

Emirati Arabi, il business abita qui Per le aziende nuove opportunità

Giovanni Bozzetti (Efg Consulting): «Alta considerazione delle realtà produttive lombarde»

di **Francesco Pellegatta**
MILANO

«La parola **“impossibile”** non è nel vocabolario degli Emirati Arabi Uniti, il nuovo centro mondiale del business». Ne è sicuro **Giovanni Bozzetti**, 53 anni, presidente di **Efg Consulting**, ex assessore del comune di Milano e di Regione Lombardia, che ha voluto raccontare le infinite possibilità offerte da questo ricco paese alle (apprezzatissime) aziende lombarde. Lo ha fatto in «Emirati: nulla è impossibile», appena pubblicato da Mondadori, vademecum per gli imprenditori e non solo, frutto della ventennale esperienza maturata da Bozzetti nei “giovani” Emirati Arabi, che quest’anno festeggeranno i cinquant’anni dalla fondazione, oltre a ospitare l’Expo. **Efg Consulting** rappresenta oggi il referente unico per l’Italia alla Camera di commercio di Dubai.

Bozzetti, gli Emirati sono una terra di possibilità per le imprese lombarde?

«Certo, parliamo di un paese dove il Governo locale offre grandi facilitazioni alle imprese che volessero aprire unità commerciali o logistiche. Ragionano nel lungo periodo, pensi che hanno programmi con vista sul 2171. Ma molto prima puntano a diventare il principale hub commerciale verso Medio Oriente, Africa e Sud-Est asiatico».

Cosa pensano della Lombardia?

«Hanno un’alta considerazione dei lombardi, sanno che la regione è il principale motore del nostro Paese. Ma in generale tutto il made in Italy è amato».

Quali i settori più apprezzati?

«Per quanto riguarda le imprese lom-



Giovanni Bozzetti con il Console degli Emirati Arabi Uniti a Milano, Noora Mohammed A. Juma

VADEMECUM

«Non serve il mordi e fuggi ma serietà e professionalità. Nel mio libro spiego cosa occorre per fare affari in questo Paese che guarda lontano»

barde, la moda, il food, l’agri-tech, la componentistica elettronica e l’oil&gas. Ma penso anche a tutto il comparto degli arredi e dei materiali per le costruzioni».

Vuole sfatare qualche pregiudizio sugli Emirati Arabi?

«I falsi miti sono moltissimi. Qualcuno dice che non è sicuro, che si devono nascondere le croci, che si parla solo

arabo, o che non si possono portare manager donne. In realtà parliamo di un luogo molto tollerante, il cui primo obiettivo è creare benessere. Affinché il proprio business abbia successo in un paese straniero una delle chiavi è conoscerne la cultura, le leggi e le regole commerciali. Oltre al galateo: nel mio libro parlo anche di come ci si deve comportare durante gli incontri, ufficiali e informali».

Quali sono i fattori del successo di un’azienda negli Emirati?

«Recarsi di persona sul luogo e rimanere, anche solo con un distaccamento: il mordi-e-fuggi non funziona. E poi dimostrare professionalità e serietà nelle interlocuzioni. Qui la parola data vale forse più di un contratto scritto e non va mai rimangiata».

© RIPRODUZIONE RISERVATA