

ΕΜΠΕΙΡΙΕΣ ΚΑΙ ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ ΣΤΗΝ ΥΠΟΣΑΧΑΡΙΑ ΑΦΡΙΚΗ

Καλησπέρα σας.

Αρχικά θα ήθελα να ευχαριστήσω για την πρόσκληση και την ευκαιρία που μας δίνετε να μοιραστούμε μαζί σας αρχικά το όραμά μας σχετικά με την Αφρική. Μέχρι στιγμής η φιλοξενία σας χαρακτηρίζεται περισσότερο από άψογη και σας ευχαριστούμε για αυτό. Βέβαια, θα πρέπει να πω ότι προσωπικά έχω πολύ δυνατούς δεσμούς με την Κρήτη που την επισκέπτομαι πολύ τακτικά και απολαμβάνω τόσο εγώ όσο και η οικογένειά μου την πολύ θερμή φιλοξενία της.

Είμαι ο Ανδρέας Διαμαντέας, Αντιπρόεδρος του Ελληνοαφρικανικού Επιμελητηρίου και Εκτελεστικός Πρόεδρος και συνιδρυτής της εταιρείας FINARTIXFintechSolutionsS.A. με βασικό αντικείμενο την Τραπεζική Πληροφορική. Ασχολούμαι με το συγκεκριμένο αντικείμενο τα τελευταία 34 χρόνια και μεταξύ άλλων έχω κάνει ανάπτυξη εργασιών σε έξι (6) χώρες της Ανατολικής Αφρικής. Έχω κάνει στην περιοχή περισσότερα από 200 ταξίδια και έχω μείνει στην περιοχή περισσότερες από χίλιες (1.000) ημέρες. Ο λόγος που αναφέρω αυτό το σύντομο οδοιπορικό, είναι μόνο να σας δείξω ότι αυτά που θα ακούσετε, είναι εμπειρίες από 'πρώτο χέρι' και όχι από κάποια μεταφορά.

Εκμεταλλεούμενος τη σημερινή μου παρουσία κοντά σας, θα αναφερθώ στις εμπειρίες μου από την Αφρικανική Ήπειρο, στις προκλήσεις που κάποιος αντιμετωπίζει όταν προσπαθεί ή ξεκινά να επιχειρεί εκεί, αλλά και στις πολύ σημαντικές ευκαιρίες που παρουσιάζονται.

ΕΜΠΕΙΡΙΕΣ

Κανονικά η Αφρικανική ήπειρος θα έπρεπε να είναι η πιο πλούσια στον κόσμο. Αυτό τεκμαίρεται από το γεγονός ότι στις βόρειες περιοχές της και συγκεκριμένα στις χώρες γύρω από τη Σαχάρα υπάρχουν τεράστια αποθέματα πετρελαίου. Στον νότο, αντίθετα, βγαίνει το 98% της παγκόσμιας παραγωγής διαμαντιών και το 77% της παγκόσμιας παραγωγής χρυσού.

Μια από τις σημαντικότερες διαπιστώσεις, είναι ότι οι Έλληνες έχουν πολύ μεγάλη αποδοχή στην Αφρική. Τουλάχιστον σε όσες χώρες έχω

ταξιδέψει και σε όσες έχω κάνει δουλειές, είναι σαν να έχουμε ένα ανοικτό διαβατήριο, μια ανοιχτή πρόσκληση.

Έχω ακούσει πολλές φορές την έκφραση 'Κάνουμε άνοιγμα στην Αφρική. Πήραμε τώρα ένα πωλητή για την Αφρική και ελπίζουμε'. Είναι το πρώτο λάθος που μπορεί να κάνει κάποιος που θέλει να δραστηριοποιηθεί στην Αφρική. Η Αφρική είναι μια ήπειρος, μια τεράστια αγορά με 54 αναγνωρισμένα κράτη και με πληθυσμό που υπερβαίνει το 1.4 δισεκατομμύριο, και έκταση 30,3 εκατομμύρια τ.χλμ.

Η **Παγκόσμια Τράπεζα** ανακοίνωσε ότι οι δαπάνες για υποδομές θα φτάσουν τα 300 δισ. δολάρια ετησίως έως το 2040, λόγω της ταχείας αύξησης του πληθυσμού της Αφρικής και των επιπτώσεων της αστικοποίησης.

Καταλαβαίνουμε λοιπόν το λάθος της προσέγγισης να θεωρούμε την Αφρική σαν μια αγορά και όχι σαν μια Ήπειρο με πολλές διαφορετικές αγορές.

Στο ΕλληνοΑφρικανικό Επιμελητήριο όταν μιλάμε για την Αφρική, κατά βάση αναφερόμαστε στην Υποσαχάρια Αφρική και όχι τη Βόρεια Αφρική.

Πηγαίνοντας στην Αφρική, θα αντιληφθούμε κάποια πολύ βασικά στοιχεία. Για παράδειγμα, η πρόσβαση στους τοπικούς πολιτειακούς παράγοντες είναι πολύ πιο εύκολη απότι έχουμε συνηθίσει.

Επίσης, δεν θα δούμε πολλά Ελληνικά προϊόντα. Αυτό γιατί πολλά Ελληνικά προϊόντα εξάγονται στην Αφρική μέσω άλλων χωρών (π.χ. λάδι μέσω Ιταλίας). Σαν παράδειγμα αναφέρω ότι το λάδι στην Ουγκάντα κόστιζε \$27 το λίτρο το 2014. Πολύ υψηλή τιμή για να κάνει την αγορά πολύ ελκυστική για κάποιον Παραγωγό ή για κάποια ομάδα Παραγωγών. Βέβαια όπως θα πούμε στη συνέχεια, υπάρχουν λόγοι που γίνεται αυτό.

Ούτε στην Ελλάδα θα δούμε πολλά Αφρικανικά προϊόντα(π.χ. καφές ή σοκολάτα από την Ουγκάντα ή τσάι από την Κένυα) και αυτό γιατί τα προϊόντα αυτά εισάγονται μέσω άλλων χωρών. Και τα τρία αυτά προϊόντα είναι εξαιρετικά. Έλληνας μεγαλέμπορος καφέ στην Ουγκάντα, εξάγει στις πιο δύσκολες αγορές του κόσμου όπως είναι η Ιαπωνία και η Αμερική, αλλά έπαψε να προσπαθεί να εξάγει στην Ελλάδα.

Άλλες εμπειρίες αφορούν στην Διαφορετική κουλτούρα, διαφορετικές συμπεριφορές, διαφορετικό φαγητό, διαφορετικά συστήματα πληρωμών (πχ. MPESA στην Κένυα). Το Σύστημα MPESA που είναι case-study στο Harvard, είναι ένα απολύτως καινοτόμο σύστημα διαπραπείζικών συναλλαγών account-to-account όπως αυτό που προσπαθούμε να υλοποιήσουμε πλέον στην Ευρώπη. Το αξιοθαύμαστο είναι ότι το σύστημα αυτό λειτουργεί για πολλά χρόνια στην χώρα, διακινούνται μέσω αυτού περισσότερα από 4 τρισεκατομμύρια σελίνια το χρόνο που αντιστοιχούν σε 40-50% του GDP της χώρας και δουλεύει με smartphones αλλά και με παραδοσιακά απλά κινητά. Το αξιοθαύμαστο επίσης είναι ότι αυτό το σύστημα προσφέρεται από έναν Telco Operator τη Safaricom που είναι ή ήταν θυγατρική της VODAFONE. Αξίζει να σημειωθεί ότι παρόμοιες προσπάθειες στην Ευρώπη δεν απέδωσαν.

Η αίσθηση Ασφάλειας και αυτή καθαυτή η ασφάλεια είναι διαφορετική σε κάθε χώρα. Πηγαίνοντας στην Κένυα, στην Ουγκάντα, στην Τανζανία θα πρέπει να είμαστε περισσότερο προσεκτικοί λιγότερο στην Ρουάντα και στην Αιθιοπία, περνώντας στη Ζάμπια και την Ζιμπάμπουε που είναι εξαιρετικά ασφαλείς.

Κάποιες διαδικασίες που αφορούν σε νέα έργα, είναι αργές. Όταν εξασφαλίζεται η χρηματοδότηση τα έργα προχωρούν με συνέπεια και γρήγορα.

Μια σημαντική επισήμανση είναι ότι η τοπική παρουσία μας είναι απαραίτητη. Δεν μπορούμε να κάνουμε δουλειές χωρίς να πάμε εκεί και να στήσουμε την τοπική μας παρουσία. Επιπλέον, χρειάζεται πολύ προσεκτική επιλογή των τοπικών συνεργατών. Σωστοί τοπικοί συνεργάτες είναι απαραίτητοι είτε αποφασίσουμε να δημιουργήσουμε τοπική εγκατάστασή ή όχι

Όπως θα διαπιστώσουμε, πολλές χώρες έχουν καταξιωθεί στην Ανατολική Αφρική. Παραδοσιακά η Ινδία εδώ και πολλές δεκαετίες. Η Κίνα την τελευταία δεκαετία και συνεχίζει πολύ αποτελεσματικά στους τομείς ορυχείων, μεταλλείων, δημοσίων έργων, Κατασκευών, κλπ. **Η Κίνα υπόσχεται για τα επόμενα τρία (3) χρόνια, χρηματοδότηση 17 δισ. δολαρίων τον χρόνο στις χώρες της Αφρικής.** Η Τουρκία είναι παρούσα. Η **Ενωση Τούρκων Εργολάβων** αναφέρει ότι οι τουρκικές

εταιρείες εκτελούν επί του παρόντος περισσότερο από το 20% των διεθνών κατασκευαστικών εργασιών στην Αφρική. Το συνολικό εμπόριο της Τουρκίας με την αφρικανική ήπειρο έφτασε τα 40 δισ. δολάρια, από 5,4 δισ. δολάρια το 2003. Η **TurkishAirlines** έχει πετύχει να συνδέσει την Νοτιανατολική Ευρώπη με σχεδόν όλες τις χώρες της Αφρικής με απευθείας ή με τριγωνικές πτήσεις. Η εταιρεία πετάει σε 60 προορισμούς της αφρικανικής ηπείρου! Σε αντιδιαστολή, η Ελλάδα έχει απευθείας πτήση μόνο με την Αιθιοπία. Τέλος, η **Ιταλία επιδιώκει να ενισχύσει τους δεσμούς με την Αφρική με σχέδιο χρηματοδότησης 5,5 δισ. Ευρώ.**

Όλα αυτά που ανέφερα είναι ανακοινώσεις του 2024.

Επίσης, μια τελευταία διαπίστωση είναι ότι οι Ελληνικές κοινότητες στις χώρες της Αφρικής, είναι πλέον πολύ μικρές εκτός λίγων εξαιρέσεων όπως η Ζάμπια, η Τανζανία, η Αιθιοπία. Για παράδειγμα στην Ουγκάντα μέχρι πριν 5 χρόνια η Ελληνική και Κυπριακή κοινότητα αριθμούσε λιγότερα από 20 μέλη, στην Κένυα λιγότερα από 300, κλπ.

Πριν κλείσω με την σύντομη αναφορά στις διαπιστώσεις για την αγορά της Αφρικής και ιδιαίτερα για την Ανατολική Αφρική με την οποία κατά βάση ασχολήθηκα, θα ήθελα να σας μεταφέρω μια προσωπική εμπειρία που έζησα με κάποιο άλλο καπέλο, όντας Γενικός Διευθυντής του Τραπεζικού Τομέα μεγάλης πολυεθνικής εταιρείας Πληροφορικής.

Πριν 15 χρόνια, την εποχή δηλαδή που ξεκίνησε η Ελληνική οικονομική κρίση οπότε όλοι οι Έλληνες πελάτες - Τράπεζες μείωναν τους προϋπολογισμούς επενδύσεων και εξόδων στο 25 – 30%, η επιλογή μας ήταν να στραφούμε σε νέες αγορές. Η αγορά που επιλέξαμε ήταν η Ανατολική Αφρική και 4-5 άλλες χώρες της Δυτικής Αφρικής.

Η αρχική μας προσέγγιση ήταν να προσεγγίσουμε την αγορά με συνεργάτες (τοπικούς και πιο διεθνείς πωλητές), χωρίς δική μας τοπική παρουσία. Αυτή η προσπάθεια, κατέληξε μετά από 1-2 χρόνια σε αποτυχία και αποδείχθηκε μια προσπάθεια υψηλού κόστους και αμελητέας απόδοσης.

Με δεδομένο ότι πιστεύαμε στις επιλογές μας, προχωρήσαμε σε διορθωτικές κινήσεις όσον αφορά στο μέγεθος της αγοράς που επιλέξαμε (την μικρύναμε σημαντικά), στον τρόπο με τον οποίο

χειριζόμαστε τους συνεργάτες μας στην περιοχή, και στην τοπική μας παρουσία στην αγορά που θέλαμε να κερδίσουμε.

Σαν αποτέλεσμα, σχετικά σύντομα κερδίσαμε δύο πολύ σημαντικά Τραπεζικά Έργα σε Κένυα και Ουγκάντα. Στη συνέχεια, αποφασίσαμε την ίδρυση θυγατρικής εταιρείας που θα ελέγχει την περιοχή και ορίσαμε manager της μητρικής εταιρείας ο οποίος θα αποτελούσε τον liaison της μητρικής με την θυγατρική, έχοντας σχεδόν μόνιμη τοπική παρουσία.

Σαν τελευταίο βήμα επέκτασης, ο Γενικός Διευθυντής του Τραπεζικού Τομέα, αφιέρωνε για περίπου 2 χρόνια το 60-70% του χρόνου του τοπικά κάνοντας businessdevelopment παράλληλα με την Διοίκηση της θυγατρικής.

Οι παραπάνω ενέργειες κατέληξαν στην ανάθεση έργων σε τέσσερις (4) χώρες με σημαντικό revenue (μερικές δεκάδες εκατομμύρια) και με σημαντική κερδοφορία για τον Όμιλο.

Το βασικό συμπέρασμα της όλης προσπάθειας, είναι ότι αν θελήσουμε να κάνουμε κάτι σοβαρό στην περιοχή, θα πρέπει να αποφασίσουμε προσεκτικά τον τρόπο που θα την προσεγγίσουμε. Βασική παράμετρος η τοπική παρουσία, μέχρι η όλη εγκατάσταση να δουλεύει κανονικά.

ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ / ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ

Η ανάπτυξη αγοράς στην Αφρική είναι πολύ σημαντική. Οι χώρες της Υποσαχάριας Αφρικής έχουν πολύ υψηλό μέσο ρυθμό Ανάπτυξης και κατ' επέκταση πολύ σημαντικές και άμεσες ανάγκες . Αυτό από τη μια πλευρά αποτελεί μια σημαντική ευκαιρία για εμάς, αλλά επίσης επιβάλλει να γίνουν κάποιες αρχικές επιλογές / ενέργειες :

1. Επιλογή της χώρας ή ομάδας χωρών στην οποία θα δραστηριοποιηθούμε. Αυτή την επιλογή ακολουθήσαμε όταν χρειάστηκε όπως σας είπα να αποφασίσουμε. Επιλέξαμε την Ανατολική Αφρική, με έμφαση στην Κένυα (για ευνόητους λόγους επειδή είναι ο 'πιλότος' για την περιοχή), την Ουγκάντα, την Ζάμπια, την Τανζανία και σαν πρόσθετη επιλογή την Ρουάντα και την Αιθιοπία. Τις τελευταίες δύο χώρες τις μελετήσαμε, προσπαθήσαμε, αλλά δεν είχαμε θετικό αποτέλεσμα.

2. Στην επιλογή του territory (της περιοχής δραστηριοποίησης), συμμετέχουν ως παράγοντες η γλώσσα, το αντικείμενο δραστηριοποίησης, ο τρόπος δραστηριοποίησης (επενδυτική - εισαγωγική ή εξαγωγική δραστηριότητα)
3. Η τοπική ανάγκη για την δραστηριότητα μας / για το προϊόν μας / για την υπηρεσία μας. Πρέπει επομένως να γίνει μελέτη της χώρας / περιοχής σε σχέση με αυτές τις παραμέτρους.
4. Τηλεπαθητικά δεν γίνεται. Πρέπει να ταξιδέψουμε εκεί που θέλουμε να ανοίξουμε την αγορά. Δεν μπορούμε να βασιστούμε μόνο σε τοπικούς αντιπροσώπους (είτε τους γνωρίζουμε είτε όχι). Αυτοί θα βοηθήσουν σημαντικά αλλά δεν πρέπει να έχουν τον πρώτο λόγο. Η προσωπική επαφή με τους αντισυμβαλλόμενους είναι απαραίτητη.
5. Πρέπει να είμαστε πολύ προσεκτικοί στις συνεργασίες που κάνουμε. Ειδικά αν από κάποια στιγμή και μετά δεν είμαστε εκεί ώστε να μπορούμε να εξασφαλίσουμε τον απαραίτητο έλεγχο.
6. Πρέπει να γνωρίζουμε καλά το Εμπορικό Πλαίσιο για την κάθε περιοχή. Για παράδειγμα η έλλειψη διμερών συμφωνιών αποφυγής διπλής φορολόγησης, ενδέχεται να επιβάλει διαφοροποίηση της προσέγγισής μας. Πρέπει εδώ να τονίσουμε ότι διμερής συμφωνία (με βάση τα όσα γνωρίζω), υπάρχει μόνο με τη Νότια Αφρική.
7. Η βοήθεια της Πολιτείας είναι περιορισμένη. Οι Ελληνικές Πρεσβείες κάνουν εξαιρετική δουλειά αλλά είναι λίγες. Παράδειγμα προβλήματος είναι η εξασφάλιση VISA για άτομα από την Ουγκάντα που χρειάστηκε να ταξιδέψουν στην Ελλάδα. Η VISA εκδόθηκε μετά από επίσκεψη των ατόμων αυτών από την Ουγκάντα στο Ναιρόμπι στην Κένυα. Από την άλλη μεριά, η βοήθεια της Πρεσβείας ήταν αμέριστη και θυμάμαι ότι σε ημέρα αργίας άνοιξαν την Πρεσβεία για να κάνουν τις συνεντεύξεις και να προχωρήσουν στη VISA.
8. Η σημαντικότερη βοήθεια έρχεται από ανθρώπους που γνωρίζουν την Ήπειρο (συνήθως μια γεωγραφική περιοχή της) και έχουν δραστηριοποιηθεί στην περιοχή αυτή. Μην ακούτε ανθρώπους που πήγαν για διακοπές εκεί. Το περιβάλλον όταν το βλέπεις σαν τουρίστας, είναι τελείως διαφορετικό.

Θα πρέπει επίσης να θυμόμαστε ότι οι άνθρωποι με τους οποίους θα κάνουμε συναλλαγή, είναι άνθρωποι υψηλού επιπέδου και κατάρτισης.

Σε πολλές περιπτώσεις είναι υψηλότερου γνωστικού και εκπαιδευτικού επιπέδου από εμάς. Στις Τράπεζες με τις οποίες συνεργάστηκα, όλα τα στελέχη 1^{ου}, 2^{ου} και ίσως και τρίτου επιπέδου είναι άτομα υψηλού επιπέδου, υψηλής γνώσης και κατάρτισης με αξιοζήλευτες σπουδές σε Αγγλικά ή Αμερικάνικα Πανεπιστήμια και διεθνή εμπειρία.

Τέλος, θα ήθελα επίσης να σας προτρέψω να αποταθείτε για βοήθεια στο ΕλληνοΑφρικανικό Επιμελητήριο. Έχουμε την τάση, την επιθυμία και την ευχαρίστηση να βοηθάμε τα μέλη μας, που θέλουν να προσγειωθούν στην αγορά της Υποσαχάριας Αφρικής.

Γιατί το κάνουμε ;; Καλή ερώτηση.

Το κάνουμε επειδή θέλουμε παρέα. Θέλουμε νέους και καλούς συνεργάτες. Η πίττα είναι μεγάλη και φτάνει για όλους. Δεν θα σπρώχνει ο ένας τον άλλο, αλλά θα επωφελούμαστε όλοι, ειδικά αν καταφέρουμε να κάνουμε σύνθεση δυνάμεων, δημιουργώντας ένα πορτοφόλι λύσεων σημαντικής αξίας που θα μας οδηγήσει στο επιθυμητό αποτέλεσμα.

Δεν θα ήθελα να σας κουράσω περισσότερο. Ευχαριστώ για την προσοχή σας και θα είμαι στη διάθεσή σας για ερωτήσεις, διευκρινίσεις όχι μόνο σήμερα αλλά και όποτε προκύψει η ανάγκη. Τα στοιχεία μου είναι στη διάθεσή σας μέσω του Ελληνοαφρικανικού Επιμελητηρίου.

Σας ευχαριστώ