



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 apprezzare 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.