

# Italia-Africa. Al via la Business Week 2018, Roberta Datteri (CNA): Attenzionare mercati piccoli ma stabili

scritto da Scenari Internazionali | 17 Ottobre 2018



Photo credit © CNA

ROMA – Si è aperta questa mattina la seconda edizione dell'**Italia Africa Business Week (IABW)**, con la conferenza di apertura patrocinata dal **Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale**. Tra i patrocinatori dell'intera manifestazione anche la **Confederazione Nazionale dell'Artigianato e della Piccola e Media Impresa (CNA)**.

La conferenza inaugurale, dal titolo *Stabilità, Opportunità e Nuovi Mercati*, è stata aperta da **Cleophas Adrien Dioma (Burkina Faso)**, Executive President IABW, e dal videomessaggio di **Emanuela Del Re**, viceministro degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale. A seguire gli interventi di **Giuseppe Mistretta**, DG Africa Subsaharia MAECI; **Giorgio Marrapodi**, DG per la Cooperazione Internazionale (Ministero degli Affari Esteri); **Carlo Robiglio**, presidente Piccola Industria, vicepresidente Confindustria; **Saida Neghza (Algeria)**, presidente BUSINESSMED e Confederazione Generale Imprese dell'Algeria; **Leonardo Carmenati**, direttore vicario dell'Agenzia Italiana per la Cooperazione allo Sviluppo; **Roberta Datteri**, vicepresidente nazionale CNA, **Albin Feliho (Benin)**, presidente del CONEB (Confederazione Nazionale delle Imprese del Benin); **Michele Ziosi**, direttore Relazioni Istituzionali, Europa, Medio Oriente, Africa e Asia-Pacifico di CNH Industrial. Ha moderato l'incontro **Carmine Fotina** de *Il Sole 24 Ore*.

**Estratto dell'intervento della vicepresidente nazionale CNA, Roberta Datteri:**



Roberta Datteri © CNA

*Come Confederazione Nazionale dell'Artigianato e della Piccola e Media Impresa siamo onorati di prendere parte a questo forum economico e commerciale Italia-Africa, in qualità di partner. È da tempo che le nostre imprese, medie piccole e anche artigiane guardano con occhi diversi il continente Africano: molte di esse già vi operano, e moltissime si apprestano a farlo.*

*La grande eterogeneità dei Paesi africani offre altrettanta eterogeneità di opportunità che anche le nostre imprese più piccole si apprestano a cogliere: spesso, come succede nel nostro mondo, in maniera del tutto empirica, mettendo a frutto piccole connessioni e opportunità, per sviluppare poi piccoli modelli di business. Penso all'esempio di un'azienda artigiana che produceva mattoni e piastrelle, che a causa della crisi ha chiuso la propria attività. Poi, in cerca di alternative ha messo a frutto alcune connessioni ed è andata a produrre mattoni in Senegal. Attenzione: non parliamo di delocalizzazione bensì di un'azienda che produce e commercializza in Ghana. Dopo qualche anno di esperienza nel mercato ha cominciato ad agevolare l'ingresso anche di altre attività creando, per così dire, un microsistema.*

*Questo è appunto un modello empirico che può funzionare ma che può anche risultare inefficace o addirittura rischioso. Per questa e altre ragioni sarebbe opportuno sviluppare strategie e modelli di sviluppo su base per così dire scientifica che consentano alle imprese di potersi muovere in scenari poco conosciuti. Spesso le nostre aziende partono da opportunità commerciali per poi costruire strategie e consolidarle.*

A nostro avviso è questa una delle principali difficoltà di approccio per le nostre imprese: la scarsa conoscenza. Sappiamo poco di Paesi con maggiore stabilità politica ed economica, e con prospettive interessanti. L'attenzione è attratta dalle economie dominanti – sudafricana e nigeriana – ma ignoriamo completamente il fatto che esistono mercati più piccoli e stabili, che rappresentano interessanti condizioni favorevoli per le nostre imprese, senza contare che persistono ancora stereotipi che riducono apparentemente, ma anche di fatto, il ventaglio delle opportunità.

È per questo che momenti di interscambio e conoscenza reciproca come questo forum, uniti a strategie politiche, che abbiamo udito, e a competenze tecnico-organizzative – mi riferisco al ruolo fondamentale svolto dalle Ambasciate con i loro Uffici Commerciali e le sedi ICE in Africa – sono indispensabili affinché anche le PMI possano prendere pienamente coscienza delle reciproche convenienze, di uno sviluppo condiviso e possano continuare a generare i propri modelli empirici – è la nostra natura – dentro una macroguida costruita dal sistema Paese.

Quindi, conoscenza reciproca per individuare le reciproche opportunità, che pongano le basi per uno sviluppo condiviso a misura di PMI. A questo proposito non possiamo non evidenziare il ruolo importante che in questo processo di reciproca conoscenza può rivestire l'imprenditoria migrante. Essa, oltre ad incidere in maniera rilevante sul saldo positivo tra imprese iscritte e cancellate dai registri camerali, può essere l'enzima di un processo di cooperazione e l'elemento catalizzatore di un percorso di internazionalizzazione verso l'Africa. Questi imprenditori – noi come CNA ne contiamo oltre provenienti da Paesi africani sui circa imprenditori di origine extracomunitaria associati – sono una vera e propria risorsa poichè sono in grado di sintetizzare e mettere in relazione culture, modi di vivere e soprattutto sistemi imprenditoriali diversi tra loro.

Indicare delle direzioni è forse oggi meno complesso. Per quanto riguarda il nostro sistema economico fatto per lo più da PMI dobbiamo agire in maniera integrata continuando a mantenere una presenza sui mercati tradizionali e iniziare in maniera seria a presidiare aree del mondo che in prospettiva potranno dare grandi soddisfazioni come l'Africa, appunto.

La principale difficoltà per le imprese oggi in questo scenario complesso e dinamico ritengo sia la capacità di investire nel medio periodo. Abbiamo una grande capacità di presidiare i mercati tradizionali anche lontani dove abbiamo consolidato esperienze e dove è presente un sistema distributivo ed economico che possa essere definito 'friendly', nel senso di un qualcosa non troppo lontano da quanto conosciamo. Per questo dobbiamo lavorare per costruire un sistema di supporto dato da garanzie e strumenti di credito maggiormente tagliati su misura per le PMI e per nuove aree del mondo.

**Fonte:** CNA