

Assafrica. Giovanni Ottati è il neopresidente

«Intese con Israele sull'Industria 4.0 per le nostre Pmi»

MILANO

«Stringere partnership tecnologiche con Israele per rendere le loro competenze sui "Big data" applicabili ai nostri processi manifatturieri». Non c'è solo la Germania nell'orizzonte italiano dell'Internet 4.0 compatibile con le produzioni industriali. Ne è convinto **Giovanni Ottati**, neo presidente di Confindustria Assafrica (l'associazione delle imprese italiane presenti in Africa e in Medio Oriente).

Partendo dalla propria esperienza personale, di operatore delle Tlc (è tagliatore che ha realizzato la banda larga in Tunisia con la sua start up VueTel, 106 milioni di fatturato e presente anche in Burkina Faso e Benin), **Ottati** punta a rivitalizzare l'associazione, offrendo agli associati servizi e opportunità. Consapevole che alcuni mercati "storici" affrontano oggi crisi drammatiche e dai risvolti imprevedibili (Libia, Egitto) e che i rapporti tra le imprese italiane e i mercati più stimolanti (e spesso meno conosciuti) del quadrante Africa-Medio Oriente sono ancora, per lo più, fragili.

Una scommessa su 4 filoni operativi: lavorare a partnership tecnologiche con Israele; guardare agli investimenti in infrastrutture in Tunisia (che può essere anche una "testa di ponte" verso il sud); favorire il business con l'Iran e stringere un network con le Camere di Commercio dell'Africa sub-sahariana, per superare problemi e creare le condizioni per investire.

«C'isono, ad esempio - spiega - molti settori su cui la Tunisia - mercato piccolo a forte "trazione" francese, ma per cui l'Italia è il 2° partner dopo Parigi - può essere un'opportunità. Il Paese sta molto investendo su infrastrutture (Tlc e non solo), ma anche

energie rinnovabili e sostenibilità ambientale. Tutti campi in cui l'Italia ha tecnologie e competenze importanti».

Poi lo sguardo sul Medio Oriente.

«È certamente importante - aggiunge **Ottati** - mettere a disposizione dei nostri associati strumenti e procedure sia per favorire l'incontro con partners iraniani e avviare forme di business con quel Paese, sia favorire la soluzione di problemi "pratici" con una controparte che sta uscendo con gradualità da un periodo di isolamento

QUATTRO FILONI

Oltre a partnership con Tel Aviv, la prospettiva è facilitare investimenti in Tunisia, e ampliare il business con l'Iran e l'Africa sub-sahariana

to internazionale e di sanzioni. A partire dai problemi sui pagamenti. Mentre ritengo essenziale che creino piattaforme di raccordo tra la tecnologia e il livello di competenza dell'*Internet of things*, per esempio, raggiunto da centri ricerche e start up israeliane e che possono essere adattati a realtà di piccola taglia come le nostre Pmi».

Infine, l'Africa sub-sahariana. «Dalla Nigeria, all'Angola, dal Ghana al Sud Africa - ha concluso **Ottati** - ci sono Paesi che stanno avendo Pil importanti, in cui l'Italia può ricavarci fette di mercati di "nicchia" importanti, oltre l'oil & gas. Qui, più che su altre autorità, è necessario creare un network operativo con le Camere di Commercio, in grado di mettere in contatto con partners locali e aiutare nel disbrigo di pratiche e adempimenti».

L. Ca.

