sicurezza, gli standard tecnici previsti dalle leggi nazionali e dagli accordi internazionali.

Attualmente i beni per i quali è vietata l'importazione sono:

- droghe e sostanze stupefacenti,
- beni contraffatti,
- beni prodotti in carcere,
- riproduzioni illegali di beni/opere soggetti/e a copyright,

- armi automatiche, da guerra e non matricolate, esplosivi, fuochi d'artificio,
- veleni ed altre sostanze tossiche

Invece più numerosi sono i beni per i quali è necessario ottenere un'autorizzazione all'importazione. Essi sono indicati nell'Export Control Act 1963 e nella Gazzetta Ufficiale. I più importanti sono: tutti i beni usati/di seconda mano, prodotti della pesca, prodotti petroliferi, sostanze chimiche dannose per l'ozono, elementi chimici radioattivi e attrezzature per il gioco d'azzardo.

L'autorità competente al rilascio delle autorizzazioni all'importazione è l'ITAC (International Trade Administration Commission). Tuttavia per garantire una più efficiente attività di controllo, tale ente si fa coadiuvare da altre autorità pubbliche e agenzie quali il DEA (Departments of Environmental Affairs), il NRCS (National Regulator for Compulsory Specifications) e i SAPS (South African Police Services). L'ITAC controlla il rilascio dei permessi, ma un'ulteriore previa autorizzazione può essere richiesta da altri dipartimenti competenti per il controllo delle merci in questione.

Invece per quanto riguarda le importazioni di valuta, vi è un limite di 5.000 Rand per quella locale, mentre per quella straniera non vi sono limiti. Tuttavia è consigliabile dichiarare sempre la valuta posseduta al fine di evitare contestazioni in uscita dal paese.

3.3 La documentazione necessaria all'importazione e i modi in cui può essere presentata

I documenti che si devono presentare quando si intende importare delle merci in Sudafrica sono:

- La bolla doganale (Bill of entry): colui che importa merci all'interno del paese sudafricano, è tenuto a compilare e a presentare agli uffici doganali il modulo DA 500 (per le merci provenienti da aree esterne alla SACU) o il modulo CCA1 (per le merci provenienti dalla zona SACU),

- La fattura commerciale relativa ai beni importati,
- Il documento di trasporto: la polizza di carico (Bill of lading) e/o la bolla di trasporto aereo (Air waybill),
- Il contratto di esportazione delle merci (se applicabile),
- Certificato di origine: nei casi in cui si richieda l'applicazione di un dazio inferiore a quello ufficiale e per le merci che possono essere soggette a dazi antidumping o a misure di protezione,
- Licenza di importazione, solo nei casi in cui è espressamente richiesto,
- Lista di carico (packing list).

Tutta la documentazione richiesta deve essere presentata prima dello sdoganamento delle merci.

Altri documenti che possono essere richiesti sono:

- Documenti EUR.1 (in alternativa Dichiarazione su fattura): per poter beneficiare del regime preferenziale applicabile ai prodotti originari della UE e del Sudafrica, è necessario esibire tale certificato che servirà, a destinazione, da certificato di origine. I certificati EUR.1 sono rilasciati, su domanda scritta dell'esportatore, dalle autorità doganali dello stato di esportazione al momento della esportazione stessa. Tuttavia è prevista una semplificazione della procedura, secondo la quale il certificato EUR.1 può essere sostituito con una dichiarazione su fattura, nel caso di spedizioni di valore non superiore a 6.000 euro o senza limiti di valore se l'esportatore sia stato appositamente autorizzato dalla autorità doganale.
- Certificati sanitari: la normativa in Sudafrica in materia è complessa e in continua evoluzione, per tale ragione si consiglia di attenersi alle informazioni fornite dall'importatore.
- Certificati di analisi e purezza: sono obbligatori per vini ed alcolici e vengono rilasciati dai laboratori enologici.
- Certificato fitosanitario: è richiesto per la frutta, i legumi, le sementi ed altri vegetali, ed è rilasciato dal servizio sanitario della regione di appartenenza

- Certificato di non contaminazione radioattiva: è richiesto per l'alimentazione animale composta da prodotti a base di carne ed è rilasciato dal servizio veterinario regionale.

La documentazione necessaria all'importazione della merce può essere presentata agli uffici doganali in 3 modalità differenti:

- La prima è il cosiddetto Manual Entry: la bolla doganale obbligatoria è presentata insieme alla documentazione di supporto in forma manuale all'ufficio doganale nel luogo di ingresso delle merci. La bolla viene poi registrata nel sistema informatico CAPE (Customs Automated Processing of Entries).
- La seconda è il cosiddetto Computer Disk: tale sistema è simile al Manual Entry, ma con la differenza che la documentazione richiesta non viene presentata in forma cartacea ma su un supporto informatico. In tal caso, la documentazione viene compilata su un apposito software messo a disposizione dagli uffici doganali. Lo scopo di tale procedura è quello di velocizzare la registrazione delle dichiarazioni di importazione nel sistema CAPE.
- Infine la terza è il cosiddetto Electronic Data Interchange (EDI): consiste nel permettere all'importatore di trasmettere via internet agli Uffici doganali la documentazione richiesta. Senza dubbio è la modalità più rapida e semplice per adempiere agli oneri doganali.

Ma quali sono i termini per poter svolgere le procedure di sdoganamento?

Ai sensi della legislazione doganale sudafricana, si hanno 7 giorni di tempo per provvedere ad adempiere a tutte le formalità doganali, dopo aver introdotto la merce all'interno del paese.

Tale termine è prolungato a:

- 14 giorni per le merci che non possono essere stivate nei containers, e vanno quindi trasportate singolarmente;
- 28 giorni per i beni depositati all'interno dei containers.

Per i beni non dichiarati, o per i quali non saranno stati assolti tutti gli oneri doganali nei periodi stabiliti dalla legislazione doganale sudafricana, saranno conservati in appositi depositi pubblici chiamati State Warehouse. Le merci depositate in tali depositi potranno essere prelevate solo successivamente al pagamento di tutti gli oneri doganali dovuti per la loro importazione in Sudafrica.

3.4 Ulteriori modalita' di esportazione

Le merci esportate in Sudafrica possono essere introdotte all'interno del paese anche con modalità diverse, che consentono di dilazionare nel tempo una parte o tutti gli oneri conseguenti all'introduzione delle merci.

Tra le diverse modalità possibili, analizzeremo quelle più comuni che sono quella del consignment stock e quella del magazzino doganale.

- Il contratto di consignment stock è un contratto con il quale si pone in essere una compravendita con effetti reali differiti. Si realizza, inviando da parte dell'impresa esportatrice i beni presso un magazzino del proprio cliente in Sudafrica. Giunti a destinazione, i beni possono rimanere stoccati nel magazzino, e in proprietà del venditore, fino a quando non vengono prelevati dal cliente, con contestuale emissione della fattura di vendita da parte del fornitore-esportatore. Tale tipo di contratto può risultare idoneo a disciplinare i rapporti commerciali di media/lunga durata, con uno o più soggetti già individuati.
- Invece con il deposito presso una bonded warehouse, il fornitore-esportatore invia le merci in Sudafrica presso un magazzino sottoposto al controllo dell'autorità doganale. Fino al momento in cui i beni restano nel magazzino, e comunque entro massimo 2 anni, le obbligazioni di pagamento dell'IVA sull'importazione e degli oneri doganali restano sospese. L'uso di una bonded warehouse favorisce soprattutto il commercio di transito, e consente, entro il termine di 2 anni, la rispeditizione all'estero delle merci depositate, oppure la loro vendita sul

territorio sudafricano. L'ordinamento sudafricano regola, inoltre, differenti tipi di magazzini doganali in cui, a determinate condizioni, è possibile non solo depositare ma anche lavorare i beni esportati (c.d. customs and excise manufacturing warehouse). Il deposito in una bonded warehouse, quindi, può essere uno strumento utile alle imprese interessate ad esportare i beni nel territorio sudafricano prima dell'individuazione del cliente finale o per la successiva esportazione in un paese terzo.

4. IL SETTORE AGRO-INDUSTRIALE

4.1 Il settore agro-industriale come una grande opportunità per le imprese umbre

Uno dei settori più importanti dell'industria umbra è senza dubbio quello agro-industriale.

Per agro-industriale si fa riferimento a quel settore che si occupa della produzione, trasformazione e vendita di prodotti agricoli. Quindi i principali sotto-settori che costituiscono il settore agro-industriale sono: quello agricolo, quello delle industrie fornitrici di mezzi tecnici (es. macchine agricole, prodotti chimici etc.), quello dell'industria della trasformazione alimentare e quello del commercio (distribuzione alimentare).

In Sudafrica il settore agro-industriale è in continua crescita ed attualmente copre quasi il 10% del PIL del paese.

Proprio per tale ragione, tale mercato può rappresentare una meta molto interessante per le imprese umbre che intendono investirci.

Inoltre tutti i sotto-settori del settore agro-industriale sono particolarmente interessanti per le seguenti ragioni: sono adatti allo sviluppo delle PMI, producono beni facilmente esportabili e promuovono un ottimale sfruttamento delle risorse naturali.

Infine l'Accordo di libero scambio con l'UE e la formazione di un'ulteriore zona di libero scambio all'interno dell'area SADC sono tutte condizioni che conferiscono benefici generosi a chi volesse investire in questo settore.

Tuttavia sono ancora poche le imprese umbre che hanno deciso di fare questo passo importante: ossia quello di puntare sul mercato sudafricano e in particolare su quello agro-industriale che, come abbiamo detto, è quello per cui ci sono aspettative più fiorenti per le imprese della nostra zona.

4.2 Il settore agricolo

L'agricoltura copre fra il 2% ed il 3% del PIL, con variazioni legate al regime delle piogge, che è spesso erratico ed irregolare e che va quindi ad influenzare significativamente gli andamenti del settore. Sono circa 600.000 gli impiegati nello store agricolo in Sudafrica.

All'agricoltura è dedicato circa il 13,7% del territorio del paese (circa 167.000 km²) e la regione del Western Cape, la più meridionale del paese, è tra quelle a maggior vocazione agricola con circa 3 milioni di ettari coltivati, contribuendo approssimativamente a circa il 60% di tutte le esportazioni agricole dell'intera nazione.

Cereali e granaglie rappresentano le principali produzioni agricole del Sudafrica, con un quantitativo che varia dal 25% al 30% della produzione agricola totale. Il mais rappresenta il raccolto più importante e l'alimento di base della popolazione. Altre colture cerealicole sono il frumento, il sorgo e l'orzo.

Il Sudafrica è il decimo produttore mondiale di semi di girasole e il tredicesimo produttore di zucchero di canna. Altre varietà di colture comprendono arachidi, fagioli e semi di soia.

I principali prodotti esportati dal paese sono il vino, agrumi, zucchero, uva da tavola, mais, frutta decidua (pere, mele, prugne, albicocche, pesche), ananas, avocados, tabacco e fiori recisi.

4.3 Il mercato delle macchine agricole

La regione Umbria ospita un notevole numero di aziende dell'industria meccanico-agricola. Perciò tale sotto-settore dell'agro-industriale rappresenta uno dei più interessanti per le nostre imprese.

In Sudafrica quasi l'80% delle attrezzature viene importato, in particolare i macchinari a tecnologia più avanzata, mentre vengono prodotte localmente le attrezzature incorporanti bassa tecnologia o quelle progettate per essere adattate a particolari esigenze locali.

Il mercato è caratterizzato da tre tipi di macchinari: trattori, mietitrebbiatrici e imballatrici. Tuttavia il segmento più importante è rappresentato dal comparto dei trattori che rappresenta circa il 60% del mercato totale di macchinari agricoli in Sudafrica.

Il settore agricolo, in termini di concentrazione di coltivazione è diviso nel seguente modo:

- Il frumento, la canola e l'uva nella regione del Western Cape, dove c'è una buona presenza di macchinari e di attrezzature provenienti dall'Italia e da altri paesi europei
- Il mais nelle regioni del Freestate e del Mpumalanga dove invece l'origine dei macchinari è tipicamente quella degli Stati Uniti

Le principali imprese multinazionali produttrici di macchinari ed attrezzature agricole possiedono nel paese sudafricano proprie filiali distributive. Accanto ad esse, esistono imprese commerciali sudafricane di grandi dimensioni che detengono la rappresentanza, molto spesso in esclusiva, delle grandi case costruttrici e distribuiscono i prodotti, tramite propri agenti, sul mercato nazionale.

Inoltre, oltre alle grandi imprese multinazionali produttrici di macchinari ed attrezzature agricole, in Sudafrica vi è un solo e grande produttore locale di macchine agricole: la Bell Equipment che è gruppo sudafricano, quotato dal 1995 alla borsa di Johannesburg, produttore e fornitore di macchine agricole, macchine di movimento terra, sollevatrici e carrelli elevatori per applicazioni nel settore minerario, forestale, edile agricolo ed industriale. La presenza di questo forte produttore locale ha determinato un gran numero di piccole e medie imprese che producono parti e componenti a bassa intensità tecnologica e che rappresentano i fornitori di riferimento della Bell Equipment.

4.5 La fiera Nampo

Sicuramente una grandissima opportunità è la fiera Nampo che è la più grande fiera espositrice di macchinari agricoli dell'emisfero australe e che si svolge ogni

anno a Bothaville, Sudafrica. La prima edizione risale a più di 40 anni fa e precisamente al 1967.

Tale fiera offre un'occasione unica per tutti i produttori e distributori di macchine agricole.

Attualmente attrae ogni anno circa 70.000 addetti del settore da tutto il mondo e vi sono più di 600 espositori distribuiti su 24 ettari di terreno; inoltre sono adibiti ben 80 ettari di terreno come area di dimostrazione dei suddetti macchinari.

Nell'edizione 2013 hanno partecipato, in collaborazione con la Camera di Commercio Italo-Sudafricana, otto aziende umbre del settore.

Le aziende che hanno preso parte alla missione sono: Dondi, Erreppi, Faza, Giunti, Gruppo Grigi, Nardi, Spapperi e Tifermech.

Al termine della missione in Sudafrica, i feedback rilasciati dalle aziende, che hanno preso parte alla fiera, sono stati tutti positivi in quanto tale esperienza ha permesso di instaurare relazioni commerciali con operatori sudafricani.

Quest'anno la fiera Nampo si svolgerà dal 13 al 16 maggio 2014.

4.6 Dondi come modello da seguire

Una società umbra con la quale ho avuto la possibilità di collaborare, durante il mio stage presso la Camera di Commercio Italiana di Johannesburg, è la Dondi. Essa vanta una lunga esperienza nel settore delle macchine agricole e ha relazioni commerciali con operatori del mercato sudafricano da ben più di 10 anni.

Credo che sia importante descrivere, anche se brevemente, l'esperienza di questa azienda, in quanto può essere un modello da seguire per le altre imprese della nostra zona che intendono puntare sull'export ed in particolare sul mercato sudafricano.

L'azienda è leader nel settore della produzione di scavafossi rotativi per lo scavo di canali per drenaggio e irrigazione a scorrimento per colture particolari come possono essere ananas, banane, kiwi, riso, canna da zucchero e per le normali coltivazioni di mais, grano, girasole.

La Dondi, nonostante la crisi economica, anche nel 2013, è riuscita a chiudere il bilancio con il fatturato in positivo, vendendo all'estero ben il 71% dei macchinari prodotti.

Attualmente esporta i suoi prodotti in tutti i continenti del mondo e sono 84 i paesi in cui vengono venduti.

Ma quale è la politica dalla Dondi adottata che gli consente di avere un così importante successo nell'export?

Tale successo si basa su due principi:

- Il primo è quello della qualità, in quanto per tale azienda essere competitivi, non significa “fare la guerra sui prezzi” ma valorizzare in modo serio e corretto il “Made in Italy”.
- Il secondo è quello di non “abbandonare” mai il cliente. Ciò si realizza continuando a garantire all'acquirente una serie di servizi anche dopo la conclusione del contratto. Per esempio la Dondi continua a produrre pezzi di ricambio anche per macchinari che non produce più in quanto sa che potrebbero sempre essere richiesti dai suoi clienti.

Ma come si inizia ad esportare in un nuovo mercato?

Innanzitutto il primo passo che si deve fare, è quello di allacciare rapporti commerciali con un importante importatore locale del settore nel paese di destinazione. Infatti la più grande difficoltà che si incontra, è quella di fare conoscere il prodotto all'interno del nuovo mercato.

Una volta compiuto questo primo passo, si va a conoscere il paese, poichè ogni mercato, specialmente in un settore come quello agricolo, ha esigenze diverse e spesso è necessario costruire macchinari ad hoc.

La Dondi quando ha deciso di puntare sul mercato sudafricano, lo ha fatto in quanto consapevole che l'agro-industriale nel continente africano è un settore destinato a crescere. Infatti il Sudafrica è il paese dell'area più avanzato e di conseguenza è quello in cui sono più numerose le richieste di macchinari con un alto livello tecnologico: non è un caso che la Dondi riceva da tale paese almeno un ordine ogni

mese. Inoltre esportando in Sudafrica, l'importatore locale non si limita a vendere il prodotto solo all'interno di tale stato, ma a sua volta lo esporta nei paesi limitrofi facenti parte dell'area di libero scambio SADC. Perciò esportando direttamente in Sudafrica, indirettamente si esporta anche negli altri paesi facenti parte di tale area di libero scambio.

Inoltre un'altra caratteristica, come fa notare Paolo Pettirossi - responsabile dell'Ufficio commerciale della Dondi per le zone America centrale e meridionale, Canada, Asia, Africa, Oceania- è quella che nel mercato sudafricano, come in quello sudamericano, per il cliente l'aspetto relazionale diretto con il proprio venditore è determinante per instaurare un rapporto di fiducia tra le due parti e di conseguenza concludere il contratto.

Quest'anno Paolo Pettirossi, dopo aver partecipato alle edizioni del 2010 e del 2013, parteciperà per la terza volta alla fiera Nampo in quanto è ormai ben consapevole delle grandi e non indifferenti opportunità che il mercato sudafricano può offrire alla sua società.

CONCLUSIONI

Come abbiamo avuto modo di analizzare, ormai da diversi anni, il Sudafrica è entrato a far parte della ristretta cerchia dei paesi che si stanno distinguendo per dinamismo e potenzialità di crescita delle loro economie.

Il vecchio acronimo BRIC, formato da Brasile, Russia, India e Cina, si è dal 2010 arricchito con la “S” del Sudafrica: ciò a testimonianza di come la principale economia africana venga tenuta in particolare considerazione da tutti gli esperti ed analisti di economia internazionale.

Inoltre, indipendentemente dai BRICS, il Sudafrica rappresenta sicuramente per l’Italia un interlocutore di primo piano a tutti i livelli, a cominciare da quello politico ed economico, per passare a quello culturale e scientifico.

Con l’Unione europea vi è un accordo per la liberalizzazione dei commerci e l’abbattimento dei dazi mentre con l’Italia vi sono accordi finalizzati a promuovere e a proteggere i reciproci investimenti tra i due paesi.

Le relazioni commerciali sono in costante crescita, grazie all’ottima considerazione che si ha del “Made in Italy” e delle grandi opportunità che attualmente vi sono nel mercato sudafricano in settori importanti come quello agro-industriale, energetico e delle infrastrutture.

Tutte queste condizioni rappresentano sicuramente delle ottime ragioni per chi investe in tale paese.

Inoltre date le dinamiche di sviluppo che sono in atto in vasti territori dell’Africa subsahariana, il Sudafrica, essendo dotato di moderne infrastrutture e piattaforme commerciali e avendo stipulato diversi accordi commerciali con molti paesi di tale area, può davvero rappresentare un hub commerciale dalle grandissime potenzialità.

Così dopo aver analizzato in modo dettagliato il mercato sudafricano e i settori più importanti che vengono a caratterizzarlo, credo che ogni lettore si sia ormai convinto delle grandi opportunità che tale mercato, ed in particolare quello del settore agro-industriale, possano offrire agli imprenditori umbri, essendo uno di quelli di maggiore crescita in questo paese.

Tuttavia non dimentichiamoci che, oggi più che mai, quando si intende investire in un mercato straniero, il primo passo che un imprenditore deve cercare di fare, è quello di entrare in contatto con i più importanti importatori locali, e, senza dubbio, un ruolo chiave per tale funzione è ricoperto dalle Camere di Commercio, le quali rappresentano per le imprese italiane un insostituibile, e perché no, confortante punto di riferimento.