

FOCUS ON

Coppa d'Africa: l'Italia può giocarsi la sua partita?

A cura dell'Ufficio
Studi Economici

EXECUTIVE SUMMARY

- *L'8 febbraio si è conclusa la trentesima edizione della Coppa d'Africa, torneo di calcio continentale che ha visto sedici squadre africane contendersi la vittoria finale. Ma al di là dell'evento sportivo, il mondo guarda da tempo alle **opportunità di business che l'intera Africa sub-Sahariana è in grado di offrire.***
- *Come sta giocando l'Italia la sua "Coppa d'Africa" rispetto alle altre nazioni? Se si escludono i Paesi dell'Africa mediterranea, dove le relazioni commerciali sono storicamente consolidate (l'Italia è il secondo Paese fornitore in Tunisia e il terzo in Algeria), **la proiezione delle nostre imprese oltre la fascia Sahariana è ancora molto modesta.***
- *Sotto il profilo dell'export, nelle prime dieci economie del sub-continente africano i principali Paesi (europei e non) vantano posizioni migliori della nostra, e lo scarto a sfavore dell'Italia rimane ampio.*
- *Puntare al "podio" dei Paesi fornitori in tutte queste dieci geografie appare un obiettivo al di sopra delle nostre forze; l'Italia dovrebbe infatti passare dai € 4,2 miliardi di export attuale a un valore di circa € 21,2 miliardi nel 2018. Se tuttavia concentrassimo lo sforzo sulle quattro economie in cui il nostro Paese figura già tra i primi dieci fornitori (**Etiopia, Camerun, Ghana e Sudafrica**), il risultato potrebbe essere alla nostra portata.*
- *Anche società di piccole e medie dimensioni, o con una limitata esperienza in Africa sub-Sahariana, possono affrontare con efficacia questi mercati. A patto di gestire i rischi operativi connessi a una presenza continuativa su queste geografie, con il supporto di un partner qualificato.*

COPPA D'AFRICA 2015: CALCIO E NON SOLO...

L'8 febbraio si è conclusa la trentesima edizione della Coppa d'Africa. L'evento sportivo ha catalizzato l'attenzione dei tifosi di calcio internazionale, ma allo stesso tempo ha rappresentato un'occasione per riflessioni che vanno oltre la gara in sé. **L'Africa sub-Sahariana è infatti da diversi anni sotto la lente degli investitori internazionali:** gli Investimenti Diretti Esteri verso queste economie sono aumentati del 5% nel 2012 e del 10% nel 2013, nonostante la congiuntura internazionale, mentre i fondi di private equity hanno incrementato il loro appetito per le società africane operanti in diversi settori, sia nelle infrastrutture (es. energia e trasporti) che nei servizi (es. turismo, retail, servizi finanziari)⁰¹.

Nell'ultimo decennio si sono susseguiti **mutamenti concreti**. Dal punto di vista economico, la regione sub-Sahariana ha registrato **tassi di crescita superiori al 5% annuo**, simili a quelli delle economie emergenti asiatiche. Si è trattato di una crescita costante nel tempo (nonostante la crisi finanziaria globale), pervasiva e piuttosto omogenea nelle varie aree del continente. Parallelamente, si sono **attenuate molte situazioni di conflitto** ancora presenti alla fine degli anni Novanta e sono diminuiti drasticamente i colpi di Stato a favore di transizioni al potere di tipo più democratico: se dal 1960 al 1989 si sono contate 26 elezioni multipartitiche, dal 1990 a oggi gli appuntamenti elettorali nel continente africano sono stati oltre 170.

La maggiore stabilità politica e le buone prospettive economiche hanno aperto la strada a imprese in cerca di nuovi mercati di sbocco. E **la corsa verso questa nuova "frontiera" del business** ha determinato un aumento della competizione per la conquista di quote di mercato nel continente oltre le sponde del Mediterraneo. E l'Italia? Come sta giocando la sua partita?

FEBBRAIO 2015: POCHE VITTORIE E MOLTE SCONFITTE NEGLI SCONTRI DIRETTI

Le relazioni commerciali tra Italia e continente africano presentano ampie potenzialità inesprese, malgrado la relativa vicinanza geografica. L'idea di un Paese ancora "aggrappato alle Alpi", per non scivolare oltre il bacino mediterraneo, sembra trovare conferma nella bassa propensione delle imprese italiane ad andare al di là della fascia maghrebina: l'Italia è infatti il secondo Paese fornitore in Tunisia, con una quota di mercato del 17,7%, e il terzo in Algeria, con una quota del 10,3%. **Sebbene le nostre esportazioni di beni verso l'intera regione sub-Sahariana siano più che triplicate negli ultimi venti anni** - passando dai circa € 1,5 miliardi nel 1990 ai € 3 miliardi del 2000 e toccando il valore record di € 5,7 miliardi nel 2013⁰² - tali valori rappresentano **ancora una quota molto bassa dell'export italiano** (circa l'1,5%) e sono **concentrati in pochi Paesi**: quasi la metà dei flussi è diretta verso Sudafrica e Nigeria (Figura 1).

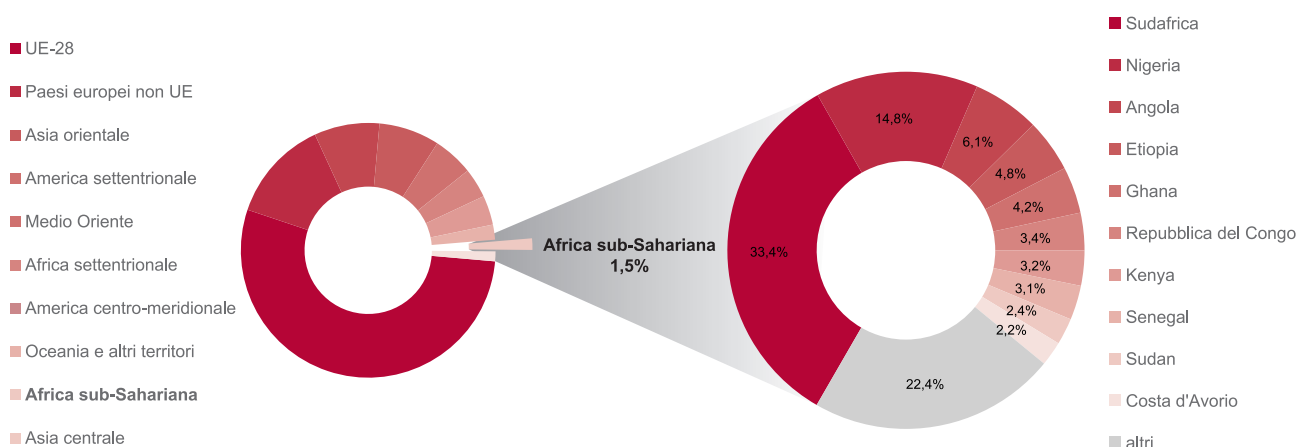
⁰¹ *The Economist, The Twilight of the resource curse?, 10 gennaio 2015.*

⁰² *Nel 2013 le importazioni italiane dall'Africa sub-Sahariana sono pari a € 7,7 miliardi (2,1% delle importazioni complessive). Fonte: Istat.*

FIGURA 1. Export italiano per area geografica e spaccato in Africa sub-Sahariana

Export Italia per area geografica
(2013, %)































Top 10 mercati dell'export italiano in Africa sub-Sahariana
(2013, %)



Fonte: Istat

Estendendo l'analisi alle **prime dieci economie del continente**, la percentuale sale al 73%, il che evidenzia come la presenza italiana sia estremamente frammentata nel resto della regione. In queste aree **l'Italia non figura mai tra i primi tre Paesi fornitori**. Tali posizioni sono spesso appannaggio di Cina, India, Stati Uniti o altri Paesi europei (Tabella 1). Tra questi ultimi non figurano le ex potenze coloniali, fatta eccezione per l'Angola (dove il Portogallo figura come primo Paese fornitore) e per il Camerun (dove rimane forte la posizione della Francia), a conferma dell'allentamento dei legami storici e dell'ingresso di nuovi attori commerciali.

TABELLA 1. I primi tre Paesi fornitori nelle principali economie dell'Africa sub-Sahariana (2013, in % quota di mercato sull'import)*

Paese Pil Ppp (2013)	1° Paese	2° Paese	3° Paese
Nigeria \$ 973 mld	 Cina 21,7%	 USA 8,7%	 Olanda 5,4%
Sudafrica \$ 663 mld	 Cina 15,5%	 Germania 10,3%	 Arabia Saudita 7,8%
Angola \$ 166 mld	 Portogallo 18,2%	 Cina 17,5%	 USA 6,4%
Etiopia \$ 127 mld	 Cina 21,8%	 India 8,8%	 Arabia Saudita 8,0%
Kenya \$ 126 mld	 India 18,3%	 Cina 12,9%	 EAU 8,3%
Ghana \$ 103 mld	 Cina 17,8%	 USA 9,8%	 Belgio 7,2%
Tanzania \$ 85 mld	 India 18,4%	 Svizzera 12,9%	 Cina 12,7%
Costa d'Avorio \$ 65 mld	 Nigeria 23,1%	 Bahamas 11,7%	 Cina 11,4%
Camerun \$ 63 mld	 Nigeria 17,8%	 Francia 11,9%	 Cina 10,4%
Uganda \$ 62 mld	 India 18,4%	 Cina 10,7%	 Kenya 9,7%

* I dati del Camerun si riferiscono al 2012. In mancanza di dati forniti dall'Angola, i valori presentati si riferiscono a quanto riportato dai suoi partner commerciali.

Fonte: Elaborazioni SACE su dati UN Comtrade. I dati relativi al Pil Ppp sono di fonte Fmi.

LA RIMONTA POSSIBILE: COME GIOCARCI IL PODIO NEI PROSSIMI ANNI

L'Italia sconta divari molto consistenti. Mentre in **Etiopia, Camerun, Ghana e Sudafrica riesce a posizionarsi comunque tra i primi dieci Paesi fornitori**, nei restanti sei mercati il nostro Paese fatica a competere con gli altri *peer* internazionali (Tabella 2).

TABELLA 2. Posizionamento e quota di mercato in % dell'Italia e di altri peer (2013)*

	Italia	Germania	Francia	Spagna	USA
Nigeria	14° 1,7%	8° 3,5%	11° 2,8%	12° 2,1%	2° 8,7%
Sudafrica	10° 2,6%	2° 10,3%	11° 2,2%	14° 1,8%	4° 6,3%
Angola	14° 2,0%	15° 1,7%	8° 2,7%	11° 2,2%	3° 6,4%
Etiopia	6° 4,0%	11° 1,7%	17° 1,1%	20° 0,9%	7° 4,0%
Kenya	17° 1,4%	10° 2,7%	16° 1,5%	31° 0,6%	6° 4,1%
Ghana	9° 2,8%	6° 3,8%	16° 2,0%	17° 1,9%	2° 9,8%
Tanzania	28° 0,7%	14° 1,4%	22° 0,8%	38° 0,3%	9° 1,9%
Costa d'Avorio	17° 1,3%	9° 2,1%	4° 10,5%	11° 1,6%	7° 2,3%
Camerun	7° 3,2%	10° 2,9%	2° 11,9%	15° 1,9%	6° 3,5%
Uganda	25° 0,7%	11° 1,9%	9° 2,1%	37° 0,3%	10° 2,1%

* I dati del Camerun si riferiscono al 2012. In mancanza di dati forniti dall'Angola, i valori presentati si riferiscono a quanto riportato dai suoi partner commerciali.

Fonte: Elaborazioni SACE su dati UN Comtrade.

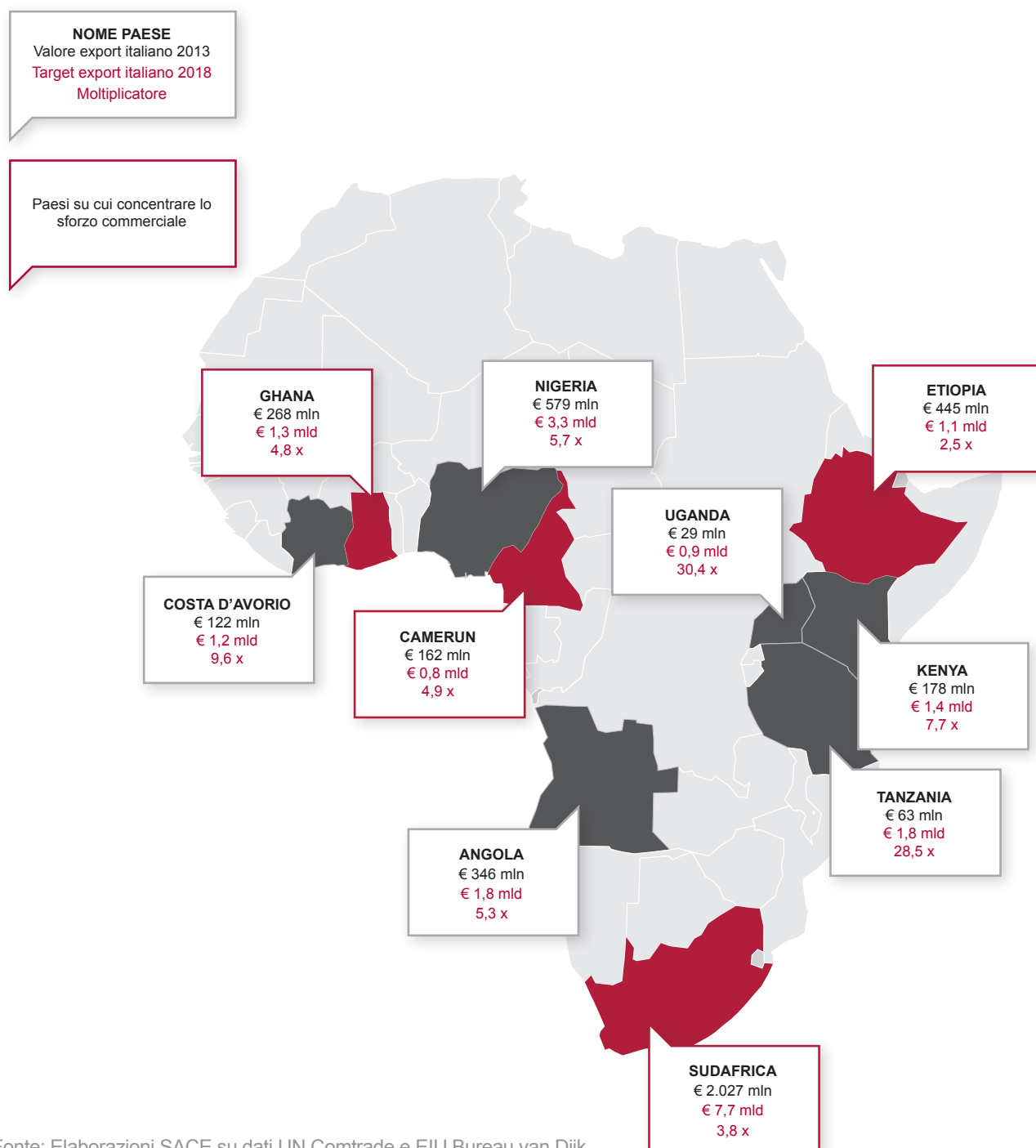
Riuscire a colmare queste differenze è una sfida difficile. Se il nostro Paese volesse “salire sul podio” delle prime dieci economie sub-Sahariane entro il 2018, ovvero rappresentare almeno il terzo Paese fornitore, **occorrerebbe passare da un export complessivo di circa € 4,2 miliardi nel 2013 a circa € 21,2 miliardi⁰³**.

Una sfida impossibile. Qualora, invece, l'Italia **concentrasse lo sforzo sui quattro Paesi** dove già figura tra i primi dieci fornitori (Etiopia, Camerun, Ghana e Sudafrica), potremmo giocare la nostra partita.

Triplicare il nostro export in queste regioni (da € 2,9 miliardi a € 10,9 miliardi), è un obiettivo raggiungibile. Soprattutto perché il punto di partenza è davvero modesto. Ad esempio, nel 2018 potremmo diventare il terzo fornitore dell'Etiopia, dopo Cina e India, con soli € 600 milioni di export in più verso questo Paese. (Figura 2).

⁰³ Il valore target dell'export italiano nel 2018 è stato calcolato come il valore stimato delle esportazioni dei terzi Paesi fornitori delle dieci economie sub-Sahariane, nell'ipotesi di quote di mercato costanti. Fonte: Elaborazioni SACE su dati UN Comtrade.

FIGURA 2. Export italiano necessario, in valore attuale e target 2018, per raggiungere la terza posizione come Paese fornitore



AFFRONTARE L'AFRICA SUB-SAHARIANA: IL RUOLO DI SACE

Nonostante i molti progressi compiuti dai Paesi dell'Africa sub-Sahariana nell'ultimo decennio, permangono rischi di diversa natura - dall'instabilità socio-politica alle difficoltà di natura economico-finanziaria – che un'impresa desiderosa di espandersi in queste geografie non può sottovalutare. Conoscenza del contesto locale, mitigazione dei rischi operativi, tutela dai mancati pagamenti e dai rischi politici, garanzie a supporto dell'internazionalizzazione sono solo alcune delle competenze che SACE mette a disposizione delle imprese che guardano alle nuove frontiere, anche attraverso i propri servizi di informazione e advisory. In Africa sub-Sahariana, SACE è presente con un **ufficio a Johannesburg** e con una **partnership con la African Trade Insurance**, basata a Nairobi. A sei Paesi dell'Africa sub-Sahariana, infine, SACE ha dedicato il primo "capitolo" del **Programma Frontiers**, un progetto di guida e accompagnamento delle PMI attraverso le opportunità offerte dall'area.

A CURA DI

Ivano Gioia e Stefano Gorissen

CONTATTI

Servizio clienti:



Ufficio stampa:

+39 06 6736888 - ufficio.stampa@sace.it