



€ 2,50 Novembre 2017

MF International, gli speciali di MF-Milano Finanza – Supplemento a MF-Milano Finanza Spedizione in A.P. art. 1 c. 1 L. 46/04, DCB Milano

MF

INTERNATIONAL

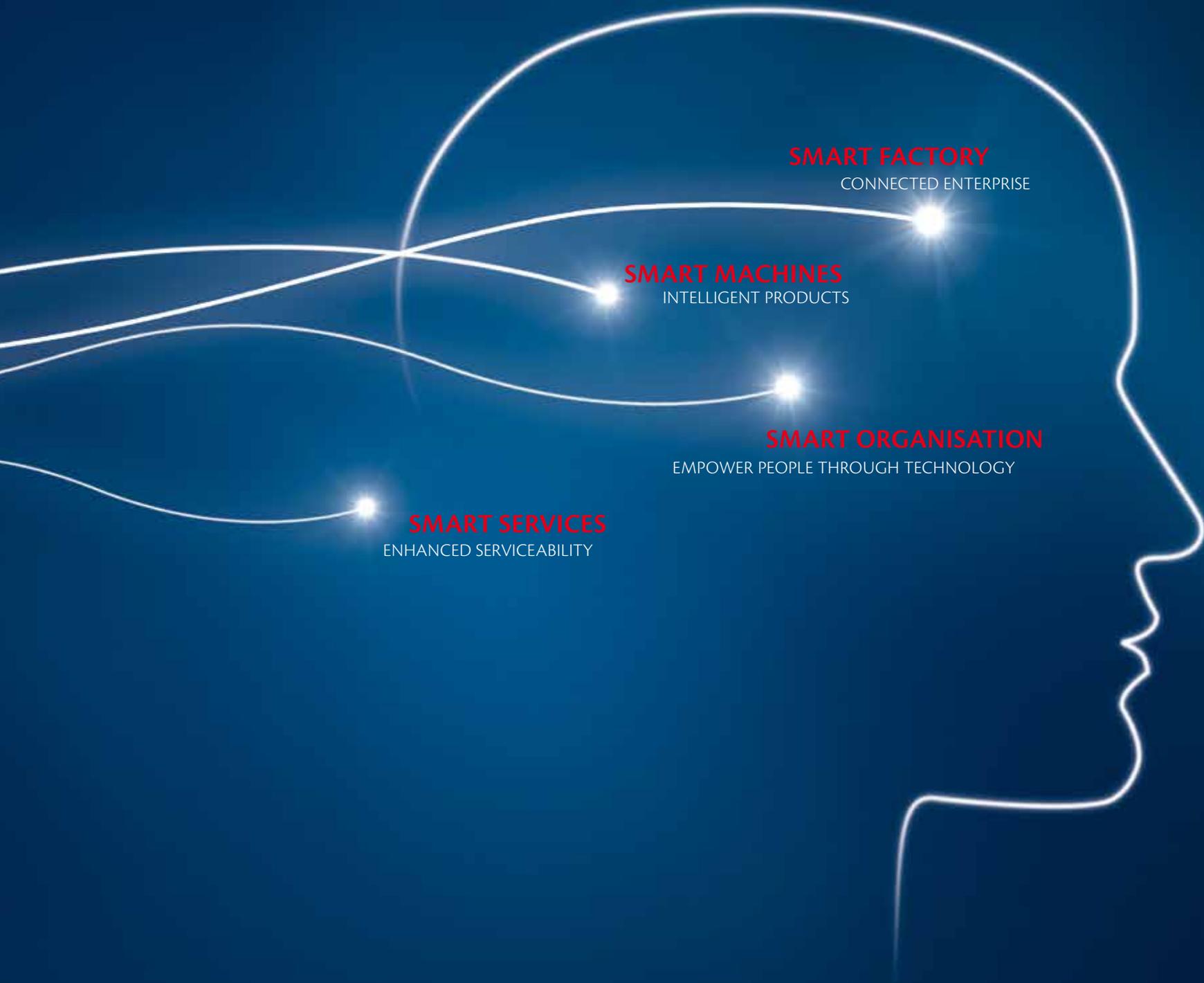
AFRICA

Terza edizione

PERCHÉ SARÀ L'AFFARE DEL SECOLO

**I 100 NOMI CHE CONTANO PER
IL BUSINESS E GLI INVESTIMENTI IN:
ALGERIA, ANGOLA, CONGO, EGITTO,
ETIOPIA, GHANA, LIBIA, KENYA,
MAROCCO, MOZAMBICO, NIGERIA,
SUDAFRICA, TUNISIA, UGANDA**

Classeditori



SMART FACTORY
CONNECTED ENTERPRISE

SMART MACHINES
INTELLIGENT PRODUCTS

SMART ORGANISATION
EMPOWER PEOPLE THROUGH TECHNOLOGY

SMART SERVICES
ENHANCED SERVICEABILITY

DIGITAL MIND

HUMAN IMPULSE. INDUSTRIAL PERFORMANCE.

Digital innovation is human energy,
strategic opportunities, power to outperform.
Thinking digital, the way we do, is the impulse
for better work, better business, better life.

www.ima.it



AFRICA OGGI

6 Personaggi, trend, curiosità

Manager in rosa sempre più top, Strategia: è la visione che concima il progetto, Hi-tech: la calata dei droni, Camerun, Leonardo segna all'Africa Cup



Marie Odile Sene Kantoussan

MADE BY ITALY

8 Le start up vincenti

Nella telefonia mobile, nell'e-commerce, in agricoltura e internet

COVER STORY

12 Power 100

I personaggi importanti nel business e nell'economia dei paesi africani che hanno le relazioni più durature con l'Italia e le sue imprese

TESTIMONIAL

20 Akinwumi Ayodeji Adesina

Come sarà verde il nostro New Deal: parla il presidente della Afdb

di Ettore Mazzotti



Akinwumi Ayodeji Adesina

24 Giovanni Ottati

Tra l'Africa e il mondo c'è un'antenna tricolore

di Martina Mazzotti

26 Letizia Moratti

Imprenditori africani, l'Impact è stato forte

di Martina Mazzotti

DOSSIER

28 Energia

Con l'aiuto di fratello Sole e sorella Acqua

di Marcello Conti



Francesco Starace e, a destra, il progetto del porto di Lomé

DOSSIER

34 Infrastrutture

I grandi progetti nell'elettrico, nell'acqua, nei trasporti

di Marcello Conti

BUSINESS

38 Agrifood

Potenziale verde

di Franco Canevesio



44 Retail e consumi

The big game: quale sarà l'impatto della crescita della classe media

di Martina Mazzotti

48 Sanità

Ospedali tricolori, si incomincia dall'Uganda

di Franco Canevesio



60 Fashion

African Style, le nuove tendenze nell'abbigliamento e negli accessori

di Milena Bello



64 Logistica

Tra la Via della Seta e quella dei fagiolini

di Nicola Capuzzo



GUIDA

66 Advisory

Banca o professionista? Dipende dal Paese

di Marcello Conti

DATABASE

71 Paese per paese, i trend, l'economia e le opinioni degli ambasciatori italiani sulle opportunità di business



72 Algeria
Meno oil nel bilancio

74 Angola
Parola d'ordine, diversificare

76 Congo
Rischio politico sulla crescita

78 Egitto
Crescita al 4%, ma non basta

80 Etiopia
Governo stabile, sviluppo record

82 Ghana
Sotto la spinta di petrolio e gas

84 Kenya
Marciano i servizi, meno l'industria

86 Marocco
Il barometro segna bello

88 Mozambico
C'è una mina nello sviluppo

90 Nigeria
In testa per demografia e pil

92 Sudafrica
La ripresa va a rilento

94 Tunisia
Segnali positivi sulla ripresa

96 Uganda
Kampala viaggia a più 6%

Un programma in 5 foto

di Ettore Mazzotti

Le foto di questa pagina raccontano più di molte parole dell'Africa che vorremmo vedere, che molti dicono di volere, soprattutto in questi tempi di grandi migrazioni. Raccontano di rapporti umani, di lavoro, di investimenti, di cooperazione, di risultati in angoli diversi e distanti del continente nero, lontani migliaia di chilometri l'uno dall'altro. Ma soprattutto la realtà che sta dietro a queste immagini è il risultato di una visione, di una capacità di immaginare il futuro e di sintonizzare le proprie azioni/decisioni imprenditoriali su una visione che nasce da idee, non ideologie, conoscenza della realtà, curiosità intellettuale. I protagonisti di queste immagini non esauriscono, ovviamente, un panorama complesso e variegato, pieno di sfumature

e di storie ugualmente interessanti. Sono casi esemplari, non unici, tuttavia da valorizzare, studiare e, possibilmente, imitare. Il motivo è ovvio. «La trasformazione dell'Africa sarà l'affare del secolo XXI,» ha detto Akinwumi Ayodeji Adesina, presidente della Banca africana di sviluppo, nell'intervista a MFI, forse enfatizzando un po' il concetto. Un'Africa dove 600 milioni di persone vivono ancora senza la corrente elettrica in casa, per non parlare dell'acqua corrente? Ma dov'era l'Europa all'inizio del secolo scorso, quando ancora il tema dell'elettrificazione generalizzata diffusa su grandi territori era all'ordine del giorno? In 50, 60 anni, un battito di ciglia nella storia, quell'Europa ha messo a segno uno sviluppo che non ha eguali, probabilmente, nell'economia dei popoli. Non potrebbe essere lo stesso per l'Africa, tenendo conto che oggi le tecnologie consentono dei salti nel paradigma dello sviluppo inimmaginabili cent'anni

fa? Utopia, diranno in molti. Ma i sorrisi di queste persone, quel gesto deciso di Renzo Piano che piccona la terra in Uganda per piantare il primo paletto di un ospedale per bambini, danno un messaggio incoraggiante, di speranza, di potere, di non rassegnazione a una situazione che spesso ci fa dubitare. Mi piacerebbe che i lettori scoprissero da soli nelle pagine che seguono a che cosa si riferiscono queste immagini, non certo per un insano amore dei quiz. Dietro al riferimento fotografico c'è una storia complessa e articolata che a qualcuno potrà far nascere il desiderio di approfondire, di andar a toccare e a conoscere. E chissà forse a replicare. Buona lettura



Renzo Piano in Uganda.



Qui sopra, a sinistra, Senegal e Ghana. A fianco Sudafrica e, in basso, Kenya



PROSSIMA USCITA I PAESI DEL GOLFO



DIC 2017 - GEN 2018

MF MILANO FINANZA

I FATTI SEPARATI DALLE OPINIONI

e-mail: mf-milano@finanza.class.it

Direttore ed editore: Paolo Panerai (+39 02 58219209)

Direttore ed editore associato: Gabriele Capolino (+39 02 58219227)

Direttore: Pierluigi Magnaschi (+39 02 58219263)

Condirettore: Andrea Cabrini (coordinamento media digitali)

Vicedirettori: Filippo Buraschi (vicario, 02-58219205), Antonio Satta (06-69760847)

MF INTERNATIONAL

A cura di: Ettore Mazzotti (+39 02 58219885)

Hanno collaborato: Pier Paolo Albricci, Milena Bello, Francesco Bisozzi, Franco Canevesio, Francesco Colamartino, Nicola Capuzzo, Marcello Conti, Martina Mazzotti, Andrea Pira

Art director: Enrico Redaelli - Grafica e impaginazione: Alessandro Villa

Segreteria: Rosalba Pagano e Federica Troia

Milano Finanza Editori spa

Milano Finanza Editori spa - 20122 Milano, via Marco Burigozzo 5, tel. (02) 582191 (sel. passante), telefax (02) 58317518-58317559, 00187 Roma, via Santa Maria in Via 12, tel. (06) 6976081 r.a., telefax (06) 69920373-69920374 - Copie arretrate: comporre il numero verde 800-822195. Risponderà la segreteria arretrati. Indicare cognome, nome, indirizzo, numero telefonico, pubblicazione arretrata desiderata e relativa data di uscita. Ai non abbonati è richiesto l'invio anticipato del doppio del prezzo di copertina a Milano

Finanza Editori, preferibilmente mediante francobolli, o a mezzo assegno. La richiesta sarà evasa entro 30 giorni

TARIFFE ABBONAMENTI

Milano Finanza Italia € 160,00 annuale, estero € 266,00 annuale; MF Italia € 230,00 annuale, estero € 770,00 annuale; MF+Milano Finanza Italia € 354,00 annuale, estero € 900,00 annuale. Abbonamento estero via aerea.

Stampa: G. Canale & C. S.p.A. - Borgaro Torinese. Distribuzione Italia: Erinne srl, 20122, Via Marco Burigozzo 5 - Milano.

Concessionaria esclusiva per la pubblicità: Class Pubblicità, Via Burigozzo 8, 20122 Milano. Tel. 02-5821952/500.

Presidente: Angelo Sajeva. Vicepresidente: Gianalberto Zappolini. Vicedirettore generale stampa e web Business & luxury: Stefano Maggini. Vicedirettore generale tv indoor & moving tv consumer: Giovanni Russo. Vicedirettore generale news business iniziative & eventi speciali: Francesco Rossi. Per informazioni commerciali: mprestileo@class.it. Sales manager (MF International): Mauro Aurelio

Tariffe pubblicitarie a modulo: Commerciali € 520,00; Finanziari: € 340,00; Legali: € 220,00; Domanda e offerta di personale € 520,00; Aziende informano € 520,00. Supplementi per posizioni di rigore: +25%; per pubblicità a colori: +40%. Tutti i prezzi si intendono Iva esclusa.

Reg. al Trib. di Milano n. 266 del 14-4-89 - Direttore responsabile: Paolo Panerai

Classeditori

SERVIZIO ABBONAMENTI
CHIAMATA GRATUITA
NUMERO VERDE
800-822195

CHIAMATA GRATUITA
FAX VERDE
800-822196

AI LETTORI

Tutte le informazioni contenute in queste pagine si basano su fonti che MF/Milano Finanza ritiene attendibili. Le asserzioni espresse nei vari articoli dei collaboratori rispecchiano esclusivamente l'opinione degli autori. Nonostante l'estrema cura nel trattare la materia, MF/Milano Finanza non si assume responsabilità per quanto riguarda conseguenze derivanti da eventuali inesattezze o imprecisioni dei dati e delle quotazioni. In particolare, l'investimento in prodotti derivati (opzioni, futures, premi, warrant) offre la possibilità di ottenere elevatissime performance ma anche correndo un rischio molto elevato. Nel caso più negativo, si può verificare anche la perdita totale del capitale investito. In un normale portafoglio, la quota da destinare a prodotti di questo tipo dovrebbe essere limitata.



Saipem, un primato oltre l'oil&gas

Da oltre sessant'anni è uno dei principali contractor mondiali in Africa con attività in Egitto, Nigeria, Angola, Congo, Mozambico, Ghana, Algeria, Libia, Costa d'Avorio, Gabon, Marocco, Namibia, Uganda

Saipem è attiva in Africa dalla fine degli anni '50 del secolo scorso. Inizialmente in Egitto, nel tempo la sua presenza si è estesa ad altri primari Paesi del continente, tra cui la Nigeria. Proprio qui Saipem quest'anno festeggia l'importante traguardo di 50 anni di attività, esempio paradigmatico del proprio modello di business sostenibile. Un modello basato sull'integrazione dell'azienda nei sistemi Paese delle aree in cui opera, con l'obiettivo di entrare a far parte del loro tessuto sociale ed industriale, moltiplicando i centri di creazione di valore lungo la catena di fornitura e diffondendo il proprio know-how e cultura aziendale.

EGITTO

Presenza consolidata nel Paese, negli ultimi 10 anni Saipem ha partecipato ad importanti progetti di sviluppo di giacimenti di gas e petrolio a mare in acque profonde. Grazie alla Saipem 10000, nave ammiraglia per la perforazione, nel 2015 ha contribuito alla scoperta di Zohr, il più grande giacimento di gas del Mediterraneo, attualmente al centro di un ambizioso progetto di sviluppo. Nell'aprile 2016 Saipem si è aggiudicata il contratto per le attività offshore di EPCI della prima parte del progetto, finalizzato all'avvio della produzione entro la fine del 2017. Nel luglio scorso si è poi assicurata anche il contratto per le attività offshore relative alla "Optimised Ramp Up phase" del progetto, per la messa in produzione entro la fine del 2018.

NIGERIA

Saipem opera nel Paese tramite la Saipem Contracting (Nigeria) Ltd e Saipem (Nigeria) Ltd, entrambe con sede a Lagos, e un cantiere di fabbricazione a Rumuolumeni (Port Harcourt). La yard di Rumuolumeni a 10 km da Port Harcourt, che occupa un'area di oltre un milione di metri quadrati, è fra i cantieri di fabbricazione più importanti del continente. In Nigeria, Saipem impiega circa 3.700 dipendenti, di cui il 90% locali, e vanta un track record di progetti realizzati di primaria importanza. Attualmente è in corso un progetto per lo sviluppo sottomarino del campo di Egina per conto di Total Upstream Nigeria.



La nave di perforazione Saipem 10000

ANGOLA

La presenza di Saipem risale ai primi anni '80 con una forza lavoro attuale di circa 3.000 persone, di cui oltre il 78% angolana. Saipem opera nella sede principale di Luanda, nei cantieri di Soyo e Ambriz e nell'officina di Malongo. L'obiettivo è di consolidare la propria presenza aumentando la quota all'interno del mercato locale dei progetti EPCI e delle attività di fabbricazione e perforazione offshore in acque ultra-profonde. Attualmente, per conto di Eni Angola sono in corso le attività di installazione relative al progetto East Hub Development, che prevede la fornitura di cinque collettori flessibili e di 20 km di condotte rigide, nonché l'installazione di strutture sottomarine.

CONGO

Saipem è presente in Congo attraverso la controllata Boscongo. Opera il secondo cantiere di fabbricazione dell'Africa Occidentale a Point Noire su di un'area di circa 280 mila metri quadrati, con annesso molo. I principali progetti recenti svolti nel Paese riguardano lo sviluppo di Moho Nord per Total, in particolare le attività di Subsea Production System e del giacimento di gas Litchendjili per Eni Congo.

MOZAMBICO

Attiva nel Paese dal 2009, Saipem ha una presenza diretta in Mozambico dal 2013 tramite SAImep Lda. e propone i propri servizi di ingegneria a supporto delle joint ventures fra i diversi operatori del settore nell'ambito dei grandi progetti nazionali di sviluppo del GNL. Nel 2015 Saipem è stata selezionata, dalla società Anadarko, in partnership con altri primari player del settore, come trattista per lo sviluppo onshore di un progetto GNL relativo all'Area 1.

GHANA

Saipem è presente in Ghana dal 2015 in joint venture (Saiwest) con due partner locali. Lo sviluppo petrolifero del Ghana è collocato nella zona di Takoradi al confine con la Costa d'Avorio. La maggior parte delle iniziative sono di interesse off-shore. Negli anni futuri sono previsti alcuni progetti di power plant onshore che contribuiranno allo sviluppo economico del Paese.

te delle iniziative sono di interesse off-shore. Negli anni futuri sono previsti alcuni progetti di power plant onshore che contribuiranno allo sviluppo economico del Paese.

ALGERIA

Presente sul mercato dal 1968, si è affermata nel tempo come uno dei principali player nell'ambito dell'esecuzione di progetti per il settore dell'energia. Opera principalmente in qualità di contractor sia per il drilling onshore sia per progetti E&C onshore di posa di condotte, trattamento di separazione degli olii, stabilizzazione dell'olio, trattamento gas e di impianti chimici e GNL.

LIBIA

La presenza di Saipem in Libia risale alla metà degli anni '60. Il primo impianto GNL è stato completato nel 1970. Ha poi realizzato le due più importanti raffinerie del Paese: Azzawiya completata nel 1976 e Ras Lanuf completata nel 1984, con una capacità di raffinazione rispettivamente di 120 mila e 220 mila barili di petrolio equivalenti. Ha inoltre partecipato alla realizzazione del mega progetto di Mellitah Gas Processing Complex, la pipeline che collega la Libia all'Italia.

WOMEN POWER

Manager in rosa, sempre più top

Dalle banche alle società elettriche, all'industria petrolifera, sempre più africane entrano ai piani alti

«Siamo poco inclini a comparire sui titoli di giornale, siamo concrete, concentrate su ciò che dobbiamo fare e pensiamo alla collettività senza perderci nell'individualità». Binta Touré, direttore generale di Oragroup, una delle più importanti realtà bancarie dell'Africa francofona, vuole incarnare, come molte sue colleghe africane, una nuova e dinamica classe dirigente, partendo proprio dalla determinazione femminile. Assieme a lei, la squadra di professioniste e



Azieb Asnake, ceo Ethiopian Electric Power

manager ai vertici di banche e società si sta allargando a vista d'occhio. Fra di loro spicca Azieb Asnake, ceo di Ethiopian Electric Power, una delle più importanti utility del continente, Diabaté Massogbè Touré, regina dell'anacardo ivoriano, fondatrice e ceo della Sita, madre di cinque figli, un impero fondato sulle donne, in larga maggioranza fra i suoi dipendenti, Nadia Fettah Alaoui, marocchina, direttrice generale di Saham Finance Maroc, al vertice di un impero nel mondo delle assicurazioni, Maria Ramos, ceo di una delle più grandi banche del Sudafrica, Absa, dove è entrata come impiegata in una succursale, e ancora Marie Odile Sene Kantoussan direttrice della Borsa in Senegal, o Fadika-Coulibaly, managing director di Hudson & Cie, principale società di intermediazione finanziaria della Costa d'Avorio. Senza contare le fuori categoria, Isabela dos Santos, presidente di Sonangol, la donna più ricca d'Africa, ma anche figlia di un presidente che in Angola, il



Marie Odile Sene Kantoussan, direttrice della Borsa in Senegal

Paese forse più ricco di petrolio, ha regnato dal 1979 al 2017.

STRATEGIA

È la visione che concima il progetto

Tlc, energia, logistica, industria agricola: come far crescere gli affari nel continente più difficile

C'è, soprattutto, bisogno di visione, per cogliere le opportunità in Africa. Non importa la dimensione. Francesco Starace, quando era a capo di Enel Green Power, prima di diventare ceo di tutto il gruppo, era fortemente convinto che l'Africa potesse diventare un terreno fertile per le energie rinnovabili e ha sviluppato un'attenzione per quanto stava accadendo in quel continente che sta portando al successo della società degli ultimi anni. Se Starace è partito da una posizione di forza, come quelle consentita da un'organizzazione come Enel, Giovanni Ottani nel bagaglio aveva solo la liquidazione di un precedente lavoro assieme all'esperienza maturata in un settore strategico come le telecomunicazioni. In pochi anni la sua startup, VueTel, è passata da zero a quasi 150 milioni di fatturato, lavorando in Africa, da dove sta allargando le operations agli Stati Uniti. E sempre la visione ha accompagnato qualche decennio prima, negli anni 60 del secolo scorso, Vittorio Alpi a cercare il legno per le sua azienda in Camerun, e a diventare oggi il primo produttore del paese, o Gabriele Volpi, più o meno nello stesso periodo, a decidere che la Nigeria poteva diventare la base di lancio delle logistica petrolifera e a impiantare su quella idea la costruzione di un gruppo da oltre 2 miliardi di giro d'affari, il più grande creato da un italiano in Africa.



Vittorio Alpi (sin.), Francesco Starace e, sopra, Giovanni Ottani

HI-TECH

La calata dei droni



Il progetto del drondromo di sir Norman Foster

Non è una base spaziale, quella disegnata nelle due immagini di fianco, ma il progetto di Foster & Partners per il primo drondromo in Africa, studiato per il Rwanda. L'authority locale per l'aviazione civile sta studiando un adattamento dei regolamenti per consentire servizi privati di droni, sia per scopi

agricoli che medicali. Il progetto dell'archistar inglese studiato assieme a Redline partners e all'École polytechnique de Lausanne punta a



ovviare alle difficoltà di collegamento e spostamento in un Paese che è definito la terra dalle mille colline e dove ancora

mancano molte strade. Uno degli utilizzi dei droni è stato prospettato in agricoltura per monitorare le coltivazioni e lo stato dei terreni, ed effettuare interventi di emergenza. Ma a rompere il ghiaccio è stata la californiana Zipline, che dal giugno scorso ha avviato da Muhanga, nel centro del Paese, un servizio di trasporto di sangue per

trasfusioni, in plasma anche con sistemi di refrigerazione. Il servizio è stato testato per mesi prima di diventare operativo e i responsabili di Zipline assicurano che la consegna avviene in 20 minuti dall'ordine. Intanto in Camerun una startup finanziata con 200 mila dollari si è messa a costruire componenti per droni.

CAMERUN

Leonardo segna all'Africa Cup

Dirigerà i lavori per costruzione del complesso dove si terranno i match clou del campionato

Il goal d'avvio lo ha già segnato Leonardo, lo studio di ingegneria dell'architetto Salvatore Re, anche se al vero campionato, l'Africa Cup, mancano ancora due anni. Ma Re ha già vinto la sua partita, una commessa da 7 milioni di euro per la direzione lavori del complesso sportivo di Japoma-Douala, la città costiera del Camerun, capitale commerciale del Paese, che ospiterà la competizione. Nel nuovo stadio, che sarà in grado di accogliere 50 mila spettatori e avrà al suo interno anche una piscina olimpionica, si svolgeranno alcuni dei match clou. «Quando otteniamo una commessa in un nuovo Paese apriamo subito una filiale in loco, lo stesso abbiamo fatto in Camerun», ha spiegato Re, che ha ottenuto da Sace una garanzia da 1,2 mln di euro contro il rischio di mancato pagamento da parte del committente.



Il progetto del complesso sportivo in Camerun

MARKETING

Bollicine sì, meglio se halal

Gli spumanti Toselli dei Bosca stanno avendo un successo crescente in Nigeria, Gabon, Ghana...

Per ora sono solo 5 mila bottiglie all'anno con certificazione halal, cioè conformi ai principi etico-sanitari della Sharia, ma vanno a crescere, soprattutto in Paesi fortemente musulmani, come Nigeria, Gabon, Ghana e Senegal, mercati serviti con una



Gigi, Polina e Pia Bosca

media di 100 mila bottiglie annue. «L'idea di mettere a punto prodotti alcol-free e halal è nata un po' al contrario», ha spiegato Pia Bosca, che assieme ai fratelli Polina e Gigi è oggi alla guida del gruppo che dalla seconda metà dell'800 produce l'omonimo spumante. «Abbiamo fatto un'analisi sul bisogno di una più ampia integrazione dei molti musulmani che arrivano in Europa e in Italia, che passa anche attraverso la convivialità, per esempio avere un bicchiere in mano e brindare nelle più diverse occasioni». L'idea ha funzionato bene e l'obiettivo ora è di convertire l'intera produzione delle bollicine senz'alcol in halal. Fedeli all'idea di Luigi, il fondatore, che portò le sue bollicine fino in Australia, i Bosca, che oggi producono 75 milioni di bottiglie all'anno, hanno messo a punto una linea di spumanti senz'alcol, i Toselli, di cui una parte con certificazione halal.

FLASH

Classifiche, Sonatrach n.1

Sonatrach, la società petrolifera pubblica algerina, ha mantenuto anche nel 2016 il podio di prima industria africana con 27,5 miliardi di fatturato, nonostante sia sceso di oltre il 20%, e il suo diretto



Abdelmoumen Ould Kadour

concorrente, la Sonangol angolana, sia tornata a crescere chiudendo l'anno a 14,6 miliardi di dollari. Per risollevarle le sorti del gigante algerino, che con le sue entrate mantiene una buona parte del bilancio dello Stato, è stato chiamato in marzo Abdelmoumen Ould Kadour, un ingegnere diplomato negli Stati Uniti che ha fatto carriera nelle grandi JV algerino-americane.

tre il 20%, e il suo diretto concorrente, la Sonangol angolana, sia tornata a crescere chiudendo l'anno a 14,6 miliardi di dollari. Per risollevarle le sorti del gigante algerino, che con le sue entrate mantiene una buona parte del bilancio dello Stato, è stato chiamato in marzo Abdelmoumen Ould Kadour, un ingegnere diplomato negli Stati Uniti che ha fatto carriera nelle grandi JV algerino-americane.

Sim vince e prende tutto

Il gruppo sudafricano Standard bank è di gran lunga la prima istituzione finanziaria del continente con asset totali nel 2016 per 144 miliardi di dollari. Sotto la guida di Sim Tshabalala, 49 anni, che da settembre è diventato ceo unico dell'intero gruppo, dopo quattro anni di coabitazione con Ben Kruger, lo



Sim Tshabalala

storico boss (bianco), sta aumentando la sua influenza in tutta l'Africa sub-sahariana. Anche nel primo semestre di quest'anno il manager ha presentato conti molti positivi con un aumento dell'utile del 12% che ha spinto il roe al 16,4%, pur mantenendo l'indice di solidità (cet 1) al 13,7%.

Vadoinafrica.com

Vadoinafrica.com è il primo portale italiano dedicato alle opportunità di lavoro e startup in Africa. Lo ha creato Martino Ghielmi, 32 anni, allievo di Giampaolo Calchi Novati, storico e africanista. Ghielmi nel 2006 ha incominciato a viaggiare



Martino Ghielmi

per tutto il continente e ha lavorato in Kenya per più di un anno, vivendo a contatto col nascente ecosistema startup di Nairobi, prima di occuparsi di formazione e sviluppo in Accenture. Oggi è business development manager di E4Impact Foundation. «La sfida è iniziare davvero a guardare a Nairobi, Lagos o Dakar come a mete per progetti di business o di espatrio e non solo per iniziative commerciali mordi e fuggi».

TELEFONIA MOBILE

Una rete a portata di mano

È una tecnologia low-cost che consente di creare una rete cellulare autonoma in meno di 30 minuti

Il PriMo, un sistema modulare che usa la rete cellulare come estensione della Intranet, lo stanno già esportando in 15 Paesi in giro per il mondo. «È una tecnologia low-cost che consente di creare una rete cellulare autonoma in meno di 30 minuti con un kit che si trasporta in una valigetta», ha raccontato a MFI Gianluca Verin, che con Karim El Malki, italiano con origini egiziane, ha fondato Athonet. «PriMo permette lo sviluppo a costi contenuti delle reti mobili di ultimissima generazione, 4G e presto 5G, in aree svantaggiate».

L'impiego più naturale del software è presso comunità rurali, miniere, impianti petroliferi a cui assicura comunicazioni wireless a larga banda. «Striamo collaborando con Facebook

al progetto Telecom infra project, il cui scopo è di rivoluzionare il mondo delle telecomunicazioni per creare reti mobili ad alte prestazioni e a costi ridotti che consentano di rendere la Rete accessibile a tutti», ha rivelato Verin. I fondatori della startup sono convinti che la crescita dell'Africa dipenda dalla diffusione di Internet sul continente. In Malawi Athonet ha realizzato con Access, un operatore locale di telefonia mobile, la prima



Gianluca Verin e Karim El Malki, i fondatori di PriMo, un software per creare una rete cellulare autonoma

rete wireless a banda ultra-larga Lte nel distretto di Blantyre, principale polo commerciale e industriale del Paese africano. «Con questa rete abbiamo dimostrato come la tecnologia delle grandi Telecom, ormai proiettata al 5G, sia fruibile anche in luoghi che a torto vengono ritenuti la periferia del mondo tecnologico e invece rappresentano la frontiera con cui confrontarsi», sottolinea Verin. Nel 2016 la startup con sede in Veneto si è aggiudicata al Mobile World Congress di Barcellona il GSMA Award 2016 come migliore soluzione per la crescita di reti piccole e indipendenti.

Housing

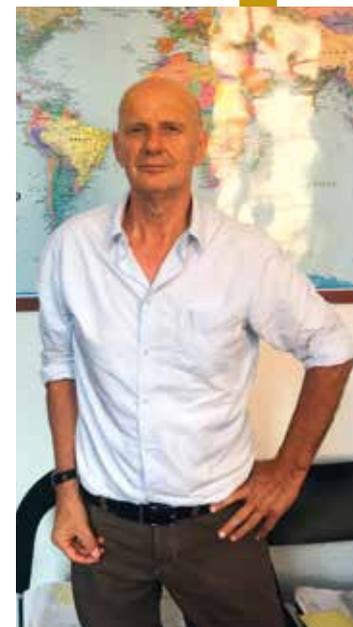
In pool per la Cooperazione

«Ogni giorno dal porto di Genova facciamo partire una dozzina di container», ha rivelato con orgoglio Giuseppe Gola, ingegnere, classe 1954, direttore commerciale di Agmin, «siamo fornitori di prefabbricati per l'Onu, soprattutto per le missioni di pace e per la sanità».

Dal 1983, sulle rive dell'Adige, un pool di ingegneri e tecnici specializzati lavora su come fornire materiali e assistenza per progetti di sviluppo umanitario promossi dall'Onu, dalla Commissione europea, dalla Direzione generale per la Cooperazione allo sviluppo della Farnesina.

Per lo più si tratta di moduli per abitazione studiati con materiali d'avanguardia, facili da montare in poche ore, dotati di bagno, acqua calda, aria condizionata e prodotti da fornitori, quasi tutti del Veneto, specialisti di pannelli, parte elettrica, carpenteria, i sistemi di refrigerazione, coordinati da Agmin. «Le gare per le missioni di pace valgono quasi sempre sui 100 milioni», ha spiegato Gola. Uno degli interventi più importanti realizzati nel segmento health è stata l'installazione e gestione di monitor portatili multiparametrici, apparecchi di aspirazione, impianti di generazione di ossigeno per l'emergenza Ebola del 2015, in Sierra Leone. Nel 2010, c'era stata la fornitura di attrezzature mediche e di kit di mobili per le unità mediche del Mozambico e delle attrezzature per il progetto di sviluppo delle risorse umane per il settore sanità in Uganda. «Navighiamo a vista, gara su gara. Se vinciamo il fatturato sale, se perdiamo le gare rischiamo subito la serie B», sottolinea Gola, che punta a fatturare quest'anno 30 milioni (erano 23 a fine 2016).

Il segreto per vincerle è semplice: offrire il miglior macchinario possibile o la migliore attrezzatura a un prezzo giudicato congruo dal cliente. «È un settore di nicchia, ma vincere non è facile, perché la concorrenza è mondiale. Ma avendo un pagatore sicuro lo spazio c'è sempre», ha concluso.



Giuseppe Gola, direttore commerciale di Agmin e, sotto, uno dei moduli abitativi esportati in Africa



Acqua

100 litri al giorno, dal fico

L'albero che produce acqua, in realtà più simile a una torre, si chiama Warka Water, l'albero di fico in etiope. Cattura pioggia, rugiada, nebbia e minuscole particelle di umidità e li trasforma in acqua potabile, circa 100 litri al giorno, sfruttando la gravità, la condensazione e l'evaporazione. Gli inventori sono due architetti, il viterbese Arturo Vittori e lo svizzero Andreas Vogler, che hanno beneficiato del sostegno del Centro italiano di cultura di Addis Abeba. Il progetto pilota è stato condotto in Etiopia, dove nel maggio del 2015 ha visto la luce il primo Warka Water: nove mesi dopo essere stato installato aveva già erogato 29 mila litri d'acqua e tolto la sete a 30 mila persone. La struttura è alta circa dieci metri, pesa 60 chili ed è composta da 5

moduli che possono essere installati dal basso verso l'alto da 4 persone senza bisogno di ponteggi. Per costruire un Warka Water bastano dieci giorni e 365 euro. «Migliaia di torri come questa, che funziona anche nel deserto, possono essere una soluzione per milioni di persone in Africa, e non solo, che soffrono per il mancato accesso all'acqua potabile», ha detto a MF Vittori che sta progettando come implementare le torri con pannelli solari per dare energia elettrica e connessioni internet

oltre all'acqua. Per finanziare il progetto Vittori si è affidato al crowdfunding. Nel 2016 il Warka Water si è aggiudicato il premio World Design Impact del Consiglio internazionale delle società di design industriale.



Il Warka Water e, sopra a destra, Arturo Vittori alla premiazione a Taipei con il World Design Impact



E-COMMERCE

Una pianta per tutti, basta un clic

Dal Camerun al Kenya, al Senegal finanziano nuovi alberi. Ora sono già 350 mila, sotto sorveglianza



Giocavano a Farmville, il social game, improvvisandosi contadini. Poi l'idea: Treedom, un e-commerce che vende alberi per contrastare la deforestazione in Africa e non solo. La startup costituita nel 2010 da Federico Garcea con Tommaso Speroni ha già piantato circa 350 mila alberi in giro per il mondo e coinvolto 20 mila contadini. Oggi una community di 70 mila persone acquista alberi regolarmente tramite la piattaforma web. Più di 300 aziende, tra cui Enel, Fca e Swatch, fanno altrettanto, la sola Enel ha piantato con Treedom 60 mila alberi. «In media ogni persona pianta con noi tre alberi all'anno, mentre le aziende acquistano stock di mille alberi alla volta», ha spiegato Federico Garcea, che prevede di chiudere il 2017 con un fatturato sopra i 2 milioni di euro. Un arancio in Senegal costa 18,9 dollari, un avocado in Kenya 29,90 e un banano in Senegal altrettanto. Tutto funziona con un clic: si entra nel sito e si seleziona l'albero che si vuole acquistare. Un contadino locale poi se ne prenderà cura. L'albero verrà fotografato, geolocalizzato e dotato di un profilo online creato per i proprietari che intendono tenere d'occhio i loro investimenti.



Contadini del Senegal curano le giovani piante comprate dagli investitori. Sopra, Federico Garcea (sinistra) e Tommaso Speroni

COMPUTER

Con Watly tre in uno

Watly è il primo computer termodinamico del mondo, in grado di portare acqua, energia e connettività sfruttando l'energia solare. Lo ha ideato Marco Attisani, italiano residente in Spagna. Il dispositivo non solo è in grado

di purificare circa 5 mila litri di acqua al giorno ma può anche ricaricare 20 mila smartphone. La macchina, che riunisce tre funzioni fondamentali, è stata testata nel villaggio di Abenta, in Ghana, a due ore di auto dalla capitale Accra. L'esito è stato stupefacente. «Il nostro obiettivo è di migliorare lo standard di vita delle comunità più povere e di metterle in condizione di poter esprimere

il loro potenziale», ha spiegato Attisani. Inserirle nella macchina, le acque contaminate, compresa quella dell'oceano, vengono disinfettate utilizzando il calore solare raccolto da speciali tubi sottovuoto. I pannelli fotovoltaici collocati sul tetto generano elettricità off-grid per alimentare l'elettronica interna dell'apparecchio, oltre a essere utilizzati per la ricarica di telefoni cellulari e

laptop. Watly realizza anche hub solari multi-servizio di 40 metri e più, scalabili, modulari e versatili, che costano circa 2 milioni di euro, a seconda della configurazione. Ogni unità può servire comunità di 3 mila persone». Watly in pratica propone un nuovo paradigma tecnologico basato su diverse stazioni di piccole e medie dimensioni installabili ovunque.



Marco Attisani

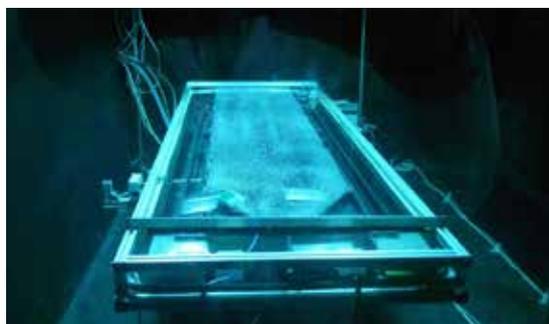
HI-TECH

Depuriamo l'acqua con il sole

Alla Solwa di Trissino si sperimentano tutte le possibilità per sfruttare meglio l'energia dal cielo



«La nostra tecnologia può salvare molte vite in Africa, dove ogni quattro minuti muore un bambino per le malattie provocate dall'acqua inquinata». Ne è convinto Paolo Franceschetti, l'inventore di una serra a energia solare, un metro quadrato per 40 centimetri di altezza, in grado di desalinizzare e potabilizzare circa 10 litri di acqua al giorno. Il sistema, che utilizza processi di evaporazione e condensazione, è modulare e quindi espandibile a piacere, non ha costi legati alla gestione o al mantenimento, non richiede il cambio dei filtri, e, a parte le ventole, non utilizza componenti meccanici soggetti a usura. L'idea di Franceschetti, che ha ottenuto numerosi riconoscimenti dalle Nazioni Unite, è attualmente in produzione presso la Solwa che quest'anno è stata rilevata da Francesco Businaro, presidente del gruppo italo-svizzero Santex RiMar, uno dei leader mondiali nel mercato della produzione di macchine tessili. L'imprenditore è stato conquistato da Drywa, un processo per l'asciugatura di fanghi industriali, che la Solwa ha messo a punto utilizzando la tecnologia per la potabilizzazione dell'acqua con l'energia solare.



Paolo Franceschetti, al centro, con il fratello Davide, business developer, e Sara Canella. Qui accanto, la serra in azione

Agricoltura

Il segreto è nel solco

È un sistema di aratura in grado di riportare vita nel deserto che fa perno su un attrezzo gestibile da un comune trattore, il Delfino, che scava nel terreno dei solchi a lunetta, in pratica dei micro-bacini capaci di raccogliere e trattenere acqua piovana e di scorrimento. L'idea di Venanzio Vallerani, agronomo e zootecnico, invitato, negli anni 80, a partecipare alla lotta alla desertificazione in Niger, aveva dato grandi risultati riuscendo a moltiplicare da 2 a 4 volte la quantità di acqua disponibile per le colture e le piante. «Il nostro team ha stimato che per riportare in vita aree desertiche il costo si aggira tra gli 80 e i 120 euro per ettaro lavorato», ha spiegato a MFI Sabrina Vallerani, che alla scomparsa del padre, nel 2012, ha preso le redini della Vallerani System per portare avanti la mission paterna. Il sistema messo a punto da Vallerani ha permesso di coltivare oltre 100 mila ettari di terreno in molti Paesi dell'Africa, a partire dal Burkina Faso. «Lì una ong ha deciso di acquistare due dei nostri aratri e sta lavorando con questo sistema facendo rendere i terreni», ha spiegato Sabina. Il Delfino viene attualmente realizzato dalla Nardi di Perugia, con cui Vallerani aveva brevettato il primo aratro. «Finora ne sono stati prodotti 80», ha continuato Sabrina. Lo scorso anno il World overview of conservation approaches and technologies (Wocat), un network su scala globale che raccoglie, raccomanda ed elenca oltre 470 pratiche riconosciute quali migliori tecniche a disposizione degli agricoltori in funzione dell'area in cui operano, ha inserito l'aratro Delfino nella top 14 delle Best practices mondiali per la gestione sostenibile del suolo in aree desertiche.



Sabina Vallerani in Burkina Faso e sopra il Delfino progettato contro la desertificazione

INTERNET

Wi-fi free e dappertutto

Google sta provando a rendere accessibile la Rete nelle zone disagiate del pianeta tramite dei palloni aerostatici. Internet.org, sponsorizzato dal ceo di Facebook, Mark Zuckerberg, prevede invece l'uso di satelliti. Ma una startup italiana

ha avuto un'idea più semplice, a costo zero: Wiman ha mappato le reti wireless libere nel mondo per facilitare l'accesso a internet sempre e ovunque, anche in Africa. Il sistema si rifornisce delle segnalazioni degli iscritti che indicano i network accessibili. Per

connettersi agli hotspot basta scaricare l'app (gratuita) realizzata dalla startup: il software si collega automaticamente alle reti aperte e a quelle condivise dalla community grazie a un algoritmo che determina le migliori in tempo reale. «Vogliamo aiutare le

persone e in particolare le attività commerciali a navigare libere con il wi-fi», ha spiegato Massimo Ciuffreda che nel 2012 ha fondato la startup con Michele di Mauro. «Nel nostro database, il più grande che esista, sono presenti circa 75 milioni di hotspot gratuiti».

Massimo Ciuffreda nel 2012 ha fondato Wiman con Michele di Mauro.



ENJOY THE PRIVILEGES

WHERE BUSINESS MEETS BENEFITS



To become a member and start receiving benefits of Turkish Airlines Corporate Club, please visit corporateclub.thy.com

TURKISH AIRLINES 

CORPORATE CLUB
WHERE BUSINESS MEETS BENEFITS

I nomi che contano in



1
MOHAMED BAIRI
Ceo, Ival



2
MOHAMED LAÏD BENAMOR
Presidente, Benamor Group



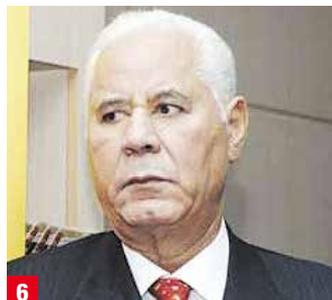
3
MUSTAPHA GUITOUNI
Presidente e ceo, Sonelgaz



4
ALI HADDAD
Ceo, Etrhb Haddad



5
OULD KADDOUR
Ceo, Sonatrach



6
DJILALI MEHRI
Ceo Pepsi Cola e proprietario Gimmo



7
SLIM OTHMANI
Ceo, Nca



8
ISAAD REBRAB
Presidente, Cevital



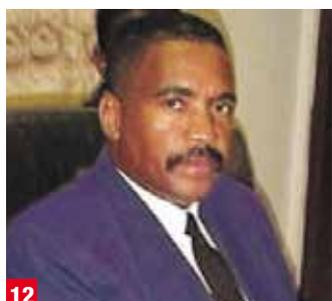
9
LAKHDAR REKHROUKH
Presidente e ceo, Cosider



10
MARIA LUISA ABRANTES
Presidente, Apiex



11
CARLOS JOSÉ DA SILVA
Presidente, Banco Millennium Atlantico



12
JOÃO BAPTISTA DE MATOS
Ceo, Genius Mineira



13
MANUEL VIEIRA DIAS JÚNIOR
Direttore, Ufficio ricostruzione nazionale



14
ISABEL DOS SANTOS
Presidente, Sonangol



15
JOSÉ FILOMENO DOS SANTOS
Presidente, Fundo Soberano Angola



16
ANTÓNIO M. M'BAKASSY
Presidente, Mbakassy & filhos



17
ÁLVARO SOBRINHO
Ceo, Banco Valor Angola



18
JOSÉ LEITÃO DA COSTA E SILVA
Presidente, gruppo Gema



19
ELWYN BLATTNER
Presidente, Elwyn Blattner Group



20
VERONE MANKOU
Ceo, Vmk



21
KHALED ABUBAKR
Presidente, Taqa Arabia Group



22
RAOUF CLAUDE ABDALLA
Ceo, Marmonil for Marble



23
AHMED BALBAA
Presidente, Balbaa Group



24
SHERIF EL BELTAGY
Presidente, Belco Co.



25
DANTE CAMPIONI
Ceo, Alex Bank

Algeria, Angola, Congo...



26
ABDEFATTAH EL DIDI
Presidente e ceo, ELDIDI Group



27
MOHAMED EL SEWEDY
Ceo, Elsewedy Electrics



28
AZZA FAHMY
Presidente, Azza Fahmy Jewellery



29
AHMED ABOU HASHIMA
Ceo, Egyptian steel group



30
AMINA KHALIL
Designer, Amina K



31
MOHAMED H. MAMEESH
Ceo, Suez canal authority



32
ONSI NAGUIB SAWIRIS
Presidente e ceo, Orascom



33
NASSEF SAWIRIS
Presidente, Orascom Construction



34
JEMAL AHMED
Ceo, Horizon Plantation



35
MOHAMMED AL AMOUDI
Presidente, Midroc Group



36
AZIEB ASNAKE
Ceo, Ethiopian Electric Power



37
KINFE DAGNEW
Ceo, Metec



38
TEWOLDE GEBREMARIAM
Ceo, Ethiopian Airlines



39
ATO KEBOUR GHENNA
Direttore esecutivo, Pacci



40
TADESSE HAILE
Consigliere del Primo Ministro



41
AZEB MESFIB HAILE
Ceo, Effort



42
ZEMEDNEH NEGATU
Managing partner, Faifax Africa Fund



43
ALBERTO VARNERO
Presidente, Varnero Costruzioni



44
PRINCE KOFI AMOABENG
Ceo, UT Bank



45
BEN K. D ASANTE
Ceo, Ghana Gas



46
KWAKU ADDAI ANTWI BOSIAKO
Ceo, Ghana Chamber of Mines



47
ENRICO DE SIMONE
Ceo, De Simone Group



48
MANSA NETTEY
Ceo, Standard Chartered Bank



49
ERNESTO TARICONE
Presidente, Trasacco



50
ISHMAEL EVANS YAMSON
Presidente, Invest. Promotion Centre

1 MOHAMED BAIRI
ceo, Ival
Vicepresidente dell'associazione imprenditori, Forum des chefs d'entreprise (Fce), Bairi è lo storico rappresentante di Iveco in Algeria, attività che controlla assieme a Naim Mazouz, figlio del miliardario Ahmed Mazouz. Da luglio scorso a Ouled Hadadj, a est d'Algeri, ha aperto uno stabilimento per assemblare il modello Daily, battendo sul tempo Renault, Peugeot e Hyundai.

2 MOHAMED LAÏD BENAMOR
ceo, Benamour
È il proprietario e numero 1 del gruppo omonimo specializzato nel settore alimentare. Fondato nel 1984 dal padre, Amor, il gruppo che ha un fatturato superiore a 200 milioni di euro è entrato recentemente anche nel business del pane, con tre linee di produzione, che sfornano 460 mila baguette al giorno.

3 MUSTAPHA GUITOUNI
ministro dell'Energia
Dopo un'intera carriera passata a Sonelgaz dove era diventato ceo nel 2016, Guitouni ha fatto il salto nelle stanze del governo nel maggio scorso. Supertecnico della distribuzione, trasporto e produzione d'elettricità, settori in cui ha incominciato a lavorare nel 1970 a Sonelgaz, ha portato la maggiore impresa del Paese, assieme a Sonatrach, a risultati eccellenti. Il suo obiettivo è creare una fiscalità attraente per le grandi aziende petrolifere internazionali.

4 ALI HADDAD
ceo, Etrhb Haddad
Molto vicino al presidente Bouteflika, dal 2014 è anche presidente del Fce, il Forum des chefs d'entreprise. Il suo gruppo, partito nel 1988 come impresa di costruzioni, contava nel 2005 circa 2 mila addetti e attualmente oltre 15 mila. Ha diversificato l'attività nell'automotive, nei media, con un canale tv, Dzair, e due quotidiani nazionali, *Le Temps d'Algerie* e *Wakt el Djair*, nello sport.

5 ABDELMOUMEN OULD KADDOUR
ceo, Sonatrach
Nomina presidenziale e del tutto inattesa, quella che ha portato nel marzo scorso l'ingegnere franco-algerino diplomato al Mit (Stati Uniti) al vertice della più grande azienda africana, che con le sue entrate ed esportazioni mantiene metà del bilancio pubblico, oltre che i suoi 120 mila dipendenti. Nel 2016 ha fatturato 28,8 miliardi di dollari, la metà del 2014. Kaddour, 66 anni, ha lavorato a lungo al vertice di Brown & Root Condor, una JV tra Sonatrach e l'americana Halliburton.

6 DJILALI MEHRI
ceo, Mehri e proprietario Gimmo
A 15 anni ha cominciato aiutando il padre, uno dei maggiori grossisti di agroalimentari del Sudest, poi ha fatto fortuna con la distribuzione della Pepsi-Cola. Nel 2005 è diventato partner di Accor, con un piano di decine di aperture che tuttavia è stato molto ridimensionato negli anni. Sulla soglia degli 80 anni, è considerato uno degli uomini più ricchi d'Algeria.

7 SLIM OTHMANI
ceo, Nouvelle Conservatorie Algerienne (Nca)
Dai sughi di frutta alle conserve di pomodoro, alla marmellata, sulla tavola degli algerini non manca mai uno dei prodotti del suo gruppo, fondato dal padre Salah nel 1966. Cinquant'anni dopo la Nca è diventato uno dei maggiori esportatori sia verso i Paesi dell'Africa sub-sahariana sia verso l'Europa. Slim è un ingegnere informatico e ha preso in mano le redini nel 1999.

8 ISAAD REBRAB
presidente, Ceval
La sua fama, e la sua fortuna, di grande ristrutturatore di imprese in difficoltà, è stata clamorosamente smentita dalle vicende delle acciaierie ex Lucchini di Piombino, in cui Rebrab si era impegnato a investire 400 milioni di

euro nel 2014, alla firma del contratto, e un miliardo nei tre anni successivi. Gli investimenti sono stati meno di 120 milioni e ora Rebrab sta cercando di rivendere agli indiani di Jindal. È titolare di un patrimonio valutato oltre 3 miliardi di dollari.

9 LAKHDAR REKHROUKH
presidente e ceo, Cosider
Rekhroukh, 56 anni, è considerato uno dei manager di spicco a livello continentale. L'anno scorso la società di costruzioni, controllata dallo Stato, ha chiuso con un portafoglio ordini di 4,7 miliardi di euro. Tre linee ferroviarie, una pipeline da 309 km, due dighe e ponti sono i grandi progetti su cui è attualmente impegnata.

10 MARIA LUISA ABRANTES
presidente, Apiex
Laureata in Legge a Luanda, Milucha, per gli amici, ha completato gli studi a San Paolo del Brasile, alla Georgetown e alla Harvard University. Apprezzata giurista, guida l'Agenzia per la promozione degli investimenti e le esportazioni (Apiex), in base alla legge per gli investimenti privati che assicura incentivi agli investitori privati in proporzione alla quota di azionisti angolani inseriti in contratto.

11 CARLOS JOSÉ DA SILVA
presidente, Banco Millennium Atlantico
Classe 1966, laureato in legge all'Università di Lisbona, dal 2009 è presidente del gruppo bancario partecipato dalla compagnia petrolifera di Stato Sonangol. La crisi dell'Angola sta pesando sulla gestione che ha chiuso con perdite consistenti nel 2016 e nei primi due trimestri di quest'anno.

12 JOÃO BAPTISTA DE MATOS
ceo, Genius Mineira
Ex capo di Stato Maggiore delle forze armate dal 1992 al 2001, assieme a Mario Pizarro, ex governatore di Banco nacional de Angola, ha creato il gruppo Genius Mineira, attivo nel settore minerario (diamanti, manganese e altro), nello sviluppo di tlc ed energia elettrica. Classe 1955, vive tra Luanda, l'Isola di Mussulo e Marbella.

13 MANUEL HÉLDER VIEIRA DIAS JÚNIOR
direttore, Ufficio ricostruzione nazionale
Generale dell'esercito, è stato uno dei più stretti collaboratori dell'ex presidente Dos Santos. Controlla il gruppo New Media che comprende la tv Zimbo, Radio Più, i settimanali *O País*, *Semanario Económico* e la rivista *Exame*. Ha anche interessi nel settore petrolifero, nell'immobiliare e nelle banche. La sua immagine si è appannata da quando è stato messo sotto accusa in Portogallo per riciclaggio.

14 ISABEL DOS SANTOS
presidente, Sonangol
La figlia maggiore dell'ex presidente, José Eduardo dos Santos, è nata a Baku (Azerbaijan) nel 1973, si è laureata in ingegneria al King's College di Londra e parla sei lingue, tra cui russo e italiano. La «principessa», come viene definita, ha fatto esperienze manageriali nel settore telecom, Unitel, e bancario, alla Bic, società di cui è grande azionista. Il padre prima di lasciare la presidenza l'ha catapultata al vertice della maggiore impresa nazionale nel giugno del 2016, suscitando un mare di polemiche.

15 JOSÉ FILOMENO DOS SANTOS
presidente, Fundo Soberano de Angola
José Filomeno, detto Zenu, 39 anni, figlio minore del presidente, è a capo dal 2013 del fondo sovrano costituito nel 2012 con una dotazione di 5 miliardi di dollari. A fine del 2015 gli asset erano 4,7 miliardi, e la gestione fino al 2015, ultimi dati disponibili, è stata sempre in perdita.

16 ANTÓNIO MOSQUITO M'BAKASSY
presidente, Mbakassy & filhos
Il Gam, Grupo Antonio Mosquito, di cui è fondatore, controlla due dozzine di aziende che operano nel petrolio, diamanti, costruzioni, automotive. Mosquito, 58 anni, è l'azionista di maggioranza (66%) del Grupo Soares da Co-

sta (costruzioni e infrastrutture) e ha partecipazioni dirette in tre banche: Banco Totta Caixa Geral de Angola (12%), Banco Sol (2,9%) e Banco Comercial do Huambo (20%).

17 ÁLVARO SOBRINHO
ceo, Banco Valor Angola
Conclusa nel 2013 l'avventura nel Banco Espirito Santo angolano, è diventato ceo di Banco Valor Angola, con sede a Luanda, banca d'affari. Da allora ha allargato i suoi interessi anche nell'industria delle tlc e in quella dei media, con investimenti in YooMee Africa e in Newshold group, più una serie di partnership nell'editoria e nel turismo.

18 JOSÉ LEITÃO DA COSTA E SILVA
presidente, gruppo Gema
Classe 1951, laureato in giurisprudenza all'Università di Lisbona, è uno dei maggiori azionisti del gruppo Gema, a cui fanno capo fabbriche di birra e la Coca-Cola Bottling Luanda. Nel settore petrolifero, con Geminas, è in partnership con Petrobrás, Sonangol, Falcon Oil e con Edifer, una delle più grandi imprese di costruzioni portoghesi. José «Zé» Leitão è direttore di Finibanca Angola, la banca per le piccole e medie imprese.

19 ELWYN BLATTNER
presidente, Elwyn Blattner Group
È il primo gruppo privato in Congo (Rd), attivo nell'industria (pneumatici), agricoltura, forestazione e, in particolare, nello sfruttamento dell'olio di palma, nell'immobiliare e nel banking attraverso la Biac, terza banca commerciale del Paese, di cui era presidente, messa quest'anno in liquidazione della banca centrale. Blattner, già governatore della provincia del Katanga, la più ricca del Paese, è accusato di malversazioni.

20 VERONE MANKOU
ceo, Vmk
Ingegnere informatico, 31 anni, ha fondato nel 2009 a Pointe Noire (Repubblica del Congo), dove è nato, un'azienda tecnologica focalizzata sulla telefonia mobile, che ha lanciato con successo sul mercato il primo smartphone africano e la prima tablette a comando tattile. Il suo motto è qualità a prezzi accessibili. Nel 2015 ha fondato Vox Media, gruppo di comunicazione multimediale.

21 KHALED ABUBAKR
presidente e ceo, Taqa Arabia Group
Il presidente del più grande gruppo privato nel campo dell'energia è co-chairman dell'Italian-Egyptian business council. Dopo la laurea in ingegneria ha maturato 23 anni di esperienza nell'industria petrolifera, come managing director di Taqa Arabia group, di cui è presidente esecutivo dal 2014.

22 RAOUF CLAUDE ABDALLA
ceo, Marmonil for Marble
L'azienda specializzata nella lavorazione di marmo e granito, fondata nel 1966, copre l'intero processo produttivo nei tre stabilimenti in Egitto e gli impianti in Italia, Dubai e Stati Uniti. Ha un magazzino da 38 mila metri quadrati, a Carrara, presso il centro di produzione di pietra della regione.

23 AHMED BALBAA
presidente, Balbaa Group Hotel & Resorts
È diventato uno dei casi di successo nell'industria alberghiera e dell'ospitalità con i suoi resort sul Mar Rosso, nel Sud Sinai e negli Emirati Arabi Uniti. La grave crisi del turismo che ha colpito l'Egitto nel 2015, dopo l'abbattimento di un aereo russo, è costato la chiusura di 220 alberghi, ma sembra aver risparmiato Balbaa.

24 SHERIF EL BELTAGY
presidente, Belco Co.
Belco è una delle maggiori imprese egiziane di produzione ed esportazione di ortofrutta, fondata nel 1960. Opera su circa 60 ettari di serre e produce fagiolini, pomodori, cetrioli e peperoni. Molto attivo nei rapporti con l'Italia, Beltagy ha firmato un accordo commerciale con Covip, il Consorzio vivaistico pugliese, per avviare sulla Desert Road un vivaio sperimentale di pesche e albicocche.

25 DANTE CAMPIONI
ceo, Alex Bank

Controllata (80%) dal 2006 da Intesa Sanpaolo, ha attualmente assets per 5,3 miliardi di euro e 172 filiali, che la qualificano fra le prime banche private del Paese. Ha in corso un ambizioso piano di sviluppo soprattutto con la clientela privata. È l'unica istituzione bancaria controllata in Africa da un gruppo italiano.

26 ABDELFATTAH EL DIDI
presidente e ceo, Eldidi Group

Fondata dall'attuale numero uno nel 1984, la società di perforazione e scavi, attiva nell'oil&gas e nella grandi opera infrastrutturali, è diventata un punto di riferimento per i grandi contractor occidentali, specialmente nelle attività legate all'ampliamento del canale di Suez.

27 MOHAMED EL SEWEDY
presidente, El Sewedy Industries

È a capo del gruppo di famiglia fondata nel 1938, oggi una multinazionale con interessi sparsi nel settore cavi ed energia, filiali in tutto il Medio Oriente, in Africa e in Europa. Il gruppo ha 30 impianti produttivi situati in 15 Paesi ed esporta in 110 Paesi. Una delle controllate, la Elsewedy Electric, fornisce energia elettrica ed eolica a tutto il Middle East e Nord Africa.

28 AZZA FAHMY
presidente, Azza Fahmy Jewellery

Il suo studio di design al Cairo collabora tra l'altro con Alchimia Contemporary Jewelry School di Firenze. Laureata in interior design, è stata a bottega da Khan El Khalili, uno dei maestri della gioielleria, e nel 1969 ha costituito la sua società. Oggi, 44 anni dopo, è riconosciuta come la principale designer di gioielli del mondo arabo e primo designer dell'Egitto.

29 AHMED ABOU HASHIMA
presidente e ceo, Egyptian steel group

Quarantadue anni, laurea in economia, è considerato uno degli imprenditori più influenti. Ha iniziato nel commercio dell'acciaio nel 1996 per approdare alla produzione nel 2009. È anche amministratore di First Equity Partners, presidente e ceo di Industrial Investment Company. Alla Danieli ha commissionato un'acciaieria del valore di 210 milioni di dollari.

30 AMINA HESHAM MOSTAFA KHALIL
designer, Amina K

Dopo gli studi a Londra, nel 2009 ha fondato Amina K, marchio dedicato e ispirato all'Egitto, da cui provengono tutte le materie prime. Amina K collabora con Barakà, il principale occhialaio egiziano, che gestisce la produzione in Italia per garantire la qualità.

31 MOHAB MOHAMED HUSSEIN MAMEESH
presidente e ceo, Suez canal authority

Ammiraglio, 69 anni, è stato comandante della flotta egiziana dal 2007 al 2012 e siede nel Consiglio delle forze armate che ha preso il potere nel 2011. L'authority che presiede ha un ruolo chiave nello sviluppo di una delle aree più strategiche per l'economia del Paese.

32 ONSI NAGUIB SAWIRIS
presidente, Orascom Tmt Investments

Cristiano copto, 63 anni, terzo uomo più ricco d'Egitto con un patrimonio di 3,9 miliardi di dollari, è a capo della holding attiva nel business Gsm, media, tecnologia e cavi e, recentemente, anche nell'energia. È co-fondatore, tra l'altro, di Hof Capital, una venture capital di New York, dove lavora anche suo figlio Onsi jr. Siede anche nel cda di Italiaonline, di cui controlla il 58%, la web company nella quale ha riunito i portali Libero e Virgilio.

33 NASSEF SAWIRIS
presidente, Orascom Construction

Fratello minore, 56 anni, di Onsi, mba all'Università di Chicago, è alla guida del gruppo di costruzioni più impor-

tante in Egitto dal 1998, quando le attività della famiglia, si sono divise. Nassef è nel consiglio di Dubai International Financial Exchange (Nasdaq DIFC) e della holding NNS, un gruppo privato di investimenti.

34 JEMAL AHMED
ceo, Horizon Plantation (Midroc Group)

È il responsabile di tutti i progetti nel settore agricolo, uno dei focus strategici del gruppo. La Ethio Agri-Ceft produce caffè, te e cereali su un'area di 25 mila ettari, Horizon ha coltivazioni su 32 ettari e sta pianificando investimenti nel caffè e aranci per oltre 25 milioni di dollari. Riso e cotone occupano altri 14 mila ettari nell'Etiopia occidentale.

35 MOHAMMED AL AMOUDI
fondatore, Midroc

Etiopese-saudita, 70 anni, è uno degli uomini più ricchi d'Africa con un patrimonio stimato di 13,5 miliardi di dollari. La holding che ha fondato ha partecipazioni nel settore del petrolio, minerario, agricolo, alberghiero, sanità, finanza sotto i marchi Corral petroleum e Midroc, che impiegano oltre 40 mila persone. È tra l'altro uno dei maggiori investitori esteri in Marocco e Svezia. Midroc ha commissionato al gruppo Danieli la costruzione in Etiopia del più grande impianto siderurgico dell'Africa orientale (600 milioni di dollari).

36 AZIEB ASNAKE
ceo, Ethiopian Electric Power

Laureata in ingegneria civile all'università di Addis Abeba, è una delle rising star femminili del continente. Al vertice della utility di Stato, una delle principali in Africa, è arrivata nel 2015, dopo essere stata responsabile del progetto Gibe III, la colossale diga sul fiume Om realizzata da Salini Impregilo.

37 KINFE DAGNEW
ceo, Metal & Engineering Corp (Metec)

Ex generale, è alla guida di un conglomerato di società, che dipendevano dal ministero della Difesa. Metec è uno dei committenti della grande diga Grand Ethiopian Renaissance, commissionata a Salini Impregilo.

38 TEWOLDE GEBREMARIAM
ceo, Ethiopian Airlines

È uno dei protagonisti del successo della compagnia aerea più dinamica del continente, che guida dal 2011. Nella compagnia ha incominciato la sua carriera nel 1985, come semplice agente, dopo la laurea in economia ad Addis Abeba e il master alla Open University in Inghilterra.

39 ATO KEBOUR GHENNA
direttore esecutivo, Pacci

Master presso la New York University, è stato presidente della Camera di commercio etiopica. La Panafrican chamber of commerce and industry (Pacci), organizzazione di sostegno alle imprese africane per favorire la crescita economica sostenibile, ha lo status di una organizzazione non governativa internazionale.

40 ATO TADESSE HAILE
consigliere del Primo Ministro

Nel governo ha il ruolo chiave di promotore degli investimenti esteri nel Paese, quindi ambasciatore economico del Paese in tutto il mondo. È anche responsabile del programma di costruzione di parchi industriali in tutto il paese, con investimenti previsti per circa 500 milioni di dollari.

41 AZEB MESFIB HAILE
ceo, Effort

Vedova dell'ex Primo Ministro etiopico Meles Zenawi, con un patrimonio stimato di 3 miliardi di dollari, guida iniziative nel campo della sanità. Effort è un fondo di sviluppo controllato dal partito di governo ed è partner di grandi imprese private nei progetti di industrializzazione.

42 ZEMEDNEH NEGATU
presidente, Fairfax Africa Fund

Laureato in Economia alla Howard University di Wa-

shington, ha lasciato quest'anno dopo 15 anni, EY ad Addis Abeba, dove era diventato un punto di riferimento della business community, per diventare capo dell'advisory dell'investment bank americana. In Africa ha lavorato in Nigeria, Ghana, Mozambico, Sudafrica e Togo, oltre che Etiopia.

43 ALBERTO VARNERO
presidente, Varnero costruzioni

Guida la più importante impresa di costruzioni in Etiopia e la famiglia che si è trasferita ad Addis Abeba nel secondo dopoguerra. La Varnero ha firmato alcuni degli edifici simbolo della capitale ed è impegnata in una lunga serie di cantieri per la realizzazione di infrastrutture civili e residenziali.

44 PRINCE KOFI AMOABENG
ceo, UT Bank

Ex militare, consulente nel campo degli investimenti, a capo della OB Associates, e anche presidente del Ghana Agro and Food company. È stato co-fondatore della Ut holding, che controlla il 40% della Ut Bank, una delle più importanti del Paese.

45 BEN K. D ASANTE
ceo, Ghana Gas

Super esperto di industria del gas, dove lavora da 25 anni, Asante è diventato ceo di una delle principali utility del Paese dall'inizio di febbraio. È il tecnico che da 2008 ha implementato il master plan per lo sviluppo dell'infrastruttura per il gas nel Paese.

46 KWAKU ADDAI ANTWI BOSIAKO
ceo, Ghana Chamber of Mines

Nel 2014 è stato nominato ceo del Ghana Minerals Commission e dal 2011 è a capo della principale associazione industriale, le cui aziende producono oltre il 90% di minerale esportato. È uno degli uomini chiave dell'economia ghaniana, consigliere dell'Authority per lo sviluppo delle ferrovie e presidente del Ghana's Private Sector Advisory Council e di una delle maggiori rural banks.

47 ENRICO DE SIMONE
ceo, De Simone Group

Insieme ai Taricone, è l'esponente di punta del cluster italiano delle costruzioni particolarmente forte in Ghana. Enrico è nipote del fondatore Giovanni, emigrato in Africa nel 1964. Il gruppo, oltre 600 dipendenti, controlla società in Nigeria, in Burkina Faso e in Liberia, ma mantiene il suo quartiere generale ad Accra, dove ha realizzato decine dei principali edifici fra cui il centro finanziario. De Simone controlla anche l'80% della Eastern Quarries, una delle più grandi cave del Ghana.

48 MANSANETTEY
ceo, Standard Chartered Bank

Diplomata in farmacia, e mba alla Manchester Business School, Mansa ha fatto una brillante carriera di vent'anni nella banca che ora dirige, occupandosi di tutti i settori chiave. Nel 2013, quando è diventata direttore esecutivo, è stata tra le prime donne del Paese in posizione dirigente. È anche nel cda della banca in Nigeria.

49 ERNESTO TARICONE
presidente, Trasacco

Settantenne, è alla testa del primo gruppo industriale del Ghana, che sviluppa un giro d'affari di 1,4 miliardi di dollari, attivo nelle costruzioni, immobiliare, agribusiness e industria. Il nome è quello del paese abruzzese di origine.

50 ISHMAEL EVANS YAMSON
presidente, Ghana Investment Promotion Centre

È stato uno dei manager di punta nell'industria e nei servizi, presidente di Unilever Ghana e di Standard Chartered Bank Ghana, prima di diventare responsabile dell'agenzia per l'attrazione degli investimenti esteri, guidata operativamente dal ceo Yofi Grant.



... I grandi tycoon dal



51
MANU CHANDARIA
Presidente, Comcrat Group



52
ROBERT W. COLLYMORE
Ceo, Safaricom



53
CHRISTOPHER J. KIRUBI
Presidente, International House Building (Ihb)



54
SAMUEL K. MACHARIA
Ceo, Royal Media Services



55
JAMES MWANGI
Ceo, Equity Bank



56
HUSNI BEY
Presidente, HB Group



57
MOHAMED A. TUMI
Avvocato



58
NADIA FETTAH ALAOU
Ceo, Saham Finance



59
SAID ALJ
Presidente, Sanam holding



60
MERIEB BENSALAH CHAOU
Presidente, Cgm



61
KARIM CHEIKH
Segretario generale, Gimmas



62
MOULAY HAFID ELALAMY
Ministro dell'industria



63
MUSTAPHA TERRAB
Presidente e Ceo, Office des phosphates



64
SALIMO ABDULA
Presidente, Vodacom Mozambico



65
SAFURA DA CONCEIÇÃO
Presidente, Spi e ceo Movitel



66
CELSE CORREIA
Presidente, Insitec



67
LUISA DIAS DIOGO
Presidente, Barclays Bank



68
OMAR MITHA
Ceo, Enh



69
CARLOS ZACARIAS
Presidente, National petroleum institute



70
MICHAEL ADENUGA JR.
Fondatore, Globacom



71
FOLORUNSHO ALAKIJA
Vicepresidente, Famfa Oil



72
MAIKANTI KACHALLA BARU
Ceo, Nigerian National Petroleum



73
MAHMUD AMINU DIKO
Direttore, Infrastructure commission



74
ALIKO DANGOTE
Presidente, Dangote Group



75
TONY ONYEMAECHEI ELUMELU
Presidente, Heirs holding

Marocco al Sudafrica



76
BARTHOLOMEW NNAJI
Ceo, Geometric power



77
JIM OVIA
Fondatore di Visafone communication



78
ADE WALE TINUBU
Ceo, Oando



79
GABRIELE VOLPI
Presidente e ceo, Orlean Invest



80
JOHAN PETRUS BURGER
Ceo, FirstRand



81
BOB VAN DYK
Ceo, Naspers



82
SIYABONGA GAMA
Ceo, Transnet



83
SIPHO MASEKO
Ceo, Telkom



84
GODFREY MOTSA
Presidente, Mtn Group



85
PATRICE T. MOTSEPE
Presidente, African rainbow minerals



86
LINDSAY PETER RALPHS
Ceo, Bidvest Group



87
MARIA RAMOS
Ceo, Absa group banks



88
JOHANN PETER RUPERT
Presidente, Richemont



89
CHRISTOFFEL H. WIESE
Presidente, Shoprite



90
MOHAMMED DEWJI
Ceo, Metl



91
ALI MUFURUKI
Ceo, InfoTech investment Group



92
WIDED BOUCHAMAOU
Presidente, Utica



93
HASSINE DOGHRI
Presidente, Carte Assurances



94
AHMED EL KARAM
Direttore generale, Amen Bank



95
AZIZ MEBAREK
Presidente, Tuninvest Group



96
RADHI MEDDEB
Ceo, Comete engineering



97
BOUTHEINA BEN YAGHLANE
Ceo, Caisse dépôts consignations



98
AZIZ ZOUHIR
Presidente, Group Sancellia



99
SUDHIR RUPARELIA
Presidente Ruparelia Group



100
ASHISH THAKKAR
Ceo, Mara Group

51 MANU CHANDARIA
presidente, Comcrat Group
I Chandaria sono una dynasty con radici indiane, attualmente guidata da Manilal Premchand, detto Manu, classe 1929, che controlla un gruppo da 2 miliardi dollari attivo nell'acciaio, plastica e alluminio in 45 Paesi, 16 in Africa, e impiega oltre 40 mila persone. In Italia Comcrat ha acquistato l'astigiana Metecno (sistemi isolanti) e la Mainetti di Castelgomberto (Vicenza).

52 ROBERT WILLIAM COLLYMORE
ceo, Safaricom
Safaricom è una delle principali società di comunicazione integrata in Africa. Con oltre 19 milioni di clienti, ha un fatturato di 1,4 miliardi di euro. Collymore vanta oltre 25 anni di esperienza nelle tlc, a partire da British Telecom dove ha lavorato per 15 anni. È stato ceo del gruppo Vodacom e, in precedenza, direttore di Vodafone per l'Africa.

53 CHRISTOPHER J. KIRUBI
presidente, International House Building (Ihb)
È considerato il tycoon più sgargiante di Nairobi. Nato povero 70 anni fa, è proprietario di un portafoglio di edifici a Nairobi valutato 200 milioni di dollari oltre al 49% di Haco tiger industries (prodotti di largo consumo) e il controllo di Centum investment, che gestisce 245 milioni di dollari. È azionista di Uap Assicurazioni e delle costruzioni Sandvik e di Capital FM, la radio più popolare.

54 SAMUEL K. MACHARIA
ceo, Royal Media Services
Classe 1943, è tra le persone più ricche del Kenya. Il gruppo multimediale che ha fondato si divide il mercato dei media con Kenya Broadcasting, pubblica, e Nation media group che fa capo a Karim Aga Khan. S.K., come è conosciuto, controlla la principale tv, Citizen tv, e le 11 stazioni radio, con un fatturato stimato in 1,3 miliardi di dollari, i cui utili sono stati reinvestiti in agricoltura, trasporti, assicurazioni.

55 JAMES MWANGI
ceo, Equity Bank
Laureato in Economia, ex contabile in Ernst & Young, ha trasformato la banca in una delle più redditizie del Paese, puntando molto sulla microfinanza, microprestiti da un minimo di 5,8 dollari a 186 dollari, con cui conquistato la metà dei kenioti (6,7 milioni di clienti) che utilizzano una banca. È uno degli uomini chiave del programma Vision 2030.

56 HUSNI BEY
presidente, HB Group
Classe 1950, studi all'Istituto nautico di Savona, guida la prima azienda export-import libica, che ha attività diversificate anche nel farmaceutico e, più recentemente, nel turismo. Importa numerosi marchi alimentari tra cui l'italiana Ferrero. Bey ha aperto la strada in Libia al retailer francese Monoprix che ha una catena di 52 punti vendita.

57 MOHAMED A. TUMI
avvocato
Laureato alla Scuola di diritto dell'Università del Cairo, Tumi vanta anche un master in diritto comparato ottenuto all'Università di Miami. Il suo studio legale a Tripoli ha servito clienti internazionali del calibro di Foster Wheeler, Merloni Progetti e Saipem. Per cinque anni è stato senior consultant di Agip.

58 NADIA FETTAH ALAOU
ceo, Saham Finance
È arrivata al vertice della holding assicurativa, nel gennaio scorso, dopo una carriera incominciata alla Arthur Andersen, proseguita nel gruppo Maroc Invest Finance, da lei fondato, e dal 2005 alla Cnia, diventata poi Saham Assurance. Saham Finance controlla 36 compagnie assicurative, un network che Alaoui ha sviluppato con acquisizioni in Nigeria, Angola, Kenya, Ruanda e a Mauritius.

59 SAID ALJ
presidente, Sanam Holding
Ha fondato la investment company nel 1986, facendone una conglomerata con interessi nella finanza,

nell'alimentare, nell'alberghiero e nella distribuzione. La partecipazione più importante (80%) è nella Unimer Vcr, il primo gruppo alimentare. Il suo patrimonio è classificato fra i primi dieci in Marocco.

60 MERIEM BENSALAH CHAQRON
presidente, Cgem
È stata la prima donna presidente di Cgem, la Confindustria locale. Figlia di Abdelkader Bensalah, figura di spicco nella lotta per l'indipendenza e fondatore di Holmarcom group, Chaqroun è ceo della holding che ha partecipazioni nel settore assicurativo, bancario, agroalimentare, immobiliare e della grande distribuzione. Laureata all'Ecole supérieure de commerce di Parigi, dirige anche Les eaux minérales d'Oulmès, quotata in borsa dal 1943.

61 KARIM CHEIHK
segretario, Gimás
Classe 1964, ingegnere con studi in Francia, dove ha lavorato a lungo, guida dal 2006 il principale centro di ricerche e tecnologia del Marocco, il Cetim e dal 2008 è segretario generale del Gimás, Groupement des industries marocaines aéronautiques et spatiales, il principale advisor del governo nel delineare le strategie di sviluppo nel settore aeronautico.

62 MOULAY HAFID ELALAMY
presidente, Saham Group
Saham Group, che ha fondato nel 1995, è una holding con interessi nella finanza, immobiliare, assicurazioni, dove controlla una delle più grandi compagnie del Paese, e sanità, con un giro d'affari di 1,1 miliardi di dollari, 14 mila dipendenti e attività in 27 Paesi. Nel 2013 è stato nominato ministro dell'Industria, commercio, investimenti ed economia digitale. Laureato in sistemi informativi all'Università di Sherbrooke del Canada, dove ha iniziato la carriera.

63 MUSTAPHA TERRAB
presidente e ceo, Office des phosphates
Master in ingegneria al Mit di Boston, dove ha anche insegnato, Terrab guida il più grande esportatore mondiale di fosfati e derivati prodotti in Marocco, con quasi 7 miliardi di euro di fatturato. Nel 2012, con un budget di 18 milioni di euro, ha lanciato il Fondo per l'innovazione dell'agricoltura (Ifa) per promuovere gli investimenti nel settore alimentare.

64 SALIMO ABDULA
presidente, Vodacom Mozambico
Laureato in matematica, 47 anni, da giugno scorso è presidente di Vodacom Mozambico, controllata da Vodafone, secondo operatore mobile col 45% del mercato. Abdula è anche ceo di Intelec Holdings, che si occupa di energia, servizi, pubblicità, edilizia, turismo, tlc e servizi finanziari e presidente della Confederation of business associations.

65 SAFURA DA CONCEIÇÃO
presidente Spi e ceo Movitel
È una delle donne manager africane più note. Con la Spi gestao e investimentos, fondata nel 1992, promuove investimenti diretti, la gestione di partecipazioni sociali e fa consulenza multisettoriale. Conceição è anche ceo di Movitel che possiede il 70% delle infrastrutture di tlc del Paese.

66 CELSO CORREIA
presidente, Insitec
All'inizio di quest'anno ha lasciato la guida del Banco Comercial de Investimentos, che ha guidato per sette anni, ottenendo i migliori risultati di sempre, investendo molto nel credito all'agricoltura. Resta presidente di Insitec, holding con interessi ramificati nella consulenza, nei trasporti, nella finanza, nel banking.

67 LUISA DIAS DIOGO
presidente, Barclays Bank
Classe 1958, ex Primo Ministro dal 2004 al 2010 e ministro delle Finanze, fino al 2005, si è avvicinata recentemente al settore privato, alla direzione di Barclays Bank Mozambique, che nel 2005 aveva acquisito la maggioranza di Barclays Africa Group.

68 OMAR MITHA
ceo, Enh
Già consulente per EY e della Banca Momndiale, ex vice ministro dell'Industria, da agosto 2015 è al vertice della compagnia petrolifera di Stato che gestisce lo sviluppo e gli investimenti previsti nell'ordine dei 100 miliardi di dollari nel prossimo decennio, assieme a Eni, Anadarko, Exxon-Mobil e Total, per lo sfruttamento dei ricchi giacimenti scoperti soprattutto nel Nord del Paese.

69 CARLOS ZACARIAS
presidente, Instituto Nacional de Petroleo (Inp)
In carriera dal 2005 come exploration manager, nel 2015 ha sostituito Arsenio Mabote, storica guida dell'Inp, responsabile della gestione delle gare d'appalto per l'esplorazione e lo sfruttamento di petrolio e gas. Nell'ultima gara, ottobre 2016, per la fornitura di gas domestico sono state selezionate GI Energy Africa, Shell e Y-ara International.

70 MICHAEL ADENUGA JR.
fondatore, Globacom
Classe 1953, è il fondatore della seconda telecom nigeriana, che conta 25 milioni di clienti e 800 milioni di dollari di fibra ottica installata. Possiede partecipazioni in Equitorial Trust Bank e nella petrolifera Conoil, una delle maggiori società petrolifere indipendenti.

71 FOLORUNSHO ALAKIJA,
vicepresidente, Famfa Oil
Seconda donna più ricca del continente, con un patrimonio di 2,1 miliardi di dollari, dopo Isabela dos Santos, a differenza dell'angolana si è costruita tutto da sola, con le mosse azzeccate della sua Famfa Oil, attiva nelle esplorazioni petrolifere. Da marzo 2016 è anche rettore dell'Università statale di Osun, prima donna in Nigeria a ricoprire un simile incarico.

72 MAIKANTI KACHALLA BARU
ceo, Nigerian National Petroleum Corporation
Il nuovo principe delle Torri Gemelle, quartier generale nel business district di Abuja della principale industria nazionale, ha festeggiato in luglio il suo primo anno nella poltrona più difficile del Paese con un aumento record della produzione di grezzo da 15 mila barili al giorno a 210 mila, e un raddoppio della capacità nazionale di raffinazione, arrivata al 39%.

73 MAHMUD AMINU DIKO
direttore, Infrastructure commission
Avvocato d'affari, ha lavorato per 14 anni all'ufficio legale del gruppo Dangote e dieci anni nel settore bancario. L'ex presidente gli aveva affidato il delicato incarico alla direzione della Commissione che ha in approvazione oltre 20 progetti strategici, dallo sviluppo dell'aeroporto Murtala Muhammed agli interventi sul Niger, allo sviluppo dell'agricoltura.

74 ALIKO DANGOTE
presidente, Dangote Group
Classe 1957, è l'uomo più ricco d'Africa, con un patrimonio stimato di oltre 16 miliardi di dollari. Il gruppo fondato nel 1977, di cui è il maggiore azionista, ha quattro società quotate, tra cui la più grande raffineria di zucchero del continente, cmentifici e una compagnia di trasporti. Opera anch nelle tlc. Saipem ha realizzato per il gruppo uno stabilimento di fertilizzanti e altre imprese italiane sono coinvolte nella costruzione di una nuova raffineria.

75 TONY ONYEMAECHI ELUMELU
presidente, Heirs Holding
Banchiere, investitore e filantropo, 50 anni, guida una holding con interessi pan-africani nella finanza, energia, immobiliare, alberghiero, agribusiness e sanità. Ha fondato e diretto United bank of Africa, gruppo bancario da 2 miliardi di dollari di capitalizzazione e 12 miliardi di fondi in gestione. La sua fondazione è nata per promuovere le eccellenze nell'imprenditoria africana.

76 BARTHOLOMEW NNAJI
ceo, Geometric power

Classe 1956, laureato in fisica alla St John's University di New York, è stato direttore e fondatore del laboratorio di automazione e robotica al Mit. Nel 2000 ha fondato con capitali privati Geometric power, un gigante da 250 milioni di dollari e 140 mw installati di potenza, la prima società nigeriana ad aver costruito un impianto di erogazione di energia elettrica di emergenza ad Abuja.

77 JIM OVIA
presidente, Zenith Bank

Fondatore di Visafone (Itc) ceduta alla telecom nazionale, Mtn, con 4 milioni di abbonati e un fatturato di 400 milioni di dollari, è presidente e azionista della più grande banca commerciale nigeriana, fondata dallo stesso Ovia nel 1990. È anche presidente della Quantum luxury properties, che possiede decine di immobili commerciali e residenziali di pregio a Lagos.

78 ADE WALE TINUBU
ceo, Oando

Classe 1967, è uno dei giovani manager africani più in vista, nel 2007 nominato Global Young Leader dal World Economic Forum. È alla guida di Oando, compagnia petrolifera indipendente, quotata alla borsa nigeriana, che sta portando avanti un modello di business integrato dall'estrazione fino alla distribuzione. Oando ha rilevato le attività nigeriane di Conoco Philips per 1,5 miliardi di dollari.

79 GABRIELE VOLPI
presidente e ceo, Orlean Invest

Fondata nel 1989 da Gabriele Volpi, da Recco, 74 anni, passaporto italiano e nigeriano, Orlean è diventata una holding con un giro d'affari di 2,2 miliardi di dollari nel 2014 e consistenti interessi anche in Angola e Mozambico, oltre che in Nigeria. Il suo core business è la logistica petrolifera, che però ha subito una dura crisi negli ultimi due anni per la caduta del prezzo del petrolio. Volpi sta investendo molto nel settore petrolifero dove è socio forte di Oando e nell'immobiliare a Lagos.

80 JOHAN PETRUS BURGER
ceo, FirstRand

Nato a Cape Town nel 1958, laureato all'Università di Johannesburg, dottore commercialista, ha iniziato a lavorare nella banca d'investimenti RMB nel 1986. Quando RMB si è fusa con i servizi finanziari della Anglo American Corporation, dando vita a uno dei più grandi gruppi finanziari del Sudafrica, la FirstRand, Burger è stato nominato cfo e poi vicedirettore.

81 BOB VAN DYK
ceo, Naspers

Partita dall'editoria con un pugno di giornali locali, Naspers è diventata una media company, con cable tv e settima internet company del mondo, uno dei veri fenomeni dell'economia sudafricana. Questo ottobre ha dichiarato un aumento degli utili annuali del 41% a 1,8 miliardi di dollari, grazie soprattutto ai frutti dell'investimento in Tencent, il portale cinese di e-commerce di cui è stato uno dei primi investitori. Van Dyk è alla guida da aprile 2014.

82 SIYABONGA GAMA
ceo, Transnet

È stato ceo di Portnet e dal 2000 direttore generale della Port Authority del Sudafrica, ruolo che ha ricoperto per cinque anni. Laureato in Economia, prima di entrare in Transnet nel 1994 ha lavorato alla Standard Bank e alla JP Morgan a New York.

83 SIPHO MASEKO
ceo, Telkom

Telkom è il più dinamico gruppo di telefonia mobile e internet. I 4 milioni di clienti, il 47% in più nell'ultimo anno, stanno assicurando una crescita nel traffico mobile del 38 e del 26% dell'ebitda. Prima di entrare in Telkom, Maseko, 48 anni, è stato ceo della concorrente Vodacom.

84 GODFREY MOTSA
presidente, Mtn Group

Con 9,8 miliardi di euro di ricavi e 190 milioni di clienti è il primo operatore mobile in Africa, con focus particolare in Nigeria e Sud Africa. Dabengwa ne è stato il ceo prima di diventare presidente nel 2011. Prima di entrare in Mtn, è stato direttore di Eskom, il South Africa's electricity generator, che produce il 95% dell'elettricità. Nel 2004 è stato direttore di Impala platinum, holding di un gruppo di operatori minerari.

85 PATRICE TLHOPANE MOTSEPE
presidente, African rainbow minerals

Nato a Soweto, 51 anni fa, ha fondato e presiede un gruppo con forti interessi nell'oro, nei metalli ferrosi, in quelli di base e nel platino. Siede anche in diversi consigli d'amministrazione tra cui quello di Harmony Gold, un'altra grande compagnia mineraria, ed è vicepresidente di Sanlam.

86 LINDSAY PETER RALPHS
ceo, Bidvest Group

Bidvest, fondata nel 1988, è uno dei più grossi gruppi al mondo nella gestione del trasporto merci, nei servizi di outsourcing, servizi industriali e commerciali, food, stampa, cancelleria, prodotti per ufficio, viaggi. È azionista al 60% dell'italiana Dac, leader nella distribuzione f&b per il canale horeca, acquisita con l'obiettivo di creare un hub per distribuire i prodotti made in Italy in tutto il mondo. Bidvest Plc è Nel 2017 ha registrato un utile di 430 milioni di euro.

87 MARIA RAMOS
ceo, Absa group banks

Portoghese di Lisbona, 56 anni, trapiantata in Sud Africa, dove si è laureata in Economia, prima di approdare alla guida della prima banca sudafricana, nel 2009, ha fatto carriera nel settore pubblico, come ceo di Transnet (ferrovie, pipeline e porti). Dal 1996 al 2003 è stata direttore generale del ministero del Tesoro.

88 JOHANN PETER RUPERT
presidente, gruppo Richemont

Figlio maggiore del magnate sudafricano Anton, Johann, 63 anni, è stato il creatore di Richemont, azienda del lusso con sede in Svizzera, oltre 10,6 miliardi di euro di fatturato nel 2017 e un ebitda di 1,7 miliardi. La sua carriera è incominciata alla Chase Manhattan Bank. Controlla anche Montblanc, Officine Panerai, Antica Ditta Marchisio.

89 CHRISTOFFEL H. WIESE
presidente, Shoprite

Classe 1941, ha fondato il gigante dei supermercati partendo nel 1979 con otto punti vendita a Città del Capo. Nell'arco di trent'anni è diventata una multinazionale da oltre 5 miliardi di euro di ricavi con 157 supermercati e oltre 150 negozi affiliati. Wiese possiede anche il 44% di Pepkor, discount fondato nel 1965, una riserva di caccia nel Kalahari e Lourensford estate, dove produce vino.

90 MOHAMMED DEWJI
ceo, METL

È alla guida di una conglomerata fondata in Tanzania da suo padre nel 1970, attiva soprattutto nel tessile, nei macinati, negli oli commestibili con operations in tutta l'Africa sub-sahariana. Unico miliardario nel Paese, ha una fondazione a cui si è impegnato a lasciare metà della sua fortuna.

91 ALI MUFURUKI
presidente e ceo, InfoTech investment Group

È la principale investment company del Paese. Tra l'altro controlla M&M Communications, una delle più importanti agenzie di pubblicità tanzaniene e IIG Retail, il franchising che distribuisce Levi's. Laureato in ingegneria meccanica in Germania, attualmente è anche responsabile dell'agenzia che riunisce gli amministratori delegati delle prime 50 aziende tanzanesi ed è presidente di Air Tanzania.

92 WIDED BOUCHAMAOU
presidente, Utica

Cinquantaquattro anni, dal 2011 presidente di Utica, l'Union tunisienne de l'industrie du commerce et de l'artisanat, è la padrona dei padroni tunisini. Nipote e figlia d'arte hanno sempre difeso lo sviluppo dell'industria privata incentivando il dialogo con partner internazionali.

93 HASSINE DOGHRI
presidente, Carte Assurances

La prima compagnia di assicurazione e riassicurazione privata, fondata nel 1976 da Bnp e dal gruppo Doghri, è leader sia nel ramo vita che nei danni. Presidente uscente della Camera di commercio tunisino-britannica, Doghri è stato rieletto nell'incarico lo scorso anno.

94 AHMED EL KARM
ceo, Amen Bank

Il gruppo Amen controlla una sessantina di società attive nel bankingm associazioni, agroalimenatre, trasporti, sanità e commercio, con un giro d'affari di circa 600 milioni di euro, molto focalizzato sui servizi finanziari.

95 AZIZ MEBAREK
presidente, Tuninvest Group

Mebarek, 47 anni, ha lavorato nel gruppo siderurgico Tunisacier-Ilva Maghreb, di cui ha curato la ristrutturazione finanziaria. Nel 1994, dopo la privatizzazione dell'Ilva in Italia, Mebarek ha lasciato l'azienda, di cui era ceo, per partecipare alla creazione di Tuninvest-Africinvest, che gestisce 11 fondi che investono in Nord Africa e Africa sub-sahariana.

96 RADHI MEDDEB
ceo, Comete engineering

Laureato in Ingegneria nel 1975 all'Ecole polytechnique di Parigi, Meddeb, 59 anni, ha fondato Comete nel 1987 per operare nella consulenza e nell'immobiliare nel Maghreb e nell'Africa sub-sahariana.

97 BOUTHEINA BEN YAGHLANE
dg, Caisse dépôts consignations

È uno dei personaggi chiave nella strategia di rilancio dell'economia. La banca tunisina fa riferimento alla sua omologa francese e italiana, con le quali ha rinnovato, in settembre, a Roma, l'impegno a iniziative comuni sul fronte dell'economia verde.

98 AZIZ ZOUHIR
presidente, Sancell

Classe 1953, ex giocatore di tennis e leader di Esperance Sportive de Tunis, dal 1995 guida il gruppo associato al conglomerato svedese Sca e appartenente a Sancell, produttore e distributore di prodotti per l'igiene nel Maghreb e in tutta l'Africa.

99 SUDHIR RUPARELIA
presidente, Ruparelia Group

Classe 1956, è alla testa di un gruppo diversificato nel banking, assicurazioni, media e comunicazioni, immobiliare e alberghiero. Nell'ottobre 2016 ha, però, subito l'intervento della Banca centrale nella Crane bank, la più importante partecipazione del gruppo, a causa delle rilevanti perdite sul capitale.

100 ASHISH THAKKAR
ceo, Mara Group

Ugandese di origine, paese che la sua famiglia ha dovuto lasciare durante la dittatura, è diventato uno dei più brillanti imprenditori della generazione dei trentenni. A Kampala ha fondato la Mara nel 1996, per fare trading di hardware. In 20 anni Mara è diventata una multinazionale con operations in 25 Paesi africani e tre continenti, un giro d'affari di oltre 1 miliardo di dollari, attiva nel banking, nell'informatica e nelle grandi infrastrutture.



TESTIMONIAL/AKINWUMI AYODEJI ADESINA

Come sarà verde il nostro New Deal

Ma anche blu, come l'acqua, e pieno di startup di giovani imprenditori. Il presidente della Banca africana di sviluppo racconta il suo programma e come intende realizzarlo con investimenti privati

di Ettore Mazzotti

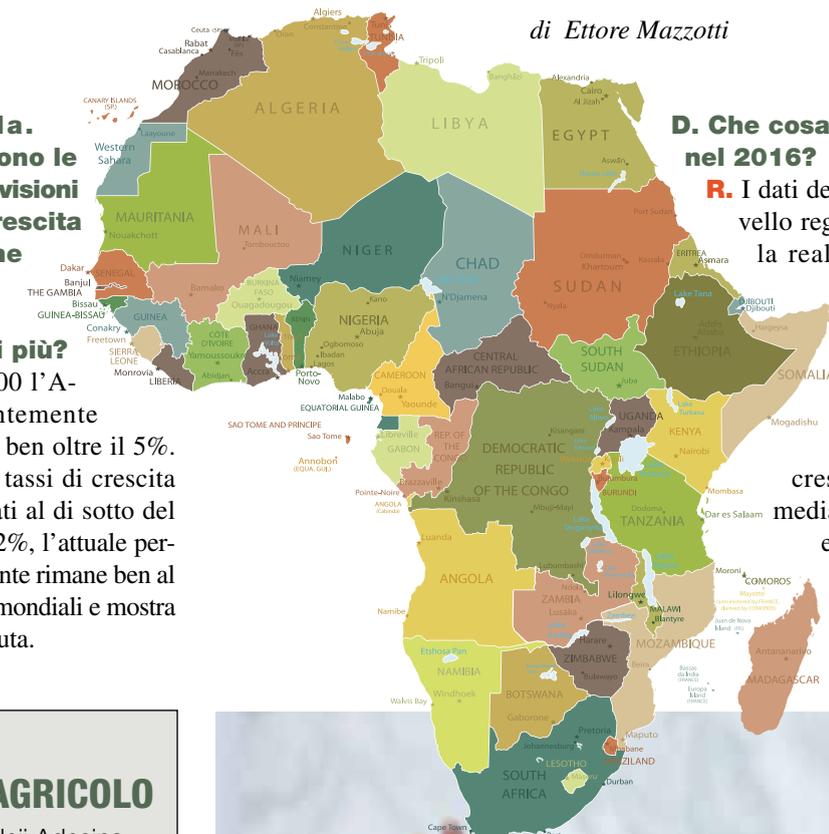
Domanda. Quali sono le sue previsioni sulla crescita a medio termine e quali parti in Africa cresceranno di più?

Risposta. Dal 2000 l'Africa cresce costantemente con un pil medio di ben oltre il 5%. Sebbene dal 2011 i tassi di crescita media siano rallentati al di sotto del 5%, e nel 2016 al 2,2%, l'attuale performance del continente rimane ben al di sopra delle medie mondiali e mostra un buon grado di tenuta.

Bio

ATTIVISTA AGRICOLO

Akinwumi Ayodeji Adesina, 57 anni, nigeriano, dove è cresciuto in un villaggio del Nord del Paese, è l'ottavo presidente dell'Africa Development Bank, in carica dal 1° settembre 2015 per un mandato quinquennale. È un economista, esperto nello sviluppo del settore agricolo, dove ha operato da ministro del governo nigeriano dal 2011 al 2015. Dal 1998 al 2008 ha lavorato in vari ruoli alla Rockefeller Foundation a New York, da ultimo come responsabile per i Paesi dell'Africa del Sud. Nel corso della sua carriera ha ricevuto numerosi riconoscimenti tra cui quello del segretario generale dell'Onu Ban Ki-moon, nel 2010, come uno dei leader mondiali più influenti nel promuovere lo sviluppo. Nel giugno scorso ha vinto il prestigioso World Food Prize.



D. Che cosa è successo nel 2016?

R. I dati del pil aggregato a livello regionale nascondono la reale storia del 2016. Nonostante la crescita media più debole di quell'anno, 32 Paesi africani hanno registrato una crescita superiore alla media mondiale del 3%, e 14 di questi oltre al 5%. Tanzania, Ruanda, Costa d'Avorio e Senegal

sono cresciuti a un tasso superiore al 6%.

D. Le sue previsioni a medio termine?

R. La crescita aggregata si riprenderà fortemente nel 2017 al 3,4% e 32 Paesi africani segneranno una crescita attesa superiore al 4%, ben al di sopra della media mondiale. Nel 2018 la crescita dovrebbe consolidarsi a un livello superiore, con un incremento del 4,3%, il che inizia a suggerire un ritorno agli anni del 5%.

D. Su che basi fate questa previsione?



R. Nel 2017 e nel 2018 l’Africa beneficerà della salita dei prezzi delle materie prime avviatasi alla fine del 2016, incrementando la domanda privata anche nei mercati nazionali. Una corretta gestione della politica macroeconomica è ora radicata in molti Paesi; vi è un contesto imprenditoriale generalmente migliorato e favorevole in tutto il continente e una struttura economica maggiormente diversificata, in particolare nel settore dei servizi e nell’industria leggera.

D. Cresceranno anche le fonti di finanziamento esterno, in particolare gli investimenti diretti esteri (ide)?

R. Quest’anno i flussi esterni raggiungeranno 179,7 miliardi di dollari, in rialzo dai 177,7 miliardi di dollari nel 2016, e gli ide i 57,5 miliardi di dollari, grazie agli afflussi provenienti dall’Estremo e Medio Oriente. Nel 2017 le rimesse sono destinate ad aumentare a 64,2 miliardi di dollari, il 2,5% in più rispetto allo scorso anno.

D. Che ruolo avrà l’agrifood nel rilancio della crescita in Africa e quali sono

le sue priorità per i prossimi 2/3 anni.

R. Una riuscita industrializzazione è impossibile senza la trasformazione agricola, come indicano India, Brasile e Cina. I fattori fondamentali che innescano un circolo virtuoso sono il rendimento che potenzia le tecnologie agricole, assieme al controllo di qualità, la scalabilità e la distribuzione delle sovvenzioni, la capacità imprenditoriale connessa a incentivi efficaci sul mercato, l’accesso al credito e l’affidabilità delle infrastrutture normative di supporto.

D. Quindi la priorità è?

R. Si chiama Feed Africa Strategy per accrescere la produzione alimentare sul continente e porre fine alla fame, alla malnutrizione, alla povertà estrema e al saldo negativo dei pagamenti nel commercio alimentare entro il 2025.

D. Un programma ambizioso. Quali sono i fattori chiave?

R. Aumento della produttività, finanziamento innovativo e inclusività.

D. Può dare qualche dettaglio?

R. C’è un piano per migliorare le tec-

nologie agricole utilizzate da milioni di agricoltori per aumentare la loro produttività nell’arco di dieci anni. Istituzioni multilaterali e bilaterali si sono già impegnate a finanziarlo con 850 milioni di dollari, fondi che stanno crescendo.

D. Che cosa significa finanziamento innovativo?

R. Il prestito bancario al settore agricolo è stato proporzionalmente al di sotto del contributo dell’agricoltura all’economia. Quindi dobbiamo sviluppare nuovi strumenti finanziari per condividere il rischio con i finanziatori, fondere i finanziamenti a lungo termine e offrire un basso tasso d’interesse.

D. Qual è attualmente il gap di finanziamenti da coprire per arrivare all’obiettivo di Feed Africa?

R. Tra 23 e 27 miliardi di dollari.

D. Come pensate di fare?

R. Per raccogliere questi fondi stiamo organizzando l’Africa Investment Forum, che sarà lanciato l’anno prossimo. Riunirà investitori istituzionali, imprenditori e agro-business al fine di stringere accordi e colmare il gap.

D. L’inclusività che cosa significa?

R. Tentare di cambiare la percezione dell’agricoltura tra i giovani facendola diventare da attività povera e di sussistenza a un business lucrativo e vivace, che espone di idee e ambizioni, pronto per gli investimenti e l’innovazione. La Banca ha approvato i progetti di Enable Youth, è il nome del programma che abbiamo varato, in sei Paesi finanziati con 700 milioni di dollari. L’obiettivo è emancipare 10 mila giovani laureati per Paese, che dovrebbero a loro volta creare 50 mila nuovi posti di lavoro per Paese ovvero circa 1,5 milioni di posti di lavoro con l’indotto.

D. Ma Feed Africa, nei vostri piani richiede investimenti privati per una cifra compresa tra 315-400 miliardi di dollari. Che cosa le fa pensare che ci possa essere un interesse così forte da parte dei grandi investitori internazionali?

R. Perché i grandi investitori internazionali non sarebbero interessati a investire

AFRICAN DEVELOPMENT BANK

Mission possible?

Il capitale del gruppo Afdb, fondato nel 1964, è diviso fra i 54 Paesi dell’Africa e 27 Paesi di altri continenti, tra cui l’Italia che ha una quota del 2,4% e ha contribuito nel 2012 con 1,7 miliardi di dollari. Inizialmente solo i Paesi africani potevano diventare membri della banca, ma la crescita della domanda di finanziamento per sostenere quelle economie e la scarsità di risorse hanno condotto verso l’apertura del capitale a Paesi terzi nel 1982. Tuttavia Afdb ha mantenuto la sua impronta africana: il suo quartier generale è a Abidjan in Costa d’Avorio e il suo presidente è sempre un africano. Vanta un rating a tripla A e ha un capitale di 66,9 miliardi di dollari. Il gruppo è formato da tre istituzioni: la Banca africana di sviluppo, il Fondo africano di sviluppo, il Fondo fiduciario della Nigeria. Nel 2016, il primo bilancio firmato dal presidente Adesina, sono state approvate operazioni di finanziamento per 8 miliardi di dollari, di cui 1,5 attraverso il fondo Adf, per sostenere le cinque priorità stabilite dalla cda: Light up&power, Feed, Industrialise, Integrate e Improve the quality of life.

in un settore alimentare che dovrebbe crescere dai 313 miliardi di dollari nel 2010 fino a un valore stimato di 1.000 miliardi di dollari entro il 2030? Le istituzioni finanziarie stanno cambiando le percezioni del rischio nel settore, rendendolo un business redditizio, dove le opportunità superano i rischi.

D. Da che cosa sarà prodotto questo boom?

R. Dall’aumento del consumo di prodotti di alto valore, verdura, frutta, pesce, carne, latticini e frutta a guscio, guidato da una classe media in crescita e da una rapida urbanizzazione della popolazione. I mercati urbani dei prodotti alimentari attualmente rendono conto del 60% degli alimenti scambiati e si quadruplicheranno nei prossimi due decenni, poiché le popolazioni urbane e i salari continuano a salire. Il potenziale di crescita per l’agricoltura africana è enorme.

D. Ci sono già esempi eccellenti di sviluppo sostenibile dell’agricoltura africana?

R. In Kenia, l’orticoltura è cresciuta



Il presidente del consiglio italiano, Paolo Gentiloni, mentre accoglie il presidente di Afdb, Akinwumi Ayodeji Adesina, a Taormina nel giugno scorso, in occasione del summit dei G7

«Alle aziende italiane, grandi e piccole, dico che questo è il momento giusto di investire in quello che penso sia davvero un grande affare: la trasformazione dell’Africa sarà l’affare del secolo»

TESTIMONIAL

a un tasso dell'11% a partire da dal 2000 e nel 2014 registrava un giro d'affari di circa 1 miliardo di dollari. L'industria della floricoltura in Etiopia è cresciuta a un tasso del 41% negli ultimi 10 anni e attualmente esporta per 500 milioni di dollari l'anno. In Nigeria, quando ero ministro dell'Agricoltura, ho introdotto un sistema di registrazione degli agricoltori e di distribuzione delle sovvenzioni. In quattro anni oltre 15 milioni di contadini hanno utilizzato il sistema di e-Wallet per ricevere sovvenzioni per fattori di produzione direttamente sui loro telefoni cellulari. Questo ha dato vita a una piattaforma efficiente per guidare l'impiego di sovvenzioni rispetto al sistema di distribuzione pubblica esistente, dove solo l'11% delle sovvenzioni per valore raggiungeva effettivamente gli agricoltori.

D. La produzione di energia e la sua distribuzione è un altro problema dei problemi. Il piano (Pida) sulle realizzazioni delle autostrade elettriche nel continente è imponente. A che punto è?

R. L'attuazione del Pida ha fatto molto progressi. Tra le nuove centrali idroelettriche

incluse nel piano d'azione, cinque sono già state completate o hanno raggiunto la conclusione del processo di finanziamento, la Renaissance Millennium Dam in Etiopia, la diga di Kaleta in Guinea, Sambangalou in Senegal-Mali, le cascate Rusumu in Ruanda-Burundi-Tanzania, e Ruzizi-3 in Repubblica Democratica del Congo-Burundi-Ruanda. Le altre vertono ancora in diverse fasi preparatorie del progetto. I quattro principali corridoi di trasmissione si trovano in diverse fasi di sviluppo, di cui molte sezioni sono complete o in appalto. Complessivamente la Banca è coinvolta in varie fasi di circa 10 dei 15 progetti e sta prendendo in considerazione il finanziamento di molti altri.

D. È quindi soddisfatto di come stanno procedendo le cose su questo fronte?

R. Molto deve ancora essere fatto per completare tutto entro il 2020. La volontà politica è fondamentale per il progresso di tutti questi progetti. La Banca è fortemente impegnata nel Pida e prevede che la sua attuazione sarà accelerata attraverso il *new deal for energy on Africa* (Ndea), che ha tenuto conto delle raccomandazioni chiave dei capi di Stato e di governo africani.

D. La strategia di puntare molto sullo sfruttamento delle energie da fonti rinnovabili fa parte del new deal?

R. Per conquistare l'accesso universale all'energia in Africa entro il

«Perché i grandi investitori non sarebbero interessati a investire in un settore alimentare in crescita da 313 miliardi di dollari nel 2010 fino a 1.000 miliardi entro il 2030?»

Testimonial/Stefano Simontacchi

OCCORRE APRIRE UN CORRIDOIO, TRICOLORE

L'obiettivo è ambizioso, difficile, ma non impossibile: fare dell'Italia il ponte verso l'Africa. Prolungare di qualche centinaio di chilometri la lunghezza dello Stivale e veicolare tutti gli investimenti diretti nel continente attraverso enti, istituzioni, piccole e grandi aziende tricolori. Nome in codice: African Act. Gli attori? Il Governo italiano, in primis, ma anche Stefano Simontacchi, giovane (47 anni) co-managing partner



Stefano Simontacchi, 47 anni, avvocato, esperto di diritto tributario, è co-managing partner dello studio Bonelli Erede

dello studio legale Bonelli Erede, prima law firm italiana per fatturato con 135 milioni di euro. «Nei prossimi decenni, l'Africa rappresenterà l'area del mondo a più forte crescita. L'enorme potenzialità di sviluppo del continente africano, soprattutto con riguardo a beni di consumo, risorse naturali, infrastrutture e agricoltura è oramai sotto gli occhi di tutti», ha spiegato a MFI Simontacchi. Non è un caso infatti se grandi investitori internazionali guardino ai Paesi africani con sempre maggiore attenzione, e molte multinazionali abbiano da tempo elaborato strategie di ingresso e di sviluppo nel continente. Lo stesso studio Bonelli Erede ha aperto sedi al Cairo e in Etiopia e sta valutando con attenzione altri Paesi dell'Africa Orientale. «Per la

prima volta una law firm italiana apre sedi all'estero con l'obiettivo di imporsi come punto di riferimento per la clientela locale e straniera», ha spiegato Simontacchi che sta lavorando con il Governo per migliorare la competitività internazionale dell'Italia su un mercato concorrenziale come quello africano. «Nonostante il diretto coinvolgimento nell'economia africana, l'Italia subisce la pressione competitiva di altri player, europei e no, che hanno attivato molteplici forme di supporto per le imprese che investono in Africa». Emblematici sono i casi di Germania, Olanda e Turchia che dal 1998 punta a diventare partner privilegiato di molti governi africani. Convinto di poter aiutare l'Italia a riconquistare uno dei ruoli da protagonista nel contesto economico mondiale, Simontacchi vuole far leva sul vantaggio geografico della prossimità della Penisola con il continente africano e sulla capacità di stabilire rapporti politico-culturali privilegiati con molti Paesi africani grazie alla storia dell'Italia.

Ma come tradurre in fatti le intenzioni del Governo? La strada è a doppia carreggiata, spiega Simontacchi. «Proseguendo sulla scia del lavoro già svolto, l'Italia deve sviluppare e accrescere il più possibile le relazioni commerciali con i Paesi africani e, in parallelo, imporsi presso i maggiori investitori internazionali, in particolare del Far East, con Cina e India, interlocutori privilegiati quale location preferenziale per la localizzazione di un hub per gli investimenti nel bacino del Mediterraneo e in Africa», è la sua visione. È la strategia che sta seguendo Dubai negli Emirati, ma che l'Italia potrebbe surclassare avendo alle spalle un'economia, risorse e capacità più numerose e articolate. L'Africa, in sostanza, potrebbe rappresentare una risorsa per l'Italia utile a uscire dalla depressione economica. «Il rilancio dell'economia può passare dall'African Act e dalla traduzione in un corpo di norme di questa strategia. L'incapacità di fare sistema attorno a un obiettivo comune è stata spesso un tallone d'Achille per l'Italia che troppe volte ha garantito un vantaggio competitivo a Paesi con meno risorse e meno talento. L'obiettivo finale è creare corridoi preferenziali dedicati agli investitori stranieri per l'insediamento produttivo e commerciale nei settori a più alto sviluppo dell'economia africana».

African Act

UNDICI PASSI PER SCALARE LA MONTAGNA

1 Stimolare i rapporti con i Paesi dell'area sotto il profilo educativo-culturale coinvolgendo le università, i musei e le istituzioni culturali incentivando il più possibile la specializzazione nelle università italiane di studenti africani (che rientrerebbero nel loro Paese avendo l'Italia come riferimento per l'Europa), e promuovendo altre forme di collaborazione quali partnership tra le università in Italia e in Africa

2 Modificare la gestione dei porti, della rete ferroviaria e degli aeroporti, in modo da poter perseguire un disegno coordinato. Pensare a una strategia di specializzazione e sviluppo dei porti italiani con la costituzione di una società holding comune

3 Agevolare la circolazione dei lavoratori qualificati, anche extracomunitari, mediante forme accelerate di rilascio del visto d'ingresso anche per periodi superiori ai 90 giorni ed eliminare i rischi di doppia imposizione in cui incorrono le persone fisiche allorché si trasferiscono da un Paese all'altro

4 Prevedere l'estensione ai contribuenti persone fisiche di regimi di cooperative compliance che consentano di ottenere, per il periodo di permanenza nell'hub, la tassazione esclusivamente del reddito prodotto in Italia (norme simili sono già adottate da Paesi come Regno Unito, la Svizzera o l'Olanda)

5 Concludere trattati commerciali il più favorevole possibile con i Paesi dell'area

6 Prevedere convenzioni contro la doppia imposizione con i Paesi dell'area e modalità di riconoscimento di crediti di imposta virtuali (cosiddetta tax sparing credit)

7 Modificare le norme sull'imposizione dei flussi finanziari in uscita dall'Italia (dividendi, interessi e royalties)

8 Rinegoziare gli accordi contro la doppia imposizione tra l'Italia e i principali Stati che investono in Africa, come la Cina, per garantire condizioni competitive per i flussi di reddito distribuiti dall'Italia

9 Garantire una maggiore tutela per l'investitore italiano in Paesi africani, intervenendo sulle convenzioni bilaterali in materia di investimenti (rendere più agevole l'accesso alla tutela arbitrale)

10 Istituire un ente dedicato per le imprese interessate a investire in Africa. Questa struttura, la cui organizzazione potrebbe prevedere la partecipazione di Stato, Regioni e multinazionali, dovrebbe offrire un supporto operativo concreto, mettendo a disposizione forme di accesso agevolato al credito o elaborando schemi di investimento a compartecipazione pubblica

11 Agevolare i finanziamenti di investimenti nell'area, attraverso:
1) la possibilità per le imprese che investono in Africa di emettere prestiti obbligazionari, collegati alla effettuazione di un determinato progetto, che consentano ai sottoscrittori di avere una imposizione favorevole sui proventi (a titolo esemplificativo 12,5% a fronte del 26% ordinario); 2) promuovere, anche tramite l'intervento della Banca per lo sviluppo africano, l'African Development Bank Group, fondi di private equity, al fine di favorire investimenti per progetti di innovazione energetica ecosostenibili, come sta facendo la Germania.

2025, il new deal prevede lo sviluppo di 160 GW di capacità di nuova generazione da fonti convenzionali e rinnovabili, 130 milioni di nuove connessioni alla rete e 75 milioni di soluzioni non connesse alla rete, compresi gli impianti solari domestici e le mini reti. Propone un approccio equilibrato tra i necessari progetti infrastrutturali su larga scala, come quelli inclusi nel Pida, che costituiscono il carico di base del continente e l'ossatura dell'infrastruttura energetica per consentire la rapida industrializzazione dell'Africa, in gran parte basata sulla sostituzione dell'importazione, e soluzioni decentrate di accesso all'energia.

D. Ma la novità qual è?

R. L'inclusione di un obiettivo esplicito per le soluzioni non connesse alla rete e alimentate da fonti rinnovabili. Ciò risponde alla consapevolezza che l'accesso universale all'energia in Africa richiederà la migliore combinazione di soluzioni on-grid, mini e off-grid.

D. Che cosa determina questa situazione?

R. Il divario urbano-rurale: l'accesso all'elettricità nelle aree urbane dell'Africa sub-sahariana è pari al 69% rispetto al 15% delle zone rurali, ed entro il 2040 il 70% della nuova fornitura rurale in questa area sarà più economico mediante soluzioni off-grid e mini-grid. Quindi è sensato e logico procurare ora un accesso energetico di classe inferiore anziché aspettare che la rete arrivi in un secondo momento.

D. Perché è convinto che sia una soluzione corretta e praticabile?

R. Grazie alla tecnologia, l'Africa ha l'opportunità di spiccare un balzo nell'accesso all'energia: le soluzioni rinnovabili su piccola scala, come i sistemi solari domestici, sono ora disponibili per le famiglie che risiedono in zone rurali a prezzi accessibili e attraverso meccanismi di pagamento mobile. L'opportunità off-grid ha creato una nuova generazione di imprenditori del settore privato, aziende come M-Kopa Solar in kenya o Mobisol, in Tanzania, Ruanda e Kenya che forniscono sistemi solari domestici a circa un milione di persone, soprattutto in Africa Orientale, tramite soluzioni prepagate.

D. Che cosa fanno esattamente?

R. Forniscono per la prima volta alle famiglie delle zone rurali l'accesso alla luce, alla radio, alla tv, a un ventilatore e anche l'opportunità di creare piccole imprese semplicemente grazie a caricabatterie per cellulari e i frigoriferi in corrente continua. I bambini possono studiare più a lungo la sera, le donne possono ricavare ulteriore reddito da casa e le famiglie possono contare su una fonte di energia gratuita nel tempo. Altri progressi tecnologici, in particolare in relazione a una migliore efficienza degli apparecchi, consentiranno presto di



La varietà Nerica, new rice for Africa, di riso africano (sopra, una piantagione a Ouahgué, Sud-est del Benin) associa la produttività tipica delle varietà di riso asiatiche con la resistenza delle varietà africane, arrivando a ottenere raccolti fino al 250% superiori a quelli tradizionali africani. Il Nerica risulta essere più resistente a siccità, malattie e parassiti, cresce velocemente ed è più ricco di proteine. La banca ha aiutato con investimenti per decine di milioni di dollari la diffusione di queste coltivazioni

umentare la produttività agricola attraverso innovazioni, quali le pompe idrauliche a energia solare. E, non secondario, questi sistemi contribuiscono alla protezione dell'ambiente globale. Per questo la Banca ha lanciato la Off-Grid Revolution con l'obiettivo di connettere 75 milioni di famiglie africane attraverso tali soluzioni entro il 2025.

continua a pagina 98

Tra l'Africa e il mondo c'è un'antenna tricolore

È quella di VueTel Italia che in otto anni è diventata un gruppo di telecomunicazioni da 145 milioni di fatturato, partendo dal Burkina Faso e facendo ricerca in Tunisia. Il fondatore spiega come ha fatto

di Martina Mazzotti

È partito dall'Africa e per l'Africa, in valigia l'esperienza di vent'anni di lavoro nel continente, nel portafogli i 200 mila euro della liquidazione da investire nel suo progetto. «Non ho inventato nulla,» ha spiegato a MFI Giovanni Ottati, 54 anni, romano, «quello che offro è solo un modello di business innovativo.» Eppure se in poco più di sette anni la sua VueTel, novello operatore sul mercato wholesale delle telecomunicazioni internazionali, si è fatta tanto largo tra i giganti del settore da raggiungere un fatturato di 130 milioni a



Bio

UN MANAGER IMPRENDITORE

Nato a Roma nel 1963, laureato in Economia all'Università Luiss di Roma e specializzato alla Business School Insead di Fontainebleau, ha sempre operato nel settore delle telecomunicazioni, prima in Italcable, poi in Telecom Italia fino al 2007. VueTel Italia, il cui nome francese è stata una scelta dettata dalla necessità di competere in un mercato francofono, confrontandosi con Orange, sta crescendo molto anche quest'anno, che ha previsto di chiudere con un fatturato di 145 milioni. Nel 2016 l'ebitda è stato 2 milioni di euro, con una pokszione finanziaria netta di 4 milioni di euro. Ottati è presidente di Mediterraneo, l'organizzazione di Confindustria che assiste le imprese italiane nei 70 Paesi dell'area.

municazioni, quindi non a utenti finali. Il mio target sono tutti gli operatori di telecomunicazioni africani, che si approvvigionano sul mercato all'ingrosso delle telecomunicazioni.

D. Perché ha deciso di incominciare dall'Africa?

R. Il mio legame con l'Africa parte dall'infanzia. A 8 anni la mia famiglia si trasferì a Tunisi, dove rimasi fino a 16 anni, un'esperienza che mi ha insegnato molto. Certo ho conosciuto gli anni d'oro della Tunisia... Poi sono rientrato in Italia a completare gli studi.

D. E il lavoro?

R. Ho cominciato a lavorare, appena laureato, nel gruppo Italcable in Arabia Saudita e a Hong Kong, poi dal 1996 mi sono sempre occupato di Africa. Fino alla fine del 2007 sono stato, per Telecom Italia, responsabile di tutte le attività internazionali per l'Area Medio-Oriente, Africa e Mediterraneo.

D. Com'è nata l'avventura di VueTel?

R. Non ho alle spalle una famiglia di imprenditori, eppure sentivo di voler avviare un mio progetto. Sono uscito da Telecom, percorso per nulla facile, e ho investito tutti i soldi del-

la liquidazione nell'idea di VueTel. Il progetto è stato frutto di un processo di studio accurato e oculato del settore telecomunicazioni africano in cui ho messo in campo la mia rete di relazioni e di conoscenza dei meccanismi del mercato maturata sul campo in tutta una vita.

D. Conoscenze soprattutto nel settore pubblico?

R. In realtà no, il mercato africano presenta un altissimo livello di privatizzazione del settore telecomunicazioni, una caratteristica peculiare del continente. In alcuni paesi africani ci sono situazioni di competitività molto superiori rispetto all'Europa e all'Italia. In uno stato piccolo come il Burkina Faso ci sono tre operatori che competono sul mercato nazionale, in Nigeria ce ne sono dieci, in Ghana otto o nove, e questo è il trend generale.

D. La concorrenza è stato un fattore positivo per la sua scelta?

R. Determinante. Fermo restando che ci sono dei processi di oligopolio e di concorrenza imperfetta, in Africa il settore delle telecomunicazioni viaggia livello altissimo e spesso recluta alcune delle teste più preparate del mercato. È un settore in cui c'è professionalità diffusa e in genere vede impegnate aziende giovani, dove l'età media dei lavoratori è prossima ai trent'anni.

D. Che cosa significa in concreto?

R. Entusiasmo e preparazione internazionale sono le caratteristiche di chi ci lavora. Il risultato è che oggi il settore telecom costituisce il meglio del sistema imprenditoriale africano, grazie a processi di selezione delle

continua a pagina 98



le mille
luci di **New
York**

**15 settembre
5 novembre 2017**

**Basquiat
Clemente
Haring
Schnabel
Warhol**



Andy Warhol
Levi's, 1984 serigrafia e polimeri su tela, cm 101,6x101,6 Collezione privata © Saporetti Immagini d'Arte
© The Andy Warhol Foundation for the Visual Arts, Inc. by SIAE 2017

**Gallerie d'Italia
Palazzo Zevallos Stigliano
via Toledo 185 - Napoli**

Ingresso gratuito per le scolaresche e minori di 18 anni,
per tutti i clienti del Gruppo Intesa Sanpaolo e ogni prima domenica del mese.

gallerieditalia.com



INTESA  SANPAOLO

Imprenditori africani, l'Impact è stato forte

La fondazione E4Impact in pochi anni ha fatto training a 550 imprenditori africani, una parte dei quali ha fondato 200 nuove imprese che oggi occupano oltre 3.500 dipendenti

di Martina Mazzotti

«I risultati sono particolarmente positivi, 550 imprenditori africani formati o in corso di formazione, di cui il 33% donne. Fra questi il 100% di quanti già erano titolari di una loro azienda ha registrato un incremento del giro d'affari. Degli altri, il 60% ha poi avviato a tutti gli effetti un suo progetto d'impresa, mentre la quasi totalità del restante 40% ha comunque ottenuto un avanzamento di carriera nella realtà dove lavorava.» Letizia Moratti va particolarmente fiera di E4Impact Foundation, di cui è presidente, la cui mission è contribuire a far crescere una nuova generazione di imprenditori africani. Attraverso l'Università Cattolica di Milano, l'iniziativa sviluppa programmi di Mba in diversi paesi dell'Africa in collaborazione con gli istituti universitari locali.

Bio

L'IMPRENDITRICE

Letizia Brichetto Arnaboldi Moratti è un' imprenditrice nel privato con importanti esperienze nell'amministrazione pubblica. Dal 1994 al 1996 ha presieduto, prima donna, la Rai. Dal 2001 al 2006 è stata ministro per l'Educazione, l'Università e la Ricerca Scientifica. Nel maggio 2006 è stata eletta sindaco a Milano, prima donna a ricoprire questo incarico. È inoltre stata membro dell'Italian Advisory Board - Social Impact Investment Taskforce istituito dal G8. Dal 2016 è anche presidente del Consiglio di Gestione di UBI Banca ed è entrata a fare parte del Consiglio di ABI.



«È un momento molto positivo per avvicinarsi all'Africa. L'imprenditoria italiana può avere un ruolo chiave nello sviluppo di questo continente»



Imprenditori e manager africani al termine del programma Mba attivato da E4Impact in Kenya

Domanda: Come e quando nasce l'idea di E4Impact?

Risposta: L'iniziativa è nata nel 2010 dall'Università Cattolica di Milano, con l'obiettivo di formare imprenditori in alcuni paesi in via di sviluppo per sostenerne l'avvio e la crescita delle proprie iniziative. Nel 2015, grazie al sostegno di Securfin, Mapei, Salini-Impregilo e, successivamente, Bracco ed ENI, E4Impact è diventata una fondazione, in cui si sono progressivamente impegnate altre aziende, ma anche persone a titolo individuale.

D. Che cosa l'ha spinto a occuparsi di questo progetto?

R. Sono convinta che la formazione sia la leva per il riscatto sociale ed economico dei paesi meno sviluppati. Per questo nel 2015 ho deciso di sospendere l'attività di E4Impact, ho contribuito all'ideazione e alla realizzazione della Fondazione e ho deciso anche di impegnarmi in prima persona.

D. La formazione invece degli aiuti materiali può essere un nuovo modello di cooperazione?

R. La spinta all'imprenditorialità come percorso di sviluppo umano, e non solo economico, può essere una risposta. L'impresa è un corpo vivo, capace di generare sviluppo, crescita, benessere, lavoro e proiettare verso il futuro le speranze e i sogni di ogni individuo, generando un circolo virtuoso, specie per le giovani generazioni.

D. Come e dove si articolano i programmi di Mba che avete attivato?

R. Sono state avviate iniziative in Kenya, Uganda, Costa d'Avorio, Sierra Leone, Ghana e Senegal. Dei

continua a pagina 98

Fare affari in Africa

Advisory, Business & Project Development

Kili Partners, partecipata del gruppo Diacron, offre servizi di advisory, business e project development. Con una comprovata esperienza commerciale e di consulenza, Kili Partners aiuta i suoi clienti a identificare, valutare, cogliere e sviluppare opportunità di elevata crescita nel mercato africano.



Servizi

- ▶ Advisory
- ▶ Business Development
- ▶ Export Desk
- ▶ Project Development
- ▶ Project Management

Clienti e settori di attività

- ▶ Infrastrutture
- ▶ Edilizia e mercato immobiliare
- ▶ Energia
- ▶ ICT
- ▶ Agroalimentare
- ▶ Manifatturiero
- ▶ Sanità

Natalia Sánchez Herrera

Managing Partner
natalia@kilipartners.com

Francesco Gastaldon

Country Manager - Italy
francesco@kilipartners.com

Kili Partners
66 Albert Rd, Woodstock, 7925
Cape Town, South Africa
Tel. +27 21 200 6018

Cape Town | Lagos | Milano

Con l'aiuto di fratello Sole e sorella Acqua

Se il costo dell'energia da fonti rinnovabili si dimezzerà entro pochi anni, come prevedono gli analisti, la costruzione di nuove infrastrutture sarà business per tutti, imprese locali e multinazionali

di *Marcello Conti*



FOTO: ENEL/AGENZIA IMAGES



© masen

Gli economisti lo definiscono «il salto della rana», un processo per cui un paese economicamente arretrato salta diversi stadi di sviluppo portandosi a livello dei paesi più avanzati. La diffusione delle reti di comunicazione mobili in Africa, che ha consentito lo spettacolare sviluppo della telefonia cellulare, in gran parte del continente, ne è stato un tipico esempio. Potrà accadere lo stesso, in tempi brevi, per superare quella che è la tara più pesante nel processo di sviluppo delle condizioni di vita e di lavoro in Africa, cioè la mancanza di energia elettrica? Recenti stime sulle potenzialità della produzione di energia da fonti rinnovabili, acqua, sole, vento e biomasse, lanciano segnali incoraggianti sulla possibilità che in poco tempo il rapporto tra energia e sviluppo, cioè tra la quantità di energia necessaria a ge-



Francesco Starace (grande), ceo di Enel, è stato il primo in Italia a puntare sulle energie rinnovabili in Africa. Matteo Codazzi, ceo di Cesi

nerare un dollaro di prodotto interno lordo in più, si ribalti favorevolmente. Il fattore chiave sarebbe il prezzo delle rinnovabili che, stando all'ultimo rapporto Climatescope di Bloomberg New Energy, sta diventando sempre più competitivo e accessibile. In particolare l'energia solare non sussidiata è destinata a diventare più vantaggiosa anche rispetto all'energia a carbone e da gas naturale. Una fonte indipendente, l'Irena, Agenzia internazionale per le energie rinnovabili, conferma che il costo medio di energia da fotovoltaico in Africa, circa 1,8 dollari

al watt nel 2015, dovrebbe scendere a 80 centesimi di dollaro entro pochi anni. Ottimista su questa ipotesi è un manager-tecnico, che sulla spinta delle energie rinnovabili in Africa ha punta molto della sua carriera. «Le risorse idriche, solari, eoliche, geotermiche e legate alle biomasse, sono più facili da utilizzare, richiedono tempi inferiori di costruzione degli impianti rispetto ad altre fonti energetiche, garantiscono considerevoli ricadute occupazionali a livello locale e una diminuzione dell'emissione di gas nocivi e ritorni sull'investimento più rapidi,» ha spiegato a MFI Francesco Starace, ceo di Enel, che anni fa ha lanciato la divisione Green Power, la più importante attività di diversificazione nella produzione di energia della multinazionale italiana. A dare consistenza alle affermazioni di Starace è l'elenco delle opere in corso dalle sponde del Mediterraneo a



«Le risorse da fonti rinnovabili, sono più facili da utilizzare, richiedono tempi inferiori di costruzione degli impianti rispetto ad altre fonti energetiche, garantiscono considerevoli ricadute occupazionali, una diminuzione dell'emissione di gas nocivi e ritorni sull'investimento più rapidi»

Francesco Starace



Le immagini della centrale Noor, in Marocco, nei pressi di Ouarzazate, il più grande sito al mondo di produzione di energia da solare. Completata entro il 2020 la fase 4, il cui primo blocco è entrata in funzione nel febbraio 2016, Noor sarà in grado di irraggiare 2GW e altrettanti da un parco eolico. Noor è la tappa fondamentale per portare al 52% il contributo dell'energia rinnovabile nel piano energetico nazionale

Città del Capo. Il Marocco, in questa fase, si è conquistato la leadership tecnologica e produttiva con il progetto Noor, il più grande sito al mondo di produzione di energia da solare che una volta completata la fase 4, entro il 2020, sarà in grado di irraggiare 2GW e altrettanti da un parco eolico. Il terzo blocco dell'enorme progetto, tappa fondamentale per portare al 52% il contributo dell'energia rinnovabile nel piano energetico nazionale, è entrato in servizio lo scorso aprile. In Algeria è allo studio un bando per assegnazione di 4 GW di capacità fotovoltaica entro il 2020 con l'obiettivo di raggiungere 22 GWh produzione al 2035. In Tunisia lo scorso dicembre è stato pubblicato un action plan finalizzato allo sviluppo di 1GW da

rinnovabili entro il 2020 e di ulteriori 1,25GW al 2030. E non è solo il Nord Africa a puntare sulle energie verdi. Lo Zimbabwe vuole ottenere una capacità installata di 1,6 GW entro il 2030, l'Etiopia, che ha da poco inaugurato GIBE III, la diga italiana dalla capacità di 1870 MW, il più grande progetto energetico mai realizzato nel Paese, vuole sviluppare una capacità di produzione di 40 gW entro il 2035, l'Angola mira a ottenere 800MW di energia da fonti rinnovabili entro il 2025, circa il 7,5% del totale dell'energia prodotta dal Paese. La Tanzania, infine, ha approvato nel 2014 una riforma decennale del settore energetico con obiettivo lo sviluppo della capacità installata da 1.583 MW ad almeno 10GW di cui più di 2,5GW

originati da gas naturali e green energy. A questo elenco, non esaustivo, va aggiunto quanto sta succedendo sul fronte idroelettrico (schema a pagina 35), che vede gli italiani in prima fila con le grandi opere appaltate a Salini-Impregilo.

Se si troveranno le risorse pubbliche e private per costruire tutti questi impianti e in tempi brevi, allora la prospettiva del salto della rana si avvicina in modo consistente anche sull'energia africana, pur tenendo conto che insieme alla produzione, un altro grande problema è portare l'energia là dove ci sono o ci dovrebbero essere i consumi. «Lo sfruttamento delle enormi potenzialità energetiche grazie alle risorse naturali, spesso localizzate in zone remote, richiede ingenti investimenti che spesso si giustificano solo se il mercato di riferimento è quello regionale, piuttosto che circoscritto a una singola nazione,» ha fatto notare

Matteo Codazzi, ceo di Cesi, la società di ingegneria elettrica, partecipata da Enel e Terna, all'avanguardia nei grandi progetti di trasmissione. «Da un punto di vista economico, diviene essenziale assicurare una capacità di sbocco su un ampio mercato regionale o sovra-nazionale, sbocco che può essere assicurato solo dalla realizzazione di grandi corridoi di trasmissione di energia che connettano gli impianti di generazione alle aree di consumo». Codazzi ha in mente il progetto e l'ingegneria studiata da Cesi per portare la corrente continua dalla diga Giube III, in Etiopia, al Kenya. Il progetto, avviato nel 2013 e finanziato dalla World Bank per un valore complessivo di 1,2 miliardi di dollari, prevede una linea di oltre mille chilometri che garantirà l'accesso all'elettricità a quasi un milione e mezzo di persone. Consentirà anche all'Etiopia non solo di assicurar-

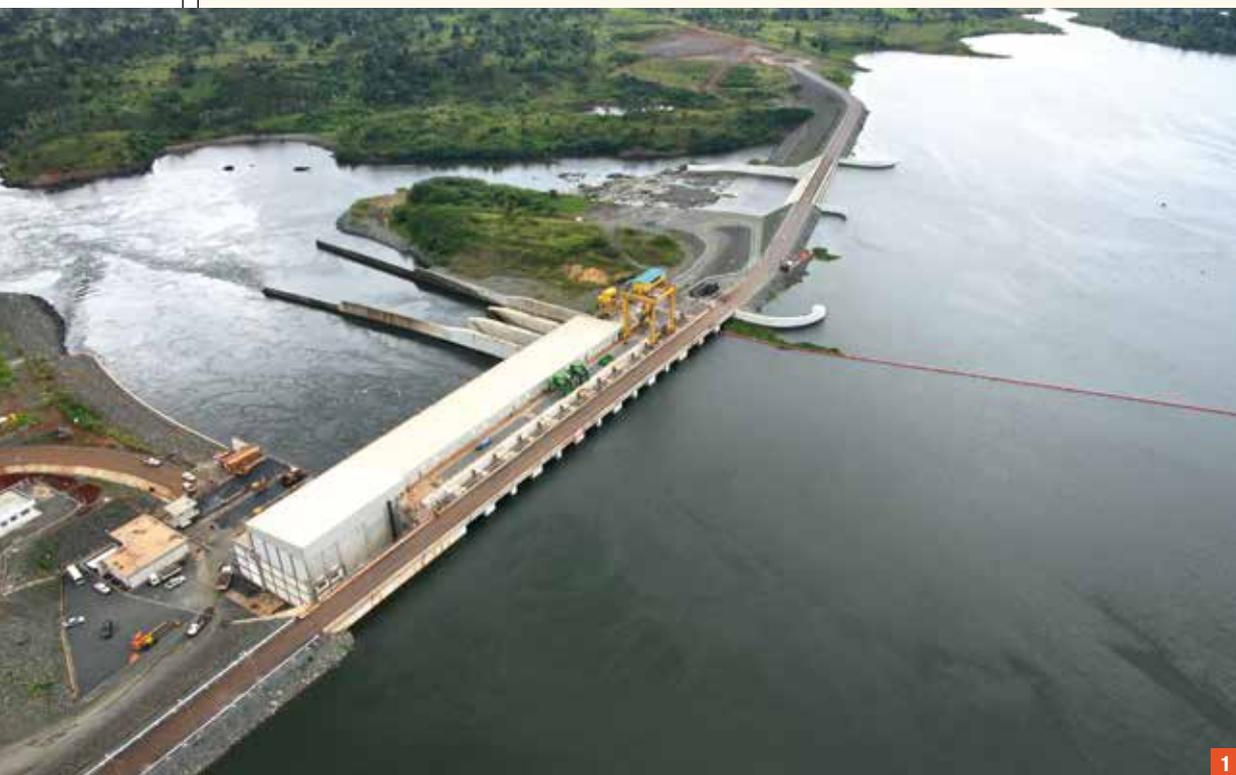
Testimonial/Claudio Lautizi

Le dighe secondo Salini



Claudio Lautizi

L'inaugurazione più recente risale al maggio scorso, quando è entrata in attività la diga di Tokwe Mukosi in Zimbabwe, che forma il lago artificiale più grande del Paese, consentendo l'irrigazione di circa 25 mila ettari di terreno. Quella più significativa sul piano tecnologico è stata, nel 2016, l'impianto idroelettrico di Gibe III alimentato dalla diga più alta del mondo e da una centrale all'aperto con 10 turbine. E ora si punta sul completamento della Grand Ethiopian Renaissance Dam che sarà la diga più grande d'Africa, lunga 1.800 metri, alta 155, volume complessivo di circa 10 milioni di metri cubi, 6.000 MW di potenza installata, pari a 7 volte la potenza installata di una centrale nucleare di medie dimensioni. I record sono di casa alla Salini Impregilo, in particolare in Africa dove in 70 anni di attività ha realizzato 452 opere principalmente nell'idroelettrico, a partire dalla mitica diga di Kariba sullo Zimbabwe, ma anche nel settore stradale e ferroviario. Attualmente ha 20 progetti in corso. A Claudio Lautizi, 56 anni, che ha iniziato la sua carriera con Salini in Africa nel 1988 e da tre anni è a capo di tutta l'attività internazionale del gruppo, MFI ha chiesto di spiegare le strategie nel mercato africano.



1. IMPIANTO IDROELETTRICO DI BUJAGALI

L'impianto idroelettrico situato in Uganda sull'alto corso del Nilo Vittoria, 250 MW di potenza, in grado di fornire la metà del fabbisogno energetico del paese, è stato realizzato grazie al primo partenariato pubblico-privato nel settore idroelettrico in Africa con il patrocinio della World Bank. Comprende una centrale idroelettrica all'aperto, una diga a gravità, due sfioratori e altre opere complementari. È stato completato in cinque anni, dal giugno 2007 al giugno 2012

Domanda: Dopo oltre 30 anni che segue quei mercati, qual è la sua impressione sulla situazione attuale?

Risposta: L'Africa sta finalmente incominciando a beneficiare della connessione dell'economia globale, mettendo a frutto l'enorme potenziale economico e sociale, assicurato dalla popolazione più giovane al mondo, una classe media emergente, una nuova generazione di imprenditori innovativi, un incremento nelle iscrizioni nelle scuole e un significativo

avanzamento nell'accesso alle informazioni e alle tecnologie di comunicazione. Per questo molti paesi africani sono cresciuti maggiormente rispetto ai paesi industrializzati negli ultimi anni.

D. Però nel 2016 è stato toccato il punto più basso della crescita a livello continentale. Perché?

R. La ragione principale è l'inadeguatezza delle infrastrutture, soprattutto energia, trasporti, telecomunicazioni, acqua e servizi sanitari e irrigazione.



2



3



5

economica. Il che rilancia la necessità dell'infrastruttura energetica in un continente in cui 645 milioni di persone nell'Africa sub-sahariana non hanno accesso all'elettricità e quasi i tre quarti della popolazione non hanno accesso ad una fornitura affidabile.

D. C'è una maggiore disponibilità da parte di investitori privati e istituzionali, a investire nel campo delle grandi infrastrutture?

R. Lo sviluppo del continente è gravato da un enorme gap infrastrutturale, stimato a circa 50 miliardi di

2. GIBE III

L'impianto idroelettrico situato a circa 450 chilometri della capitale Addis Abeba sul corso del fiume Omo comprende la diga in calcestruzzo più alta del mondo e una centrale all'aperto con una potenza installata complessiva di 1.870 MW ed una produzione prevista di 6.500 Gwh/anno. In funzione dall'anno scorso, ha accresciuto la produzione di energia nazionale di oltre l'80%. L'opera completa il complesso sul fiume Gilgel Gibe integrato con gli impianti idroelettrici di Gibe I, in funzione dal 2004, e Gibe II, attivo dal 2010.

3. GRAND ETHIOPIAN RENAISSANCE DAM

Situato a circa 700 chilometri a nord ovest di Addis

dollari all'anno. Ma nonostante la spesa dell'Africa per infrastrutture sia raddoppiata da una media di 36 miliardi di dollari nel 2001-2006 a 80 miliardi nel 2015 in termini nominali, secondo McKinsey, gli investimenti in infrastrutture sono ancora al 3,5 per cento, meno del 4,5 che sarebbe necessario ogni anno fino al 2025. In termini assoluti, raggiungere questo obiettivo significa raddoppiare l'investimento annuale in infrastrutture, portandolo a 150 miliardi di dollari, una cifra che difficilmente gli stati potranno affrontare senza il ricorso al settore privato.

D. A quali condizioni potrà accadere?

R. Devono essere implementate politiche volte a facilitare la bancabilità dei grandi progetti infrastrutturali e il ricorso a modelli di partnership pubblico-privata. In particolare a mio avviso il settore privato può svolgere un ruolo importante nell'affiancare i governi per promuovere i grandi progetti anche attraverso il project finance.

D. In concreto che cosa intende?

R. Nella fase di costruzione, i privati possono trasferire know how, per favorire la crescita e la distribuzione

continua a pagina 98

Abeba, lungo il Nilo Azzurro, questo impianto sarà in grado di generare ed esportare nelle regioni adiacenti 6000 MW di elettricità con una produzione prevista di 15 mila GWh annui. La diga sarà la più grande d'Africa: lunga 1.800 m, alta 155 m.

4. TOKWE - MUKOSI

La diga, alta oltre 90 metri dalla fondazione, ha creato il più grande lago artificiale dello Zimbabwe con una capacità di 1,8 miliardi di metri cubi in volume ed un'estensione del bacino artificiale di oltre 40 km di lunghezza. La diga consente di irrigare a valle circa 25 mila ettari di terreno agricolo, contribuendo allo sviluppo agricolo e dell'industria agro-alimentare in una delle zone più disagiate.

5. INGULA

A circa 350 Km a sud-est di Johannesburg, è in corso di realizzazione un potente impianto idroelettrico realizzato in sotterraneo, le cui turbine aiuteranno la più grande utility del Paese a soddisfare la crescente domanda di energia. Quando entrerà in funzione l'impianto avrà una capacità di produzione fino a 1.332 MW. Il progetto comprende un impianto idroelettrico e una stazione di pompaggio con una diga e un invaso alle due estremità dell'opera, uno sul lato alto, al di sopra delle pendici, e l'altro a valle. Chilometri di tunnel, gallerie e pozzi costituiscono il resto del complesso.

Le infrastrutture sono alla base di una solida crescita: qualsiasi tipo di crescita economica può svilupparsi solamente grazie ad una rete infrastrutturale di base.

D. L'Etiopia e altri paesi che stanno investendo per diventare l'hub di generazione di energia verde indicano un'accelerazione nella direzione giusta?

R. C'è una correlazione positiva tra l'accesso all'elettricità e l'efficienza dell'industria per la produzione di beni, gli investimenti diretti esteri e la crescita

si energia a basso costo ma anche di creare un cospicuo export energetico verso il Kenya, che, a sua volta, avrà la garanzia di disporre dell'energia sufficiente a sostenere i suoi programmi di sviluppo economico e industriale. «Altrettanto importante è integrare al meglio le fonti di energia rinnovabile all'interno dei sistemi elettrici nazionali, soprattutto in un continente che si appresta solo oggi al disegno organico della propria infrastruttura elettrica,», ha aggiunto Codazzi, che è impegnato sulla supervisione in sito dei lavori



**«Il modello di sviluppo
In Mozambico basato
su un partenariato con
il governo è il
fondamento su cui
si basa la nostra
strategia di crescita
sostenibile»
Claudio Descalzi**

di completamento della linea Etiopia-Kenya. Per evitare che l'effetto della volatilità delle fonti non programmabili possa creare scompensi sulle reti nazionali, Cesi ha contribuito a pianificare l'inclusione di generazione solare ed eolica all'interno delle reti elettriche del Nord Africa e del Kenya. «In Algeria abbiamo pianificato di più di 12 GW di generazione rinnovabile entro il 2030 mentre è attualmente in corso un'attività simile in Kenya, volta ad analizzare l'integrazione di 1

File/ Eni

SOTTO IL SEGNO DI ZOHR E CORAL SOUTH

Sul fronte della produzione di idrocarburi, Eni è un protagonista assoluto in Africa, davanti alle multinazionali del petrolio americane ed europee, e non solo nel suo settore. Negli ultimi due anni l'azienda del cane a sei zampe è stata la terza società al mondo per numero di investimenti in Africa con 8,1 miliardi di dollari e quasi 3 mila nuovi posti di lavoro, secondo quanto hanno certificato Onu, Ocse e African Development Bank. Parte importante di questi investimenti sono stati dedicati

all'impianto di trattamento del gas naturale di Zohr, in Egitto, oggi in parte ceduto a Rosneft (30%) e Bp (10%). Scoperto dai tecnici di Eni nel 2015, Zohr rappresenta il più grande giacimento di gas nel Mar Mediterraneo e con una produzione potenziale di 850 miliardi di



Claudio Descalzi (in alto), ceo di Eni, ha recentemente confermato che l'avvio della produzione nel bacino di Zohr in Egitto, il più grande giacimento di gas nel Mar Mediterraneo, è previsto alla fine di quest'anno

metri cubi che potrà garantire la soddisfazione della domanda egiziana per decenni. «In febbraio 2016 è stato completato l'iter autorizzativo e l'avvio della produzione è previsto alla fine del 2017, a soli due anni dalla scoperta», ha recentemente confermato Claudio Descalzi, ceo di Eni. In Egitto, nell'offshore del Delta del Nilo, si trova anche Nooros, un altro giacimento di sette pozzi di

gas naturale scoperto nel luglio 2015 e messo in produzione a settembre dello stesso anno. «In 13 mesi Nooros ha raggiunto, prima del previsto, una produzione di gas pari a 20 milioni di metri cubi al giorno che corrispondono a 128 mila barili di olio equivalente al giorno (boe),» ha ricordato Descalzi. Il record potrebbe essere battuto a breve se con la perforazione di ulteriori pozzi verranno confermate le stime che prevedono una capacità produttiva di 160 mila boe entro fine 2017.

Le attività di Eni, che in Egitto hanno avuto l'accelerazione più recente, sono sviluppate a macchia di leopardo su tutto il continente, con capisaldi in Libia, Mozambico, Angola, Congo, Nigeria e più recentemente in Ghana. Coral South in Mozambico è un altro fiore all'occhiello del piano industriale di Descalzi, oltre che per le potenzialità produttive, anche per il modello di sviluppo basato su un partenariato con il governo. «È il fondamento su cui si basa la nostra strategia di crescita sostenibile», ha spiegato Descalzi.

Dopo un lungo iter, il giacimento di Coral, scoperto nel maggio 2012 dovrebbe portare alla luce circa 450 miliardi di metri cubi di gas.

Gli altri fronti caldi della strategia Eni in Africa sono in Ghana, Congo e Angola.

In Ghana, il progetto Octp, situato in acque profonde nel bacino del Tano, prevede lo sfruttamento dei giacimenti di Sankofa Main, Sankofa East e Gye-Nyame, dai quali si prevede di estrarre 770 milioni di barili di olio equivalenti. In Congo, nel blocco Marine XII, a meno di venti chilometri dalla costa e a una profondità di solo 28 metri, il campo off-shore di Nenè Marine, in produzione da dicembre 2014, che ha fruttato finora 3,5 miliardi di boe, potrebbe essere allargato in diverse fasi installando più piattaforme e altri 30 pozzi di perforazione con plateau per estrarre oltre 140mila boe al giorno.

Un terzo caposaldo di Eni è l'Angola a portare ad esempio la strategia di business e il modello operativo di Eni: iniziare la produzione e continuare contemporaneamente a valutare il potenziale dell'area. Nei mari al largo della costa di Luanda Eni opera allo stesso tempo su due hub: East e West, entrambi nel blocco 15/06.

Qui, due unità galleggianti di produzione e stoccaggio garantiranno un picco di produzione di 150.000 barili.

«Siamo orgogliosi di quello che abbiamo saputo fare nel Blocco 15/06» ha commentato Descalzi. «Abbiamo scoperto un totale di 3 miliardi di barili di olio in posto in 10 scoperte commerciali e siamo riusciti ad avviare l'East Hub con un time-to-market di 3 anni e un anticipo di 5 mesi rispetto al programma originario».



Antonio Cammisecra, responsabile business globale di Enel Green Power. Una delle torri eoliche realizzate in Sudafrica



«Non avrei mai immaginato di raggiungere un risultato simile in così poco tempo in Africa»

Antonio Cammisecra

GW di capacità eolica e fotovoltaica per il 2030,» ha specificato Codazzi. Ma quando dai progetti e dall'ufficio studi si passa al terreno, in Africa è Terna, primo operatore di rete in Europa, a entrare nel gioco su più fronti. Quello italo-tunisino è il più avanzato dal punto di vista strategico e tecnologico. Il gruppo guidato Luigi Ferraris sta portando avanti insieme all'azienda elettrica pubblica tunisina, Steg, il progetto di interconnessione



Luigi Michi, capo della divisione Strategia e Sviluppo di Terna, l'azienda che insieme all'azienda elettrica tunisina sta portando avanti l'interconnessione con un cavo sottomarino (qui sotto) tra la costa tunisina e la Sicilia

elettrica con un cavo sottomarino che collegherebbe la costa tunisina con la Sicilia. «È un progetto ambizioso, di grande valore dal punto di vista sia economico che politico per tutta l'area nord-africana», ha raccontato a MF Luigi Michi, capo Strategia e Sviluppo di Terna.

L'opera, che dovrebbe comportare un investimento di circa 600 milioni di euro, finanziato al 50% da fondi europei e per il resto pariteticamente dalle due aziende, collegherà il sistema elettrico nordafricano con quello europeo, generando una capacità di scambio di 600 MW e benefici molto significativi non solo per gli utenti elettrici su entrambe le sponde, ma anche per l'economia dell'intera regione. Cesi ha completato lo studio di fattibilità della futura interconnessione



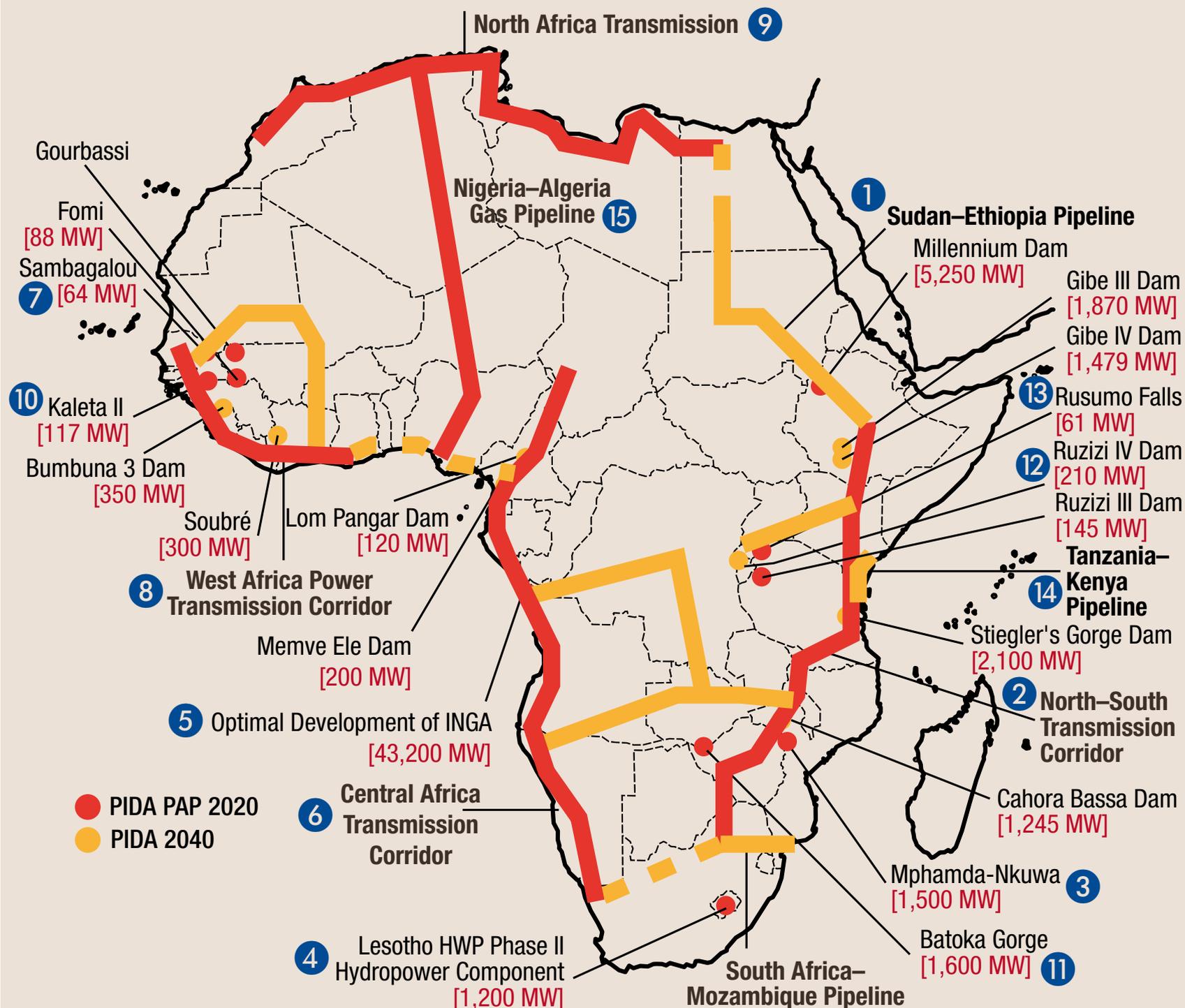
sione l'anno scorso. Sull'importanza delle interconnessioni e di strutture pan africane punta l'indice anche Antonello Cammisecra, responsabile dello sviluppo del business a livello globale di Enel Green Power, il primo operatore privato nel settore delle rinnovabili in Africa, forse l'unico operatore privato a operare nell'intero continente. «La crescita delle energie rinnovabili è fortemente legata all'interconnessione tra i paesi africani. Soprattutto tra Africa orientale e occidentale», ha raccontato il manager. Tra i principali committenti di Egp, il Marocco è il paese che punta più decisamente sulle rinnovabili, che attualmente rappresentano circa il 32% del mix di generazione del Paese percentuale che dovrebbe salire al 42% entro il 2020 e al 52% entro il 2030. In consorzio con la società energetica locale Nareva e il produttore tedesco di turbine eoliche Siemens Wind Power, Egp si è aggiudicata la progettazione costruzione e manutenzione di cinque progetti eolici per una capacità installata totale di 850 MW. La costruzione dei cinque impianti, Midelt (150 MW), Tanger (100 MW) e Jbel Lahdid (200 MW) a nord del Marocco, e Tiskrad (300 MW) e Boujdour (100 MW) a sud, richiederà un investimento totale di circa 1 miliardo di euro che EGP finanzia al 50% attraverso una combinazione di equity e debito, quest'ultimo mediante project finance facilities erogate da istituzioni finanziarie internazionali. La commessa marocchina è frutto anche dei successi di Enel in Sudafrica dove con 7 impianti è il primo produttore di energia pulita dal sole e dal vento per un totale di 522 MW. Il primato sudafricano di EGP è tricolore a tutti gli effetti. I quasi 2,3 milioni

di pannelli fotovoltaici installati in Sudafrica sono tutti partiti dalla fabbrica siciliana di 3SUN, controllata direttamente da Egp. «Non avrei mai immaginato di raggiungere un risultato simile in così poco tempo,» ha puntualizzato il manager, «è stato possibile perché il lavoro dell'azienda in Sudafrica è iniziato ancor prima che ci aggiudicassimo la gara per realizzare i primi impianti nel Paese. Le potenzialità del territorio erano ancora incerte e al tempo nessuno aveva neanche mai immaginato di poter realizzare in questo angolo di mondo dei parchi solari ed eolici tanto grandi». Oggi dal Sudafrica partono i team di engineering & construction che operano in Etiopia, Namibia, Zambia dove lo scorso anno la società si è aggiudicata una gara per la realizzazione di un impianto fotovoltaico da 34 MW per un investimento complessivo di circa 40 mln di dollari.

Il successo in questa gara ha rappresentato per la società del gruppo Enel una pietra miliare perché ha dimostrato la possibilità di un'espansione graduale e pianificata in determinate zone del continente proponendo soluzioni energetiche smart, efficienti e sostenibili. «Lo Zambia è caratterizzato da una forte crescita dei consumi elettrici con una media annuale del 5-6% e dalla necessità di diversificare il mix di generazione, dominato dall'idroelettrico,» ha spiegato Cammisecra, gran conoscitore di ogni angolo del continente. Il Governo dello Zambia ha avviato una serie di iniziative per promuovere lo sviluppo della generazione elettrica da fonti rinnovabili, focalizzandosi in particolare nel fotovoltaico, con l'obiettivo di installare fino a 600 MW nei prossimi due, tre anni. ■

15 progetti per l'energia

Sono soprattutto centrali idroelettriche tra cui quelle più strategiche in Congo ed Etiopia e linee elettriche ad alta tensione. Ma in gran parte sono ancora studi di fattibilità da finanziare e gli investimenti previsti sono nell'ordine delle decine di miliardi di dollari



LE GRANDI OPERE

1. Millennium Renaissance Dam
Sarà il maggiore impianto idroelettrico d' Africa (5,250 MW). È in corso di realizzazione. Costo: 6 miliardi di dollari. Area: Etiopia e bacino del Nilo

2. North-South Power Transmission
8,000 km di linee elettriche dall'Egitto fino al Sudafrica, passando per Sudan, Etiopia, Kenya, Malawi, Mozambico, Zambia e Zimbabwe. C'è il progetto di fattibilità. Costo: 6 miliardi di dollari

3. Centrale Mphamda-Nkuwa
Impianto idroelettrico da 1,500 MW. C'è il progetto di fattibilità. Costo: 2,4 miliardi di dollari. Paesi interessati: Mozambico e il bacino dello Zambesi.

4. Lesotho HWP phase II
Centrale idroelettrica per alimentare energia in Lesotho e Sudafrica. C'è solo un progetto di fattibilità. Costo: 800 milioni di dollari. Area: il bacino del fiume Orange-Senqu

DOSSIER INFRASTRUTTURE

Chi è in partita, e chi no

Tra il 2010 e il 2015 l'Italia è stato il terzo maggiore investitore nel settore, alla spalle di Cina e Francia. Ora le opportunità sono nelle reti di trasporto

5. Inga III Hydro

È il progetto di una delle maggiori centrali idroelettriche (4,200 MW) per sfruttare con 8 turbine la portata del fiume Congo. Costo: 6 miliardi di dollari. Paese interessato: Congo RD

6. Central African Interconnection

3.800 km dal Congo al Sud Africa attraverso Angola, Gabon e Namibia, con una deviazione al Nord per servire Guinea Equatoriale, Cameroon e Chad. Per ora è solo una proposta. Costo: 10,5 miliardi di dollari

7. Sambagalou

Centrale idroelettrica da 128 MW sul fiume Gambia per servire Senegal, Guinea, Guinea Bissau and Gambia. È in fase di finanziamento. Costo: 300 milioni di dollari

8. West Africa Power Transmission

2.000 km di linee elettriche per collegare la costa tra Ghana e Nigeria. C'è il progetto di fattibilità. Costo: 1,2 miliardi di dollari. Paesi Interessati: Guinea, Guinea Bissau, Gambia, Sierra Leone, Liberia, Côte d'Ivoire, Ghana

9. North Africa Transmission

2.700 km di linee dal Marocco all'Egitto. C'è il progetto di fattibilità, per ora. Costo: 1,2 miliardi di dollari. Interessa Marocco, Algeria, Tunisia, Libia, Egitto

10. Kaleta Hydropower

Generation of 117 MW
Stato dell'opera: S3. Costo previsto: \$179 mln. Paese interessato: Guinea. Regione: Africa occidentale

11. Batoka

Centrale idroelettrica da 1,600 MW. Progetto in corso di finanziamento. Costo: 2,8 miliardi di dollari. Paesi interessati: Zambia, Zimbabwe e il bacino dello Zambesi

12. Ruzizi III

Centrale idroelettrica da 145 MW per alimentare Ruanda, Burundi and DRC. Progetto in corso di finanziamento. Costo: 450 milioni di dollari

13. Rusumo Falls

Centrale idroelettrica da 61 MW per alimentare Burundi, Ruanda e Tanzania. In corso di finanziamento. Costo: 360 milioni di dollari

14. Uganda-Kenya Petroleum

Oleodotto da 300 km per collegare Uganda e Kenya. In fase di realizzazione. Costo: 150 milioni di dollari

15. Nigeria-Algeria Pipeline

4.100 km di gasdotto per portare il gas nigeriano sulla costa algerina e di qui esportarlo in Europa. C'è lo studio di fattibilità, ma non c'è ancora una valutazione dei costi. Opera di interesse per tutta l'Africa occidentale.

Dal 2010 al 2015 l'Italia è il Paese che ha investito con maggior convinzione nella crescita del settore energetico del continente africano, assieme a Francia e a Cina, al primo posto. «È tra i Paesi che più hanno creduto allo sviluppo del settore della produzione di energia elettrica», ha raccontato a *MFI* Laura Cozzi, direttore Global Energy Economics dell'Agenzia Internazionale dell'Energia (Iea). «Ma le opportunità sono ancora molte nella generazione di energia e soprattutto nel trasporto».

Il panorama del mercato energetico africano soffre di un paradosso unico nello scenario mondiale. «È il continente con le maggiori risorse energetiche e la più bassa produzione di energia», ha precisato. Il potenziale di domanda è dato da una popolazione di oltre 1 miliardo di persone, di cui 600 milioni non hanno accesso alla corrente elettrica. «Il basso accesso all'elettricità è il deceleratore di crescita dell'Africa», ha ricordato Akinumi A. Adesina, presidente dell'African Development Bank, tra i principali attori su questo speciale palcoscenico, «le economie africane inciampano nel buio, aumentano i costi per le imprese e mettono il con-



Laura Cozzi

tinente fuori dalla rete principale della crescita economica». La Banca investirà 34 miliardi di dollari di risorse proprie per migliorare la diffusione e l'accesso all'elettricità in Africa nei prossimi dieci anni ma conta di moltiplicare questa cifra 4 volte facendo ricorso a investimenti privati. Ma alle buone intenzioni e ai buoni progetti, fanno fatica a seguire i fatti. Buona parte delle grandi centrali idroelettriche che dovrebbero alimentare una rete pan africana è oggetto di inconcludenti discussioni politiche e i soldi del mercato si indirizzano su business meno rischiosi.

L'Iea ha stimato che lo scorso anno si

siano stati investiti nel settore energetico circa 1,6 trilioni di dollari in tutto il mondo. Di questi, solo 80 miliardi sono stati spesi in Africa, di cui un quarto dalla Cina, per la maggior parte nel settore dell'oil&gas con un'ottica di investimento rivolta esclusivamente all'esportazione delle risorse.

«Un punto chiave per lo sviluppo del mercato», ha spiegato Cozzi, «sono i piani di sviluppo pan africani. La domanda in una Nazione può non essere sufficiente ad attirare investimenti stranieri. Strutture pan africane darebbero l'opportunità di trasportare energia da un Paese a un altro, ove questa sia insufficiente, aumentando il numero di potenziali consumatori e attirando così più investitori stranieri». Un esempio eccellente di politica governativa orientata in questa direzione è quella adottata dal Kenya. «In Kenya», ha spiegato Cozzi, «il geotermico ha un potenziale molto forte e nel lungo periodo le istituzioni si sono imposte come obiettivo creare un corridoio di infrastrutture per trasmissione e distribuzione di energia nei paesi limitrofi». Un effetto secondario ma non irrilevante è le esportazioni italiane di apparecchi elettrici verso Nairobi sono cresciute del 9,4%, secondo le rilevazioni della Sace. ■

CINA, FRANCIA E SVIZZERA ACCELERANO SUGLI INVESTIMENTI, RALLENTANO US E UK

Paese di provenienza	FDI progetti			FDI investimenti (\$ mdi)		Posti di lavoro creati dai FDI	
	2016	2015	var %	2016	var %	2016	var %
Usa	91	96	-5,2	3,6	3,9	11,430	8,9
Francia	81	96	39,7	2,1	2,2	8,087	6,3
Cina	66	32	106,3	36,1	38,4	38,417	29,7
Uk	41	77	-46,8	2,4	2,5	2,383	1,8
Uae	35	50	-30,0	11,0	11,7	8,109	6,3
Sud Africa	29	33	-12,1	1,6	1,7	2,925	2,3
Giappone	27	12	125,0	3,1	3,3	6,630	5,1
Svizzera	27	18	50,0	0,5	0,6	1,557	1,2
Spagna	23	16	43,8	0,8	0,8	2,049	1,6
Italia	20	16	25,0	4,0	4,3	2,137	1,7
Germania	19	38	-50,0	0,4	0,4	2,389	1,8
India	18	45	-60,0	1,2	1,2	1,924	1,5
Marocco	17	14	21,4	4,8	5,1	3,957	3,1
Kenya	14	36	-61,1	0,1	0,1	462	0,4

Fonte: FDI markets

In linea con gli ultimi anni, l'Europa occidentale è stata anche nel 2016 il maggiore investitore in Africa, facendo segnare un +37% nel numero di progetti finanziati e un +13% negli investimenti totali. La Gran Bretagna, che tra i paesi europei segna dal 2010 il maggiore impegno di investimenti in Africa, ha registrato un calo della sua quota dal 10% nel 2015 al 6% del 2016, che gli analisti attribuiscono all'incertezza politica interna accentuata con la Brexit perché il governo sarà costretto a rinegoziare tutti gli accordi

stretti precedentemente in regime Ue. La Francia ne ha approfittato diventando il secondo più importante investitore nel 2016 investendo in 81 projects in 2016, quasi il 40% in più dell'anno precedente. Le imprese francesi sono state particolarmente attive nel business Tmt e nei servizi services and CPR sectors. Il Marocco resta la destinazione principale degli investimenti francesi, seguita dal Sudafrica in crescita. Con il 50% di aumento, la Svizzera diventa il settimo più importante investitore in Africa

Investimenti esteri, +31%

La Cina fa la parte del leone e investe 10 volte di più degli Stati Uniti. Cresce il ruolo della Francia

La buona notizia è che gli investimenti diretti dall'estero in Africa sono in crescita. Il 31,9% in più nel 2016 in termini di capitali, a 94 miliardi di dollari, il livello più alto dal 2008, anche se c'è stata una contrazione nel numero totale dei progetti, 676, un -12%, e, soprattutto nel numero dei posti di lavoro creati, 129 mila, -13% rispetto al 2015. «L'Africa si sta riaprendo e stanno cadendo molte barriere. Negli ultimi 12 mesi grandi multinazionali hanno vinto appalti importanti in particolare in Nord Africa», ha commentato con *MFI* Andrea Scialpi, responsabile per il segmento infrastrutture dell'Africa Attractiveness Program di Ernst&Young, da cui sono tratti i dati sugli investimenti. Una volta ancora, il 2016 è stato l'anno della Cina che ha più che raddoppiato, da 32 a 66, il numero di



Andrea Scialpi di E&Y

progetti in cui sono coinvolte le sue imprese, anche se il valore assoluto degli investimenti è leggermente sceso da 38 a 36 miliardi di dollari. Ma è significativo che il numero di posti di lavoro creati dagli investimenti cinesi è raddoppiato da un anno all'altro e ha toccato a 38.417 il livello più alto di sempre, tre volte tanto il numero di posti di lavoro creato dalle imprese americane.

Chi ha fatto le spese dell'espansionismo cinese sono l'Europa nel suo complesso, e in particolare il Regno Unito, e gli Stati Uniti, coinvolti questi ultimi in 91 nuovi progetti, contro 96 dell'anno prima, per un totale di 3,6 miliardi di dollari (3,9 nel 2015). In sostanza emerge come i cinesi stanno aumentando la taglia media dei progetti in cui sono coinvolti, mentre il contrario avviene per gli Stati Uniti.

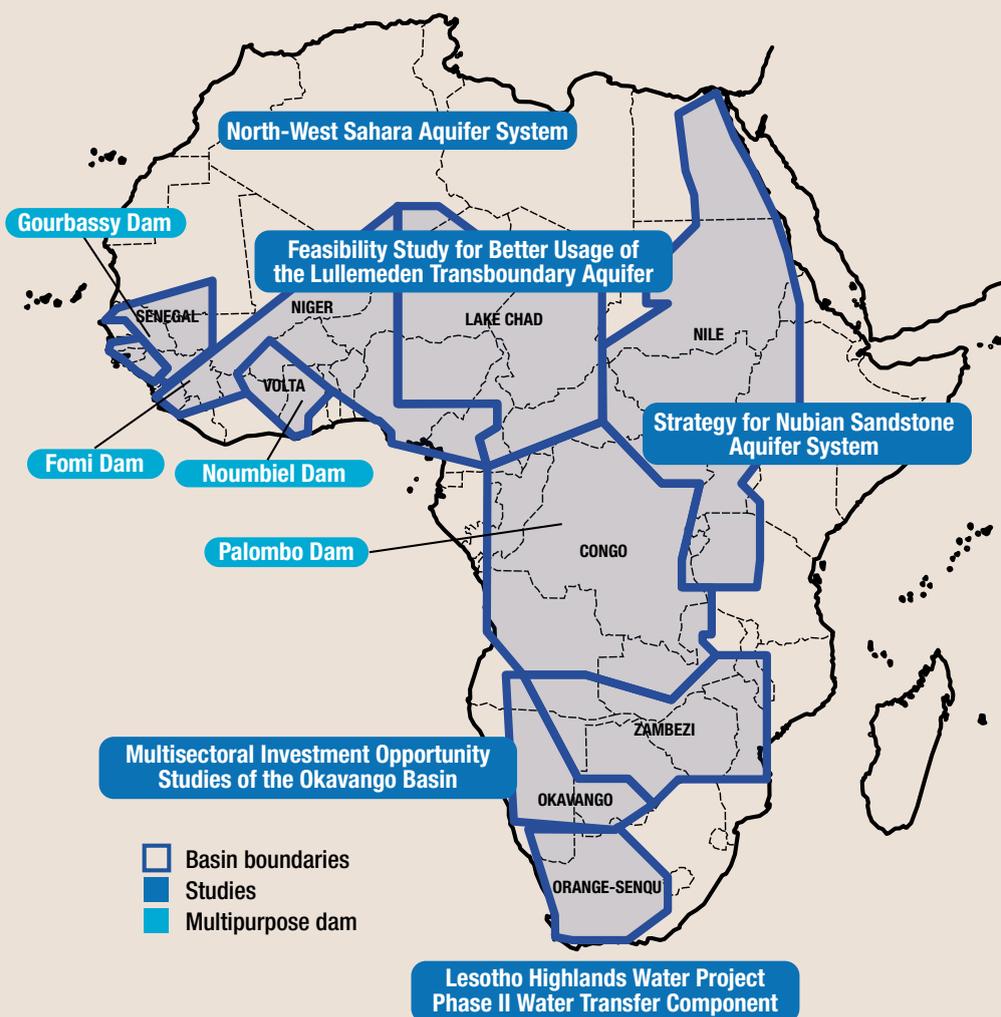
La bandiera dell'Europa in Africa è tenuta alta soprattutto dalla Francia, e in misura minore da Spagna e Italia. Le imprese francesi hanno incrementato notevolmente la propria esposizione nel continente nero attivandosi su 81 progetti il 40% in più dell'anno precedente, anche se in valore assoluto l'ammontare

è stabile intorno a 2,2 miliardi di dollari. Spagna e Italia seguono la Francia con 23 e 20 progetti, ma quelli dell'Italia valgono ben 4 miliardi di dollari contro gli 800 milioni degli investimenti spagnoli. Per l'Italia le destinazioni più importanti sono nel Nord Africa, ma stanno recuperando anche Nigeria e paesi dell'Africa sub sahariana. «Uno dei settori in cui le aziende italiane hanno le migliori chance è quello dell'acqua, filtraggio, rigenerazione e depurazione, una delle emergenze africane»,

ha aggiunto Scialpi. A sorpresa resta indietro la Germania che ha dimezzato nel 2016 il numero dei progetti, a 18 per appena 400 milioni di dollari.

Nell'elenco dei paesi investitori due outsider si sono rivelati Giappone e Svizzera. Il primo ha più che raddoppiato il numero dei suoi progetti, da 12 a 27, per un

importo totale di 3,1 miliardi di dollari che si sono indirizzati soprattutto al Sudafrica e in misura minore all'Egitto e Tanzania, mentre il primo ministro Shinzo Abe ha annunciato ben 30 miliardi di nuovi investimenti di Africa di cui 10 per la produzione di energia. Con questo sforzo, il Giappone consolida il primato dell'Estremo Oriente come maggiore investitore in Africa sia per valore, circa 40 miliardi di dollari in totale, che come creatore di posti di lavoro, circa 45 mila. Allo stesso livello per numero di progetti, 27, si è posizionata la piccola Svizzera, con 500 milioni di dollari indirizzati soprattutto in Nigeria, Sudafrica e Marocco. «Il 2017 sarà contraddistinto da tre trend, la crescita degli investimenti nel sociale, un focus particolare degli investimenti sui porti, in particolare quelli dell'Africa occidentale, e un recupero del ruolo di Europa e Stati Uniti», ha previsto Scialpi. Con una differenza importante rispetto al passato: il ruolo crescente degli investitori privati europei e americani che tendono a sostituirsi alla politica di aiuti umanitari, portata avanti finora dai governi. ■



LE VIE BLU

- 1. Palombo Dam**
È il progetto di una diga per rendere navigabile il fiume Obangui e in aggiunta una centrale idroelettrica. Stato dell'opera: S2. Costo: \$ 155 mln. Area interessata: bacino del Congo
- 2. Fomi**
Centrale idroelettrica in Guinea con impianto per portare acqua in Mali e regolare il corso del Niger. Stato dell'opera: S3. Costo: \$ 384 mln
- 3. Lesotho HWP Fase 2**
Progetto per portare acqua nella provincia di Gauteng, Sudafrica. Stato dell'opera: S3. Costo previsto: \$ 1.100 mln
- 4. Gourbassy**
Diga multifunzione in Guinea, per regolare il corso del fiume Senegal. Stato dell'opera: S2. Costo previsto: nd. Area: bacino del Senegal
- 5. Noubiel**
Diga multifunzione con generazione di elettricità per servire Burkina Faso e Ghana. Stato dell'opera: S1/2. Costo previsto: nd. Area: bacino del Volta
- 6. Nubian sandstone Acquirer system**
Implementazione di una strategia regionale per implementare il sistema delle acque. Stato dell'opera: S4. Costo previsto: \$ 5 mln
- 7. North-West Sahara Acquirer system**
Studi di fattibilità per migliorare il sistema di distribuzione. Stato dell'opera: S2. Costo previsto: \$ 2,5 mln. Area: bacino del Volta
- 8. Lullemeden Acquirer system**
Studi di fattibilità per migliorare il sistema di distribuzione. Stato dell'opera: S2. Costo previsto: \$ 10 mln

Accelera l'African Express

Italferr, la società di ingegneria delle Fs, sta allargando il perimetro operativo al Congo, Sudafrica, e presto in Tanzania e Camerun

Da un paio d'anni la situazione in Africa sta migliorando, i prezzi più bassi delle commodities hanno spinto verso la diversificazione e ora è il momento di investire». Carlo Carganico, ceo di Italferr, l'azienda di ingegneria del gruppo Fs, è ottimista sul futuro delle attività in Africa che hanno preso un'accelerazione negli ultimi 18 mesi. Dall'Algeria e dall'Egitto, dove l'azienda opera da anni con attività di assistenza e progettazione assieme ai gestori locali delle reti, Italferr ha allargato progressivamente il suo raggio di influenza al Marocco, all'Etiopia, alla Repubblica Democratica del Congo, al Congo Brazzaville e al Sudafrica, mentre sono previsti sviluppi a breve anche in Camerun e Tanzania. «Le grandi istituzioni sovranazionali, World Bank, Bei e Africa Development Bank, hanno ripreso a finanziare le grandi opere, ma è aumentata la concorrenza di cinesi e dei turchi che vincono le gare assicurando anche il finanziamento dell'opera stessa», ha spiegato Carganico. Il rapido completamento della linea Djibouti-Addis Abeba, 680



Carlo Carganico, ceo di Italferr, il treno veloce in servizio in Algeria e la posa delle traversine in Egitto



chilometri elettrificati consegnati all'inizio di quest'anno dai costruttori cinesi con un investimento di quasi 4,5 miliardi di dollari, è l'esempio calzante delle forze che si muovono sul mercato africano. «In questo scenario la strategia di penetrazione di Italferr e del gruppo Fs è basata essenzialmente sulle competenze multidisciplinari e riconosciute a

livello internazionale quali: l'assistenza e la consulenza nella gestione delle reti, l'upgrading delle reti in termini di sicurezza sia a bordo che a terra, come sta accadendo in Marocco, Egitto e in Etiopia, e la capacità di progettazione e sviluppo nelle grandi infrastrutture di trasporto», ha aggiunto il manager. Su questo terreno Italferr si sta misurando

in Congo grazie al contratto intergovernativo firmato lo scorso novembre dal ministro Carlo Calenda finalizzato al potenziamento della linea ferroviaria Pointe Noire-Brazzaville e sulla connessione che prevede di unire con un ponte stradale e ferroviario di 1,5 km le capitali dei due Stati, Brazzaville e Kinshasa, sviluppando un link non solo fisico tra i due Stati.

Da Kinshasa la ferrovia proseguirà poi verso l'interno dell'enorme Paese creando un corridoio di comunicazione della Repubblica Democratica verso il mare e il suo porto naturale; qui aziende italiane stanno realizzando le infrastrutture dedicate a un nuovo terminal di grande impatto strategico che consentirà al paese di divenire il principale attore di una linea ferroviaria che dal mare corre verso l'interno del Continente nero, una delle zone più ricche di risorse del pianeta. Con una strategia analoga, Italferr si è proposta in Sudafrica, di concerto con il Gruppo Fs Italiane, in qualità di progettista per la realizzazione di un nuovo terminal a Tambo Springs, a una ventina di chilometri da Johannesburg; il terminal diventerà un punto di intersezione fra i trasporti via ruota, ferro e aria in grado di regolare il flusso di container in buona parte dell'Africa meridionale contribuendo alla crescita e allo sviluppo di tutta l'area. ■

LE STRADE FERRATE

1. Corridoio nord multimodale

L'obiettivo è facilitare lo spostamento di persone e merci tra Kenya, Uganda, Rwanda, Burundi e DRC. Stato: in finanziamento e in parte implementato. Costo previsto: \$ 1 miliardo

2. Corridoio multimodale nord-sud

Modernizzazione del corridoio nel sud del continente che interessa Sudafrica, Botswana, Zimbabwe, Zambia, Malawi e DRC. Stato: in finanziamento e in parte implementato. Costo previsto: \$ 2,35 miliardi

3. Corridoio centrale

Interessa il trasferimento di persone e merci tra Tanzania, Uganda, Rwanda, Burundi and DRC. Stato: in finanziamento e in parte implementato. Costo previsto: \$ 840 milioni

4. Beira-Nwacala, corridoio multimodale

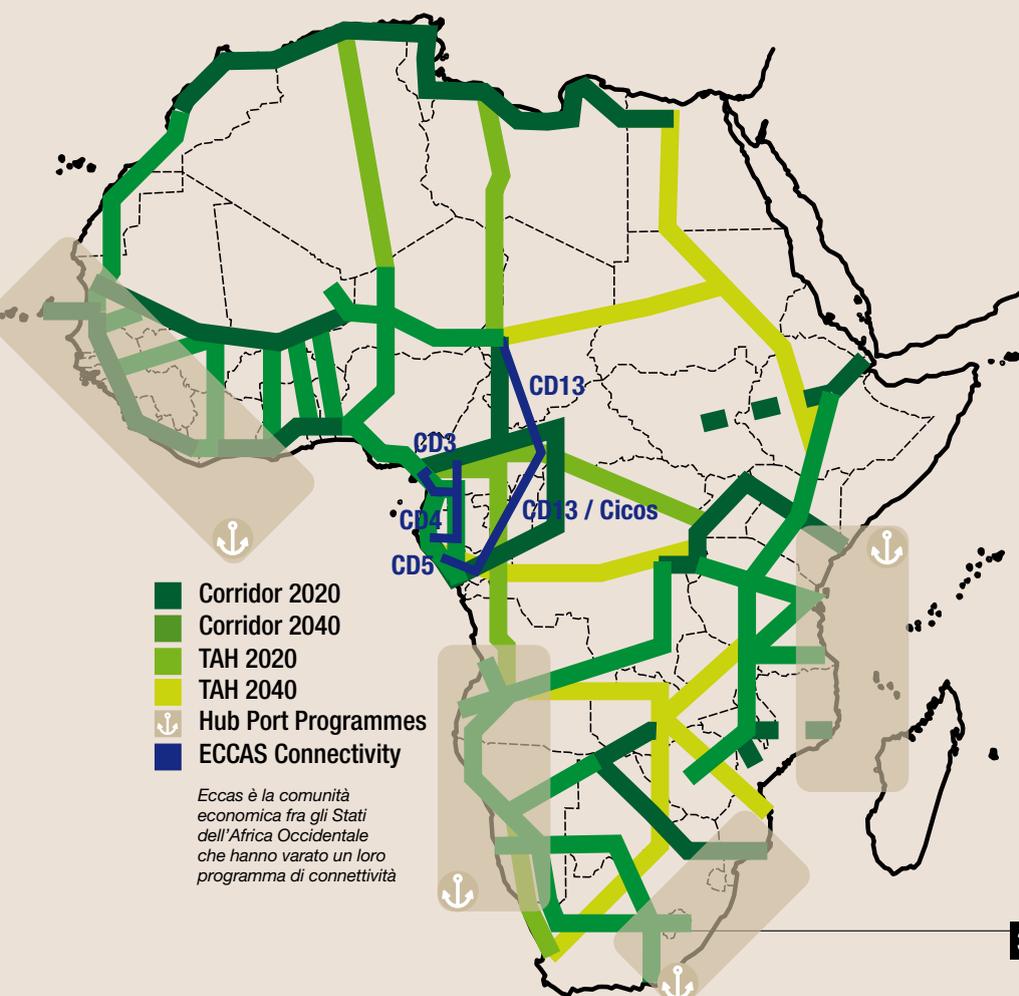
Ricostruzione della rete ferroviaria e stradale per migliorare la capacità del porto di Beira in Mozambico e consentire lo sfruttamento delle risorse naturali nella valle dello Zambesi. Stato: in finanziamento e in parte implementato. Costo previsto: \$ 450 milioni

5. Lamu Gateway

Sviluppo portuale in grado di assecondare la domanda di importazione in East Africa. Stato: in finanziamento e in parte implementato. Costo previsto: \$ 5,9 miliardi

6. Southern Africa Hub Port

È un programma che punta a incrementare la capacità dei porti nella parte sud del continente. Stato: in finanziamento e in parte implementato. Costo previsto: \$ 2,27 miliardi



Potenziale verde

Sarà il business dei prossimi decenni. Molti ci credono e si stanno già attrezzando. Ecco alcune delle esperienze interessanti

di Franco Canevesio

Il gruppo controllato dall'uomo più ricco dell'Africa, il nigeriano Aliko Dangote, ha previsto di investire nei prossimi tre anni 3,8 miliardi di dollari nella produzione di zucchero e riso e 800 milioni di dollari in

quella di latte in Nigeria. In Ghana Ernesto Tarricone, un italiano trasferitosi nell'ex Costa d'oro negli anni 60 del secolo scorso, dove è diventato l'uomo più ricco del paese con un giro d'affari di 1,4 miliardi di dollari, ha deciso di diversificare in agricoltura comprando 4 mila ettari di terra

per coltivare ananas e si sta preparando a mettere a coltura 1.700 ettari sulle isole del Capoverde per produrre pomodori ciliegine. In Sudafrica il gruppo Pioneer Foods, uno dei colossi continentali, sta effettuando acquisizioni strategiche di aziende agroalimentari in varie regioni per

Testimonial/Alberto Rota

BIOSTALLA PADANA, MODELLO AFRICA

Tra le tante sorprese che riserva l'Africa c'è anche quella di trovarci dentro un po' di pianura padana. In questo caso, a rappresentare l'Italia produttiva, è la Rota Guido, fondata nel 1964 a Fiorenzuola d'Arda, provincia di Piacenza. Il suo core business è studiare, sviluppare e produrre tecnologie legate all'allevamento utilizzando impianti di biogas come fonte energetica. «In Africa, in nove anni, abbiamo realizzato una ventina di interventi. Siamo partiti dal Sudafrica per poi espanderci al Nord, in Marocco, Tunisia e Algeria», ha spiegato



Alberto Rota e sotto una delle biostalle. In Africa ne hanno già installate una ventina

Alberto Rota, ceo dell'azienda assieme a Francesca, sua sorella. In Sudafrica, l'azienda ha costruito tre stalle per vacche da latte: 2 milioni di investimenti per realizzare impianti per 500, 800 e 1.000 animali, mentre l'Algeria potrebbe diventare ben presto la prima sede africana. A mezz'ora di macchina dalla capitale Algeri sta per partire la costruzione di una stalla con annesso impianto per la macellazione di 300 tori al giorno, con impianti biogas da 300 kwh per il recupero elettrico e termico dagli scarti della macellazione e dai liquami. «I lavori dovrebbero incominciare in ottobre e concludersi entro maggio 2018 con un investimento di 13 milioni di euro», ha spiegato Rota. Altri progetti, soprattutto stalle con impianti di biogas, potrebbero vedere presto la luce in Zimbabwe, in Camerun, Senegal e in Costa d'Avorio. «Siamo impegnati in tre progetti in Kenya: tre impianti completi, integrati, che ospiteranno 1.000 mucche per i quali forniamo tutto: impianto idrogas, struttura, mezzi per coltivazione e in più la formazione che occuperà i nostri addetti per almeno due anni», ha aggiunto Rota. In totale è un investimento di un centinaio di milioni garantiti da Sace, schierata al fianco della pmi piacentina a tutela del business e della solvibilità delle banche africane che supportano i lavori. In uno dei tre interventi la Rota Guido è capofila di 11 pmi italiane impegnate nella costruzione di una fattoria dotata di tecnologie innovative e completamente autosufficiente a livello energetico, in grado di produrre circa 30 mila litri di latte, 1,2 tonnellate di carne, 1 megawatt di energia al giorno proveniente da biomasse e oltre 1,5 megawatt di energia quotidiana generata da pannelli solari. «Realizziamo circa 300 interventi l'anno, con almeno 200 stalle costruite annualmente», ha rivelato Rota, che ha previsto per quest'anno un fatturato di circa 52 milioni di euro, quasi un 30% in più del 2016.



Nella pagina accanto e qui sopra, il variegato panorama agricolo del Rwanda, la cui economia, in crescita stabile intorno al 9%, dipende per il 90% dell'agricoltura, in particolare dal caffè, 50% delle esportazioni

espandersi in nuovi mercati africani e superare le barriere alle esportazioni. Intanto sir Norman Foster, l'archistar inglese, e il suo team stanno mettendo a punto l'implementazione del primo aeroporto per droni in Uganda, da dove partiranno gli apparecchi per tenere sotto controllo le colture attraverso un sensore specifico, generando immagini accurate rispetto a quelle satellitari, che consentiranno un maggior controllo sullo sviluppo dei raccolti. Sono solo alcuni dei tanti esempi di quanto si sta muovendo in quello che analisti

e molti imprenditori considerano il business del futuro in Africa, dove i numeri mettono di fronte a una realtà paradossale e ineludibile. Più del 70% della popolazione africana, quindi circa 750 milioni di individui, dipende dall'agricoltura di sussistenza per cibo, posti di lavoro e reddito. Allo stesso tempo il continente ha un immenso potenziale per nutrire sé e il mondo, ospitando oltre il 60% delle terre coltivabili del pianeta. Ma questo potenziale è inespresso, perché l'Africa è uno dei grandi importatori di prodotti alimentari. Entro il 2025 si stima che le importazioni passeranno dagli attuali 39 miliardi di dollari a oltre 110 miliardi. Intere nazioni si stanno dando da fare da fare per mettere in mostra la loro mercanzia a favore dell'agrobusiness, per moltiplicare gli

esempi virtuosi, come l'esportazione delle mele in Egitto, secondo mercato per il frutto italiano, che in quattro anni ha più che quadruplicato l'export arrivato a quasi 200 milioni di dollari. La percezione di questo potenziale è stata palpabile quest'anno a Meknes, in Marocco, dove si è svolto in aprile il più importante appuntamento nel continente africano sui temi dell'agricoltura sostenibile.

Con l'Italia ospite d'onore, in virtù di una riconosciuta leadership internazionale nell'agricoltura biologica, la manifestazione ha attirato più di 1 milione di visitatori da tutto il mondo, e 1.200 espositori in rappresentanza di 63 paesi. Italia e Marocco hanno presentato il progetto Bio Beef inaugurando un centro tecnologico

che monitorerà la sicurezza sanitaria dei prodotti alimentari, in particolare delle carni bovine tramite l'utilizzo di una ventina di macchinari tutti made in Italy.

Lo show italiano al Siam ha messo in evidenza, tra le decine di partecipanti, anche realtà giovani e agguerrite che affrontano l'enorme mercato africano senza complessi. «Ci siamo affacciati al mercato nordafricano per vendere online le attrezzature dedicate alla raccolta delle olive, al filtraggio di liquidi alimentari e cosmetici, alla potatura e all'irrorazione», ha spiegato

«Siamo impegnati in tre progetti in Kenya: tre impianti completi, integrati, che ospiteranno 1.000 mucche»



a *MFI* Moris Fiore, 37 anni, ceo di Trev, che dalla provincia di Chieti, nel 2012, si è inventato un e-commerce dedicato ad agricoltura, giardinaggio, zootecnia, enologia, con prodotti realizzati da aziende partner, tra cui Cillitek, che offre soluzioni per migliorare la raccolta delle olive, la patatura e l'enologia. «Su evvvai.com vendiamo tutto quello che può servire a chi ha un semplice giardino o si occupa di agricoltura con una impresa». Partita da un target italiano ed europeo Trev, l'anno scorso, ha ampliato il suo bacino d'utenza. «Entro

il 2018 vogliamo andare in rete con un sito specifico, destinato all'Africa per produrre e commercializzare prodotti adatti alle loro esigenze», ha spiegato Fiore.

Ma è evidente che la chiave del business sarà la presenza diretta sul territorio per sfruttare con tecniche moderne le potenzialità dei terreni e andare incontro alla domanda crescente.

In Nigeria, per esempio, che pur essendo il secondo produttore africano di pomodori spende 300 milioni l'anno per importare concentrato, molto utilizzato nella cucina locale, il governo ha fatto appello per coprire al più presto la differenza fra la produzione, 1,5 milioni di tonnellate, e la domanda, 2,3 milioni di tonnellate. E lo stesso sta succedendo in Etiopia, dove la superficie coltivata a pomodoro ha raggiunto 5.300 ettari ma il prodotto viene venduto quasi esclusivamente fresco a poco più di 30 centesimi al chilo, troppo poco per dare un reddito accettabile.

Per questo gli interventi di aiuto nei singoli paesi puntano a far crescere il valore aggiunto delle produzioni con sementi migliori, tecniche di coltivazione più sofisticate, manodopera più agguerrita. Nella regione di Oromya, in Kenya, è in corso un progetto, con finanziamenti dalla cooperazione per 2,4 milioni di euro in tre anni, che punta a migliorare la catena del valore in una delle regioni agricole più problematiche. «Si basa su tre coordinate: orticoltura, grano duro e pomodori per l'industria».

Tre settori che hanno bisogno di grandi aiuti», ha confidato a *MFI* Annarita Antonelli, coordinatrice di Ciheam Bari, il centro mediterraneo di studi agronomici, organizzazione intergovernativa. L'Etiopia è un paese simbolo dei problemi da affrontare sul campo: su una popolazione di 88 milioni di persone la campagna ne impiega il 78% che contribuisce a generare il 40% del pil. L'agricoltura familiare fornisce il 95% della produzione agricola ed è praticata da 12,7 milioni di agricoltori che coltivano una superficie media di un ettaro, per un settore che vanta una crescita annuale del 6,6%, che al 2020 potrebbero crescere all'8%. Nonostante i progressi in corso, le aree rurali sono afflitte da malnutrizione (il 40% dei bambini sotto i 5 anni risultano cro-



Dall'alto: un'immagine di Parcagro, il più moderno e attrezzato parco agroindustriale del Congo, su un'area di 80 mila ettari. Sotto, contadini in Etiopia nella regione di Oromya, dove la cooperazione internazionale sta finanziando un progetto di sviluppo. Qui sopra, campi in Angola, uno dei paesi più vocati all'agricoltura

Testimonial/Francesco Kluzer

CONCIMI BIO PER SPINGERE LA PRODUZIONE

Il loro principale terreno di battaglia sono i vigneti del Magrheb, dove i produttori di uva da tavola pugliesi e spagnoli vanno a coltivare perché il terreno è più fertile, gli affitti abbordabili, la manodopera a basso costo, la fiscalizzazione agevolata e il clima permette di raccogliere prima rispetto all'altra sponda del Mediterraneo. «Ma nella fascia del Sahel la pianta è esposta a temperature molto alte di giorno e a sbalzi termici choc la notte che generano forti stress nelle piante», ha raccontato a *MFI* Francesco Kluzer presidente di Alba Milagro, specializzata nella produzione di fertilizzanti, «in questi casi



Francesco Kluzer, presidente di Alba Milagro

forniamo concimi che contengono antiossidanti e concimi antistress che aiutano le piante a fronteggiare al meglio ambienti ostili nell'agricoltura tradizionale e in quella bio». Uno dei maggiori clienti dell'azienda lombarda, che fa parte del gruppo chimico Icap-Sira, è Zniber, il più grande produttore di vino del Marocco, il Celliers de Meknès, di cui vende 35 milioni di bottiglie l'anno. Un altro gigante che si rifornisce da Alba Milagro è il gruppo norvegese Yara, di fatto monopolista sul mercato africano dei fertilizzanti. «Per il mercato africano produciamo anche fertilizzanti che servono a rafforzare il sistema immunitario delle piante esposte a batteri e funghi, anticrittogramici e altri

prodotti fitosanitari», ha sottolineato Kluzer. Una caratteristica di Alba Milagro è l'uso di materie prime di origine naturale, come il chitosano, ottenuto dalla macinazione dei gusci di crostacei, che non presenta controindicazioni per le piante. Ma il bio ha un costo che va da 4 a 10 volte i concimi chimici. «In Kenya, un paese che si affaccia all'export, soprattutto con le grandi comunità britanniche che producono per i siti turistici, per i grandi resort, è prioritario offrire prodotti di qualità», spiega Kalembe. Il prodotto più richiesto, oltre ai concimi generici, gli npk fatti con azoto, fosforo e potassio, sono gli estratti di alghe, anche questi utilissimi a rinforzare il sistema immunitario. «In Sud Africa stiamo partendo con gli antistress, le vitamine e gli aminoacidi, proteine di organismi animali e vegetali che permettono alle piante di svilupparsi e formare bene la radice», ha raccontato Kluzer.

**Rödl & Partner**

Un modello vincente per l'Africa

Eugenio Bettella, managing partner dello studio Rödl&Partner, che ha all'attivo 350 imprese accompagnate nell'area sub-sahariana, analizza come ottimizzare l'approccio a quei mercati

Lo Studio accompagna le imprese in Africa sub-sahariana dal 2007, allorché questa parte del continente parlava italiano limitatamente ad alcune società, operanti soprattutto nel mondo delle infrastrutture. La scarsa conoscenza del continente e le grandi opportunità in essere ci hanno spinto ad attivare un Africa Desk presso la nostra sede di Padova che ha iniziato ad operare in stretto collegamento con la nostra sede di Johannesburg e Cape Town, che fungeva da hub per il continente. Così abbiamo iniziato a fornire una duplice assistenza alle imprese italiane, ossia una di sviluppo business, e una, più tecnica, di matrice legale e fiscale; il pensiero è stato quello di aiutare le imprese nella conoscenza dei vari mercati africani, nella ricerca di opportunità di business e partnership e, infine, nella protezione dei loro investimenti.

La formula ha riscontrato un grande successo con oltre 350 imprese accompagnate nei mercati più interessanti quali Sudafrica, Ghana, Nigeria, Angola, Mozambico, Kenya, Senegal, Niger, Etiopia, in virtù di mandati individuali o in collaborazione con enti camerali ed associativi, tra cui FederLegnoArredo, Promos Milano, Veneto Promozione, Made in Vicenza, Camera di Commercio di Udine oltre a molte Confindustrie territoriali. Di affari le imprese ne hanno conclusi parecchi grazie alla nostra assistenza, ma, la tendenza a limitare all'esportazione le proprie attività, ha spesso penalizzato il prosieguo delle relazioni tra le imprese e i vari operatori africani. La dispersione di energie nel tentativo di coprire quanti più territori possibili ha fatto il resto. E la conseguenza finale è stata quella che le imprese hanno ottenuto riscontri nel breve periodo per poi perdere nel medio lungo periodo la presa sui vari mercati nei quali erano state da noi introdotte e assistite.

Nella costante ricerca di un modello vincente, abbiamo, quindi, iniziato ad orientare le imprese verso percorsi più virtuosi, limitando le missioni collettive, che rimangono pur sempre occasione di conoscenza (abbiamo già pianificato una nuova missione in Sudafrica e Kenya su mandato di Confindustria Emilia Romagna, per la quale attendiamo conferma finale di finanziamento dalla Regione), e concentrando l'attenzione verso soluzioni più mirate. In altre parole, studiamo con l'impresa un percorso individuale che parte da un'analisi dei mercati, delle loro caratteristiche, delle opportunità che offrono nel pubblico e nel privato per poi condividere la formula di collaborazione ideale con gli operatori locali, sempre che non si tratti di investimento diretto. Fatto il profilo del partner segue poi la ricerca e selezione grazie ad una consolidata rete di co-



Il progetto di Konza, in Kenya, la prima smart city del continente. Il Kenya è attualmente uno degli hub di sviluppo più importanti

noscenze che abbiamo maturato in oltre dieci anni di frequentazione dei vari mercati. La consulenza si chiude con l'assistenza nel percorso che passa dalla scelta del partner alla negoziazione e conclusione della collaborazione sotto forma contrattuale o societaria. Questo percorso sta generando notevoli soddisfazioni.

Molto interessanti sono le opportunità offerte dall'East Africa, dove il Kenya funge da hub regionale, in particolare nei settori delle infrastrutture, energia, costruzioni e agro processing. In Kenya, nello specifico, ci stiamo attualmente occupando di creare partnership tra operatori italiani e locali nel settore delle energie rinnovabili e del social housing. Tali collaborazioni sono finalizzate alla realizzazione di attività di produzione/assemblaggio di beni che avranno un sbocco immediato nel mercato locale, oltre che nei paesi della regione ove le regole del COMESA e dell'ECA consentono l'esportazione in regime di riduzione/esenzione di dazi.

Altrettanto interessante è il Ghana, altro hub regionale sempre di matrice anglosassone e politicamente stabile cui stiamo guardando con alcuni operatori italiani nei medesimi settori sopra citati, sulla spinta di una netta ripresa dell'economia che, secondo le stime del Fondo Monetario Internazionale, crescerà del 5,8 per cento nel 2017 e potrebbe arrivare a un +9,2 per cento nel 2018.

Stiamo anche lavorando alla ricerca di un'azienda da acquisire per conto di una multinazionale del settore energy che, avendo fretta di aggredire il mercato dell'East Africa intende avviare un percorso più rapido anziché iniziare con una operazione greenfield. Ma, poiché non tutti hanno la forza economica di aggredire i mercati come gli operatori di cui sopra, abbiamo ragionato anche in un'ot-

tica meno onerosa e più graduale, spingendo le imprese verso un percorso di presidio commerciale nei singoli mercati, sia in rete che individualmente, tramite risorse selezionate in loco ed a loro dedicate che consentano la mappatura del mercato, l'introduzione del prodotto e del brand e, quindi, un aumento significativo delle possibilità di concludere affari. Grazie alla progressiva penetrazione del mercato locale e di quelli limitrofi, questo percorso, permette all'impresa di realizzare un radicamento diretto nel mercato, una volta presa confidenza e fiducia con i risultati nel frattempo acquisiti. In questo contesto si è recentemente collocata un'iniziativa di rete in collaborazione con FederlegnoArredo in Nigeria e alcune altre in Kenya per conto di imprese di diversi settori legate al mondo delle Costruzioni e dell'Energia.

Interessante è stato, da ultimo, l'accompagnamento di alcune imprese in contesto di pubblici appalti o di fornitura al pubblico ove abbiamo assistito l'impresa tanto nella fase di selezione e partecipazione alle singole gare quanto alla negoziazione e conclusione dei contratti commerciali per valori di rilevante importanza in East Africa.

Quanto sopra ha trovato, e deve parimenti trovare in futuro, uno strategico sostegno da parte di SACE che, grazie ai suoi prodotti, ha la possibilità di sostenere le imprese in operazioni di export. Questo sia nel privato che nel pubblico laddove le gare di appalto sono spesso indette con la formula dell'EPC plus finance contro garanzia sovrana. Molte le pratiche sul tavolo di Sace, oggi, a riprova della qualità dell'offerta commerciale italiana. Ma senza un adeguato sostegno del nostro sistema paese e di quello bancario, poco si potrà fare in un continente dove chi porta la finanza a minor costo spesso vince la sfida.

Nel contempo, il nostro Africa Desk ha maturato grande esperienza nella gestione delle operazioni di diversa natura e taglio oltre ad essersi arricchito di nuovi profili professionali e di solide partnership con operatori in loco, non ultime le nostre sedi Sudafricana, Ghanese e di Nairobi e l'Associazione per il Commercio Italo Keniano.

Guardiamo, quindi, al prossimo futuro con la serenità di una expertise unica maturata nell'ultimo decennio e con l'intenzione di allargare la nostra conoscenza e competenze agli operatori europei ed arabi con cui già dialoghiamo e che guardano con analogo interesse la rapida evoluzione di un continente ove le imprese italiane potranno pur sempre agire quali subappaltatori laddove non possano essere competitive commercialmente o finanziariamente, come del resto avvenuto di recente per una nota impresa italiana che si è resa subappaltatrice di un operatore cinese nel contesto di un progetto energetico di grandi dimensioni in East Africa

Testimonial/Augusto Cremonini

ANGOLA, MOZAMBICO E CONGO, CREMONINI FA IL TRIS NEL SUB-SAHARA

«Operiamo in Angola dall'inizio degli anni 80, e riteniamo comunque strategico continuare a investire nel Paese, nonostante le difficoltà che attraversa». Augusto Cremonini, presidente e ceo di Inalca F&B, che in Africa ha già impiantato 15 piattaforme distributive e tre impianti di produzione per la lavorazione di prodotti a base di carne, non si è lasciato scoraggiare dalle difficoltà incontrate negli ultimi due anni in Angola, uno dei paesi che più ha risentito del calo entrate petrolifere, costretto a una stretta finanziaria durissima. Nella provincia di Cuando Cubango, al confine con la Namibia, in un'area da 50 ettari, il gruppo di Modena, uno dei leader europei nel settore carni e distribuzione organizzata, 3,7 miliardi di fatturato nel 2016, stava completando uno dei progetti più moderni e innovativi in Africa, un impianto di macellazione da 500 capi al giorno, sostenuto da allevamenti nella zona, una delle più ricche e ben attrezzate per il pascolo in tutta l'Africa Sub sahariana. L'anno scorso, quando era già in vista il traguardo, i lavori si sono fermati, ma potrebbero riprendere quest'anno. Ma all'Inalca hanno già la testa sulla prossima mossa, una nuova piattaforma distributiva multiprodotto a Luanda, la capitale del paese, dove l'anno scorso Inalca ha acquistato un terreno su cui realizzare, in joint venture con un socio locale, un grande centro di distribuzione per i prodotti agricoli freschi. Ha anche reso operativa una nuova piattaforma a Viana, 70 mila abitanti nella provincia di Luanda, che va a rinforzare il numero degli impianti angolani assieme alle due piattaforme di Luanda e a quella di Lobito. Tanto interesse per l'Angola si spiega con i 30 milioni di fatturato generati nel paese, l'11% dei 270 milioni fatturati nel continente nel 2016, su un totale azienda di 1,7 miliardi di euro. Un altro paese dell' Africa sub sahariana dove Cremonini sta puntando le sue carte, nonostante l'instabilità politica, è il Mozambico, dove Inalca ha messo in funzione le piattaforme distributive di Maputo, per la cui realizzazione ha investito 1,8 milioni di euro tramite Inalca Mocambique e quella di Beira, seconda città del Paese. Sono investimenti che fanno parte di un pacchetto molto più importante di 10 milioni di euro, che serviranno a costruire anche qui un magazzino e un impianto di lavorazione



Quando-Cubango, una delle province agricole più ricche dell'Angola, grande metà dell'Italia e abitata da mezzo milione di persone. Sotto, Augusto Cremonini, presidente e ceo di Inalca F&B



delle carni, tutti impianti attrezzati per la gestione della catena del freddo, con celle per stoccare tutti gli alimenti, dalla frutta alla pasta, al fresco, ai surgelati.

È fermo, invece, il progetto della piattaforma di Pemba, al nord del Mozambico, dove Inalca ha già acquisito un terreno di 14.500 mq. Il terzo polo di sviluppo in questa parte dell'Africa è in Congo, in entrambe le repubbliche. A Brazzaville, l'azienda modenese ha ampliato una serie di celle frigorifere stanziando a

bilancio 2,4 milioni di euro da utilizzare anche per un nuovo impianto a Pointe Noire, considerata la capitale economica del Paese. A Kinshasa, Inalca ha investito 1,6 milioni di euro per acquistare camion e rimorchi in modo da migliorare l'efficienza logistica nel Paese e si appresta a mettere mano al progetto di costruire una banchina portuale a Matadi, sul fiume Congo.

I prossimi paesi nel mirino saranno quelli dell'Africa occidentale, Costa d'Avorio e Senegal dove dovrebbero sorgere due nuove piattaforme distributive.

«Operiamo in Angola dall'inizio degli anni 80, e riteniamo strategico continuare a investire, nonostante le difficoltà che vive»

milioni di tonnellate di merci deperibili, il 25% del consumo di questi paesi, potrebbero essere salvate. Ma freddo significa energia, ed energia a basso costo, ma il made in Italy può ugualmente studiare soluzioni adatte alle esigenze locali più diverse. «Lavoriamo in partnership con società di ingegneria e progettazione locali per fornire soluzioni particolari, dalle grandi celle per lo stoccaggio dei surgelati all'impianto di produzione del ghiaccio in blocchi da 30 tonnellate al giorno in Nigeria o di surgelazione del polpo in Marocco», ha raccontato Valerio Pellanda, ceo di Friostar, un epc specializzato sull'Africa e il Medio Oriente, con oltre 100 progetti installati nel mondo. In Ghana ha una società sorella, la Euroequipment Ghana, che si occupa di gestire i contratti e i clienti in Africa occidentale, e sul fronte opposto cura un mercato che va dall'Angola al Mozambico, al Kenya, alla Tanzania, all'Etiopia. ■

nicamente malnutriti) che costa ogni anno alle casse dello Stato un 16,5% del pil.

IL PROBLEMA DEL FREDDO

Uno dei problemi più seri nell'agroali-

mentare africano, non è il caldo, ma la mancanza di una catena del freddo che riduca gli sprechi di materia prima. La Fao stima che gli alimenti persi in un anno nell'Africa Sub Sahariana sono all'incirca il 25-30% per i prodotti ani-

mali e il 40-50% per frutta e verdura che, nell'Africa del Nord, diventano il 55% per frutta e verdura, 22% per la carne e 30% per il pesce. Basterebbero gli stessi standard di refrigerazione dei paesi industrializzati, che più di 200



Da un'azienda bresciana un'innovazione nel mondo del calcestruzzo

Blend Plants trasporta, dosa e mescola al momento gli ingredienti per un mix-design di qualità

Blend Plants, azienda con sede a Rodengo Saiano (BS), produce impianti mobili per il calcestruzzo dal 1983 e si è sviluppata negli anni grazie all'esperienza acquisita sui cantieri. Nel 2010 è stato avviato un processo di sviluppo verso i mercati esteri che ora rappresentano il 90% del fatturato azienda-



le. Oltre ai paesi europei, Blend è presente sui mercati africani, del sud-est asiatico e del sud America grazie anche alla fabbrica argentina di La Plata.

La volontà di proiettare la tecnologia Blend nel futuro porta l'azienda, composta da uno staff di circa 42 elementi, a conoscere in modo approfondito le esigenze dei clienti anche attraverso specifiche ricerche di mercato per indirizzare al meglio la progettazione.

Ne deriva la possibilità di una produzione sul campo, con l'ausilio di un impianto completamente indipendente da centri di carico, efficace anche per minime quantità di calcestruzzo da disporre rapidamente in cantiere. Non si tratta di un sogno bensì di una realtà che Blend offre da anni ai suoi clienti, in virtù di una macchina mobile ad alta tecnologia. Il modulo si traduce nella sorprendente E-series che prevede un consumo contenuto di cemento e additivi con la riduzione di rischi di deterioramento per trasporto, soste e fattori climatici.

Gli elementi sono trasportati in settori separati della macchina e la per-

centuale di ogni componente può essere stabilita al momento dello scarico per produrre calcestruzzi, malta, misti cementati, asfalto a freddo e terre stabilizzate.

Ad ogni fase del processo di lavorazione realizzato dall'impianto mobile Blend, corrisponde un puntuale monitoraggio attraverso una strumentazione elettronica (gestibile dal pannello di comando con trasmissione dati e usb, oppure tramite radiocomando). Il computer intelligente che governa la mac-

china controlla la pesatura del cemento e degli inerti, oltre al dosaggio degli additivi e dell'acqua. Un programma automatico di lavaggio, alla fine della lavorazione, pulisce mescolatore e nastro: 30-50 litri sono sufficienti per lavare l'intera macchina senza necessità dell'impianto di riciclo per acqua inquinata.

Blend ha realizzato la serie E che nasce come impianto mobile per la produzione di calce-

struzzo e comprende le versioni: Stationary, cioè fissa; Railway, allestite su vagoni; Truck, allestite su autocarro.

Completamente indipendente da impianti di betonaggio, la versatile macchina è ideale per l'impiego in getti distanti dai punti di carico oppure negli scarichi frazionati e in tutti i cantieri dove è impossibile o molto difficoltosa l'installazione di impianti tradizionali di approvvigionamento.

Blend Plants ha ottenuto anche due premi dal Consorzio Ditecfer, il Distretto per le tecnologie ferroviarie, l'alta velocità e la sicurezza delle reti che ha sede a Pistoia.

«Siamo venuti in contatto con il Consorzio Ditecfer» - spiega Paolo Leonardo Biglieri, amministratore delegato di Blend Plants - «invitati dall'associazione ArtValley in occasione di una manifestazione internazionale dedicata all'armamento ferroviario, anche se collaboravamo con alcuni partner del consorzio (in qualità di fornitori) da vari anni». Abbiamo vinto con le nostre due più importanti realizzazioni recenti, l'agitatore per calcestruzzo MX08, progettato per il Consorzio Monte Ceneri e l'impianto di betonaggio per applicazione ferroviaria sviluppato per la London Underground".

Per la London Underground, la metropolitana di Londra, l'esigenza era di ricostruire il fondo di un vero e proprio monumento dei trasporti su ferro. Blend segue una ben precisa strategia imprenditoriale che sta sviluppando a livello internazionale, come ben spiega Paolo Biglieri: «Ogni nostro sforzo è mirato ad individuare ben precise nicchie di mercato ad alta specializzazione, in cui i fattori fondamentali per avere successo sono la qualità innanzitutto, ma anche (e forse soprattutto) la capacità di sviluppare soluzioni su misura per ben precise problematiche dei nostri clienti».



The Big Game

Demografia, urbanizzazione, crescita della classe media aprono grandi opportunità a chi è in grado di offrire idee, valore aggiunto e investimenti in loco. Ecco perché

di Martina Mazzotti



«**S**e non ci sei non existi». L'hanno detto a chiare lettere i tre big dell'industria italiana e mondiale, presentando in giugno, a Milano, l'African Economic Outlook 2017 dell'Ocse. «In Africa non c'è una carenza di domanda, il problema è la carenza di offerta», ha fatto eco nella stessa occasione Louise Mushikiwabo, ministro degli Esteri del Ruanda, spesso paragonato alla Svizzera del Continente nero, nonostante il suo non lontano, terribile, passato. Sul perché esserci non ci sono, quindi, dubbi. Il megatrend di una domanda crescente è evidente, e conviene dare retta a Lapo Pistelli ministro degli Esteri di Eni, la multinazionale del petrolio più presente in Africa, a Pietro Salini, numero uno di Salini-Impregilo che ha portato a termine oltre 400 grandi opere in quel continente, o a Francesco Paolo Fulci, presidente della Ferrero, che produce merendine e ovetti in Camerun e Sudafrica e li esporta in tutti i Paesi dell'Africa. Ma non sono solo i trend dei consumi la ragione pregnante. «Offre moltissime possibilità di crescita e meno concorrenza, e premia chi va oltre i luoghi comuni», ha spiegato a *MFI* Giovanni Ottati, fondatore di VueTel, telecomunicazioni,

In alto, la squadra, tutta africana, dello studio di Accra (Ghana) di Now Available, l'agenzia pubblicitaria fondata da Emanuele Nenna che sta per aprire la sua seconda sede africana in Costa d'Avorio. A destra, gli artigiani di Moroso a Dakar con al centro il designer Marc Thorpe. A fianco del titolo, alcuni pezzi della collezione M'Afrique prodotti da Moroso in Senegal con l'antica tecnica dell'intreccio.

la cui storia di imprenditore partito da zero (articolo a pagina 24) è paradigmatica delle opportunità e delle sfide di quella parte del mondo. «In cui i consumatori sono giovani e molto più ricettivi rispetto agli occidentali», ha aggiunto Emanuele Nenna, pubblicitario di lungo corso, che dal Ghana aiuta le multinazionali autoctone ed europee a vendere i loro prodotti. L'Africa è, però, anche un mercato che si sta trasformando rapidamente. «In molti settori consumer comincia a



farsi strada una forte concorrenza locale, che ha ancora da imparare e con cui è quasi sempre possibile lavorare in sinergia», ha aggiunto Vittorio Alpi, capo dell'azienda di famiglia leader nella produzione di legname e superfici decorative in legno composto. «La strategia per avvicinare i consumi e il retail deve passare per

la creazione di valore aggiunto. In Africa c'è una grande sete di competenze e di qualità», ha insistito Fabio Santoni di NoveConsulting, che si occupa di Africa da vent'anni. Già direttore commerciale di una società che gestiva la partecipazione a gare per la fornitura di beni e servizi per progetti finanziati da Banca

Testimonial/Vittorio Alpi

«DA QUELLA CHIATTA, IN CAMERUN...»

Nei primi anni 60, all'inizio, importavano tronchi interi di quasi un metro di diametro di Ayous dalla Nigeria. Ma bastarono pochi anni al padre di Vittorio Alpi, 60 anni, oggi numero uno dell'azienda omonima di Modigliana (Forlì) leader nella produzione di legname, 142 milioni di fatturato ed export in 60 Paesi del mondo, per accorgersi che era indispensabile la produzione in loco per abbattere i costi di importazione. Come fare con guerre e instabilità politica? Fu così che Alpi senior ebbe un'idea geniale.



Vittorio Alpi e alcuni esempi di superfici decorative disegnate esportate in tutto il mondo dall'azienda di Modigliana. Sopra, la sfogliatura nello stabilimento in Camerun



Domanda. Che cosa fece?

Risposta. Realizzò uno stabilimento galleggiante e trasportabile. L'instabilità politica in Nigeria, in particolare, toglieva

il sonno a chi decideva di fare il salto. Così mio padre ebbe l'idea di commissionare al cantiere Rosetti il progetto di una chiatta lunga 80 metri e larga 15 su cui fosse possibile montare l'attrezzatura necessaria a eseguire la prima sfogliatura, per ottenere un sottile foglio di legno.

D. Come andò a finire?

R. Non era ancora finito il laboratorio galleggiante quando la Nigeria, appena entrata nell'Opec, decise nel 1974 di proibire l'esportazione di qualsiasi tipo di legname, anche lavorato. Allora con un rimorchiatore spostammo la chiatta in Camerun, paese che è rimasto il nostro principale punto di riferimento nel continente.

D. Come si è evoluto il business?

R. Una volta tranquillizzati dal clima che si respirava in Camerun, nel 1978 aprimmo anche un primo stabilimento a terra e nel giro di qualche anno capimmo che per completare il lavoro di verticalizzazione dell'azienda il passo successivo era quello di diventare dei produttori di legno.

D. Il passo successivo qual è stato?

R. Dall'inizio degli anni 80 abbiamo cominciato a operare in Camerun anche come società forestale, per avere il controllo sulle foreste e quindi sull'approvvigionamento della materia prima.

D. Come vi siete organizzati?

R. In Camerun non si può comprare terreno, si possono ottenere dallo Stato licenze di sfruttamento forestale di durata trentennale. Oggi abbiamo licenze per un totale di 500 mila ettari.

D. Perché una simile estensione?

R. Il paese da diversi anni aderisce alle linee guida della Banca Mondiale per la preservazione ecologica della foresta. Il che significa che ogni anno è possibile sfruttare non più di un trentesimo della licenza per favorire un piano di rotazione, e bisogna attenersi a un diametro minimo di taglio del tronco di Ayous di 80 centimetri.

D. La rotazione è economicamente sostenibile?

R. Abbiamo già sperimentato un ciclo completo e il sistema funziona. In molti siti stiamo passando per la seconda volta e troviamo esattamente le quantità di legname di partenza. È uno sfruttamento a basso impatto ambientale che si aggira intorno al taglio in media di un albero per ettaro. In questo modo la foresta costituisce davvero una risorsa rinnovabile e una fonte di ricchezza inesauribile.

D. L'Africa è un mercato anche per il prodotto finito?

R. Il Camerun è un importantissimo mercato per la nostra linea produttiva di legno compensato. Il prodotto di punta che lavoriamo in Italia, ovvero le superfici decorative, le esportiamo in quote piccole, ma in crescita, in Egitto, Marocco, Tunisia e più recentemente in Sudafrica, Nigeria ed Etiopia, un mercato molto vivace.

D. Nel frattempo in Camerun siete cresciuti?

R. Il nostro stabilimento storico oggi conta tre linee di sfogliatura e inoltre abbiamo aperto una grande segheria nel cuore della foresta. In tutto impieghiamo 1.500 persone, guidate da manager reclutati sul mercato internazionale e in Camerun, dove vedo emergere una nuova classe dirigente competente, con studi all'estero e formazione di stampo internazionale. Molti camerunensi vengono a studiare economia e ingegneria in Italia, noi siamo in contatto con le università per intercettare i neolaureati pronti per essere integrati nel nostro business.

D. E lo stabilimento galleggiante, che fine ha fatto?

R. Per molti anni è stato in Costa d'Avorio, di recente, l'abbiamo venduto a un gruppo senegalese concorrente. Ma qui la fame di materiale da costruzione, legname e compensato sembra inesauribile. Il vincolo non è sul lato delle vendite ma dell'offerta, che non riesce a soddisfare l'enorme e crescente domanda.

Mondiale, Comunità Europea, Banca Africana per lo Sviluppo e Unido, Santoni ha messo a frutto la sua rete di relazioni africane con una missione molto precisa: portare la Pmi italiana in quel mercato. Da quando ha avviato NoveConsulting nel 2011 ha aiutato una cinquantina di aziende a tastare il mercato africano, molte delle quali oggi hanno internazionalizzato nel continente. Secondo Fantoni sono due i motivi per cui la piccola e media impresa italiana ha grandi chance nella filiera africana dei beni di largo



Lapo Pistelli (in alto a sinistra) di Eni alla presentazione dell'African Economic Outlook 2017 assieme a Pietro Salini e a Giorgio Squinzi. Qui sopra, Francesco Paolo Fulci, presidente della Ferrero

consumo: la capacità di trasformazione e l'assenza di un passato coloniale da scontare. Più discutibile il secondo, almeno in Libia ed Eritrea, dove avvennero i massacri comandati dal generale Graziani, sulla trasformazione c'è consenso generalizzato ed esempi notevoli a ogni scala. «Quando siamo arrivati in Camerun, grande produttore di cacao, abbiamo constatato un sistema di lavorazione delle fave totalmente inefficiente. Le fave essiccate direttamente sul cemento delle strade conferivano al prodotto finito una nota amara, quasi indigesta», ha raccontato Fulci (Ferrero). Trasferiti agronomi e tecnici esperti per insegnare ai contadini camerunensi sistemi di lavorazione adeguati, oggi il paese vanta una produzione di

BUSINESS/RETAIL E CONSUMI

cacao di ottima qualità, competitiva sui mercati globali. «Le materie prime se non vengono trasformate nella maniera corretta non servono a molto, ecco perché molti stati africani continuano a importare grandi quantità di beni di primo consumo pur avendo tutte le carte in regola per produrli», ha detto Santoni. Nella grande distribuzione e nell'agroalimentare, dove i player locali cominciano ad affermarsi, l'Italia ha la grande opportunità di esportare i propri macchinari giocando il ruolo di facilitatore della filiera africana del food&beverage. In particolare nel settore del packaging, della conservazione, della refrigerazione e di tutta l'agrotrasformazione.

Se alla capacità di trasformazione del prodotto primario si aggiunge valore aggiunto, in uno qualsiasi dei gradini della catena, il successo è pieno. Soprattutto se quel valore lo si estrae in loco. «L'idea è nata dall'osservazione del tradizionale lavoro di intreccio, una vera e propria arte, con cui i senegalesi costruiscono stuoie, ceste e reti da pesca», ha raccontato a MFI Concetta Giannangeli a capo del team creativo di Moroso, «dallo sviluppo di questa tecnica nel 2009 è nata la collezione M' Afrique, oggi una delle nostre punte di diamante, tutti pezzi unici». Sono prodotti a Dakar in una succursale del gruppo di arredo-design guidato da Patrizia Moroso, 140 dipendenti, 30 milioni di fatturato ed export in 70 paesi. Lì una trentina di artigiani locali, fabbri, verniciatori e tessitori si incontrano periodicamente con i designer che progettano, fra cui star del mercato: Boontje, Urquiola, Birsell & Seck, Marc Thorpe. Il circolo virtuoso forse non avrebbe potuto attivarsi se Patrizia Moroso, che cura la direzione artistica del gruppo, non avesse incontrato e sposato un affermato artista senegalese e conosciuto il Senegal con occhi diversi. Ma la circostanza non modifica il messaggio. Un imprenditore del calibro di Michele Ferrero, fondatore dell'azienda, lo confessava spesso a Fulci: «L'Africa è un continente dalle potenzialità straordinarie, ma c'è un unico modo per portare ricchezza agli africani: insegnare loro un mestiere». «È stato interessante vedere come in questi laboratori, dove si producono ovetti

Testimonial/Emanuele Nenna

COM'È PRODUTTIVA LA NOSTRA AFRICA

Dal 1° gennaio scorso nella sede di Now Available ad Accra, la capitale del Ghana, non c'è più nessun non-africano. Sotto la guida di Kofi Mangesi è totalmente autosufficiente l'intera struttura operativa, una trentina di copy, grafici, account, amministrativi, dell'agenzia di advertising di Emanuele Nenna, che nel 2013 ha deciso di lanciare l'attività in Africa. A Nenna, classe 1973, 22 anni di attività nella comunicazione, in agenzie internazionali (Nurun, Tribal DDB, Rapp Collins) poi in proprio dal 2008, MF International ha chiesto il segreto di questo risultato.

Domanda. Il bilancio ad Accra è positivo?

Risposta. Decisamente, sotto due punti vista. Dal lato del business, poiché la struttura è cresciuta molto. Il livello dei clienti è aumentato e continuiamo a lavorare con multinazionali e con clienti locali africani.

D. In secondo luogo?

R. Sono molto soddisfatto di essere riuscito a creare una struttura totalmente africana. In una prima fase è sempre stato necessario avere una presenza locale che venisse dall'Italia o dall'Europa con l'obiettivo di trasferire non tanto delle persone, ma cultura e competenze. Io continuo ad andare spesso per occuparmi di strategia aziendale, e a rotazione il team viene in Italia per dei training di formazione, ma l'agenzia è in grado di muoversi autonomamente.

D. I prossimi obiettivi?

R. Rivolgerci ad aziende italiane o europee che vogliono sbarcare in Africa fornendo l'esperienza sulle strategie di posizionamento dei brand maturate in questi anni. C'è molto spazio per creare nuovi marchi e per posizionarli nella maniera vincente.

D. Ma per ora siete solo in Ghana...

R. Entro l'anno vogliamo aprire in Costa d'Avorio e Nigeria. In Costa d'Avorio perché ci serve una base nell'Africa francofona e in Nigeria perché è il mercato più importante e dinamico. Il nostro progetto imprenditoriale è la creazione di un network panafricano di agenzie con cultura internazionale e forti radici locali.



Emanuele Nenna (sotto), milanese, nel 2008 ha fondato Now Available, agenzia di neutral advertising con sede a Milano e Roma. Nel 2013, ha deciso di internazionalizzare aprendo una sede in Ghana, ad Accra, oggi guidata da Kofi Mangesi (qui accanto)



D. Ci sono differenze rispetto all'Europa nell'advertising per un consumatore africano?

R. Il consumatore africano è molto interessante, perché più sensibile e meno bombardato di informazioni e di media. La sua attenzione può essere attirata da storie mediaticamente più semplici, ma dal forte contenuto emozionale. Per esempio per una marca di latte in polvere abbiamo puntato su una serie di video in presa diretta girati negli asili nido. Un'idea che, seppur senza effetti speciali, ha avuto molto successo.

D. Perché avete scelto l'Africa per internazionalizzare il vostro business?

R. Volevamo operare in un mercato non saturo, con poca concorrenza e consumi in crescita. In Ghana abbiamo trovato tutto questo. In particolare questo stato africano bilingue ci è parso strategico per agganciare sia i paesi dell'Africa centrale che occidentale.



e merendine, siamo riusciti a trasmettere quell'ossessione per la qualità che caratterizza il nostro modo di lavorare», ha aggiunto Fulci sul tema del valore aggiunto. «Quello che a volte manca nella nuova generazione di piccoli e medi imprenditori italiani è un po' di coraggio», ha concluso Santoni, «una volta capito il paese di sbocco e il mercato di

riferimento, l'Africa è la grande opportunità che tutti stanno aspettando».

I MACROTREND

Fra i macro trend che stanno rivoluzionando i consumi nel continente, la tecnologia è il fattore X del secolo. Negli ultimi 15 anni l'Africa ha avviato una vera e propria rivoluzione digitale e si sta progressivamente av-

vicinando agli standard delle nazioni più avanzate. Il salto tecnologico ha costituito un vero ponte fra passato e futuro, consentendo in alcuni casi di colmare il gap delle infrastrutture con le sovrastrutture digitali. La telefonia mobile e internet hanno creato più autostrade delle grandi compagnie di costruzioni. I telefoni cellulari entro la fine del decennio contribuiranno per quasi un decimo al pil africano, mentre le connessioni mobile a banda larga sono triplicate in cinque anni.

UN UNICORNO IN NIGERIA

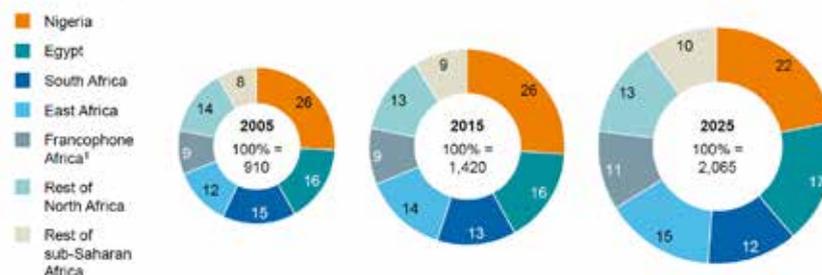
Gli analisti di Ovum, consulting house londinese specializzata in IT, prevedono che i collegamenti a banda larga mobile, 147 milioni nel 2014, aumenteranno fino al 76% entro la fine del 2020. Il settore che ha contribuito per 100 miliardi di dollari alla crescita dell'economia sub-sahariana negli ultimi tre anni dovrebbe moltiplicarsi per tre entro il 2020. L'accessibilità a internet e ai dispositivi mobili sta creando nuove opportunità di business nell'e-commerce, nell'advertising digitale e, soprattutto, nei servizi finanziari in mobilità. Sacha Poignonnec e Jérémy Hodara, due intraprendenti giovani francesi, ci hanno costruito sopra la fortuna di Jumia, società con base in Nigeria specializzata in e-commerce, che gestisce nove portali in 23 Paesi africani. Fondata nel 2012, l'anno scorso ha raggiunto il miliardo di dollari di giro d'affari, divenendo il primo unicorno del continente. Lo scorso 25 novembre, in occasione del Black Friday, Jumia ha realizzato 8 milioni di visualizzazioni e un milione di ordini. «Ma il percorso è ancora lungo. Anche per la classe medio-alta l'e-commerce resta una novità», ha gettato acqua sul fuoco Sacha Poignonnec. Il mercato e-commerce africano oggi assorbe solo il 2-3% degli acquisti, ma entro il 2025 potrebbe valere 75 miliardi di dollari, trainato dai trasporti difficili nelle città e dalla mancanza di distribuzione nei centri periferici e nei villaggi. Anche i sistemi di pagamento in mobilità costituiranno uno dei



Una pubblicità di Safaricom, l'azienda di telecomunicazioni e internet keniana, tra le società di maggior successo in Africa, e Bob Collimore, il suo ceo

COME CRESCONO I CONSUMI DELLE FAMIGLIE AFRICANE

Total household consumption, 2005-25
%, \$ billion, 2015 prices



1 Includes 15 countries in Central and West Africa; excludes North Africa and East Africa.
NOTE: Numbers may not sum due to rounding.

SOURCE: Oxford Economics; IHS; African Development Bank; McKinsey Global Institute analysis

La quota dei consumi delle famiglie africane è destinata a crescere di 645 miliardi di dollari entro il 2025, secondo uno studio condotto da McKinsey Global Institute (2016) che evidenzia come il maggiore aumento in proporzione arriverà dall'Africa orientale e dall'Africa francofona

tasselli fondamentali delle abitudini d'acquisto africane: il 50% degli africani sopra i 15 anni possiede un telefonino e per molti di questi i sistemi di mobile banking saranno il primo e unico approccio ai servizi finanziari. Secondo Boston Consulting Group, entro il 2019, 250 milioni di cittadini africani unbanked avranno un reddito mensile di circa 500 dollari e acquisteranno servizi finanziari in mobilità per un totale di 1,5 miliardi di dollari.

IL CASO M-PESA IN KENYA

Il caso M-Pesa, il sistema di pagamento via cellulare, lanciato dall'associata keniana di Vodafone Safaricom nel 2007, fa intravedere il futuro. Oggi M-Pesa è il principale servizio di pagamenti mobile al mondo di Vodafone, presente in dieci paesi, anche fuori dall'Africa. M-Pesa, brand creato unendo la M di mobile con Pesa, denaro in swahili, permette a ciascun cittadino, previa iscrizione gratuita al servizio,

di trasferire tramite il cellulare, senza il bisogno di avere una connessione internet, soldi alle famiglie nei villaggi, fare la spesa al mercato, pagare le bollette della luce e accedere a dei finanziamenti, con un costo di transazione pari a circa 25 centesimi di euro per medie transazioni e gratuito per quelle ancora più basse.

Ma ancora più della tecnologia, sui macrotrend dei consumi dell'Africa prossima influirà il processo di urbanizzazione, inarrestabile e pervasivo. «Sarà una fonte di dinamismo destinata ad aumentare la produttività e l'integrazione economica dell'intero continente», secondo Africa's Cities, Opening Doors to the World della Banca Mondiale. Fra polvere, bancherelle e strade sconnesse, si giocherà la grande partita dei consumi africani di domani. Oggi la popolazione urbana africana ammonta a 472 milioni di persone e, vista la crescita media del 4% annuo, altre 187 milioni di persone si aggiungeranno entro il 2025 per raggiungere 1 miliardo en-



tro il 2040. Fra il 2015 e il 2045, una media di 24 milioni di nuovi abitanti all'anno confluirà nelle metropoli del continente, confronto a una media di 11 milioni in India e 9 milioni in Cina. Nelle metropoli la media di pil pro capite è 8.200 dollari l'anno contro i 3.300 dollari nelle campagne (McKinsey Global Institute, 2016). Si calcola che il consumo di beni e servizi pro capite nelle grandi città sia del 79% superiore alla media nazionale in cui ha sede la città. A Nairobi, in Kenya e nelle città nigeriane di Abuja, Ibadan, Lagos e Port Harcourt, negli ultimi quattro anni il consumo pro capite è più che raddoppiato rispetto alla media nazionale. Le prime tre città dell'Angola e del Ghana assorbono più del 65% dei consumi nazionali. Solo 75 città in tutta l'Africa assorbivano nel 2015 il 44% dei consumi di tutta l'Africa, cifra che aumenterà al 49% entro il 2025.

LE AREE VINCENTI

Più case, più servizi, più beni di largo consumo sono i fattori chiave dell'equazione che attualmente vale 4 mila miliardi dollari, sommando consumi privati e commerciali, cifra destinata a crescere a un ritmo del 3,8% da qui al 2025, assicura McKinsey. Le aziende che arriveranno a intercettare questo potenziale guadagneranno un vantaggio competitivo indiscutibile. Le aree vincenti nella geografia dello sviluppo saranno il Nord Africa, Tunisia, Marocco ed Egitto, e il Sudafrica che vedranno crescere consumi nel lusso del 27% entro il 2025, mentre la Nigeria rimarrà il più grande singolo mercato africano, arrivando ad assorbire da solo, entro dieci anni, il 20% dei consumi di tutta l'Africa. Nell'East Africa, Etiopia, Kenya, Sudan e Tanzania vedranno crescere la loro classe media a un ritmo del 7% annuo e arriveranno a coprire il 14% dei consumi africani, mentre la parte centrale e ovest del continente, Angola, Camerun, Costa d'Avorio, Repubblica Democratica del Congo e Ghana, coneranno per l'11% dei consumi del continente.

Il sostanziale incremento della spesa pro capite avrà importanti implicazioni per i modelli di consumo. I beni essenziali, come food&bavaraage, e il settore cosiddetto Fmcg (Fast moving consumer goods) rappresenteranno la quota più consistente dei consumi nel

continua a pagina 98

Ospedali tricolori, si incomincia dall'Uganda

Due opere simboliche, frutto della creatività e della disponibilità degli italiani, segnano un nuovo modello di intervento delle autorità nell'affrontare i problemi della cura della salute dei loro cittadini

di Franco Canevesio

Due gocce nel mare, ma due gocce importanti, risolutive forse, almeno per il paese dove sono cadute, l'Uganda. La prima l'hanno versata Renzo Piano, l'archistar, e Gino Strada, il medico di Emergency, a 35 chilometri

dal lago Vittoria, a Entebbe. La seconda è quella portata il 1° giugno scorso a Lubowa, poco fuori Kampala, capitale dell'Uganda, quando sono incominciati i lavori per la costruzione dell'International Specialized Hospital, un complesso ospedaliero d'avanguardia disegnato da

Progetto Cmr, la società milanese creata da Massimo Roj, e la cui realizzazione sarà made in Italy. «I lavori dovrebbero avere termine in 18 mesi, più o meno verso marzo 2019. L'ospedale avrà 3 sale operatorie e 78 posti letto e sarà anche un centro di formazione di giovani dot-

tori e infermieri provenienti dall'Uganda e dintorni», ha spiegato a MFI Giorgio Grandi, partner di Renzo Piano Building Workshop e responsabile del progetto, speciale sotto diversi aspetti. Offrirà cure di altissimo livello ai giovani pazienti ugandesi e di tutta l'Africa, in modo gratuito, in un Paese, l'Uganda, dove il tasso di mortalità infantile è ancora altissimo. Secondo le statistiche recenti, su ogni mille nati vivi, ne morirebbero 138 entro i 5 anni di età.

L'ospedale sarà costruito in terra pisè, una tecnica tradizionale che utilizza la terra cruda, garantendo un'inerzia termica che manterrà costanti la temperatura e l'umidità nell'edificio, risultante dagli scavi che viene ricompattata. L'energia necessaria sarà assicurata da un impianto di 2.600 pannelli solari fotovoltaici a film sottile in copertura, realizzati da Enel Green Power, che forniranno 289,24 Kw (kilowatt picco l'unità di misura della potenza teorica massima



Renzo Piano e Gino Strada piantano l'albero simbolo dell'ospedale che l'architetto genovese ha progettato (a destra) a Entebbe, in Uganda. Sarà costruito (sopra) in terra pisè, una tecnica tradizionale che utilizza la terra cruda, garantendo un'inerzia termica che manterrà costanti la temperatura e l'umidità nell'edificio





che può essere prodotta da un generatore elettrico). La struttura, una volta realizzata, sarà gestita per un certo periodo da Emergency e poi tornerà nelle mani dei locali che provvederanno a gestirla da soli. «L'ospedale sarà circondato da natura e alberi. La vegetazione sarà l'orizzonte dei piccoli ospiti, gli alberi come metafora del processo di guarigione», ha sottolineato Grandi.

Più impegnativo dal punto di vista dimensionale e dell'investimento richiesto, oltre 90 milioni di euro contro i 18 dell'ospedale di Piano, è il progetto di Roj. Sarà un complesso sanitario a misura di paziente, su un'area di circa 300 mila metri quadrati, costituito da nove edifici. Oltre all'ospedale propriamente detto, con 268 posti riservati alle degenze, in grado di essere rapidamente raddoppiati, e più di 100 posti riservati alle attività di day hospital, il

«L'ospedale sarà circondato da natura e alberi. La vegetazione sarà l'orizzonte dei piccoli ospiti, gli alberi come metafora del processo di guarigione»

progetto comprende strutture di supporto, residenze per medici e infermieri, una scuola di formazione, un centro congressuale, hotel e aree commerciali. Gli ambulatori sono dotati di sezioni destinate a dialisi e cura dei tumori ma anche all'ortopedia, ai trapianti, alla cura di malattie cardiologiche e neurologiche, la telemedicina e, per la prima volta in Africa, la medicina nucleare. «All'interno del complesso prenderan-

Massimo Roj, fondatore di Progetto Cmr, e i rendering dell'ospedale che ha progettato vicino a Kampala. Sarà un complesso sanitario a misura di paziente, su un'area di circa 300 mila metri quadrati, costituito da nove edifici. Oltre all'ospedale propriamente detto, con 268 posti riservati alle degenze, in grado di essere rapidamente raddoppiati, e più di 100 posti riservati alle attività di day hospital, il progetto comprende strutture di supporto, residenze per medici e infermieri

TESTIMONIAL/PIO MEI

Più cardiopatie e ipertensione, arrivano le malattie da stress

Quaranta miliardi di dollari nel 2019 che dovrebbe crescere di un altro 10% l'anno successivo: secondo Frost & Sullivan, il mercato farmaceutico in Africa sarà spinto alla crescita dall'azione convergente della spesa e degli investimenti da parte dei governi e dal cambiamento delle condizioni di salute della popolazione, in particolare della nascente classe media, che incomincia a essere colpita dalle malattie croniche della ricchezza: diabete, cardiopatie, tumori. «Il mercato africano sta cambiando rapidamente, passando dai farmaci per patologie acute, come la diarrea, a farmaci per patologie croniche, come il diabete e le malattie cardiovascolari», ha confermato a *MFI* Pio Mei, direttore generale di Menarini, il maggior gruppo farmaceutico italiano. «Fino a qualche anno fa in Africa l'ipertensione non si curava. Oggi vendiamo farmaci ad alto valore per i pazienti affetti da ipertensione arteriosa, con principi attivi come nebivololo e zofenopril». Attraverso la Menarini farmaceutica internazionale, il gruppo controllato dai fratelli Aleotti ha una presenza diretta in Egitto, Algeria e Tunisia e indiretta in altre 20 nazioni africane. In Egitto, dove lavora da oltre vent'anni, in partnership con un'azienda locale, ha inaugurato l'anno scorso in febbraio un ufficio scientifico. Ora sta puntando a rafforzarsi in Etiopia, dove opera dal 2014 con un distributore e nel 2015 si è rafforzato ad Addis Abeba, stipulando un contratto con il partner Eyasu Drugs & Medical Supplies, per la registrazione e distribuzione di 5 prodotti.



Pio Mei, direttore generale di Menarini, la farmaceutica italiana più presente in Africa. Sotto, Andrea Recordati che sta sviluppando l'attività in Tunisia

«Ci aspettiamo di raggiungere nei prossimi cinque anni un fatturato di almeno un milione di euro», ha spiegato Mei, «il fatturato totale a budget in Africa per il 2017 è di 18 milioni di euro, che prevediamo di raddoppiare nei prossimi cinque anni, puntando a sviluppare ulteriormente le aree cardiovascolare, diabete e dolore, e arrivare a commercializzare nuovi farmaci». Recordati ha puntato anni fa sul mercato africano, insediandosi in Tunisia, dove nel 2014 ha acquisito per oltre 30 milioni di euro Opalia Pharma. Con 320 occupati e un giro d'affari da quasi 20 milioni di euro è destinata a diventare



il hub ideale per penetrare i mercati limitrofi. Poi ha stretto un accordo di licenza esclusiva per la distribuzione del farmaco Vetaros, contro la disfunzione erettile in alcuni paesi africani e con la sudafricana Pharmaplan per la distribuzione di Silodosina, indicato per il trattamento dell'iperplasia prostatica benigna.

no posto 12 cliniche specialistiche, 8 sale operatorie più 2 nuovi pronto soccorso e una zona destinata ai malati infettivi che possano restare isolati», ha spiegato Massimo Roj. Tutte le attrezzature installate sono prodotte in Italia e sarà il primo ospedale in Africa ad avere laboratori in grado di produrre isotopi per cure molecolari, laboratori bunker compresi di acceleratori di atomi, sofisticati sistemi usati in radioterapia per la cura di tumori. L'obiettivo delle autorità ugandesi è abbattere i viaggi della speranza che creano alle casse statali un buco da 185 milioni di dollari, solo in analisi e cure negli Stati Uniti e in Europa, soprattutto. Una volta a regime, i medici ugandesi potranno anche rivendere le cure molecolari a paesi vicini, come il Kenya. Poi c'è la formazione. «C'è già un accordo con gli Ospedali



Da sinistra, Guido, Giorgio e Gianfranco Giannella. Giorgio è il fondatore di Lagitre, ora diretta dal figlio Gianfranco

Riuniti di Bergamo, per la preparazione e il training di 2.500 operatori sanitari, tra medici e infermieri. La struttura diretta dal professor Carlo Nicora sarà coinvolta nell'organizzazione, nell'avvio e nella gestione dell'ospedale», ha raccontato Roj a *MFI*. L'ospedale vero e proprio dovrebbe essere completato nel giro di un paio d'anni, mentre per completare l'intera struttura ci vorranno altri 12 mesi.

La chiave di volta dei due progetti ospedalieri è stato l'appoggio incondizionato al made in Italy del presidente ugandese Yoweri Museveni, da oltre trent'anni capo indiscusso del paese di cui è considerato padre della patria, per avere preso parte attiva alle ribellioni che hanno rovesciato i dittatori Idi Amin, alla fine degli anni 70, e Milton Obote, nel 1985. «Le autorità ugandesi accolgono 2 mila profughi al giorno dal Sudan, rifugiati

Testimonial/Gianfranco Berruti

UNIDI SI ENTRA IN AFRICA, PARTENDO DA ADDIS ABEBA

Hanno deciso di saltare da una parte all'altra del continente. Dopo due iniziative a Dakar, in Senegal, quest'anno i dentisti italiani saranno di scena ad Addis Abeba, in Etiopia, dal 14 al 16 dicembre prossimi, per la terza edizione di Idea, International dental exhibition Africa, la fiera del settore dentistico organizzata da Unidi, Unione nazionale industrie dentarie italiane. «In Etiopia, un'economia chiusa che si sta aprendo molto velocemente, hanno bisogno di tutto, attrezzature, materiali e formazione. Il settore dentale che si sta sviluppando vedrà una crescita esponenziale del fatturato nei prossimi dieci anni», ha detto a *MFI* Gianfranco Berruti, vicepresidente Unidi, spiegando la scelta della capitale etiopica. In un paese con quasi 100 milioni di abitanti da pochi anni lavorano circa mille dentisti ufficiali laureati, pronti a diventare 10 mila fra dieci anni, visto che ogni anno si aprono nuove università. «L'obiettivo della fiera è portare in questi paesi i produttori italiani mettendoli in contatto diretto con i distributori e i clienti», ha sottolineato Berruti. Finora i prodotti italiani venivano venduti tramite intermediari, soprattutto aziende francesi, lussemburghesi, belghe. «Adesso vogliamo fare da soli. Mettiamo in condizione il produttore di fare



Gianfranco Berruti

lui stesso da intermediario, proprio tramite le nostre fiere. Protagoniste sono le aziende italiane, perlopiù concentrate tra Lombardia, Emilia-Romagna e Veneto». Il progetto più a lungo termine è di fare di Idea un hub di eccellenza per le cure dentali in Africa, continente che offre prospettive incoraggianti, vista la produzione limitata, se non assente, di dispositivi medici e la crescita dei servizi legati al settore dentale. I prodotti italiani sono ben accetti soprattutto come

alternativa di maggior qualità rispetto a quelli cinesi, portoghesi, indiani o brasiliani. «La concorrenza non regge il confronto col made in Italy dal punto di vista qualitativo», sostiene Berruti. E se i medici africani iniziano acquistando prodotti cinesi di bassa qualità, poi si avvicinano a quelli italiani per avere il meglio. Unidi raggruppa circa 110 produttori di attrezzature e materiali per odontoiatria e odontotecnica che rappresentano la quasi totalità delle aziende italiane. A Dakar, dove nel 2016 ha portato 40 società italiane, i 1.500 visitatori addetti ai lavori avevano la possibilità di acquistare prodotti di consumo a prezzi competitivi. L'industria dentale italiana conta circa 3.300 addetti e realizza un fatturato annuo di più di 720 milioni di euro, di cui l'export rappresenta più del 60%.

che scappano dalle guerre, gente che ha bisogno di assistenza e cura», ha spiegato Roj. Le iniziative di Museveni in un paese simbolo dell'Africa emergente non basteranno purtroppo a ribaltare le condizioni di un continente dove la copertura sanitaria è ancora un miraggio per la stragrande maggioranza della popolazione, soprattutto nella fascia sub sahariana, dove l'Hiv è ancora prima causa di morte per l'11,5% della popolazione, mentre qui si verifica l'89% dei casi di malaria. Però sono un'indicazione chiara di volontà politica di affrontare il problema che sta contagiando diversi altri paesi. Il Kenya, per esempio, intende sottoscrivere contratti per 600 milioni di dollari per impianti e attrezzature, tra cui ospedali da 300 posti letto e impianti di approvvigionamento di ossigeno. In Nigeria la Banca Mondiale guida un consorzio di investitori per impegnare 70 milioni di dollari nel più grande gruppo sanitario nigeriano, Hygiea. In Etiopia, tuttora uno dei maggiori destinatari di aiuti umanitari, le parole chiave del governo sono diventate community health e balanced scorecard. E il ministro del-

la Sanità, Tedros Adhanon Gebrejesus, eletto in maggio direttore generale dell'Oms, ha creato un esercito di 30 mila lavoratori in campo sanitario, the health transforming army, pronti a prestare opera nelle piccole cliniche dislocate nei villaggi. La strada da percorrere è anche molto costosa se è vero che la Banca mondiale ha stimato in almeno 30 miliardi di dollari gli investimenti necessari entro il 2022 per beni di salute fisica, ospedali e cliniche. L'attività della milanese Lagitre è, tuttavia, un altro esempio virtuoso della presenza in Africa del made in Italy, su un fronte accidentato, la piaga del traffico d'organi, un business illegale da 1,4 miliardi di dollari che vede coinvolti Sudan, Eritrea, Egitto. Per tentare di contrastarlo, i governi stanno cercando di promuovere le tecnologie che facciano marciare, in loco, il settore dei trapianti legali. Tra queste una delle principali è quella per i test che segnalano incompatibilità tra donatori e parenti in caso di donazione di organi, soprattutto il rene. Leader mondiale nel settore è One Lambda, che in Africa è distribuita in esclusiva da Lagitre, a partire dai pri-

mi anni 90 ed è attualmente attiva in 13 paesi, tra cui Gabon, Uganda, Etiopia, Costa d'Avorio, Zimbabwe, Marocco, Mauritania, Algeria, Camerun, Kenya e Mauritius. Qui vende ai laboratori i prodotti per i test che possono costare da 10 mila euro ad alcune centinaia di migliaia di euro, a seconda di quanti pazienti e donatori vengono tipizzati e delle tecnologie da usare in base al numero dei pazienti. «Siamo partiti in Costa d'Avorio grazie ai frati cappuccini che all'epoca erano molto attivi nel mercato della sanità», ha ricordato Gianfranco Giannella, 39 anni, che ha rilevato la gestione dal padre e ha creato Lagitre International, dedicata esclusivamente al mercato africano con una sede a Tunisi, dal 2010, e a Johannesburg, dal 2011. «Prossima tappa la Nigeria», ha annunciato Giannella. Il mercato, infatti, sta crescendo a macchia d'olio, alimentato dagli ex studenti che rientrano in patria come professionisti di laboratorio e dai finanziamenti che arrivano dall'estero, dai paesi arabi per il Nord Africa, dai governi con budget ad hoc in Centro Africa. ■

Energia, una scommessa sostenibile

L'attuale scarsità di fornitura e distribuzione porterà il settore elettrico a crescere a un ritmo accelerato nei prossimi anni, grazie anche all'impegno condiviso da governi e grandi istituzioni finanziarie sovranazionali. Un ruolo molto importante avranno le fonti di energia rinnovabili, in particolare l'eolico e il solare, come sta già succedendo in Marocco e Sudafrica

La scarsità nella fornitura e distribuzione di energia elettrica in Africa è uno dei maggiori ostacoli allo sviluppo delle sue economie e al miglioramento delle condizioni di vita dei suoi abitanti. Solo il 39% della popolazione africana ha accesso all'elettricità, rispetto al 70-90% in altre aree del mondo in via di sviluppo. Secondo la Banca africana di sviluppo (AfDB), la connettività di potenza africana è di 39 MW per milione di abitanti, la più bassa in assoluto nei mercati in via di sviluppo. In più di 30 Paesi africani si manifestano ripetute interruzioni e riduzioni del carico, con costi di opportunità che ammontano a ben il 2% del valore annuo complessivo dell'economia. Le principali sfide che il

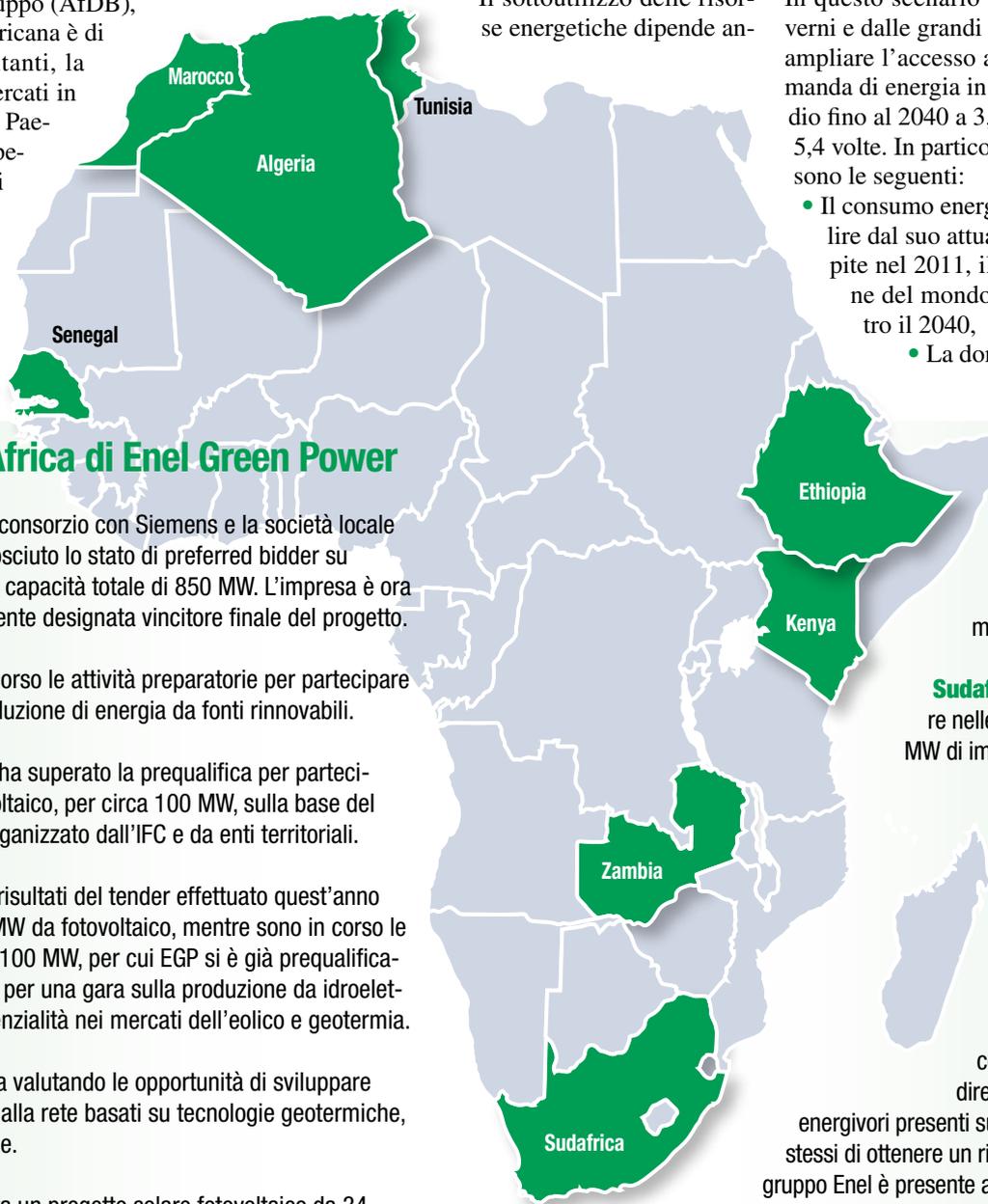
settore dell'energia elettrica africana si trova ad affrontare comprendono ripetuti shock nei mercati del petrolio e del gas, pratiche inefficienti di approvvigionamento e consumo, crescita della domanda, precipitazioni instabili, nonché capacità di produzione limitata e mancanza di interconnessione delle reti elettriche. Il sottoutilizzo delle risorse energetiche dipende an-

che dalla limitata capacità di mobilitare i finanziamenti per gli investimenti, in particolare da fonti private, a causa di problemi di carattere politico, istituzionale e normativo che devono essere affrontati per creare il necessario ambiente favorevole per gli investimenti tanto necessari nel settore dell'energia.

In questo scenario l'impegno condiviso dai governi e dalle grandi istituzioni sovranazionali ad ampliare l'accesso all'elettricità rafforzerà la domanda di energia in Africa di un 5,7% annuo medio fino al 2040 a 3,188 TWh, con un aumento di 5,4 volte. In particolare le previsioni degli esperti sono le seguenti:

- Il consumo energetico pro capite dovrebbe salire dal suo attuale livello di 612 kWh pro capite nel 2011, il più basso di qualsiasi regione del mondo, a 1.757 kWh pro capite entro il 2040,
- La domanda complessiva dell'indu-

continua a pag. 58



La campagna d'Africa di Enel Green Power

Marocco Nell'ambito di un consorzio con Siemens e la società locale Nareva, a EGP è stato riconosciuto lo stato di preferred bidder su cinque parchi eolici con una capacità totale di 850 MW. L'impresa è ora in attesa di essere ufficialmente designata vincitore finale del progetto.

Algeria e Tunisia Sono in corso le attività preparatorie per partecipare ai prossimi tender sulla produzione di energia da fonti rinnovabili.

Senegal Enel Green Power ha superato la prequalifica per partecipare a gare future sul fotovoltaico, per circa 100 MW, sulla base del programma Scaling Solar organizzato dall'IFC e da enti territoriali.

Etiopia EGP è in attesa dei risultati del tender effettuato quest'anno per una produzione di 100 MW da fotovoltaico, mentre sono in corso le gare per altri due tender da 100 MW, per cui EGP si è già prequalificata. Si è anche prequalificata per una gara sulla produzione da idroelettrico, e sta valutando le potenzialità nei mercati dell'eolico e geotermia.

Kenya Enel Green Power sta valutando le opportunità di sviluppare impianti energetici collegati alla rete basati su tecnologie geotermiche, eoliche, solari e idroelettriche.

Zambia EGP si è aggiudicata un progetto solare fotovoltaico da 34

MW all'interno della prima fase del programma Scaling Solar ed è stata prequalificata per il secondo round. Inoltre, si sta valutando l'ingresso nel mercato dell'idroelettrico.

Sudafrica EGP è il maggior operatore nelle rinnovabili e gestisce oltre 520 MW di impianti eolici e solari. Le centrali solari fotovoltaiche gestite sono quattro e due i parchi eolici. EGP si è inoltre aggiudicata altri 705 MW di capacità di energia eolica divisi in cinque parchi eolici. Il gruppo Enel è anche attivo nel tentativo di sviluppare impianti da fonti rinnovabili con contratti di vendita dell'energia direttamente con i grandi clienti energivori presenti sul territorio permettendo agli stessi di ottenere un risparmio sui costi di energia. Il gruppo Enel è presente anche nel settore retail in Sudafrica attraverso Enel Energy South Africa (Pty).

Due passi avanti grazie alle rinnovabili

L'Africa sta diventando sempre più un laboratorio di sperimentazione tecnologica, ma ora per fare il salto decisivo occorrono gli investimenti, soprattutto privati. Parla il ceo di Enel GP



Antonio Cammisecra, 47 anni, napoletano, in Enel dal 2003, è ceo di Enel Green Power dal maggio scorso

Domanda. Quanto è importante l'energia elettrica per lo sviluppo dell'Africa?

Risposta. L'energia rappresenta un prerequisito fondamentale per migliorare l'attività economica e la qualità della vita umana in Africa come in ogni altro posto del pianeta. L'attuale momento storico è paragonabile a quando, molti anni fa, l'Europa iniziò ad usare l'elettricità principalmente come risorsa per l'industria. Ricordiamoci che oggi circa 600 milioni di africani vivono senza accesso all'elettricità e questo numero purtroppo sta aumentando invece che diminuire drasticamente. Un'Africa senza elettricità è inconcepibile, significherebbe privare un intero continente e una generazione della possibilità di un futuro migliore. Inoltre, paradossalmente, le opportunità per il continente sono maggiori rispetto a quelle dell'Europa di al-

lora. L'Africa potrebbe infatti beneficiare oggi dell'evoluzione tecnologica e innovativa avvenuta negli ultimi anni nel settore e contare su una tecnologia avanzata con eccellenti performance e a costi ridotti, in particolare nel settore rinnovabile.

D. Quali sono i principali vantaggi delle energie da fonti rinnovabili?

R. Primo su tutti, il vantaggio economico. Le rinnovabili, siano da solare, eolico, geotermico o idroelettrico hanno un costo sempre più accessibile per via del loro costante sviluppo tecnologico. Ma anche la modularità degli impianti e quindi

degli investimenti gioca un ruolo fondamentale, così come il time to market che in caso di progetti rinnovabili è molto breve. Un impianto da energia rinnovabile, anche se di piccole-medie dimensioni, oltre ad avere costi di avviamento assai più contenuti rispetto a un impianto a gas o carbone, genera subito valore a livello locale, sia per chi usufruisce dell'energia sia per chi la produce. Bisogna uscire dall'ordine di idee di progetti pluriennali per mega-infrastrutture e iniziare a pensare a progetti di taglio medio piccolo ma più numerosi e diffusi, oltre che ad impianti distribuiti. La Storia ci insegna che dove sono state create condizioni regolatorie stabili, come in Etiopia e Sud Africa, gli operatori del settore, anche quelli internazionali, hanno trovato un mercato economicamente sostenibile per promuovere le proprie iniziative.

D. In che direzione si stanno muovendo i diversi governi per sviluppare le risorse energetiche dei loro paesi?

R. Prima di affrontare questo discorso è necessario fare una distinzione importante e dividere l'Africa in mediterranea e subsahariana. Se prendiamo in considerazione l'Africa mediterranea, non esiste un

vero e proprio problema di accesso all'energia, poiché il livello di elettrificazione di questi Paesi è molto alto, circa il 90%. In questa regione il tema principale è quello di rispondere alla crescita della domanda di energia legata all'aumento demografico e farlo con il passaggio dall'energia tradizionale a quella rinnovabile. In questo senso l'Egitto, ma soprattutto

il Marocco, stanno compiendo sforzi considerevoli per dare vita a una transizione veloce verso un modello più sostenibile.

«Se gli investimenti previsti dalla lea fino al 2030 si realizzeranno, il XXI secolo potrebbe diventare davvero il secolo africano dell'energia sostenibile»

Res4Med, le soluzioni possibili a sud del Mediterraneo

Renewable Energy Solutions for the Mediterranean & Africa, Res4Med, è nata nel 2012 come piattaforma di sviluppo del dibattito pubblico-privato sull'utilizzo delle energie rinnovabili per rispondere alla crescente domanda di energia dei Paesi a sud del Mediterraneo. Il suo impegno è stato, finora, di promuovere l'utilizzo di queste fonti a costi sostenibili e con strategie di lungo termine e sostenibili. Tra le società promotrici che compongono il comitato esecutivo compaiono Asja, Terna, Italgas, Edison e Pwc, oltre a Enel Green Power, che esprime anche il presidente, Antonio Cammisecra. «Res4Africa crede fermamente che l'utilizzo dell'energia sostenibile possa contribuire a raggiungere l'accesso universale all'energia, rafforzare la sicurezza energetica, consolidare la crescita, generare benefici socioeconomici come la creazione di posti di lavoro e migliorare la sicurezza e la stabilità in Africa», ha spiegato Roberto Vigotti, segretario generale dell'Associazione, «è essenziale continuare a coinvolgere tutti gli stakeholder: i governi, la società civile, il settore privato e il mondo accademico del continente africano e internazionale, al fine di promuovere e supportare la



Roberto Vigotti



diffusione dell'energia sostenibile in Africa.» L'approccio al problema di Res4Med è contrario al paradigma corrente, perché parte da una prospettiva ribaltata in cui si studiano le soluzioni per sfruttare le fonti di energia rinnovabili in base alle esigenze di ciascun paese della costa africana e si cerca di sviluppare il dialogo tra gli operatori privati e le autorità pubbliche su entrambi i fronti marini, attraverso un network di leader internazionali convinti del valore aggiunto dell'energia pulita e della possibilità di creare sinergie anche finanziarie tra i partecipanti.

Ben diversa è la situazione che vive l'Africa subsahariana. East, Central e West Africa, sono aree con ancora un forte problema di accesso all'energia, ma ricche di risorse naturali. Basti pensare alla regione dei laghi in Zambia, alle risorse idriche in Africa Centrale e Uganda o all'irradiazione solare in Africa Orientale e Meridionale.

D. La comunità internazionale, le Ong e

gli enti non governativi come si stanno mobilitando?

R. La creazione di programmi ad hoc rappresenta un sostegno molto importante per la comunità africana e il mercato. Senza entrare nel merito degli aiuti economici, esistono altre forme di intervento messe a punto dalla comunità internazionale che hanno come obiettivo uno sviluppo più regolamentato e sostenibile del mercato. La

Banca Mondiale per esempio ha messo a disposizione di tutti i Paesi africani il programma "Scaling Solar" che prevede un set di contratti per il mercato energetico che hanno caratteristiche di affidabilità e bancabilità internazionale. Qualora i paesi adottino questo tipo di contratti, viene fornito agli investitori, locali o internazionali, un pacchetto finanziario a sostegno dello sviluppo del business. EGP, per esempio, ha aderito a un tender promosso nell'ambito di questo programma in Zambia dove, nel giugno 2016, il Gruppo si è aggiudicato un appalto che ci porterà a investire circa 40 mln di dollari per la realizzazione dell'impianto solare fotovoltaico di Ngonye1, che dovrebbe generare circa 70 GWh l'anno. Anche l'Etiopia, dove siamo stati appena selezionati come miglior offerente per un progetto fotovoltaico da 100 MW, pur non rientrando nel programma Scaling Solar, si è dotata di un buon quadro regolatorio che prevede aste competitive.

D. Uno dei problemi che si pone è poi quello della trasmissione e distribuzione di energia. Come si affrontano e superano le carenze infrastrutturali?

R. Da questo punto di vista l'Africa sta vivendo una piccola anomalia. In molti paesi del continente, nonostante la necessità di importantissimi investimenti nelle infrastrutture di trasmissione, manca quasi completamente una penetrazione privata nel mercato. Fenomeno che invece si è attivato in modo vincente in Sud America e in altre parti del mondo. Gli operatori internazionali sono molto attivi nel mercato di generazione di energia, meno in quello della trasmissione. Lo sviluppo dei Paesi passa però anche attraverso una rete di trasmissione affidabile e sostenibile. Una collaborazione più intensa tra operatori statali delle reti e soggetti privati porterebbe a un maggiore sviluppo, con indubbi benefici per la popolazione.

Con solare ed eolico vince il Sudafrica

In tre anni EGP è diventato il primo produttore di energia da fonti rinnovabili con sette impianti già funzionanti

In Sudafrica, dove EGP opera dal 2014 attraverso la controllata locale EGP RSA, guidata dal country manager William Price, la società del gruppo Enel ha festeggiato il 16 settembre scorso la produzione del suo primo Terawattora (TWh). Da quando EGP ha reso operativo in Sudafrica il suo primo impianto solare a Upington nel 2014, un TWh - ovvero un milione di megawattora della sua energia - è stato consumato dai sudafricani attingendo alla produzione complessiva dei suoi sette impianti, eolici e solari, attualmente in esercizio. Nel 2014, EGP Sudafrica ha prodotto un totale di 8GWh e nel 2015, con ancora solo un impianto in esercizio, ha prodotto 19 GWh.

Ad agosto 2016, l'impianto solare di Tom Burke (66 MW) nella provincia di Limpopo ha raggiunto il COD, ossia la Commercial Operation Date, l'autorizzazione a incominciare l'esercizio commerciale dell'impianto. A Ottobre 2016 è stata la volta del campo solare di Paleishewel (82,5 MW), costruito in un'area di 300 ettari nella provincia di Western Cape. A fine ottobre 2016, ha centrato il COD anche Nojoli (88 MW) il primo parco eolico in Sudafrica, situato nella provincia dell'Eastern Cape e composto di 44 turbine eoliche di 2 MW ciascuna. Nel 2016, con l'aggiunta di questi tre nuovi impianti, EGP Sudafrica ha prodotto 202GWh.

Quest'anno EGP ha festeggiato l'aggiunta di tre altri impianti. Adams, nella provincia del Northern Cape, e Pulida nel Free State, hanno raggiunto il COD in gennaio. Ad aprile è stata la volta di Gibson Bay, parco eolico da 111 MW composto da 37 turbine eoliche con una capacità di 3 MW ciascuna e ha ulteriori 705 MW in via di realizzazione. Una volta che tutti questi progetti saranno completati, la capacità installata di Enel nel Paese raggiungerà 1,2 GW. Tutti gli impianti gestiti hanno un contratto di fornitura di energia ventennale con la utility sudafricana Eskom, che Enel si è aggiudicato nel 2014 e nel 2015 nel quadro



Da sinistra, Lamberto Dal Pra', Francina Shongoane, John Motebele e William Price nell'impianto solare Tom Burke (foto sotto) dichiarato National Key point. Sopra, l'impianto di Upington





Le torri eoliche a Nojoli e Gibson Bay. Si tratta di macchine da 2 e 3 MW, rispettivamente 44 e 37, installate nello Eastern State, a occidente di Città del Capo, una delle zone di primo insediamento nel Paese. Nella parte occidentale c'è un'area, Karoo, prevalentemente semi-arida mentre nella parte a sud il clima è più temperato



delle quattro fasi della gara Renewable Energy Independent Power Producer Procurement Programme (REIPPPP) promossa dal governo sudafricano.

GLI IMPIANTI SOLARI

- **Adams e Pulida**, impianti da 82,5 MW ciascuno, sono stati completati prima del previsto, nel rispetto dei più elevati standard di qualità e sicurezza e in linea con l'impegno a favore dello sviluppo sociale ed economico del Paese. Adams e Pulida insieme sono in grado di produrre 318 GWh l'anno, pari al consumo annuo di circa 100mila famiglie sudafricane, evitando l'immissione in atmosfera di oltre 290 mila tonnellate di CO2 l'anno. I due impianti solari.

Gli altri tre impianti fotovoltaici gestiti da EGP in Sudafrica sono Paleisheuwel (82,5 MW), nella provincia di Western Cape, Tom Burke (66 MW) nella provincia del Limpopo, e Upington (10 MW), nella provincia del Northern Cape.

- **Tom Burke**, si estende su una superficie di 202 ettari, ha una capacità installata di 66 MW ed è in grado di generare fino a 122 GWh all'anno. È il primo progetto solare di

EGP su larga scala in Sudafrica e il primo a installare pannelli fotovoltaici a film sottile nel Paese. È stato dichiarato National Key Point riconoscendone l'importanza strategica il 30 giugno scorso. Situato nella provincia di Limpopo, Tom Burke ha iniziato a generare energia e raggiunto la data di operatività commerciale (Commercial Operation Date, COD) nell'agosto 2016. L'energia generata evita l'emissione di oltre 111 mila tonnellate di CO2 nell'atmosfera. La produzione di energia media tra i 350 e i 360 MWh al giorno, sufficiente per alimentare quotidianamente circa 200 mila famiglie delle zone rurali.

- **Paleisheuwel** ha una capacità installata di 82,5 MW ed è in grado di generare più di 153 GWh l'anno, pari al consumo annuale di energia di circa 48mila famiglie sudafricane; evitando l'immissione in atmosfera di più di 140mila tonnellate di CO2.

- **EGP RSA** gestisce anche il parco solare fotovoltaico da 10 MW di Upington, nella provincia del Northern Cape, il primo impianto di Enel ad essere entrato in esercizio nel continente africano il 31 Luglio 2014

I PARCHI EOLICI

Per la produzione di energia da eolico, EGP gestisce due impianti, Nojoli un impianto da 88 MW nel Eastern Cape, dove è operativo anche quello di Gibson Bay.

- **Gibson Bay** è in grado di produrre circa 420 GWh l'anno, pari alla domanda energetica di circa 131 mila famiglie sudafricane, evitando l'immissione in atmosfera di oltre 383 mila di tonnellate di CO2 l'anno. Nelle aree circostanti al parco eolico, EGP RSA ha inoltre avviato iniziative per la creazione di valore condiviso (CSV). Il programma di alimentazione scolastica Soul Provider ha beneficiato circa 2.850 alunni, mentre EGP ha fornito accesso gratuito al wi-fi a 1.000 beneficiari da istituti di formazione locali. Enel ha infine realizzato opere di riassetto stradale nelle aree attorno al parco eolico per facilitare gli spostamenti da e verso la scuola o il luogo di lavoro.

- L'impianto eolico di **Nojoli** (88 MW) è in grado di generare oltre 275 GWh all'anno, equivalenti al fabbisogno di consumo annuale di quasi 86 mila famiglie sudafricane, evitando così l'emissione in atmosfera di più di 251 mila tonnellate di CO2 all'anno.

Prossima tappa, Etiopia

Il governo ha previsto l'installazione entro il 2025 di 13 GW di nuova capacità da fonti rinnovabili. Le prime gare sono state sul solare

E nel Green Power fa il suo ingresso anche nel mercato etiopico. L'azienda italiana, alla guida di un consorzio che comprende anche Orchid Business Group, è stata appena selezionata quale miglior offerente per un progetto fotovoltaico da 100 MW e 120 milioni di dollari di investimento a Metehara, nell'ambito nella gara per il solare lanciata dalla utility locale Ethiopian Electric Power. EGP ha anche superato la fase di prequalifica in due altre gare nel Paese, Humera e Mekele, ciascuna su 100 MW di capacità fotovoltaica e sta preparando la prequalifica per il programma Scaling Solar sotto l'egida della Banca mondiale,

su una capacità totale prevista di circa 500 MW. L'interesse per il settore elettrico etiopico è funzione dell'elevato tasso di crescita medio annuo del Paese, che da anni è fra i più elevati del continente e si avvicina alla doppia cifra, e della complessiva stabilità politica. Inoltre l'Etiopia è, dopo la Nigeria, il paese africano più popoloso, a fronte di un tasso di elettrificazione fra i più bassi, condizioni che ne fanno un'area promettente per la crescita.

Il settore della generazione di energia è stato aperto agli investitori internazionali all'inizio del 2016, in seguito alla decisione del ministero dell'Energia del Paese di spaccettare il mercato e assegnare tutta la nuova capacità produttiva per il 2018-2025 a produttori energetici indipendenti (Independent Power Producers, IPP). Il piano prevede l'installazione di circa 13 GW di nuova capacità tra il 2018 e il 2025, ripartiti tra 10 GW di

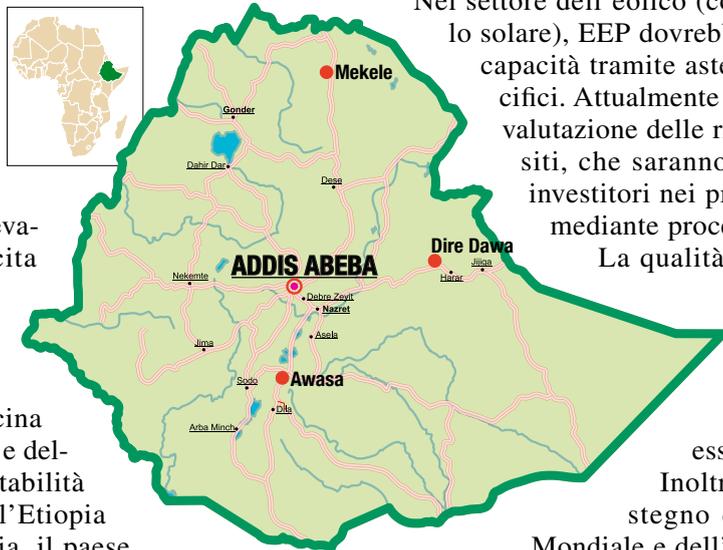
capacità idroelettrica, compreso l'impianto Grand Renaissance per circa 6 GW, 0,6 GW di capacità geotermica, 1 GW di capacità eolica e 0,8 GW di capacità fotovoltaica solare. L'assegnazione di tale capacità avverrà principalmente tramite gare pubbliche indette dalla società elettrica nazionale Ethiopian Electric Power (EEP), che sarà anche l'acquirente dell'energia generata. Le gare hanno l'obiettivo di assegnare PPA a lungo termine utilizzando il modello delle aste, ad eccezione della capacità geotermica che sarà invece aggiudicata mediante un processo separato, ovvero attraverso licenze e negoziati bilaterali sui termini del PPA.

Nel settore dell'eolico (come in quello solare), EEP dovrebbe assegnare capacità tramite aste su siti specifici. Attualmente è in corso la valutazione delle risorse di due siti, che saranno offerti agli investitori nei prossimi mesi mediante procedure d'asta.

La qualità delle misurazioni e la loro bancabilità devono ancora essere valutate.

Inoltre, con il sostegno della Banca Mondiale e dell'Agenzia danese per l'energia, è in corso uno studio di misurazione con lo scopo di selezionare nuovi siti per nuove offerte.

I primi risultati sono attesi nell'autunno del 2018, mentre i processi di misurazione sono in fase di lancio. Nei prossimi mesi sono previste nuove gare per l'idroelettrico: Enel è in attesa dei risultati del processo di prequalifica della gara per la costruzione dell'impianto idroelettrico di Chemoga Yeda (280 MW) a circa 300 km a nord di Addis Abeba. Enel sta inoltre esplorando le opportunità offerte nel settore dell'energia geotermica.



I punti caldi di una roadmap sostenibile

Il 3 e il 4 ottobre scorsi Res4Med ha organizzato ad Addis Abeba la prima iniziativa pubblica dal titolo «Promuovere la diffusione dell'energia rinnovabile in Etiopia: una roadmap sostenibile» sui mercati dell'energia con l'obiettivo di promuovere il dialogo tra gli stakeholder locali e gli Stati membri del RES4Africa e generare una comprensione più profonda delle esigenze locali e delle soluzioni concrete.

L'evento, organizzato con il sostegno dell'AEEP (Africa-EU Energy Partnership), ha riunito operatori del settore pubblico e privato dell'Europa e dell'Africa orientale che hanno discusso i temi più rilevanti sul tappeto, fra cui

- il «de-risking» degli strumenti di investimento in impianti di energia rinnovabile, quindi quello che serve per preparare il terreno all'investment seeding;
- il follow-up sul programma di gare per il solare in Etiopia, cioè gli aspetti legali, finanziari e aziendali dal punto di vista dei diversi soggetti interessati;
- il potenziale sviluppo della generazione di energia eolica nell'Africa orientale con particolare attenzione alla mappatura delle risorse e alla bancabilità dei progetti;
- l'integrazione efficiente degli impianti di energia rinnovabile in Africa: tecnologie innovative e opportunità di mercato;
- il capacity building, cioè il ruolo fondamentale della conoscenza e delle competenze nello sviluppo di progetti. In linea con l'imperativo etico dell'Agenda per lo Sviluppo Sostenibile del 2030;
- le soluzioni di energia rinnovabile decentrate per promuovere lo sviluppo economico, tra cui le soluzioni energetiche off-grid e il loro impatto sullo sviluppo delle comunità locali.



Per un nuovo modello di business: la creazione di valore condiviso

In Etiopia e Sudafrica due esempi di collaborazione con la società civile per migliorare il benessere della popolazione locale

Enel Green Power e Medici con l'Africa CUAMM, associazione diretta da don Dante Carraro, hanno dato vita in Etiopia a una collaborazione che rappresenta un esempio efficace di interazione tra l'utilizzo di tecnologie sostenibili in campo elettrico e utilità sociali. Si tratta di un progetto innovativo che diventerà operativo nella seconda parte del 2018 e si realizza attraverso la donazione di un impianto fotovoltaico e di accumulo con batteria al litio da parte di Enel Green Power all'ospedale St. Luke di Wolisso, a 120 km da Addis Abeba.

Di proprietà della Conferenza Episcopale Etiope, fin dalla sua costruzione nel 2000, la struttura serve un bacino d'utenza di 430 mila persone, nella regione dell'Oromya, che conta 26 milioni di abitanti, a sua volta divisa in 12 distretti amministrativi, uno dei quali è Wolisso. Al St. Luke ogni anno vengono effettuate circa 80 mila visite ambulatoriali, 14 mila ricoveri e quasi 3.700 parti assistiti, il 40% dei quali sono parti complicati.

L'ospedale è situato vicino a una città di 50 mila abitanti, che copre una zona di 3-4 chilometri, elettrificata lungo la strada principale. L'affidabilità della rete diminuisce man mano che ci si allontana dalla strada principale. L'ospedale è collegato alla rete elettrica urbana, non sempre affidabile e continua, così che in caso di black-out sono utilizzati due generatori diesel di 106 KW ciascuno. La periodicità dell'assenza di corrente può essere almeno un'ora al giorno, e 4 ore di notte. Con l'installazione dell'impianto alimentato da celle fotovoltaiche al servizio esclusivo dell'ospedale si otterrà un duplice vantaggio: da un lato verranno ridotti i costi di acquisto di energia elettrica da parte dell'ospedale, coprendo una buona quantità di esigenze attraverso l'utilizzo di energia prodotta da energia rinnovabile, dall'altro saranno risolti i problemi legati alla scarsa affidabilità della rete.

L'ospedale St. Luke e, qui sopra, Antonio Cammisecra, a destra, con don Dante Carraro, direttore generale di Medici con l'Africa CUAMM.

L'impianto sarà costituito da pannelli fotovoltaici a film sottile e da una batteria con autonomia media di tre ore basata sui fabbisogni energetici attuali.

Un altro esempio di attività sociale nel quadro di un sviluppo sostenibile è quello che si sta realizzando in Sudafrica, nella provincia di Limpopo, nei pressi dell'impianto solare Tom Burke. Qui EGP ha avviato una collaborazione con la ong Mothers2Mothers (M2M), impegnata nell'assistenza a giovani madre af-



fette da HIV, per estendere il sostegno alle donne in quattro siti e ottenere un maggiore coinvolgimento con le comunità che vivono nei pressi dell'impianto.

La collaborazione firmata due anni fa è garantita da un finanziamento biennale di EGP RSA che consente di offrire servizi di assistenti specializzati presso le cliniche Dzumeri, Giyani, Ramokgopa e presso l'ospedale Nkhensani nella provincia di Limpopo. Dall'avvio della collaborazione, 13.785 donne si sono avvalse di questi servizi che educano alla prevenzione dell'HIV, danno supporto alle donne in gravidanza e alle madri, affette e non dal virus, dopo il parto, e includono trattamenti delle madri, dei neonati e dei bambini, la prevenzione della tubercolosi, il supporto nutrizionale, lo screening del cancro cervicale e la pianificazione familiare.

stria dovrebbe aumentare da 431 TWh nel 2011 a 1.806 TWh entro il 2040, con un tasso di crescita annuo del 5,1%,

- Per tenere il passo, la capacità di generazione deve aumentare del 6% all'anno a 694 GW nel 2040. Attualmente, tutta l'Africa ha una capacità di generazione di appena 125GW.

Se da una parte il principale ostacolo allo sviluppo in Africa nel perseguire i numeri indicati è legato all'instabilità politica e ai diversi conflitti regionali dall'altra l'Africa è ricca di risorse naturali che possono certamente diventare il principale elemento per attirare nuovi investimenti infrastrutturali in impianti di generazione fotovoltaici, eolici, geotermici ed idroelettrici. Entro il 2025 la capacità della Rinnovabili dovrebbe crescere ulteriormente di 57 GW (con l'esclusione del grande idro), l'89% dei quali provenienti dall'eolico e solare-fotovoltaico.

Esistono comunque esempi di successo come il piano di sviluppo rinnovabili in SudAfrica e quello marocchino che hanno attirato l'interessi di player internazionali, raggiungendo dei livelli di competitività di costo paragonabili a geografie nel mondo dove il livello di rischio politico è certamente inferiore. In Marocco il tender da 850MW eolici si è chiuso con un prezzo al MWh pari a 29\$/MWh mentre in SudAfrica il PV è stato offerto a 57\$/MWh permettendo quindi ai paesi di aumentare il livello di "security of supply" e allo stesso tempo ridurre il costo medio di generazione (il costo a MWh di un nuovo impianto a gas o nucleare è certamente più elevato)

Oltre a meccanismi organizzati direttamente dai Governi in Africa si sono anche mosse organizzazioni quali la Banca Mondiale strutturando specifici programmi (Scaling Solar) che hanno fornito un set di garanzie per le aziende di grande interesse, attirando investitori che altrimenti difficilmente avrebbero investito.

Un'ulteriore chiave di sviluppo saranno le infrastrutture regionali che renderanno possibile la creazione di grandi mercati concorrenziali in luogo degli attuali ancora piccoli, isolati e inefficienti. L'infrastruttura regionale fa questo, fornendo energia a basso costo per l'agricoltura, l'industria, l'estrazione mineraria e le comunicazioni. Una maggiore integrazione ridurrà i costi del carburante, ma richiederà un maggiore investimento di capitale in impianti idroelettrici su larga scala. Uno scenario realistico di integrazione prevederebbe il risparmio di 860 miliardi di dollari nel periodo 2014-40, il 17% del costo dell'elettricità, il che rappresenterebbe un guadagno annuo di 33 miliardi di dollari. Sebbene i costi di investimento non saranno significativamente ridotti, l'integrazione regionale potrebbe produrre risparmi per miliardi di dollari in costi operativi, rendendo gli investimenti accessibili.

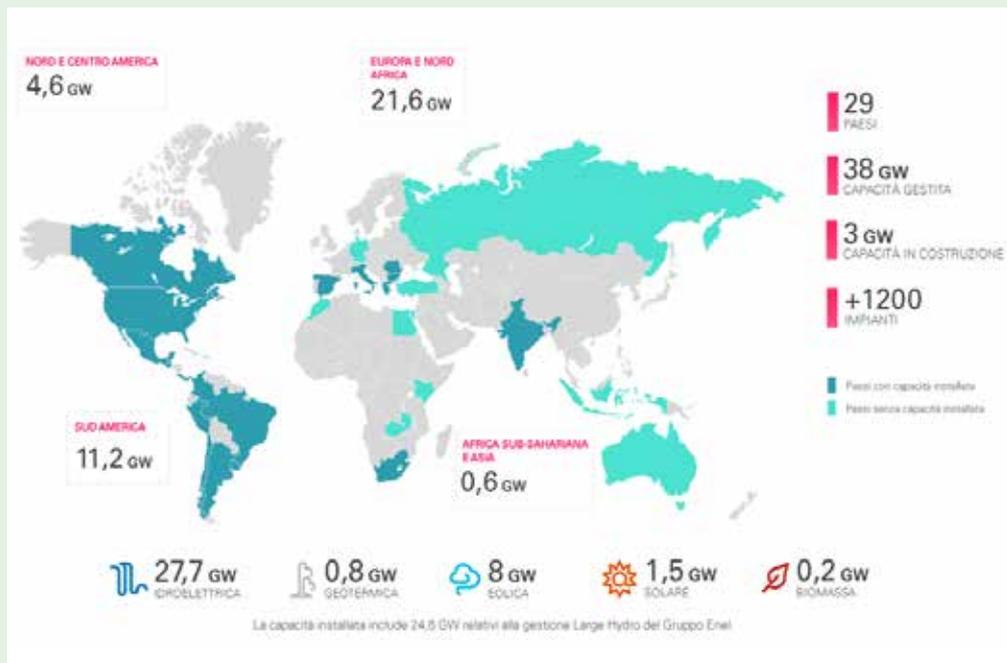
Una presenza globale che cresce a passo accelerato

Enel Green Power è la società del Gruppo Enel, nata nel dicembre 2008, per lo sviluppo e la gestione delle attività di generazione di energia da fonti rinnovabili a livello internazionale. Enel Green Power è presente in Europa, nel continente americano, in Asia, in Africa e in Oceania con una capacità gestita di circa 38 GW e più di 1.200 impianti in 19 Paesi. I ritmi di crescita della domanda di energia da fonti rinnovabili in tutto il mondo fa sì che EGP preveda uno sviluppo dell'attività al ritmo di quasi 2 GW all'anno.

Nell'agosto 2017, l'azienda del gruppo Enel in jv con Dutch Infrastructure Fund ha dato il via alla costruzione dell'impianto solare fotovoltaico Bungala Solar One (137,7 MW) nei pressi di Port Augusta nell'Australia meridionale, prima parte del parco solare che avrà una capacità totale superiore a 275 MW, il più grande in costruzione in questo momento in Australia.

Il mix di generazione dell'offerta di EGP include le principali fonti rinnovabili: eolico, solare, idroelettrico, geotermico e biomasse. L'energia pulita generata dai suoi impianti è in grado di soddisfare i consumi di milioni di famiglie nel mondo e contribuisce a ridurre le emissioni di anidride carbonica, contrastando i cambiamenti climatici e facilitando un nuovo modello di sviluppo decarbonizzato.

EGP opera con una strategia di sviluppo all'insegna della diversificazione tecnologica e geografica, focalizzando le attività nei mercati in espansione, caratterizzati da un'ottima disponibilità di risorse naturali, elevati tassi di crescita della domanda di energia e contesti socio-economici stabili. La strategia di sviluppo contempla in ogni suo aspetto la sostenibilità per operare in modo innovativo, sempre meno in una logica di reazione alle criticità e sempre di più con un approccio proattivo, volto a identificare opportunità di creazione di valore condiviso tra l'azienda e il territorio.



La mappa evidenzia i Paesi dove Enel Green Power ha capacità installata da quelli senza capacità installata. In Australia EGP ha appena avviato i lavori per costruire il più importante parco solare del continente, mentre in Russia sono in corso attività di prequalificazione alle prossime gare.

CESI

Interconnessione, chiave di sviluppo

L'eccellenza italiana nella consulenza ingegneristica per il settore elettrico è rappresentata dai grandi progetti di collegamento tra le reti in Nord Africa e Medio Oriente firmati da Cesi

CESI (Centro Elettrotecnico Sperimentale Italiano) è leader globale nel campo dell'ingegneria, del testing e della consulenza per il settore elettrico e dell'ingegneria civile e ambientale. Da più di sessant'anni, offre ai suoi clienti internazionali servizi di consulenza e di ingegneria nel campo della pianificazione e integrazione delle infrastrutture di rete, studi di interconnessione, analisi di scenari di mercato. A questi si aggiungono studi di penetrazione delle fonti rinnovabili, consulenze per l'introduzione di componenti e sistemi di automazione smart. L'azienda, inoltre, realizza servizi e consulenze nel campo dell'ambiente, dell'ingegneria civile e degli impianti hydro, servizi di prova e certificazione di componenti elettromeccanici per l'alta, media e bassa tensione e servizi di asset management e di quality assurance. CESI, infine, è tra le poche aziende al mondo a sviluppare e produrre celle solari avanzate (III-V triple junction GaAs) per applicazioni spaziali e terrestri (CPV). CESI opera in più di 40 Paesi nel mondo, con una rete di circa mille professionisti. I suoi principali clienti sono utility elettriche, operatori della rete di trasmissione, imprese di generazione e di distribuzione, produttori internazionali di componenti elettrici ed elettronici, investitori privati.

I PRINCIPALI PROGETTI

Il primo interconnettore di trasmissione di potenza HVDC tra Riyad e La Mecca e la realizzazione in Arabia Saudita di un laboratorio di testing



Matteo Codazzi (primo a sinistra), ceo di Cesi e Saleh A. Al-Amri, ceo di GCC Electrical Testing Laboratory, mentre firmano l'11 ottobre scorso a Riyad una JV per realizzare un grande laboratorio di testing in Arabia Saudita

CESI ha firmato un contratto con Saudi Electricity Company (SEC) per lo sviluppo delle specifiche tecniche dettagliate di un interconnettore di trasmissione di potenza in corrente continua ad alta tensione (HVDC) tra Riyad e La Mecca che copra le regioni centrali e occidentali del Regno dell'Arabia Saudita. Il collegamento di 800 km non solo aumenterà la capacità di generazione elettrica delle reti locali, ma fornirà anche un'affidabile approvvigionamento energetico di supporto in situazioni di emergenza. Con l'Arabia Saudita CESI ha firmato in ottobre un altro grande progetto che porterà a costituire una joint venture trentennale per realizzare e gestire il maggiore laboratorio di testing per il settore elettrico in Arabia Saudita. Il centro avrà un ruolo strategico per tutto il Medio Oriente, in particolare per i Paesi del Gulf Cooperation Council.

Progettazione del sistema elettrico egiziano

Il Fondo Arabo per lo Sviluppo Economico e Sociale, una delle istituzioni finanziarie più attive operanti nei Paesi arabi, ha sostenuto l'utilità egiziana EEHC nella definizione di un piano strategico per il sistema di trasmissione fino al 2030. CESI, parte di un consorzio di società di consulenza internazionali, ha vinto l'appalto specialmente in forza dell'identificazione delle criticità e delle debolezze esistenti.

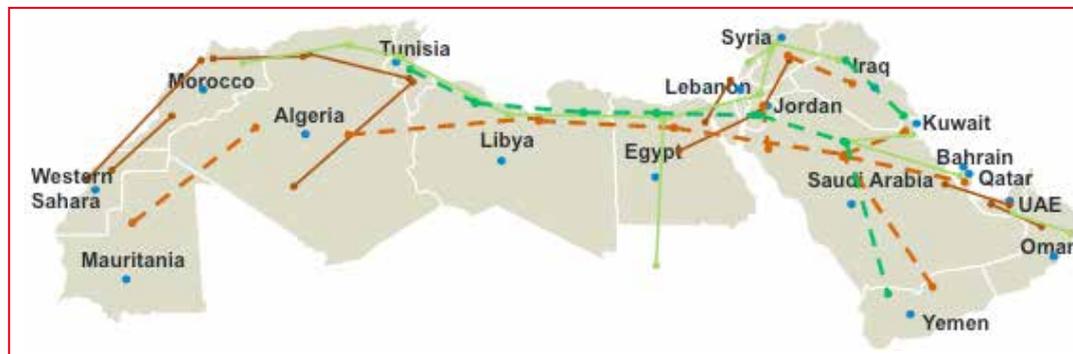
Collegamento dello US Pacific Intertie

CESI è stata premiata per questo studio strategico grazie alla profonda conoscenza della tecnologia di trasmissione HVDC. Il progetto mira ad aumentare la capacità di trasmissione di potenza del collegamento, garantendo la massima affidabilità di questa linea di interconnessione strategica, che trasporta una grande quantità di energia prodotta nel nord-ovest del Pacifico a Los Angeles, una delle aree di maggior consumo negli Stati Uniti.

Una rete elettrica attraverso le Ande

Una rete elettrica attraverso le Ande

Per consentire flussi di potenza più elevati nella regione ecuadoriana e in particolare per il collegamento dei centri industriali con le aree produttive sulle montagne, CELEC, la società elettrica nazionale, ha deciso di introdurre il livello di 500kV all'interno del proprio sistema elettrico. A CESI è stata assegnata, da una delle più importanti istituzioni finanziarie internazionali operanti nella zona, l'assistenza tecnica a CELEC per il Master Plan, l'ingegneria preliminare e l'analisi socioeconomica dell'espansione della rete di trasmissione.



UN GRANDE MERCATO UNICO DELL'ENERGIA

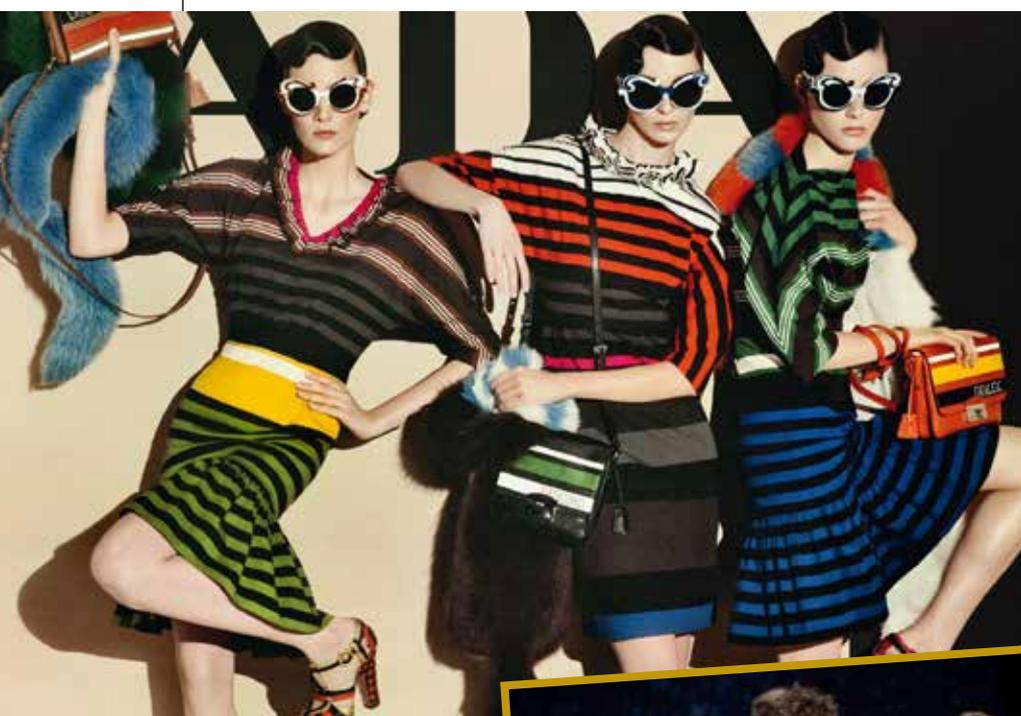
La mappa illustra il piano infrastrutturale voluto da Arab Fund, a cui ha collaborato Cesi, per consentire la nascita di un solo mercato dell'energia tra Medio Oriente e Nord Africa entro il 2030. Le linee rosse continue indicano le pipeline di gas esistenti e quelle tratteggiate i progetti in corso. Le linee verdi continue indicano le interconnessioni elettriche esistenti e quelle tratteggiate i progetti da mettere in cantiere.

African style

di Milena Bello



Un gruppo di giovani creativi neri, affermati in America e Oriente, ha riportato in patria lo stile originario. E i guru del design italiano...



loro nomi sono l'icona dell'esotico: Adebayo Oke-Lawal, direttore creativo dietro l'etichetta di abbigliamento maschile nigeriano Orange Culture, semifinalista per il primo Premio Lvmh, Laduma Ngxokolo, sudafricano, creatore del marchio MaXhosa, Alexis Temomanin, britannico-ivoriano la cui etichetta Dent De Man è venduta in importanti department store da Barneys New York, ad American Rag a Tokyo e Joyce a Hong Kong. È per merito loro e di tanti altri giovani creativi i cui nomi stanno diventando famosi, soprattutto nei paesi anglosassoni e orientali, che sta tornando nel suo territorio originale l'African style, quella liaison concettuale con la ricca iconografia del Continente nero, i suoi colori e la sua storia, che negli ultimi 25 anni erano stati i grandi creatori della moda italiana a tenere alta. Prima i Missoni con le loro fantasie, poi Gianfranco Ferré vestendo guerrieri e amazzoni. Quindi si era cimentata Miuccia Prada creando un caleidoscopio di colori e di banane, e il grande Valentino Garavani ne aveva fatto og-



getto di un'intera collezione diventata un cult. In Italia, invece, l'eco della loro vitalità stenta a prendere piede, con l'eccezione di Pitti immagine uomo che, due anni fa, aveva chiamato una selezione di nuovi designer africani per presentare le loro creazioni nell'ambito del progetto Guest nation. La loro creatività, e business, sta trovando nuova linfa nelle African

Dall'alto: la modella Sachakar Dieng posa nel backstage della Dakar Fashion Week, sotto, immagini stile Africa di modelli Prada, qui accanto, sfilata a Pitti della collezione Maxhosa, a destra, Adebayo Oke-Lawal, nigeriano



Testimonial/Susana Traça

CON UNA CALZATURA IN PIÙ, TARGATA ANGOLA

La sua storia unisce Africa ed Europa in un dialogo creativo che va oltre gli stereotipi della moda. Ma allo stesso tempo coinvolge anche diverse anime del fashion system. Susana Traça è una giovane shoe designer, originaria dell'Angola. Quattordicenne si trasferisce in Portogallo per studiare e inizia poi a lavorare come modella calcando la passerelle di diverse fashion week europee. Dopo aver conquistato, a Lisbona, il premio come modella dell'anno, Susana decide di passare dall'altra parte della barricata e seguire in prima linea il mondo della moda. Arrivata a Milano, inizia a lavorare come commerciale ma presto torna alla sua prima passione. Traendo ispirazione dal suo background, nel 2013 ha dato vita ad un progetto che unisce il mondo sport a quello afro, distribuito a livelli internazionale in importanti department store.



Susana Traça, la shoe designer angolana

Domanda: Quando hai maturato la decisione di lanciare un tuo progetto moda?

Risposta: L'esperienza acquisita grazie al lavoro di modella e a quello in showroom mi ha permesso di partire con una marcia in più e mi ha aiutato ad avere maggiore sicurezza. Per me era importante dimostrare di non valere solo per la mia bellezza in un settore competitivo e difficile.

D. Nel tuo background culturale c'è l'Africa, il Portogallo e l'Italia. Sono elementi di ispirazione per il tuo marchio?

R. Dall'Angola, dove sono nata ho sempre attinto gli elementi etnici presenti nelle mie collezioni. Il Portogallo, dove ho passato gli anni dell'adolescenza mi ha permesso di lavorare con aziende tessili e calzaturiere leader nel settore. L'Italia mi ha fatto crescere professionalmente grazie alla continua ricerca, all'innovazione e al design che da sempre contraddistinguono questo Paese.

D. Dove avviene la produzione delle calzature?

R. In Italia principalmente, ma sto lavorando anche per realizzare un mini progetto in Portogallo.

ma sto lavorando anche per realizzare un mini progetto in Portogallo.

D. Tra i tuoi progetti futuri c'è quello di presentare la tua linea di sneaker in una delle principali fashion week africane?

R. Sicuramente in Angola, dove torno spesso. Ho anche avuto proposte per altri paesi del continente, tra cui il Sudafrica e spero di poter accettare presto.

D. Dal tuo punto di vista c'è spazio in Italia per i nuovi promettenti designer africani?

R. Sono convinta di sì: l'Italia rimane la culla della moda, il Made in Italy ha un valore aggiunto non paragonabile ad altri paesi.

secondo molti sta diventando una piattaforma panafricana della moda, soprattutto nel menswear che, secondo gli addetti al settore, sta vivendo una sorta di rinascimento in termini di stile.

Forse anche per questo motivo l'Africa rappresenta uno sbocco piuttosto marginale sul fronte dei volumi di vendita dei prodotti italiani del tessile-moda di fascia alta mentre il segmento medio non ha una presenza significativa. Sembrerebbe, tuttavia, un mercato promettente, secondo le stime di Bain&Company-Altgamma sul mercato del lusso globale che indicano i consumi nel continente africano a 2,4 miliardi di euro, concentrati per la metà in Sudafrica. Tra



Laduma Ngxokolo, sudafricano, creatore del marchio MaXhosa

«L'Africa non è un continente semplice dal punto di vista commerciale, le opportunità sono molte ma in rari casi si tramutano in qualcosa che va oltre le operazioni spot»



fashion week, sia nel continente sia all'estero, che stanno prendendo spazio a attenzione crescente nel mondo internazionale del fashion. Alle edizioni anglofone, Londra dal 2011, in agosto, seguita da New York, nata due anni prima, in settembre, si sono aggiunte le iniziative autoctone sempre più numerose, anche se non sempre ricche di riscontri commerciali: quella di Dakar (Senegal)

dove in giugno si è svolta la quindicesima edizione, quella di Maputo, in Mozambico, la Swahili Fashion Week a Dar es Salaam (Tanzania), la Ghana Fashion and Design Week di Accra, quella di Tunisi e ancora il Festival International de la Mode Africaine in Niger. Mentre per la fashion week Sudafrica e, ancora di più, per la Lagos fashion week, stella nascente nell'ambito degli appuntamenti della

moda internazionali i riscontri sono in crescita nonostante le turbolenze nelle rispettive economie. In particolare la manifestazione di Lagos, dopo essersi inizialmente concentrata sul talento locale, nel 2015 ha iniziato ad attirare alcuni dei migliori designer provenienti da paesi vicini, Senegal e Costa d'Avorio, e i talenti che vivono a Londra, Parigi e New York. Sponsorizzata dalla Heineken,

Johannesburg e Città del capo hanno aperto i monobrand di Zegna, presente anche in Marocco, Nigeria ed Egitto, Gucci, distribuito anche in Marocco, Prada, Salvatore Ferragamo, presente anche in Egitto, Dolce & Gabbana e Paul & Shark sul fronte del menswear. «L'Africa non è un continente semplice dal punto di vista commerciale, le opportunità sono molte ma in rari casi si tramutano in qualcosa che va

oltre le operazioni spot», ha ammesso Cristiano Cornelian, direttore vendite dell'omonima azienda di menswear che in Africa conta una presenza ora consolidata in Nord Africa dove è partita nei primi anni Duemila con boutique in Marocco e Algeria. Ad Algeri e Casablanca sono attività in franchising mentre in Egitto, Kenya, Nigeria e Sudafrica distribuiscono attraverso una rete di multibrand di lusso. «In ogni caso stiamo valutando l'ipotesi di aprire punti vendita anche in Egitto e Sudafrica, mentre Angola e



Cristiano Cornelian direttore vendite dell'omonima azienda di menswear che in Africa conta una presenza consolidata. A destra, l'inaugurazione dello stabilimento Miroglio in Marocco, al centro Giuseppe Miroglio, presidente del gruppo



Mozambico per noi sono prematuri», ha spiegato l'imprenditore. Angola e Nigeria rappresentano l'altra faccia dell'Africa, quella del crescente numero dei milionari e del business legato al travel retail. In queste aree lo shopping di lusso, per tradizione e cultura visto il forte legame con i paesi europei, lo si fa all'estero, nelle principali capitali del Vecchio continente. Ma in prospettiva sono queste, insieme al Kenya, le aree da tenere d'occhio per le potenzialità commerciali del made in Italy, sia per i grandi ricchi che per la classe media emergente, che potrebbe

E-commerce

MONTENAPOLEONE, COSÌ IL QUADRILATERO APRE IN SUDAFRICA

Dopo America, Europa e parte dell'Asia, all'inizio di quest'anno è approdata in Sudafrica, attirando da subito un migliaio di clienti con una spesa media iniziale di 800 dollari per cliente. Così accanto ai colossi locali dell'e-commerce, Konga e Jumia, la prima società africana del settore ad aver superato il miliardo di dollari di valore di mercato, in campo è

entrata anche Italist, un portale dedicato al made in Italy nato nel 2014 dagli italiani Diego Abba, Raffaele Giovine, Andrea Milani e Giuseppe Sacco, emigrati in Usa da diversi anni. Il sito, gestito da Beverly Hills, (CA) è un e-commerce che aggrega i prodotti di 150 boutique italiane con un'offerta che va oltre

la proposta presente in negozio, dando spazio alle limited edition e prodotti specifici che «si trovano solo in Italia, dai brand leggendari, ai designer emergenti più promettenti». Italist rappresenta una vetrina per i prodotti dei multibrand, una Montenapoleone virtuale dove è possibile trovare la stessa offerta di marchi di lusso presenti nel Quadrilatero milanese ma senza



La homepage di Italist, l'e-commerce di lusso creato da Diego Abba e soci

alcun costo di magazzino. Italist, infatti, gestisce la distribuzione e la spedizione dei prodotti. Punto di forza della piattaforma, come spiegano i fondatori, sono i prezzi, inferiori rispetto alla distribuzione estera, in media, del 30% perché l'acquisto avviene direttamente nei negozi con il listino prezzi italiano. Secondo Diego Abba, «il modello di business di Italist si basa su un'offerta illimitata, una ricerca rapida degli articoli e nessun costo di inventario» e scommette sul Sudafrica come porta d'accesso di tutto il continente africano. Dove le previsioni di crescita della

copertura internet sono ottime. Nonostante le carenze infrastrutturali che rendono difficile il commercio sia online che offline e il ritardo nella copertura internet (meno di un terzo degli africani dispone di una connessione web), l'uso dello smartphone e la penetrazione della banda larga continua

ad aumentare rapidamente. Euromonitor ha valutato che al 2020 almeno 500 milioni di africani, il 41% della popolazione continentale, sarà nel mondo mobile. Tanto che le stime sul commercio online in Africa sono più che rosee. Secondo McKinsey, l'e-commerce in Africa potrebbe valere 75 miliardi di dollari entro il 2025.

mento finisce in Italia, percentuale seconda solo al 33% della Francia. E il trend è destinato a crescere come auspica il recente protocollo di intesa tra Cna Federmoda e la sua omologa tunisina per «allargare, sviluppare e perfezionare forme di collaborazione reciprocamente vantaggiose». Con siti produttivi a

Monastir, Gafsa e Kasserine, che occupano oltre 600 persone addette alla realizzazione di prototipi, dei modelli fino a controllo qualità e logistica, alle quali si sommano circa 10mila addetti nell'indotto, impegnati nelle fasi di taglio-confezione-stiro, Olimpias, la società nata dalla scissione in tre del business di Benetton Group operato nel 2015, è la principale realtà italiana nel Paese. In Tunisia vengono realizzati ogni anno oltre 32 milioni di capi, di cui sei milioni di pantaloni, denim trattati o tinti in capi, ma anche T-shirt, polo e felpe. In Tunisia pro-

duce anche Max Mara con la società Maille Club che distribuisce in tutto il Nord Africa con una dozzina di punti vendita le linee Max Mara e Marina Rinaldi. Miroglio ha invece scelto il Marocco come base produttiva dei suoi capi per le private labels, un sito strategico che il gruppo di Alba ha deciso di rafforzare. Lo scorso ottobre ha inaugurato un nuovo stabilimento a Casablanca per produrre capi d'abbigliamento femminile. «Miroglio Maroc produce circa 2 milioni di capi all'anno, con 85 persone», ha precisato Stefano Mulasso, responsabile della supply chain di Miroglio. La nuova frontiera per la produzione sta diventando l'Etiopia che garantisce infrastrutture adeguate, con un buon accesso ai porti e una forza lavoro formata e giovane. Sul Paese ha messo gli occhi H&M che già produce, la bengalese Dbl Group, partner di H&M, Puma e WallMart, che recentemente ha annunciato l'investimento di 100 milioni di dollari per realizzare una nuova fabbrica di abbigliamento, e dall'Italia Calzedonia. ■

APPROFITTADE DEL BONUS PUBBLICITÀ INVESTITE NEL SUCCESSO DEL VOSTRO BUSINESS



RISPARMIATE FINO AL 90%
PIANIFICANDO LA VOSTRA CAMPAGNA STAMPA SU

*Class***editori**

La media company leader nell'informazione economica, finanziaria e nei luxury goods, è pronta a far crescere il vostro business.

Le aziende che dal 24 giugno 2017 effettuano investimenti pubblicitari incrementali rispetto all'analogo periodo dell'anno precedente su quotidiani e periodici anche online, potranno beneficiare di un **credito d'imposta fino al 90%** (*decreto legge 16 ottobre 2017 n. 148*)

Per informazioni contattate lo 02.58219522 oppure scrivete a creditodimposta@class.it



Tra la Via della Seta e quella dei fagiolini

A Lomè, in Togo, Msc e China Merchants costruiranno uno dei maggiori scali del mondo per servire i porti mediterranei e del Nord Europa. Intanto sulle piste del Sahara, tra Senegal e Marocco...

di Nicola Capuzzo



Dopo Djibouti, nel Golfo di Aden, sull'Oceano Indiano, la nuova tappa della Via marittima della Seta tra Cina ed Europa sarà a Lomè, capitale del Togo, affacciata sul Golfo di Guinea. Simmetricamente all'opposto dello scalo etiopico, quello che dovrebbe diventare uno dei più grandi porti al mondo, con un investimento di 500 milioni dollari, per 116 milioni finanziato dalla Banca Mondiale, sarà sviluppato da una jv al 50% italo-cinese. L'inedita alleanza marinara vede in campo la Msc della famiglia Aponte, quartiere generale in Svizzera, ma napoletanissima di cuore, con 500 navi la seconda compagnia navale al mondo, e da parte cinese il signor Li Xiaopeng, presidente di China Merchant Holding International, la maggior compagnia navale sui trasporti interni, parte di un conglomerato con 150 anni di storia alle spalle e asset per 13 miliardi di euro. I due pesi massimi hanno unito le forze per creare un hub mercantile al centro del Golfo di Guinea, che servirà una decina di stati dell'Africa occidentale, dalla Costa d'Avorio al Camerun, in grado di ricevere a terra le navi container da 18 mila Teu e 360 metri di lunghezza. «Sarà la via del futuro per i collegamenti tra l'Asia



«Lomè è sulla via del futuro per i collegamenti tra l'Asia e i porti dell'Europa mediterranea e del Nord Europa»

e i porti dell'Europa mediterranea e del Nord», ha spiegato un portavoce della compagnia italiana. La proiezione di Msc verso il futuro dell'Africa non è recente. Nel 1971 Gianluigi Aponte aveva già intuito le potenzialità dell'attività di shipping da e verso l'Africa. «Lo sviluppo dell'industria petrolifera in

Nigeria negli anni 70 e la conseguente elevata domanda di macchinari e impianti provenienti dall'Europa hanno rappresentato un'opportunità di crescita per la nostra neonata compagnia di navigazione», ha ricordato Aponte, che da poco ha ceduto il timone dell'azienda al figlio Diego pur rimanendo in plancia con il ruolo di presidente. Il primo trasporto tra Africa ed Europa di Msc aveva messo in collegamento Lagos, in Nigeria, con i porti della Gran Bretagna. «Le navi viaggiavano a pieno carico e a bordo si trasportava di tutto, dalla pasta ai tubi», ha ricordato l'armatore di origini sorrentine. Oggi Msc controlla una significativa quota di mercato del traffico con l'Africa nel settore dei container

Diego Aponte, ceo di Msc, la seconda compagnia mondiale nello shipping. Sopra il progetto del porto di Lomè che comporterà un investimento di 500 milioni di dollari

grazie a una presenza diffusa in 40 diversi Paesi, oltre 8 mila dipendenti e 50 linee marittime che ogni settimana collegano il continente con il resto del mondo. Ogni settimana le navi cargo del gruppo effettuano oltre 120 scali in 60 diversi porti africani, anche se fino ad oggi la controllata Til ha investito direttamente nella gestione solo di quattro terminal container in Costa d'Avorio, Marocco, Nigeria e Togo. Ma i vertici di Msc ritengono che ci sia ancora spazio per espandersi. Oltre all'investimento a Lomè, è in

Testimonial/Alessandro Saponaro

QUESTO NETWORK È A MISURA PMI

Assistere le pmi italiane che vogliono importare o esportare merci da e per l'Africa è la mission di un'innovativa rete mondiale di spedizionieri, Africa Logistics Network, creata da Alessandro Saponaro, titolare di due case di spedizione, Logimar e Tecnofreigh. Il network conta più di 200 membri a livello mondiale, 70 attivi in Africa.

Domanda. Perché ha deciso di scommettere sull'Africa?

Risposta. Il miliardo di persone che la abitano hanno iniziato a crescere, spesso con tassi a due cifre. Si sta affermando una nuova classe media e professionalità sempre più diffuse, nonostante i persistenti problemi economici, sociali e politici.



Alessandro Saponaro

D. Quindi la vostra proposta?

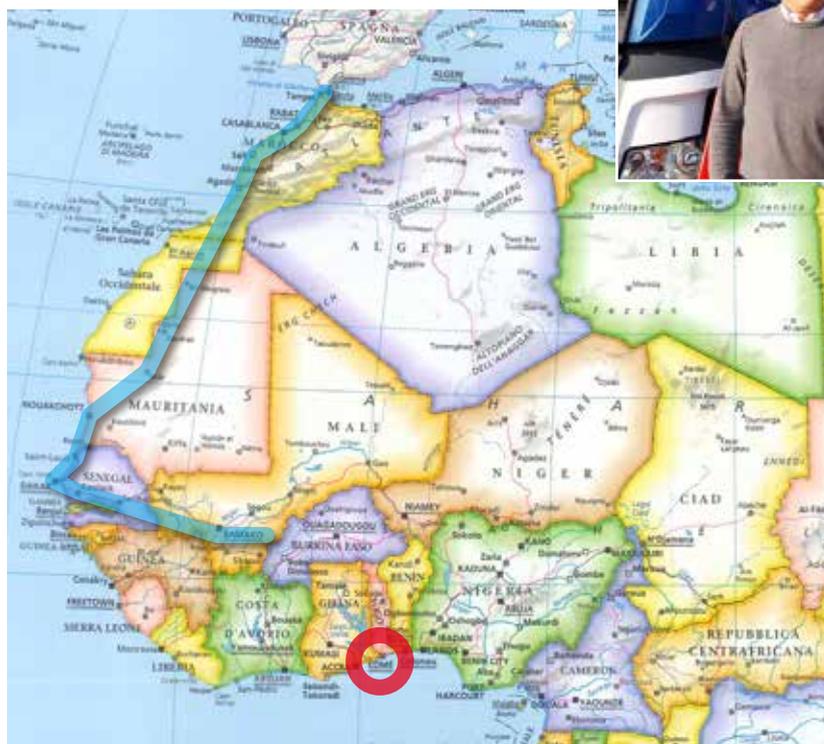
R. Quello di cui c'era bisogno era una rete che selezionasse e in qualche modo certificasse la qualità delle piccole e medie aziende che si occupano di spedizioni a favore di chi fa trading.

D. Come si è concretizzata l'idea?

R. Il network è aperto a due spedizionieri per ogni nazione con l'eccezione di Usa, Cina, India, Australia, Canada e Nigeria che ne possono avere fino a cinque per dare copertura adeguata a territori molto estesi. Poco dopo la sua fondazione il network contava 31 adesioni dal Nord al Sudafrica, dall'Angola alla Tanzania, dal Kenya al Togo, al Ghana, alla Nigeria, per arrivare a Guinea Equatoriale, Gabon, Camerun, Chad e Repubblica Centro Africana.

D. Esistono anche dei rischi?

R. Le debolezze sono tutti i problemi economici, politici, razziali che purtroppo ancora oggi impediscono quello che potrebbe essere un normale sviluppo. Questi aspetti influiscono anche nella ricerca di partner che possano dare un minimo di sicurezza nella gestione del trasporto, nei pagamenti e in una corretta tariffa.



LE ROTTE DELLE MERCI

Nella mappa è evidenziato in azzurro la rotta dei fagiolini, assicurata dai camion frigorifero di Alberto Riboni (qui sopra) che dal Burkina Faso trasportano in Senegal, attraverso il Mali, e da lì fanno rotta sul Mediterraneo. Nel cerchio è indicata la posizione di Lomé, capitale del Togo, dove italiani e cinesi stanno costruendo un enorme scalo che servirà una decina di Paesi dell'Africa occidentale

fase di definizione una nuova mossa degli Aponte che porterà la Msc ad acquisire il 49% del gruppo armatoriale Ignazio Messina. Tra l'altro la compagnia genovese ha la leadership dei collegamenti tra Italia e Kenya, l'economia più dinamica della costa orientale. E nuovi progetti, poi, sono in fase di studio e realizzazione attraverso il braccio logistico del gruppo, Medlog, attivo nel trasporto stradale, ferroviario o fluviale dei container e di eventuali lavorazioni a magazzino. Sull'iniziativa di Lomé non sembra aver pesato il fatto che a mille e più chilometri a nord sulle costa atlantica del Marocco, sia già in attività e stia crescendo di anno in anno un altro mega scalo container, Tanger Med, che nel 2016 ha movimentato 1.167.000

Teu. Su Tangeri ha deciso di puntare Contship Italia, controllata della tedesca Eurokai che ormai da alcuni anni gestisce una banchina nello scalo. Ma il tessuto dei collegamenti logistici sulle due sponde del Mediterraneo va ben al di là delle due grandi multinazionali. Grandi Navi Veloci, Tarros, d'Amico Dry Maroc, Cnan Med, Messina e Grimaldi Group, questi ultimi due gruppi attivi anche su rotte più lunghe, che arrivano a servire diversi Paesi anche dell'Africa occidentale e orientale, offrono servizi di linea verso il Nord Africa. E a contatto con loro lavorano una miriade di case di spedizione italiane che assistono soprattutto le piccole e medie imprese a esportare i propri prodotti verso la sponda opposta del Mediterraneo.

Le più affidabili sono certificate da Africa Logistics Network, un'innovativa rete mondiale di spedizionieri dedicata specificamente al mercato africano (intervista in pagina). I collegamenti tra la penisola e l'Africa corrono anche via terra e, in combinazione le linee marittime che collegano le due sponde del Mediterraneo, stanno lentamente penetrando alcuni Paesi del Maghreb facendosi largo sempre più a sud. Particolarmente attiva nei trasporti via terra è la Riboni Rbn di Novara, che lo scorso marzo ha aperto una sede a Dakar (Senegal) avviando un servizio di trasporti stradali dal Senegal all'Italia, 5.500 chilometri. I suoi camion refrigerati assicurano una consegna in 7-10 giorni alle aziende agricole italiane che stanno espanden-

do la loro attività in Senegal, Mali, Niger e Burkina Faso per anticipare di due mesi la raccolta, e quindi la distribuzione in Italia, di fagiolini e meloni. Il trasporto su strada in questa filiera produttiva è indispensabile perché l'offerta di trasporto marittimo di container refrigerati è insufficiente e in Senegal non ci sono piattaforme logistiche adatte per una lunga conservazione dei prodotti freschi. «Vogliamo costruire una rete logistica in Senegal per servire l'intera regione offrendo lo stoccaggio refrigerato, il trasporto stradale e, se necessario a migliorare l'offerta, quello marittimo su container refrigerati», ha spiegato a MFI Alberto Riboni, titolare dell'omonima società, che da 15 anni opera in Marocco. ■

Banca o professionista? Dipende dal Paese

Per un primo approccio al mercato conviene puntare su chi ha un track record di operazioni di successo, poi avviati i contatti entrano in gioco banche e le istituzioni come Sace e Simest

di *Marcello Conti*

Su un tasto battono tutti, avvocati, consulenti, manager bancari, professionisti: la stragrande maggioranza dei 54 paesi africani sono mercati evoluti e competitivi, con regole stringenti, in molti casi, che chiedono qualità del prodotto e tecnologia, quando si tratta di consumer goods, e finanza e know how per chi vuole affrontare le grandi gare pubbliche. Non solo. Lo screening preciso delle proprie intenzioni e aspettative rispetto ai quei mercati va ben tarato sulle tendenze in atto, soprattutto la più vistosa e di lungo termine. I poteri pubblici in Africa puntano sempre più a creare valore aggiunto nel proprio mercato, penalizzando o non aiutando, chi cerca solo uno sbocco commerciale al proprio prodotto. Con la consapevolezza di dover e voler giocare su un terreno continentale, ma anche che la nuova frontiera del business non potrà che essere l'Africa, la scelta di come e da chi farsi aiutare per un primo approccio al mercato o per avviare il salto di qualità nella propria attività è più che mai strategica. Per chi ha deciso di esporsi, il primo passo potrebbe essere quello di tastare il terreno partecipando a una delle decine di fiere di settore o missioni imprenditoriali che gli uffici dell'Ice sono in grado di segnalare e che in genere vengono organizzate dalle Regioni o dalle associazioni di categoria. FederLegnoArredo, Promos Milano, Veneto Promozione, Made in Vicenza, Camera di commercio di Udine, ma anche la Regione Emilia-Romagna o Marche sono state negli ultimi anni tra le istituzioni più attive. Ad aprire la pista con loro, curando e personalizzando gli interessi del cliente, la Roedl & Partners di Padova è tra le società di consulenza



Dall'alto in senso orario, Marco Trevisan, responsabile dell'attività di Intesa Sanpaolo a Dubai, hub per le operazioni sul mercato africano, Luca Monti, responsabile area global transaction banking di Ubi Banca, Francesco Gastaldon, country manager di Kili Partners ed Eugenio Bettella, managing partner di Roedl&Partners

che negli ultimi dieci anni ha il track record più elevato: 350 imprese accompagnate nei mercati di Sudafrica, Ghana, Nigeria, Angola, Mozambico, Kenya, Senegal, Niger, Etiopia. «La presenza fisica sul territorio in mercati emergenti è fondamentale, per questo adottiamo una formula di as-

sistenza al cliente che fa del proprio punto di forza la presenza di consulenti sul territorio», ha spiegato Eugenio Bettella, managing partner a Roedl di una team di 35 consulenti. «Solo così le aziende possono dare continuità a un'azione di successo dopo il primo contatto», ha insistito

Bettella, che si spende mensilmente in lunghe puntate in alcuni paesi chiave di questa fase, Kenya, Ghana, Uganda, Marocco. «Il business in questi mercati ha evoluzioni così veloci da esigere la presenza in loco di professionisti esperti».

Non è detto, tuttavia, che sia solo la dimensione del network a garantire un approccio di successo. In Mozambico, Paese che vuole fare da apripista agli investimenti esteri nell'area sub-sahariana, il contatto giusto può essere chi è specializzato sul quel mercato. «Le autorità pretendono standard di trasparenza molto elevati per partecipare alle gare, sui bilanci, la governance, addirittura con indicazione dei beneficial owner, la sicurezza dei cantieri,» ha specificato Simone Santi, numero uno e fondatore di Leonardo Group, uffici a Milano, Roma e Catania, che è diventato un punto di riferimento a Maputo per grandi gruppi internazionali, fra cui Prysmian, Bonatti, Ccg, Donelli, Mapei, Maccaferri. Santi rappresenta il paese africano anche a Bruxelles. L'Uganda e il Ghana, altri due paesi punti di riferimento in Africa orientale e occidentale, hanno scelto la nomina di consoli italiani per facilitare l'approccio agli investitori interessati dall'Europa. Avvocato, partner dello studio milanese R&P, e docente al Politecnico di Milano, Roberto Randazzo rappresenta il governo ugandese da cinque anni e la sua attività è in continua crescita. E molto attivo per il Ghana è Massimiliano Taricone, 46 anni, ceo del principale gruppo industriale ghanese, la Trasacco, il cui mandato è incominciato all'inizio di quest'anno. «Da poco gli investitori stranieri hanno iniziato a realizzare che l'Africa è come un diamante

File/Sace

X FACTOR, GARANZIE PIÙ FINANZA

«Uno dei problemi legati al fare business in Africa è trovare un compratore o distributore locale che rispetti le garanzie finanziarie.

È in questo momento che entra in gioco Sace», ha spiegato a *MF* Nicola Baggio, chief technical officer di FuturaSun, azienda di Cittadella (Pd) specializzata nella produzione di pannelli fotovoltaici altamente performanti che nel 2016 ha venduto moduli per circa 12 milioni di euro.

Con l'aiuto di Sace, FuturaSun ha da poco chiuso un ordine per pannelli in Uganda per un valore di 120 mila euro. Sace ha consentito all'azienda di offrire al cliente ugandese dilazioni di pagamento competitive, assicurandosi contro il rischio di mancato pagamento per cause di natura commerciale e politica.

«Con la garanzia di Sace abbiamo minimizzato il rischio del credito e allo stesso tempo siamo riusciti a offrire alle controparti africane soluzioni finanziarie dedicate», ha aggiunto Luca Grandonico, general manager di CGM, azienda romagnola che ha venduto in Kenya macchine per la produzione di manufatti in calcestruzzo del valore di oltre 200 mila euro. «In Paesi caratterizzati da contesti socio-economici e politici complessi nei quali è necessario operare con strumenti finanziari strutturati e opportunamente garantiti, il ruolo di Sace è fondamentale», ha ammesso Carlo Scolari, direttore finanziario di Fintro, holding del Gruppo Trombini di cui fa parte ATB Riva Calzoni.

Quest'ultima lo scorso agosto ha vinto una commessa da 23 milioni di euro per la fornitura di due termopropulsori alla prima raffineria in costruzione in Nigeria privata,

da parte del gruppo Dangote. «La garanzia Sace ci ha permesso di costruire l'intera operazione finanziaria con Unicredit e di affrontare questo

nuovo progetto», ha riconosciuto il manager.

Il ruolo dell'azienda guidata da Alessandro Decio, che dalla pura assicurazione del credito commerciale è passata a offrire soluzioni finanziarie in tandem con le banche, è stato decisivo anche per Leonardo, uno studio di ingegneria toscano che ha vinto

la direzione lavori del cantiere per la costruzione di uno stadio in Camerun, una commessa da 7 milioni di euro. E anche per la Faresin Building di Padova quando si è trattato di aprire una sede commerciale in Nigeria e organizzare un'attività di promozione per spingere il business in quel Paese. E sono tutte operazioni concluse negli ultimi mesi.



Alessandro Decio, ceo e direttore generale di Sace



giuridiche ma anche quelle più confortevoli dal punto di vista della logistica, delle barriere doganali e, più in generale, delle barriere tecniche all'import.

Un altro elemento di difficoltà per chi ha deciso di fare impresa in loco è legato al tema della consulenza in ambito giuslavoristico. La disponibilità di risorse umane locali adeguate può essere territorio di scontro per le aziende che devono potersi affidare a personale preparato e qualificato. Normativa sul lavoro, costi dei servizi locali, visti di ingresso e permessi di soggiorno possono rivelarsi un campo minato. «È molto importante per un'azienda potersi districare

Marco Ferioli, responsabile delle attività in Africa e Medio Oriente di Sace

tra le mille insidie che si celano tra le normative in un Paese dove regolamentazioni sul lavoro e ambientali cambiano da regione a regione», spiega Andrea Martini, ceo di Vistra, consulente specializzato in temi di ambiente e sicurezza su lavoro.

Il ricorso agli intermediari finanziari deputati ad assistere imprese piccole, medie e grandi, può essere il passo successivo, quando diventa più chiara la strada che si vuole seguire, una volta che l'attività in un mercato sia stata avviata. Particolarmente attive in questa congiuntura, in cui la crisi del mercato interno sta spingendo le imprese a cercare nuovi sbocchi all'estero, sono Simest e Sace, due facce della stessa medaglia, il gruppo pubblico Cdp, con il compito prioritario di aiutare le esportazio-

«La presenza fisica sul territorio in mercati emergenti è fondamentale, per questo adottiamo una formula di assistenza al cliente che fa del proprio punto di forza la presenza di consulenti in loco»

ni e l'internazionalizzazione delle imprese italiane. «Finanziamo studi di fattibilità, le spese per la partecipazione a mostre, fiere e missioni di sistema, e successivamente quelle per l'apertura di una sede commerciale», ha spiegato Salvatore Rebecchini, presidente di Simest dal 2016. I finanziamenti agevolati, con tassi di interessi allo 0,09% l'anno, che pescano nei fondi del ministero dello Sviluppo economico, sono uno degli strumenti operativi più utilizzati da questa società. Che non si limita a questo, ma interviene anche nel finanziamento di progetti specifici entrando in società, con quote di minoranza, con l'imprenditore. Gli esempi sono numerosi e riguardano anche l'Africa.

Un range di servizi diversi, ma fondamentali per chi vuole incre-

con milioni di sfaccettature diverse. I Paesi sono a livelli diversi dello sviluppo economico, ed è, quindi, fondamentale capire bene ciascun mercato per prendere le decisioni di investimento corrette», ha insistito l'avvocato Antonio De Capoa, presidente della Camera di commercio italo-libica, che da Bologna, si è concentrato sulle relazioni con i paesi dell'Africa mediterranea. «È impensabile avvicinare l'Africa pensando sia sufficiente fare base su un solo Paese». Secondo De Capoa un piano di business scouting, per essere efficace, presuppone una scomposizione del Continente alla ricerca delle aree più omogenee tra loro per affinità linguistiche, religiose, culturali,

Testimonial/Natalia Sánchez Herrera

PER ESSERE COMPETITIVI CI VOGLIONO PARTNERSHIP LOCALI

«Il continente africano ha grandi differenze interne e la competizione è già forte. Impensabile approcciare questi mercati in un'ottica mordi e fuggi». Ne è convinta Natalia Sánchez Herrera, managing partner di Kili Partners, società di advisory e business development, partecipata dal gruppo Diacron, che lavora nei mercati a più alta crescita dell'Africa sub-sahariana.

Domanda. Che cosa dovrebbero fare, allora, gli imprenditori?

Risposta. Mostrare maggiore apertura verso i mercati africani. L'instabilità politica ed economica è da mettere in conto per chi va in Africa. L'approccio deve essere pianificato con attenzione e con una visione di lungo termine, stabilendo relazioni di fiducia con partner locali, ben radicati nei mercati e capaci di sviluppare le opportunità di business.

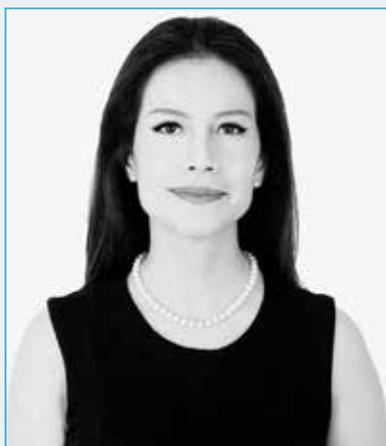
D. In concreto?

R. In futuro sarà necessario, soprattutto per le pmi, fornire un servizio più completo ai clienti africani attraverso una presenza più stabile nei mercati. Vari paesi stanno sviluppando la loro industria: se è vero che ci sono in alcuni casi barriere per le aziende straniere, ci sono anche importanti incentivi per chi vuole stabilire partnership più durature. Inoltre, si può avere accesso a più mercati a partire da un singolo hub: in Africa esistono già aree commerciali di libero scambio e l'obiettivo dei governi è creare ancora maggiore

integrazione.

D. Quindi qual è la priorità?

R. Produrre in loco, non c'è dubbio. L'Uganda per esempio, grande produttore di caffè, sta creando 22 parchi industriali in cui



Natalia S. Herrera, managing partner di Kili, in Italia rappresentata da Francesco Gastaldon

la trasformazione agroalimentare sarà uno dei business principali, con il governo pronto a concedere incentivi a chi voglia investire.

D. Un altro esempio?

R. Ci sono colossi africani, che stanno investendo moltissimo nel settore agricolo e agroalimentare. In Sudafrica il gruppo Pioneer Foods, quotato in borsa, sta effettuando acquisizioni strategiche di aziende agroalimentari in varie regioni del continente per espandersi in nuovi mercati africani e superare le barriere alle esportazioni. Questo tipo di iniziative rappresenta una grande opportunità per le aziende italiane,

che hanno tecnologia e know-how in questi campi.

D. Che cosa fare per aver successo con questi colossi?

R. Fare offerte che possano coprire l'intera filiera in partnership con altre aziende: produzione, trasformazione, conservazione e distribuzione. Questa strategia consente anche alle pmi di interfacciarsi con grandi aziende.

D. Lei parla soprattutto di agroalimentare, come mai?

R. È la grande opportunità, perché il continente ha un immenso potenziale per nutrire se stesso e il mondo. Ma mancano le strutture di produzione e di trasformazione agricola. Soprattutto la meccanizzazione è insufficiente. In Africa ci sono 2 trattori ogni 1.000 abitanti, contro gli 880 in Gran Bretagna.

D. Quali sono i segmenti interessanti?

R. La conservazione del cibo e il trasporto in loco. Il 50% della frutta e della verdura raccolta viene buttata via perché non ci sono abbastanza strutture di storage, di conservazione e di logistica.

D. Un altro esempio?

R. L'imbottigliamento, parte del grande mondo del packaging, molto richiesto. In Africa crescerà sempre di più la grande distribuzione e occorre creare il sistema di packaging che consenta alle merci di andare al supermercato.

italiane. L'impegno di Sace e Simest negli ultimi tre anni per promuovere il lavoro delle imprese italiane di ogni dimensione, da quelle con fatturati di pochi milioni ai colossi miliardari, è registrato nei loro bilanci: l'esposizione di Sace verso l'Africa sub-sahariana è cresciuta del 116% fino agli attuali 1,6 miliardi di euro ed è stata l'area che nel 2016 ha registrato l'incremento più significativo in termini di quota sul portafoglio complessivo, passando dal 2,6 al 3,9% (+55,4%). Simest, dal 2014 ad oggi, ha supportato transazioni di export per un valore di 547 milioni di euro e affrontato 39 finanziamenti nel continente per un valore complessivo di 19,2 milioni di euro destinati a supportare i progetti di sviluppo delle aziende italiane. Ha acquisito 16 partecipazioni per 30,4 milioni di euro a cui si aggiungono 10 progetti di investimento finanziati attraverso il fondo di Venture capital per 15,2 milioni. Chi ha rapporti consolidati con le grandi banche nazionali, Intesa, Unicredit, Ubi e Bnl-Bnp, Monte dei Paschi, può cercare di avventurarsi anche su questa strada, scontando però il fatto che sono molto caute sia nell'appoggiare transazioni commerciali, e comunque solo se sono appoggiate da un'assicurazione, soprattutto sul finanziamento diretto. Per i grandi e storici clienti, e con l'occhio rivolto a gruppi esteri, Intesa Sanpaolo ha da poco potenziato la filiale di Dubai per poter dare maggior copertura al continente africano. «I volumi sono in significativa crescita», ha sottolineato Marco Trevisan, responsabile dell'attività nell'emirato. L'attenzione è rivolta a realtà locali e a progetti in cui la componente italiana nelle forniture o nella direzione progetti è prevalente. Finora l'intervento ha riguardato Camerun, Ghana, Kenya, Angola, Sud Africa ed Egitto, attraverso la controllata Alex Bank. Ma in futuro Intesa Sp è decisa ad allargare i cordoni della borsa sui grandi progetti nell'intero continente purché al loro finanziamento concorrano anche le istituzioni sovranazionali, Africa Development Bank, Banca Mondiale, Ebrd che insieme alla Sace giocano un ruolo fondamentale per la bancabilità delle operazioni sul medio-lungo termine. Al trade finance, cioè all'assistenza dei propri clienti per facilitare

continua a pagina 98

mentare l'attività commerciale, sono forniti da Sace, la cui attività da assicuratore del credito all'estero si è fortemente evoluta in senso finanziario, nella direzione di facilitare le possibili transazioni, intermediando con il sistema bancario per ottenere finanziamenti significativi o la liquidazione anticipata dei crediti. «In un contesto di incertezze come quello africano è fondamentale per un'a-

zienda potersi appoggiare a una rete di contatti, anche diplomatici», ha spiegato a MFI Marco Ferioli, responsabile delle attività in Africa (e Medio Oriente) che attraverso le sedi di Nairobi e Johannesburg sono in grado di intervenire in tutti e 54 i Paesi. Sia alla Sace che alla Simest sono convinti che uno degli strumenti più efficaci per affermare il made in Italy in un mercato sia la parte-

cipazione come sistema alle fiere più importanti. «È necessario che le aziende elaborino un piano strategico per incrementare la propria visibilità e awareness», ha incalzato Beniamino Quintieri, presidente di Sace, che insieme hanno stretto un patto con l'Associazione Esposizione e Fiere Italiane per promuovere e favorire il processo di internazionalizzazione delle Fiere e delle imprese



Business scouting in Africa

L'opinione dell'avvocato Antonio de Capoa, esperto di diritto commerciale, su come avviare una ricerca sul mercato più adatto ai propri prodotti e sugli errori da evitare

Realizzare ed attuare dei progetti di business scouting nel continente africano, implica e comporta delle difficoltà decisamente inusuali, prima tra le quali il fatto che, insieme al continente asiatico, l'Africa è certamente quello che presenta le maggiori disomogeneità e differenze al proprio interno. Le 54 nazioni che lo compongono sono, infatti, caratterizzate da profonde differenze culturali, etniche, religiose, linguistiche, politiche e socio-economiche, e quindi l'imprenditore italiano interessato ad avviare delle relazioni commerciali con imprese/operatori africani, deve prestare la massima attenzione a questa semplice, ma fondamentale, asserzione: ciò che può essere vero e comunque valere per un determinato paese o area, può rivelarsi completamente sbagliato e fuorviante per un'altra area o paese, anche limitrofo. Allo stato attuale, è quindi impensabile poter approciare l'Africa da un punto di vista unitario, pensando che sia sufficiente, sotto il profilo commerciale, fare base su un solo Paese, come se fosse un hub, e da lì creare una piattaforma utile per l'intero continente.

LA PRIMA MOSSA

Un teorico piano di business scouting, per essere efficace, presuppone, come prima mossa, una scomposizione del continente, alla ricerca delle aree non solo le più omogenee tra di loro, ma anche quelle più confortevoli dal punto di vista della logistica, delle barriere doganali e, più in generale, delle barriere tecniche all'import. Le enormi distanze, le difficoltà e le arretratezze nei trasporti, le condizioni climatiche, e così via, consigliano di procedere per tappe, gradualmente, creando delle basi diverse, di volta in volta.

Un secondo elemento da prendere in considerazione è costituito dalle barriere doganali e dall'esistenza di contingentamenti, di normative tecniche particolarmente restrittive e così via. Ne deriva che, nella scelta del paese ove fare base, una delle analisi prioritarie e cogenti è quella della legislazione doganale, e della esistenza di accordi di libero scambio tra il paese individuato e l'area entro la quale si intenderebbe operare.

Un terzo elemento è la disponibilità di risorse umane locali adeguate per perseguire gli obiettivi prefissati,

nel senso di trovare persone preparate, in possesso di titoli di studio adeguati, in grado di parlare più lingue. In questo senso, ci sono paesi in cui le spese di R&D sono pari a quelle che si sostengono in Italia e dove è possibile trovare personale estremamente preparato, e risorse umane altamente qualificate. Per quanto riguarda il quarto punto, bisogna prestare la massima attenzione alle normative locali in materia giuslavoristica e in materia di visti di ingresso, di permessi di soggiorno, e così via, stando anche bene attenti alle norme che disciplinano l'ingresso di cittadini europei nel paese.

Il quinto punto è costituito dall'analisi dei costi generali di ingresso in quel paese, costi di servizi, di affitto o di acquisto di immobili da adibirsi ad uffici od officine, e, più in generale, costo della vita, riportato il tutto alle disponibilità finanziarie dell'impresa italiana.

L'ERRORE DA EVITARE

Altro elemento di importanza cruciale è quello rappresentato dall'ordinamento giuridico e dal sistema giudiziario del paese di interesse, intesi nel loro complesso, ovvero dall'insieme delle tutele effettive che il paese è in grado di garantire all'imprenditore che intende avviare delle relazioni commerciali od effettuare degli investimenti. Si va quindi dalla esistenza di leggi a tutela dei diritti di proprietà intellettuale e di proprietà industriale, alle leggi in materia di protezione degli investimenti e di reimpatrio degli utili, dalle normative che disciplinano i contratti di agenzia e della distribuzione commerciale, o di franchising, alle normative in materia di joint venture e di diritto societario, dalla normativa bancaria alla vigenza dei trattati internazionali più importanti, soprattutto in materia di doppia imposizione e di cooperazione giudiziaria.

È di fondamentale importanza, infatti, che l'imprenditore italiano possa sentirsi sicuro di poter contare su un ordinamento giuridico moderno e su un sistema giudiziario in grado di assicurare una giustizia ragionevolmente celere e soprattutto neutrale. Un errore frequente è quello di pensare che, sostanzialmente, certe materie o certi istituti siano regolati in maniera simile a quanto succede in Italia. Invece, la maggior parte dei paesi africani ha discipline sue

proprie, che sovente si discostano, e non poco, dalla normativa italiana e/o da quella europea. In molti paesi le normative che regolano il basilare contratto di agenzia commerciale sono particolarmente restrittive, a scapito della casa mandante straniera, e dirette a salvaguardare gli interessi dei loro cittadini.

LE INSIDIE PIÙ PERICOLOSE

Una delle insidie più pericolose che si cela allorché ci si accinge ad avviare dei rapporti di semplice fornitura è costituita dal fatto che l'impresa locale importatrice si munisce della licenza di importazione di quei prodotti, licenza rilasciata dalle Autorità governative (licenze necessarie per essere autorizzati all'importazione) con la conseguenza che, laddove l'impresa straniera un domani intendesse poi o cambiare importatore o nominare un vero e proprio distributore o addirittura creare una propria branch o società in loco che importi i propri prodotti, non potrà farlo proprio perché esiste già una licenza, ma rilasciata all'originario importatore, il quale avrà quindi in suo possesso una temibile arma nei confronti del proprio fornitore, potendogli di fatto bloccare l'attività, finché le Autorità non rilascino una nuova licenza di importazione. Un leit motiv che caratterizza una molteplicità di stati africani è quello di incentivare con misure premianti la scelta, da parte delle imprese straniere, di realizzare la produzione in loco.

Infatti, molti stati africani, ispirandosi all'Algeria uno dei primi ad adottare questo tipo di normativa, prevedono che, in caso di appalti pubblici, le Amministrazioni che bandiscono le gare o comunque che devono approvvigionarsi di beni o servizi, sono obbligate ad acquistare i beni o servizi se realizzati in loco, anche se costassero notevolmente di più rispetto ad analoghi prodotti o servizi importati dall'estero. Questa misura è molto importante perché consente alle imprese italiane, laddove avviano nel Paese di interesse, uno stabilimento anche di solo assemblaggio, di poter competere con successo contro le imprese appartenenti ai quei paesi tradizionalmente concorrenti dell'Italia, approfittando del basso costo della manodopera. In questo modo, verrebbe annullato il divario del costo più competitivo da parte delle imprese concorrenti.

A STAR ALLIANCE MEMBER  | **20**
YEARS



VIAGGIA CON STILE.

Vivi un'esperienza unica in Business Class.
Scopri le nostre 17 destinazioni in Africa,
via Bruxelles.

 BUSINESS

brusselsairlines.com



Investire come e dove

Paese per paese, dove maggiori sono i rapporti con l'Italia, un quadro sui trend base dell'economia, il parere degli ambasciatori e le aziende che hanno deciso di impegnarsi

CONTESTO POLITICO

Si fa riferimento alla situazione aggiornata al momento di andare in stampa, quindi al 31 ottobre scorso, sulla base di notizie di agenzia e di aggiornamenti diretti, attraverso fonti locali

CONTESTO POLITICO

Abdelmadjid Tebboune (foto), 72 anni, è primo ministro da maggio scorso, già ministro per l'Industria dal 2012. A lui l'81enne presidente Abdelaziz Bouteflika in carica fino al 2018, al suo quarto mandato, ha affidato, dopo le elezioni parlamentari, la difficile missione di avviare il processo di reindustrializzazione del paese, centrato sugli investimenti privati, e di riportare in pareggio un bilancio pubblico gravemente disastato. Bouteflika rimane il vero deus ex machina del sistema di potere, anche se la nomina di Tebboune, che ha ricoperto svariati incarichi ministeriali negli ultimi 25 anni, ha destato qualche sorpresa. A presidio della situazione resta la forza delle riserve accumulate negli anni buoni, 110 miliardi di dollari.

ALGERI

Con una superficie di 2,3 milioni di chilometri quadrati, l'Algeria è uno degli stati più grandi dell'Africa. La capitale, Algeri, conta oltre 3,4 milioni di abitanti (stima del 2011). La moneta è il dinaro che si scambia a 8,1 euro (per 1.000 dinari) abbastanza stabile verso l'euro.

POPOLAZIONE (2017*)

40,7 milioni

PIL (2017*)

634 \$ mld

PIL PRO CAPITE (2017*)

15.281 \$

*Fonte: dati FMI, aprile 2017

I MACRO-DATI

Nel grafico è evidenziata la quota del paese sulla popolazione totale dell'Africa, che secondo i dati della African Development Bank era di 1.214 milioni alla fine del 2016

I dati di Pil e Pil pro capite, stimati dal Fmi per il 2017, sono indicati a parità di potere d'acquisto (ppp) con il dollaro. Il Pil totale dell'Africa a prezzi correnti era a fine 2016 di 2.305 miliardi di dollari

LA GEOGRAFIA

Nella mappa sono evidenziate le città principali oltre alla capitale. I dati sulla popolazione delle capitali sono quelli riferiti da Wikipedia, in base all'ultimo censimento, mentre i cambi delle monete sono calcolati alla fine di settembre scorso.

GLI INDICATORI ECONOMICI

I dati, in particolare quelli della crescita reale del Pil, sono di diverse fonti, per lo più Fondo Monetario Internazionale (World Economic Outlook, aprile 2017) e Intelligence Unit di The Economist. Il livello dei cambi si riferisce a un dato medio.

GLI INDICATORI MACRO					
	2015	2016	2017p	2018p	2019p
Pil (variazione % reale)	3,8	3,5	1,3	0,6	1,2
Inflazione media annua (%)	3,2	2,9	4,2	4,1	4
Debito pubblico/pil (%)	8,8	20,3	17,3	17,7	17,5

I CONTI CON L'ESTERO					
	2015	2016	2017p	2018p	2019p
Esportazioni (€ mld)	34,0	26,0	25,9	26,0	nd
Importazioni (€ mld)	46,4	42,0	42,0	34,5	nd
Saldo bilancia commerciale (€ mld)	-12,4	-16,0	-16,1	-8,5	nd
Saldo bilancia dei pagamenti (\$mld)	-27,2	-26,3	-21,4	-18,1	-17,3
Saldo bilancia pagamenti/pil (%)	-16,6	-16,3	-12,3	-10,0	-9,5

Fonte: IMF, World Economic Outlook, aprile 2017 - EIU, aprile 2017 - pr. previsioni

RATING E BUSINESS CLIMATE



GLI INDICATORI DI RISCHIO

L'OCSE registra il grado di rischiosità su una scala da 0 a 7, ove 0 rappresenta il rischio minore e 7 il rischio massimo. A ciascuna categoria, ad eccezione della categoria 0, corrisponde un premio minimo a copertura del rischio sovrano a medio e lungo termine. Per le altre istituzioni la scala è quella internazionale del rischio sovrano

SAGE EXPORT OPPORTUNITY INDEX

L'indice è calcolato attraverso la ponderazione di quattro variabili:

- Totale beni esportati dall'Italia nel paese in valore nel 2016 (fonte Istat)
- Tasso di crescita medio dell'export italiano verso il paese nel periodo 2013-2020 previsto da Oxford Economics
- Concentrazione delle importazioni del Paese, secondo il Partner concentration of trade sull'import nel 2016 delle Nazioni Unite;
- Quota dell'Italia sull'import del Paese.

In una minoranza di casi, riferita peraltro a paesi marginali, il punteggio ottenuto è ulteriormente aggiustato da una valutazione qualitativa, in modo da tenere conto degli eventi politici ed economici.

Meno oil nel bilancio pubblico

Il governo punta con decisione a sviluppare il settore privato dell'economia, in particolare nell'industria, unico modo per spingere la crescita che langue, mentre riparte l'inflazione

CONTESTO POLITICO

Abdelmadjid Tebboune (foto), 72 anni, è primo ministro da maggio scorso, già ministro per l'housing dal 2012. A lui l'81enne presidente Abdelaziz Bouteflika in carica fino al 2018, al suo quarto mandato, ha affidato, dopo le elezioni parlamentari, la difficile missione di avviare il processo di reindustrializzazione del paese, centrato sugli investimenti privati, e di riportare in pareggio un bilancio pubblico gravemente dissestato.

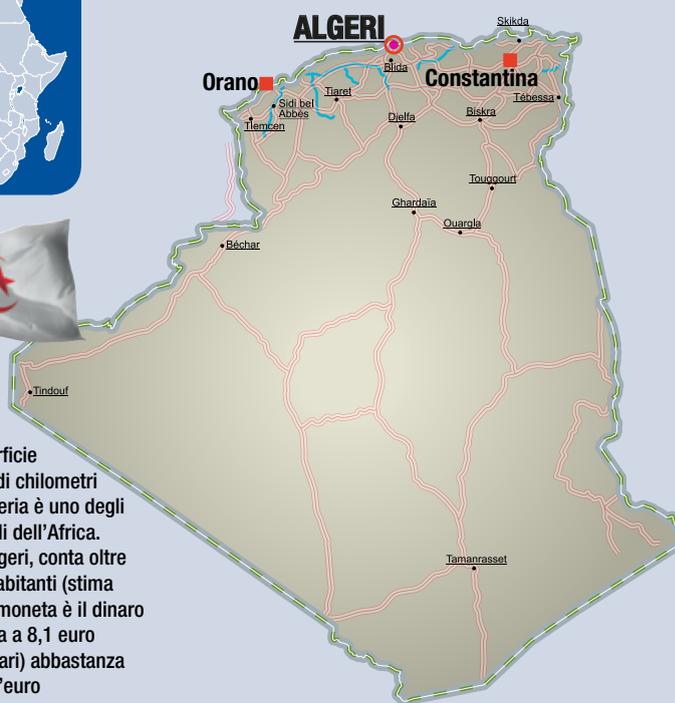


Bouteflika rimane il vero deus ex machina del sistema di potere, anche se la nomina di Tebboune, che ha ricoperto svariati incarichi ministeriali negli ultimi 25 anni, ha destato qualche sorpresa.

A presidio della situazione resta la forza delle riserve accumulate negli anni buoni, 110 miliardi di dollari.



Con una superficie di 2,3 milioni di chilometri quadrati, l'Algeria è uno degli stati più grandi dell'Africa. La capitale, Algeri, conta oltre 3,4 milioni di abitanti (stima del 2011). La moneta è il dinaro che si scambia a 8,1 euro (per 1.000 dinari) abbastanza stabile verso l'euro



POPOLAZIONE (2017*)



PIL (2017*)



PIL PRO CAPITE (2017*)



*stime del FMI, aprile 2017

Nel 2016 il pil è cresciuto del 3,5%, rispetto al 3,8% dell'anno prima a causa del persistente ribasso dei prezzi petroliferi. Nel luglio scorso il governo ha varato un piano di crescita al 2030 centrato sullo sviluppo del settore privato e sull'obiettivo di stabilizzare il deficit pubblico entro i prossimi tre anni. Il peso dei settori non-oil è ulteriormente diminuito scendendo al 5% del pil, mentre alla fine degli anni 80 pesava per il 35% dell'economia.

Gli shock esterni rappresentati dalla contrazione dei prezzi petroliferi a una media di 45 dollari al barile nel 2016, contro i 99 dollari del 2014, e dall'ulteriore svalutazione del dinaro sul dollaro, hanno pesantemente condizionato i conti pubblici e il deficit della bilancia dei pagamenti. Sono arrivati segnali

allarmanti, sul piano macro, anche dall'inflazione che è cresciuta al 6,8% dal 4,8% del 2015, spinta soprattutto dall'aumento dei prezzi dei prodotti dell'industria (+9,9%) rispetto al costo dei servizi (+7,4%). L'aumento dei prodotti industriali è dipeso soprattutto dalle restrizioni sulle importazioni, dall'aumento dei costi del carburante del 30% e dall'effetto anticipo per l'aumento dell'Iva, programmato per il 2017.

Le finanze pubbliche hanno fortemente risentito della diminuzione pari al 60% degli apporti del fondo sovrano creato con le entrate petrolifere. Il deficit di bilancio ha toccato il 13,2% del pil, solo leggermente inferiore al 15% del 2015, il livello record.

GLI INDICATORI MACRO

	2015	2016	2017p	2018p	2019p
Pil (variazione % reale)	3,8	3,5	1,3	0,6	1,2
Inflazione media annua (%)	4,7	6,8	4,8	4,3	4,0
Debito pubblico/pil (%)	8,8	20,3	17,3	17,7	17,5

I CONTI CON L'ESTERO

	2015	2016	2017p	2018p	2019p
Esportazioni (€ mld)	34,0	26,0	25,9	26,0	nd
Importazioni (€ mld)	46,4	42,0	42,0	34,5	nd
Saldo bilancia commerciale (€ mld)	-12,4	-16,0	-16,1	-8,5	nd
Saldo bilancia dei pagamenti (\$mld)	-27,2	-26,3	-21,4	-18,1	-17,3
Saldo bilancia pagamenti/pil (%)	-16,6	-16,3	-12,3	-10,0	-9,5

Fonte: IMF, World Economic Outlook, aprile 2017 - EIU, aprile 2017 - p: previsioni

RATING E BUSINESS CLIMATE



INDICATORI DI RISCHIO

OCSE	S&P's	Moody's	Fitch
4/10	-	-	-

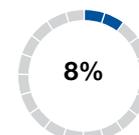


BUSINESS CLIMATE

	attuale	precedente
Doing Business 2017	156° su 189	163° su 189
Index of Economic Freedom 2017	172° su 180	154° su 178
Corruption Perception Index 2016	108° su 176	100° su 174



Export Opportunity Index (Sace)



Tasso medio sui prestiti bancari



Incremento potenziale dell'export italiano entro il 2019 (€)

TESTIMONIAL/PASQUALE FERRARA

Il futuro chiama co-sviluppo

Domanda. Il Governo algerino ha varato nell'aprile scorso il «nuovo modello di crescita» del Paese. Quali opportunità può offrire all'Italia?

Risposta. Oltre a una serie di misure fiscali, riduzione e congelamento della spesa pubblica e aumento della tassazione ordinaria per le fasce più agiate, il testo prevede una politica economica volta a promuovere la diversificazione industriale in settori diversi dall'oil and gas, l'industria manifatturiera, i servizi tecnologici, le rinnovabili e l'agro-industriale.

D. Ma qual è il segno distintivo?

R. La grande sfida è lo sviluppo del settore privato, rimasto fino ad oggi in secondo piano. Un forte dinamismo si percepisce in tal senso negli ultimi mesi in tutti i settori, grazie all'iniziativa di grandi imprenditori privati,



Pasquale Ferrara, 59 anni, è ambasciatore ad Algeri da marzo 2016

potenziali interlocutori per le nostre aziende. Per incoraggiare lo sviluppo industriale del Paese, il governo punta molto sulla crescita degli investimenti diretti esteri.

D. Che cosa si propone di fare, vista la non brillante posizione del Paese nella classifica doing business?

R. Nel luglio 2016 è stato adottato un nuovo codice degli investimenti che, pur non eliminando la regola del 51/49 applicabile ad ogni impresa mista tra investitori esteri e operatori economici algerini, razionalizza e facilita le procedure per l'attribuzione degli incentivi governativi previsti per i progetti industriali realizzati in partenariato.

D. Che cosa può significare per le imprese italiane?

R. Tenuto conto del nuovo quadro regolamentare orientato alla sostituzione delle importazioni e allo sviluppo

dell'industria locale, verranno premiate le imprese che con determinazione e pazienza sapranno installarsi nel mercato locale attraverso la creazione di partenariati produttivi.

D. Quali settori vede promettenti?

R. Quello automobilistico con l'indotto, il farmaceutico, l'agroalimentare, le rinnovabili e l'ambiente.

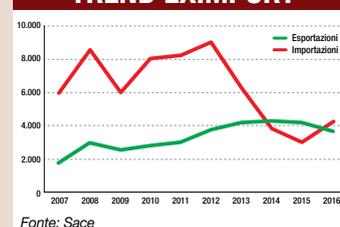
D. Non ha citato le costruzioni. Come mai?

R. Il rallentamento dei programmi d'investimento, connesso a problemi congiunturali nelle diverse fasi degli adempimenti contrattuali per i lavori già avviati, e l'accresciuta concorrenza internazionale, in particolare delle imprese cinesi, richiedono una riflessione bilaterale sulle prospettive e sulle modalità della nostra presenza in questo settore e nell'oil & gas.

L'IMPORT ESPLODE E LA BILANCIA VA IN ROSSO

L'Italia nel 2016 si è classificata primo partner commerciale, primo cliente e terzo fornitore, dell'Algeria, con un interscambio globale di quasi 8 miliardi di euro ma un saldo della bilancia che è tornato negativo per 500 milioni di euro. Il Paese risulta quindi il più importante mercato di destinazione delle merci tricolori in Africa, grazie soprattutto alla vendita di macchinari industriali, e un fornitore strategico di gas. Il settore energetico è quello di maggiore importanza. Si aprono interessanti prospettive per lo sviluppo delle energie rinnovabili se andrà in porto il progetto Atlas I, che dovrebbe portare alla apertura di una gara internazionale per la realizzazione di tre centrali fotovoltaiche destinate a produrre 4,5 GW di energia. Sace valuta che l'export italiano dovrebbe crescere del 3% all'anno fino al 2020 a quotata 4,1 miliardi.

TREND EXIMPORT



Made by Italy



PROFUMO DI ELICOTTERI

Leonardo costruirà gli elicotteri Agusta in Algeria. L'accordo firmato l'estate dell'anno scorso con il ministero della Difesa nazionale è entrato quest'anno in fase operativa con la costruzione di un impianto di preassemblaggio a Ain Arnat, vicino a Setif, circa 300 chilometri a ovest di Algeri nell'interno. All'inizio l'attività sarà solo di assemblaggio, ma in un secondo tempo si arriverà alla produzione di elicotteri leggeri e medi in tre diversi modelli di elicotteri AgustaWestland per vari impieghi tra cui trasporto, evacuazione medica, sorveglianza e controllo. La società beneficerà inoltre della rete di distribuzione locale e internazionale e di un'ampia gamma di servizi post vendita quali riparazione e revisione, oltre a soluzioni per l'addestramento sia per il ministero della Difesa nazionale algerino che per altri clienti. Il programma industriale sosterrà inoltre lo sviluppo di capacità high tech nel campo della produzione di materiale aeronautico. L'iniziativa algerina segna per il gruppo una svolta di strategia che punta a sviluppare i mercati con produzione in loco in partnership con privati o società pubbliche.



Alessandro Profumo

PIÙ AUTOSTRADA PER RDE

Grazie all'alleanza con la famiglia Haddad, il cui numero uno Ali Haddad è anche presidente della Confindustria algerina, e al carattere prioritario che l'infrastruttura ha ricevuto, la Rizzani De Eccher sta lavorando a pieno ritmo in Algeria, nonostante il forte rallentamento degli investimenti pubblici sulle grandi opere, seguita alla forte riduzione delle entrate petrolifere. È, infatti, in discussione l'ampliamento della commessa in corso per la costruzione dell'autostrada a 3 corsie che collegherà in 110 chilometri il porto mediterraneo di Djendjen al ramo autostradale interno Est-Ovest che prevede 54 viadotti e un tunnel di 2 chilometri a doppia canna. Il valore dell'appalto iniziale che risale al 2013 era di circa 1,6 miliardi di euro, diviso tra il gruppo italiano (48%) e la Etrhb Haddad, la principale azienda di costruzioni algerina. L'opera è realizzata al 40% ma si stanno discutendo modifiche e ampliamenti consistenti che porteranno all'aumento del valore dell'appalto e a posticipare la consegna almeno al 2019. In jv con il gruppo Condotte, il gruppo, la cui filiale algerina diretta da Ugo Cozzani, impiega circa 150 italiani e 2 mila locali, sta lavorando anche alla fase finale della ferrovia a media velocità Oued Tlélat-Tlemcen che collegherà Algeri alla frontiera marocchina e che dovrebbe entrare in attività nel 2018, una commessa da 366 milioni di euro.



Marco De Eccher

ACCIAIO IN PRIMA LINEA

Sarà in piena attività entro novembre la grande acciaieria di Bellara, un impianto della capacità di 2 milioni di tonnellate l'anno, il più grande nel paese, che la Danieli di Butri ha realizzato in meno di due anni, su commessa di Algerian Qatari Steel, al 51% controllata dalla mano pubblica ma con il 49% in mano a uno dei maggiori imprenditori locali, Chiboub Hasnaoui, presidente della società. L'impianto, che sorge a 360 chilometri a est di Algeri, ha richiesto un investimento di circa 700 milioni di euro, per la gran parte serviti a finanziare il lavoro di Danieli, la fornitura dei macchinari e, soprattutto il project management, la vera chiave di volta del successo del lavoro. Sul fronte dell'abbattimento dei costi e del rispetto delle più avanzate normative ambientali, sia in termini di inquinamento che di integrazione nel territorio, l'impianto è all'avanguardia. La pipeline che porta il gas nazionale per gli altiforni dell'acciaieria garantisce un costo dell'energia estremamente basso, che consentirà prezzi competitivi di vendita sui mercati finali.



Giampiero Benedetti

TESTIMONIAL/CLAUDIO MISCIA

Agroindustria e turismo per andare avanti

Domanda. Come vede la situazione congiunturale?

Risposta. Dopo un lungo periodo di crescita economica accelerata, sostenuta dalle esportazioni di petrolio, il Paese è giunto impreparato alla caduta del prezzo delle materie prime, ritrovandosi, nel 2015-2016, in una crisi valutaria senza precedenti, che ha comportato la caduta delle importazioni, ritardi nei pagamenti, grandi difficoltà nel reperimento di dollari ed euro. Tali circostanze hanno ovviamente interessato anche le imprese straniere.

D. E in prospettiva?

R. Per reazione, la crisi ha prodotto una spinta alla diversificazione dell'economia, divenuta la priorità assoluta del Governo. È in questa fa-



Claudio Miscia, romano, 51 anni, è ambasciatore a Luanda da giugno 2016

se, quindi, che si aprono le prospettive per gli investimenti ed è in questa fase che occorre coglierle.

D. Quali sono le priorità individuate dal governo?

R. In primo luogo c'è l'agricoltura, con l'obiettivo di raggiungere la piena capacità di soddisfare le esigenze interne nei beni di prima necessità: grano, granturco, patate, sale, zucchero, pollame, uova, carne, ortaggi e frutta. Poi, riuscire ad esportare prodotti agricoli di qualità, tra cui il caffè e le banane, con il primo carico di Angolita giunto quest'anno in Italia.

D. Ci sono le condizioni per questo sforzo?

R. L'Angola dispone di un territorio vastissimo, che in alcune zone consente anche quattro

raccolti all'anno e, soprattutto, in cui le terre coltivate non arrivano al 10% di quelle arabili. E il mare angolano, ricchissimo di pesce, costituisce un'ulteriore risorsa non adeguatamente sfruttata.

D. E per l'Italia in particolare che opportunità vede?

R. Abbiamo tutto quello che serve agli angolani in termini di macchinari, know-how e accesso ai mercati; e

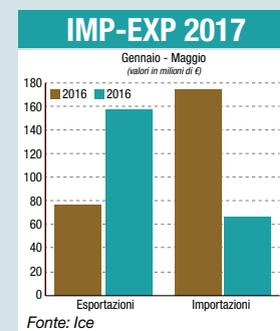
in più ci attendono a braccia aperte ben conoscendo le nostre capacità.

D. Un settore che consiglierebbe?

R. Lo sviluppo del turismo, dove esistono notevoli potenzialità: l'Angola ha centinaia di chilometri di spiagge, le cascate di Calandula, le seconde più grandi dell'Africa, il deserto del Namib, la riserva dell'Okavango.

NEI PRIMI MESI BALZO DELL'EXPORT

Nei primi cinque mesi di quest'anno c'è stata una svolta rispetto al trend degli ultimi tre anni. Le esportazioni sono più che raddoppiate a 156 milioni di euro, rispetto allo stesso periodo del 2016, anno che aveva visto i flussi di merci verso l'Angola ridursi al minimo degli ultimi cinque anni a 188 milioni di euro. Anche le importazioni, soprattutto di greggio, sono precipitate da 175 a 65 milioni di euro, spingendo la bilancia commerciale in attivo, dopo anni di rosso, determinato dalle forti importazioni di petrolio. Il saldo negativo era stato di 610 milioni di euro nel 2015 e di 219 nel 2016. Le stime di Sace sulla crescita dell'export italiano nei prossimi tre anni sono molto prudenti, circa 2% in più all'anno, fino a 190 milioni nel 2019 ma probabilmente non tengono conto del balzo che si è verificato nei primi mesi di quest'anno.



Made by Italy



PAUL&SHARK IN AVENNIDA

Con un investimento previsto di 400 milioni di dollari nei prossimi cinque anni, il gruppo retail Candando, che fa capo a Isabela dos Santos, figlia dell'ex presidente dell'Angola e considerata una delle più abili donne d'affari in Africa, oltre che la più ricca, aprirà dieci strutture per la grande distribuzione nel Paese. Le prime due sono state aperte l'anno scorso e quest'anno, in aprile, a Luanda, la capitale. Il gruppo controlla anche i grandi magazzini Avennida, per lo shopping di medio-alto livello. Diversi marchi italiani hanno avviato contatti con l'azienda diretta da Miguel Osorio per avere spazi di vendita nella nuova rete. Paul&Shark, il brand di manwears della famiglia Dini, ha già aperto un negozio nella struttura Avennida aperta in aprile, Max Mara, il brand dei Maramotti, e il consorzio Calzaturieri del Brenta stanno valutando. E c'è interesse anche nel settore dell'arredamento. L'ostacolo maggiore, che dovrebbe essere superato con l'entrata del nuovo presidente della repubblica, è quello relativo ai trasferimenti di valuta, che dovrebbe essere liberalizzato almeno in parte.



Il grande magazzino del gruppo Candando inaugurato in aprile

IL ROAMING È DI VODAFONE

La principale società di telefonia mobile, Unitel, ha siglato un accordo con Vodafone Italia per garantire il servizio roaming per il traffico dati ai suoi utenti. Unitel, di proprietà delle compagnie telefoniche Oi e Helios e della Sonangol, l'azienda petrolifera statale, è leader nel mercato della telefonia mobile sia per il traffico dati che voce in Angola. Tony Dolton, ceo di Unitel, alle spalle una lunga carriera con Vodafone, in Egitto e in Ghana, ha motivato la decisione spiegando la necessità di fornire ai propri clienti un servizio più completo e di maggior qualità, grazie all'accordo di roaming dati Gsm, Gprs e prepagati in Italia. Con oltre 400 accordi commerciali in tutto il mondo, il servizio di roaming di Unitel è disponibile in oltre 180 Paesi e il servizio di Gprs/dati è accessibile in oltre 140 Paesi con circa 240 operatori differenti. Nonostante l'Angola sia uno dei paesi più connessi dell'Africa, i dati 2016 indicano che solo l'8,6% della famiglie ha accesso a Internet i cui utenti sono il 21% della popolazione. Il tasso di penetrazione di sim e cellulari arriva invece al 68% della popolazione, mentre Facebook conta 3,3 milioni di iscritti.



Aldo Bisio, ceo di Vodafone Italia

E LA PANDA FA IL PIENO

Sarà stata la crisi valutaria, la stretta sui consumi, o semplicemente la moda, sta di fatto che nel 2016 l'automobile più venduta in Angola è stata la Panda, che si è lasciata alle spalle i concorrenti giapponesi e coreani con i loro suv. Domingo Ingles, proprietario di Autostar a Luanda, l'importatore dei marchi Fca nel paese, ha potuto così festeggiare la decisione di entrare in affari con il gruppo guidato da Sergio Marchionne, rilevando nel 2015 le attività e le licenze di Chrysler Unicar, e puntando controcorrente. Anche se non esistono dati ufficiali, dalle dichiarazioni degli importatori emerge che il successo dei marchi Fiat è continuato nel primo semestre di quest'anno: nelle categorie passeggeri e commerciali, Fiat, è stata al primo posto con il 19% di quota di mercato, seguita da Kia (11,5%) e Renault (9,71%). Sta continuando anche il successo di Panda, Punto e 500X, mentre si vendono, ma i numeri sono ovviamente più piccoli, Alfa Romeo e Abarth. Nei commerciali, Doblò, con oltre 200 unità, è stato il più venduto in assoluto ma anche Ducato e Fullback sono apprezzati, mentre i modelli Chrysler, Jeep, Ram, Dodge seguono distaccati.



Sergio Marchionne, ceo di Fca

INSIDE/CONGO (RDC)

Rischio politico sulla crescita

In attesa delle elezioni presidenziali di dicembre, crescono le tensioni nel Paese, dove le grandi potenzialità in campo energetico e nell'agroalimentare sono frustrate dalla debolezza del governo

CONTESTO POLITICO

In attesa delle elezioni presidenziali che dovrebbero tenersi in dicembre, violenze, in particolare nei confronti dei sacerdoti cattolici, e tensioni politiche sono al massimo livello. Il presidente Joseph Kabila (foto) non potrebbe ricandidarsi dopo due mandati, in base alla Costituzione, ma, invocando lo stato di emergenza, resiste al potere.

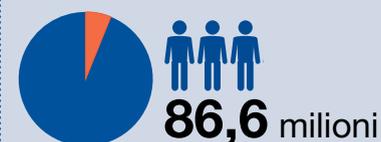


La provincia più colpita è quella centrale del Kasai, che si trova a est di Kinshasa, dove si lamentano centinaia di morti e almeno 200 mila sfollati. Spinte separatiste stanno crescendo anche nella ricca provincia del Sud, il Katanga, ai confini con l'Angola.



La Rdc del Congo ha una superficie di 2,3 milioni di chilometri quadrati. La capitale, Kinshasa, conta oltre 10 milioni di abitanti. La moneta è il franco che si cambia con 0,53 euro (per 1.000 franchi) contro 0,94 di due anni fa (settembre 2015)

POPOLAZIONE (2017*)



PIL (2017*)



PIL PRO CAPITE (2017*)



*stime FMI, aprile 2017

La crescita del Pil dovrebbe attestarsi al 3,5-4% nel 2017 dopo essere scesa al 2,5% nel 2016 dall'oltre 6% del 2015. Nel 2018 la ripresa dovrebbe consolidarsi ulteriormente riportandosi oltre il 5% di crescita. L'inflazione media per quest'anno dovrebbe raggiungere il 12,5%, se la politica fiscale resta prudente. Nonostante un previsto aumento sostenuto delle esportazioni, il disavanzo delle partite correnti dovrebbe aumentare fino a due cifre entro il 2018 a causa dell'aumento dei deflussi dei dividendi e delle importazioni. Tuttavia, il saldo complessivo dovrebbe rimanere in attivo, ma le riserve internazionali dovrebbero rimanere a livelli relativamente bassi, in assenza di interventi da parte della Banca Centrale. Nonostante le abbondanti risorse naturali e la crescita

degli ultimi cinque anni, lo spazio di manovra fiscale rimane, tuttavia, limitato e la povertà diffusa. Anche se i principali indicatori sociali sono migliorati, i progressi sulle riforme strutturali critiche sono in stallo e la RDC rimane un paese fragile, con vulnerabilità in aumento. Un basso cuscinio di riserve valutarie lascia l'economia vulnerabile agli shock esterni. Inoltre, i continui ritardi nell'adozione di alcune legislazioni economiche e la persistente insicurezza in alcune parti del Paese sono anche fonti di rischio. La prospettiva a medio termine è soggetta a rischi al ribasso perché la diversificazione dell'economia, prerequisito per promuovere una crescita inclusiva è in ritardo rispetto ad altre economie dell'Africa sub-sahariana.

GLI INDICATORI MACRO

	2015	2016	2017p	2018p	2019p
Pil (variazione % reale)	6,9	2,4	2,7	3,4	3,7
Inflazione media annua (%)	0,9	22,4	15,0	10,0	8,0
Debito pubblico/pil (%)	-	21,5	24,3	27,5	29,6

I CONTI CON L'ESTERO

	2015	2016	2017p	2018p	2019p
Esportazioni (\$ mld)	6,5	-	-	-	-
Importazioni (\$ mld)	3,3	-	-	-	-
Saldo bilancia commerciale (\$ mld)	3,2	-	-	-	-
Saldo bilancia dei pagamenti (\$ mld)	-1,5	-1,8	-1,5	-1,2	-1,4
Saldo bilancia pagamenti/pil (%)	3,9	4,3	3,8	2,9	3,2

Fonte: IMF, world economic outlook, aprile 2017; p: previsioni

RATING E BUSINESS CLIMATE



INDICATORI DI RISCHIO

OCSE	S&P's	Moody's	Fitch
7/10	CCC+	B3	-



BUSINESS CLIMATE

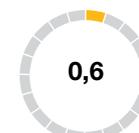
	attuale	precedente
Doing Business 2017	184° su 190	178° su 189
Index of Economic Freedom 2017	117° su 180	169° su 178
Corruption Perceptions Index 2016	156° su 176	152° su 177



Mercato di esportazione per l'Italia



Interesse medio sui prestiti bancari



Numero di mesi di import coperti dalle riserve valutarie

INSIDE/CONGO (RDC)

TESTIMONIAL/LUCA ATTANASIO

La grande scommessa dell'agribusiness

Domanda. Quali opportunità vede per le imprese italiane nel medio termine?

Risposta. Assieme all'energia, il settore agroalimentare è il più promettente. La RDC possiede circa 10 milioni di ettari di terre agricole, di cui solo il 2% già sfruttate ma la produzione agricola non riesce a soddisfare la domanda interna. La produzione di carne rappresenta solo il 5,5% del fabbisogno del Paese, stimato a oltre 1,5 milioni di tonnellate l'anno. Tutta l'attività agricola viene effettuata con procedimenti tradizionali. Le società locali di produzione agricola effettuano un'agricoltura naturale senza l'uso dei fertilizzanti e dei concimi. Il che è paradossale.

D. Perché?

R. La RDC è uno dei quattro Paesi al mondo, e l'unico in Africa, ad avere le tre sostanze di base dei concimi,



Luca Attanasio, ambasciatore italiano a Kinshasa da settembre

cioè il gas, il potassio e i fosfati. L'Istituto Internazionale di Ricerca per la politica alimentare stima che la RDC abbia il potenziale per produrre abbastanza per nutrire 3 miliardi di persone.

D. Da che cosa dipende soprattutto questa situazione?

R. Lo sviluppo dell'agricoltura e della trasformazione agroalimentare su ba-

se imprenditoriale stenta a decollare, anche per la ritrosia della limitata imprenditoria locale a impegnarsi in un settore difficile e poco connesso con le catene di valore internazionali. Fra le opportunità esistenti, ci sono anche lo sviluppo della produzione del caffè, del cacao e del tabacco.

D. Quali sono le leve su cui punta il governo per lo sviluppo nel settore?

R. L'enfasi è sulla partnership pubblico-privata con il supporto alla creazione e lo sviluppo di aziende in-

torno alle città e di aziende familiari di piccole dimensioni nelle campagne per aumentare l'allevamento a ciclo breve del bestiame e facilitare l'importazione di bestiame di allevamento per rifornire gli allevamenti.

Il Piano nazionale d'investimenti agricoli prevede il dispiegamento graduale di 22 parchi agro-industriali su decine di migliaia di ettari in tutto il Paese. Ogni parco agro-industriale riunisce in un unico luogo tutta la catena di valore (produzione, trasformazione,

stoccaggio, confezionamento, vendita e trasporto).

D. Su quali settori consiglia di concentrarsi?

R. I settori spaziano dall'industria mineraria alle infrastrutture, dal settore dei trasporti alle telecomunicazioni, dall'agroalimentare ai macchinari industriali. La RDC continua ad avere bisogni enormi in termini infrastrutturali, sociali e istituzionali.

BILANCIA IN ROSSO, CALA L'INTERSCAMBIO

L'interscambio è in sensibile diminuzione, oltre il 30% nei primi quattro mesi di quest'anno, proseguendo il trend discendente incominciato a fine 2015. La bilancia commerciale è fortemente negativa per 117 milioni contro i 153 del primo quadrimestre 2016. L'Italia ha esportato per 134 milioni nel 2016, un terzo macchinari e manufatti di ferro, e importato per 705 milioni, contro i 977 del 2015. Per oltre la metà si tratta di materie prime, rame, zinco, di cui la RDC e fra i principali fornitori mondiali, e metalli preziosi. Nei primi quattro mesi di quest'anno il calo di entrambe le voci si è fatto più consistente. Le esportazioni hanno risentito pesantemente del crollo del valore della moneta che si è quasi dimezzato negli ultimi due anni.

LA BILANCIA EX-IMP



Fonte: Istat

Made by Italy



INALCA RILANCIA

Cremonini, il gruppo alimentare modenese, punta con decisione sul futuro del Congo, sia nella parte con capitale Brazzaville sia nella Repubblica democratica, con capitale Kinshasa. A Brazzaville ha ampliato una



Vincenzo Cremonini, ceo del gruppo omonimo

serie di celle frigorifere stanziando a bilancio 2,4 milioni di euro da utilizzare anche per un nuovo impianto a Pointe Noire, uno dei maggiori scali marittimi della costa occidentale, considerata il principale centro economico del Paese.

Nella Repubblica Democratica del Congo, invece, Inalca Kinshasa ha investito 1,6 milioni di euro per

acquistare camion e rimorchi in modo da migliorare l'efficienza logistica e si appresta a varare il progetto di costruire una banchina portuale a Matadi, sul fiume Congo. L'intenzione della società modenese è quella di potenziare le attività anche in Costa d'Avorio, Angola, Senegal dove dovrebbero sorgere due nuove piattaforme distributive.

SI PUNTA SULLA SANITÀ

Il programma del governo della Repubblica del Congo intitolato Santé Pour Tous, focalizzato essenzialmente sulla costruzione delle infrastrutture sanitarie, è secondo l'Ice un'opportunità importante per le imprese di attrezzature mediche. Prevede la costruzione simultanea di 12 ospedali nei 12 dipartimenti del Paese, dove le condizioni di sicurezza e stabilità sono decisamente migliori di quelle della confinante Repubblica Democratica. Il programma è considerato il più importante nel campo della salute in Africa. Ogni ospedale che avrà una capacità di letti sarà attrezzato di sala di chirurgia, unità di cure intensive, unità di primo soccorso, laboratori, analisi cliniche e gabinetto medico, farmacie, dovrebbero assicurare cure di qualità a tutti i Congolesi. Oltre alle nuove costruzioni, sono in corso di riabilitazione tre grandi strutture già esistenti. I cantieri sono gestiti dalla società brasiliana AsperBras, che si è impegnata a consegnare le opere entro la fine di quest'anno.



I SENSORI DI LEONARDO

Leonardo-Finmeccanica è capofila di una filiera di aziende italiane attive nello sviluppo di infrastrutture portuali e logistiche (Italian Alliance for Ports-IA4P) che è impegnato a realizzare un sistema integrato per la sicurezza del porto di Pointe Noire, nella Repubblica del Congo. Il contratto ha un valore complessivo di 150 milioni di euro e la quota per Leonardo è di circa 30 milioni di euro. Leonardo realizzerà un sistema per la sicurezza marittima e terrestre basato su sensori radar ed elettro-ottici, sistemi di comunicazione e di gestione delle operazioni portuali e della logistica. Sono incluse nell'accordo anche l'esecuzione di opere civili, in particolare la costruzione di nuove banchine per 700 metri complessivi, nonché attività di ingegneria con progettazione e direzione lavori a cura delle altre aziende coinvolte nel piano di sviluppo del porto. Il contratto fa seguito all'intesa intergovernativa tra Italia e Repubblica del Congo per lo sviluppo di un sistema di trasporti integrato multimodale che interessa le vie fluviali, marittime e ferroviarie del bacino del Congo, di cui Leonardo è stata, insieme a Ferrovie dello Stato, principale proponente e artefice industriale.



Alessandro Profumo, ceo di Leonardo

Crescita al 4%, ma non basta

Il forte impatto demografico, la svalutazione della moneta e l'ondata di inflazione stanno riducendo le possibilità di stabilizzare l'economia con i forti afflussi di denaro dalle banche e dagli espatriati

CONTESTO POLITICO

Dopo l'assassinio di Giulio Regeni e gli spaventosi attentati contro i cristiani copti, il governo fortemente ispirato dal presidente della repubblica, generale Abdal-Fattah al Sisi (foto), 63 anni, al potere dal 2013 dopo un colpo di stato, sta preme-

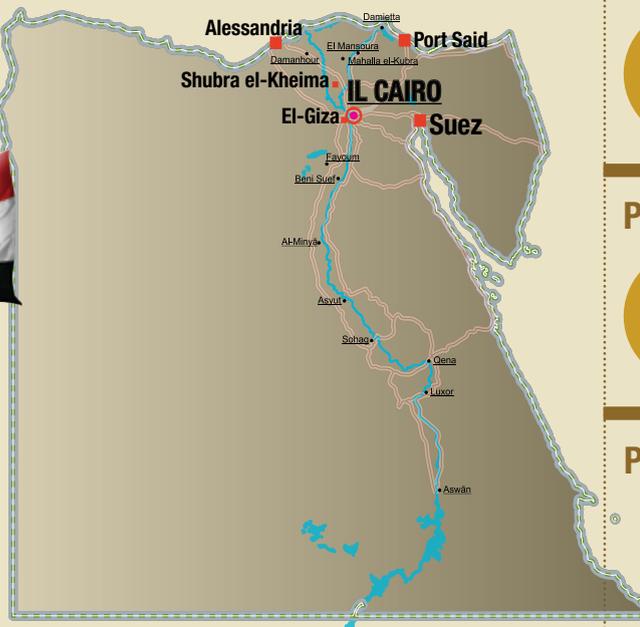


ndo sulle opposizioni interne, limitando progressivamente gli spazi di libertà di parola e di associazione. In maggio è stata approvata dal parlamento una legge che limi-

ta l'azione delle ong indipendenti e sono stati bloccati una ventina di siti di informazione tra cui Al Jazeera e Huffington Post. Il governo è anche alle prese con il forte malcontento popolare generato dai rialzi dei prezzi dei generi di prima necessità, tra cui farina e zucchero.



L'Egitto ha una superficie di 1 milione di chilometri quadrati. La capitale è il Cairo, con oltre 10,2 milioni di abitanti (stime 2014). La sterlina egiziana vale circa 4,7 euro (per 100 sterline), contro 11,6 di due anni fa.



POPOLAZIONE (2017)



PIL (2017*)



PIL PRO CAPITE (2017*)



*stime del FMI, aprile 2017

Il Governo è impegnato a rilanciare la crescita verso il 6%, livello che l'economia aveva dimostrato di poter raggiungere e superare negli anni precedenti la crisi politica del 2011. Il dato più recente, relativo al secondo trimestre, segnala un +5%, inferiore al target, ma decisamente superiore alle stime pessimiste degli analisti. La soglia del 6% è ritenuta necessaria per soddisfare i bisogni di una popolazione che registra un boom demografico del 2,5% annuo, che significa una crescita netta di abitanti superiore a 2 milioni di individui. Dagli attuali 93 milioni di abitanti, si stima possa raggiungere quota 100 milioni intorno al 2020. L'evento che ha segnato una svolta nel panorama economico è stata la svalutazione del novembre 2016, quando la lira egiziana è passata da un cambio controllato a una libera fluttuazione dimezzando il suo valore nei con-

fronti di dollaro e euro. La conseguenza è stata un'inflazione che ha superato il 30%, minando il potere d'acquisto di gran parte della popolazione, di cui il 28% vive al di sotto della soglia della povertà. L'ombrello del Fondo Monetario, che ha concesso una linea di credito di 12 miliardi di dollari su tre anni, insieme ai prestiti di Banca Mondiale e Banca Africana di Sviluppo, ai prestiti bilaterali (Germania, Francia, Regno Unito, Cina), e al rinnovato afflusso di investimenti e rimesse dalla diaspora egiziana, 7 milioni di residenti in particolare nei Paesi del Golfo, hanno consentito il miglioramento della bilancia commerciale e di rimpinguare le riserve valutarie, che si attestano ora intorno ai 30 miliardi di dollari. L'effetto sull'economia reale è stato un progressivo superamento della crisi di liquidità in valuta forte che attanagliava le imprese e le banche.

GLI INDICATORI MACRO

	2015	2016	2017p	2018p	2019p
Pil (variazione % reale)	4,3	4,2	3,5	4,4	5,3
Inflazione media annua (%)	10,9	10,1	22,0	16,9	10,9
Saldo Bilancio pubblico/pil (%)	-3,6	-5,6	-5,3	-3,8	-2,2

I CONTI CON L'ESTERO

	2015	2016	2017p	2018p	2019p
Esportazioni (\$ mld e %)	21,9	-10,4%	8,2%	9,0%	9,4%
Importazioni (\$ mld e %)	74,3	11%	-5,4%	-1,2%	0,72
Saldo bilancia commerciale	-53,6	-	-	-	-
Saldo bilancia pagamenti (\$ mld)	12,1	18,6	nd	nd	nd
Saldo bilancia pagamenti/pil (%)	-3,6	-5,6	-5,3	-3,8	-2,2

Fonte: IMF, World Economic Outlook, aprile 2017 - p: previsioni - Le percentuali di crescita dei flussi commerciali dopo il 2015 si riferiscono a volumi

RATING E BUSINESS CLIMATE



INDICATORI DI RISCHIO

OCSE	S&P's	Moody's	Fitch
6/10	B-	B3	B

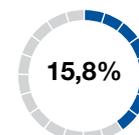


BUSINESS CLIMATE

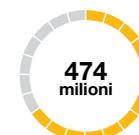
	attuale	precedente
Doing Business 2017	122° su 190	126° su 189
Index of Economic Freedom 2017	144° su 180	124° su 178
Corruption Perceptions Index 2016	108° su 176	94° su 174



Export opportunity index



Tasso medio di interesse sui prestiti bancari



Stima sacce dell'incremento dell'export italiano al 2020

TESTIMONIAL/GIAMPAOLO CANTINI

Le priorità, infrastrutture e ambiente

Domanda. Quali opportunità vede per le imprese italiane nell'Egitto di oggi?

Risposta. Il Paese ha un urgente bisogno di migliorare le sue infrastrutture. Nel settore dei trasporti sono in corso investimenti importanti per ammodernare la rete stradale e ferroviaria.

D. Nello specifico?

R. Dopo l'allargamento del Canale di Suez, c'è un progetto per lo sviluppo economico di tutto il corridoio, che include il rifacimento/allargamento di 6 porti, con i lavori ad uno stadio già piuttosto avanzato nello sbocco mediterraneo di Port Said Est, oltre a tutta l'infrastrutturazione di base. Al Cairo è in fase di costruzione la terza linea della metropolitana, con altre due in programmazione, mentre ad Alessandria verrà ammodernato il tram.



Giampaolo Cantini, 60 anni, ambasciatore a Il Cairo dal 14 agosto scorso

D. E nel settore costruzioni?

R. Il settore continua a crescere a doppia cifra, alimentato dal reale bisogno di nuovi alloggi, ma anche dall'effetto bene di riserva, a fronte di un'alta inflazione. Agli investimenti privati, sostenuti da fondi controllati dai Paesi del Golfo, si aggiungono iniziative pubbliche, quali la costruzione della nuova capitale amministrativa che sta sorgendo nella zona est del Cairo, in direzione del Mar Rosso e del Canale.

D. In campo ambientale?

R. Considerata la dipendenza dal Nilo, è sempre più acuta la scarsità delle risorse idriche a fronte di crescenti bisogni civili e industriali. Quindi sono strategici gli investimenti per razionalizzare l'uso dell'acqua, efficientare i modelli irrigui, il trattamento e riuso delle acque reflue, così come la gestione del ciclo dei rifiuti.

D. Settori emergenti?

R. L'economia digitale, dove gli egiziani, forse perché più liberi di esprimere la propria imprenditorialità rispetto ad altri settori con più alte barriere all'ingresso, dimostrano capacità, talento e creatività, attirando l'interesse degli investitori esteri.

D. Ma come vede la situazione economica?

Si sta gradualmente riprendendo, ma a ritmi insufficienti a garantire un generale miglioramento nelle condizioni di vita. L'equilibrio raggiunto in passato, con turismo, rimesse ed entrate del Canale a controbilanciare una bilancia commerciale in deficit strutturale, non è stato ancora ristabilito e rimane soggetto a shock esterni e interni. Un dato: i visitatori stranieri, 1,2 milioni nel 2010, sono stati poco più di 50 mila nel 2016.

ACCELERANO LE ESPORTAZIONI

Nei primi cinque mesi di quest'anno le esportazioni italiane in Egitto hanno aumentato (+10%) il trend di crescita che è incominciato nel 2014. Il saldo positivo per l'Italia della bilancia commerciale è leggermente diminuito, ma resta comunque in zona positiva. Nel 2016 le esportazioni italiane, 3,1 miliardi (+5%), trainate dai macchinari e dalle commesse collegate allo sviluppo di Zohr, il campo petrolifero scoperto da Eni, hanno raggiunto il livello più elevato degli ultimi anni, che quest'anno potrebbe essere ampiamente superato. Nel 2016 il procurement italiano con garanzia Sace ha giocato un ruolo rilevante. Sace valuta che l'export italiano nel Paese dovrebbe continuare a crescere fino al 2020 a un tasso intorno al 5%, per arrivare a un valore di 3,4 miliardi.



Made by Italy



UN COTONE DA REGINE

È il Giza 45 la regina dei cotone, connubio unico tra i semi migliori del mondo, brasiliani e qualità Sea Island, e il clima di una piccola area a est del delta del Nilo. Rappresenta solo lo 0,4% del totale della produzione annua egiziana di cotone, ma le sue fibre lunghe ed estremamente sottili assicurano un prodotto eccezionale,



Marco Marzoli

uno dei fiori all'occhiello della Filmar di Brescia, diretta da Marco Marzoli, che ha puntato sull'Egitto e sulla sua produzione di cotone per lanciare un marchio Cottonforlife e un modello produttivo che sta conquistando la moda italiana. Marzoli ha puntato prima sull'acquisto delle

tenute agricole a coltura cotoniera, dove si coltiva il fiocco extra long staple, poi nel 2014 ha inserito nel ciclo produttivo la filatura, 46 mila metri quadrati di superficie e impianti che garantiscono una produzione annua di 7 milioni di chili di filati e il controllo di tutta la filiera produttiva dal seme al filato tinto attraverso l'iniziativa Cottonforlife. Sulle stesse orme batte anche la bergamasca Albini, storica realtà da 147 milioni di euro di ricavi e uno dei nomi di punta per la produzione di cotone di alto livello per camiceria, ha due stabilimenti nel Paese, la filatura e la tintoria.

ANCHE DANIELI SBARCA A SUEZ

L'accordo è stato firmato da Giampietro Benedetti, numero uno di Danieli, e dal suo omologo, presidente dell'autorità del Canale di Suez, Mahab Mameish. Si tratta di un memorandum di intesa che impegna il gruppo dell'acciaio a fornire al committente egiziano, che presiede allo sviluppo industriale intorno al nuovo canale, un progetto da miliardi di euro, un'acciaieria da 1,2 milioni di capacità produttiva. L'impianto sorgerà ad Al Ain Sokhna, circa 120 chilometri a est del Cairo. Il Memorandum of understanding è stato sottoscritto da Giampietro Benedetti, prevede la realizzazione dell'impianto in due fasi, la prima comprende la costruzione di una linea destinata alla laminazione con una capacità produttiva di 600 mila tonnellate; la seconda prevede la costruzione dell'impianto di fusione e un secondo laminatoio. L'Egitto è diventato uno dei capisaldi della strategia di Danieli in



Giampietro Benedetti

Nord Africa e Medio-Oriente, da quando la produzione si sta orientando verso la fornitura di acciaierie di nuova generazione, le cosiddette Mida, che consentono la laminazione dell'acciaio a caldo in soluzione continua con rilevanti risparmi di costo e maggiore efficienza.

LE PMI PER ALEXBANK

Facendo leva sulla microfinanza, prestiti da 500 a 5 mila euro a 24 mesi, sull'attività retail e lo small business, Dante Campioni, da due anni e mezzo alla guida di Alex Bank, gruppo Intesa Sanpaolo, la sola banca italiana in Africa, ha quadruplicato a 57 milioni di euro l'utile della gestione nel primo semestre di quest'anno.



Dante Campioni

«La svolta è avvenuta nel novembre scorso, con la liberalizzazione del cambio del pound egiziano», ha spiegato Campioni. Nonostante l'effetto sia stato un dimezzamento del valore della moneta rispetto al dollaro e all'euro, ha ricominciato ad affluire sul mercato la valuta forte, consentendo al sistema bancario di riprendere gli impieghi. «Nei primi sei mesi di quest'anno abbiamo intermediato 300 milioni di dollari verso le imprese e l'interbancario», ha specificato Campioni. Alex è particolarmente concentrata sul finanziamento alle pmi, che sono al centro della politica economica del governo. La Banca centrale ha imposto al sistema di impiegare almeno il 20% degli affidamenti ad aziende con fatturato fino a 10 milioni di euro a tassi agevolati tra il 5 e il 12% contro il 30% medio del mercato. Alexbank, 171 filiali in tutto l'Egitto, riconosciuta tra le più innovative del sistema, ha messo al servizio di queste imprese una piattaforma online di servizi e risk management, tra le più avanzate nel mercato.

Governo stabile, sviluppo record

Con un'economia che cresce da 5 anni tra l'8 e il 10%, il Paese si avvia a essere un mercato leader nell'Africa orientale, dove si realizzano mega-progetti e interventi di base

CONTESTO POLITICO

Nonostante il prolungamento dello stato di emergenza decretato dal governo nel marzo scorso in risposta alle manifestazioni di protesta negli Stati di Oromia e Amhara, che hanno causato centinaia di morti, il leader del partito



Eprdf e primo ministro, Hailemariam Desalegn (foto), 52 anni, sembra solido alla guida del paese, con un mandato che dura fino al 2021. Ingegnere, laureatosi all'Università di

Addis Abeba e specializzatosi all'estero, Desalegn si è occupato prima di entrare in politica di problemi legati all'acqua. Nel novembre scorso ha promosso un ampio rimpasto del governo inserendo tre ministri dell'etnia Oromo, la più colpita dalla repressione.



L'Etiopia occupa una superficie pari a 1,1 milione di chilometri quadrati. La capitale è Addis Abeba che conta oltre 3,3 milioni di abitanti. La moneta è il birr, che si scambia a 0,3 euro (per 10 birr)

POPOLAZIONE (2017*)



PIL (2017*)



PIL PRO CAPITE (2017*)



*stime FMI, aprile 2017

Con un crescita del pil che si prospetta stabile intorno all'8% nei prossimi due anni, anche se leggermente inferiore al picco del 10,4% registrato nel 2014-15, l'economia etiopie continua a essere una delle più dinamiche in Africa. Il piano di sviluppo nazionale enfatizza il processo di industrializzazione del paese, mettendo l'accento sulla manifattura leggera, nonostante il peso sul pil, le esportazioni e l'occupazione del settore industriale rimanga basso, 12,4% del pil, contro il 42% del settore agricolo e il 45,2% dei servizi. Tuttavia sono stati proprio i servizi e l'industria ad assicurare i tassi di sviluppo record degli ultimi anni. Invece la siccità indotta dall'effetto El Niño ha limitato la crescita del settore agricolo. Nel medio periodo la crescita dovrebbe essere sostenuta

ancora dagli investimenti nelle infrastrutture energetiche e nei trasporti, dalle riforme in atto per sostenere l'industrializzazione, fra cui la creazione di zone a fiscalità agevolata, e il progressivo incremento nella fornitura di servizi. In questo contesto l'inflazione resterà elevata, spinta soprattutto dai prezzi alimentari, ma fronteggiata dall'impegno della Banca centrale a mantenerla nell'ambito della crescita a una cifra.

Gli investimenti pubblici in infrastrutture, che il governo si impegna a mantenere, soprattutto per l'energia e i trasporti, determinerà un deficit della bilancia dei pagamenti a doppia cifra sul pil, visto che le esportazioni contano meno di un terzo delle importazioni.

GLI INDICATORI MACRO

	2015	2016	2017p	2018p	2019p
Pil (variazione % reale)	10,4	7,9	7,4	7,5	7,5
Inflazione media annua (%)	10,1	7,2	6,2	7,4	7,5
Debito pubblico/pil (%)	54,5	54,8	56,9	57	56,2

I CONTI CON L'ESTERO

	2015	2016	2017p	2018p	2019p
Esportazioni (\$ mld e %)*	5,0	5,3	5,3	5,9	10,5
Importazioni (\$ mld e %)*	25,8	21,8%	-11,9	-1,8	6,9
Saldo bilancia commerciale (\$ mld)	-20,8	-	-	-	-
Saldo bilancia dei pagamenti (\$ mld)	-7,4	-7,2	-7,8	-7,6	-7,7
Saldo bilancia pagamenti/pil (%)	-11,5	-9,9	-10	-9	-8,5

Fonte: FMI, World Economic Outlook, aprile 2017 - p: previsioni - I valori dal 2016 in poi sono in % e indicano le variazioni dei volumi rispetto all'anno precedente

RATING E BUSINESS CLIMATE



INDICATORI DI RISCHIO

OCSE	S&P's	Moody's	Fitch
7/10	B	B+	B



BUSINESS CLIMATE

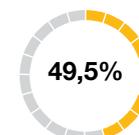
	attuale	precedente
Doing Business 2017	159° su 190	132° su 189
Index of Economic Freedom 2017	142° su 180	149° su 178
Corruption Perceptions Index 2016	108° su 176	110° su 175



Export opportunity index



Interesse sui prestiti tasso medio



% debito pubblico sul Pil

TESTIMONIAL/GIUSEPPE MISTRETTA

Ci sono incentivi, ma la burocrazia rallenta

Domanda. Il governo sta puntando molto sul futuro industriale. Alle parole seguono i fatti?

Risposta. Lo sforzo per attrarre investimenti esteri nel settore è massiccio ma è necessario un maggiore impegno delle Amministrazioni per creare le condizioni idonee. Nel corso dei frequenti contatti a livello politico, l'Italia incoraggia il Governo etiopico a insistere sulla strada del miglioramento del business climate nel Paese, al fine di superare alcune perplessità de-

gli operatori a investire ulteriormente.

D. Che cosa manca soprattutto per convincerli?

R. Ulteriori aperture nell'economia e specialmente nella burocrazia amministrativa sono indispensabili per una più consistente presenza di aziende private, anche internazionali, senza le quali gli ambiziosi progetti di sviluppo del Paese difficilmente potranno essere raggiunti.

D. Quali sono i principali

nodi da sciogliere?

R. La carenza di valuta forte drenata dagli investimenti pubblici, una burocrazia penetrante e talora contraddittoria, un sistema logistico inadeguato con continui problemi di distribuzione elettrica. I servizi finanziari e delle telecomunicazioni hanno bisogno di un forte stimolo.

D. In concreto quali sono gli incentivi a investire?

R. Vi sono facilitazioni fiscali e di altro tipo, con particolari privilegi per chi decide di investire all'interno dei numerosi parchi industriali e agroindustriali che il governo sta sviluppando il tutto il Paese. Già operativi sono quelli di Bole-Lemi ad Addis Abeba e di Awassa nel sud del Paese.

D. Quali sono i pull factors?

R. I salari molto bassi sono uno dei principali, perché l'obiettivo dell'amministrazione è la creazione di impiego per le



Giuseppe Mistretta, ambasciatore ad Addis Abeba fino al 27 ottobre scorso, quando è stato sostituito da Arturo Luzzi

larghe schiere di giovani disoccupati e il miglioramento delle deludenti performance di export. Per interagire con i potenziali investitori, assegnare loro la terra e aiutarli nell'espletare le onerose pratiche burocratiche è stata creata un'Agenzia degli Investimenti.

D. In quali settori vede le maggiori opportunità per gli italiani?

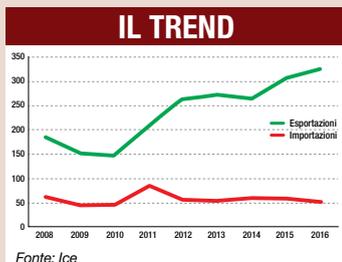
R. Nel tessile, pellame, metalli, l'agrotrasformazione e il chimico-farmaceutico su cui il governo ha deciso di puntare con politiche ed incentivi ad hoc.

D. In concreto come muoversi?

R. Per chi opera nell'agroalimentare consultando gli studi di fattibilità che la Cooperazione italiana sta finanziando. Nel tessile e nel pellame è richiesta l'importazione di tecnologia, formazione di manodopera e di quadri tecnici, organizzazione e controllo della qualità dell'intera filiera a partire dalla materia prima.

L'ITALIA PRIMO FORNITORE A LIVELLO UE

Con 325 milioni di export, l'Italia ha toccato il record storico in Etiopia nel 2016, ma i dati di quest'anno, sui primi 5 mesi, segnano un regresso (-9%) sull'analogo periodo del 2016. La bilancia commerciale, segnata da importazioni stabili intorno a 50 milioni l'anno, registra quindi un forte attivo anche se l'interscambio commerciale resta al di sotto delle reali potenzialità, secondo l'Ice. Macchinari e attrezzature meccaniche fanno la parte del leone nelle esportazioni. Secondo i dati forniti dalle Dogane etiopiche, l'Italia è il primo fornitore dell'Etiopia a livello Ue e quarto a livello mondiale dopo Cina, Usa e India.



Made by Italy



CENT'ANNI IN CANTIERE

La più importante impresa di costruzioni in Etiopia è italiana, la Varnero, controllata dalla famiglia omonima che iniziò l'attività con Luigi, biellese, in Eritrea negli anni 10 del secolo scorso e si trasferì ad Addis Abeba



Alberto Varnero

nel secondo dopoguerra, sotto la guida di Alberto, 75 anni, l'attuale presidente. Sotto la spinta del patron, che ha resistito alla caduta dell'impero e all'epoca Menghistu, che nazionalizzò la quasi totalità delle principali aziende, la Varnero è rifiorita negli anni 90 mettendo la firma su edifici storici tra cui l'Africa Hall, sede dell'Unione Africana, il restauro recente

del palazzo imperiale di Menelik II, oggi sede del primo ministro, la sede dell'hotel Hilton e una lunga serie di infrastrutture civili fra cui 5 aeroporti in giro per il Paese. La commessa più recente è stata la realizzazione del terminal Cargo dell'aeroporto internazionale della capitale, che ha comportato un investimento di 80 milioni di euro. «Il mercato è molto dinamico, centinaia di alberghi in costruzione, ci sarebbe da fare per 10», ha spiegato Varnero a *MF*, «se non ci fossero limitazioni sulla mano d'opera e le difficoltà a importare valuta forte».

CALZEDONIA VA NEL TIGRAY

«Abbiamo deciso di aprire uno stabilimento in Etiopia per posizionarci in un contesto geografico interessante, un mercato potenziale e ridurre i rischi di concentrare la produzione in singole regioni». Così Marco Carletto, ceo di Calzedonia, il colosso del tessile, oltre 1 miliardo di fatturato, creato da Sandro Veronesi, ha presentato la scommessa sull'Africa sub-sahariana. «È un paese in trasformazione rapida e positiva sotto diversi aspetti. Da quest'anno abbiamo un centro di formazione operativo con circa 120 persone. A regime, tra il 2019 e il 2020, daremo lavoro a 1200 persone e produrremo soprattutto per esportare». Calzedonia prevede un investimento totale di 12 milioni di euro ed è già avanti nella fase di realizzazione dell'impianto di Makallè, nel Tigray, il Nord del paese, a circa 400 chilometri dalla capitale, dove un fondo di investimento pubblico, l'Endowment Fund for the Rehabilitation of Tigray (Effort) ha contribuito molto a sviluppare l'industria locale. Ma, secondo Carletto,



Sandro Veronesi

la logistica, la carenza di materie prime di qualità locali, la carenza di manodopera specializzata e l'operatività delle banche sono ancora problemi seri. «Ma nell'arco di breve tempo stiamo già vedendo grandi trasformazioni», come la logistica o la fornitura di energia – che saranno fondamentali per lo sviluppo delle nostre attività».

UN PONTE TUTTO CARGO

Uno dei ponti aerei più rapidi ed efficienti tra Europa e Africa mette in contatto fra loro, Milano e Addis Abeba consentendo il trasporto di prodotti deperibili o ad alto valore aggiunto, grazie a Ethiopian Airlines che dalla scorsa primavera ha attivato un nuovo servizio di trasporto interamente dedicato alle merci via Malpensa, una volta la settimana con un Boeing 777-Freighter. Ethiopian Airlines già presente a Malpensa con cinque voli passeggeri ogni settimana sta puntando a trasformare Addis Abeba nel primo hub commerciale verso il continente africano, facendo leva sulla sua leadership nel segmento cargo nel continente africano e il nuovo terminal inaugurato alla fine del giugno scorso. Il terminal cargo di Addis Abeba che si estende su una superficie di 150 mila metri quadrati, è uno dei più attrezzati al mondo, con servizi di stoccaggio legati alla catena del freddo e soluzioni adatte al trattamento dei prodotti più delicate dell'agricoltura e della farmaceutica. Il collegamento cargo con l'Italia, quarto partner commerciale dell'Etiopia, è un tassello del Growth and Transformation Plan governativo che punta a sviluppare molto le esportazioni.



L'inaugurazione del nuovo terminal di Addis Abeba

INSIDE/GHANA

Sotto la spinta di petrolio e gas

L'entrata in produzione in anticipo dei pozzi offshore gestiti da Eni e l'attivismo del governo nel sostegno all'industria e all'agricoltura alimentano le attese di una crescita oltre le previsioni

CONTESTO POLITICO

Nana Addo Dankwa Akufo-Addo (foto), 73 anni, avvocato e già ministro degli esteri dal 2003 al 2007, leader del partito liberal-conservatore New Patriotic Party (Npp), si è insediato alla presidenza nel gennaio scorso, dopo aver vinto le elezioni con il 54% dei suffragi a fronte del 44% dal suo principale avversario, il presidente uscente John Dramani Mahama, del partito di centro-sinistra National Democratic Congress (Ndc). Il suo partito ha conquistato anche la maggioranza dei seggi parlamentari. Ha varato un governo che conta 110 persone tra ministri e vice-ministri e che si propone una decisa politica riformista sul piano economico per rilanciare lo sviluppo. Si tratta delle settime elezioni consecutive che si svolgono in Ghana in un clima pacifico da quando nel 1992 è stata restaurata la democrazia.



La superficie del Ghana è di 238 mila chilometri quadrati. La capitale, Accra, è una città di oltre 1,6 milioni di abitanti. Il nuovo cedi ghanese si cambia a 1,8 euro (per 10 cedi), contro i 2,2 di due anni fa (settembre 2015)



POPOLAZIONE (2017*)



PIL (2017*)



PIL PRO CAPITE (2017*)



*stime del FMI, aprile 2017

Archiviato il periodo di crescita eccezionale della prima parte del decennio, che ha toccato il 15% nel 2014, l'anno scorso c'è stata una leggera stagnazione, indotta da politiche monetarie e fiscali restrittive. Gli analisti sono però convinti che da quest'anno possa ripartire una crescita moderata che si potrebbe consolidare ulteriormente nel 2018, quando dovrebbero entrare in produzione i nuovi pozzi petroliferi offshore scoperti nel 2015. Sul piano industriale dovrebbero anche manifestarsi i segnali positivi della diversificazione industriale e, sul breve periodo, rafforzarsi le misure di sostegno agli investimenti privati che fanno parte del programma politico della nuova amministrazione uscita dalle elezioni del dicembre scorso. Uno dei

capisaldi del programma è il sostegno all'industria che rappresenta già il secondo motore del pil purché diventino veramente prioritarie le scelte di migliorare l'accesso al sistema finanziario per le imprese e ripartano gli investimenti nelle infrastrutture. Tuttavia le prospettive di una crescita del deficit pubblico vicino alla soglia del 9%, abbondantemente superiore al 5% del budget, fanno temere nuove strette nella finanza pubblica. E alle difficoltà su questo fronte, potrebbero aggiungersi la penalizzazione delle esportazioni, compresse dai bassi prezzi delle commodities e dall'eccessiva concentrazione su petrolio, cacao e oro, mentre la capacità di valorizzare le risorse agricole e minerarie si scontra con la scarsa capacità di fare investimenti migliorativi.

GLI INDICATORI ECONOMICI

	2015	2016	2017p	2018p	2019p
Pil (variazione % reale)	3,9	4,0	5,7	9,1	5,7
Inflazione media annua (%)	17,1	17,4	11,9	9,0	7,0
Saldo Bilancio pubblico/Pil (%)	71,5	74,2	71,7	66,7	63,9

BILANCIA DEI PAGAMENTI

	2015	2016	2017p	2018p	2019p
Esportazioni (€ mld)	9,1	10,0	11,2	12,2	nd
Importazioni (€ mld)	11,9	12,3	13,2	14,4	nd
Saldo bilancia commerciale (€ mld)	-2,8	-2,3	-2,0	-2,2	nd
Saldo bilancia pagamenti (\$ mld)	-2,8	-2,7	-2,5	-2,3	-2,3
Saldo bilancia pagamenti/Pil (%)	-7,6	-6,4	-6,0	-4,9	-4,6

Fonte: IMF, World Economic Outlook, aprile 2017; EIU per i flussi commerciali - p: previsioni

RATING E BUSINESS CLIMATE



INDICATORI DI RISCHIO

OCSE	S&P's	Moody's	Fitch
6/10	B-	B3	B



BUSINESS CLIMATE

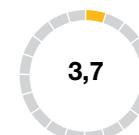
	attuale	precedente
Doing Business 2017	108° su 190	67° su 183
Index of Economic Freedom 2017	118° su 190	66° su 178
Corruption Perceptions Index 2016	70° su 176	63° su 177



Export opportunity index (Sace)



Tasso medio di interesse sui prestiti bancari



Mesi di importazioni coperti dalle riserve valutarie

TESTIMONIAL/GIOVANNI FAVILLI

C'è molta Italia nell'economia

Domanda: Come vede la ripresa dell'economia sul breve termine?

Risposta. Quest'anno la produzione nel settore petrolifero riprenderà a pieno regime, grazie anche all'investimento Eni, e contribuirà in modo decisivo alla crescita del pil, che ci attendiamo intorno al 7%. Il nuovo governo guidato da Akufo Addo mira a creare un Ghana beyond aid, che non sia più dipendente dagli aiuti internazionali, e presenti un ambiente degli affari tra i più favorevoli in Africa.

D. Quali misure di rilancio ha già preso il governo?

R. Il presidente ha promesso politiche severe, prudenti e innovative per risollevare l'economia, reimporre disciplina e sostenibilità fiscale e aumentare la crescita economica. L'interesse degli investitori per il paese è in crescita. Il piano di indu-

strializzazione One District One Factory merita attenzione anche se è limitato dalle citate ristrettezze di bilancio.

D. L'Italia potrà aiutare il Ghana in questo percorso?



Giovanni Favilli, senese, 49 anni, è ambasciatore d'Italia ad Accra, con competenza anche per il Togo, da settembre 2016

R. Quest'anno l'Italia ha svolto un ruolo chiave nelle relazioni internazionali con la Presidenza del G7 e come membro non permanente del Consiglio di Sicurezza, una posizione che ha ottenuto grazie anche al sostegno del Ghana. Il Ghana, grazie alle sue tradizioni democratiche può essere un partner fondamentale per promuovere lo sviluppo economico e istituzionale dell'Africa.

D. E sul piano economico?

R. Gli italiani in Ghana sono circa cinquecento. Alcune famiglie, i Taricone, i De Simone, i Barbisotti, attivi nel Paese da decenni, sono state e sono protagoniste

CRESCE BENE L'EXPORT, MACCHINARI IN TESTA

Il 2016 è stato un anno record per le esportazioni italiane nel paese, 264 milioni (+30%), ma il dato dei primi cinque mesi di quest'anno denuncia un leggero rallentamento. Hanno ripreso invece con vigore (+25%) le importazioni, soprattutto petrolio, quasi raddoppiate da 28 a 50 milioni di euro, che hanno rispinto in rosso il saldo della bilancia commerciale, tradizionalmente negativo, con l'eccezione del 2016. L'esportazione di macchinari, la principale voce dell'export italiano, è quasi raddoppiata quest'anno, ma il flusso positivo è stato bilanciato dal dimezzamento, da 23 a 9 milioni, dalle vendite in Ghana di prodotti petroliferi raffinati, flusso che nel 2016 era raddoppiato. Sace prevede export in crescita nei prossimi anni a un ritmo del 6% per toccare 340 milioni entro il 2019.



nello sviluppo di questa economia, specialmente nel campo delle costruzioni.

D. E sul fronte delle opportunità che cosa vede?

R. Le aziende italiane guardano al Ghana con crescente interesse per le opportunità che offre come porta di ingresso per l'Africa occidentale. Il settore delle costruzioni, in particolare per il ramo abitazioni civili e infrastrutture, appare molto promettente. Secondo la Banca

Centrale nel Paese sono necessarie circa un milione e mezzo di abitazioni civili di edilizia economica.

D. E nell'agro-industria?

R. Il Ghana è il secondo produttore mondiale di cacao, ma nel paese mancano impianti di trasformazione che permetterebbero di esportare un prodotto a più alto valore aggiunto e lo stesso avviene per il caffè, che è di buona qualità.

Made by Italy



IMMOBILI, RETAIL E AGRIBUSINESS PER I TARICONE

«Si prospettano 2-3 anni imperdibili per gli investimenti in Ghana». Massimiliano Taricone, 46 anni, ceo del gruppo ghanese Trasacco, 1,4 miliardi di dollari di giro d'affari, è ottimista non solo per dovere d'ufficio. Da gennaio scorso è infatti console onorario del Ghana in Italia, dove sta incontrando imprenditori di primo piano, fra cui Giorgio Squinzi (Mapei) e Roberto Colaninno (Piaggio), per sensibilizzarli sulle opportunità del suo paese d'adozione. La convinzione

sul futuro dell'ex Costa d'oro gli viene dall'aver toccato con mano le possibilità di crescita in quel mercato. Non solo perché suo nonno Fiore si trasferì da Avezzano, (L'Aquila), in Ghana negli anni 60 del secolo scorso. La crescita importante è stata negli ultimi 10-15 anni partendo dal settore costruzioni, dove operano anche altre famiglie italiane che hanno fatto fortuna. «Il segreto del successo avviato da zio Ernesto, uno dei quattro figli di Fiore, è stato nella scelta di autoprodurre tutti i materiali necessari allo sviluppo del business, dal cemento agli infissi», ha spiegato a MFI Taricone junior, che ha scelto

Ernesto e (sotto) Massimiliano Taricone



di occuparsi del business di famiglia, dopo aver lavorato a lungo come manager commerciale per Merloni, Doimo e Ericson. Dalle costruzioni, tuttora il core business di Trasacco, Massimiliano ha incominciato a diversificare nel retail fondando, ad Accra, Casa Trasacco, un grande magazzino di prodotti del made in Italy, dalle cucine, Stosa, Scavolini, Lube, agli elettrodomestici, Candy, agli accessori, Technogym e complementi d'arredamento. «La classe media locale ha accantonato il prodotto cinese, vuole made in Italy», ha spiegato. Il brand ha aperto un negozio anche a Roma e sta preparando lo sbarco in Costa d'Avorio e Nigeria. Lo sviluppo immobiliare è insieme all'agricoltura l'altra leva di crescita di Trasacco. Per Hilton sta costruendo due alberghi ad Accra, uno dei quali Hilton Airport è il primo della catena a livello mondiale a sperimentare una struttura modulare. Per l'Inps locale, la Snit, sta nascendo un quartiere residenziale da 500 milioni di dollari mentre a Turtle Bay sulla costa, 60 chilometri da Accra, sta sorgendo un resort di lusso, apripista di nuovi investimenti nel turismo e nel residenziale di lusso. Quello sviluppato nella Trasacco Valley, la garden city di Accra, è diventato un punto di riferimento per le ville dei ricchi ghanesi e soprattutto dei nigeriani che da Lagos raggiungono quotidianamente in elicottero la molto più tranquilla capitale dello stato confinante. L'agricoltura è la mossa più recente del gruppo diretto da Taricone, fortemente voluta da Ernesto, attuale presidente. Si tratta di mille ettari di coltivazioni soprattutto ad ananas, esportate in Europa, a cui sta seguendo un acquacoltura di salmoni e gamberi, e la coltivazione di promodoti pregiati, a ciliegina nelle isole del Capo Verde.

ED ENI BRUCIA I TEMPI

Con tre mesi di anticipo sul previsto, il presidente del Ghana Akufo-Addo ha aperto in maggio le valvole della stazioni di pompaggio del petrolio sottomarino a 60 chilometri dalle coste del paese nel blocco Offshore Cape Three Points Block (Octp), che comprendono complessivamente volumi per oltre 770 milioni di barili di olio equivalenti, di cui 500 milioni di barili di olio in posto e 270 milioni di barili equivalenti di gas non-associato (circa 40 miliardi di metri cubi). Il progetto, che ha richiesto un investimento di 7,9 miliardi di dollari, include lo sviluppo dei campi a gas, la cui produzione a partire dall'anno prossimo dovrebbe risolvere i problemi energetici del paese con un'aggiunta di mille mw all'attuale capacità. Il successo nello sviluppo del bacino petrolifero è stato merito soprattutto di Eni, che controlla il 44% del bacino, e ha avuto in appalto lo sviluppo e la gestione del progetto, che comprende un'unità galleggiante, che dovrà produrre fino a 85 mila barili di olio equivalente al giorno attraverso 18 pozzi sottomarini. Un gasdotto sottomarino di 63 chilometri, porterà il gas allo stabilimento sulla terraferma, dove verrà raccolto, compresso e trasmesso sulla rete nazionale con una fornitura di circa 180 milioni di piedi cubi standard al giorno.



Claudio De Scalzi

Marciano i servizi, meno l'industria

Nonostante le ultime vicende politiche, le attese e il sentiment degli operatori sono che proseguirà la politica di sviluppo focalizzata sulla capacità di attrarre investimenti esteri e sulla tenuta dei consumi

CONTESTO POLITICO

Solo il 39% degli aventi diritto si è recato alle urne il 26 ottobre per rieleggere Uhuru Kenyatta (foto), 56 anni, presidente uscente, alla massima carica della repubblica, con il 98% dei voti. L'8 agosto scorso la Corte suprema aveva invalidata



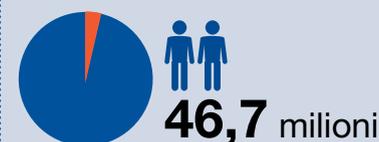
la precedente tornata elettorale per brogli, dopo forti tensioni politiche e manifestazioni di piazza con decine di morti in diverse regioni. Kenyatta, figlio del padre della patria, Jomo, che ha dato l'indipendenza al Paese, era stato eletto per la prima volta nel 2013. Il sistema dell'economia e la fiducia degli investitori non sembrano avere risentito dell'accesso scontro che oppone il neo presidente al suo arcirivale Raila Odinga, già primo ministro. Secondo la costituzione il presidente è anche capo dell'esecutivo oltre che comandante delle forze armate.



Il Kenya ha una superficie di 582 mila chilometri quadrati. La capitale, Nairobi, ha una popolazione stimata di 4,5 milioni di abitanti. La moneta è lo scellino che si scambia a 0,80 euro (per 100 scellini), contro 0,83 di due anni fa (settembre 2015)



POPOLAZIONE (2017*)



PIL (2017*)



PIL PRO CAPITE (2017*)



*stime FMI, aprile 2017

Con un +6% di crescita nel 2016, la migliore performance degli ultimi 5 anni, e una previsione per i prossimi tre nell'ordine del 5-6%, il Kenya registra l'economia più dinamica e sviluppata dell'Africa occidentale. La crescita è stata caratterizzata da valori macroeconomici stabili e sostenuta da diversi fattori, tra cui il ribasso del prezzo del petrolio, buoni raccolti agricoli, soprattutto nella prima metà del 2016, una crescita costante della domanda aggregata e la realizzazione di importanti opere infrastrutturali, tra cui la tratta ferroviaria Nairobi-Mombasa. Tra i settori che hanno registrato performance positive vi sono i trasporti (+8,2%), le telecomunicazioni (+9,8%), il mercato immobiliare (+8,3%) e le costruzioni (+9,2%). La crescita è stata trainata anche dal settore

dei servizi, che rappresenta il 3,2% dell'incremento annuale del Pil, seguito da quello dell'industria e dagli investimenti esteri. Un'inflazione stabile intorno al 6% completa un quadro non compromesso da conti con l'estero fortemente deficitari, il cui trend rimarrà sullo stesso livello anche per i prossimi anni. D'altra parte le previsioni di una crescita stabile sono sostenute dal persistere dei fattori che l'hanno accompagnata finora, aspettative di buoni raccolti in agricoltura, bassi prezzi del petrolio, stabilità nel valore della moneta, lo shilling, miglioramenti nelle attività di sicurezza per stabilizzare i flussi turistici e un continuo miglioramento nell'infrastruttura Ict che vede il paese all'avanguardia nel continente.

GLI INDICATORI MACRO

	2015	2016	2017p	2018p	2019p
Pil (variazione % reale)	5,6	6,0	5,2	5,7	6,1
Inflazione media annua (%)	6,5	6,2	6,4	5,1	4,9
Debito pubblico/Pil (%)	52,4	54,3	54,6	54,3	52,9

I CONTI CON L'ESTERO

	2015	2016	2017p	2018p	2019p
Esportazioni (\$ mld e %)*	5,2	8,2%	9,9	8,3	7,9
Importazioni (\$ mld e %)*	17,6	6,5%	5,2	6,8	6,9
Saldo bilancia commerciale (\$ mld)	-12,4	-	-	-	-
Saldo bilancia dei pagamenti (\$ mld)	-4,3	-3,8	-4,3	-4,5	-4,8
Saldo bilancia pagamenti/Pil (%)	-6,8	-5,5	-5,8	-5,6	-5,4

Fonte: FMI World economic outlook, aprile 2017; p: previsioni - I dati dal 2016 in poi sono in % e si riferiscono all'aumento dei volumi dei flussi di import e export

RATING E BUSINESS CLIMATE



INDICATORI DI RISCHIO

OCSE	S&P's	Moody's	Fitch
6/10	B+	B1	B+



BUSINESS CLIMATE

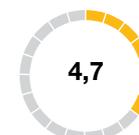
	attuale	precedente
Doing Business 2017	92° su 190	113° su 190
Index of Economic Freedom 2017	135° su 180	111° su 177
Corruption Perceptions Index 2016	145° su 176	136° su 177



Export opportunity index



Tassi medi bancari per le imprese



Numeri di mesi di importazioni coperte dalle riserve valutarie

TESTIMONIAL/MAURO MASSONI

Più opportunità per i grandi gruppi e le pmi

Domanda. Le vicende politiche legate alle elezioni presidenziali stanno incrinando la fiducia nella tenuta dell'economia?

Risposta. L'impatto delle elezioni sull'economia è stato, nelle ultime due tornate, sempre negativo e ha determinato un rallentamento delle attività e degli investimenti nel periodo precedente e successivo alle votazioni.

D. E sul medio termine?

R. Nonostante i timori di nuove violenze a sfondo politico, si registra un sentimento condiviso di ottimismo rispetto alle capacità di ripresa economica nel medio e lungo periodo. La Banca Mondiale e la business community locale hanno più volte espresso valutazioni positive rispetto alla volontà del Paese di proseguire con la propria agenda di sviluppo.

D. Su quali basi?

R. Una garanzia rispetto alla tenuta del sistema è individuata, da molti interlocutori, nel fatto che entrambi i candidati alla Presidenza hanno esposizioni imprenditoriali rilevanti

nel Paese e che i rispettivi manifesti elettorali non differiscono sull'importanza riservata alla componente economica e agli investimenti infrastrutturali per garantire lo sviluppo economico e sociale.

D. Quali saranno prevedibilmente le linee guida per lo sviluppo?

R. Un target strategico è l'aumento occupazionale, soprattutto

giovane, attraverso l'attrazione di investimenti stranieri nel settore manifatturiero, in particolare in quello labour-intensive.

D. Le chance dell'Italia in questo contesto quali sono?

R. Il nostro sistema delle pmi e dei distretti industriali, per dimensioni e caratteristiche, potrebbe rappresentare il partner ideale per lo sviluppo manifatturiero, a partire dai settori



Mauro Massoni, 56 anni, romano, è ambasciatore d'Italia a Nairobi da novembre 2013

della lavorazione delle pelli, del tessile e della meccanica.

D. Come si caratterizza la presenza italiana?

R. Nell'ultimo biennio si sono affacciati grandi gruppi imprenditoriali tra cui Cmc, che si è aggiudicato gli appalti per la costruzione di tre dighe, il gruppo Icm, Enel Greenpower, Eni, assegnataria di lotti per lo sfruttamento offshore e Leonardo che negli ultimi mesi ha finalizzato importanti contratti per la fornitura di elicotteri ed aerei.

EXPORT, TREND IN CRESCITA PER TRE ANNI

Nonostante la leggera contrazione nei primi cinque mesi di quest'anno, il trend positivo degli ultimi anni dovrebbe continuare fino al 2020, secondo Sace, che stima una crescita annua tra il 5% e il 7% con un obiettivo di 270 milioni a fine decennio, sostenuta dalla costante crescita dei consumi interni, che rappresentano un elemento importante dell'incremento del Pil. La bilancia commerciale è positiva, da anni, con l'eccezione del 2014. L'Italia è divenuta il terzo partner commerciale europeo per quanto riguarda l'export, preceduta da Germania e Gran Bretagna, grazie al crescente apprezzamento del prodotto, soprattutto nel caso di macchinari, alimentari, arredamento, materiali da costruzione e abbigliamento. Il mercato locale ha una buona percezione del made in Italy, nonostante la crescente concorrenza sui prezzi del prodotto turco, indiano e cinese.



Made by Italy



IVECO FA POKER

«Abbiamo gettato le basi di una presenza solida e in continua crescita in Africa orientale a fianco del nostro partner Global Motors Centre in Kenya.» Dopo l'espansione in Sudafrica e Nigeria rispettivamente nel 2012 e 2014, Fabio De Serafini, Business Director di Iveco (gruppo Fca) per l'Africa e il Medio Oriente ha fatto un altro passo importante nel mercato africano. La Gmc, parte del gruppo TransAfrica Motors Limited, uno dei maggiori concessionari automobilistici nella regione dell'Africa orientale, si occuperà dell'assemblaggio e della distribuzione dei Daily, Eurocargo e Trakker, quindi i furgoni piccoli, medi e le motrici, nell'area. Chiave di volta dell'alleanza è la possibilità di fornire ai clienti un servizio rapido e affidabile sui pezzi di ricambio e le manutenzioni attraverso la rete di filiali, le officine e gli showroom del concessionario keniota. Il progetto dovrebbe poi allargarsi a modernizzare la rete di distribuzione puntando sulle aree strategiche nei centri urbani, gestiti da addetti alle vendite preparati e tecnici qualificati. Anche l'Egitto è nel mirino di De Serafini, che ha stretto un accordo con la Al-Futtaim Auto & Machinery Company, dell'omonima potente famiglia emiratina, leader dell'assemblaggio e della vendita di veicoli pesanti nell'area del Golfo e in Egitto, dove rappresenta 30 marchi industriali in diversi settori.



Fabio De Serafini

E MALTAURO VINCE KONZA



Sarà la Silicon Valley nel cuore dell'Africa, a 70 km da Nairobi, progettata per ospitare 200mila abitanti e dare impulso al settore delle nuove tecnologie attirando investitori internazionali, scienziati, startupper e sviluppatori. A mettere le prime pietre e ad aprire i cantieri, in luglio, sono stati ingegneri e tecnici dell'Impresa Costruzioni Maltauro di Vicenza che ha vinto la gara di appalto per la realizzazione delle infrastrutture di base di Konza, la prima smart city keniana. «Costruiremo 40 chilometri di strade e altre infrastrutture, fra cui la rete di distribuzione idrica e quella fognaria», ha spiegato a MF Alberto Liberatori, ceo della Icm, buon conoscitore del mercato africano, il terzo per numero di nuove commesse al gruppo, il cui portafoglio ordini nel 2016 era di 2,2 miliardi di euro, il 35% circa sull'estero. «È mercato per noi strategico perché composto da paesi in forte espansione economica», ha detto Liberatori, «stiamo guardando al Senegal e al Camerun». Il contratto è stato firmato grazie anche alla triangolazione con Sace in un'operazione di buyer credit, fondamentale perché ha garantito il finanziamento da parte delle banche con Unicredit capofila e del ministero del tesoro keniano.

CON STEAM GEOTERMIA AL TOP

Sono incominciati i lavori per la costruzione dell'impianto geotermoelettrico di Olkaria V, nel sito vulcanico di Olkaria Domes, un centinaio di chilometri a nord-ovest di Nairobi, il cui progetto è stato sviluppato dall'azienda pisana Steam. Steam, parte della società di ingegneria livornese Sintecnica, guidata da Riccardo Corsi, è, insieme alla portoghese Gesto, il partner tecnico incaricato della supervisione dei lavori presso il cantiere di Olkaria 5. Il contratto di progettazione e supervisione dei lavori per la centrale include anche la creazione di competenze professionali, finalizzati al trasferimento al personale locale del know-how necessario per la corretta gestione e manutenzione della centrale, nonché relativi alle strategie sulla geotermia, aspetti tecnici e finanziari. «Per Steam è il contratto internazionale più ambizioso. È stato particolarmente apprezzato dal cliente KenGen, lo studio delle caratteristiche del serbatoio geotermico che ci ha consentito di ottimizzare le condizioni termodinamiche e di conseguenza ottenere, a parità di investimento minerario, una potenza netta minima di 158MW garantita dai costruttori, con un guadagno superiore al 10% rispetto al valore atteso da KenGen», ha spiegato Corsi.



Riccardo Corsi

Il barometro segna bello

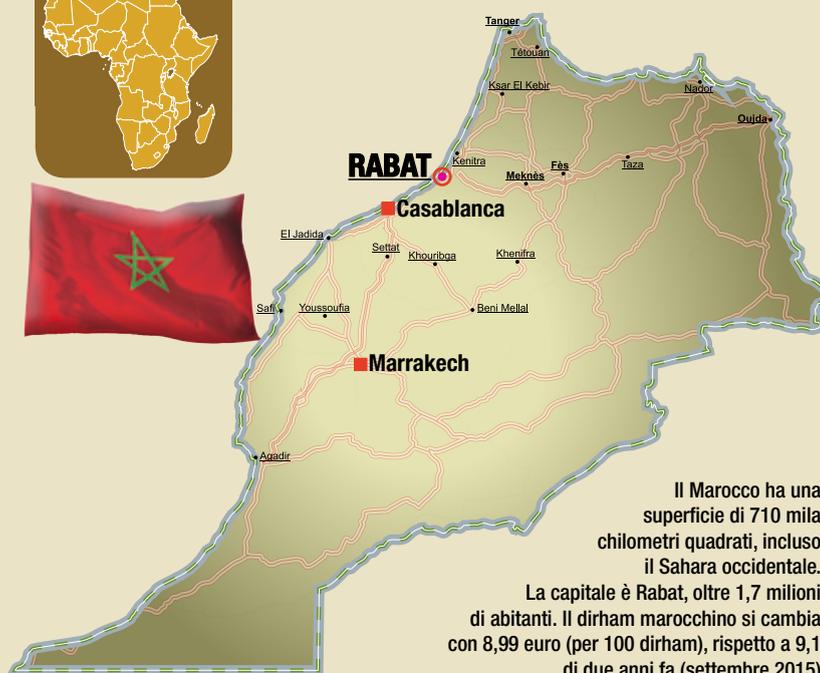
Stabilità politica, esportazioni, sviluppo dei servizi accompagnati da un basso tasso di inflazione spingono l'economia del regno, quest'anno la più brillante del Nord Africa

CONTESTO POLITICO

La vittoria (125 seggi su 395) del partito islamista alle elezioni parlamentari dell'ottobre scorso ha avuto l'effetto di allargare la coalizione di governo guidata dal primo ministro Abdelillah Benkirane, 63 anni, senza peraltro scuotere molto il tranquillo regno di Mohammed VI (foto), sul trono dal 1999. Anche l'eterna contesa con il Fronte Polisario per il controllo del Sahara



occidentale, un territorio grande metà dell'Italia nel sud del Paese, non sembra disturbare le priorità dell'amministrazione, concentrata nel sostegno all'economia e allo sviluppo, attraverso una crescente apertura ai mercati dell'Africa occidentale e sub sahariana e a incentivare gli investimenti esteri nell'industria e nei servizi.



Il Marocco ha una superficie di 710 mila chilometri quadrati, incluso il Sahara occidentale. La capitale è Rabat, oltre 1,7 milioni di abitanti. Il dirham marocchino si cambia con 8,99 euro (per 100 dirham), rispetto a 9,1 di due anni fa (settembre 2015)

POPOLAZIONE (2017)



PIL (2017*)



PIL PRO CAPITE (2017*)



*stime del FMI, aprile 2017

Dopo la brusca inversione di tendenza nella crescita del 2016 (+1,4%), il governo ha rivisto al rialzo (+4,8%) il dato per il 2017, forte delle buone performance dell'economia nel primo semestre, vicine al 4%. Alla crescita significativa ha contribuito un'annata agricola decisamente migliore del 2016, colpito da una siccità acuta, e che porterà a una produzione di circa 102 milioni di quintali di cereali, contro 30 milioni del 2016. Insieme alla pesca l'agricoltura contribuisce per circa il 15% al Pil nazionale e occupa il 40% della forza lavoro. I settori non agricoli, secondo i dati ufficiali, hanno mantenuto una crescita stabile durante il primo semestre del 2017. Lo scorso dicembre, gli analisti del Fondo Monetario Internazionale avevano preannunciato un tasso di crescita del 4,4% e una stabilizzazione al 4,5% a medio termine, almeno fino a fine decennio. Lo sviluppo sarà sostenuto dal rafforzamento dei legami commerciali con i

partner africani, che rappresentano crescenti mercati di sbocco per le esportazioni marocchine grazie alle decine di accordi di libero scambio avviati, da un lato, dall'altro, frenato dal rallentamento della crescita di economie strategiche per il Marocco, Cina e Paesi europei, da cui il Paese importa la maggior parte dei prodotti. I dati macro sono sotto controllo, con un'inflazione bassa, tra l'1 e il 2% mentre il deficit pubblico è previsto al 3,7% sul Pil alla fine dell'anno, mentre il debito pubblico dovrebbe restare contenuto (76,3%) nel periodo 2017-2021. Il buon andamento dell'economia nella prima parte dell'anno in corso e le ottimistiche previsioni relative ai prossimi anni sono anche dovuti alla crescente apertura del Marocco (quinto Paese arabo destinatario di IDE nel 2016 e player sempre più rilevante nel contesto economico-commerciale africano), il quale è oggi parte di 55 accordi di libero scambio.

GLI INDICATORI MACRO

	2015	2016	2017p	2018p	2019p
Pil (variazione % reale)	4,5	1,4	4,3	3,9	4,1
Inflazione media annua (%)	1,5	1,6	1,2	1,5	2,0
Debito pubblico/Pil (%)	64	64,6	64,2	63,6	61,7

I CONTI CON L'ESTERO

	2015	2016	2017p	2018p	2019p
Esportazioni (\$ mld)*	22,0	5,1%	4,7	5,9	6,6
Importazioni (\$ mld)*	37,5	13,2%	-3,6	3,7	4,3
Saldo bilancia commerciale (\$ mld)	-15,5	-	-	-	-
Saldo bilancia pagamenti (\$ mld)	-2,1	-4,0	-2,7	-2,1	-2,2
Saldo bilancia pagamenti/Pil (%)	-2,1	-3,8	-2,5	-1,9	-1,9

Fonte: IMF Outlook database, aprile 2017 - p: previsioni - * I dati dal 2016 sono in % e segnano le variazioni dei flussi in volume anno su anno

RATING E BUSINESS CLIMATE



INDICATORI DI RISCHIO

OCSE	S&P's	Moody's	Fitch
3/10	BBB-	Ba1	BBB-



BUSINESS CLIMATE

	attuale	precedente
Doing Business 2017	68° su 190	68° su 190
Index of Economic Freedom 2017	86° su 180	89° su 178
Corruption Perceptions Index 2016	90° su 176	80° su 174



Export opportunity index (Sace)



Interessi medi sui prestiti bancari



Mesi di importazioni coperti dalle riserve valutarie

TESTIMONIAL/BARBARA BREGATO

Un ponte ideale per il sub-Sahara

Domanda. Il Marocco può essere una buona porta d'ingresso in Africa per un'impresa?

Risposta. Sì, il Marocco si sta progressivamente affermando come porta d'accesso all'Africa. Le operazioni commerciali e di investimento nell'Africa sub-sahariana sono state favorite dalla presenza diretta delle banche marocchine con proprie filiali in 9 Paesi dell'area che erogano il 47% dei crediti concessi nei Paesi di quell'area.

D. E per quanto riguarda le imprese?

R. Maroc Télécom, Managem (minerario), Ocp (trasformazione dei fosfati), Ccgt, Ynna Holding, Cid (infrastrutture e costruzioni), Onee (utilities), Royal Air Maroc sono particolarmente attive, ma le potenzialità sono ancora ampie. Il Marocco risulta sempre più gradito agli investitori internazionali grazie al programma di potenziamento infrastrutturale, allo sviluppo delle telecomunicazioni, alla prossimità geografica con l'Europa e alla stabilità politica.



Barbara Bregato, romana, 56 anni, è ambasciatore italiano a Rabat da settembre scorso

D. Quali sono i settori di maggior interesse per un investitore?

R. Le infrastrutture e delle costruzioni, in particolare l'edilizia popolare, l'agricoltura e la pesca sono tra le priorità del programma di politica economica. Poi si punta a sviluppare un'industria estrattiva non limitata al settore dei fosfati e la ricerca di petrolio e gas naturale. Oltre 30 compagnie del settore energetico hanno avviato attività di esplorazione sia on-shore che off-shore. Notevole importanza viene attribuita anche allo sviluppo delle energie rinnovabili, per ridurre la dipendenza energetica.

D. E per gli italiani?

R. Tra le imprese che hanno recentemente annunciato un aumento sensibile dei propri investimenti c'è la Italgem del gruppo Italcementi che intende ampliare la presenza nel settore delle energie rinnovabili ed Enel Green Power che ha vinto la gara per la realizzazione di 5 parchi eolici del valore di 1 miliardo di euro, in consorzio con Siemens e la marocchina Nareva.

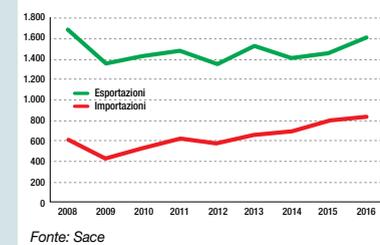
D. E sul fronte delle pmi?

R. Nella filiera delle grandi opere, dal trattamento delle acque alla manutenzione delle infrastrutture, e nella componentistica c'è molto spazio. Il sostegno alle Pmi è stato ribadito anche nel documento programmatico del governo approvato recentemente, che mira a rendere operative il Piano di Accelerazione Industriale per aumentare dal 14 al 23% il contributo dell'industria al Pil entro il 2020.

CRESCE L'INTERSCAMBIO A SALDO POSITIVO

Quarta in Europa per valore delle esportazioni verso il Marocco, dopo Francia, Spagna e Germania, l'Italia sta subendo una leggera perdita di competitività, nonostante i dati dei primi cinque mesi di quest'anno indichino una crescita dell'export di quasi il 9%, ma un incremento delle importazioni vicino al 30%. Il saldo della bilancia commerciale rimane quindi solidamente in positivo, 247 milioni nei primi 5 mesi, ma la crescita è stata generata soprattutto dai prodotti petroliferi, mentre è stato sostanzialmente stabile il dato che riguarda macchine e meccanica, cioè il cuore dell'export del made in Italy. Sace stima per altro una crescita dei flussi di export nell'ordine del 5-6% fino a fine decennio.

IL TREND DELL'EXPORT



Made by Italy



SALE LO CHEF TRICOLORE

Per decenni a tenere banco è stato il gusto francese, ma oggi, soprattutto in cucina, l'Italia piace di più, nel life-style, soprattutto alle nuove generazioni e alla classe media. Gli chef italiani hanno raccolto la sfida e propongono una cucina di qualità, molto trendy soprattutto tra i locali. Andrea Astone e il suo team al ristorante italiano del Mamounia di Marrakech lavorano sotto la supervisione



Alfonso Iaccarino

di Don Alfonso Iaccarino, lo chef napoletano pluristellato. Allievo di Don Alfonso e innamorato del Marocco, Francesco Montano, per anni al Four Season di Marrakech, ha da poco lanciato il Mod Milano 1933, nel quartiere super trendy dell'Hivernage. Un sapiente mix di cucina italiana e marocchina, ravioli di mozzarella, spaghetti aglio olio e peperoncino e tiramisù, sono

invece le proposte di Luca Lorenzano e dello chef Alberto Apostolo, sulla terrazza con vista su Marrakech del raffinato Café Arabe. Una promessa è l'architetto genovese Federico Rolla, che a Essaouira insieme alla moglie Zahra Alhyane, ha progettato il Gusto Italia dove offre una cucina ligure che rispetta i sapori d'origine pur avvalendosi di prodotti locali di prima scelta, come il pesce locale con cui prepara superlativi ravioli di pesce o la ricotta che ha insegnato a fare a un laboratorio caseario di fiducia.

SAIPEM ARRIVA CON IL 12000

Si sta mettendo in navigazione e arriverà al largo di Rabat non prima di marzo prossimo la Saipem 12000 (foto), ultima generazione delle navi di perforazione che l'Eni ha noleggiato alla sua ex controllata per il drilling nell'off-shore marocchino, dove il gruppo ha acquisito il 40% della licenza di sfruttamento del pozzo Rabat Deep. È così partita la fase operativa di una nuova importante operazione africana del gruppo italiano, la prima in Marocco, dove Eni ha aperto a Rabat una sede operativa quest'estate per seguire le operations. Il pozzo Rabat Deep fa parte di un'ampio bacino di prospezione, grande circa 200 chilometri quadrati, denominato Jp-1, nel quale le prime ricerche hanno individuato giacimenti di petrolio capaci di produrre 768 milioni di barili equivalenti. Nello sfruttamento del bacino Eni è socia di Chariot Oil&gas il trader che ha ceduto la quota a Eni, ma che possiede ancora il 75% di altre due enormi bacini di ricerca nelle acque marocchine, Mohammedia e Kenitra.



EVVAI CON L'E-COMMERCE

«Vendiamo tutto quello che può servire sia a chi ha un semplice giardino sia a chi si occupa di agricoltura con una impresa. Dalla pompa per irrigare alle cesoie, dai decespugliatori agli atomizzatori a zaino, alle motozappe ai prodotti per la raccolta delle olive, che produciamo noi, come anche i filtri per l'olio», ha spiegato a MFI Moris Fiore, 37 anni, ceo di Trev, che gestisce dal 2012 da San Salvo, provincia di Chieti, una piattaforma di e-commerce, evvai.com, con tre v, dedicata ad agricoltura, giardinaggio, zootecnia, enologia. Cillitek che offre soluzioni per migliorare la raccolta delle olive, la potatura e per l'enologia. Partita su un target italiano ed europeo Trev, l'anno scorso, ha ampliato il suo bacino d'utenza al mercato nordafricano, soprattutto quello marocchino, in cui ci sono fatti conoscere per le attrezzature dedicate alla raccolta delle olive, al filtraggio di liquidi alimentari e cosmetici, alla potatura e all'irrorazione. «Entro il 2018 vogliamo andare in rete con un sito specifico, destinato all'Africa. Stiamo studiando il mercato, anche se siamo già pronti a produrre e commercializzare prodotti adatti alle loro esigenze», ha sottolineato Fiore, che punta all'esportazione del made in Italy di alta qualità, puntando anche su imprese artigianali.



Moris Fiore

C'è una mina nello sviluppo

È il debito pubblico, che ha portato a una stretta sull'economia. Ma nei primi mesi di quest'anno ci sono segnali positivi di una ripresa. In attesa che le entrate della vendita del gas risanino il bilancio

CONTESTO POLITICO

Gli sforzi dell'amministrazione per fronteggiare una difficile congiuntura economica sono limitati dalle tensioni politico-militari nelle regioni centrali del Paese dove è attivo il Renamo, il partito di opposizione al Frelimo, maggioritario in Parlamento



e rappresentato dal presidente della repubblica Filipe Nyusi (foto), 57 anni, eletto nel 2015 con un mandato quinquennale. I negoziati di pace iniziati nel luglio 2016 hanno portato a una tregua militare a tempo indeterminato e dal maggio scorso le truppe governative hanno avviato il ritiro dalla zona di Gorongosa, dove tuttora è rifugiato il leader dell'opposizione, Dhlakama. I negoziati nel frattempo proseguono in vista della firma di un eventuale accordo definitivo.



La Repubblica del Mozambico ha una superficie di 801 mila chilometri quadrati. La capitale è Maputo, una città di 1,5 milioni di abitanti. La moneta, il metical, si scambia a 1,3 euro (per 100 metical) contro 2,1 euro nel settembre 2015



POPOLAZIONE (2017*)



PIL (2017*)



PIL PRO CAPITE (2017*)



*stime FMI, aprile 2017

Dopo aver registrato per vari anni una crescita di oltre il 7%, l'economia ha rallentato (+3,3%) nel 2016 anche per effetto delle politiche fiscali e monetarie restrittive avviate dal Governo, molto indebitato, e della marcata riduzione degli investimenti esteri. I primi mesi del 2017 hanno, tuttavia, registrato alcuni segnali di ripresa con le esportazioni e le riserve di valuta che stanno tornando a crescere, mentre la moneta (metical) si è rafforzata e l'inflazione, esplosa nel 2016 (+19%), dovrebbe tornare a scendere. Su questa base gli analisti sono concordi nel prevedere per l'anno in corso una crescita superiore al 4% che potrebbe arrivare al 4,5% e rafforzarsi negli anni successivi oltre il 6%. Sulla percezione degli investitori esteri ha pesato il forte indebitamento pubblico, di cui una parte consistente, 1,4 miliardi di dollari, era stata mascherata nel bilancio.

Una volta classificata ha comportato un ulteriore peggioramento del rating paese quasi al livello di default. Le previste, consistenti, entrate derivanti dallo sfruttamento dei giacimenti di gas di cui il Paese è ricchissimo, non potranno, sul breve termine, alleggerire la crisi di liquidità determinata da conti con l'estero in peggioramento e da una politica fiscale restrittiva per assicurare la servitù del debito. Le aspettative di un allentamento della politica fiscale sono spostate sul medio termine, e poggiano sugli effetti della diversificazione dell'economia avviata dal governo per allargare la base produttiva oltre lo sfruttamento di carbone, gas e alluminio, le principali risorse del Paese, che hanno quasi cancellato il tessuto di piccole imprese del tessile, tabacco e ceramica, fino a una decina di anni fa una risorsa decisiva per la popolazione.

GLI INDICATORI MACRO

	2015	2016	2017p	2018p	2019p
Pil (variazione % reale)	6,6	3,4	4,5	5,5	6,0
Inflazione media annua (%)	2,3	19,1	18,9	10,5	5,7
Debito pubblico/pil (%)	88,0	115	106	103	99

I CONTI CON L'ESTERO

	2015	2016	2017p	2018p	2019p
Esportazioni (€ mld)	2,8	3,0	4,1	3,9	nd
Importazioni (€ mld)	7,1	4,3	4,4	4,5	nd
Saldo bilancia commerciale (€ mld)	-4,3	-1,3	-0,3	-0,6	-
Saldo bilancia dei pagamenti (\$ mld)	-5,8	-4,3	-3,8	-7,9	-13,2
Saldo bilancia pagamenti/pil (%)	-39,3	-38,8	-34,7	-64,2	-99,7

Fonte: IMF outlook, aprile 2017 - EIU per le esportazioni e importazioni - p: previsioni

RATING E BUSINESS CLIMATE



INDICATORI DI RISCHIO

OCSE	S&P's	Moody's	Fitch
7/10	SD	Caa3	SD



BUSINESS CLIMATE

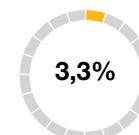
	attuale	precedente
Doing Business 2017	137° su 190	134° su 190
Index of Economic Freedom 2017	158° su 180	128° su 186
Corruption Perceptions Index 2016	142° su 176	119° su 177



Export opportunity index (Sace)



Interesse medio sui prestiti bancari



Mesi di copertura delle importazioni con le riserve valutarie

TESTIMONIAL/MARCO CONTICELLI

Con l'energia al primo posto

Domanda. L'Italia è diventato il primo investitore estero nel Paese. Ne vale la pena?

Risposta. Sì, perché il Paese si candida a diventare un'importante economia emergente grazie alle ingenti risorse naturali di cui dispone, dai minerali al gas naturale, al petrolio. Negli ultimi dieci anni l'economia ha registrato tassi di crescita tra i più elevati del Continente.

D. Ma come mai il feeling bilaterale?

R. Le radici della presenza italiana risalgono agli anni 70, quando il Paese divenne indipendente e si sono rafforzate, grazie soprattutto agli aiuti della cooperazione allo sviluppo dei quali il Mozambico è stato da sempre uno dei principali beneficiari in Africa. Inoltre l'Italia ha svolto un ruolo importante per riportare la pace a seguito della guerra civile.

D. Quali sono le opportunità da cogliere in termini di business?

R. Il settore di maggiore interesse è quello dall'energia e dell'industria estrattiva. Un ruolo di primo piano lo sta svolgendo Eni, alla guida di un consorzio internazionale di imprese che ha appena lanciato un piano di investimenti per circa 7 miliardi di dollari, nell'estrazione e liquefazione di gas naturale.

D. Quali altri settori?

R. Le infrastrutture e la logistica, il turismo e l'agroindustria. La forte crescita dell'industria estrattiva degli ultimi anni rende infatti necessario lo sviluppo di nuove infrastrutture e reti di comunicazione per il trasporto dei prodotti.

D. Perché il turismo?

R. La costruzione di strade favorirà anche il turismo, che può contare su 2.700 chilometri di coste incontaminate, parchi naturali e aree di interesse archeologico. L'agricoltura impiega l'80% della forza lavoro ma solo il 10% dei terreni arabili sono coltivati, per cui la meccanizzazione è una priorità.

D. I rischi potenziali?

R. Entrare ora sul mercato per un'im-



Marco Conticelli, fiorentino, 56 anni, è ambasciatore d'Italia a Maputo da settembre 2016

presa significa avere un importante vantaggio di posizione, ma deve essere chiaro che la prospettiva resta quella di ritorni economici a medio-lungo periodo.

D. Gli ostacoli?

R. Il cattivo stato delle infrastrutture e dei servizi pubblici, la scarsa disponibilità di manodopera qualificata e l'elevato livello del debito pubblico. Tutti elementi che occorre valutare attentamente, anche nel più ampio contesto dell'evoluzione della situazione politica e finanziaria.

INTERSCAMBIO LIMITATO, LA BILANCIA È ROSSA

L'interscambio commerciale, relativamente limitato, nel 2016 si è mantenuto costante rispetto al 2015, su una cifra di poco superiore ai 410 milioni di euro. Il saldo commerciale è tradizionalmente squilibrato a favore del Mozambico, dal quale nel 2016 l'Italia ha importato beni per circa 370 milioni principalmente alluminio e prodotti delle miniere. Le esportazioni, 43,7 milioni di euro, si sono ridotte del 18,7%. Hanno sofferto i settori di punta, macchinari (circa 13 milioni di euro, -6,5%) e prodotti chimici (9 milioni di euro, -10,7%), mentre hanno registrato una buona performance l'agroalimentare (4,7 milioni di euro, +140%) e gli autoveicoli (2,3 milioni di euro, +32%). Quest'anno, per i primi cinque mesi, le esportazioni si sono ulteriormente contratte del 20%, mentre le importazioni sono cresciute di circa il 7%.



Made by Italy



QUI L'ECONOMIA È BLU

Sarà un mix di verde e blu, condito con il nero del petrolio, il futuro dell'economia mozambicana, secondo Simone Santi, presidente della società di advisory Leonardo e della Cta, associazione tra gli imprenditori mozambicani. Il verde e il blu connotano altrettanti business: il primo l'agricoltura e tutta la filiera dell'agribusiness, dalla meccanizzazione alla trasformazione della materia prima. Il blu, invece, l'economia legata al mare. «Intendo pesca, servizi, trasporti, infrastrutture e anche turismo», ha spiegato a *MF* Santi. Il Mozambico ha 3 mila chilometri di coste, una barriera corallina vergine, spiagge meravigliose, una risorsa unica per i residenti a cui presto di aggiungeranno le 40 mila persone impegnate nello sfruttamento dei nuovi giacimenti petroliferi da parti di Eni, Exxon e Anadarko. Leonardo, oltre allo sviluppo in proprio di iniziative in campo agricolo ed energetico, opera da consulente per grandi gruppi che guardano al paese con attenzione. Fra questi in particolare Prysmian, che per ora ha solo un'attività commerciale, ma sta pensando di trasformarla, e il colosso francese CGG, leader nelle ricerche e prospezioni sottomarine e terrestri.



Simone Santi

CHI APRE A MAPUTO

Caffè, liquori e abbigliamento casual e per la grande distribuzione ci sta pensando Inalca Food & Beverage. Sono questi i nomi italiani che ricorrono più di frequente a Maputo, la capitale, dove sta tornando l'euforia degli anni migliori anche nei consumi e nell'immobiliare, che sta smaltendo la bolla. Il caffè è quello di Illy che ha aperto uno showroom a Maputo, i liquori sono quelli di Caffo, l'azienda calabrese, ma nata in Sicilia, di distillati che produce tra l'altro l'Amaro del Capo. Il casual è quello di Benetton che ha avviato un'attività in franchising. Gran parte dei prodotti italiani in Mozambico arriva dal Sudafrica, grazie anche all'assenza di barriere doganali e alla maggior facilità nei collegamenti aerei e marittimi, fra questi le cucine di Lube e di Bertazzoni. Tuttavia le previsioni di una crescita dei consumi sia della popolazione locale che dei numerosi espatriati che lavorano e lavoreranno nell'indotto della opere pubbliche e dell'industria oil&gas sta modificando la struttura del commercio locale e rende interessante posizionarsi localmente anche in questo mercato.



Andrea Illy

RENCO, LUSSO A MECUFI

A Mecufi, 40 minuti di auto da Pemba, nel nord del Paese, 11 mesi di sole l'anno, con qualche scroscio di pioggia nel dodicesimo, la Renco di Pesaro ha aperto il suo ultimo resort di lusso, sulle dune di una spiaggia bianca e infinita (foto). Cento posti letto, 80 addetti locali al servizio, un paesaggio unico senza nessun'altra struttura nei dintorni, è l'avamposto di un turismo che mischia avventura e comodità. «Quest'anno, il secondo, siamo già in attivo con presenze doppie sul 2016», ha assicurato a *MF* Carlo Verdelli, responsabile della divisione asset management e immobiliare, che assicura tra il 15 e il 20% del fatturato 2017, previsto a 200 milioni di euro, del gruppo la cui attività prevalente è nell'impiantistica legata all'oil&gas. Oltre che in Africa, Congo, Tanzania e Mozambico, l'attività nel settore immobiliare in cui il gruppo ha diversificato è concentrata in Russia, Kazakistan e Armenia, dove sono attive una dozzina di strutture, tra alberghi di lusso e palazzi residenziali tutti di proprietà. Renco sta costruendo, tra l'altro, un Hilton a Pointe Noire, il polo di sviluppo congolese, ed è in trattative a Maputo per il progetto di un altro Hilton vicino all'aeroporto internazionale.



In testa per demografia e pil

La prima economia d'Africa moltiplica le sue aspettative per la fine del decennio, facendo leva sulla diversificazione dell'economia e la nuova governance che si sta insediando ad Abuja

CONTESTO POLITICO

Con il rientro ad Abuja alla fine di agosto, dopo tre mesi di degenza a Londra per malattia, del presidente Muhammadu Buhari, 75 anni, ex generale, vincitore delle elezioni del marzo 2015, il Paese potrebbe ritrovare lo slancio nella lotta alla corruzione, alla povertà e al terrorismo di Boko Haram che il neo-eletto Buhari aveva promesso all'atto dell'insediamento, ma poi poco attuato.



La crisi economica degli ultimi due anni ha aggravato invece i problemi sociali mentre il Centronord del Paese è fuori controllo per le forze di polizia. Buhari sembrerebbe intenzionato a ricandidarsi per le elezioni del 2019, smentendo così le voci che lo davano dimissionario.



La Nigeria ha una superficie di 923 mila chilometri quadrati. La capitale è Abuja, con oltre 1 milione di abitanti. La moneta è il naira che si cambia con 2,2 euro (per 1000 naira), contro 4,4 di due anni fa (settembre 2015)

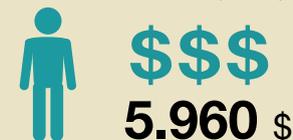
POPOLAZIONE (2017*)



PIL (2017*)



PIL PRO CAPITE (2015*)



*stime del FMI, aprile 2017

Una timida ripresa (+0,5%) nel secondo trimestre di quest'anno su quello precedente, e +2% su base annuale, dopo cinque trimestri consecutivi di crescita negativa, rilancia il Paese verso l'uscita dalla recessione ma non dai problemi che bloccano da un paio d'anni la prima economia dell'Africa. Le stime della crescita per l'anno in corso variano da un +0,8% degli analisti del Fondo Monetario al più ottimistico +2,2% del governo, comunque insufficiente a rilanciare un'economia in cui la crescita demografica è al 2,7%. I bassi prezzi del petrolio, la scarsità di valuta estera, problemi nella produzione di idrocarburi e di energia elettrica, insicurezza in ampie parti del paese assieme a finanze pubbliche che non riescono a rispettare i limiti di budget formano un mix che

impedisce una sana ripresa. Nonostante la politica restrittiva della Banca centrale che ha alzato il tasso primario al 14 dall'11% del 2015, l'inflazione raddoppierà quest'anno sotto la spinta dei costi crescenti di benzina, elettricità, prodotti agricoli e la scarsità di valuta forte. Il governo sta tentando di controbilanciare queste spinte negative mantenendo il programma di forti investimenti pubblici nel piano triennale 2017-2020, a cui è allocato un 30% del budget. D'altra parte le riserve valutarie, scese a 25,8 miliardi di dollari nel dicembre scorso dai 28 miliardi di un anno prima, mantengono un certo grado di sicurezza del bilancio, dove il rapporto debito/pil è al 23% e il saldo della bilancia dei pagamenti è attivo per circa 4 miliardi di dollari.

GLI INDICATORI MACRO

	2015	2016	2017p	2018p	2019p
Pil (variazione %) reale	2,6	-1,5	0,8	1,8	1,8
Inflazione media annua (%)	9,0	15,6	17,3	17,4	14,1
Debito pubblico/pil (%)	12,1	18,6	23,2	25,0	24,2

I CONTI CON L'ESTERO

	2015	2016	2017p	2018p	2019p
Esportazioni (€ mld)	nd	33,8	34,4	34,9	-
Importazioni (€ mld)	nd	40,8	41,0	41,2	-
Saldo bilancia commerciale (€ mld)	-	-7,0	-7,4	-6,7	-
Saldo bilancia dei pagamenti (\$ mld)	-15,7	2,6	3,9	4,7	3,9
Saldo bilancia pagamenti/pil (%)	-3,1	0,6	0,9	1,0	0,7

Fonte: IMF, World Economic Outlook, aprile 2017 - EIU per i dati sul commercio; p: previsioni

RATING E BUSINESS CLIMATE



INDICATORI DI RISCHIO

OCSE	S&P's	Moody's	Fitch
6/10	B	B1	B+



BUSINESS CLIMATE

	attuale	precedente
Doing Business 2017	169° su 190	170° su 190
Index of Economic Freedom 2017	115° su 180	129° su 180
Corruption Perceptions Index 2016	136° su 176	136° su 177



Export opportunity index (Sace)



Tasso medio prestiti bancari alle imprese



Mesi di importazioni coperti dalle riserve valutarie

TESTIMONIAL/STEFANO PONTESILLI

Effetto presidente sull'economia

Domanda. Le elezioni presidenziali cambieranno parecchio i rapporti interni alla prima economia africana. Che cosa prevede?

Risposta. Dal punto di vista politico si è infatti verificato un vero e proprio terremoto con la sconfitta del Peoples Democratic Party dopo 16 anni di ininterrotto potere. Senza precedenti anche la pacifica alternanza tra partito di governo e opposizione.

D. Quindi più o meno stabilità?

R. Malgrado difficoltà e tensioni e smentendo le previsioni pessimistiche, la prova elettorale alla fine ha contribuito a rafforzare la stabilità politica della più grande democrazia africana, prerequisito essenziale per il suo sviluppo economico.

D. Quali saranno le mosse prevedibili del nuovo esecutivo in formazione?

R. Il licenziamento in tronco della ministra del Petrolio in carica, in ottobre, accusata di essere stata corrotta, è un segnale forte nella lotta alla corruzione, uno degli impegni del nuovo presidente che dà la priorità assoluta al ripristino della sicurezza e al rilancio e diversificazione dell'economia.



Stefano Pontesilli, 53 anni, romano, è ambasciatore ad Abuja dallo scorso settembre

D. Che però dovrà fronteggiare il calo del prezzo del petrolio, la principale risorsa da esportazione del Paese?

R. L'effetto del calo è stato di dimezzare il tasso di crescita, che rimane comunque al di sopra del 3%, e di congelare gli investimenti pubblici.

D. Come vede la situazione sul medio termine?

R. Le potenzialità economiche della Nigeria rimangono intatte: prima economia e primo mercato del continente con 170 milioni di consumatori, maggiore economia dell'Ecovas, la comunità eco-

nomica degli Stati dell'Africa occidentale, che rappresenta un mercato di 350 mln di persone, primo esportatore africano di petrolio, dispone di amplissime risorse.

D. In concreto, i programmi?

R. Al momento gli investimenti pubblici sono sostanzialmente congelati ma è prevedibile che il governo sarà comunque in grado di reperire le risorse finanziarie da destinare ai progetti infrastrutturali prio-

ritari per il rilancio e la diversificazione dell'economia.

D. Quali settori o operatori saranno avvantaggiati?

R. Le imprese in grado di predisporre pacchetti finanziari adeguati avranno prevedibilmente la priorità e un trattamento di favore ove assicurino anche trasferimento di know how, formazione professionale e creazione di posti di lavoro.

IN LEGGERA RIPRESA L'INTERSCAMBIO

I dati dei primi cinque mesi di quest'anno indicano un'inversione di tendenza sul trend degli ultimi due anni, con l'interscambio che si è pressoché dimezzato dal 2014, 1,95 miliardi di euro, al 2016, poco più di 1 miliardo di euro. Quest'anno le esportazioni italiane sono cresciute di circa il 4% a 206 milioni, e le importazioni di circa il 30% a 293 milioni. Il saldo della bilancia commerciale è tradizionalmente sfavorevole all'Italia, per le forti importazioni di petrolio, che quest'anno hanno ripreso a crescere a ritmo sostenuto (+25%). Tra i macchinari che rappresentano il core dell'export made in Italy, quest'anno c'è stata una caduta rilevante nel comparto dei motori elettrici e degli apparati legati alla produzione di energia, da 28 a 9 milioni, in parte compensata da una fornitura relativa al settore navi, che ha registrato un boom.



Made by Italy



L'ACCIAIERIA? MEGLIO NANO

Le chiamano nano acciaierie, nanomills con la definizione tecnica, anche se di piccolo hanno ben poco e convenzionalmente sono tarate per produrre fino 300 mila tonnellate di prodotti metallurgici all'anno. Ma quella che verrà inaugurata questo autunno nella regione di Ogun, nel sudovest della Nigeria, una delle aree più ricche, per conto della Standard Metallurgical Company, è una novità assoluta a livello mondiale. L'impianto non sarà collegato alla rete elettrica nazionale, per altro non in ottimo stato, ma i forni verranno riscaldati dall'elettricità generata utilizzando come combustibile il gas generato nell'area. «Questo progetto indica che è possibile installare impianti siderurgici anche in mancanza delle infrastrutture elettriche nazionali», ha spiegato



Alessandro Trivillin, co-CEO di Danieli

Francesco De Martino, area manager per l'Africa di Danieli che ha progettato e costruito l'impianto rivoluzionario, «per l'Africa è un salto tecnologico fondamentale». Il nuovo impianto nigeriano delinea quelli che secondo il gruppo di Butrio saranno gli standard produttivi dei prossimi anni: impianti con capacità ridotte ma eventualmente scalabili e autonomi nella produzione di elettricità, oltre che attrezzati con forni che riducono fortemente il consumo di corrente.

IN RAFFINERIA CON SACE

La prima raffineria petrolifera privata del Paese non poteva che essere l'ennesima iniziativa del gruppo guidato dall'uomo più ricco del continente, il nigeriano Aliko Dangote, padrone di una conglomerata che spazia in tutti i business industriali e dei servizi. Meno scontato il fatto di aver assegnato alla Atb Riva Calzoni di Brescia la costruzione e l'installazione di due termopropulsori che costituiscono il cuore dell'impianto che entrerà in funzione nel 2019 con una capacità produttiva di 650 mila barili al giorno. Il valore della commessa è di 23 milioni di dollari. Il successo dell'impresa italiana è una felice combinazione di capacità tecnologiche, offerta commerciale e soprattutto possibilità di una soluzione finanziaria che garantisca entrambe le parti. Sace e Unicredit sono intervenute in copia nell'operazione, Sace ha fornito ad Atb, servizi a protezione dei rischi di natura politica e le garanzie necessarie richieste dal cliente per l'esecuzione della commessa. «In Paesi caratterizzati da contesti socio-economici complessi, il ruolo di Sace è fondamentale», ha riconosciuto Carlo Scolari, cfo di Fintro, holding del gruppo che fa capo a Sergio Trombini di cui fa parte Atb Riva Calzoni.



Sergio Trombini

PIÙ EDILIZIA PER FARE SIN

La Faresin Building di Vicenza, primo produttore italiano di sistemi per l'edilizia industrializzata e tra i primi cinque a livello mondiale, ha deciso di puntare sulla Nigeria, aprendo un'attività diretta nel Paese, dove già esporta. Grazie al finanziamento di circa 800 mila euro assicurato da Simest, l'azienda del gruppo Cdp per l'internazionalizzazione, Guido Faresin, presidente dell'azienda vicentina che ha fondato nel 1987, ha deciso di partecipare a importanti fiere di settore e rafforzare l'attività promozionale portata avanti dalla struttura commerciale che ha aperto a Lagos. Faresin è un'azienda a forte vocazione internazionale: è presente in 68 Paesi attraverso la propria rete di distributori e di filiali commerciali, con ricavi realizzati all'estero pari a circa l'85% del fatturato globale. Tutti i prodotti sono interamente realizzati presso lo stabilimento di Breganze in provincia di Vicenza. La chiave del successo dell'azienda è rappresentata dai consistenti investimenti in progettazione e ricerca che hanno permesso di creare una gamma completa di prodotti che soddisfano le necessità specifiche dei diversi mercati, avviando politiche commerciali che alimentano il processo di internazionalizzazione.



Guido Faresin

INSIDE/SUDAFRICA

La ripresa va a rilento

Il problema energetico, oltre alle forti sperequazioni sociali e alla disoccupazione, è uno dei freni alle performance di quello che resta il paese più sviluppato e moderno del continente

CONTESTO POLITICO

Jacob Zuma (foto), 75 anni, al secondo mandato presidenziale, non più rieleggibile, si presenta alle prossime scadenze politiche fortemente indebolito dalle rivelazioni sui casi di corruzione legati al suo entourage politico e alla stessa presidenza e contestato dalle opposizioni e dalla piazza che ne ha chiesto le dimissioni. In dicembre il congresso del suo partito, l'African National Congress (Anc), sceglierà il suo prossimo presidente che sarà anche il candidato alla guida del Paese alle prossime elezioni in programma per il 2019. Il rimpasto del governo voluto da Zuma nel marzo scorso ha scontentato gli ambienti economici e la piazza, soprattutto per la rimozione del ministro delle Finanze, Parvin Gordhan, dopo un conflitto tra questi e Zuma durato oltre un anno.



Il Sudafrica ha una superficie di 1,2 milioni di chilometri quadrati. La capitale, Pretoria, conta oltre 2,3 milioni di abitanti. La moneta è il rand che si cambia con 6,4 euro (per 100 rand), stabile rispetto a 2 anni fa (settembre 2015)



POPOLAZIONE (2017)



PIL (2017)



PIL PRO CAPITE (2017*)



*stime FMI, aprile 2017

I dati più recenti, secondo quadrimestre dell'anno, segnalano l'uscita dalla recessione, dopo le due contrazioni consecutive registrate nell'ultimo quadrimestre dello scorso anno e nel primo quadrimestre del 2017, quando il pil si era contratto dello 0,7%. Nell'ultimo periodo, invece, la crescita del pil ha registrato un +2,5%, forse migliore di molte aspettative, considerando che gli analisti del Fondo Monetario segnalavano un incremento della crescita inferiore all'1% nel 2017. L'Ufficio di Statistica ha messo in evidenza una crescita eccezionale nel settore agricolo (+33%), dovuta in gran parte alla meccanizzazione dei processi, mentre l'industria primaria ha contribuito significativamente con una crescita del 10,3%. Sul piano dei conti con l'estero, uno degli argomenti decisivi per stabilizzare la crescita della seconda eco-

nomia continentale dopo la Nigeria ha influito negativamente l'apprezzamento del rand nel 2016 che ha toccato il 24%, togliendo competitività alle esportazioni, nonostante il cambio sia ancora distante di quasi il 10% dal valore medio degli ultimi 15 anni. Sul piano interno il rialzo dei prezzi dei generi alimentari e dei carburanti, nonostante il basso livello dei prezzi del petrolio, ha ridato fiato all'inflazione, di quasi 5 punti percentuali superiore alla crescita dell'economia. La conseguente stretta monetaria imposta dalla Banca centrale che ha alzato il livello dei tassi del 7% ha indebolito la richiesta di credito da parte delle aziende, che si è dimezzata nel corso del 2016. Con effetti negativi anche sui livelli di occupazione che rimane uno delle priorità della politica economica del governo.

GLI INDICATORI MACRO

	2015	2016	2017p	2018p	2019p
Pil (variazione % reale)	1,9	0,2	0,8	1,5	2,1
Inflazione media annua (%)	4,5	6,3	6,1	5,5	5,5
Debito pubblico/pil (%)	49,7	50,4	52,3	53,9	54,4

I CONTI CON L'ESTERO

	2015	2016	2017p	2018p	2019p
Esportazioni (€ mld)	62,9	67,5	68,9	72,2	nd
Importazioni (€ mld)	71,9	67,5	70,4	73,9	nd
Saldo bilancia commerciale (€ mld)	-9,0	0	-1,5	-1,7	-
Saldo bilancia dei pagamenti (\$ mld)	-13,9	-9,6	-10,8	-11,6	-12,8
Saldo bilancia pagamenti/pil (%)	-4,4	-3,2	-3,5	-3,5	-3,7

Fonte: IMF, World Economic Outlook, aprile 2017 - EIU per i flussi commerciali; p: previsioni

RATING E BUSINESS CLIMATE



INDICATORI DI RISCHIO

OCSE	S&P's	Moody's	Fitch
4/10	BB+	Baa3	BB+



BUSINESS CLIMATE

	attuale	precedente
Doing Business 2017	74° su 190	72° su 190
Index of Economic Freedom 2017	81° su 180	72° su 178
Corruption Perceptions Index 2016	64° su 176	67° su 174



Export opportunity Index (Sace)



Tasso di interesse medio sui prestiti alle imprese



Mesi di importazione coperti dalle riserve valutarie

TESTIMONIAL/PIETRO GIOVANNI DONNICI

Porta aperta per l'Africa meridionale

Domanda. Anche il Sudafrica è andato in recessione, nonostante la forza delle sue industrie e dei servizi. Non è più tempo di investire?

Risposta. Al contrario, continua a rappresentare un'eccellente opportunità per le imprese e direi che l'attenzione della nostra imprenditoria si sta risvegliando. Le aziende italiane che nel recente passato hanno deciso di investire in Sudafrica non se ne sono per nulla pentite.

D. Perché, che cosa rappresenta oggi il Sudafrica?

R. È di gran lunga il Paese più avanzato nel panorama africano, dispone delle più vaste risorse di materie prime non oil al mondo e di radicate tradizioni industriali. Qualità dei servizi, solidità del sistema bancario/assicurativo, know-how internazionale ne fanno un hub naturale per la Southern Africa Development Community, un'area di integrazione comprendente 15 Paesi e 280 milioni di persone, parte della quale, i membri dell'Unione doganale dell'Africa meridionale, è connessa all'Ue da un nuovo accordo che liberalizza l'in-



Pietro Giovanni Donnici è ambasciatore d'Italia a Pretoria da dicembre 2015

terscambio commerciale con l'Europa.

D. In concreto?

R. L'Unione Europea ha rimosso i dazi totalmente per il 96,2% e parzialmente per il 2,5% delle proprie linee tariffarie nei confronti delle esportazioni sudafricane, mentre il Sudafrica ha eliminato i dazi totalmente per il 74,1% e parzialmente per il 12,1% delle proprie linee tariffarie per l'import di provenienza Ue.

D. Le grandi aziende italiane sono abbastanza presenti, meno le pmi. Che difficoltà incontrano?

R. Per tutti rimangono ancora da mettere

a frutto parecchie potenzialità. Sul fronte pmi, le presenze ci sono e non trascurabili. Per dimensione e flessibilità ben si adattano alla veste di fornitori di grandi gruppi o alla partnership con aziende locali. Tra l'altro la presenza di una vasta comunità italo-sudafricana di origine migratoria, ma ormai dedita con successo all'imprenditoria, è un punto d'appoggio per i nuovi imprenditori che decidono di investire.

D. Quali settori sono da

monitorare?

R. Quelli prioritari per il governo, quindi infrastrutture, trasporti, energia, agro-processing, chimico-farmaceutico, automotive, industria mineraria e turismo. Ma anche design, arte della casa, beni di consumo.

D. Qual è l'immagine dell'Italia?

R. Un'immagine forte, stimata quale Paese amico, cooperativo, disposto all'ascolto e industrialmente avanzato.

RIPRENDONO BENE LE ESPORTAZIONI

La bilancia commerciale è tradizionalmente positiva, con un saldo di 269 milioni di euro nel 2016, quasi l'80% in più dell'anno prima, anche se l'anno passato l'interscambio si è ridotto del 25% circa. Quest'anno, tuttavia, i flussi nei primi cinque mesi segnano un aumento significativo, oltre il 15%, delle esportazioni, meno marcato per le importazioni. Sace ha calcolato che nei prossimi 2-3 anni il flusso di exprt, che per tre quarti è composto da apparecchiature, beni strumentali e d'investimento, crescerà di un paio di punti percentuali all'anno, ma i primi dati del 2017 autorizzano a un maggiore ottimismo. In particolare c'è stato in questi mesi un boom nel settore dei prodotti di raffinazione le cui esportazioni sono quadruplicate, mentre autoveicoli e prodotti farmaceutici hanno segnato incrementi significativi.

IL TREND



Made by Italy



PIÙ DESIGN A JOHANNESBURG

La diaspora friulana nel mondo ha fruttato a Edi Snaidero, 58 anni, ceo dell'omonimo cucinificio, ereditato dal padre Rino, un ottimo contatto a Johannesburg, con l'imprenditore Angelo D'Agnolo, che nella capitale economica del Sudafrica



Edi Snaidero

si è trasferito 35 anni fa. Il nuovo showroom di 250 metri quadrati, portabandiera del design italiano, che l'azienda friulana ha aperto da pochi mesi in Sudafrica, è frutto della loro collaborazione e rappresenta un salto di qualità nell'attività retail e contract nel Paese, dove l'azienda è attiva da qualche anno attraverso distributori locali. Il 34% in più di export registrato nel 2016, chiuso con 126 milioni di fatturato,

+8%, ha convinto Snaidero a puntare decisamente, fra l'altro, sull'espansione in Africa. Quest'anno ha aperto punti vendita ad Antananarivo in Madagascar, a Nairobi in Kenya, e a Orano in Algeria, che si sono aggiunte agli 86 Paesi in cui è presente il Gruppo, per un totale di 450 punti vendita. L'apertura di Orano, uno spazio di 300 mq in pieno centro, segue quella avvenuta nel 2014 ad Algeri e vede la collaborazione con lo stesso partner, la famiglia Hebbache.

SULL'AV CORRE LUCCHINI

Per ora si tratta di una quota di prodotto fra il 30 e il 40% del manufatto finito, che consente di avere una certificazione locale. L'obiettivo è di allargare la produzione per essere completamente o quasi indipendenti in Sudafrica dove la Lucchini RS, specializzata nella produzione di materiale rotabile anche per le linee ad alta velocità, è presente commercialmente da 13 anni. Nel giugno scorso l'azienda di proprietà della famiglia Lucchini, che nel 2016 ha chiuso con un fatturato di 405 milioni e un ebitda di 74 milioni grazie alle produzioni speciali ad alto valore aggiunto, ha inaugurato vicino a Johannesburg un nuovo impianto dove produrre ruote, cerchioni e assili ferroviari. L'azienda ha investito 13 milioni di euro, che dovrebbero consentire all'attività in Sudafrica di



Giuseppe Lucchini

tornare in attivo, dopo la perdita di 11 milioni registrata nel 2016. «Ci stiamo impegnando a produrre localmente il materiale rotabile e contribuire direttamente allo sviluppo dell'economia sudafricana creando nuove opportunità di lavoro», ha dichiarato nell'occasione Augusto Mensi, ceo dell'azienda, mentre Giuseppe Lucchini, figlio dell'ex presidente di Confindustria, ne è il presidente.

NEL GAMING CON CAIRO

Kenota di nascita, ma sudafricano d'adozione, specialmente da quando in Kenya il presidente ha alzato molto e all'improvviso la tassazione sui giochi d'azzardo, Ronald Karauri, fondatore e ceo di SportPesa, piattaforma di scommesse sul calcio e altro da ottobre, è da quest'estate il socio di maggioranza della Rcs Gaming di Urbano Cairo. L'editore del *Corriere della Sera* gli ha ceduto infatti il 75% della società che era stata creata per lanciare, senza troppo successo, Gazzabet, la piattaforma di scommesse della *Gazzetta dello Sport*. Secondo fonti mercato la transazione, che è stata seguita dallo studio legale Bonelli Erede (per Cairo) e Tonuscchi&Partners, avrebbe fruttato alla Rcs alcuni milioni di euro, nonostante le perdite del 2016, 1,4 milioni di euro su un fatturato vicino a 2 milioni dell'attività. Non solo. Cairo è riuscito a ottenere un contratto pubblicitario della durata di 5 anni, che impegna SportPesa a investire su tutte le testate di Rcs, a partire dal *Corriere della Sera* e dalla stessa *Gazzetta dello Sport*, ma anche sull'emittente La7 (Cairo Communication) e infine sul Torino Calcio, il club di Urbano Cairo. Gazzabet denunciava lo 0,8% di quota del mercato delle scommesse sportive, e dello 0,18% di quello dei casinò online.



Urbano Cairo

Segnali positivi sulla ripresa

Arrivano dal turismo, dall'esportazione di materie prime, dall'agricoltura, mentre il governo rilancia il piano di sviluppo con 14 miliardi di dollari raccolti tra prestiti e doni. Crescita attesa al 2,5%

CONTESTO POLITICO

Il premier Youssef Chahed (foto), 42 anni, ingegnere agrario, in carica dall'agosto 2016, ha ricevuto a metà settembre la fiducia del parlamento al suo secondo governo di unità nazionale, con molte presenze di tecnici tra i 28 ministri e i 15 segretari di Stato, e al programma che ha definito di guerra. La definizione del premier si riferisce all'impegno nella lotta alla corruzione, disoccupazione, terrorismo e disparità regionali, e all'impegno per lo sviluppo.



Per dare uno slancio all'economia, chiave di volta del programma, è stato creato un nuovo dicastero per le grandi riforme e un segretariato di Stato per la diplomazia economica.



La Tunisia ha una superficie di 163 mila chilometri quadrati. La capitale è Tunisi, 1,2 milioni di abitanti. La moneta è il dinaro tunisino che si cambia con 3,4 euro (per 10 dinari) contro i 4,5 euro di due anni fa (settembre 2015)



POPOLAZIONE (2017)



PIL (2017*)



PIL PRO CAPITE (2017*)



*stime del FMI, aprile 2017

L'annuncio del governo di una previsione di crescita al 2,5% per l'anno in corso, che coincide con le stime del Fondo Monetario e, quasi, con quelle della Banca centrale (2,3%), hanno diffuso un cauto ottimismo sulla ripresa, perché sostenuto da buoni segnali positivi. Nel primo quadrimestre le presenze turistiche, abbattute dagli attentati terroristici di due anni fa, sono cresciute del 37%, l'esportazione di fosfati è raddoppiata nel primo trimestre di quest'anno, la stagione agricola è stata positiva e le entrate fiscali sono cresciute del +15% nei primi quattro mesi. La combinazione di questi fattori ha spinto l'economia a una crescita superiore al 2% nel primo trimestre, mentre il tasso di disoccupazione, superiore al 15%, è leggermente diminuito. La

situazione macroeconomica resta, tuttavia, indebolita dalla contrazione dell'interscambio con i partner commerciali europei e dalle difficoltà strutturali delle finanze pubbliche. L'inflazione resta però contenuta sotto il 4% a medio termine, grazie a una politica monetaria prudente. A preoccupare gli osservatori non è tanto il deficit, 6,5% del pil, ma la struttura della spesa pubblica, per la dinamica del debito, oggi oltre il 60% del pil, più che raddoppiato negli ultimi cinque anni, arrivato a oltre 22 miliardi di euro a fine 2016. La massa salariale della funzione pubblica, più che raddoppiata a partire dall'inizio della transizione, a 5,3 miliardi di euro, limita i margini di manovra del governo sulla spesa per investimenti che potrebbe spingere la ripresa.

GLI INDICATORI MACRO

	2015	2016	2017p	2018p	2019p
Pil (variazione %)	1,1	1,0	2,5	3,1	3,7
Inflazione media annua (%)	4,8	3,7	3,9	3,8	3,7
Debito pubblico/pil (%)	57,1	60,6	67,0	71,4	71,7

I CONTI CON L'ESTERO

	2015	2016	2017p	2018p	2019p
Esportazioni (€ mld)	12,7	12,2	4,8%	4,6	4,0
Importazioni (€ mld)	18,2	17,6	4,3%	4,6q	4,2
Saldo bilancia commerciale (€ mld)	-5,5	-5,4	-	-	-
Saldo bilancia dei pagamenti (\$ mld)	-3,8	-3,7	-3,4	-3,2	-3,2
Saldo bilancia pagamenti/pil (%)	-8,9	-9,0	-8,5	-8,1	-7,6

Fonte: IMF, World economic outlook, aprile 2017- EIU per i flussi commerciali; p: previsioni - * i dati dal 2017 in poi si riferiscono agli incrementi % dei volumi anno su anno, stimati dal FMI

RATING E BUSINESS CLIMATE



INDICATORI DI RISCHIO

OCSE	S&P's	Moody's	Fitch
5/10	-	B1	B+



BUSINESS CLIMATE

	attuale	precedente
Doing Business 2017	77° su 190	75° su 190
Index of Economic Freedom 2017	123° su 180	109° su 180
Corruption Perceptions Index 2016	75° su 176	77° su 177



Export opportunity index (Sace)



Debito estero sul Pil



mesi di importazioni coperti dalle riserve valutarie

TESTIMONIAL/RAIMONDO DE CARDONA

Migliora il clima, investire è più semplice

Domanda. C'è aria di ripresa. Quali sono le novità per chi vuole investire?

Risposta. L'ambizioso piano governativo per lo sviluppo 2016-2020 è riuscito a mobilitare ben 14 miliardi di dollari di prestiti e doni per la sua realizzazione. Così è partita una nuova fase della transizione economica per recuperare la fiducia degli operatori economici tunisini e stranieri, far crescere gli investimenti e migliorare clima d'affari.

D. In concreto che cosa sta succedendo?

R. In aprile scorso è entrata in vigore una nuova legge sugli investimenti che prevede una semplificazione delle procedure, una riduzione dei tempi e nuovi incentivi finanziari. Per l'attrazione di nuovi investimenti, il Governo ha annunciato l'adozione di una «legge d'urgenza economica» che ridurrebbe ulterio-

mente i tempi burocratici per l'avvio di progetti considerati strategici che offriranno interessanti opportunità per le nostre aziende.

D. In quali settori?

R. Tra le infrastrutture prioritarie per il Governo tunisino vi è ElMed, l'interconnessione elettrica tra Italia e Tunisia sul quale da tempo collaborano Terna e l'ente elettrico tunisino Steg e per il quale è atteso il parere di Bruxelles circa l'impegno di finanziamenti comunitari. Oltre alle infrastrutture e al manifatturiero, sempre conveniente per la manodopera specializzata a basso costo e



Raimondo De Cardona, 58 anni, è ambasciatore d'Italia a Tunisi da luglio 2013

la prossimità geografica con l'Italia, altri settori d'investimento interessanti sono l'agro-business, l'energia, il farmaceutico, le telecomunicazioni, l'alberghiero, l'automotive.

D. Il clima è di apertura, però il Governo ha anche

annunciato un pacchetto di misure e restrizioni volte a contenere l'import.

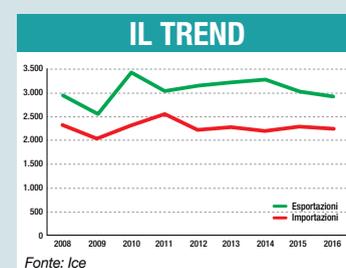
R. Il problema è ridimensionare il deficit commerciale, ma insieme con i partner europei, l'Italia è impegnata a sensibilizzare le Autorità tunisine affinché riflettano sull'opportunità di innalzare barriere doganali che sarebbero, tra l'altro, in controtendenza rispetto alla linea seguita finora.

D. Che consistenza ha la presenza italiana?

R. L'anno scorso le imprese italiane hanno realizzato un centinaio di progetti, quasi tutti relativi ad estensioni di precedenti unità di produzione. Sono presenti 850 società, pmi in prevalenza, ma anche numerosi grandi gruppi con Eni che dagli anni 60 fa da batistrada.

L'EXPORT IN RIPRESA RILANCIA L'INTERSCAMBIO

La decisa ripresa delle esportazioni (+16%) nei primi cinque mesi di quest'anno, con importazioni, in gran parte prodotti tessili, pressoché stabili, lasciano prevedere un aumento dell'interscambio che nel 2016 aveva segnato un calo del 20%. Sul dato positivo delle esportazioni ha influito soprattutto il comparto dei prodotti derivati dalla raffinazione del petrolio il cui importo è triplicato a più di 300 milioni di euro, mentre le importazioni di greggio sono cresciute da 28 a 62 milioni di euro. Il saldo della bilancia commerciale è ampiamente favorevole all'Italia e quest'anno, in particolare, ha avuto una crescita rilevante. Sace, invece, valuta con prudenza le potenzialità di crescita dell'export, che proietta al 2020 a un tetto di 3,1 miliardi di euro, contro i 2,9 del 2016.



Made by Italy



IN BUSINESS SUI CAVI OTTICI

Cables Tunisia è una joint venture tra il Gruppo Prysmian, leader mondiale nel settore dei cavi energia e di telecomunicazione, e l'azienda Tunisia Cables di proprietà del Gruppo Onetch, produttore ed esportatore leader nel settore dei cavi energia e di telecomunicazioni in Tunisia. Sfruttando tali competenze, a partire dal 2001, Auto Cables Tunisia ha sviluppato le proprie attività nella progettazione e produzione di cavi elettrici per auto. Attualmente, tra i suoi clienti si contano numerosi e importanti marchi europei. Auto Cables Tunisia dispone di un'unità di produzione moderna situata a meno di 2 ore dalla maggior parte delle capitali europee ed è in grado di far fronte a molteplici esigenze nel settore dei cavi per il settore automobilistico.

Dispone di team altamente qualificati ed esperti che ricevono continua formazione e assistenza tecnica dal gruppo di maggioranza. Dal momento che la qualità rappresenta il suo obiettivo principale, Auto Cables Tunisia è certificata ISO 9001, ISO/TS 16949 e ISO 14001 e possiede un laboratorio di controllo provvisto di una grande quantità di attrezzature di monitoraggio per verificare e assicurare la conformità dei cavi ai più rigorosi standard internazionali.

Valerio Battista

UN SOLARE CHIAVI IN MANO

Sarà il primo impianto di taglia industriale realizzato nel Paese nel quadro di una pipeline governativa del valore di 1 miliardo di dollari per una capacità totale di 1 GW (Tunisia Solar Plan). Selon Climate Action, la direzione generale dell'energia del ministero tunisino dell'Energia e delle miniere, che prevede l'installazione di 320 MW di impianti in capo a STEG e 680 MW promossi e sviluppati da privati, ne ha affidato la realizzazione a Terni Energia parte del Gruppo Italeaf. La commessa ha un valore di circa 12,5 milioni di dollari, e prevede la realizzazione di un impianto da 10 MWp. L'impianto sarà installato vicino a Tozeur, 450 chilometri a sud di Tunisi, ai margini del deserto del Sahara. La commessa prevede l'attività di full epc (engineering, procurement and construction), comprensivo della fornitura di moduli fotovoltaici e inverter. Il cantiere, aperto in marzo, con la conclusione del lavoro prevista in 12 mesi, impiega oltre 200 dipendenti, in gran parte locali. Il progetto prevede anche opere civili e un'area, che ricomprenderà sei impianti fotovoltaici di piccole dimensioni, per la sperimentazione di nuove tecnologie.



Stefano Neri, presidente e ceo di Terni Energia

L'OLIMPIAS DEI BENETTON

Benetton rilancia 22 anni dopo il debutto sulla sponda sud del Mediterraneo, dove è stata tra le prime aziende del tessile italiano a puntare sulle potenzialità del mercato sia in termini produttivi che nella distribuzione. Il gruppo di Ponzano Veneto ha inaugurato la prima sede produttiva a Monastir, a sud di Tunisi nel 1995. Nel corso di due decenni gli stabilimenti sono diventati tre, con le aperture a Kasserine, centrosud del Paese, e successivamente a Gafsa, nel sud-est, vicino al confine con l'Algeria, e i punti vendita cinque, tutti nell'area di Tunisi. Oggi Olimpias group, la società presieduta da Christian Benetton, 45 anni, figlio di Carlo, uno dei fratelli fondatori, ha i principali asset industriali in Tunisia. I tre impianti impiegano 800 addetti che salgono a 15 mila considerando l'intero indotto e hanno realizzato un fatturato di 140 milioni nel 2016, poco meno di un terzo dei 400 milioni fatturati dall'intero gruppo, con un ebitda margin di circa il 5%. Vengono sfornati quarantina di milioni di capi d'abbigliamento, dai jeans alla maglieria, con un ciclo di lavorazione che, attraverso le tre strutture, vede al suo interno l'intera filiera produttiva.



Christian Benetton



INSIDE/UGANDA

Kampala viaggia a più 6%

È uno dei Paesi con la crescita più elevata e stabile nell'Africa dell'Est e con un'economia sostenuta dai servizi e dall'attività industriale. Buone opportunità nel settore dell'agribusiness

CONTESTO POLITICO

Sotto il «regno» di Yoweri Kaguta Museveni (foto), 73 anni, grande nemico di Idi Amin negli anni 70, presidente dell'Uganda dal 1986, rieletto nel 2016 per il quarto mandato quinquennale, il sistema parlamentare, unicamerale, sta assicurando una buona stabilità politica al Paese, non scervra da tensioni indipendentiste nelle regioni del Buganda, area interna con statuto speciale, e di Bunyoro, dove sono presenti ingenti risorse petrolifere. Per altro l'Uganda ha avuto il riconoscimento della Comunità internazionale per la politica di accoglienza dei profughi scappati dal Sud Sudan, dal Congo e dal Burundi, in totale quasi 500 mila persone che hanno cercato e trovato rifugio in Uganda.



L'Uganda ha una superficie di 241 mila chilometri quadrati. La capitale è Kampala, 1,2 milioni di abitanti. Lo scellino ugandese si cambia a 2,2 euro (per 10 mila scellini), stabile negli ultimi 24 mesi

POPOLAZIONE (2017)



PIL (2017*)



PIL PRO CAPITE (2017*)



*stime FMI, aprile 2017

Una crescita stabile, al 5%, che potrebbe arrivare anche al 6-6,5% a fine decennio, grazie allo sfruttamento delle risorse petrolifere scoperte di recente, qualificano il Paese, uno dei pochi in Africa senza accesso al mare, tra i più interessanti, assieme al Rwanda, per gli investimenti nell'area sub-sahariana. Per aiutare la crescita il governo è impegnato da almeno due anni a sostenere il programma di investimenti pubblici bilanciandolo con una politica fiscale cautamente espansiva. Il risultato è un tasso di inflazione allineato a quello della crescita e la stabilità del cambio. Il fattore chiave di questa politica è cercare di far crescere dello 0,5% all'anno rispetto al pil il gettito fiscale per avere le risorse con cui finanziare gli investimenti. I maggiori warning sulla crescita sono

causati dal rinvio della data di inizio per l'estrazione del petrolio stimata per il 2021, dalla siccità nella regione della Karamoja che quest'anno ha fortemente condizionato i raccolti, e dai riflessi della crisi sud-sudanesa, uno dei principali mercati di esportazione, mentre sul lungo termine è la pressione demografica, il Paese è il secondo al mondo per crescita della popolazione, a costituire un fattore di difficoltà. Importanti saranno i passi da compiere nella diversificazione dell'economia e nella riforma del settore agricolo, che impegna il 75% della popolazione ma contribuisce a meno del 30% del Pil. È fondamentale per l'amministrazione anche l'obiettivo di allargare la base fiscale perché oggi la classe media è ancora una minoranza e le entrate fiscali sono al 14% del pil.

GLI INDICATORI MACRO

	2015	2016	2017p	2018p	2019p
Pil (variazione %)	4,9	4,6	5,0	5,7	6,1
Inflazione media annua (%)	5,4	5,4	6,2	6,0	4,8
Debito pubblico/pil (%)	33,2	36,8	40,1	41,6	42,2

I CONTI CON L'ESTERO

	2015	2016	2017p	2018p	2019p
Esportazioni (€ mld)	1,8	1,8	1,8	nd	nd
Importazioni (€ mld)	4,9	5,1	5,3	nd	nd
Saldo bilancia commerciale (€ mld)	-3,1	-3,3	-3,5	-	-
Saldo bilancia dei pagamenti (\$ mld)	-1,6	-1,5	-1,9	-2,3	-2,6
Saldo bilancia pagamenti/pil (%)	-6,6	-5,8	-7,0	-8,1	-8,6

Fonte: IMF outlook, aprile 2017 - EIU per le esportazioni e importazioni - p: previsioni

RATING E BUSINESS CLIMATE



INDICATORI DI RISCHIO

OCSE	S&P's	Moody's	Fitch
6/10	B	B2	B+



BUSINESS CLIMATE

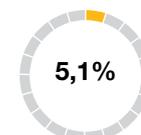
	attuale	precedente
Doing Business 2017	115° su 190	116° su 190
Index of Economic Freedom 2017	91° su 180	91° su 180
Corruption Perceptions Index 2016	151° su 176	140° su 177



Export opportunity index (Sace)



Interesse medio sui prestiti alle imprese



Mesi di importazioni coperti dalle riserve valutarie

TESTIMONIAL/DOMENICO FORNARA

Per l'East Africa conviene partire da qui

Domanda. Lei è ambasciatore a Kampala da due anni. Come si sono sviluppati i rapporti bilaterali?

Risposta. Tra Italia e Uganda c'è un'ottima intesa. I rapporti si sono ulteriormente rafforzati e hanno registrato un'ulteriore accelerazione negli incontri tra imprenditori e autorità e negli scambi.

D. In concreto?

R. Negli ultimi mesi la qualità e l'impe-

gno delle imprese italiane sono stati premiati con contratti da parte di Autorità pubbliche. Segnalo nuovi progetti nella costruzione di strade e ospedali, nell'energia prodotta da idroelettrico e solare e nella ristorazione. Sono aumentati i punti di distribuzione di generi alimentari e vini italiani e aperti nuovi ristoranti.

D. Che cosa viene apprezzato del made in Italy, soprattutto?

R. La qualità e la tradizione italiane, ma anche per l'approccio delle imprese, che spesso associano l'impegno nello sviluppo

infrastrutturale e commerciale alla creazione di un valore aggiunto in termini di formazione, know how, investimenti e manodopera locale.

D. Come si caratterizza la presenza italiana nel Paese?

R. L'Italia è rappresentata soprattutto da pmi, radicate ed estremamente dinamiche. Molte di esse si radunano sotto l'ombrello del Bci, Business Club Italia, un'associazione che promuove l'accesso al ugandese. Diverse ong e altre organizzazioni si stanno affacciando e, soprattutto nel settore del bio-food.

D. Quali settori potrebbero essere attraenti nel prossimo futuro?

R. I settori da osservare con maggiore attenzione sono soprattutto quelli delle infrastrutture, in particolare quelle legate allo sviluppo del settore petrolifero alle quali le autorità ugandesi stanno accordando massima priorità: strade, trasporti, oleodotti



Domenico Fornara, 48 anni, è ambasciatore d'Italia a Kampala da maggio 2015

e servizi legati all'indotto del settore petrolifero. Tra l'altro, l'Uganda ha appena firmato un accordo con la Tanzania per un impianto di trasporto del greggio da Hoima alle coste dell'Oceano indiano.

D. Altri settori?

R. Quello ferroviario, anche con riferimento a progetti regionali, dell'energia dove segnalano in particolare possibilità interessanti nel settore delle

mini grid per le molte isole del Lago Vittoria o in favore di comunità rurali in aree remote. Infine, ma non ultimo, il turistico perché le bellezze dell'Uganda sono ancora poco conosciute in Italia.

D. Lei è ambasciatore anche per il Ruanda. Come sono i rapporti?

R. Sono ottime e il loro positivo andamento si sta ripercuotendo in maniera tangibile sul lavoro delle nostre imprese. Solo nell'ultimo anno sono stati firmati contratti per decine di milioni di euro.

SCAMBI RIDOTTI MA IN CRESCITA

Grazie a un aumento del 30% dell'export italiano e del 20% dell'import, nel primo semestre di quest'anno, gli scambi commerciali continuano ad aumentare e quest'anno potrebbero raggiungere il top storico a 200 milioni di euro. La bilancia commerciale è tradizionalmente negativa per l'Italia, che importa soprattutto beni di consumo alimentare, tè, caffè, pesce, e prodotti legati ai settori agricolo (pellame grezzo) e minerario. L'export è concentrato sui macchinari e sui prodotti per le costruzioni, che quest'anno stanno registrando un piccolo boom. Gli scambi con il Ruanda sono ai minimi termini, 12 milioni nel 2016, di cui 9 di esportazioni di macchine e motori.



Made by Italy

QUEL CONSOLE È PIÙ SOCIAL

Avvocato, partner dello studio R&P, e docente al Politecnico di Milano di social innovation, Roberto Randazzo è diventato soprattutto il pontiere di iniziative nel mondo business tra i due Paesi. Cinque anni fa, dopo una consulenza a un prete italiano nell'housing sociale, il governo ugandese lo ha nominato console in Italia, rinnovandogli quest'anno il mandato quinquennale. Attualmente sta lavorando su un progetto nella farmaceutica, per finanziare un'attività di fluidi medicali, e su due progetti nel fotovoltaico. Delle due più rilevanti operazioni che ha contribuito a chiudere, l'una in campo energetico con la Pac di Brescia (box a fianco), l'altra nel farming, è questa seconda di cui va particolarmente fiero. Tre anni fa ha partecipato al lancio da parte di una ong di una fish farming su un'isola del lago Vittoria, per allevare pilapie, il merluzzo d'acqua dolce base dell'alimentazione nella zona, la prima iniziativa in campo agricolo per la popolazione locale. In poco meno di due anni, l'attività è cresciuta al punto che l'anno scorso è stato possibile un funding di 80 mila euro per incrementare la produzione. Quest'anno si sono presentati a Randazzo due fondi di Venture capital social che stanno facendo le due diligence per rilevare l'attività. «La cosa positiva di queste iniziative è che innescano a catena le attività di filiera, la produzione dei mangimi, in questo caso, e la costruzione delle gabbie, aprendo il grande capitolo della trasformazione del cibo».



Roberto Randazzo

UNA DIGA SULL'ACHWA

Cinque in uno è la formula d'avanguardia del progetto che la Pac di Brescia, società di costruzioni ed engineering della famiglia Parolini, sta realizzando nel Nord del Paese, sul fiume Achwa. Si tratta di un impianto idroelettrico che sfrutta i salti d'acqua del fiume creati artificialmente con dighe di canalizzazione, alcune interrato, che corrono lungo il corso del fiume, con grande attenzione alla salvaguardia ambientale. È un progetto che comporterà un investimento di 220 milioni di dollari e la cui prima fase, che dovrebbe mettere in rete 85 mw sui 160 previsti al completamento, dovrebbe concludersi entro l'inizio del 2019. Le caratteristiche progettuali non sono l'unico elemento distintivo di questa opera. L'entrata in campo della Pac, una media azienda a gestione familiare, è avvenuta sulla base di una proposta che i bresciani hanno fatto direttamente alle autorità ugandesi. Che dopo mesi di intensa trattativa hanno accettato e sottoscritto il progetto sulla base di una ppa che prevede a carico di Pac progetto, finanziamento, costruzione, gestione dell'opera mentre il governo ha concesso una licenza di sfruttamento per 40 anni, garantendo un prezzo politico per la vendita dell'energia. La collocazione strategica della nuova centrale elettrica consentirà di alimentare oltre all'area circostante, oggi fortemente sottoservita, anche la provincia confinante a nordest del Congo (Rd), una delle zone più ricche del grande paese africano.



Mario Parolini

FOTOVOLTAICO SENZA RISCHI

«Uno dei problemi legati al fare business in Africa è trovare un compratore o distributore locale che rispetti le garanzie finanziarie. È in questo momento che entra in gioco Sace», ha spiegato a MF Nicola Baggio, cto di FuturaSun, azienda di Cittadella (Padova) specializzata nella produzione di pannelli fotovoltaici altamente performanti che nel 2016 ha venduto moduli per circa 12 milioni di euro. Con l'aiuto di Sace, infatti, FuturaSun ha da poco chiuso un ordine per pannelli fotovoltaici in Uganda per un valore di 120 mila euro. «Sace ha consentito all'azienda di offrire al cliente ugandese dilazioni di pagamento competitive, assicurandosi contro il rischio di mancato pagamento». FuturaSun esporta in 40 paesi del mondo, e produce anche in Asia. «India e Africa sono le frontiere del domani», ha aggiunto Baggio. L'Africa in particolare rappresenta il 10% del mercato totale per FuturaSun che esporta il 60% dei propri pannelli fotovoltaici e in Uganda ha anche una sede commerciale. «È molto importante essere vicini al cliente per questo ci appoggiamo a una fitta rete di distributori e rappresentanti».



Nicola Baggio

Testimonial Adesina - da pag. 23

balzo nell'accesso all'energia: le soluzioni rinnovabili su piccola scala, come i sistemi solari domestici, sono ora disponibili per le famiglie che risiedono in zone rurali a prezzi accessibili e attraverso meccanismi di pagamento mobile. L'opportunità off-grid ha creato una nuova generazione di imprenditori del settore privato, aziende come M-Kopa Solar in kenya o Mobisol, in Tanzania, Ruanda e Kenya che forniscono sistemi solari domestici a circa un milione di persone, soprattutto in Africa Orientale, tramite soluzioni prepagate.

D. Che cosa fanno esattamente?
R. Forniscono per la prima volta alle famiglie delle zone rurali l'accesso alla luce, alla radio, alla tv, a un ventilatore e anche l'opportunità di creare piccole imprese semplicemente grazie a cariche batterie per cellulari e i frigoriferi in corrente continua. I bambini possono studiare più a lungo la sera, le donne possono ricavare ulteriore reddito da casa e le famiglie possono contare su una fonte di energia gratuita nel tempo. Altri progressi tecnologici, in particolare in relazione a una migliore efficienza degli apparecchi, consentiranno presto di aumentare la produttività agricola attraverso innovazioni, quali le pompe idrauliche a energia solare. E, non secondario, questi sistemi contribuiscono alla protezione dell'ambiente globale. Per questo la Banca ha lanciato la Off-Grid Revolution con l'obiettivo di connettere 75 milioni di famiglie africane attraverso tali soluzioni entro il 2025.

D. La cooperazione con l'Italia come può inserirsi in questi programmi facilitando l'accesso alle imprese?

R. L'Italia è un importante azionista della Banca e un importante donatore al Fondo per lo Sviluppo Africano (ADF) e sta collaborando attivamente con la Banca per sostenere iniziative di mitigazione del rischio in Africa, in ambito di cambiamento climatico, energie rinnovabili e in settori di interesse reciproco nell'ambito delle priorità strategiche della Banca, energia, agricoltura e sicurezza alimentare, istruzione e formazione delle competenze e creazione di posti di lavoro. Una delle aree in cui la Banca può cooperare con gli obiettivi politici dell'Italia riguarda la migrazione dei giovani africani. Per l'Africa, ogni partenza è un disastro, parte della progressiva perdita del più grande asset del continente, i suoi giovani, uomini e donne.

D. Come pensate di arginare questo fenomeno?

R. Dobbiamo creare maggiori opportunità economiche per i giovani proprio qui a casa. Il nostro obiettivo con l'iniziativa «Lavoro per la gioventù in Africa», è di creare 25 milioni di posti di lavoro entro dieci anni, ed è incentrata sull'agricoltura e l'Ict, aiutando i singoli Paesi con soluzioni ad alto impatto e praticabili per frenare disoccupazione e sottoccupazione.

D. Che ruolo vede per le imprese italiane in questo piano?

R. L'Africa ha bisogno di maggiore investimento privato nell'intero spettro infrastrutturale: dall'elettricità, alla trasformazione dell'agricoltura, nelle comunicazioni e l'Ict, nella costruzione di strade, porti, infrastrutture ferroviarie e per l'aviazione. Non vediamo l'ora di collaborare con le istituzioni italiane che saranno invitate a partecipare ai nostri piani di sviluppo. Con il governo italiano condividiamo l'obiettivo di offrire opportunità per una vita migliore, con posti di lavoro reali e dignitosi che costituiranno un'alternativa sostenibile alla migrazione verso l'Europa.

D. Ci sono specifici strumenti finanziari che la sua banca può attivare per facilitare e incentivare gli investimenti delle imprese italiane, anche pmi?

R. Le imprese che investono, in particolare le pmi, sono sostenute mediante linee di credito per prestiti a intermediari finanziari, la disponibilità di capitale di rischio nei fondi azionari, l'emissione di garanzie per ridurre il rischio di default associato a prestiti a pmi e l'acquisizione di partecipazioni in banche e istituzioni finanziarie non bancarie che lavorano con le pmi. I rischi politici e commerciali nei progetti infrastrutturali prevedono un serie di garanzie molto articolate studiate proprio per incentivare la partecipazione di capitali privati.

D. C'è un messaggio che vorrebbe mandare agli imprenditori italiani?

R. Per le grandi e piccole aziende italiane, questo è il momento giusto di investire in quello che penso sia davvero un grande affare. La trasformazione dell'Africa sarà l'affare del secolo. E ora c'è anche uno strumento in più. La Commissione Europea, la Banca Europea per gli investimenti e questa banca hanno lanciato Boost Africa, un partenariato unico a sostegno dell'innovazione e dell'imprenditorialità, che contribuirà a promuovere lo sviluppo sostenendo le fasi più rischiose della catena del valore nelle imprese in modo economicamente sostenibile. Boost Africa mira a stimolare il potenziale imprenditoriale dei giovani africani, per attirare investimenti diretti nazionali ed esteri, creare nuovi posti di lavoro di qualità e contribuire a una crescita economica inclusiva e sostenibile.

D. L'obiettivo?
R. L'investimento combinato iniziale, 150 milioni di euro, dovrebbe salire fino a un miliardo di euro in settori ad alta crescita per sostenere 1.500 startup e pmi in tutto il continente.

Testimonial Ottati - da pag. 24

nuove generazioni molto costruttivi promossi dalle aziende africane, con borse di studio messe in campo per dare opportunità di inserirsi in questo promettente segmento.

D. E con VueTel da che paese ha deciso

di iniziare?

R. Il mio primo cliente è stato il terzo operatore mobile del Burkina Faso, Tececel Faso, azienda fondata da Apollinaire Compaoré, noto imprenditore di quello stato. Lo chiamai per annunciargli che stavo lanciando la mia attività di telecomunicazioni e per sapere se avesse bisogno di copertura per le comunicazioni internazionali; lui mi disse che se mi fossi fatto carico di tutto l'investimento, e avessi avuto tariffe e qualità competitive, si sarebbe appoggiato a me.

D. Che cosa voleva dire in pratica?

R. Significava andare in Burkina Faso, installare un sistema di antenna satellitare, collegarlo alle loro centrali ed essere poi in grado di collegare a questa antenna una rete internazionale che permettesse a Tececel Faso di far comunicare i suoi abbonati con tutto il resto del mondo. E così feci.

D. Con quali mezzi?

R. Tutto il capitale iniziale, 200 mila euro, l'ho messo io. Per installare questo primo impianto satellitare mi sono appoggiato a un'azienda svizzera, un'operazione che ai tempi mi costò circa 70 mila euro. Poi ho investito altri 10 mila dollari per comprare il software necessario a far funzionare la centrale, che gestisce il segnale di voice over IP, in pratica consente di far viaggiare la voce su internet. Decisi di acquistare un software russo, ma occorreva ancora un passaggio: installarlo su un server. E per questo scelsi un server in Florida.

D. Perché oltreoceano?

R. Negli USA ero riuscito a tenere i costi molto bassi a fronte di una disponibilità di rete internet illimitata su cui far viaggiare le mie comunicazioni. Dovevo tuttavia ancora trovare chi mi gestiva la centrale, cioè dirigere le comunicazioni e gestire gli instradamenti vocali, oltre a un controllo tecnico continuo. Per questo mi affidai a tre ingegneri iranesi espatriati negli USA: la natura poliedrica di VueTel si è vista fin da subito.

D. E in Burkina Faso come finì?

R. Bene, feci l'accordo con Tececel Faso, a cui ne seguirono molti altri. Oggi abbiamo contratti in essere con più di venti compagnie telefoniche fra cui Tunisie Telecom e Tunisie Orange, Algeria Telecom e Algeria Mobilis, Etisalat Misr (Egitto), Sudani (Sudan), Mattel e Chinghuitel in Mauritania, Mali Sotelma, Niger Telecom, Benin Telecom e Bell Benin in Benin, Onatel e Tececel Faso (Burkina Faso), Angola Telecom, Nigeria Globacom, Ghana Tigo. L'area di riferimento di VueTel è il Maghreb in genere e l'Africa sub-sahariana occidentale, i paesi dell'Uemoa, perlopiù di lingua francese. Fanno eccezione il Marocco, il Senegal e la Costa d'Avorio, che sono i paesi dove l'influenza del gruppo francese Orange è predominante.

D. Che progetti ha?

R. Stiamo lavorando su sistemi di intelligenza artificiale applicata alle telecomunicazioni. Nei prossimi mesi, al massimo nel primo trimestre 2018, breveteremo un sistema antifrode basato su principi di intelligenza artificiale applicati alla gestione delle comunicazioni voci e dati internazionali, che ci permetterà di offrire agli operatori di telecomunicazioni mondiali un servizio comprensivo anche di un sistema di prevenzione e controllo di comportamenti fraudolenti.

D. Può spiegare meglio?

R. Oggi, gli operatori di telecomunicazioni sono oggetto di numerose frodi da parte di hacker che sfruttano le falle di sistemi di rete e di billing non protetti con danni enormi per gli operatori. Il nostro servizio interverrà là dove i sistemi di rete degli operatori non sono in grado di arrivare, garantendo al 100% un servizio remunerativo per l'operatore, eliminando alla fonte le perdite legate alle frodi.

D. Puntate ancora sull'Africa o diversificate?

R. Nei prossimi anni vorremmo espanderci in Africa australe e nel Corno d'Africa con l'obiettivo di arrivare a coprire tutto il continente. In particolare, a medio periodo, gli stati più interessanti su cui puntare, in grado di diventare veri e propri snodi strategici per il commercio e le telecomunicazioni, sono la Tunisia, il Sudan e l'Angola. Ma abbiamo anche importanti mire oltreoceano: a breve partirà VueTel Usa. Stesso modello di business, stessi obiettivi: espandersi progressivamente nei vari stati americani per creare un gigantesco ponte di telecomunicazioni che unirà Stati Uniti, Europa e Africa.

Testimonial Moratti - da pag. 26

giovani partecipanti, il 33% risultava già titolare di un'azienda, mentre il restante 67% avrebbe voluto fondarne una. Il programma di Mba prevede una collaborazione tra l'Università Cattolica e l'università locale del paese ospitante.

D. In concreto che cosa avviene?

R. E4Impact offre un programma executive di 12-16 mesi che guida imprenditori e aspiranti tali al lancio e allo sviluppo del proprio business, insegnando loro a fare un business plan e a mettere a punto le strategie necessarie per guidare una nuova impresa o per entrare in un network di partner e investitori che facciano crescere la propria attività già esistente.

D. Quale esempio di successo ricorda?

R. Penso a Sally Sawaya e la sua Meru Herbs in Kenya, che coltiva, elabora e commercializza erbe certificate biologicamente di alta qualità, che esporta in Europa e Giappone. O al Flippy Campus di David Mumuni, in Ghana, un'applicazione mobile che aiuta gli studenti a ottenere tempestivamente sul telefono l'accesso a tutte le informazioni sui campus universitari. Gli oltre 15 mila user dell'applicazione possono conoscere la lezione che è stata cancellata, anche connettersi con i compagni di corso o con altri studenti. Denis Kimbugwe che in Uganda ha creato un'impresa sociale per consentire l'accesso ad acqua

potabile pulita e sicura a un prezzo accessibile, creando occupazione per i più giovani attraverso i chioschi in franchising per la vendita.

D. In quali settori c'è maggiore interesse da parte dei neolaureati?

R. Fra le 200 nuove aziende che danno oltre 3.500 posti di lavoro tra diretti e indiretti, agribusiness e alimentare, con il 36% degli imprenditori coinvolti, sono la fetta maggiore. Seguono la formazione (12%), servizi di business e finanziari (11%), ICT (6%), servizi personali (6%), sanità (5%), green economy ed energie rinnovabili (4%) e turismo (4%). I settori coinvolti sono, tra l'altro, affini a quelli di interesse per le molte aziende italiane impegnate in programmi di esplorazione dei mercati africani.

D. Gli obiettivi?

R. In Etiopia siamo partiti in settembre, l'avvio del programma in Ruanda è previsto per i primi mesi del prossimo anno, poi abbiamo contatti a buon punto con Angola, Burkina Faso, Camerun e Zimbabwe. L'obiettivo della fondazione è però ancora più ambizioso: arrivare a offrire l'Mba almeno in 15 paesi africani entro il 2020 mirando a generare un impatto sul continente di oltre 2.000 imprenditori formati, 500 nuove imprese e migliaia di nuovi posti di lavoro nell'economia formale. **D. L'esperienza della fondazione potrebbe fare da ponte per chi vuole esplorare il mercato africano?**

R. Sì, può rappresentare anche una grande opportunità per le aziende italiane che vogliono investire nei mercati africani e che per il tramite della fondazione potranno avere accesso al mercato locale e alle sue dinamiche attraverso il confronto e l'esperienza di imprenditori che già stabilmente operano in quei territori.

D. Gli imprenditori hanno compreso appieno le potenzialità di questo continente?

R. È un momento particolarmente positivo per avvicinarsi all'Africa. In tutti gli appuntamenti istituzionali in cui E4Impact è coinvolta, riscontro una partecipazione e un'attenzione crescente verso la nostra iniziativa, ma più in generale verso le potenzialità del mercato africano.

D. Perché?

R. L'Africa sta vivendo un momento di forte centralità, in particolare per la crescita di molte economie locali, con 16 paesi su 54 in cui è prevista una crescita di Pil del 5% nei prossimi 15 anni. L'Italia, ma soprattutto l'imprenditoria italiana, possono avere un ruolo chiave nello sviluppo di queste economie e nel supporto alla crescita di questi stati, favoriti anche da un vantaggio competitivo costituito da una maggiore prossimità geografica e culturale rispetto ad altri paesi occidentali. In quest'ottica è stata recentemente sottoscritta un'intesa tra E4Impact, Confindustria e Simest per l'avvio di un progetto pilota in Kenya: la realizzazione di corsi Mba per giovani imprenditori che, con il supporto di università locali, possono presentare proposte di business che le aziende italiane interessate potranno finanziare in futuro.

Testimonial Lautizi - da pag. 31

della ricchezza nel paese ospitante l'opera. Un ruolo altrettanto importante lo possono giocare nella fase di progettazione e preparazione, nella definizione della struttura finanziaria del progetto, insieme alle Export Credit Agencies, soprattutto per quelle opere che generano revenues.

D. In questi casi che cosa suggerisce?

R. La bancabilità di queste opere spesso passa attraverso vincoli dati dal sistema finanziario internazionale, che a volte impone limiti all'indebitamento pubblico, anche per opere che potrebbero avere una capacità autonoma di restituzione del finanziamento. In questi casi, i progetti che dimostrano di avere una autonoma capacità di rimborso del debito, per esempio le opere che generano energia elettrica, dovrebbero essere considerati al di fuori dei limiti posti all'indebitamento pubblico.

D. C'è un modello particolare a cui vi ispirate nelle vostre attività in Africa?

R. Cerchiamo di ripetere i risultati ottenuti in alcuni paesi, dove il trasferimento di know how ha contribuito a creare alcune figure chiave nella classe dirigente di alcune delle maggiori imprese di costruzioni del mondo e di alcune delle maggiori imprese di costruzioni al mondo, e allo sviluppo del settore e del nostro gruppo.

D. In che cosa consiste concretamente questa strategia?

R. In Etiopia, per esempio, abbiamo adottato un modello di shared value che consiste nell'orientare le scelte di acquisizione di lavoro, beni, servizi, il più possibile all'interno del paese, al fine di attivare l'indotto e contribuire in tal modo allo sviluppo socio-economico locale. In concreto abbiamo assunto oltre il 95% del personale e oltre il 40% degli approvvigionamenti a livello locale. In questo modo attiviamo processi virtuosi in grado di permettere anche all'imprenditoria locale di emergere e svilupparsi.

D. Le dighe che realizzate hanno un forte impatto sull'ambiente circostante. Qual è il vostro approccio in tale ambito.

R. Lo sviluppo di opere complesse come le dighe coinvolge numerosi soggetti. Nel momento in cui lo Stato decide di realizzare una diga, effettua una serie di valutazioni di impatto, spesso utilizzate anche per il finanziamento, i cui risultati vengono consegnati al soggetto che realizza la diga, per limitare gli impatti in fase di esecuzione. Gli attuali sistemi di valutazione degli impatti ambientali consentono di minimizzare gli aspetti negativi

e massimizzare i benefici, sia nella fase iniziale di costruzione sia nell'intero ciclo di vita dell'infrastruttura. In particolare, durante la fase di costruzione adottiamo un sistema di gestione ambientale certificato, che ci consente di gestire gli aspetti ambientali significativi come l'uso di risorse, l'energia, le emissioni, l'acqua, i rifiuti, il suolo, il rumore e le vibrazioni, la biodiversità, il traffico, il ripristino delle aree di progetto in maniera efficiente e strutturata.

D. Può fare degli esempi concreti?

R. Ingula, l'impianto idroelettrico che abbiamo contribuito a costruire in Sudafrica, è in grado di riciclare oltre l'80% dell'acqua che utilizza, realizzando un modello più conveniente per stoccare grandi quantità di energia idroelettrica. Oppure l'impianto idroelettrico di Bujagali in Uganda, situato sull'alto corso del Nilo Vittoria, che copre metà del fabbisogno elettrico dell'Uganda, che nel 2012 ha ottenuto il riconoscimento come Clean Development Mechanism Project dal United Nations Framework Convention on Climate Change.

Retail e consumi - da pag. 47

periodo fino al 2025, ma le categorie discrezionali saranno quelle a più rapida crescita: il 5,4% i servizi finanziari, il 5,1% le attività ricreative, il 4,4% gli alloggi e il 4,3% l'assistenza sanitaria. Le statistiche rivelano che i consumatori dell'Africa sub-sahariana stanno diventando più aspirazionali e brand-conscious. «Il consumatore medio africano comincia a guardare i dettagli, le specifiche nutrizionali e la qualità, invece che puntare solo alla scelta più economica», ha spiegato. Secondo Ramesh Sadhwani, ceo del gruppo Melcom, la più grande catena di grandi magazzini del Ghana che vende migliaia di prodotti e centinaia di marchi internazionali di largo consumo, «per la prima volta i consumatori africani prestano attenzione al brand, al packaging e alle caratteristiche di prodotto più raffinate». In Camerun, il numero crescente di donne che entrano nella forza lavoro sta spingendo la domanda per prodotti alimentari precotti o già pronti e fast food. Un decennio fa in Etiopia era considerato disdicevole acquistare injera (il tipico pane spugnoso, base della cucina) fuori casa, oggi è sempre più comune comperarla già pronta dai rivenditori. Chi può permetterselo è anche più sensibile alla salute, agli aspetti nutrizionali e all'assunzione di zuccheri. «È una tendenza che prendiamo molto sul serio nel formulare la nuova gamma di prodotti, fra cui molto diffusi in tutta l'Africa i cereali da colazione, merendine e succhi di frutta», ha assicurato Phil Roux, ceo di Pioneer Foods, colosso sudafricano della produzione e vendita di beverage&food, che fra l'altro esporta in 60 Paesi del mondo. Altro fenomeno di spicco nell'universo retail africano è l'ascesa degli operatori locali, che sempre più numerosi stanno prendendo spazio di mercato. «I player locali forse non arrivano sulle prime pagine dei giornali con Carrefour o Walmart, ma sono una parte molto importante del futuro di questo mercato», ha spiegato il capo di un'importante azienda di distribuzione di Fmcc in Nigeria. In tutto il continente ci sono numerosi esempi di società locali che detengono la propria fetta di mercato e riescono anche a vincere la concorrenza straniera grazie a una struttura di business più agile e a una migliore comprensione delle realtà locali e delle esigenze dei consumatori. Oltre a dominare nei loro mercati di riferimento, questi player africani stanno rafforzando la loro presenza nel resto del continente. I rivenditori sudafricani sono stati tra i più aggressivi in questo senso. Il gruppo di supermercati sudafricano Shoprite è stato uno dei pionieri, entrato per la prima volta in Zambia nel 1995. Shoprite è attualmente attivo in 14 Paesi con oltre 300 negozi. Anche le catene di supermercati keniani Nakumatt e Tusksys si sono espanse in tutta la regione dell'Africa Orientale. Nei beni di largo consumo sono le catene sudafricane, Tiger Brands, Pioneer Foods, Distell and Clover, a distinguersi per iniziativa, ma si moltiplicano gli esempi in altri Paesi: come Zambeef, società agricola e alimentare statale dello Zambia, che è cresciuta in Nigeria, il produttore di bevande analcoliche angolano Refriango, che esporta i suoi prodotti in tutto il continente e Bidco keniana che ha attività produttive in tutta l'Africa orientale. «L'Africa sta conoscendo un dinamismo imprenditoriale unico, l'Italia ha la grande opportunità di portare competenze nel continente e fare gioco di squadra con molte aziende africane che aspettano solo di poter stringere sinergie e fare sistema, non solo con la grande industria italiana, ma soprattutto con il prezioso tessuto di piccole e medie imprese», ha sottolineato a MFI Letizia Moratti, presidente di E4Impact, che da anni si occupa di portare istruzione e specializzazione nelle università d'Africa.

Advisor - da pag. 68

grazie alla rete di uffici di rappresentanza attiva in Algeria, Tunisia, Egitto e Marocco sia tramite accordi con le principali banche corrispondenti dell'Africa sub-sahariana. Ubi Banca punta invece più decisamente sul Marocco, dove ha aperto un Ufficio di rappresentanza a Casablanca, l'anno scorso. «È il Paese più evoluto e ben regolamentato dell'area e si propone come hub regionale e principale via d'accesso per i Paesi dell'Africa occidentale francofona», ha rivelato Luca Monti, responsabile area global transaction banking. Ubi Banca vanta una quota di mercato con l'Africa (rispetto al totale delle banche italiane) del 4,7% e nel 2016 ha preso parte a un totale di 800 operazioni import/export, per un volume complessivo di oltre 170 milioni di euro, avvalendosi della collaborazione e del network di 46 consulenti esterni che possono offrire una copertura nell'intero continente africano, gestendo flussi di pagamento e operazioni di trade finance.



Rödl & Partner

Avvocati, Dottori Commercialisti, Revisori Legali e Consulenti del Lavoro

AFRICA DESK

Rödl & Partner oggi è il più grande Studio interdisciplinare di origine tedesca capace di riunire in un'unica struttura internazionale oltre 4.500 collaboratori, 108 sedi, 50 paesi del mondo e di offrire una consulenza a 360 gradi con un team di avvocati, dottori commercialisti, revisori legali e consulenti del lavoro. Nel mercato africano Rödl & Partner garantisce, oltre ai servizi *core*, assistenza professionale qualificata di Advisory e Business Consulting comprensiva di:

- > **Market analysis**
- > **Business solution**
- > **Partner research**
- > **M&A intelligence**
- > **Tendering advice**

Milano * Padova * Roma * Bolzano * Capetown * Johannesburg * Nairobi

www.roedl.com/it

ESPORTARE GHIACCIOLI IN GROENLANDIA.

Nessuna impresa è impossibile
per le imprese italiane.

Con il partner e gli strumenti giusti,
le imprese italiane possono arrivare
più lontano di quanto credono. Noi di
SACE SIMEST, Gruppo CDP, ne facciamo
la nostra missione da 40 anni. Le nostre
soluzioni assicurative e finanziarie hanno
già permesso a oltre 20 mila PMI italiane
di esportare e investire in Italia e all'estero.

Scopri cosa possiamo fare
per far crescere anche la tua impresa.
sacesimest.it | 800.269.264



sace simest
•gruppo cdp•

promuoviamo il futuro