Anche se slitta, causa Covid, la partenza della più grande area di libero scambio del mondo, l'Afcfta

Per gli studi legali è iniziata la campagna d'Africa

Pagine a cura
DI ANTONIO RANALLI

Gli studi legali guardano all'Africa. A rappresentare una grande opportunità per aziende e studi italiani è l'Afcfta, ovvero l'*African Continental Free Trade Agreement*, cioè la più grande area di libero scambio del mondo, capace di unire 1,3 miliardi di persone e un pil complessivo di 2.500 miliardi di dollari.

L' Afcfta, che sarebbe dovuta partire il prossimo 1 luglio, data però posticipata causa emergenza Covid, rappresenta il più grande mercato comune del mondo per estensione geografica e per numero di Paesi coinvolti (non ha aderito solo l'Eritrea). La sua nascita è stata sancita dall'accordo firmato lo scorso anno a Niamey (capitale del Niger) da ben 54 Paesi su 55 (Eritrea esclusa). Il mercato africano interessa molti Stati e molte imprese, a partire dai maggiori competitors sull'area, Cina e Unione Europea in testa. Ad oggi, imprese italiane come Calzedonia e Marzotto hanno scelto di aprire stabilimenti in Paesi in fase di crescente industrializzazione come il Marocco e l'Etiopia, importanti porti come Tangeri e Gibuti e metropoli come Nairobi e Addis Abeba, oggi in pieno boom economico. Grandi opportunità anche per gli studi legali, internazionali e italiani, chiamati ad assistere le imprese che intendono fare business in questa realtà commerciale emergente.

Nicla Picchi

«L'accordo istituisce, tra i 54 stati aderenti, un'area nella quale verranno progressivamente eliminate le barriere doganali (tariffarie e non tariffarie), e sarà resa possibile la libera circolazione delle persone e dei capitali; ciò darà luogo a una delle più ampie aree di libero scambio del mondo. L'obiettivo principale del progetto è di potenziare il commercio intra-africano che, dal 15% attuale, si prevede potrebbe salire a oltre il 50% entro il 2022», spiega **Nicla Picchi**, fondatrice e managing partner dello ***studio legale Picchi, Angelini & Associati***, «Ma per ottenere questo risultato saranno necessari profondi cambiamenti nell'organizzazione produttiva dei Paesi africani, ancora eccessivamente orientati all'esportazione di materie prime, e insufficientemente attrezzati per la trasformazione in loco. La realizzazione di un progetto tanto ampio farà inevitabilmente i conti con una serie di problematiche assai complesse. In primo luogo la mancanza di armonizzazione. Il continente africano conta attualmente più di 14 comunità economiche regionali, alcune delle quali sono state in grado di raggiungere un alto tasso di integrazione, mentre altre sono rimaste in uno stato embrionale. Se davvero l'obiettivo è favorire il «made in Africa» sarà indispensabile, per il successo dell'AfCfta, che l'Unione Africana coordini e armonizzi l'ambiente normativo, elaborando rapidamente regole comuni in vari ambiti: dalle caratteristiche tecniche dei prodotti, al diritto commerciale, alle regole di origine, e così via. Un altro aspetto problematico riguarda l'inadeguatezza delle infrastrutture. Il continente africano ha una scarsa estensione della rete stradale asfaltata, le ferrovie sono obsolete, il trasporto aereo ha costi elevati; inoltre, nonostante il grande potenziale che detiene, sconta gravi crisi energetiche: anche nelle due maggiori economie del continente (Sudafrica e Nigeria) le ripetute interruzioni nell'erogazione dell'energia elettrica rallentano significativamente il processo di industrializzazione».

L'Accordo che istituisce il Trattato di Libero Commercio Continentale Africano è entrato in vigore un anno fa, cioè il 30 maggio 2019, con la ratifica da parte dei 24 Stati membri. L'accordo rende operativa l'Area di libero scambio continentale con la creazione di un unico mercato continentale di beni e servizi con la libera circolazione di persone e investimenti e, dunque, dare impulso all'istituzione dell'Unione doganale. «Le parti dell'AfCfta si impegnano ad eliminare progressivamente i dazi sul commercio intra-africano fino al 90%. Esse devono anche adottare delle misure per coordinare la liberalizzazione degli scambi e facilitare le comunità economiche regionali in tutta l'Africa. Queste misure renderanno più agevoli, veloci ed economici gli scambi commerciali in tutto il continente», spiega **Mario Di Giulio**, partner e Head of Africa desk dello ***Studio legale Pavia e Ansaldo***. «Benché il principale punto di forza dell'AfCfta sia incentivare gli scambi intra-africani riducendo le barriere commerciali, vi sono ancora delle opportunità per gli scambi fra l'Africa e la Cina, l'Europa e gli Stati Uniti. Si prevede che l'AfCfta crei un mercato immenso, aumentando la richiesta interna e creando uno spazio di mercato e ulteriori opportunità commerciali. Gli economisti ritengono che un accesso in esenzione da dazi a un mercato immenso e unificato incoraggerà i produttori e i prestatori di servizi a sfruttare le economie di scala, incrementare le industrie e, conseguentemente, sospingere la creazione di posti di lavoro e di ricchezza. L'Europa, l'Asia e le Americhe hanno un ruolo da svolgere poiché con l'espansione dei mercati si registra un aumento della domanda di competenze, ovvero imprese ad alta intensità di lavoro e orientate dalle tecnologie. L'AfCfta offre anche un blocco unico in cui l'Europa, l'Asia e le Americhe possono negoziare il commercio dei beni a livello regionale per quanto riguarda gli accordi commerciali bilaterali. Per tentare di affrontare il flusso crescente, l'Unione europea ha lanciato l'Alleanza Africa-Europa per gli Investimenti Sostenibili e l'Occupazione, volta ad attingere al potenziale dell'integrazione economica continentale dell'Africa e stimolare le relazioni commerciali, allo scopo di contribuire a maggiori investimenti e occupazione: impegnare 63 milioni di Euro per sostenere i settori chiave dell'AfCfta. Il successo dell'AfCfta dipende dal lavoro in comune dei governi e del settore privato. Un rapporto della Commissione economica degli Stati Uniti per l'Africa afferma che le attività commerciali dovranno essere pienamente sensibilizzate sul potenziale dell'AfCfta in modo da stabilire dei nuovi collegamenti commerciali o spingere i loro governi a negoziare e ottenere tali opportunità. Sono ancora in corso dei negoziati, a cui il settore privato può contribuire, che sono focalizzati principalmente sulla competitività, le disposizioni relative agli investimenti, la proprietà intellettuale e il commercio elettronico. Tuttavia, l'Africa ha ancora molti ostacoli da superare, si dovranno puntare sugli investimenti sulle infrastrutture e rafforzare lo Stato di diritto e la governance».

Mario Di Giulio

Si prevede che l'AfCfta incrementi gli scambi all'interno dell'Africa dal 13 al 25% grazie a una migliore armonizzazione e un migliore coordinamento della liberalizzazione degli scambi. «Esistono inoltre delle opportunità per l'Africa di costruire nuovi ponti, secondo le parole del Presidente Adbel Fattah al-Sisi, l'attuale presidente dell'Unione africana: «Gli occhi del mondo sono rivolti verso l'Africa». Allo stato attuale, il maggiore partner commerciale dell'Africa è la Cina, l'AfCfta si prepara ad aprire i mercati africani a nuove possibilità commerciali. In questo senso anche l'Italia ne potrà beneficiare, avendo la possibilità di ottimizzare gli investimenti produttivi in loco che saranno aperti ad un mercato più ampio».

Obiettivo centrale dell'accordo è, dunque, quello di accrescere il commercio intra-africano, che nel 2018 rappresentava appena il 17% degli scambi totali del continente e il cui volume – stimano le Nazioni Unite – potrebbe aumentare di oltre il 50 % entro il 2022 (rispetto al 2010), diventando un motore di crescita e uno strumento di riduzione della povertà nel continente.

La nuova area dovrebbe anche ridurre la vulnerabilità delle economie africane all'andamento dei prezzi delle commodities e creare mercati più grandi e attrattivi per gli investimenti provenienti da altre parti del mondo.

«Naturalmente, la completa implementazione dell'accordo richiederà di adottare protocolli ulteriori», afferma **John Shehata** di ***PwC - TLS Avvocati e Commercialisti***, che guida un team dedicato ai rapporti cross-border con un focus sui mercati emergenti e che fornisce assistenza legale alle società che intendono investire in Africa, Middle East e Cina, «In particolare, per evitare il rischio di dumping, ovvero che merci a basso costo prodotte fuori dal continente siano importate in quantità ingenti nei Paesi dell'AfCfta approfittando della libertà di circolazione interna (e, in alcuni casi, di accordi bilaterali con i Paesi di primo ingresso della merce) sarà cruciale il negoziato sulle «regole di origine» destinate a stabilire quali prodotti possano beneficiare dell'eliminazione delle tariffe doganali (i.e. quelli «*made in Africa*») e quali no. Inoltre, l'incremento degli scambi commerciali rende-

John Shehata

Grande attenzione dell'Italia per i mercati emergenti

rà necessario disciplinare aspetti ulteriori di natura extra-doganale, quali investimenti, tutela della concorrenza e della proprietà intellettuale, oltre il necessario adeguamento della normativa interna – legale e fiscale – ai migliori standard internazionali. Alcuni Paesi si stanno già muovendo per dar seguito agli accordi sottoscritti. In particolare, il Ghana ha ospitato – dal 19 al 21 agosto ad Accra – una Conferenza sull'AfCfta, durante la quale si è discusso della futura crescita economica del paese all'interno del quadro regolatorio predisposto dal nuovo accordo di libero scambio.

È ragionevole aspettarsi che la creazione di un mercato di beni e servizi che abbracci l'intera regione sia parte di un percorso più ampio, che preveda come stadi successivi – in un futuro non ancora prossimo –l'unione doganale e quella monetaria oltre alla libera circolazione di persone e capitali. In questo processo di creazione del mercato interno più interessante al mondo, sia in ragione della sua dimensione geografica e demografica che in considerazione della sorte di altri mercati ora pesantemente interessati da calamità naturali e emergenze sanitarie, l'Africa – se ben governata – può certamente diventare una potenza».

Alessandro Giuliani

Quali opportunità per le imprese? «Il commercio tra stati africani è a livelli minimi. Non è solo un problema di regole e di dogane ma anche di protezionismo e di comunicazioni difficili. L'adozione dell'Afcfta fa parte delle cose positive che sono state fatte. Residua una grande quantità di cose da fare perché il trattato possa veramente divenire operativo», dice **Alessandro Giuliani**, partner responsabile dell'Africa Desk dello studio legale ***Gianni, Origoni, Grippo, Cappelli & Partners***, «La fase attuale offre delle opportunità molto importanti da una parte alle imprese più consolidate, quelle che oggi fanno dell'Italia il terzo investitore estero in Africa, e il settimo esportatore. E dall'altra alle imprese più agili e intraprendenti, quelle che prima della concorrenza hanno compreso l'enorme potenziale che l'Africa offre. Più avanti ci sarà una grande crescita dei commerci e degli investimenti, con spazi per le imprese italiane in vari settori, anche se con maggiore concorrenza globale. Gli aspetti legali sono un elemento chiave per chi investe in Africa: a oggi abbiamo seguito affari in oltre 15 Paesi africani. Come Africa desk, siamo anche molto interessati e ci occupiamo dell'espansione delle imprese africane in Europa». In questo contesto pesano ancora le ripercussioni libiche. «Purtroppo non si vede una soluzione alla guerra civile libica», conclude Giuliani, «fino a quel momento saranno altri Paesi a profittarne. Sia l'Egitto che il Marocco si propongono infatti come hub per investimenti africani. Una normalizzazione della situazione libica – che auspichiamo non lontana nel tempo – porterà a un aumento degli investimenti nell'area mediterranea, con effetti certamente positivi anche per le imprese italiane».

«L'area continentale di libero scambio Afcfta (la cui implementazione partirà dal 1° luglio 2020) ha un potenziale straordinario: una zona che dovrebbe arrivare entro il 2030 ad avere scambi commerciali con dazi pari a zero per il 90% delle merci (e che coinvolge anche i servizi), in un continente che già ora cresce a livello aggregato del 4% (previsione 2020)», spiega **Nicola Traverso**, senior associate di ***Lexant***, «naturalmente, non sarà facile da realizzare: ci sono sfide politiche, tecniche, infrastrutturali che non vanno sottovalutate».

Nicola Traverso

L'Afcta farà innanzitutto crescere gli scambi fra i Paesi africani (le esportazioni intra-africane sono circa il 17% di quelle totali, contro un 68% dell'export intra-Ue). Come spiega **Francesco Gastaldon**, partner di ***Kili Partners***, società di consulenza di Lexant per l'internazionalizzazione d'impresa in Africa «l'assenza di dazi creerà specializzazione produttiva nei vari Paesi. Le aziende italiane devono essere lungimiranti: bisogna capire che la chiave per sfruttare al meglio questa opportunità è creare partnership locali e investire con una visione di medio-lungo termine. Produrre o assemblare in un paese significherà avere accesso a un mercato di 54 Paesi e 1,2 miliardi di persone (e in rapida crescita). Un'occasione da non perdere. Le conseguenze sono naturalmente molto pesanti per le tante aziende che lavoravano in Libia, ormai da tempo in grande difficoltà. L'Unione Africana sta cercando di mediare per una soluzione al conflitto, spinta dai Paesi che confinano con la Libia, principalmente per ragioni di sicurezza e stabilità geopolitica: dal 2011, con l'instabilità e le violenze in Libia, si è intensificato il flusso di armamenti verso l'area del Sahel, alimentando i gruppi armati che operano in Chad, Niger, Mali, Burkina Faso e Mauritania (arrivando fino a Boko Haram attivo nel Nord della Nigeria)».

Francesco Gastaldon

Nicola Spadafora

«Il processo di continua crescita che, da anni, investe la buona parte del continente africano conoscerà un ulteriore sviluppo attraverso la progressiva, generale soppressione dei dazi doganali e lo snellimento delle relative procedure burocratiche, con ciò favorendo anche quei Paesi che, ad oggi, ancora versano in situazioni di disagio», rimarca **Nicola Spadafora**, partner di ***Tonucci & Partners*** e console onorario della Repubblica Federale Democratica di Etiopia a Milano. «L'effetto principale sarà, comunque, quello di favorire il generale rafforzamento della industrializzazione, anche attraverso l'ulteriore presenza di società multinazionali, già attratte dalle enormi potenzialità rappresentate dal secondo mercato del mondo in termini di popolazione ed il cui interesse verso il continente sarà ancora più sensibilizzato dalla forte incentivazione allo sviluppo del commercio interno. In altri termini, l'istituzione dell'area di libero scambio rappresenta, dunque, una straordinaria opportunità, anche per l'industria italiana, necessariamente interessata a rivolgersi a nuovi mercati, la cui forza attrattiva verso i Paesi africani è, peraltro, da sempre, fortissima, in quanto sinonimo di eccellenza e qualità».

Angelo Bonissoni

Lo studio Legale ***Cba*** interno dispone di un Comitato Internazionale, tra cui figurano vari desk e in particolare quello Africano, nato di recente Cba, come d'altro canto la maggior parte degli studi, si è resa conto dell'importanza strategica che sta acquisendo il continente africano, e si sta muovendo in tal senso, non solo con la formazione di un team interno dedicato, con lo scopo di sviluppare sul territorio una solida rete di relazioni con gli studi legali dei vari Paesi, in aree strategiche (Shalakany in Egitto, Lahlou-Zioui & Associés in Marocco, Ajumogobia & Okeke in Nigeria, Tabacks in Sud Africa e infine Scanlen & Holderness in Zimbawe). Lo studio ha inoltre avviato un'attività di sviluppo dei contatti locali e si concentra sulla fidelizzazione di quei clienti italiani attivi nei settori di maggiore sviluppo nei Paesi africani perseguendo una logica di costante affiancamento. «La nostra strategia è quella di creare dei legami con studi legali nei Paesi dove i nostri clienti intendono investire e interagire», spiega **Angelo Bonissoni**, managing partner dello studio legale Cba nonché responsabile dell'Africa Desk. «Gli interlocutori locali sono fondamentali ma mai lasceremmo un cliente italiano affacciarsi da solo su un mercato straniero così complesso e diversificato.

Il continente africano è talmente eterogeneo che abbiamo puntato direttamente ai Paesi verso i quali i nostri clienti guardano con interesse». Bonissoni ricopre anche il ruolo di co-presidente della Belt & Road Service Connections – istituzione nata in Cina, in corrispondenza del progetto ufficiale Belt & Road Initiative promosso dal Presidente Cinese Xi Jinping che vede coinvolti nel progetto anche 40 stati africani – che funge da piattaforma internazionale di integrazione di quelle realtà sia nazionali che internazionali, che forniscono servizi di consulenza legale, contabile finanziaria, tecnologica (nonché camere di commercio e agenzie governative) in favore di imprese che si muovano nell'area della Belt Road Initiative. «Guardare all'Africa oggi non può prescindere da una visione globale che pone necessariamente in primo piano le relazioni fra Africa, Cina ed Europa», conclude Bonisoni, «Per questo trovo essenziale e utile mettere a fattor comune con il nostro desk Africa le competenze ed esperienze acquisite anche come co-presidente della Belt & Road Service Connections».

© Riproduzione riservata

Supplemento a cura di Roberto Miliacca *rmiliacca@italiaoggi.it* e Gianni Macheda *gmacheda@italiaoggi.it*