

Mauro Marzocchi, segretario generale CCIE di Dubai, su investimenti e scambi commerciali Italia-EAU

Mauro Marzocchi è il segretario generale della Camera di Industria e Commercio Italiana negli Emirati Arabi Uniti, nata nel 1999 con l'accordo di programma Regione Piemonte-ICE-CNA. Dieci anni dopo è arrivato il riconoscimento come Camera di Commercio Italiana all'Estero (CCIE).

Dopo quasi un ventennio di attività, quali sono i principali obiettivi raggiunti?

Dal 2009, anno di riconoscimento come Camera di Commercio Italiana all'estero, siamo stati in grado di assistere oltre diecimila aziende italiane, per la maggior parte piccole e medie imprese, anche se non sono mancati i progetti che hanno coinvolto grandy players del nostro Paese (Pininfarina e Casagrande solo nel 2017, per fare due esempi). A partire dallo scorso anno, la Camera ha iniziato a concentrarsi anche sulle realtà italiane già presenti negli Emirati Arabi Uniti, con la costituzione di Club Italia che, ad oggi, vede già 50 aziende iscritte: grazie al progetto, la Camera ha potuto entrare in contatto con diverse aziende italiane la cui esistenza negli EAU non era sempre nota. Club Italia, e la Camera di Commercio in generale, si mette a disposizione delle aziende italiane in loco, aiutandole ad instaurare nuovi rapporti commerciali o supportandole in ogni tipo di esigenza: ne è un esempio fondamentale l'incontro che la CCIE Dubai ha svolto insieme ad Ariston presso la sede di ESMA, l'Ente Governativo emiratino responsabile della Standardizzazione e Metrologia. Possiamo quindi dire che la nostra Camera rappresenta un fondamentale punto di riferimento, sia per le PMI italiane che vogliono approcciare e trovare il loro spazio nel competitivo mercato degli EAU, ma anche per le aziende italiane già presenti in loco.

Gli Emirati hanno conosciuto uno sviluppo economico, sia commerciale che finanziario, di enormi proporzioni. In questo processo di crescita quando è iniziato, o quando è esploso, l'interesse italiano per gli Emirati? Quali principali settori e quale futuro potranno avere gli investimenti negli Emirati?

Possiamo dire che l'Italia ha cominciato ad aprirsi verso il mercato emiratino a partire dal 1998, anno in cui l'export italiano verso gli EAU ha superato il milione e quattrocentomila euro; il trend è sempre stato positivo, tranne che nel triennio 2009-2011 in cui, a causa della crisi, i valori dell'export hanno registrato una diminuzione di circa il 29% rispetto al 2008. Ad oggi, secondo gli ultimi dati ISTAT (dicembre 2017) l'export italiano ha ripreso a crescere, e ha chiuso il 2017 con un valore di oltre 5 milioni. Per quanto concerne i singoli settori, gli Emirati Arabi Uniti si confermano una destinazione per le eccellenze italiane del settore casa, food&beverage ed abbigliamento; rispetto agli anni passati la composizione dell'export italiano verso gli EAU si è modificata dal

momento che il settore della gioiellera per molti anni primario per le esportazioni italiane ha lasciato il passo a macchinari e strumentazioni, registrando ormai da diverso tempo valori di esportazioni negativi. Per il futuro, tutto fa pensare che i settori primari del made In Italy continueranno ad essere trainanti per l'interscambio commerciale tra i due Paesi, senza però dimenticare che l'Esposizione Universale in arrivo a Dubai nel 2020 consentirà ad altre eccellenze italiane provenienti da diversi ambiti di trovare uno spazio. Nello specifico, basti pensare alle energie alternative ed ai servizi correlati, come al settore dell'hospitality.

Negli ultimi anni gli EAU hanno manifestato un crescente interesse per le opportunità di investimento offerte dal nostro Paese. Tra le operazioni più importanti ricordiamo Etihad Airways che ha acquisito il controllo del 49% di Alitalia; il fondo di investimento Mubadala che ha acquisito il controllo di Piaggio Aero; l'emiratino Hamed Al Ahmed che ha acquisito il controllo del complesso turistico-congressuale di Perla Ionica (Acireale). Al di là delle grandi operazioni, a suo parere, il segmento degli investitori privati manifesta interesse nei confronti delle opportunità di investimento in Italia? Nel caso affermativo, quali sembrano essere i settori privilegiati?

Gli operatori emiratini hanno un legame speciale con l'Italia e questo viene dimostrato dai dati dell'esportazione del nostro Paese negli EAU. Storicamente i settori privati con imprese di dimensioni medie-piccole che hanno attratto gli investitori emiratini, in ordine cronologico, sono certamente la Gioielleria, in particolare nel distretto valenzano dalla fine degli anni 90. Hanno seguito e stanno seguendo settori eterogenei, in cui la matrice unica è l'innovazione tecnologica, grande asset delle imprese italiane. Gli ultimi anni hanno visto anche alcuni investimenti nel settore Agro-Alimentare, che nascono fondamentalmente dalle relazioni di medio-lungo periodo fra il fornitore italiano e il distributore emiratino. Anche in questi mesi la Camera sta seguendo un investimento di una società emiratina in un oleificio del salernitano.

Il visto per investitori è una delle nuove misure che l'Italia ha adottato nel 2017 per attrarre investitori extra UE. A suo parere può costituire un incentivo importante anche per l'investitore/imprenditore emiratino medio?

Certamente può essere di interesse e, in base alla nostra esperienza, anche per investitori stranieri ma residenti negli EAU, che meglio conoscono queste procedure.

Una seconda misura è di natura fiscale: gli investitori stranieri che trasferiranno la residenza fiscale in Italia potranno concordare con l'Agenzia delle entrate una imposta forfettaria di 100mila euro/anno, per 15 anni, sui redditi prodotti all'estero. Questa imposta è ridotta a 25mila euro/anno per i redditi dei familiari al seguito dell'investitore. Il sistema fiscale degli EAU è estremamente favorevole alle imprese e agli imprenditori. È quindi possibile che le nuove previsioni in materia di agevolazioni fiscali ideate dallo Stato italiano per attirare capitali stranieri possano risultare appetibili a un investitore emiratino?

Certamente la complessità e il livello di tassazione non hanno certamente favorito gli investimenti stranieri in passato, e tanto più quelli emiratini non avvezzi a questi lacci e laccioli. Certo se parliamo di investimenti industriali propri e quindi non di entrata in società italiane esistenti, per gli emiratini è un poco più complicato, essendo relativamente recente lo sviluppo industriale del paese, a differenza della grande tradizione commerciale.

Per tornare alle Camere di Commercio all'estero: la loro azione prioritaria è fornire supporto al Made in Italy, all'internazionalizzazione delle imprese, soprattutto delle PMI. Quale potrà essere il loro ruolo da qui ai prossimi anni per sostenere anche le politiche di attrazione degli investimenti?

Per quanto riguarda l'analisi degli investimenti dagli Emirati Arabi Uniti verso l'Italia, il ruolo della Camera di Commercio risulta più delimitato rispetto all'ICE. Se questo ultimo, infatti, in collaborazione con Invitalia si occupa di attrarre investimenti esteri e delle grandi strategie di azioni ed interventi (dei giorni scorsi la presenza dell'Ufficio ICE Dubai all'Annual Investment Meeting di Dubai), la Camera lavora maggiormente con le PMI. A tal proposito, nel corso degli anni, abbiamo registrato un fenomeno positivo: diversi operatori e distributori locali, infatti, hanno acquisito quote delle società di fornitori con cui avevano rapporti lavorativi consolidati, andando ad incrementare (benché si tratti di piccoli interventi), da un lato, il flusso degli investimenti esteri verso il Bel Paese ma anche a facilitare gli scambi commerciali tra le due realtà.

Grazie