

Nicola Lener: Italia ed Emirati Arabi Uniti lavorano insieme per affrontare la pandemia e rafforzare la partnership

Nicola Lener dal 1° ottobre 2019 è Ambasciatore d'Italia negli Emirati Arabi Uniti. Nel corso della sua carriera diplomatica ha occupato il ruolo di Capo dell'Ufficio economico-commerciale dell'Ambasciata a Lima, in Perù, e ad Amman, in Giordania. Dal 2006 è stato Console Generale a Casablanca, in Marocco, e dal 2010 Vice Ambasciatore a Ottawa, in Canada. A Roma ha lavorato presso la Direzione Generale per gli Italiani all'Estero e le Politiche Migratorie e la Direzione Generale per la Promozione del Sistema Paese, di cui è stato anche Vice Direttore Generale.

Ambasciatore, Lei è recentemente stato nominato Capo Missione negli Emirati Arabi Uniti. Che situazione ha trovato al suo arrivo, dal punto di vista delle relazioni economiche con l'Italia?

Anche grazie al lavoro dei miei predecessori, ho trovato un quadro particolarmente interessante, con un interscambio di circa 5 miliardi di euro negli ultimi anni ed un avanzo commerciale di quasi 4 miliardi di euro. Gli Emirati rappresentano così poco meno del 10% del saldo commerciale complessivo italiano. Questo naturalmente fino agli stravolgimenti causati dalla pandemia, che speriamo vengano gradualmente riassorbiti.

Un *game changer* in positivo nelle nostre relazioni economiche è stato l'ingresso di ENI che, tra fine 2018 e inizio 2019, ha chiuso contratti sostanziosi con ADNOC, l'omologo ente di Abu Dhabi, che le offrono una posizione molto vantaggiosa sia per quanto riguarda l'*upstream* (esplorazione e sfruttamento dei giacimenti offshore), che il *downstream*, avendo acquisito il 20% di ADNOC Refinery e partecipando al 20% nella nuova società per la commercializzazione dei derivati del petrolio emiratino. Questa interazione strategica assume un valore speciale nei rapporti bilaterali, che va al di là delle due compagnie e coinvolge le relazioni complessive tra i due Paesi.

EXPO2020, per ora spostato 2021-22, rappresenterà un ulteriore volano: un evento globale per mostrare la nostra capacità di innovare, oltre che un'occasione per consolidare i rapporti economici con gli Emirati, soprattutto nei settori ad alta intensità tecnologica.

Lei è a lungo stato in servizio presso la Direzione Generale per la Promozione del Sistema Paese della Farnesina. Come si tradurrà la Sua conoscenza dei processi di internazionalizzazione del sistema economico italiano nel nuovo incarico?

In questo Paese trovo tante dimensioni che ho in qualche modo già affrontato alla Farnesina, per quanto riguarda il sostegno ai progetti di internazionalizzazione delle aziende italiane in questo mercato, l'attrazione degli investimenti emiratini in Italia e la preparazione della partecipazione italiana ad EXPO2020, in stretto raccordo con il Commissariato Generale che sta realizzando il nostro Padiglione. Occorre comunque sottolineare che gli EAU sono un Paese altamente

competitivo, in quanto le aziende e le autorità emiratine, disponendo di risorse significative, cercano il meglio di quanto il mondo possa offrire: i nostri imprenditori devono quindi prepararsi alla sfida di presentare proposte di qualità, competitive sui costi e con un alto tasso di innovazione, cercando sempre più di fare sistema con le istituzioni, dall'Ambasciata al Consolato Generale, agli Uffici dell'Agenzia ICE e di SACE/SIMEST. In un contesto caratterizzato dalla presenza di concorrenti da tutto il mondo, dobbiamo competere infatti a livello di Sistema Paese e non di singole aziende.

Il 2019 è stato un anno che ha visto diverse missioni guidate da membri del governo italiano, tra cui il Presidente del Consiglio Conte, giungere negli Emirati. Qual è il suo bilancio delle relazioni politiche tra i due Paesi e quali implicazioni ci saranno per la cooperazione economica?

Tra la fine del 2018 e l'inizio del 2019 il Presidente del Consiglio è stato per ben due volte ad Abu Dhabi, in un caso proprio per presenziare alla conclusione dei contratti dell'ENI. Ricordo anche che nell'aprile 2019 si è svolta la missione di sistema guidata dall'allora Ministro dello Sviluppo Economico Di Maio, mentre diverse visite sono state effettuate dal Sottosegretario agli Esteri Di Stefano. Ma l'interlocuzione tra i membri di governo tra i due Paesi è strettissima: pensi che solo nelle ultime settimane, in piena emergenza da Covid-19, ci sono stati colloqui telefonici tra i Ministri Di Maio, Franceschini, Speranza, Lamorgese, Azzolina ed i propri omologhi, oltre ad una conversazione tra il Presidente Conte ed il Principe Ereditario di Abu Dhabi, Mohammed bin Zayed. Gli interessi che condividiamo con gli EAU, che sono un attore con una presenza crescente nella regione, portano a una consultazione politica bilaterale continua su vari scenari, come il Golfo, la Libia o lo Yemen. Mantenere una relazione costante e soddisfacente come ora è nel nostro interesse strategico.

È inevitabile dover affrontare la questione Covid-19. Quale pensa sarà il futuro dell'economia italiana e dell'andamento degli investimenti esteri una volta che il Paese sarà uscito dalla pandemia?

Gli EAU sono stati colpiti da un doppio shock. Oltre la pandemia si è aggiunto lo shock petrolifero, dovuto a un crollo della domanda e a contrasti composti nell'ambito dell'OPEC+ tra Arabia Saudita e Russia. Inutile dire che si risente della depressione dei prezzi del greggio, figlia dell'evidente eccesso di offerta, ma si confida che sia un crollo temporaneo. Gli Emirati stanno lavorando per diversificare la produzione energetica, dato che in futuro i prezzi petroliferi seguiranno a scendere, con investimenti in rinnovabili e estraendo il maggior valore aggiunto possibile, come attraverso l'accordo con ENI, dalle importanti riserve di petrolio e gas. Tutti servizi sono stati colpiti, anche in un Paese florido come gli EAU, in particolar modo il turismo, il settore immobiliare e l'aviazione civile.

Per gli investitori emiratini l'Italia rimane comunque un Paese attrattivo, per la qualità delle sue imprese, per il livello della sua ingegneria e della sua tecnologia, per la capacità di saper coniugare funzionalità e bellezza, per la creatività dei suoi talenti: la notizia dei giorni scorsi dell'acquisto dell'azienda di biciclette Colnago da parte del fondo Chimera Investments di Abu Dhabi, come anche il recente acquisto di Cavalli da parte di Damac di Dubai, non fanno che confermare il diffusissimo apprezzamento che si ha qui per la nostra qualità. Per il nostro sistema la sfida è ora di affiancare a queste operazioni M&A un numero crescente di investimenti *greenfield* e *brownfield*, ma per raggiungere questo obiettivo occorre rilanciare il processo di riforme per migliorare il clima

per gli investitori nel nostro Paese, come il Presidente del Consiglio ha annunciato nelle scorse settimane.

Dubai è uno dei maggiori centri economici e finanziari del Medio Oriente. Nonostante ciò, e a dispetto delle solide relazioni commerciali con Roma, gli investimenti in Italia da parte emiratina sono molto ridotti. A cosa pensa sia dovuto questo fatto e cosa può fare la nostra rete diplomatica per correggere questo trend?

Ci sono stati investimenti emiratini poco fortunati negli ultimi anni (penso in particolare a quello di Etihad in Alitalia), ma come ho detto l'interesse per il nostro Paese resta forte. Il ruolo della rete diplomatica, affiancata dalla rete dei desk ICE per l'attrazione degli investimenti, è quello di tenere il contatto sia con i grandi investitori istituzionali (come i fondi sovrani Adia e Mubadala), sia con tutti gli altri potenziali investitori, valorizzando i punti di forza del nostro Paese e approfondendo la conoscenza delle rispettive strategie di investimento. Tale ruolo integra quello svolto in Italia dal Comitato attrazione investimenti esteri presieduto dal MISE, che funge da *one-stop shop* governativo per i grandi investitori e da centro di elaborazione di proposte per migliorare l'ambiente per gli investimenti.

Cosa pensa possa convincere un imprenditore straniero, in particolare uno emiratino, a investire in Italia? Ci sono precise esigenze e desideri che l'Italia può soddisfare per migliorare la sua capacità di attrazione dei capitali esteri?

Anche se molto si gioca sul piano dei rapporti di fiducia personali e delle concrete opportunità di investimento, le regole possono fare la differenza. L'investitore emiratino è infatti abituato a un *business environment* molto favorevole e snello e si aspetta di trovare un contesto analogo all'estero, con burocrazie al servizio delle imprese e un contesto di norme chiare, certe, stabili nel tempo. E possibilmente in numero ridotto.

Il sistema di internazionalizzazione e promozione del Sistema Paese è stato riorganizzato per rafforzare il ruolo di coordinamento del Ministero degli Esteri. Pensa che ciò migliorerà i risultati della nostra diplomazia economica, soprattutto per quanto riguarda l'attrazione degli investimenti esteri in Italia?

Sicuramente è una riforma epocale per il sostegno alle nostre aziende sui mercati esteri. La finalità principale è quella di semplificare il rapporto tra aziende e istituzioni portando alla Farnesina sia l'attività di internazionalizzazione che quella commerciale ad essa connessa, come la posizione italiana nei negoziati commerciali, ormai gestiti dall'Unione Europea o l'eliminazione barriere non tariffarie che spesso colpiscono i nostri prodotti. È inoltre importante che queste due competenze siano raccordate con la definizione degli interessi di politica estera dell'Italia. Il senso complessivo dell'operazione è infatti quello di coniugare la semplificazione del rapporto aziende-governo con la tutela degli interessi nazionali e della sicurezza economica dell'Italia. Siamo attualmente in una fase di transizione, ma so che i colleghi alla Farnesina stanno lavorando a pieno ritmo anche durante l'attuale emergenza sanitaria. Sono certo che le aziende sentiranno i benefici di questa nuova architettura istituzionale una volta entrata a regime.

Pensa che, al netto della riorganizzazione, la diplomazia economica possa o debba appoggiarsi maggiormente e quindi attribuire maggior importanza e fondi al sistema camerale e ai desk ICE, in quanto strutture più vicine alle comunità imprenditoriali all'estero?

La riforma ha portato l'ICE sotto l'unica vigilanza della Farnesina che ogni anno assegna i fondi per l'attività promozionale, stabilendo gli obiettivi che si dovranno perseguire e le modalità con cui farlo. Il fatto che vi sia un'unica amministrazione rende l'elaborazione dei progetti dell'ICE molto più semplice e rapida. Con l'ICE stiamo elaborando un piano di attività per rilanciare la presenza italiana dopo la pandemia: c'è stata un'interruzione parziale dei flussi commerciali a cui porre rapidamente rimedio, visto che gli Emirati sono un Paese prioritario nella strategia del governo, data la sua importanza nella nostra proiezione commerciale complessiva.

Nel 2017, Investor Visa Italy ha avuto l'onore di ospitarla in occasione del convegno sulle nuove misure di attrazione degli investimenti esteri. Nel suo intervento ha sottolineato l'importanza della comunicazione, sia essa quella istituzionale o meno. Nel corso degli anni, parlando con i funzionari delle Camere di Commercio all'estero, è evidente una mancanza di consapevolezza presso le comunità imprenditoriali straniere delle possibilità di investimento in Italia e delle misure quali il visto per investitori. Pensa dipenda da ciò lo scarso impatto di una misura sulla carta fondamentale per competere sul mercato internazionale?

Guardando gli Emirati, non credo che lo scarso successo del visto per investitori sia imputabile a una mancanza di comunicazione, penso sia la complessità della regolamentazione ad averne limitato la capacità di attrazione. Fermo restando ciò, negli Emirati i cittadini non soggetti a visto Schengen sono il 10% della popolazione, ma grande è la presenza di comunità indiane, pakistane o di altri paesi soggetti a visto. In generale l'imprenditore emiratino viene a fare affari in Italia senza bisogno del visto, ma credo che se avesse interesse a permanere con un visto di lungo soggiorno in Italia probabilmente troverebbe più interessante il visto per residenza elettiva, dimostrando di possedere risorse economiche adeguate. La semplicità della procedura fa la differenza. Quanto ai potenziali investitori di altri Paesi qui residenti, il visto pluriennale per affari con ingressi multipli rimane il strumento prediletto.

La logica sottostante all'adozione di un visto per investitori prevedeva anche un "superamento" del visto per start-uppers per favorire una maggiore internazionalizzazione delle start up e delle piccole e medie imprese italiane. Pensa che siano gli investitori esteri a non vedere di buon occhio questo segmento del mercato italiano oppure siano le imprese italiane ad essere poco propense ad accogliere capitali esteri? Le ambasciate che ruolo possono giocare nella promozione di queste particolari realtà?

Per quanto riguarda le start-up vale discorso fatto in precedenza: abbiamo gli strumenti per attrarre gli investitori nel nostro paese. In generale, il settore è di grande interesse e vi è un'ampia presenza di fondi di venture capital, di incubatori e di strumenti pubblici per sostenerlo, con la possibilità di impiantare collaborazioni di rilievo. Noi stessi stiamo programmando un ciclo di incontri sull'innovazione visto che qui ci sono risorse, capacità di governance e talenti per instaurare partenariati con start up e aziende italiane in una logica bilaterale. Non credo che sotto questo profilo ci sia un problema di visti.

Il visto è anche stato pensato per raccogliere donazioni di mecenati a favore delle istituzioni culturali e scientifiche italiane. In questo caso, nonostante l'ottima fama di cui gode il patrimonio culturale italiano nel mondo, non si sono ottenuti risultati apprezzabili. Oltre all'impegno delle ambasciate nel promuovere all'estero la cultura italiana *tout court* cosa potrebbe incentivare i mecenati stranieri a investire nella cultura italiana?

Se l'arrivo di ENI è stato un *game changer* economico per il Sistema Paese, lo stesso vale in ambito culturale per la recente apertura dell'Istituto Italiano di Cultura ad Abu Dhabi, il primo dell'area GCC. L'obiettivo è rispondere alla domanda di cultura che proviene dagli ambienti emiratini che amano il nostro modo di vivere, che fanno turismo e acquistano proprietà immobiliari ad uso privato in Italia. Il nostro obiettivo è quello di promuovere la cultura italiana ma anche il dialogo culturale e religioso, per il quale vi è qui grande sensibilità. Abbiamo inoltre riscontrato grande interesse ad investire in progetti culturali di qualità, attraverso partenariati con le nostre istituzioni culturali meglio strutturate in questo senso.

Anche le agevolazioni fiscali offerte a chi trasferisce la propria residenza fiscale in Italia sono spesso considerate insufficienti, visto che i potenziali investitori possono godere di tassazioni sull'impresa almeno altrettanto favorevoli nel proprio Paese. Pensa che questi strumenti fiscali possano comunque rappresentare un fattore di attrazione per gli investimenti esteri, oppure vadano ripensati in un contesto più ampio, dove il business venga agevolato e incentivato e solo in ultima battuta detassato?

Con gli emiratini è difficile competere utilizzando le agevolazioni fiscali, visto che qui il livello di tassazione è bassissimo. Come ho detto, credo invece che sia essenziale puntare su una radicale semplificazione nella elaborazione delle regole e nella loro applicazione.