



CIRCOLARE INFORMATIVA AFRICA'S BIG 7

23 -25 giugno 2019

ICE Johannesburg coordina una partecipazione di aziende italiane alla fiera
[AFRICA'S BIG 7](#),



dedicata al settore alimentare, che si terrà il 23-25 giugno 2019 presso
il [Gallagher Convention Centre](#) di Johannesburg – Sudafrica.



La manifestazione, a cadenza annuale, è un marchio storico in Sudafrica e rappresenta uno dei principali eventi per il settore *food & drink* nel paese. Si svolge in concomitanza con [THE HOTEL SHOW AFRICA](#), dedicata al mondo della ristorazione e dell'accoglienza.

PERCHÉ PARTECIPARE:

In questo comparto il nostro export verso il Sudafrica ha mostrato un trend di crescita negli ultimi anni e ha ora raggiunto buoni livelli, toccando i **107 milioni di euro nel 2017**. Tale andamento positivo si è consolidato nel 2018: tra gennaio e ottobre le nostre esportazioni sono aumentate del 3,1%, fino a 83 milioni di euro, per i prodotti alimentari e del 49%, fino a 10 milioni, per le bevande. In questo momento sorgono nuove opportunità legate all'aumento delle importazioni grazie alla recente rivalutazione del Rand e alla possibilità di guadagnare quote di mercato puntando sull'eccellenza del prodotto italiano in un ambiente di consumatori sempre più sofisticato.

Dopo un lungo periodo di instabilità valutaria, il Rand (valuta sudafricana) si sta notevolmente rafforzando nei confronti dell'Euro, creando i presupposti per un aumento delle importazioni di beni di consumo. Inoltre, grazie agli accordi commerciali con l'Unione Europea, molti prodotti agroalimentari di origine italiana – pasta, olio d'oliva, pomodori trasformati ecc. - entrano nel mercato sudafricano **in esenzione tariffaria**, mentre pagano dazi anche molto alti – tra il 10% e il 40% ad valorem - se provenienti da altri paesi del mondo.



Tasso di cambio Rand/Euro, ultimi 6 mesi. Fonte: Sole 24 Ore.

La riconquistata fiducia nel Sudafrica dei mercati internazionali sta dando una forte spinta al Rand: da settembre 2018 il valore della moneta sudafricana si è riapprezzato del 18% sulla moneta unica. Ciò aprirà nuovi spazi alle importazioni di prodotti agroalimentari di qualità dall'Italia.

Le **abitudini alimentari della popolazione sudafricana**, salvo eccezioni di scarso rilievo, non escludono alcun prodotto tipico della tradizione italiana. Restano, in casi molto specifici, limitazioni di carattere sanitario (es: prodotti a base di carni suine dalla Sardegna) oppure legate alla mancata definizione di un accordo con le autorità sudafricane (es: carni bovine).

Il recente nuovo accordo – *Economic Partnership Agreement (EPA)* - fra Unione Europea e [paesi SACU](#) (più Mozambico) protegge ben 50 denominazioni d'origine italiane, ponendo le basi giuridiche per contrastare efficacemente il fenomeno dell'*Italian sounding* in Sudafrica.

Esiste peraltro un **potenziale inespresso per alcune regioni italiane**, capaci di generare buoni volumi di esportazioni agroalimentari nel mondo, ma che balzano agli occhi per una quasi totale assenza in Sudafrica (alcuni casi sono Umbria, Sardegna, Marche, Basilicata, Calabria). Gli importatori sudafricani sottolineano una mancanza di iniziative promozionali che facciano conoscere i prodotti regionali al mercato locale, oppure dimostrano di essere rimasti all'idea di produzioni prettamente artigianali da parte di aziende non strutturate e quindi non "esportabili". Africa's Big 7 è anche una preziosa occasione per diffondere la conoscenza, presso gli importatori locali e le catene della GDO sudafricana, dei prodotti agroalimentari di quelle regioni che risultano pressoché assenti dal mercato.

Va notato che **molti importatori del settore alimentare sono di origine italiana**, benché operino in Sudafrica da decenni. Ciò semplifica la comunicazione con le nostre aziende e il riconoscimento del prodotto italiano di qualità.

L'Italia ha un posto di primo piano nel mercato delle importazioni di prodotti agroalimentari in Sudafrica. Le quote di mercato in alcuni dei casi più tipici - illustrati sotto - si rivelano sempre superiori o vicine al 30%.

Sudafrica Importazioni da Mondo							
Prodotti: 190219, Paste alimentari, non cotte né farcite né altrimenti preparate, non contenenti uova							
Anni 2016 - 2018 (fonte: South African Revenue Service)							
Partner	Valori EURO			Quote %			Variazioni % 2018/17
	2016	2017	2018	2016	2017	2018	
Mondo	19.095.013	22.954.653	29.019.136	100	100	100	26.42
Italia	7.710.625	8.041.426	8.448.462	40.38	35.03	29.11	5.06
Namibia	4.078.375	3.803.707	5.586.955	21.36	16.57	19.25	46.88
Lituania	2.513.616	3.702.457	4.235.664	13.16	16.13	14.6	14.4
Mauritius	178.362	138.948	3.894.975	0.93	0.61	13.42	2703.19
Lettonia	1.184.281	2.202.157	2.884.585	6.2	9.59	9.94	30.99
Egitto	100.927	666.582	1.435.547	0.53	2.9	4.95	115.36
Portogallo	2.409.706	3.088.014	631.696	12.62	13.45	2.18	-79.54

Sudafrica Importazioni Mondo							
Prodotti: 150910, Olio di oliva vergine e sue frazioni							
Anni 2016 - 2018 (fonte: South African Revenue Service)							
Partner	Valori EURO			Quote %			Variazioni % 2018/17
	2016	2017	2018	2016	2017	2018	
Mondo	13.422.721	13.001.726	16.676.090	100	100	100	28.26
Spagna	6.989.186	6.662.042	9.432.189	52.07	51.24	56.56	41.58
Italia	4.913.297	4.674.440	6.102.706	36.6	35.95	36.6	30.55
Grecia	531.314	416.554	604.587	3.96	3.2	3.63	45.14
Portogallo	549.001	637.484	407.144	4.09	4.9	2.44	-36.13
Turchia	-	98.054	69.503	-	0.75	0.42	-29.12

Oltre a ciò, il Sudafrica ha in generale alcuni punti di forza strutturali che meritano una particolare sottolineatura:

- è di gran lunga **l'economia africana più evoluta**, potendo vantare: a) un settore privato autonomo e ben strutturato, con infrastrutture di marketing sofisticate; b) un sistema finanziario avanzato, paragonabile a quello dei paesi occidentali; 3) infrastrutture di trasporto e un sistema logistico di ottimo livello;
- ha **immense risorse minerarie**, in particolare platino e affini, oro, diamanti, che possono dare una forte spinta alla crescita in periodi di boom della domanda mondiale e rialzo dei prezzi;
- ha stipulato accordi commerciali con l'Unione Europea, e ultimamente l'[EPA - Economic Partnership Agreement](#), che danno **libero accesso al mercato sudafricano all'86% dei nostri prodotti**, tra cui molti beni di consumo;
- di per sé un paese di **56 milioni di abitanti**, il Sudafrica va in realtà considerato un **hub redistributivo** in grado di servire gran parte dell'Africa subsahariana, soprattutto in ambito [SADC - Southern Africa Development Community](#), un mercato comune per la circolazione delle merci che comprende 15 paesi e interessa ben 280 milioni di persone, nel quale opera peraltro diffusamente la GDO sudafricana. Pertanto, un importatore sudafricano può dare accesso non solo al mercato locale, ma anche a molti paesi dell'Africa subsahariana.

OFFERTA ICE JOHANNESBURG

ICE Johannesburg intende coordinare la partecipazione italiana ad AFRICA'S BIG 7 2018, fornendo alle aziende un pacchetto completo di servizi. Gli espositori avranno stand individuali autonomi; ove possibile, saranno collocati in uno spazio collettivo italiano, in modo da migliorarne riconoscibilità e visibilità.

L'OFFERTA ICE COMPRENDE:

- Raccolta adesioni individuali e intermediazione con l'organizzatore fieristico, che applicherà uno sconto del 15% circa sulle tariffe internazionali.
- Trattativa con lo stesso organizzatore per un adeguato posizionamento in fiera e un eventuale accorpamento della presenza italiana.
- Coordinamento con un allestitore di fiducia, che fornirà uno stand chiavi in mano personalizzabile secondo particolari esigenze.
- Kit informativo comprendente: 1) **repertorio completo (schede aziendali) degli importatori sudafricani di prodotti alimentari italiani**; 2) nota prodotto (profilo statistico-tariffario); 3) nota congiunturale Sudafrica aggiornata.
- Azioni di mailing diretto verso gli operatori sudafricani del settore, con segnalazione personalizzata alle aziende delle manifestazioni di interesse ricevute dagli importatori/distributori locali.
- Assistenza logistica generale (pacchetto contenente informazioni pratiche su hotel, trasporti in loco, voli, ecc.).
- Possibilità coordinamento con uno spedizioniere di fiducia per trasporto groupage dall'Italia.

NB: Le aziende che desiderassero sfruttare appieno la trasferta per esplorare il mercato sudafricano possono richiedere al nostro ufficio altri servizi personalizzati (preventivo da elaborare separatamente): in particolare, organizzazione di incontri B2B presso le sedi delle aziende locali a Johannesburg e in altre città del Sudafrica.

Sono 3 le voci da considerare:

- 1) servizio ICE Johannesburg,
- 2) affitto area,
- 3) allestimento.

COSTI DI PARTECIPAZIONE

1. **Servizio coordinamento/supporto/informazione ICE Johannesburg** - sarà fatturato al termine della fiera dai nostri uffici di Roma: **€ 500 + IVA** se dovuta.
2. **Affitto area** - da pagare direttamente all'organizzatore DGM EMS AFRICA via bonifico bancario: **US\$ 337 al mq** (+ VAT 15%), minimo 9 mq.
3. **Allestimento** - da pagare direttamente all'allestitore via bonifico bancario: *EBS - Exhibition Building Solutions*, nostro allestitore di fiducia per questa iniziativa, offre diverse opzioni, con costi variabili da circa € 450 (preallestito base, "shell scheme") a € 1.700 per 9 mq. Nel file allegato alla nostra email "EBS - soluzioni allestimento" sono indicate tutte le opzioni, quotate in Rand (VAT 15% escluso): cambio attuale Rand/Euro = 15/1 circa. NB: la disponibilità di stand angolari è limitata e questi saranno assegnati secondo l'ordine cronologico di adesione, fatta salva la possibilità per l'azienda di scegliere uno spazio esterno all'area italiana se disponibile. Naturalmente gli espositori che abbiano bisogno di particolari personalizzazioni possono concordarle con l'allestitore, sostenendone i relativi costi.

IMPORTANTE:

ICE Johannesburg cura il solo coordinamento, fornendo alle aziende tutta l'assistenza necessaria, ma non interviene formalmente nel rapporto contrattuale con i fornitori, che intercorre esclusivamente tra questi e le aziende.

**Per aderire all'iniziativa
le aziende devono semplicemente:**

1. compilare ed inviare via email a johannesburg@ice.it entro il 5 aprile 2018 il modulo adesione (**“modulo ordine servizio”**) allegato all'email introduttiva (firmare entrambe le pagine), dove è specificato il corrispettivo per il servizio di ICE Johannesburg. Si invitano le aziende interessate ad aderire quanto prima, poiché gli spazi disponibili sono limitati;
2. indicare nella stessa email di risposta la **quantità di metri quadri richiesti**.

Subito dopo l'adesione, le aziende riceveranno istruzioni per la sottoscrizione dei contratti con i fornitori sudafricani (affitto area e allestimento).



Per informazioni o chiarimenti, si prega di contattare:

Laura Fiocchi

johannesburg@ice.it

T. +27 11 880 8383

[Vedere qui](#) per i riferimenti completi di ICE Johannesburg