

INTERVISTA Negli Emirati apprezzano gli imprenditori italiani ma bisogna evitare il mordi-e-fuggi, spiega Bozzetti (Dubai Chamber of Commerce) Opportunità per molti comparti. I settori in ritardo? Sanità e formazione

Vedi Dubai e investi

di Manuel Follis

Vent'anni fa nessuno parlava di Dubai o Emirati Arabi. Mentre oggi il paese mediorientale è all'ottavo posto per le esportazioni italiane e al decimo per investimenti. «L'Italia gode di una credibilità particolare, vengono apprezzati il nostro modo di interpretare i rapporti interpersonali e la qualità dei nostri prodotti», spiega a *MF-Milano Finanza* Giovanni Bozzetti, presidente di *Efg Consulting*, referente della Dubai Chamber of Commerce e autore del libro «Emirati: nulla è impossibile. Guida al nuovo centro mondiale del business», che verrà tradotto in inglese e distribuito anche all'interno dell'Expo di Dubai.



Giovanni Bozzetti
Efg Consulting

Domanda. Cosa è cambiato nei rapporti industriali tra Italia e Emirati negli ultimi anni?

Risposta. Cresce la stima per l'Italia paese con il quale ci sono alcune similitudini: il pilastro fondamentale della vita sociale è la famiglia, e quello della vita economica è la piccola media impresa a gestione familiare. Conta molto instaurare un rapporto umano con gli imprenditori e questo agli italiani viene facile. La relazione è quasi prioritaria rispetto al business.

D. Effetto "Made in Italy"?

R. Certo, è uno dei nostri cavalli di battaglia: i nostri prodotti sono efficienti ma anche eleganti e questo fa sì che spesso a Dubai sono disposti a pagare un premio per i prodotti italiani. Stimolo una propensione marginale all'acquisto del 30% in

più.

D. I dati confermano questa crescita?

R. L'ultimo rapporto Simest, vede il mercato degli Emirati all'ottavo posto per esportazione e decimo per investimenti, mentre solo 20 anni fa nessuno conosceva o nemmeno nominava Dubai.

D. Quali sono le opportunità concrete per le aziende italiane?

R. Assolutamente sì. Intanto c'è ancora spazio per le tre F, ossia Fashion, Forniture e Food. Sul fashion c'è concorrenza internazionale ma c'è ancora spazio di crescita per i cosiddetti second-level-brands e per il settore gioielli.

D. Altri settori in espansione?

R. L'esigenza di soluzioni agri-tech e food è esplosa dopo il Covid. A Dubai puntano ad accorciare la catena di approvvigionamento. Il settore oil-and-gas resta un mercato importante di riferimento ma è in grande crescita anche la sanità, perché c'è la volontà di trasformare il paese in un polo sanitario. In passato pagavano i cittadini per farsi curare ovunque nel mondo. Ora invece stanno sviluppando joint venture con cliniche e ospedali di fama internazionale.

D. La lista è lunga.

R. Eccome, c'è ricerca di prodotti nella meccanica di precisione, nel settore security. Poi c'è tutto il comparto dei materiali di costruzione. A Dubai le aziende realizzano lo scheletro del palazzo, che poi va riempito: facciate esterne, impianti

idraulici ed elettrici, forniture, parquet, intonaci, ma anche cavi e tecnologia. Il real estate negli Emirati è in espansione e fa da traino a questa filiera.

D. All'Expo si parlerà molto di sostenibilità.

R. Anche i settori energy ed environment, quindi sostenibilità ambientale ed economia circolare prevedono investimenti. In generale, Dubai sta diventando uno dei nuovi centri mondiali del business.

D. Addirittura?

R. Dopo il primo lockdown negli Emirati non hanno più chiuso, pur mantenendo misure di sicurezza e così miliardari da tutto il mondo si sono trasferiti a Dubai per lavorare. Russi, britannici, indiani, manager e imprenditori dal Middle East. Tutti capitali che confluiscono nel Paese. Molti poi hanno iniziato a investire nel real estate, che infatti sta vivendo un boom. Altri hanno aperto filiali. E così Dubai è finita sotto i riflettori.

D. Quali italiani si stanno muovendo meglio?

R. Ha successo chi capisce che non si tratta di un mercato mordi e fuggi, ma sul quale investire e nel quale garantire presenza. Ha senso dar vita a realtà operative locali, sia che si operi nel trading, sia che si tratti di business manifatturieri, come ad esempio ha fatto Mapei.

D. Glielo richiedo, chi ha sfruttato queste opportunità finora?

R. Molte aziende del settore oil-and-gas, o aziende nel segmento Forniture. Chi invece sta perdendo un treno è il mondo della sanità, a Dubai c'è solo il gruppo San Donato. E' anche vero che in Italia molte strutture di eccellenza sono a controllo pubblico, che è lento nel prendere decisioni imprenditoriali. Mi sarei aspettato maggiore presenza anche nel campo dell'educazione/formazione.

negli Emirati, ma da qui l'esportazione non ha più costi, a parte alcol, maiale e tabacco. Non solo ma fatta eccezione per i settori strategici, le nuove leggi consentono di essere proprietari al 100% di un'azienda locale. (riproduzione riservata)

D. Cioè?

R. Produciamo prodotti di qualità e abbiamo scuole eccellenti, ma non ci preoccupiamo di esportare i nostri modelli. Le faccio un esempio banale, a Dubai ci sono scuole di tutti i paesi ma non c'è la scuola italiana. E questo nonostante i rapporti come dicevo siano ottimi e ci siano molti italiani negli Emirati.

D. Quali sono i nostri principali competitor?

R. In primis il mondo anglosassone, mi riferisco anche ad Australia e Nuova Zelanda, più che gli Usa. I francesi nel settore energia e ambiente. Spagnoli e turchi nel Forniture, i tedeschi nella meccanica.

D. Cosa potrebbe cambiare l'Expo a Dubai e la presenza del Padiglione Italia all'esposizione?

R. Credo possa essere un turning point. Potrebbe essere un'occasione di rilancio della nostra economia e del Made in Italy. E' il primo evento mondiale post pandemico e sarà una vetrina sul mondo. Sarà un Expo molto votato al business. Può essere una grande occasione a patto che gli imprenditori non lo vivano come un grande happening del tipo: vado, stringo qualche mano, distribuisco i biglietti da visita e poi scappo. Chi vuole investire negli Emirati deve dare continuità. Peraltro si tratta di un investimento strategico.

D. Perché?

R. Gli Emirati non sono interessati solo per quello che rappresenta il loro mercato interno, che pure ha alti tassi di spesa, ma rappresentano anche un hub commerciale verso gli altri paesi del Middle East, del Sud East asiatico e delle ex repubbliche sovietiche. In virtù di 42 accordi bilaterali è possibile ri-esportare in questi paesi senza pagare dazi. C'è una tassa del 5% flat per l'ingresso

