

In pratica

Guida galattica per startupper

millionaire

STREET FOOD
la nuova tendenza
è gourmet

**FRANCHISING
DI MODA**
ECCO NUOVE IDEE

**CANAPA
(SATIVA)**
Il boom
della nuova
coltivazione

**DA ZERO
A MILIONARI**
Come hanno fatto
**Dal Ceo
di Google
all'autrice di
Harry Potter**

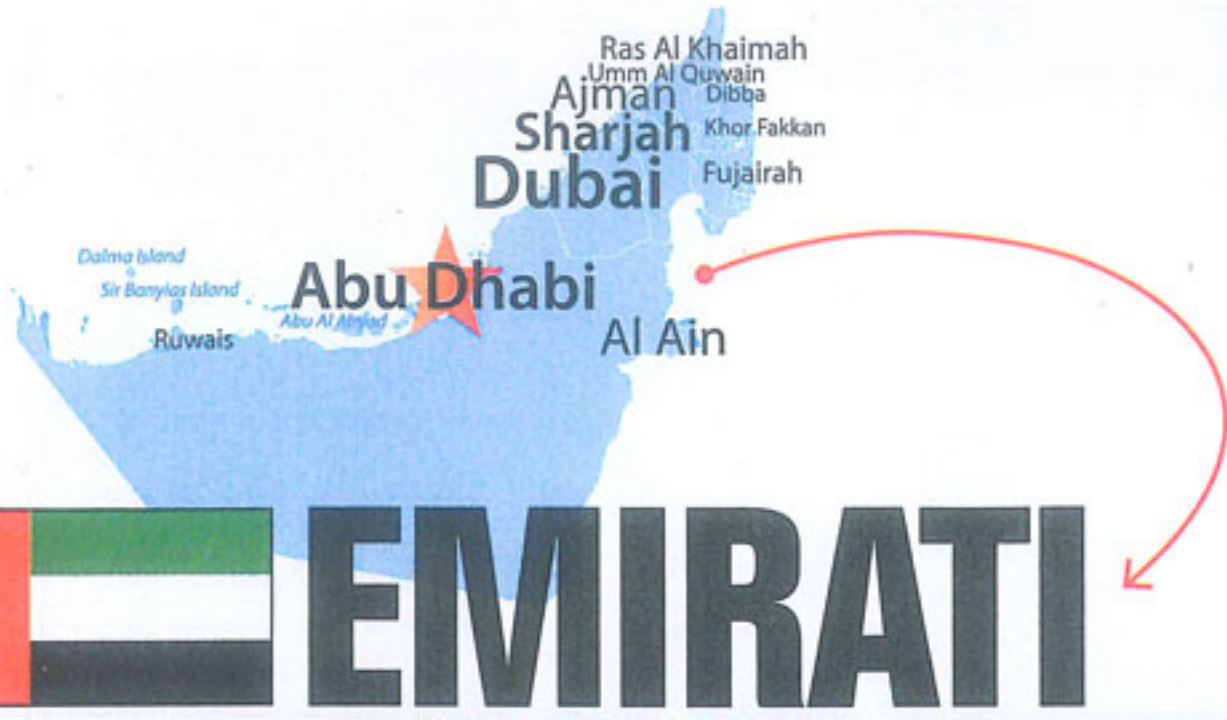
**PRENDO UNA
SPIAGGIA
E FACCIAMO IMPRESA**

Web marketing
**PROMUOVI
TE STESSO SU
INSTAGRAM E
FACEBOOK**

DUBAI
PARLA ITALIANO

**MIGLIAIA DI ITALIANI SI
SONO GIÀ TRASFERITI.
I MOTIVI? ESTATE
TUTTO L'ANNO,
EFFICIENZA, STIPENDI
DA FAVOLA (PER CHI
È SPECIALIZZATO).
STORIE DI SUCCESSO**





EMIRATI

l'esperto

TUTTI PAZZI PER FOOD E FASHION ITALIANI



Giovanni Bozzetti è referente per l'Italia della Camera di commercio di Abu Dhabi e presidente di EFG Consulting, società per l'internazionalizzazione d'impresa (www.giovanibozzetti.it).

Qual è la situazione economica attuale degli Emirati?
«L'appuntamento Expo 2020 Dubai (<http://expo2020dubai.ae>) ha portato ulteriore sviluppo: ad Abu Dhabi sono in costruzione 300 hotel, a Dubai 120. Il tutto in una nazione che viaggia al ritmo di un Pil del 3,4%. È bene sottolineare poi che la maggior

parte dell'economia locale ora è svincolata dal petrolio, perché l'obiettivo governativo intende far diventare gli Emirati un centro d'attrazione per tutti i mercati medioorientali, in aggiunta a molti di quelli africani e asiatici». **Come è stato possibile raggiungere questi risultati?**
«Diversi Paesi hanno diretto

qui i propri investimenti dopo le agitazioni della Primavera araba del 2010-11, a discapito delle nazioni toccate dai movimenti di protesta. Ma va evidenziato che le iniziative sono state avvantaggiate anche da un atteggiamento di apertura per gli investitori stranieri adottato dagli Emirati». **I principali vantaggi per chi investe**

in loco? «Quello più evidente è l'assenza di imposte sui redditi, aziendali e personali. Inoltre i costi per l'energia e il lavoro sono bassi. Chi opera nelle *free zone* (zone economiche speciali a bassa tassazione, ndr) può contare su facilitazioni in fatto di importi sugli affitti, Visti per collaboratori, accesso a infrastrutture logistiche...

Tutte agevolazioni rivolte anche alle Pmi. La stabilità politica poi è molto gradita da chi fa affari sul posto». **Ottenere un Visto per fare impresa: una mission impossible?**
«Le operazioni sono semplici e i costi più che accessibili: la

durata è di tre anni. Per ottenere i permessi vanno eseguite anche visite mediche e chi si trasferisce sul posto dovrà sottoscrivere un'assicurazione sanitaria privata. Le aziende attive al di fuori delle *free zone* devono avere un partner locale». **I settori più attivi?** «In aggiunta al turismo, l'immobiliare è in

risalita dopo lo scoppio della bolla del 2012: una crescita dovuta anche all'aumento della popolazione residente. Sul posto poi si stanno insediando molte aziende straniere, attratte dalle agevolazioni all'impresa, che sottraggono al Far East l'ultima fase della lavorazione manifatturiera e si avvantaggiano della posizione

geografica di crocevia degli Emirati. Questa strategia è facilitata anche dall'assenza di dazi nei confronti degli esportatori». **Ci sono chance per i piccoli imprenditori italiani?** «Le "tre F italiane" (*fashion, furniture, food*, cioè moda, arredamento e alimentari, ndr) danno buone opportunità. Anche i marchi

di abbigliamento di seconda grandezza, in aggiunta a quelli di lusso, sono apprezzati, purché si tratti di prodotti di qualità e buona fattura. Le piccole aziende artigiane italiane che producono mobili potranno fare buoni affari. La cucina di casa nostra è molto rinomata, ma va sottolineato che sul posto è già agguerrita una

concorrenza radicata da parte di nomi blasonati e famosi». **Quali le avvertenze?** «La location di attività è critica per la riuscita dell'iniziativa, lo stesso va detto per il rapporto qualità/prezzo. Inoltre è fondamentale la costruzione di rapporti personali con gli operatori emiratini, che però, essendo basata sulla fiducia,

richiede circa un anno di tempo». **I passi falsi da evitare?** «I locali preferiscono ricevere materiale informativo su carta, anziché in digitale. Diversi italiani però credono che una traduzione eseguita con Google Translator sia sufficiente: niente di più

sbagliato. I locali si aspettano risposte rapide, ma anche pazienza per la lentezza delle loro decisioni. Importante poi mantenere la parola data, che per gli emiratini vale come un contratto scritto, e dimostrarsi flessibili verso la richiesta di modifiche». **Gli emirati sono sette: dove**

puntare per fare impresa? «Il più attivo è Abu Dhabi, ma la sua ricchezza deriva per oltre l'80% dal petrolio. Dubai invece è più concentrata su attività non produttive. Sharja sta crescendo a buon ritmo e attira molti investimenti dedicati a farla diventare un polo specializzato nel settore ospedaliero».