



€ 2,50
Giugno 2019

MF INTERNATIONAL

Quinta edizione

DUBAI & RIAD

NUOVE CAPITALI DEL BUSINESS

Il rendering del
padiglione Italia
al prossimo
Dubai Expo 2020

Classeditori

POWER 100
I nomi che contano
nelle relazioni con i
paesi del Golfo Persico

DOSSIER GRANDI LAVORI
2700 miliardi di
investimenti previsti
nell'oil & gas, energia,
trasporti, nuove città

RENDI I TUOI EVENTI ATTIMI INDIMENTICABILI



Attimi rende speciale qualunque evento
privato o business,
grazie alla sua meravigliosa location
e alla creatività e qualità della cucina
dello chef stellato **Heinz Beck**.
Un'esperienza unica per tutti.

Ci troviamo nella Food Hall
di **City Life Shopping District**
a Milano, Piazza 3 Torri

Per informazioni
attimi.milano@cremonini.com
+39 0248029431

operated by
**chef
express**
un Sorriso lungo un Viaggio


GRUPPO CREMONINI

ATTIMI
BY HEINZ BECK

I CONTENUTI

NEWS

- 6 Golfo Oggi**
 Personaggi, idee, progetti, numeri che stanno segnando l'attualità



Sultan Al Jaber

COVER STORY

- 12 Power 100**
 I nomi dei personaggi arabi e italiani che contano nel business e nelle relazioni bilaterali per fare affari con i paesi del Golfo

TESTIMONIAL

- 22 Qui Riad**
 La spesa sui progetti è ripartita. Luca Ferrari, ambasciatore in Arabia Saudita
- 23 Qui Abu Dhabi**
 La vision si allarga al non-oil. Liborio Stellino, ambasciatore negli Eau
- 24 Qui Doha**
 Si punta ai grandi progetti. Pasquale Salzano, ambasciatore in Qatar



- 25 Qui Kuwait City**
 A tutto petrolio. Giuseppe Scognamiglio, ambasciatore in Kuwait
- 26 Qui Mascate**
 Il segreto? Stabilità e sviluppo. Federica Favi, ambasciatrice in Oman
- 28 Qui Manama** Un hub per finanza e industria. Domenico Bellato, ambasciatore in Bahrein

OUTLOOK

- 30 Saudi Vision**
 Dai mega progetti urbani e industriali come Neom e Spark ai piani dell'Arabia Saudita per il prossimo decennio
 di Martina Mazzotti



Il rendering del padiglione Italia al prossimo Dubai Expo 2020

- 38 Dubai Next**
 I mega progetti di sviluppo si moltiplicano nella capitale del domani. Con alcune nuove idee di investimento
 di Madela Canepa e Castiglia Masella

DOSSIER GRANDI LAVORI



- 48 Ripresa in cantiere**
 Gli investimenti per ammodernare la filiera dell'oil&gas, per spingere l'economia sostenibile, l'hi-tech e promuovere la smart mobility dentro e fuori le città.
 di Francesca Bruni

- 49** Testimonianze di Claudio De Scalzi (Eni), Leonardo Blanda (Salini-Impregilo), Maurizio La Noce (Mubadala), Massimo Falcioni, (Eci), Sergio Iorio (Italmatch) e Riccardo Pasinetti (Lucchini RS)

- 58 Tra sole, vento e nucleare**
 Le energie rinnovabili e pulite saranno il business dei prossimi anni, negli Eau e in Arabia Saudita. I piani ci sono e alcuni sono già partiti
 di Pier paolo Albricci



Matteo Codazzi

BUSINESS

- 60 New Tech**
 Future world
 di Francesco Bisozzi
- 64 Food**
 Oltre il cacio
 di Franco Canevesio
- 68 Fashion & Luxury**
 Tra lusso e streetwear
 di Milena Bello



Mohammed Al Maktoum



- 72 Health**
 In corsia avanza un robot
 di Franco Canevesio
- 76 Shipping & Logistica**
 Sulla rotta della Seta
 di Nicola Capuzzo



GUIDA

- 78 Sistema Italia**
 Banche e Sace, la finanza scalda i motori
- 79 Sistema Italia**
 Parole di advisor
- 87 Voli**
 Più rotte per il Golfo
 di Francesco Bisozzi
- 90 Casa Italia**
 Who's who delle istituzioni che aiutano il business

Connecting minds

di Ettore Mazzotti

Il più realistico è Liborio Stellino, ambasciatore ad Abu Dhabi, in virtù della sua esperienza negli Emirati, o forse del suo fatalismo siciliano ("tutto cambi... perché tutto resti com'è"). «Scenari fragili, liquidi e conflittuali come quelli mediorientali, sono poco adatti a previsioni di medio periodo», ha confessato a MFI, per non dire di breve periodo. Anche Riccardo Sensi, avvocato presso lo studio Gianni Origoni, un altro veterano dell'area del Golfo, anche se sono solo 10 anni che ci vive, ha concordato: «Ho visto tre crisi e tre risalite in questo decennio», lasciando intendere che le previsioni sono incerte sulle sponde agitate del Golfo Persico, come sostengono gli abitanti della sponda destra, o Arabico secondo quelli di sinistra. Molto dipenderà, come sempre, dal prezzo del petrolio che tra 65 e 70 dollari al barile dovrebbe trovare un equilibrio ottimale tra le esigenze di produttori e consumatori, secondo il giudizio di Maurizio La Noce, ascoltato advisor al vertice di Mubadala, un fondo sovrano da 230 miliardi di dollari, che per trent'anni si è occupato di idrocarburi prima per conto degli americani poi degli emiratini. Ma se la notizia di uno squarcio nello scafo di una petroliera saudita all'ancora nello scalo di Fujaira ha immediatamente rotto quell'equilibrio, facendo levare in volo i caccia della flotta americana, su quale canale è necessario sintonizzarsi per chi in quell'area deve o vorrebbe lavorare? In realtà, nel Golfo, la vita del mondo degli affari e delle persone normali sembra assai meno preoccupata di chi sta su questa sponda del

Mediterraneo, degli scenari "liquidi e conflittuali" e lavora, a piccoli passi, in situazione di normalità. A Riad sono sempre più frequenti, per esempio, le serate in discoteca e nei piano bar dove le ragazze locali a capo scoperto e capelli sciolti, si esibiscono al karaoke o ballano disinvoltate in pista, comportamenti che fino a pochi mesi fa venivano immediatamente sanzionati con l'arresto dalla polizia religiosa. La realtà è che le forze che si tengono in gioco in quell'area sembrano così incastrate l'una nell'altra, oltre che contrapposte, che danno all'intero sistema una forma di stabilità e di attrazione. Il segnale più recente è l'attivismo cinese nell'area del Golfo, cooptata sotto le insegne della Belt & Road Initiative,

con reciproco vantaggio: ossia degli sceicchi, che riempiono di petrolio e gas le navi dirette in Cina, e delle grandi corporation cinesi che nel Golfo vendono manufatti e soprattutto servizi e tecnologie. In Oman, Kuwait, Emirati e Arabia Saudita è un fiorire d'affari tra i due mondi, con Aramco che, per esempio, va in Cina a costruire la più grande raffineria del mondo o i cinesi che finanziano in Kuwait il progetto di una Silk City dai contorni futuristici.

In questa situazione in perenne evoluzione e tensione molte grandi e piccole imprese italiane si sono ritagliate uno spazio importante cementato da anni di forniture e di solide e amichevoli relazioni. Il feeling scoppiato di recente tra i due numeri uno di Eni e Adnoc, Claudio Descalzi e Sultan Al Jaber, non è stato solo il segnale di un'alleanza cementata dagli affari tra le due compagnie petrolifere, ma anche dell'apprezzamento che il nome e i rappresentanti dell'Italia godono da quelle parti, a Dubai, Abu Dhabi e Doha, e persino a Riad, anche se con segnali di discontinuità, e soprattutto dopo il viaggio di pace che papa Francesco ha fatto in marzo. Per quelle aziende e per l'Italia che ha bisogno di esportare e di lavorare all'estero come il pane sono segnali incoraggianti da difendere strenuamente e, se possibile, incrementare, con nuovi sviluppi. Le opportunità ci sono e, sembrerebbe anche i soldi, messi a disposizione dal sistema, per finanziarli. Tutto questo può diventare realtà secondo l'auspicio con cui si sta preparando la colossale edizione dell'Expo 2020 a Dubai: Connecting minds, creating the future. A cui, per inciso, le aziende italiane stanno già dando un grande contributo di lavoro. Buona lettura

LE PROSSIME EDIZIONI



**II EDIZIONE
SETTEMBRE 2019**

**IV EDIZIONE
NOVEMBRE 2019**

MF MILANO FINANZA

I FATTI SEPARATI DALLE OPINIONI

e-mail: mf-milanofinanza@class.it

Direttore ed editore: Paolo Panerai (+39 02 58219209)

Direttore ed editore associato: Gabriele Capolino (+39 02 58219227)

Consigliere delegato per i contenuti editoriali: Edoardo De Biasi (+39 02 58219263)

Vicedirettore: Francesco Allegra (06-69760875)

MF INTERNATIONAL

A cura di: Ettore Mazzotti (+39 02 58219885)

Hanno collaborato: Pier Paolo Albricci, Milena Bello, Francesco Bisozzi, Francesca Bruni, Madela Canepa, Franco Canevesio, Nicola Capuzzo, Castiglia Masella, Martina Mazzotti, Andrea Pira

Art director: Enrico Redaelli - **Grafica e impaginazione:** Alessandro Villa

Segreteria: Rosalba Pagano e Federica Troia

numero verde 800-822195. Risponderà la segreteria arretrati. Indicare cognome, nome, indirizzo, numero telefonico, pubblicazione arretrata desiderata e relativa data di uscita. Ai non abbonati è richiesto l'invio anticipato del doppio del prezzo di copertina a Milano Finanza Editori, preferibilmente mediante francobolli, o a mezzo assegno. La richiesta sarà evasa entro 30 giorni

TARIFFE ABBONAMENTI

Milano Finanza Italia € 160,00 annuale, estero € 266,00 annuale; **MF Italia** € 230,00 annuale, estero € 770,00 annuale; **MF+Milano Finanza**

Italia € 354,00 annuale, estero € 900,00 annuale. *Abbonamento estero via aerea.*

Stampa: Elcograf spa, Via Mondadori 15, 37131 Verona. **Distribuzione Italia:** Erinne srl, 20122, Via Marco Burigozzo 5 - Milano.

Concessionaria esclusiva per la pubblicità: Class Pubblicità, Via Burigozzo 8, 20122 Milano. Tel. 02-58219522/500.

Presidente: Angelo Sajeve. **Vicepresidente:** Mariangela Bonatto, Andrea Salvati, Gianalberto Zapparoni. **Vicedirettore generale stampa e web business:** Stefano Maggini. **Vicedirettore generale tv indoor & moving tv consumer:** Giovanni Russo.

Per informazioni commerciali: mprestileo@class.it. **Sales manager (MF International):** Mauro Aurelio

Tariffe pubblicitarie a modulo: Commerciali € 520,00; Finanziari: € 340,00; Legali: € 220,00; Domanda e offerta di personale € 520,00; Aziende informano € 520,00. Supplementi per posizioni di rigore: +25%; per pubblicità a colori: +40%. Tutti i prezzi si intendono Iva esclusa.

Reg. al Trib. di Milano n. 266 del 14-4-89 - **Direttore responsabile:** Paolo Panerai

Classeditori

SERVIZIO ABBONAMENTI
CHIAMATA GRATUITA
NUMERO VERDE
800-822195
CHIAMATA GRATUITA
FAX VERDE
800-822196

AI LETTORI

Tutte le informazioni contenute in queste pagine si basano su fonti che MF/Milano Finanza ritiene attendibili. Le asserzioni espresse nei vari articoli dei collaboratori rispecchiano esclusivamente l'opinione degli autori. Nonostante l'estrema cura nel trattare la materia, MF/Milano Finanza non si assume responsabilità per quanto riguarda conseguenze derivanti da eventuali inesattezze o imprecisioni dei dati e delle quotazioni. In particolare, l'investimento in prodotti derivati (opzioni, futures, premi, warrant) offre la possibilità di ottenere elevatissime performance ma anche correndo un rischio molto elevato. Nel caso più negativo, si può verificare anche la perdita totale del capitale investito. In un normale portafoglio, la quota da destinare a prodotti di questo tipo dovrebbe essere limitata.

Milano Finanza Editori spa

Milano Finanza Editori spa - 20122 Milano, via Marco Burigozzo 5, tel. (02) 582191 (sel. passante), telefax (02) 58317518-58317559. 00187 Roma, via Santa Maria in Via 12, tel. (06) 6976081 r.a., telefax (06) 69920373-69920374 - **Copie arretrate:** comporre il

ESPORTARE GHIACCIOLI IN GROENLANDIA.

Con **SACE SIMEST** nessuna impresa
è impossibile per le **IMPRESE ITALIANE**.

Oltre 20.000 PMI hanno già
scelto le soluzioni assicurative
e finanziarie del **Gruppo CDP**
per crescere nel mondo.
Ora tocca a te.

sacesimest.it | 800.269.264



sace simest
•gruppo cdp•

promuoviamo il futuro

GOLFO OGGI

di Pier Paolo Albricci, Milena Bello, Martina Mazzotti

BUSINESSMAN DELL'ANNO

Al Jaber prende tutto

In tre anni al vertice di Adnoc, la petrolifera di Stato, ha portato in cassa oltre 21 miliardi di dollari

Uno dei suoi primi ordini di servizio arrivato al vertice di Adnoc, in febbraio del 2016, è che il prezzo del petrolio fosse ben visibile in ognuno dei 65 piani del grattacielo di Adnoc nel cuore di Abu Dhabi, oltre nella hall, negli ascensori e in mensa, come già avveniva. Per Sultan al Jaber, 45 anni, laurea in ingegneria chimica e petrolifera e due dottorati in business ed economia, uno in Inghilterra, Cambridge, l'altro in Usa, ogni dipendente della compagnia doveva aver ben chiaro in testa che, nonostante lavorassero per un'azienda di Stato, il loro destino lavorativo era appeso a quel numero, che solo pochi mesi prima



Sultan Al Jaber, 46 anni, emiratino

era precipitato a 30 dollari al barile, gettando nel panico e nelle (relative) ristrettezze tutti i piani di sviluppo dei governi del Golfo. Il buffo della situazione era che Mohammed al Nayan, principe ereditario e primo decisore negli affari di Abu Dhabi, aveva scelto per quell'incarico delicato il manager che aveva impostato nei cinque anni precedenti lo sviluppo dell'emirato e dell'intera federazione verso le energie rinnovabili, a capo di Masdar, uno dei progetti più visionari, e azzeccati. D'altra parte la mission affidatagli era di far diventare la compagnia petrolifera la più efficiente e sostenibile del mondo, oltre

che redditizia. Poco più di un anno dopo quel febbraio, Al Jaber, con l'aiuto di Michele Fiorentino, chief investment officer, ha piazzato il suo primo colpo con la ipo di Adnoc Distribution, sottoscritta 22 volte la disponibilità di azioni, per 8 miliardi di dollari, l'anno successivo ha convinto due pesi massimi del calibro di Kkr e BlackRock a investire 4 miliardi di dollari nella compagnia, e un altro big Usa, Baker Hughes a rilevare il 5% di Adnoc Drilling. Finché quest'anno in gennaio è stata la volta dell'accordo con Eni e gli austriaci di Omv che hanno investito nell'attività di raffinazione sborsando oltre 5,8 miliardi di dollari. Malcontati sono oltre 21 miliardi di dollari in tre anni che hanno proiettato Al Jaber nel panteon dei super manager globali, oltre che il personaggio chiave negli Emirati. Infatti oltre che presidente di Masdar, è al vertice di National Media Council degli Emirati Arabi Uniti e di Abu Dhabi Ports. E dulcis in fundo anche membro del Comitato olimpico nazionale e della commissione per l'Expo 2020.

CARRIERE NEL GOLFO

Italia spa, i sette che contano

Sono sette gli italiani saliti al vertice di gruppi pubblici e privati

Il più pagato tra gli italiani che hanno fatto brillanti carriere nei paesi del Golfo è, forse, Michele Fiorentino, chief investment officer di Adnoc, non solo per lo stipendio base di una delle compagnie petrolifere più grandi del mondo, con un fatturato di decine di miliardi di dollari, ma soprattutto per i premi a cui ha avuto diritto per alcune delle più brillanti operazioni finanziarie degli ultimi anni, tra cui l'ipo di Adnoc Distribution (articolo a fianco), a cui ha dato un contributo decisivo. Ma anche Massimo Falcioni, ceo di Ethiad Insurance Company, negli Emirati l'italiano con l'incarico più alto in una società pubblica, e Gabriele Manduzio, senior advisor business development and strategy della Saudi Electric Company, seguono in buona posizione. Sta di fatto che il gruppo di manager italiani in posizione chiave nelle economie del Golfo si è rinfoltito, grazie alla necessità delle imprese, pubbliche e private, di avere persone con esperienza internazionale alla guida dei processi di diversificazione e ristrutturazione delle grandi imprese, come Sec, un colosso da 17 miliardi di dollari di fatturato con una capacità di produzione di energia di 53 GW e gestore contemporaneamente di una rete di 83 mila chilometri. In crescita anche le posizioni di Maurizio La Noce, braccio destro del ceo di Mubadala, il più piccolo dei fondi sovrani di Abu Dhabi, 235 miliardi di dollari di asset, nel decidere gli investimenti strategici. E anche quella di Vincenzo Borgogna, che affianca per gli affari finanziari il potente ministro della Cultura saudita, cugino di Mbs, il principe ereditario, che sta seguendo investimenti per 20 miliardi di dollari. Invece sta ancora ambientandosi nel palazzo di Msdar City, Francesco Lacamera, da aprile sulla poltrona di direttore generale di Irena, l'agenzia Internazionale per le energie rinnovabili.



Dall'alto, Massimo Falcioni, Francesco Lacamera, Vincenzo Borgogna, Gabriele Manduzio, Maurizio La Noce e Michele Fiorentino

GRANDI LAVORI

In gara per la torre più alta



Il progetto è uno di quelli sbalorditivi: erigere una torre di oltre un chilometro di altezza, ancorata a terra da cavi d'acciaio, il cui scopo è di fare da nuovo punto di riferimento e immagine iconica di Dubai, ospitare deck di osservazione e tecnologie d'avanguardia, oltre che una sfida per costruttori e progettisti. Tra questi ultimi ha prevalso il progetto



Claudio De Eccher, azionista e manager del gruppo omonimo, e Guan King, numero uno di Cseec, società pubblica cinese

di Santiago Calatrava, mentre è ancora aperta l'assegnazione definitiva



al costruttore. Ma da diversi mesi un'azienda del gruppo De Eccher, la

Tensa specializzata nella costruzione di ponti a stralli, ha incominciato a mettere mano alle opere di base, sulla base di pre-incarichi, ponendo un'ipoteca sull'assegnazione dell'intera commessa al gruppo friulano. Senonché recentemente si è fatto avanti Guan Qing, numero uno di Chine State Construction Engineering Company, deciso a

ottenere l'incarico, facendo pesare prezzi sotto gli standard internazionali e il peso politico di molti affari in corso tra Cina ed Emirati, soprattutto nel petrolio e gas, che la Cina importa in grandi quantità. Per ora il committente privato, la Emar, molto legata alle attività degli Al Maktoum, non ha fatto ancora sapere la data per la decisione finale.

GOLFO OGGI

WEALTH MANAGEMENT

E Azimut fa scala nel Golfo

Da Dubai, Giorgio Medda neo ceo del gruppo punta, sul private banking e la vendita dei fondi

Praticamente ubiquo, nel suo pendolarismo continuo tra Istanbul e Dubai, a cui recentemente si è aggiunto il Cairo, Giorgio Medda, per molti anni responsabile dell'area Mena e Turchia di Azimut e ora amministratore delegato del gruppo, è diventato il principale private banker italiano nell'Emirato, a capo di un team di 12 professionisti basato al Dubai International Financial Center. Dalla capitale turca, invece, Medda gestisce il principale fondo sukuk del mondo, 265 milioni di dollari, che Azimut ha creato per investire nelle obbligazioni compliant con la sharia, emessi nei mercati a prevalenza musulmana. «A Dubai facciamo tre mestieri, private banking per clienti non residenti, fra cui molti indiani, pakistani e nord africani, advisory per i fondi sovrani, e distribuzione reatil dei nostri fondi attraverso le banche locali», ha spiegato Medda a *MFI*. Ad Abu Dhabi Azimut distribuisce i suoi prodotti finanziari attraverso la Abu Dhabi Islamic bank, in Oman, con Bank Muscat, in Kuwait attraverso Kamco, una investment company, mentre sono in corso di approvazione l'estensione della licenze commerciali per l'Arabia Saudita. In Bahrein, invece, Azimut è diventata partner di una piattaforma di financial advisors indipendenti. Dalla piattaforma di Dubai Medda traguarda anche gli altri mercati del Medio Oriente dove il gestore milanese, che a fine marzo aveva in amministrazione asset per 54 miliardi di euro, ha deciso di mettere base secondo la filosofia di accordi con imprese locali. In Egitto Azimut ha acquisito lo scorso gennaio Rasmala Egypt Asset Management, specializzato in investimenti equity con un portafoglio di quasi 500 milioni di euro.



Giorgio Medda

MADE IN ITALY

Col Gambero brilla la Notte italiana

Alla festa di Palazzo Versace, con 500 ospiti, premiate le eccellenze della cucina e delle cantine

Gli onori di casa li ha fatti Paolo Cuccia, presidente de *Il Gambero Rosso*, la rivista specializzata che porta in giro per il mondo il buon nome del made in Italy culinario. Alla Notte Italiana che il 15 aprile scorso ha aperto i saloni di Palazzo Versace a Dubai ad alcune centinaia di ospiti, Cuccia, assieme all'ambasciatore Liborio Stellino e a Giampaolo Bruno dell'Ice hanno premiato le stelle della cucina nell'Emirato: il bistrot Il Borro, il locale dei Ferragamo; lo chef Federico Sanna di Armani/Ristoranti, Social by Heinz Beck e il ristorante Niko Romito, oltre a quella considerata la migliore pizzeria di Dubai ovvero Luigia, diretta dal manager Antonio Lagrutta. «Quest'anno portiamo 60 produttori di vino italiano, tutti accreditati dai 3 bicchieri del Gambero Rosso, con prodotti già distribuiti in zona oppure alla ricerca di distributori locali», ha spiegato Cuccia, che ha scherzato con Luigi Di Maio, il vicepremier, che ha partecipato alla serata, realizzata con il supporto di Falguni e Yogesh Mehta, imprenditori indiani con la passione per la cucina made in Italy. Due sono gli aspetti collegati alla manifestazione. «Uno è legato al B2B ed è composto da una serie di circa 50 eventi dedicati esclusivamente al vino italiano e agli incontri col cliente. Un altro, è B2C ed è dedicato agli appassionati del vino e del cibo italiano che sono presenti nell'area», ha spiegato Cuccia. Gli expat oltre a essere un numero ragguardevole di quanti sono interessati alla cucina made in Italy rappresentano anche i migliori ambasciatori.



Da sinistra, Paolo Cuccia, presidente di *Gambero Rosso*, il vicepremier Luigi Di Maio e Liborio Stellino, ambasciatore negli Emirati Arabi Uniti

SUPERLUSSO

Le penne di re e sceicchi arrivano da Torino

Il suo target di riferimento sono le case reali, più che i grandi ricchi: il re e la regina di Giordania, il sultano Qabus in Oman e, soprattutto, gli Al Saud di Riad, senza dimenticare gli Al Nayan ad Abu Dhabi. Da loro, soprattutto, arrivano a

Torino, negli uffici di Aurora, le richieste di veri e propri gioielli, rappresentazioni di monumenti o di altre iconografie importanti che vengono riprodotte sul fusto della penna e impreziosite con diamanti e ogni genere di pietre preziose. E dalla

Alcuni modelli delle penne gioiello prodotte a Torino da Aurora

fabbrica storica, 100 anni, quest'anno, alle spalle, escono oggetti del valore di centinaia di migliaia di euro. «L'80% delle vendite viene fatto di persona. E bisogna conoscere e interpretare i gusti e le particolarità di ognuno di questi clienti», ha assicurato Edolinda Di Fonzo, export manager di Aurora, che annuncia che entro l'anno, la piccola Aurora, 10

milioni di fatturato, aprirà uno spazio al Dubai Mall, tempio del lusso. È un indizio sufficiente per capire l'interesse crescente in questi mercati. «Per le penne normali il Medio Oriente rappresenta già il 15% del nostro business», ha spiegato Di Fonzo, ma per quelle di fascia alta la

percentuale è molto superiore. Il nuovo opening andrà ad arricchire il network di punti vendita esclusivi già presenti in Turchia, Messico e a Roma. La forza di Aurora è la sua struttura: una manifattura interna che consente estrema flessibilità nella personalizzazione del prodotto.



MARKETING/1

PZero World fa tappa a Dubai

Nell'Emirato, la Pirelli ha aperto un punto di servizio con un nuovo format: pneumatici e caffè Lavazza



Giovanni Tronchetti Provera

«Vogliamo portare nelle città più importanti del mondo dove circolano auto di altissimo livello un servizio dedicato ai clienti», ha spiegato Giovanni Tronchetti Provera, 35 anni, figlio di Marco, dal 2019 senior vice president Prestige and Motorsport di Pirelli. Così nella città top del lusso, Tronchetti ha aperto un nuovo PZeroWorld: spazio di 1.200 mq fra officina, showroom, accoglienza e uffici dove è possibile allineare le ruote con il laser o procedere a un cambio gomma senza che intervenga mano umana. Nell'attesa, i clienti possono divertirsi con un simulatore F1 a

dimensione naturale e bersi un caffè Lavazza, offerto dal bar. «Con Lavazza abbiamo fatto una partnership. Per il momento le quantità che trattiamo sono limitate, vedremo come precedere in base ai gusti dei clienti emiratini». Prossima tappa del format, Melbourne.

MARKETING/2

Miscela d'oro per l'esercito Usa

La piccola torrefazione di Messina vende retail e horeca anche nella base militare del Bahrein

Stando a Messina, la vocazione marinara è naturale per la famiglia Ungaro, proprietaria di Miscela d'Oro, 9 milioni di fatturato, alfiere del caffè italiano nei paesi del Golfo, dove esporta da 15 anni servendo il settore horeca (bar e ristoranti) e retail. L'inizio è stato negli Emirati. Poi nel 2008 è partita l'Arabia Saudita, grazie ai crediti assicurati da Sace. Quindi sono arrivati Kuwait e Qatar. In Bahrein è diventato il caffè della Naval Support Activity Bahrain (NSA Bahrain) la più vecchia base americana in Medio Oriente (7 mila soldati) ed è fornitore esclusivo della TBM, la squadra di ciclismo proprietà dello sceicco Al Khalifa. «Nei prossimi 12 mesi lanceremo delle caffetterie, coffee shop a marchio Miscela d'Oro», ha anticipato a *MFI* Giovanni Villari, export manager.



STARTUP DI SUCCESSO

Una lente per mirare all'ospedale

La SmartMicroOptics ha inventato un kit per trasformare il cellulare in microscopio per uso medico

L'ordine più consistente per il kit di lenti Blips, costo da 14,90 a 49,90 euro, è arrivato proprio da Dubai: 5 mila euro. Ma è stata l'alleanza con il gruppo Sharaf, quartier generale a Dubai e operativo in oltre 40 Paesi, tra Medio Oriente, Africa, India e Asia, che ha aperto le porte del Dubai Mall, tempio dello shopping mondiale, alla startup di Andrea Antonini, 40 anni, partorita nei laboratori dell'Istituto Italiano di Tecnologia di Genova, e poi stabilitasi in Valpocivera per continuare la sua missione. L'invenzione sono lenti che si applicano alla fotocamera dello smartphone, scaricandole dall'app Smo, e, grazie a vari livelli di ingrandimento, da 5 a 150 volte, sono in grado di trasformare l'apparecchio in macro o microscopi. Al primo passo Antonini ha fatto seguire il secondo step, che si chiama Diple, più potente rispetto a Blips, che garantisce fino a 1.000 ingrandimenti, tanto che può vedere i dettagli di batteri e cellule. «L'abbiamo fatto testare da alcuni patologi dell'ospedale di Nizza che hanno confermato l'elevata potenzialità di questa lente, considerata compatibile con quelle dei microscopi da laboratorio. Abbiamo ottenuto le licenze e pensiamo di cominciare a metterle in commercio entro metà 2019», ha annunciato Antonini. Le lenti Diple, da 100 euro l'una, sono attualmente in prova da Emergency, all'Ospedale Sacco di Milano, all'Harvard medicine school e laboratori di Cambridge e Parigi. Intanto Antonini sta chiudendo la seconda tornata di crowdfunding con obiettivo 150 mila euro.



Andrea Antonini, 40 anni, ravennate e il kit di lenti Blips già in vendita



LEGAL ADVISORY

Fattore Rindala per BE



Andrea Carta Mantiglia

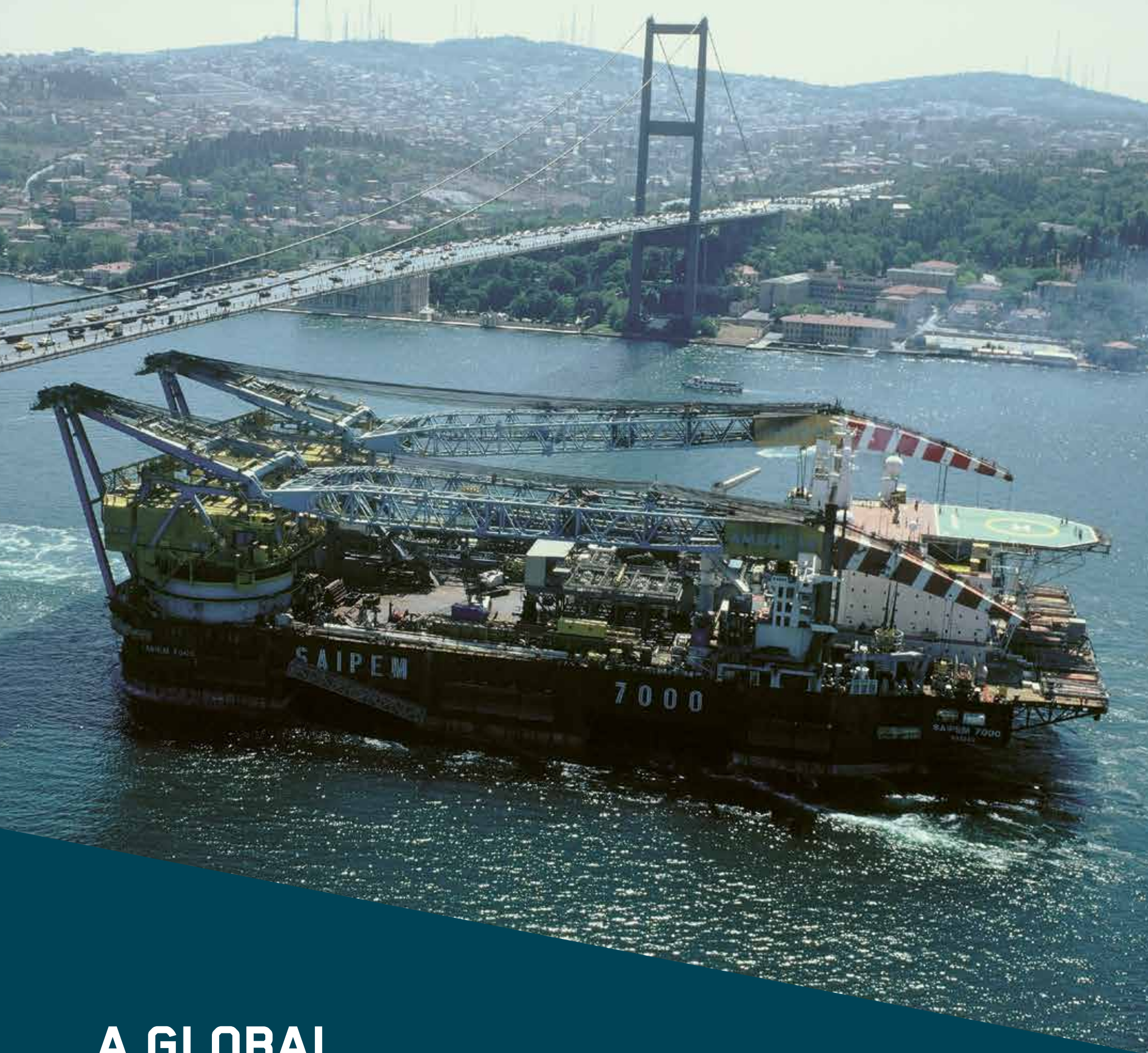
La chiave di volta è stato il rapporto con Rindala Beydoun, avvocato libanese formata e abilitata all'esercizio della professione negli Stati Uniti, dove ha lavorato per 20 anni, fondatrice di una legal boutique a Dubai, la Tribonian Law Advisors, con un buon avviamento. L'accordo con Rindala ha consentito allo studio

legale Bonelli Errede di Milano di presentarsi sulla scena dell'Emirato, il 1° luglio dell'anno scorso, evitando il lungo training per farsi conoscere dalle persone che contano e per attrezzare la struttura. E, invece, occuparsi subito degli affari, con la guida di Andrea Carta Mantiglia, uno dei senior partner, supervisore da Milano,

e l'avvocato Beydoun al timone dell'ufficio di una decina di professionisti con due partner italiani residenti, Marco De Leo (luxury e private equity) e Catia Tommasetti, specializzata in Infrastrutture ed Energia, rinnovabili in particolare. «Ci siamo concentrati sull'assistenza a imprese italiane già nostre clienti e sulle operazioni di

M&A», ha spiegato Carta Mantiglia, elencando le operazioni concluse in poco più di otto mesi di attività: un deal in Oman, due in Arabia Saudita e uno in Qatar, mentre sono aperte due operazioni, una negli Emirati sul fronte della Sanità e l'altra nel settore Food per un accordo che coinvolge Mitsubishi. De Leo ha anche assistito Eni

nella trattativa con Adnoc su aspetti che riguardano la sostenibilità. Intanto Mantiglia sta esplorando le possibilità che potrà offrire Expo Dubai. L'obiettivo è arrivare al breakeven della nuova boutique in tre anni di lavoro, facendo anche leva sul lavoro che lo studio sta impostando in Africa, partendo dall'Egitto e dall'Etiopia.



A GLOBAL SOLUTION PROVIDER

With its distinctive skills and competences and high-tech assets, Saipem identifies solutions aimed at satisfying all customer requirements.

WWW.SAIPEM.COM



EXPO DUBAI 2020

Padiglione Italia, sarà spettacolo

Le soluzioni negli impianti e nelle scenografie faranno da specchio alla creatività tricolore

Ovvamente non sono mancate le polemiche dei perdenti, poco convinti dell'immagine degli scafi rovesciati. Ma Paolo Glisenti, commissario per la partecipazione italiana alla manifestazione di Dubai, promotore del concorso per il progetto del Padiglione Italia, ha tagliato corto. «Sarà uno spazio rappresentativo del miglior ingegno italiano, che farà vedere al mondo competenze, talenti e ingegni multidisciplinari», ha detto.

Il riferimento è alla filiera italiana che verrà attivata per fornire le migliori componenti costruttive, impiantistiche, tecnologiche e scenografiche, nei 3.500 metri di superficie e nei 25 metri di altezza del padiglione. A vincere la commessa è stato il progetto presentato dalla cordata di Carlo Ratti, Italo Rota, Matteo Gatto



Carlo Ratti e, sopra, Italo Rota. A sinistra, il rendering del loro progetto per Padiglione Italia



e F&M Ingegneria in concorso internazionale che ha visto in competizione 19 proposte. Gli scafi rovesciati che faranno da copertura alla costruzione rimandano a quelli che nei secoli hanno raggiunto terre lontane, portando contatti, relazioni e facilitando scambi di conoscenze, ingegno, talento e arte, un'immagine coerente con il titolo di Expo Dubai, Connecting Minds, Creating the Future. Con in più una scelta di sostenibilità. «Il gesto del rovesciamento e riutilizzo degli scafi ci affascina, perché carico di valori storici, e rappresentativo di un'architettura circolare fin dall'inizio», ha commentato Ratti, uno dei progettisti.

SFIDE

Una cupola nel cuore dell'Expo

La sta realizzando Cimolai, che si è aggiudicata la prima grande gara dell'evento di Dubai 2020

«È un lavoro molto complesso, si tratta di realizzare una struttura di tubi organizzati in un motivo di anelli interconnessi tra di loro, avvolti in una membrana e integrati con un enorme impianto di illuminazione», ha spiegato a **MFI**

Luigi Cimolai, presidente del gruppo che sta costruendo in un cantiere che vede impegnati 800 operai la cupola traslucida sovrastante la Al Wasl Plaza, punto d'ingresso e il cuore del sito di Expo 2020, 130 metri di diametro per un'altezza di 67. Il progetto è degli architetti Adrian Smith-Gordon Gill di Chicago, impegnati in numerosi progetti negli Emirati, e dovrebbe essere completato entro il prossimo ottobre.

Il cantiere di Cimolai che sta realizzando la cupola (rendering) della Al Wasl Plaza



FLASH

Biglietti per 30 milioni

Saranno made in Italy i biglietti di Expo Dubai 2020. Vivaticket, l'azienda bolognese guidata da Luca Montebugnoli, ha vinto la gara per il ticketing e il controllo accessi dell'evento, aggiudicandosi un appalto del valore di qualche milione di dollari. Vivaticket è fra le prime a ottenere un appalto tra le 900 aziende italiane che hanno offerto i loro servizi online agli organizzatori dell'evento. I biglietti in circolazione, al netto degli ingressi di servizio, saranno 25 milioni, ma si prevede che durante l'inverno 2020-2021, periodo considerato di punta, gli ingressi supereranno 30 milioni. Vivaticket aveva le credenziali in regola, perché aveva vinto la gara da 2 milioni di dollari del ministero dei Trasporti emiratino per gestire la Dubai Card, una carta di viaggio con la quale si possono gestire anche varie transazioni, e la biglietteria di Expo Milano 2015. Con un fatturato 2018 di 80 milioni di euro, il 45% dei quali arrivano dall'estero, Vivaticket è leader in Medio Oriente. «Gestiamo 27 installazioni che producono un giro d'affari di 5 milioni di euro», ha rivelato Montebugnoli. In Arabia Saudita Vivaticket gestisce il sistema delle biglietterie e del controllo accessi del King Abdullah Sports City, a Jeddah, costruito da Aramco.



Luca Montebugnoli

Sotto le vele di Calatrava



Uno degli impianti oleodinamici di Duplomatic

È ancora un progetto di Santiago Calatrava per il padiglione degli Emirati a mettere a dura prova le capacità tecnologiche e sistemiche di una piccola azienda di Parabiago (Milano), la Duplomatic Motion Solutions. La sua filiale di Dubai ha vinto l'incarico per realizzare, installare, mettere in servizio e mantenere l'impianto oleodinamico per l'apertura del tetto del padiglione. Una centrale oleodinamica con potenza installata di 1 MW, due chilometri di tubi in alta pressione per la distribuzione della potenza a 46 attuatori idraulici posizionati sul tetto, ciascuno di massa compresa tra 1,5 e 2,5 tonnellate, dovranno far muovere in modo sincronizzato 28 vele di dimensione compresa tra 30 e 60 metri e masse comprese tra 5 e 14 tonnellate. L'elevato numero di sottosistemi sul tetto necessari per collegare i circa 2 mila punti di controllo distribuiti nel padiglione rende il progetto molto complesso e unico al mondo.

DIGITAL intelligence



MEDIAMORPHOSIS.IT

IMA DIGITAL

Il crescente impegno per la digitalizzazione dei sistemi produttivi ci sta portando verso l'Industry 4.0, la nuova rivoluzione industriale che cambierà il nostro modo di lavorare e di vivere.

Grazie a questa evoluzione saremo sempre più connessi:
la collaborazione diventerà una nuova forma di intelligenza.

In IMA, da sempre, il lavoro delle persone e il modo di pensare al futuro si fondono in una grande mente collettiva. Con i sistemi digitali ancora di più.

www.ima.it

IMA 
Sustain Ability

Principi, sceicchi, tycoon,



1 **Mohammed bin Salman Al Saud**
Principe ereditario, Arabia Saudita



2 **Khalid Abunayyan**
Ceo, Abunayyan Holding



3 **Fahad Al Athel**
Presidente, Fal Holding



4 **Amr Al Madan**
Ceo, Royal Commission for Al-Ula



5 **Abdulla Bin Saleh Al Othaim**
Presidente, Othaim Holding



6 **Fahd Al Rasheed**
Ceo, Emaar Economic City



7 **Yasir O. Al Rumayyan**
Managing director, Pif



8 **Al Waleed Bin Talal Al Saud**
Presidente, Kingdom Holding



9 **Fahad bin Hussein Al Sudairi**
Managing director, Sec



10 **Khalid Abdullah Al Zamil**
Presidente, Zamil Industrial Inv.



11 **Ahmed Abdulkarim Alkholifey**
Governatore, Sama



12 **Walid Juffali**
Presidente, EA Juffali & brothers



13 **Amin H. Nasser**
Presidente e ceo, Saudi Aramco



14 **Lubna Suliman Olayan**
Ceo, Olayan Financing Company



15 **Mohammed Al Maktoum**
Emiro di Dubai e primo ministro EAU



16 **Mohammed Al Nahyan**
Principe ereditario, Abu Dhabi



17 **Mansour Bin Zayed Al Nahyan**
Vice primo ministro EAU



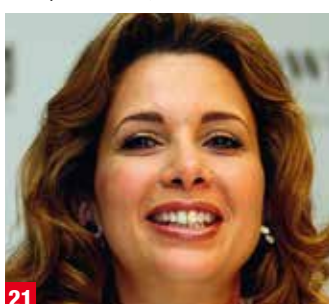
18 **Hamed bin Zayed Al Nahyan**
General manager, Adia



19 **Hamdan Bin M. Al Maktoum**
Principe ereditario, Dubai



20 **Ahmed Bin Saeed Al Maktoum**
Presidente e ceo, Emirates group



21 **Haya Bint Al Hussein**
Presidente, Dubai Healthcare City



22 **Sultan bin Saeed Al Mansouri**
UAE Minister for the Economy



23 **Reem Al Ashimy**
Ceo, Dubai Expo 2020



24 **Abdullah Al Futtaim**
Presidente, Al Futtaim Group



25 **Mohammad Al Gergawi**
Presidente, Dubai Holding

chi conta nel business



26

Ghaith Al Ghaith
 Ceo, Fly Dubai



27

Rashid Al Habtoor
 Pres e ceo, Al Habtour Holding



28

Sultan Ahmed Al Jaber
 Ceo, Adnoc



29

Abdulla Ali Al Mahyan
 Presidente, Health Authority Sharjah



30

Khaldoon Khalifa Al Mubarak
 Ceo, Mubadala



31

Khaled Al Tayer
 Ceo, Al Tayer Group



32

Mohamed Alabbar
 Presidente, Emaar Properties



33

Prasanth Manghat
 Ceo, Nmc healthcare group



34

Khalifa Butti Bin Omeir
 Presidente, KBBO Group



35

Abdallah Raweh
 Presidente, Ass. Amicizia Italia-EAU



36

Abdulhamid Saeed
 Ceo, First Abu Dhabi Bank



37

Mohammed Alshaya
 Ceo, Alshaya Group



38

Farouk A. Bastaki
 Ceo, Kuwait Investment Authority



39

Hashem S. Hashem
 Ceo, Kuwait Petroleum Corporation



40

Hassan bin Hamed M. Al Nabhani
 Ceo, Oman Investment Fund



41

Rashad M. Al Zubair
 Presidente, The Zubair Corp



42

Oman Ahmed Suhail Bahwan
 Ceo, Bahwan Group



43

Areej Mohsin Darwish
 Presidente, Moshin Haider Darwish LLC



44

Mozah Bint Nasser Al Misnad
 Presidente, Qatar Foundation



45

Akbar Al Baker
 Ceo, Qatar Airways



46

Mansoor Bin E. Al Mahmoud
 Ceo, Qatar Investment Authority



47

Hanadi Bint Nasser Al Thani
 Vice presidente, Al Thani&Sons Group



48

Khalid Bin Khalifa Al Thani
 Ceo, Qatargas



49

Mohamed bin Khalifa Al Khalifa
 Presidente, Bapco



50

Mahmood Hashim Al Kooheji
 Ceo, Mumtalakat

1 MOHAMMED BIN SALMAN AL SAUD Principe ereditario, Arabia Saudita

Trentaquattro anni il prossimo 31 agosto, principe ereditario della corona saudita dal 21 giugno del 2017, vice primo ministro e ministro della Difesa, Mbs, com'è ormai soprannominato dalle sue iniziali, è l'uomo forte del regno, incaricato di una grande piano di riforme sociali ed economiche, che dovrebbero portare il paese degli Al Saud nel 21° secolo, interprete delle esigenze di quel terzo della popolazione che ha meno di 30 anni e dei 200 mila giovani sauditi che ogni anno vengono mandati a studiare all'estero e in gran parte rimpatriano.

2 KHALID ABUNAYYAN Ceo, Abunayyan Holding

Sposato, quattro figli, laureato in business administration, è ceo della holding di famiglia, che ha portato alla leadership nel settore della produzione di energia elettrica, oltre che nella logistica e nel trattamento dell'acqua. Negli anni 90 ha diretto United food company, impegnato nell'espansione del franchise Pizza Inn in Arabia Saudita e Qatar.

3 FAHAD AL ATHEL Presidente, Fal Holdings

È alleato strategico del gruppo Angelantoni di Perugia, attraverso la Archimede solar energy, di cui controlla il 35%, che dispone di una tecnologia messa a punta dal nobel Carlo Rubbia. Con Fal, il gruppo perugino sta collaborando anche nel settore sanità. Fal, con sede a Riad, è un conglomerato di 85 aziende attive in 17 Paesi, che spaziano dalla sanità, alle costruzioni, all'It, aviazione, finanza, hotel e resort, turismo, food, agricoltura, istruzione.

4 AMR AL MADAN Ceo, Royal Commission for Al-Ula

Ha in mano le redini, affidategli dal potente ministro dell'Istruzione, primo cugino di Mbs, del grandioso progetto, da 20 miliardi di dollari, di valorizzazione di uno dei maggiori siti archeologici del paese. Il primo step sarà lo sviluppo di un sito turistico immobiliare la cui progettazione è stata affidata a Jean Nouvel e che dovrebbe essere realizzato nel giro di tre anni.

5 ABDULLA BIN SALEH AL OTHAIM Presidente, Othaim Holding

È uno degli uomini più ricchi del regno, grazie al commercio di derrate alimentari nella rete di 80 supermercati e ipermercati sparsi in tutto il Paese. Negli anni l'azienda ha ampliato il business al settore immobiliare, in cui gestisce cinque mega-centri commerciali a Riad, Buraidah, Al Ahsa e Damman. Attualmente ha progetti in fase di sviluppo a Al Madinah, Jeddah, Mecca e Taif.

6 FAHD AL RASHEED Ceo, Emaar Economic City

È l'uomo forte del gruppo Emar, il primo gruppo immobiliare in Medio Oriente, in Arabia Saudita, forte di una carriera in Aramco e in Sagia, l'agenzia che ha promosso i progetti delle nuove città. La sua mission è lo sviluppo di uno dei più grandi progetti del settore privato al mondo, la King Abdullah Economic City sul Mar Rosso, per 2 milioni di abitanti con un piano di investimenti da 100 miliardi di dollari. Il vicino megaporto container è diventato il principale hub della logistica e del manifatturiero sul Mar Rosso.

7 YASIR O. AL RUMAYYAN Managing Director, PIF

È uno degli uomini forti della struttura pubblica del potere economico. Classe 1970, da settembre 2015 dirige il Pif, Public Investment fund, cuore della strategia economica di saud Vision 2030. Le ultime tre operazioni sono state in aprile la cessione ad Aramco del 70% di Sabic, un affare da 74 miliardi di euro, l'avvio di un operatore nazionale di elicotteri e, in febbraio la firma di un Mou con la Energy cinese per il settore delle energie rinnovabili.

8 AL WALEED BIN TALAL AL SAUD Presidente, Kingdom Holding

Nonostante le disavventure giudiziarie per evasione fiscale, che gli sono costate settimane di fermo ai domiciliari, una multa miliardaria, e la rinuncia alla carica di ceo, resta al vertice (non operativo) di Kingdom, fondata nel 1996, quotata in Borsa a Riad, una delle più grandi holding del mondo, con asset per 12,5 miliardi di dollari. Membro della famiglia reale è cugino di Mbs, il principe ereditario. In Italia Kingdom è proprietaria di Raimondi Cranes, l'azienda di Legnano, attiva dal 1863, leader mondiale nel noleggio di gru.

9 FAHAD BIN HUSSEIN AL SUDAIRI Managing director, Sec

Sec è la compagnie elettrica saudita, 17 miliardi di dollari di fatturato, con 53,5 GW di capacità di generazione installata, il 70% del totale parco di generazione del Paese, con una rete di distribuzione di oltre 83 mila, e un piano di investimenti, con grandi opportunità per le imprese del settore, di 8 miliardi di dollari. Tra l'altro, Sec ha un accordo in essere con l'italiana Cesi su un grande progetto.

10 KHALID ABDULLAH AL ZAMIL Presidente, Zamil Industrial

Laureato in ingegneria civile alla University of Southern California, è il numero uno di una delle holding industriali più importanti del regno, con 10 mila dipendenti in 50 Paesi e interessi nella petrolchimica, nelle costruzioni, nell'acciaio.

11 AHMED ABDULKARIM ALKHOLIFEY Governatore, Sama

È il governatore della Banca centrale saudita, la Saudi Arabian Monetary Authority, dal 2016, nomina decisa dal re Salman ed evidentemente poi gradita dal principe ereditario. Sama ha in mano le leve del bilancio pubblico ma anche tutte le decisioni chiave della politica economica, sugli investimenti dall'estero, sulla trasformazione digitale del sistema finanziario. Ha alle spalle una carriera da funzionario pubblico.

12 WALID JUFFALI Presidente, EA Juffali & brothers

Classe 1955, ha ereditato l'azienda di famiglia, di cui è presidente, fondata nel 1946 e che dalla metà degli anni 70 si è affermata come una delle più importanti del regno. Juffali è stato responsabile per lo sviluppo del settore energia e tlc. Il gruppo è attivo anche nelle costruzioni, assicurazioni, trasporti e distribuzione. Vanta jv con partner del calibro di Daimler, Bosch, Dow Chemical, DuPont, Ericsson, IBM, Michelin.

13 AMIN H. NASSER Presidente e ceo Saudi Aramco

È dal 2015 il custode, ma molto operativo, della cassaforte del Regno, Saudi Aramco, la più grossa società petrolifera del mondo, valutata vicino a 2 trilioni di dollari. Entrato in servizio nella multinazionale nel 1982, fresco di laurea in ingegneria petrolifera, Nasser ha la mission di realizzare la maggiore ipo mai realizzata nei mercati finanziari. Ma prima dovrà digerire l'integrazione con Sabic, 34 miliardi di dollari di fatturato, uno dei maggiori operatori del mondo nella petrolchimica, di cui ha appena acquisito il 70%.

14 LUBNA OLAYAN Presidente, Saudi Arabian Bank

Prima donna a presiedere una banca, la Saudi Arabian Bank, nata l'anno scorso dalla fusione fra Saudi British Bank e Alawwal Bank, è considerata una delle donne più influenti al mondo. 64 anni, divide con il fratello Khaled la guida della holding di famiglia con interessi nella finanza, nel trading, nell'industria, nei servizi. Da sempre si sta battendo per il superamento della differenza di genere nel suo paese.

15 MOHAMMED BIN RASHID AL MAKTOUM Emiro di Dubai e primo ministro Eau

Classe 1949, è da quarant'anni il principale ispiratore della strategia che ha portato la città-stato ad essere uno dei simboli dello sviluppo economico e sociale nel mondo, basato sullo costruzione di infrastrutture e sui servizi. Attraverso Emirates Group controlla, di fatto, Emirates, la compagnia aerea, numerose attività immobiliari che fanno capo Dubai holding, di fatto il family office.

16 MOHAMMED BIN ZAYED AL NAHYAN Principe ereditario Abu Dhabi e ceo Adia

Classe 1961, figlio di Zayed Bin Sultan Al Nahyan, fondatore degli Emirati, è riconosciuto numero uno della famiglia più potente del Golfo, insieme agli Al Saud, con un patrimonio sterminato. Apprezza molto l'Italia dove viene spesso anche in vacanza. È ministro della Difesa della Federazione e vicepresidente di Adia, il fondo sovrano da 800 miliardi di dollari.

17 MANSOUR BIN ZAYED AL NAHAYAN Vice primo ministro Eau

Laureato in economia negli Stati Uniti, è, tra l'altro, presidente del Manchester City, incarico che gli ha dato notorietà internazionale.

Il suo potere deriva da Mubadala, il fondo sovrano incaricato di sviluppare investimenti nell'industria strategica, tra cui l'aerospaziale, che nel 2017 ha inglobato Ipic. È fratello minore e uno dei più fidati collaboratori del crown prince di Abu Dhabi.

18 HAMED BIN ZAYED AL NAYAN General manager, Adia

Fratellastro di Khalifa, presidente della Federazione ed emiro di Abu Dhabi, lo sceicco Hamed è in alcune posizioni chiave dell'emirato, fra cui la principale è senza dubbio la direzione generale di Adia, il fondo sovrano, terzo al mondo per asset, 696,7 miliardi di dollari. È anche membro del Supreme Petroleum Council (SPC) e di Abu Dhabi Investment Council.

19 HAMDAN BIN MOHAMMED AL MAKTOUM Principe ereditario di Dubai

Fazza per gli amici, 36 anni, secondo dei 12 figli dello sceicco Al Maktoum, è dal 2008 principe ereditario. Presidente dell'Executive council di Dubai, costituito nel 2003 per assistere l'Emiro nello svolgimento delle sue funzioni, ha un'influenza crescente sulle decisioni strategiche di sviluppo di Dubai. Grande sportivo e appassionato di cavalli, è almeno una volta all'anno in Italia per le gare di endurance.

20 AHMED BIN SAEED AL MAKTOUM Presidente e ceo Emirates group

Classe 1958, laureato in Scienze politiche negli Stati Uniti, cugino primo dello sceicco, è uno degli uomini chiave di Dubai. Suo il merito di avere portato la compagnia aerea ai primi posti nel mondo per dimensioni ed efficienza. Dal 2010, è anche presidente di Dubai World, holding della famiglia con interessi diversificati fra logistica, shipping, sviluppo urbano, servizi finanziari. È presidente dell'Alto comitato per Expo 2020.

21 HAYA BINT AL HUSSEIN AL HUSSEIN Presidente Dubai Healthcare city

Figlia del re Hussein di Giordania, nel 2004 è diventata, a 30 anni, la seconda moglie di Al Maktoum, molto ascoltata dall'Emiro. È la presidentessa della Dubai Healthcare City Authority, promotrice, tra l'altro, dell'Arab Health Exhibition and Congress, la principale fiera di settore in Medio Oriente. L'Authority è la principale struttura governativa che stabilisce le linee guida di sviluppo nello sviluppo della sanità pubblica.

22 SULTAN BIN SAEED AL MANSOURI Ministro dell'Economia, Eau

Ingegnere, laureato negli Stati Uniti, è nell'attuale posizione dal 2008, dopo essere stato ministro della Comunicazione, ministro dei Trasporti (dal 2004 al 2006) e ministro dello Sviluppo economico (2006-2008). Amico dell'Italia, dove si reca spesso con importanti relazioni, ha agevolato in passato la firma di accordi importanti con Sace per sostenere export e investimenti delle imprese italiane coinvolte nel progetto Dubai South e nell'area portuale.

23 REEM AL ASHIMY Ceo, Dubai Expo 2020

Ministro della Federazione emiratina dal 2008 per gli affari internazionali e dal 2016 come responsabile della cooperazione internazionale, Al Ashimy si è prodigata nella campagna per l'assegnazione a Dubai dell'Expo 2020, della cui organizzazione poi è diventata direttrice esecutiva. Dottorato alla Harvard University ha alle spalle una solida carriera diplomatica.

24 ABDALLAH AL FUTTAIM Presidente, Al Futtaim Group

Gestisce assieme al figlio Omar uno dei gruppi più grandi e diversificati negli Emirati, con asset per oltre 12 miliardi di dollari e attività che spaziano dal retail, dove è distributore esclusivo di Toyota, Lexus e Honda negli Emirati, alla gestione in franchising di Ikea, Toys R Us e Marks & Spencer, ai grandi progetti di sviluppo, come Dubai Festival City, oltre un miliardo di investimenti tra residenziale, business e intrattenimento.

25 MOHAMMAD AL GERGAWI Presidente, Dubai Holding

Classe 1963, è un personaggio chiave nell'implementazione della strategia economica del governo federale e capo della segreteria operativa di Al Maktoum. È anche presidente di Dubai media e della Mohammed Bin Rashid Al Maktoum Foundation, la principale fondazione del Paese.

YOUR ONE-STOP-SHOP FOR INTERNATIONALIZATION

DUBAI
LONDON
DUBLIN
HONG KONG
SHANGHAI
SINGAPORE
HANOI
MANILA
MIAMI

INTERNATIONAL
EXPERIENCE
LOCAL FOCUS



www.kelmer.com

KELMER MIDDLE EAST L.L.C.

Rooftop MSM 2 Building
Al Safa 1st, Sheikh Zayed Road
P.O. Box 214525, Dubai, UAE
T: +971 (0)4 335 8111
F: +971 (0)4 335 9119
dubai@kelmer.com

COVER STORY/POWER 100

26 GHAITH AL GHAITH

Ceo, Fly Dubai

È in buona parte l'artefice del successo straordinario della compagnia cadetta di Dubai, la low cost controllata dal Governo di Dubai, come Emirates, che in dieci anni ha incominciato a volare il primo giugno del 2009, è diventato uno dei vettori leader nel mondo, con decine di rotte concentrate tra Asia, Africa ed Europa. Ha un modello di business particolare, in cui è prevista anche una business class. Al Gaith risponde ad Al Maktoum che è presidente di FlyDubai.

27 RASHID AL HABTOOR

Presidente e ceo, Al Habtour Holding

Guida gli investimenti di una delle famiglie più influenti degli Emirati, nelle costruzioni, in cui è uno dei principali player di mercato, hotellerie, automotive, real estate. Abile negli affari, appassionato giocatore di polo, parla quattro lingue (arabo, inglese, spagnolo, urdu) e conosce bene l'Italia con cui intrattiene frequenti rapporti d'affari.

28 SULTAN AHMED AL JABER

Ceo, Adnoc

Formatosi negli Stati Uniti, laurea in ingegneria chimica e due dottorati in economia, quarantenne, Al Jaber è stato nominato direttore generale della principale compagnia petrolifera di Abu Dhabi nel 2016 e successivamente ceo, con la mission di riorganizzarne la gestione e aumentarne la redditività. Fino al 2014 è stato responsabile del progetto Masdar il centro di ricerche e applicazione sulle energie rinnovabili forse più avanzato al mondo.

29 ABDULLA ALI AL MAHYAN

Presidente, Health Authority Sharjah

È l'uomo a cui il ruler dell'emirato, Al Qassimi, ha affidato la realizzazione del progetto più ambizioso: creare una città della salute che faccia diventare Sharjah lo hub sanitario del Golfo. Il progetto prevede la creazione di un polo esteso su oltre 2,5 milioni di metri quadrati, vicino all'aeroporto internazionale, su un'area che sarà zona speciale, quindi a zero tasse, zero dazi, 100% di proprietà consentita, e rimpatrio garantito degli utili. Con questa strategia l'emirato vuole attrarre investimenti da tutto il mondo.

30 KHALDOON KHALIFA AL MUBARAK

Ceo, Mubadala

Classe 1976, laureato in economia negli Stati Uniti alla Tufts University, è, tra l'altro, presidente del Manchester City ma è soprattutto l'uomo forte del secondo fondo sovrani di Abu Dhabi, 230 miliardi di asset, con la mission di sviluppare investimenti nell'industria strategica, tra cui l'aerospaziale e le tecnologie. Dal merger con Ipic, nel 2017, ha avuto in eredità la partecipazione in Unicredit, di cui è oggi il principale singolo azionista.

31 KHALED AL TAYER

Ceo, Al Tayer Group

Alla guida del gruppo di famiglia dal 2011, Khaled ha sviluppato i legami con il mondo della moda italiana e dei brand del lusso di cui è uno dei maggiori distributori negli Emirati. Le sue società hanno in portafoglio contratti di franchising per oltre 36 marchi di lusso, tra cui Dolce e Gabbana, Gucci, Prada ed Ermenegildo Zegna.

32 MOHAMED ALABBAR

Presidente Emaar Properties

Conosciuto a livello globale per lo sviluppo del progetto del Burj Khalifa, è il re dell'immobiliare nell'Emirato e non solo, con interessi in 18 Paesi del mondo e focus sullo sviluppo nell'immobiliare di lusso, nei centri commerciali e nelle attività di hospitality e leisure. Emaar è socio di Armani per la gestione del marchio nell'hotellerie di lusso e una società del gruppo si è alleata con Ynap, la piattaforma di e-commerce, creata da Federico Marchetti.

33 PRASANTH MANGHAT

Ceo, Nmc Healthcare Group

È il manager che ha portato al successo, finanziario e di prestigio, il gruppo emiratino, divenuto il più importante nell'area del golfo, e riconosciuto al livello mondiale come centro di fertilità. Manghat, in particolare, è stato l'uomo chiave nella quotazione del gruppo alla borsa di Londra, dove sono stati raccolti 187 milioni di capitale e dove attualmente vanta una capitalizzazione di 8 miliardi di dollari.

34 KHALIFA BUTTI BIN OMEIR

Ceo, Kbbo group

È uno degli imprenditori-finanziari di maggior successo della nuova generazione, fondatore del gruppo diversificato nei servizi

finanziari, education, food retail, tecnologia e, soprattutto, nella sanità. Kbbo è uno dei maggiori azionisti di Nmc Healthcare group, quotato a Londra, il principale operatore sanitario negli Emirati, di cui Bin Omeir è vicepresidente esecutivo.

35 ABDALLAH RAWEH

Presidente Ass. amicizia Italia-Eau

Cardiologo, laureato all'Università di Bologna, per un decennio nell'equipe del Policlinico San Donato, prima di trasferirsi a Londra, dove opera attualmente ed è considerato uno dei chirurghi più stimati nella capitale inglese. Medaglia d'onore dell'Università di Perugia per i suoi meriti scientifici, ha svolto numerose missioni umanitarie in Medio Oriente e Africa, per la Croce Rossa Araba, meritandosi, tra l'altro, il riconoscimento di Papa Francesco.

36 ABDULHAMID SAEED

Ceo, First Abu Dhabi Bank

Già ceo della Firs Gulf Bank, quando nel 2017 è stata fusa nella Abu Dhabi National Bank, la principale degli Emirati, gli Al Nayan gli hanno affidato il bastone del comando nella principale realtà bancaria, una specie di banca centrale, del paese, la prima del Medio Oriente con 784 miliardi di dollari di asset e rating AA3 (Moody's). Ha all'attivo 35 anni di esperienza nel settore bancario, di cui otto alla Citibank di Dubai, ed è stato presidente della borsa locale.

37 MOHAMMED ALSHAYA

Ceo, Alshaya Group

È considerato il re indiscusso della vendita al dettaglio nel Golfo, con partner come Starbucks, H&M e Debenhams. Il suo gruppo retail ha in portafoglio 70 brand e opera in 19 Paesi. La divisione hotel possiede l'Hotel Sheraton in Kuwait e l'Hotel Oberoi a Medina, in Arabia Saudita, mentre la divisione automotive è concessionaria esclusiva in Kuwait per Mazda e Peugeot. Nel 2010 ha aperto con quasi 30 marchi il Mirdiff city centre shopping mall di Dubai, un progetto da 40 milioni di dollari.

38 FAROUK A. BASTAKI

Ceo, Kuwait Investment Authority

Quarto fondo sovrano al mondo per asset, quasi 600 miliardi di dollari a fine 2018, il Kia è ritenuto anche uno dei meglio gestiti. Bastaki ne ha rilevato la gestione nel 2017 dal suo capo, Al Saeed, che lo ha governato per 14 anni e ha stabilito un proficuo rapporto di collaborazione con Cdp. Kia ha in portafoglio attualmente il 22% del Fondo strategico italiano, azionista di società eccellenti quali Sia, Inalca, Valvitalia e Kedrion.

39 HASHEM S. HASHEM

Ceo, Kuwait Petroleum Corporation

Nominato lo scorso dicembre a capo del braccio operativo dello stato nel settore, dove il Kuwait possiede fra le maggiori riserve al mondo, Hashem mette in campo 30 anni di esperienza nell'azienda, dove è stato già a capo di tutti settori strategici. Dovrà fronteggiare ingenti perdite di produzione, ritardi nel piano di riconversione degli impianti secondo norme ambientali e crescenti tensioni con l'Arabia Saudita. KPC ha in corso un accordo con Sace per acquistare materiali da aziende italiane.

40 HASSAN BIN HAMED MOHAMMED AL NABHANI

Ceo, Oman Investment Fund

È ceo del fondo sovrano omanita dal 2009 dopo esserne stato vice direttore generale. Il fondo investe, in Oman e nel mondo, in progetti di public e private equity e nei mercati immobiliari, nell'industria e nei servizi. Oif è tra l'altro azionista al 40% di Sigit, fornitore italiano di componenti termoplastici e in gomma per l'automotive.

41 RASHAD M. AL ZUBAIR

Presidente, The Zubair Corporation

Meglio conosciuta con Z-Corp, è attiva dall'energia al turismo al real estate, all'Ict, alle costruzioni. Al-Zubair è anche presidente di Oman Arab Bank e direttore di Dana Gas negli Eau. Con Eni e con Saipem, il gruppo ha concluso parecchi accordi di collaborazione per intensificare le attività petrolifere soprattutto in Iraq e nel Kuwait.

42 OMAN AHMED SUHAIL BAHWAN

Ceo, Bahwan Group

È considerato una delle realtà imprenditoriale più dinamiche del Medioriente, che in 50 anni di attività è diventata una multinazionale attiva in tutta la regione del Golfo, Nord Africa e

Asia del Sud, con attività diversificate nell'automotive, elettronica, hi-tech, viaggi, sanità, agricoltura, edilizia, ingegneria, tlc, oltre all'immane produzione di petrolio e gas. In Oman rappresenta Iveco (gruppo Fca).

43 AREEJ MOHSIN DARWISH

Presidente, Mohsin Haider Darwish LLC

Figlia del fondatore, Mohsin, guida operativamente il primo importatore di marchi occidentali in tutto il Medio Oriente, con 72 sedi solo in Oman. È organizzato in dieci divisioni commerciali, che rappresentano centinaia di marchi, tra cui Jaguar, Land Rover, Nokia, Michelin, Pioneer e decine di altri nomi noti. La divisione gas possiede uno dei più grandi impianti di tutto il Sultanato per la produzione di gas combustibile ed è il più grande distributore del Paese.

44 MOZAH BINT NASSER AL MISNAD

Presidente, Qatar Foundation

È la vera ispiratrice della politica qatarina. Ha fatto della Qatar Foundation for education, science and community development, che ha fondato nel 1995 insieme al marito, allora Emiro, il motore della crescita culturale e scientifica del Paese, anche con investimenti mirati a reddito. In Italia, Qatar foundation possiede e gestisce l'ex ospedale San Raffaele di Olbia, ribattezzato Mater Olbia. Mozah presiede anche il Sidra Medicine di Doha, un centro ospedaliero fra i più avanzati al mondo.

45 AKBAR AL BAKER

Ceo, Qatar Airways

Classe 1962, è anche segretario del Qatar National Tourist Council e uno dei promotori dello sviluppo dell'aeroporto internazionale Hamad di Doha, al cui nuovo terminal hanno lavorato numerose imprese italiane. Al Baker è il manager che nel 1997 ha avviato la compagnia, facendola diventare una delle più premiate al mondo per la qualità del servizio. Attualmente i suoi 200 aerei collegano 150 destinazioni nel mondo. Qatar è socio al 49% di Air Italy.

46 MANSOOR BIN EBRAHIM AL MAHMOUD

Ceo, Qatar Investment Authority

Lo sceicco Al Thani gli ha lasciato la guida del fondo sovrano da 320 miliardi di dollari di asset nel dicembre scorso, dopo che negli ultimi 4 anni della sua gestione aveva condotto un forte campagna con 60 acquisizioni, tra cui Valentino e una partecipazione nel Fondo Strategico Italiano (Cdp). Al Mahmoud era già stato a capo del settore risk management del fondo, ma dal 2014 si stava occupando della realizzazione del Qatar Museum inaugurato lo scorso marzo, con un investimento di oltre 400 milioni di dollari.

47 HANADI BINT NASSER AL THANI

Vicepresidente, Al Thani&Sons Group

Nominata donna ceo dell'anno nel 2006, ha vinto nel 2010 il premio dell'Arabian Business Achievement Awards Qatar come Imprenditrice dell'anno. È fondatrice e presidente di Amwal, la prima azienda a ricevere una licenza per l'investment banking in Qatar. È anche ceo del progetto di sviluppo immobiliare Al Waab City e, soprattutto, vice ceo di una delle holding più diversificate nel lusso, turismo, real estate.

48 KHALID BIN KHALIFA AL THANI

Ceo, Qatargas

È alla guida della prima industria del Paese e la più ricca in assoluto. Qatargas controlla le più importanti riserve mondiale di gas, oltre alla sua estrazione e liquefazione (Lng) e il trasporto con la propria flotta. Al Thani è entrato nel 1991 nella Qatar Petroleum e ha scalato tutti i gradini diventandone presidente.

49 MOHAMED BIN KHALIFA AL KHALIFA

Presidente, Bapco

Classe 1971, laurea in elettronica e dottorato alla Cambridge University, ministro del Petrolio del regno è anche numero uno della compagnia petrolifera di Stato, che ha recentemente firmato un accordo con Eni per una concessione di esplorazione. Bapco è impegnata soprattutto nell'attività di raffinazione e importa oltre l'80% di petrolio grezzo dall'Arabia Saudita. Esporta il 95% della produzione di prodotti raffinati.

50 MAHMOOD HASHIM ALKOOHEJI

Ceo, Mumtalakat

Già funzionario del ministero delle Finanze e ceo di Aluminium Bahrain fino al 2014, Mumtalakat è dal 2012 al timone del fondo sovrano del Regno, che gestisce oltre 15 miliardi di dollari di asset e partecipazioni in decine di aziende internazionali, tra cui l'italiana Kos, del gruppo De Benedetti, attiva nella sanità.

LA TUA SCELTA

450 avvocati 11 sedi nel mondo

20 aree di specializzazione

7 desk dedicati a specifiche aree geografiche



gop.it

I protagonisti del made



1

Diego Aponte
Presidente e ceo, Msc



2

Giorgio Armani
Presidente, Armani Group



3

Valerio Battista
Presidente e ceo, Prysmian



4

Gianfranco Battisti
Ceo, FS Italiane



5

Domenico Bellato
Ambasciatore in Bahrain



6

Giampietro Benedetti
Presidente, Danieli



7

Edoardo Betto
Avvocato, DLA Piper



8

Giuseppe Bono
Ceo, Fincantieri



9

Vincenzo Borgogna
Cfo, Al Ula Foundation



10

Giovanni Bozzetti
Presidente, EFG Consulting



11

Stefano Cao
Ceo, Saipem



12

Luigi Cimolai
Presidente e ceo, Cimolai



13

Fabio Cipri
Ceo, Jesa Ska



14

Matteo Codazzi
Ceo, Cesi



15

Giulio De Carli
Ceo, Oneworld



16

Claudio Descalzi
Ceo, Eni



17

Alessandro Maria Decio
Ceo, Sace



18

Massimo Falcioni
Ceo, Eci



19

Oscar Farinetti
Fondatore, Eataly



20

Federica Favi
Ambasciatrice in Oman



21

Luca Ferrari
Ambasciatore in Arabia Saudita



22

Michele Fiorentino
Cio, Adnoc



23

Pierroberto Folgiero
Ceo, Maire Tecnimont



24

Paolo Glisenti
Commissario Expo Dubai 2020



25

Sergio Iorio
Ceo, Italmatch

in Italy nel Golfo



26

Francesco La Camera
Direttore generale, Irena



27

Maurizio La Noce
Advisor, Mubadala



28

Cristophe Hamonet
Manager, Intesa Sanpaolo



29

Massimo Malvagna
Ceo, Itinera



Gabriele Manduzio
Advisor, Saudi Electricity Company



31

Andrea Carta Mantiglia
Avvocato, studio legale BE



32

Mauro Marzocchi
Direttore, Cdc italiana a Dubai



33

Giorgio Medda
Asset Manager, Azimut



34

Fabrizio Palermo
Ceo, Cassa Depositi e Prestiti



35

Pietro Pasqualucci
Manager, Unicredit



36

Paolo Pizzarotti
Presidente, Impresa Pizzarotti



37

Alessandro Profumo
Ceo, Leonardo



38

Pietro Paolo Rampino
Vicepresidente, Cdc Italo-araba



39

Lucio Rispo
Ceo, Sardinia H&R Properties



40

Paolo Rotelli
Presidente, Gruppo San Donato



41

Ugo Salerno
Ceo, Rina



42

Pietro Salini
Ceo, Salini Impregilo



43

Pasquale Salzano
Ambasciatore in Qatar



44

Stefano Sassi
Ceo, Valentino



45

Giuseppe Scognamiglio
Ambasciatore in Kuwait



46

Riccardo Sensi
Avvocato, Gop



47

Guido Maria Solari
Avvocato, Rodi&Partners



48

Liborio Stellino
Ambasciatore negli Eau



49

Cesare Trevisani
Vicepresidente, Trevi



50

Marco Tripi
Ceo, Almaviva

COVER STORY/POWER 100

1 DIEGO APONTE Presidente e ceo, Msc

Il padre Gianluigi gli ha passato, nel 2014, con il bastone del comando, la responsabilità di uno delle principali shipping company mondiali, con forti attività nel trasporto merci e crociere. Con oltre 70 mila dipendenti nel mondo e 30 miliardi di fatturato, è il quarto operatore mondiale nel settore crociere, dove punta ad avere 27 navi nei prossimi 10 anni. La Msc Bellissima partirà con crociere nel Golfo Persico il prossimo autunno.

2 GIORGIO ARMANI Presidente, Armani Group

Nei Paesi del Golfo il suo gruppo vanta il maggior numero di punti vendita e ha stretti rapporti di collaborazione con il gruppo Emaar, il costruttore del Burj Khalifa (828 metri) che ospita l'Armani Hotel Dubai su dieci dei suoi 154 piani nella torre più alta del mondo. Dalla collaborazione con Emaar è nato il 5 stelle Armani a Milano, e sono in discussione altri progetti.

3 VALERIO BATTISTA Presidente e ceo, Prysmian

È alla guida di una delle grandi imprese italiane più impegnate nella regione del Golfo, dove ha, tra l'altro, compiuto la cablatura del grattacielo più alto del mondo, il Buji Khalifa a Dubai, e quella della nuova sede del Louvre, ad Abu Dhabi. Nel 2016 ha acquisto la maggioranza del primo produttore di cavi dell'Oman e sta lavorando attivamente anche in Arabia Saudita.

4 GIANFRANCO BATTISTI Ceo, FS Italiane

In carica da luglio 2018, ha ereditato uno dei più importanti dossier internazionali che vede impegnato il gruppo in Arabia Saudita, Oman, Emirati e Qatar su diversi fronti, metropolitana, progetti di ferrovia, manutenzioni e formazioni. L'anno scorso, in particolare FS ha vinto, insieme ad altri, la gara per la gestione dei servizi di Operation & Maintenance delle linee 3, 4, 5 e 6 della metropolitana di Riad per 12 anni.

5 DOMENICO BELLATO Ambasciatore in Bahrein

Nato a Torino, 47 anni, laurea con lode in Scienze Politiche all'Università di Torino, è entrato in carriera diplomatica nel 1998, presso la Direzione Generale per la Cooperazione allo Sviluppo della Farnesina. Nel 2010 ha prestato servizio all'Unità per l'Afghanistan della Direzione Generale del ministero. Dal 2012 al 2016 è primo consigliere alla Rappresentanza italiana a Bruxelles, e da settembre 2016 è ambasciatore a Manama.

6 GIAMPIETRO BENEDETTI Presidente, Danieli

È il maggior artefice della strategia internazionale del gruppo di Buttrio, uno dei leader mondiali nella costruzione di impianti per l'acciaio. Ha lavorato molto negli Emirati e, dopo l'acquisizione del gruppo Fata (alluminio), Danieli è entrata in forza anche in Oman. L'anno scorso ha completato un intervento record nella ristrutturazione di un'acciaieria in Arabia Saudita.

7 EDOARDO BETTO Avvocato, DLA Piper

Classe 1978, con abilitazione professionale sia in Italia che in Inghilterra, è senior lawyer nell'ufficio di Riad di DLA Piper e capo della sede di Al Khobar, la ricca provincia orientale con i giacimenti e le multinazionali del petrolio. Ha lavorato in Kuwait e da cinque anni in Arabia Saudita, dove è diventato punto di riferimento per le aziende italiane, tra cui Pizzarotti, Proger, Termigas, Cem Estero, Sirti, Itinera, Ariston Thermo.

8 GIUSEPPE BONO Ceo, Fincantieri

Con l'apertura di una società in Qatar, che fa seguito a una commessa da 4 miliardi di euro del ministero della Difesa dell'emirato, Fincantieri ha allargato considerevolmente la sua presenza nell'area che fa perno sulla presenza ad Abu Dhabi, dove è fornitore privilegiato della marina emiratina.

9 VINCENZO BORGOGNA Cfo, Al Ula Foundation

È il braccio destro per la finanza (cfo) del principe Badr bin Abdullah bin Mohammed Al Farhan Al Saud, 34 anni, ministro per le Attività culturali, dato fortemente in ascesa nelle gerarchie del regno, nonché cugino primo di Mohammed bin Salman

(Mbs), il principe ereditario. 46 anni, da Procida, Borgogna è approdato in Arabia Saudita nel 2013 come top manager in uno dei maggiori gruppi privati dopo aver lavorato a lungo per un fondo americano specializzato in ristrutturazioni.

10 GIOVANNI BOZZETTI Presidente, EFG Consulting

Classe 1967, svolge da anni attività di advisory per pmi negli Emirati. È rappresentante esclusivo sul territorio italiano, della Abu Dhabi Chamber of Commerce and Industry e di Shurooq, Invest in Sharjah. Dal 1993 al 2017 è stato impegnato come direttore generale nell'azienda di famiglia, attiva nel trattamento rifiuti, e poi presidente di Ambienthesis. Nel 2012 ha fondato Efg Consulting.

11 STEFANO CAO Ceo, Saipem

Dal 2015 è alla testa del gruppo italiano storicamente più attivo sulla sponda araba del golfo Persico, e attualmente quello più impegnato, con decine di cantieri aperti in tutti i principali mercati, in particolare in Arabia Saudita, dove ha 9 mila dipendenti. Ultimamente si sta concentrando sul gas naturale liquefatto (Gnl), la fonte fossile più pulita e a minor emissione di CO₂, attraverso lo sviluppo di soluzioni tecnologiche sempre nuove per generare prodotti derivati dal gas naturale, utilizzabili nei veicoli, e favorendo così una mobilità più sostenibile.

12 LUIGI CIMOLAI Presidente e ceo, Cimolai

Friulano doc, classe 1952, è proprietario dell'omonimo gruppo, leader mondiale nel settore delle costruzioni metalliche e strutture in acciaio. Nel Golfo ha realizzato alcuni dei più importanti e riconosciuti lavori tra cui l'aeroporto di Doha, in Qatar e la copertura dello stadio che ospiterà i Campionati mondiali di calcio del 2022. Ha vinto la prima commessa italiana per l'Expo 2020 a Dubai, che sta realizzando in un grande cantiere con 800 dipendenti.

13 FABIO CIPRI Ceo, Jesa Ska

Trasferitosi in Arabia Saudita all'inizio degli anni 2000, ha lavorato come ingegnere progettista in numerosi cantieri del settore oil&gas fino al 2009 quando ha capitalizzato l'esperienza operativa e del paese passando alla consulenza strategica con una sua società. Da allora è diventato il punto di riferimento per molte imprese italiane che hanno deciso di operare in Arabia Saudita, nel settore industriale e dei servizi.

14 MATTEO CODAZZI Ceo, Cesi

Alla guida del centro studi più avanzato in Italia, partecipato da Enel e Terna, Codazzi è impegnato nella realizzazione a Damman in Arabia Saudita del più avanzato laboratorio di testing elettrico, in base a un accordo trentennale firmato nel 2017 con Sec, la compagnia elettrica saudita. L'accordo ha una forte valenza strategica per tutti i Paesi del Golfo, oltre a un valore stimato tra 120 e 170 milioni di euro.

15 GIULIO DE CARLI Ceo, Onework

Classe 1962, ha fondato e dirige insieme a Leonardo Cavalli, lo studio di progettazione milanese specializzato nel settore dei trasporti. Ha uffici a Bangkok, Chennai, Doha, Dubai, Singapore, oltre alle sedi italiane di Roma e Venezia. Negli ultimi anni ha lavorato molto sui progetti delle metropolitane negli Emirati Arabi, Qatar e Arabia Saudita.

16 CLAUDIO DE SCALZI Ceo, Eni

Non solo per il suo ruolo istituzionale, è stato l'uomo chiave della svolta della compagnia nell'allargamento dell'attività in Medio Oriente. Dopo i successi in Egitto, ha avviato e stretto un rapporto di grande collaborazione con il vertice di Adnoc ad Abu Dhabi che ha aperto le porte all'accordo del gennaio scorso, con cui Eni ha riquilibrato la sua presenza nell'attività downstream oltre ad assicurarsi ampie concessioni in tutto il Golfo Persico.

17 ALESSANDRO DECIO Ceo, Sace

La sua nomina alla guida di Sace, tre anni fa, ha coinciso con l'apertura dell'ufficio di Dubai e l'avvio di un nuovo ciclo di sviluppo per l'azienda controllata da Cassa Depositi e Prestiti,

con l'impegno preciso al sostegno delle attività italiane in tutta l'area del Golfo Persico. In tre anni gli affidamenti sono quasi quadruplicati da 4 a 15 miliardi di euro.

18 MASSIMO FALCIONI Ceo, Eci

Classe 67, romano, da poco più di un anno è alla guida della neonata Ethiad Credit Insurance (Eci), la credit agency ufficiale del governo, creata alla fine del 2017. Mission: garantire a esportatori e investitori la fiducia e in particolare aiutare esportazioni e riesportazioni e lo sviluppo industriale, oltre che a Dubai e Abu Dhabi anche negli altri emirati Sharjah, Ras Al Khaimah, Ajman e Fujairah. Per quasi dieci anni è stato responsabile per l'area del Golfo di Euler Hermes leader mondiale dell'assicurazione del credito.

19 OSCAR FARINETTI Fondatore, Eataly

Dopo aver lasciato la gestione della catena Eataly al manager Andrea Guerra e al figlio Francesco, Oscar, 64 anni, si è tra l'altro dedicato alla possibilità di sviluppare i canali di esportazione all'ingrosso del food italiano di qualità in Medio Oriente, attraverso Magazzino Italia, che fa riferimento a Jamal Al Hai, presidente di Marka, gigante della vendita al dettaglio, figura chiave del mondo emiratino.

20 FEDERICA FAVI Ambasciatrice in Oman

La sua mission a Mascate, incominciata l'anno scorso, è tra le più importanti nell'area Gcc per i rapporti economici in forte sviluppo tra i due paesi, segnati recentemente da un nuovo accordo di Eni. In carriera diplomatica nel 1995, ha avuto il suo primo incarico all'estero nel 1999 al Cairo. Dal 2011 è stata ambasciatore a Tbilisi, Georgia, come Ambasciatore.

21 LUCA FERRARI Ambasciatore in Arabia Saudita

Con oltre 30 anni di carriera diplomatica alle spalle, Ferrari, romano, 57 anni, è sbarcato a Riad nel marzo del 2016 e ha dato una svolta nella missione diplomatica nella capitale araba, richiamando fortemente l'attenzione del governo italiano sulla necessità di una presenza strategica nel Regno.

22 MICHELE FIORENTINO Cio, Adnoc

Con una ultraventennale esperienza nel settore oil&gas, acquisita soprattutto in Bp, dove è entrato nel 1996, seguendo i mercati mediorientali, Fiorentino è sbarcato in Adnoc nell'aprile 2017, a seguito della svolta nella gestione impressa alla compagnia emiratina dal ceo Al Jaber. La sua mission, la definizione delle strategie di finanziamento e di investimento, lo ha portato in posizione chiave nel recente accordo con Eni, oltre che all'ipo di Adnoc del valore di 8 miliardi di dollari.

23 PIERROBERTO FOLGIERO Ceo, Maire Tecnimont

Alla guida di Tecnimont dal 2013, ha impresso una forte svolta alla gestione, puntando molto sull'area del Golfo, dove l'azienda vanta una presenza storica, principalmente negli Emirati Arabi Uniti, in Arabia Saudita, in Kuwait e in Qatar, per un valore totale di aggiudicazioni pari a più di 19 miliardi di dollari negli ultimi venti anni. Attualmente i principali progetti in esecuzione da parte del Gruppo si trovano negli Emirati Arabi Uniti, in Arabia Saudita e in Oman.

24 PAOLO GLISENTI Commissario Expo Dubai 2020

Già vicepresidente e direttore esecutivo di Expo Milano 2015 per poco più di tre anni, è direttore generale del Comune di Milano, Glisenti è dal 2017 commissario per la partecipazione dell'Italia a Expo Dubai 2020. Ha un passato di manager presso News Corp Europe e Montedison USA.

25 SERGIO IORIO Ceo, Italmatch

Nel 1998, grazie a un'operazione di management-by-out, ha preso il controllo dell'azienda di cui era ceo, facendola crescere alle dimensioni attuali di grande gruppo della chimica secondaria, con oltre 600 milioni di fatturato e 900 dipendenti. Ha recentemente firmato un contratto da 300 milioni con Sadic una delle maggiori società pubbliche in Arabia Saudita per lo sfruttamento di miniere di fosforo.

26 FRANCESCO LA CAMERA

Direttore generale, Irena

Già direttore generale del ministero dell'Ambiente a Roma, lo scorso febbraio è stato nominato alla guida operativa dell'agenzia internazionale per le energie rinnovabili che ha sede ad Abu Dhabi. Partecipata da 160 paesi, Irena gioca un ruolo importante a livello globale nella promozione e lo sviluppo di energia da fonti rinnovabili, facendo da advisor per le economie emergenti nella transizione energetica.

27 MAURIZIO LA NOCE

Advisor, Mubadala

Con una trentennale carriera nell'industria petrolifera, prima negli Stati Uniti, per Atlantic Richfield e poi Enron, e successivamente per Mubadala di cui è stato ceo della divisione oil&gas fino al 2014, La Noce è l'italiano più influente nell'indirizzare la politica di investimenti del secondo fondo sovrano degli Emirati, con asset per oltre 240 miliardi di dollari. È anche presidente del Business italian council di Abu Dhabi.

28 CRISTOPHE HAMONET

Manager, Intesa Sanpaolo

Ex manager Imi, è responsabile dell'attività della maggiore banca italiana con piena operatività nell'area grazie anche alla possibilità di operare in valuta locale. L'ufficio di Dubai coordina anche le attività nelle filiali di Doha, in Qatar, e di Abu Dhabi, e sta valutando la possibilità di aprire a Riad. Il focus operativo è su tutta l'area del Medio-Oriente e l'Est Africa.

29 MASSIMO MALVAGNA

Ceo, Itinera

La società del gruppo Gavio sta allargando l'attività anche all'Arabia Saudita e agli Emirati, dove ha vinto un'importante commessa per la costruzione di un mall gigantesco ad Abu Dhabi, una commessa del valore di oltre 600 milioni di dollari. È impegnata anche in Kuwait nella realizzazione di un'autostrada. Il gruppo Itinera ha un portafoglio ordini di 4 miliardi di euro.

30 GABRIELE MANDUZIO

Advisor, Saudi Electricity Company

Da settembre 2017 è in una posizione chiave nella società elettrica saudita, con la responsabilità di valutare le opportunità strategiche nel settore energetico tradizionale e rinnovabili, di individuare i target di M&A, dell'elaborazione del business plan strategico. Sec ha registrato nel 2018 un fatturato di 17 miliardi di dollari, gestisce una rete elettrica di 83 mila chilometri e ha una capacità di generazione di 83,5 GW.

31 ANDREA CARTA MANTIGLIA

Avvocato, studio legale BE

Grazie all'integrazione con un piccolo studio di Dubai, Tribonian Law Advisors, guidato da un avvocato molto influente nell'area del Golfo, Rindala Beydoun, di origine libanese, operativa da oltre 10 anni, Carta Mantiglia è riuscito ad assicurare in meno di un anno una presenza di primo piano allo studio milanese. L'operatività come Bonelli Erede è, infatti, incominciata il 1° luglio dell'anno scorso con Rindala nella posizione di managing partner e Mantiglia presidente.

32 MAURO MARZOCCHI

Direttore, Cdc italiana a Dubai

Fondatore e segretario generale dell'associazione di imprenditori riconosciuta, nel 2009, dal Mise come Cdc Italiana negli Eau, è uno dei più attivi promotori del mercato emiratino presso le imprese italiane. I suoi uffici hanno fornito prima assistenza a centinaia di aziende italiane, in particolare nel food, cosmetica e sistema casa.

33 GIORGIO MEDDA

Asset Manager, Azimut

Basato a Dubai, responsabile del gruppo per la Turchia, Medio Oriente e Nord Africa, è destinato ad assumere la responsabilità della Società Prodotto Mondo e si trasferirà in Lussemburgo. In Azimut dal 2007, ha costruito con successo l'espansione del gruppo in Turchia, Egitto, Eau, Iran, creando l'unica realtà italiana con una forte e riconosciuta presenza nell'area.

34 FABRIZIO PALERMO

Ceo, Cassa Depositi e Prestiti

Classe 1971, nato a Perugia, è stato investment banker a Morgan Stanley e manager in McKinsey, prima di approdare in Fincantieri dove ha fatto carriera nella Finanza. Nel 2014 è sbarcato in Cdp come Cfo e dall'anno scorso è ceo. Cdp è

impegnata in un finanziamento di 300 milioni a Meydan, società controllata dal governo di Dubai, imprimendo così una svolta al sostegno alle esportazioni italiane nell'area.

35 PIETRO PASQUALUCCI

Manager, Unicredit

È responsabile dell'attività di corporate and investment banking di Unicredit nell'area Golfo, dove la banca ha sostenuto transazioni per un controvalore di alcuni miliardi di euro. La filiale UniCredit di Abu Dhabi agisce come hub per i Paesi del Gulf Cooperation Council e per la più ampia area Middle East e Africa e si focalizza sullo sviluppo delle opportunità di business anche con multinazionali, banche e fondi sovrani.

36 PAOLO PIZZAROTTI

Presidente, Impresa Pizzarotti

È diventato presidente dell'azienda di famiglia nel 1966, a soli 19 anni assumendo, dopo la prematura scomparsa del padre, la direzione dell'impresa fondata dal nonno, a cui ha impresso, soprattutto negli ultimi anni, un forte sviluppo a livello internazionale. Il gruppo che ha in corso importanti lavori in Kuwait, Arabia Saudita ed Emirati, vanta un portafoglio ordini che sfiora 10 miliardi di euro.

37 ALESSANDRO PROFUMO

Ceo, Leonardo

Leonardo è il gruppo italiano più impegnato nel fornire velivoli e sistemi di difesa in Kuwait, Emirati, Qatar e Arabia Saudita. Al Kuwait Leonardo dovrà consegnare tra il 2020 e il 2023, ben 28 caccia Eurofighter con le tecnologie più avanzate. In Arabia Saudita è fornitore di elicotteri, caccia e sistemi d'arma. Il contratto più recente è stato firmato in febbraio con Abu Dhabi Ship Building per la fornitura di un Combat Management System su 20 unità navali emiratine.

38 PIETRO PAOLO RAMPINO

Vicepresidente, Cdc Italo-araba

Commercialista, con laurea e master in Bocconi, è tra i promotori e vice presidente operativo della Joint Italian-Arab Chamber, presieduta da Cesare Trevisani, vicepresidente di Trevi, iniziativa sostenuta dalla Confindustria. Con Oesseconsulting presta consulenza piccole e medie imprese.

39 LUCIO RISPO

Ceo, Sardinia H&R Properties

È da dicembre scorso ceo di Sardinia Healthcare and Research Properties, la società del Qatar proprietaria delle strutture del Mater Olbia, l'ospedale in costruzione dal 2015, che dovrebbe essere aperto entro l'estate, dopo un investimento da oltre 200 milioni di euro. L'ospedale diventerà un polo d'eccellenza con un centro di ricerca, dedicato alla medicina sportiva.

40 PAOLO ROTELLI

Presidente, Gruppo San Donato

Nato a Brescia il 29 novembre 1989, Paolo Rotelli è a capo del gruppo ospedaliero fondato dal padre nel 1957 e oggi uno dei primi in Europa con oltre 1,6 miliardi di euro di fatturato, 19 ospedali (di cui tre IRCCS) che offrono eccellenza clinica a oltre 45 milioni di pazienti. Rotelli ha dato particolare impulso all'attività nei paesi del Golfo.

41 UGO SALERNO

Ceo, Rina

Napoletano, 64 anni, laurea con lode in ingegneria navale e meccanica, Salerno guida dal 2002, il maggiore ente certificatore italiano, 448 milioni di fatturato nel 2016, imprimendo una forte spinta alla diversificazione del business. Ha acquisito importanti commesse in Kuwait, per la progettazione di quattro porti. Presente da anni negli Emirati, Rina è stato consulente del governo.

42 PIETRO SALINI

Ceo, Salini Impregilo

Classe 1958, Pietro Salini guida il general contractor italiano più attivo nel Golfo, dove sta operando in Kuwait, Qatar, Arabia Saudita ed Emirati, con attività per 10 miliardi di euro. Da quest'ultimo Paese dovrebbero arrivare a breve altre commesse in vista di Expo 2020.

43 PASQUALE SALZANO

Ambasciatore in Qatar

Napoletano, 45 anni, laurea e dottorato in diritto internazionale è in carriera diplomatica nel 1999. Dal 2005

ha rappresentato a New York l'Italia alle Nazioni Unite sul dossier Balcani. Nel 2011 è stato distaccato dal ministero degli Esteri presso Eni come responsabile dei Rapporti Internazionali e capo dell'ufficio Eni negli Stati Uniti. Nel 2014 è diventato Senior vice president ed è entrato nel Comitato di Direzione per gli Affari Istituzionali. Rappresenta l'Italia a Doha dall'aprile 2017.

44 STEFANO SASSI

Ceo, Valentino

A capo del brand di lusso di proprietà del Qatar attraverso il fondo Mayoola, Sassi ha rafforzato la distribuzione, sulla piazza emiratina con sette punti vendita a Dubai, nei posti top: al The Dubai Mall con due boutique, uomo e donna, a Galeries Lafayette, presso Level Shoes, al Mall of the Emirates, da Harvey Nichols e da Bloomingdale's. Il brand ha chiuso il primo trimestre 2019 in crescita dopo aver archiviato il 2018 con 1,2 miliardi di euro di fatturato.

45 GIUSEPPE SCOGNAMIGLIO

Ambasciatore in Kuwait

Napoletano, 50 anni, laureato in economia alla Bocconi di Milano e diplomato al Cems, Community of European Business Schools, è in carriera diplomatica dal 1995. Dal 1998 al 2002 è stato responsabile delle sezioni consolare e commerciale dell'Ambasciata a L'Avana (Cuba) e dal 2002 coordinatore e analista all'ambasciata de Il Cairo, poi Console generale a Buenos Aires (Argentina). È ambasciatore in Kuwait dal 2015.

46 RICCARDO SENSI

Avvocato, Gop

Managing partner dell'ufficio di Abu Dhabi e responsabile delle attività negli Emirati Arabi Uniti, in Arabia Saudita, in Kuwait e in Oman, è uno dei rappresentanti più influenti della comunità italiana degli affari negli Eau, dove risiede dal 2013. Tra i suoi clienti annovera Ferrari, Pagani Auto, Gianvito Rossi, Bulgari, Moncler, Cesi, Enel, Cipriani e Cremonini, e diversi gruppi locali.

47 GUIDO MARIA SOLARI

Avvocato, Rodi&Partners

Genovese, laureato nel 1998, con un diploma post laurea del College of Law of England and Wales, è il responsabile del desk italiano di Doha, studio legale di riferimento per i gruppi italiani che lavorano nell'Emirato. A Dubai, Rodi ha siglato una partnership con Dubai Multi Commodities Centre, la più grande zona di libero scambio degli Emirati, che facilita l'accesso alla zona speciale per i clienti dello studio.

48 LIBORIO STELLINO

Ambasciatore negli Eau

Siciliano di Alcamo, 52 anni, laurea in Scienze Politiche, è in carriera diplomatica dal febbraio 1990 e ha servito nelle ambasciate italiane a Nicosia (Cipro), a Rabat (Marocco), a Mosca ed è stato Console generale a Boston. Ad Abu Dhabi dal 2015 si è distinto per il suo attivismo sul terreno dell'economia, accogliendo e organizzando innumerevoli missioni a livello ministeriale tra i due Paesi.

49 CESARE TREVISANI

Vicepresidente, Trevi

Il gruppo Trevi, specializzato nella costruzione di fondazioni, è un operatore storico in Medio Oriente e in particolare nei paesi del Golfo. È attualmente impegnato in Kuwait per le fondazioni di otto silos per la raccolta e stoccaggio di gas liquefatto naturale (Lng) in fase di costruzione e a Dubai, nella realizzazione delle fondazioni speciali di quella che sarà la più lunga pista da sci al coperto del mondo a Meydan One.

50 MARCO TRIPI

Ceo, Almaviva

Figlio del fondatore dell'azienda, Alberto, attuale presidente, che ha creato Almaviva nel 1983, Tripi ha portato il gruppo a una posizione di leadership in Italia e in Brasile nella fornitura di servizi IT, che hanno fruttato nel 2018 un fatturato di 823 milioni di euro con un ebitda di 51 milioni. Grazie all'esperienza accumulata con i servizi di gestione traffico e di back office di Fs, Almaviva è entrata nel consorzio che ha vinto il contratto di operation and maintenance per 12 anni per la metropolitana di Riad.

TESTIMONIAL/LUCA FERRARI

Qui Riad. La spesa sui progetti è ripartita

L'ambasciatore italiano in Arabia Saudita vede buone opportunità per le imprese italiane nel manifatturiero, logistica, sanità, turismo, mentre sulle grandi commesse miliardarie ...

NUMERI CHIAVE

Pil 2019: **+3,2%**

Spesa pubblica nel 2019:
\$ 295 mld (+7%)

Adesione alla Bri: **sì**

Domanda. Quali recenti progressi ci sono stati negli nell'apertura ai capitali esteri?

Risposta. Dal lato economico, quasi tutti i settori sono ormai aperti alla proprietà estera al 100%, salvo poche eccezioni tra cui la difesa e l'oil & gas. Contemporaneamente, sono stati drasticamente ridotti i tempi di costituzione societaria e semplificate le procedure. Inoltre, le autorità saudite sono determinate a sostenere lo sviluppo di filiere industriali nazionali, attraverso politiche di incentivo agli investimenti e allo sviluppo di contenuto locale.

D. Quindi è un momento

favorevole per investire?

R. Il Paese è finalmente tornato a crescere dopo un biennio di rallentamento e il governo ha varato una legge di Bilancio per il 2019 di carattere espansivo, come già nel 2018, proprio per dare ulteriore stimolo ai programmi di diversificazione economica. Quest'anno è previsto un ulteriore aumento della spesa pubblica che salirà a 295 miliardi di dollari (+7% rispetto al 2018).

D. Se ne sentono già gli effetti?

R. Sì, negli ultimi mesi si sono registrati segnali concreti di ripresa, con il riavvio degli impegni di spesa pubblica sui grandi progetti e, come risultato, benefici per i gruppi italiani.

D. Qualche esempio?

R. Saipem ha firmato due contratti con Saudi Aramco per lo sviluppo di giacimenti offshore nel Golfo Persico (1,3 miliardi di dollari), Ansaldo STS e Ferrovie dello Stato hanno ottenuto la gestione e manutenzione di 4 delle



6 linee della Metro di Riad (2,9 miliardi di dollari), mentre Leonardo ha ottenuto un contratto di rinnovo della flotta elicotteristica di Saudi Aramco (300 milioni di euro). Intanto Tenaris ha perfezionato l'anno scorso un'acquisizione nel campo siderurgico, per a completare l'offer-

ta di tubi per il settore oil & gas.

D. Quali settori offrono più opportunità?

R. Il 28 gennaio scorso è stato lanciato il National Industrial Development & Logistics Program, che identifica quattro macro-settori di sviluppo nell'ambito dei quali sono previsti incentivi finanziari e amministrativi per i partner stranieri: minerario, manifatturiero, logistica ed energia. Molto promettente è anche il settore della salute, che comprendere infrastrutture, farmaceutica, attrezzature medicali e digitalizzazione dei servizi. L'attuale copertura sanitaria è deficitaria: vi sarebbe bisogno di ulteriori 20 mila posti letto e il Governo saudita ha previsto investimenti pari a 180 miliardi di dollari nei prossimi cinque anni.

D. E sul fronte delle grandi opere?

R. Al di là dei mega-progetti come il resort di lusso nel Mar Rosso e Neom, la smart city interamente alimentata da fonti rinnovabili e robotica, il Regno ha avviato un'opera di riqualificazione e valorizzazione di siti archeologici, che

continua a pagina 88

Outlook

QUANDO IL REGNO PRESIEDERÀ IL G20

«Oltre all'appuntamento di Expo Dubai, il 2020 sarà l'anno in cui l'Arabia Saudita presiederà per la prima volta il G20. Ciò vuol dire che per tutto l'anno, Riad, Gedda, Dhahran e numerose altre città ospiteranno decine di riunioni di ministri e alti funzionari dei 20 Paesi più industrializzati del mondo, nonché il Vertice dei Capi di Stato e di Governo», ha ricordato Ferrari. «Sarà un'occasione unica per questo Paese e penso che vi sia un forte interesse a farne un importante momento di dialogo. L'Italia avrà peraltro un ruolo di primo piano in termini di collaborazione con le autorità saudite, dal momento che l'Italia presiederà a sua volta il G20 nel 2021 e a fine 2019 entrerà a far parte della Troika G20 con Giappone e Arabia Saudita». «L'Expo, la recente la visita del Santo Padre negli Emirati e i Mondiali di calcio del 2022 in Qatar servono a ricordare la centralità dei Paesi del Golfo e il loro ruolo cerniera tra Mediterraneo ed Estremo Oriente», ha concluso l'ambasciatore.



Luca Ferrari, 57 anni, romano, è ambasciatore a Riad da marzo 2016

Qui Abu Dhabi. La Vision si allarga al non-oil

Dopo tre anni difficili, l'economia degli Eau tornerà quest'anno a crescere in modo significativo: l'occasione per le imprese è puntare ai settori della non oil-economy. Anche se con il petrolio...

NUMERI CHIAVE

Pil 2019: **+3,6%**

Perdita di export negli ultimi 3 anni: **25%**

Adesione alla Bri: **sì**

Domanda. Sono stati tre anni non facili per gli Eau con l'economia in rallentamento. Come hanno reagito?

Risposta. Consolidando e razionalizzando in settori cruciali, nell'attività dei Fondi sovrani, con la fusione fra Mubadala, ADIC e IPIC, nelle banche, con i merger fra le principali banche del Paese; in campo universitario con la costituzione del polo energetico-ingegneristico fra Petroleum

Institute, Masdar Institute e Khalifa University. Per non parlare poi della lungimirante strategia di Adnoc, attenta a riequilibrare l'intera filiera di settore oil&gas, con lo spostamento del baricentro dall'upstream al downstream.

D. Che ruolo stanno giocando Dubai e gli Emirati minori in questo processo?

R. Dubai ha spinto sempre di più verso la modernizzazione infrastrutturale, oggi trainata dall'appuntamento espositivo universale del 2020, mentre gli Emirati minori cercano una specializzazione: per esempio Sharjah come centro culturale ormai di respiro internazionale, o Ras Al Khaimah, seriamente impegnata nello sviluppo turistico della costa settentrionale.

D. Tuttavia non si è ancora sbloccata la questione dell'assetto proprietario per gli investitori esteri?

R. A fine 2018 è passato il principio, ma manca ancora la specifica dei set-



tori in cui ciò sarà ammesso agli investitori esteri di detenere la maggioranza di una società fuori dalle free zone. Tutti stanno aspettando questa normativa.

D. Quali nuove opportunità vede per le imprese italiane?

R. Prevedo vantaggi per chi riuscirà a offrire soluzioni convincenti di co-investimento nei settori principali di diversificazione economica in corso: le

tecnologie avanzate in agricoltura, l'Ict, le energie rinnovabili, l'aerospazio, la logistica portuale e aeroportuale, il biomedicale, il waste management, qualsiasi progettualità innovativa che si prefigga la riduzione dei consumi idroelettrici, vera priorità per il Paese, e poi l'universo delle startup tecnologiche, verso cui si rafforza l'interesse anche dei fondi sovrani.

D. I dati di interscambio segnalano una sostanziale stagnazione dei flussi, con una diminuzione tendenziale dell'export. Sta calando l'appel del made in Italy?

R. No, l'apprezzamento del Made in Italy non è in discussione, ma ci troviamo di fronte a una riduzione di liquidità sul mercato, iniziata a fine 2015 e che si riverbera ancora sul livello dei consumi, in particolare nei comparti principe del Made in Italy: i macchinari, la gioielleria e il lusso in generale, l'agro-alimentare. Nel 2018, gli Eau hanno ridotto le importazioni dall'estero di oltre il 10%, l'Italia, pur mantenendo una quota di mercato stabile, sconta un calo del suo export del

continua a pagina 88



Classe 1965, da Alcamo (Trapani), Liborio Stellino è in missione ad Abu Dhabi da giugno 2015 e quest'anno dovrebbe lasciare

Outlook

CREATIVI, ATTENZIONE AL GRANDE SPETTACOLO

Quali potrebbero essere gli spazi di affermazione dell'expertise italiana in vista di Dubai 2020? Secondo l'ambasciatore Stellino, che dal primo giorno ha monitorato programmi e cantieri dell'Expo, la costruzione di numerosi padiglioni nazionali e l'arredamento di quelli tematici, potrebbe essere una buona opportunità per tanti progettisti e costruttori di medie dimensioni. «Ci sono anche opportunità concrete nei settori del tessile-arredamento, dell'agro-alimentare e della ristorazione, dell'industria creativa e dello spettacolo», ha insistito Stellino, «la ventina di anfiteatri progettati all'interno del sito dovranno proporre offerte culturali di vario tipo per i sei mesi dell'Expo». Dubai 2020 sarà uno strumento duttile ed eclettico, una piattaforma globale che si propone di accogliere il mondo all'insegna di un ambizioso obiettivo, Connecting minds, creating the future, ancora più importante perché simboleggia un Medio Oriente capace di credere in un futuro condiviso e in un benessere più diffuso.

TESTIMONIAL/PASQUALE SALZANO

Qui Doha. Si punta ai grandi progetti

Facendo leva su eventi di richiamo mondiale e sul riscatto dall'embargo del 2017, l'Emirato più ricco del mondo ha riscoperto la voglia di investire. Con nuove opportunità per il made in Italy

Domanda. Da quasi due anni il Paese è sotto l'embargo degli altri Stati del Golfo. Con che effetti?

Risposta. Di accelerare il percorso di apertura e riforma in atto da quasi un decennio, spingendo il Paese verso una maggiore diversificazione delle alleanze, delle relazioni commerciali e della tradizionale struttura economica basata sugli idrocarburi.

D. In concreto?

R. In tempi rapidi la leadership ha adottato efficaci riforme strutturali, tra cui una normativa che apre a investimenti a capitale interamente straniero, di cui ora si attendono i regolamenti attuativi, nuove forme di partenariato pubblico-privato e una rafforzata tutela dei lavoratori stranieri, grazie



all'abolizione per la maggior parte delle categorie di lavoratori stranieri del sistema dell'exit visa che prevedeva l'autorizzazione del datore di lavoro per l'uscita dal Paese.

D. I risultati?

R. Il Qatar si colloca tra le economie più dinamiche e in crescita della regione, con fondamentali macroeconomici positivi. I numerosi cantieri che stanno plasmando il volto della moderna città di Doha, il rinnovato slancio imprenditoriale che si registra soprattutto nelle nuove generazioni e il crescente afflusso di turisti dimostrano che i piani di sviluppo in corso

e programmati nel quadro della Qatar National Vision 2030 non hanno subito battute d'arresto. Anzi.

D. Come è andata per le imprese italiane?

R. I nuovi progetti e le riforme hanno orientato le imprese già operative nel Paese verso un consolidamento della propria presenza e attratto l'interesse di nuovi operatori, anche in settori emergenti come l'agro-alimentare e il turismo. L'efficace gioco di squadra tra Governo e settore privato ha permesso di mantenere e rafforzare accordi, contratti e relazioni in tutti i quei settori dove l'industria italiana può essere un partner di primo piano per la realizzazione dei progetti previsti dalla Qatar National Vision 2030.

D. Qualche esempio?

R. In campo energetico i piani dell'Emirato di aumentare la produzione di gas da 77 a 110 milioni nei prossimi anni hanno avviato nuovi progetti nei quali la tecnologia italiana gioca un ruolo di primo piano con Saipem, che si è aggiudicata un maxi-contratto di 1,3 miliardi per attività di

continua a pagina 88

Outlook

IL FUTURO? FOOD E BENESSERE

Il settore agricolo e agro-alimentare appare particolarmente promettente», ha spiegato a *MFI* l'ambasciatore Salzano. «Il modello italiano di produzione agricola può infatti contribuire agli ambiziosi piani di sicurezza alimentare e diversificazione delle forniture dell'Emirato, aprendo nuovi sbocchi per l'esportazione di prodotti, per partnership tecnologiche e possibili nuovi investimenti del Qatar in Italia». Un accordo concluso di recente tra Filiera Agricola Italiana/Coldiretti e la catena LuLu Hypermarkets ha portato recentemente sugli scaffali dei punti vendita di Doha un'ampia selezione di prodotti italiani. «Nel settore della logistica agro-alimentare e portuale, in aggiunta al coinvolgimento dell'azienda italiana Agrotec nella progettazione e costruzione delle infrastrutture per lo stoccaggio di commodities strategiche nel nuovo porto di Hamad», ha proseguito l'ambasciatore, «Assoporti e l'omologo ente qatarino Mwani Qatar stanno concretizzando gli intenti del Memorandum di cooperazione firmato nel gennaio 2018 per realizzare un progetto di piattaforma logistica che faciliti e accompagni efficacemente l'interscambio tra i due Paesi».

NUMERI CHIAVE

Pil 2019: **+3,2%**

\$16 mld per la nuova raffineria Al Zour

Adesione alla Bri: **sì**

Lo skyline di Doha e, sopra, l'ambasciatore Salzano, napoletano, 45 anni, in Qatar dall'aprile 2017



TESTIMONIAL/GIUSEPPE SCOGNAMIGLIO

Qui Kuwait City. A tutto petrolio

Nell'Emirato, l'Italia ha avuto commesse per 15 miliardi di dollari negli ultimi tre anni, affermandosi per la qualità dei prodotti. Ora guarda ai grandi progetti della Vision 2035 senza trascurare l'oil&gas



NUMERI CHIAVE

Pil 2019: **+3,2%**

Investimenti previsti in infrastrutture: **\$ 40 mld**

Adesione alla Bri: **sì**

Domanda. Può dare qualche dettaglio sulla Kuwait Vision 2035?

Risposta. Il programma del governo racchiude diversi mega progetti infrastrutturali, con l'obiettivo di modernizzare radicalmente il Paese, che dipende ancora per il 50% del pil dal settore petrolifero, diminuendo la di-

pendenza dagli idrocarburi, creando un'efficiente amministrazione governativa, sviluppando un'economia diversificata e infrastrutture integrate.

D. Quali sono i progetti maggiori?

R. Tra quelli non petroliferi c'è il nuovo terminal all'aeroporto internazionale già assegnato, con investimenti per 5,27 miliardi di dollari, l'ulteriore sviluppo del Mubarak al Kabeer Port sull'isola Boubyan, 7,6 miliardi di dollari, la metropolitana (20 miliardi di dollari) e la ferrovia che fa

parte del più ampio progetto che collega i 6 partner del Gcc (7 miliardi di dollari). Nell'immobiliare è prevista la realizzazione della Città della Seta e lo sviluppo delle cinque principali isole kuwaitiane. Poi nel Nord del Paese verrà costituita la International Northern Economic Zone, un porto franco e indipendente, amministrata e finanziata da investitori internazionali e non dallo Stato del Kuwait.

D. Con quali finanziatori?

R. Sono già stati firmati accordi di cooperazione con la Cina, collegando la

visione al progetto One Belt One Road. Connesso al progetto è il viadotto marino Jaber Crossway, un lungo ponte di 23,5 km, il quarto più lungo al mondo, tra la capitale e i territori del Nord, che verrà inaugurato in aprile.

D. E poi c'è il petrolio?

R. Nonostante i piani per la diversificazione, il settore petrolifero continuerà a essere fondamentale per l'emirato. Nel 2019 è previsto per il comparto il completamento di due mega progetti che fanno parte dell'ultimo piano di sviluppo quinquennale 2015/2020. Si tratta della costruzione della nuova raffineria di Al Zour (16 miliardi di dollari per una capacità di 615 mila barili al giorno) e dell'upgrading Clean Fuels delle raffinerie Ahmadi e Mina Abdullah per 12 miliardi di dollari.

D. Come si sono difese le aziende italiane?

R. Le commesse delle ditte Italiane nel triennio 2015-17 sono state di oltre 15 miliardi di euro e hanno spaziato dal settore oil per la costruzione della raffineria fino all'aggiudicazione del grosso contratto con il ministero della Difesa kuwaitiano per l'acquisto di 28

Outlook

A TUTTO PETROLIO

Il settore petrolifero e petrolchimico, cuore e polmoni dell'economia kuwaitiana, rappresenta per le aziende Italiane una fonte imprescindibile di lavoro, tenendo presente:

- la trivellazione annuale di 600/700 pozzi petroliferi
- la costruzione di centri di raccolta (gathering center) del greggio a Nord, Ovest e Sudest del Kuwait
- la costruzione di impianti per la produzione di petrolio leggero e jurassic gas
- la costruzione di impianti per il trattamento e l'iniezione dell'acqua, in aggiunta a costruzioni di pipelines per il trasporto del greggio e del carburante e di costruzioni di centrali elettriche necessarie alla ditta
- che nel settore petrolchimico, oltre ai due impianti Olifins 3 e Aromatics 2 in costruzione (naturalmente con la raffineria), è prevista la costruzione di un quarto complesso petrolchimico chiamato Olifins 4.



I 300 metri del Kingdom Center, realizzato da Salini Impregilo nel 2002, distinguono ancora oggi lo skyline di Riad

continua a pagina 88

Qui Mascate. Il segreto? Stabilità e sviluppo

Eni, Saipem, Prysmian, Danieli hanno in corso importanti attività che trarranno beneficio dai piani di sviluppo. Ma turismo, pesca e logistica saranno la frontiera dell'economia secondo la Vision 2040

NUMERI CHIAVE

Pil 2019: **+5%**

Investimenti strutturali nel 2019: **8 mld** di euro

Adesione alla Bri: **sì**

Domanda. Gli ultimi sono stati due anni difficili l'Oman. Quali previsioni si sente di fare?

Risposta. La legge di bilancio per il 2019 è caratterizzata da una previsione di spesa di circa 30 miliardi di euro che, al netto della spesa corrente, pari a circa 10 miliardi, è strutturata secondo le due direttrici del mante-



Mascate, capitale dell'Oman. Sotto, l'ambasciatrice Federica Favi, romana, diplomatica di carriera, già capo missione a Tbilisi in Georgia. Si è insediata a Mascate l'anno scorso

nimento del welfare, con 11 miliardi destinati a istruzione, sanità, edilizia sociale e pensioni, e circa 8 miliardi al sostegno dell'obiettivo di lungo termine della diversificazione economica. È una manovra che segue un approccio di grande prudenza, basandosi su una stima del greggio a 58 dollari al barile, a fronte delle proiezioni del Fmi che lo vedono assestarsi a 60/65 dollari.

D. Come si sono difese le imprese italiane in questa congiuntura poco favorevole?

R. Quelle presenti da anni con successo nei settori delle infrastrutture, dell'ingegneria, dei servizi per l'oil&gas, per citarne solo alcuni, sono state in grado di resistere, nonostante alcune sofferenze nei pagamenti. Vi è la percezione del potenziale che il Paese offre.

Outlook

LA FORZA È NEL SULTANO DIPLOMATICO

Sotto la guida del Sultano Qaboos, succeduto al padre nel 1970, quindi con 48 anni di governo sulle spalle, l'Oman mantiene da molto tempo una linea di grande equilibrio e improntata all'equidistanza e al dialogo con tutti gli interlocutori regionali. «Questo atteggiamento negli ultimi anni ha consentito a Mascate di porsi come facilitatore dell'intesa nucleare con l'Iran e di promuovere contatti tra le forze in lotta nello Yemen», ha ricordato l'ambasciatrice, «e nella crisi del Consiglio di Cooperazione del Golfo, di cui quest'anno Mascate detiene la presidenza, l'Oman ha sempre promosso un atteggiamento di apertura nei confronti del Qatar». «Non è sfuggita la recente iniziativa per la ripresa del dialogo israelo-palestinese, come testimoniato dalla visita a Mascate del Primo Ministro israeliano Netanyahu lo scorso ottobre», ha sottolineato Favi. «Questo approccio costruttivo rappresenta un importante patrimonio per l'Italia e la Ue nella regione e una base su cui rafforzare il rapporto bilaterale, che sta vivendo una fase di importante rilancio sul piano politico ed economico», ha concluso.

D. Un esempio?

R. Eni, le cui attività si sono estese quest'anno con la sigla dell'intesa per l'esplorazione e la produzione del Blocco 47, un nuovo giacimento di gas di oltre 8.500 kmq. Altri esempi recenti di successo sono la partecipazione di Saipem al consorzio che realizzerà la raffineria di Duqm, fulcro del processo di investimenti nel settore downstream.

D. Quali settori di interesse e opportunità vede?

R. Il piano di diversificazione produttiva del governo, Vision 2040, renderà l'economia meno dipendente dall'andamento del prezzo del greggio, puntando sullo sviluppo di cinque settori: turismo, pesca, miniere, manifattura e logistica.

D. I punti di richiamo di questa strategia?

R. Un contesto che permane politicamente stabile e strategicamente collocato lungo le principali rotte commerciali tra Asia ed Europa.

D. L'interscambio con l'Italia sta crescendo. Che cosa spinge questo trend?

R. L'export 2018, circa 815 milioni di euro (+11%), è sostenuto dalle vendite di macchinari e i beni di investimento, su cui negli ultimi mesi si è registrata una ripresa in linea con un relativo aumento della domanda interna a seguito del rialzo del prezzo del petrolio dell'ultimo trimestre 2018. L'Italia è qui molto apprezzata su una varietà di settori, che spaziano dalle alte tecnologie ai prodotti di lusso. Il livello dell'interscambio è comunque ancora al di sotto del potenziale e molti altri settori possono essere aperti a beneficio delle nostre esportazioni. L'imminente apertura di un desk Ice a Mascate servirà sicuramente in questo senso. ■





AZIMUT

DEFINING INVESTMENT DIRECTION

ITALIAN IDENTITY AND GLOBAL APPROACH TO ASSET MANAGEMENT



Global independent
asset manager
with more USD 60 bn
asset under management

Offices in
Europe, Middle East
and North Africa, Asia,
America and Australia

More than
80 investment
professionals and 2,000
financial advisors

www.azimut-group.com

This document is intended to be of general interest only and does not constitute legal or tax advice nor is it an offer for shares or invitation to apply for shares of any of the fund ranges. Nothing in this document should be construed as investment advice. All investments involve risks, including possible loss of principal. These risks are more fully described in the Fund's prospectus and where available, in the relevant Key Investor Information Document and should be read closely before investing. Subscriptions can only be made on the basis of the current prospectus and where available, the relevant Key Investor Information Document, accompanied by the latest available audited annual report and semi-annual report accessible on our website at www.azimut.it

Company data as of the end of April 2019

TESTIMONIAL/DOMENICO BELLATO

Qui Manama. Un hub per finanza e industria

È un mercato di dimensioni limitate ma di respiro regionale con un trattato di libero scambio con Usa e Singapore. Nel piatto ci sono 30 miliardi di investimenti e incentivi alle imprese



Domanda. Industria e finanza: come mai il modello bahreinita si distingue da quello delle altre economie del Golfo?

Risposta. Disponendo di limitate risorse naturali, il Paese ha avviato prima di altri la diversificazione dell'economia, che ha portato alla creazione dell'industria nazionale nell'alluminio e nella petrolchimica, alla nascita di una fiorente economia di servizi, in particolare quelli finanziari. Già ora il settore oil&gas rappresenta non più del 20% del pil.

D. Continuerà questo trend?

R. La Vision 2030 mira a rafforzare e l'estensione dell'impianto di produzione di alluminio di Alba e l'ammodernamento della raffineria Bapco, con 4 miliardi di dollari di investimenti assegnati a un consorzio guidato da Technip Italia, lo confermano.

D. E se si scoprissero nuovi giacimenti di idrocarburi, come sembra dalle prime proiezioni?

R. È uno scenario ancora da dimostrare ma se le recenti scoperte di idrocarburi non convenzionali, 80

miliardi di barili di tight oil offshore e 10-20 trilioni di piedi cubici di deep gas, si riveleranno sfruttabili a costi vantaggiosi, la crescita sarà assicurata.

D. Come si sono difese le imprese italiane?

R. L'Italia ha partecipato alla modernizzazione e diversificazione dell'economia fin dagli anni 80, così il brand Italia ha acquisito una posizione di forza che non è stata scalfita in periodi di crisi. Eni, Danieli, Prismian, Leonardo, Ariston Thermo e altre, anche medio-piccole, hanno acquisito significative commesse o siglato accordi di cooperazione. Tra l'altro il fondo sovrano locale, Mumtalakat, sta valutando nuovi possibili investimenti in Italia, in medie imprese, dopo aver acquisito il 3,2% di Kos (servizi sanitari) per 20 milioni di euro nel 2016.

D. E quali opportunità si aprono ora?

R. Le iniziative in cantiere o avviate ammontano a circa 30 miliardi di dollari. Sono in ballo il nuovo collegamento stradale e ferroviario con l'Arabia Saudita e la metropolitana leggera, per i quali è in corso la ricerca dei consulenti, un impianto



Torinese, 47 anni, Domenico Bellato è ambasciatore in Bahrein da settembre 2016. Sopra, lo skyline della città

NUMERI CHIAVE

Hub con **400** istituzioni finanziarie

Investimenti su progetti decisi o già avviati: **\$ 30 mld**

Adesione alla Bri: **sì**

di aromatici per l'energia, progetti nell'edilizia e nel turismo.

D. E in relazione allo sviluppo del regno come piazza finanziaria-bancaria?

R. Il Bahrein è un riconosciuto hub regionale, soprattutto sul piano della regolamentazione e della legislazione. Vi hanno sede di oltre 400 istituzioni finanziarie, sia di tipo convenzionale

continua a pagina 88

Outlook

CONVIENE PER I DAZI E I COSTI RIDOTTI

«Da parte bahreinita viene spesso messo l'accento sui vantaggi del Paese quale destinazione business friendly», ha ricordato l'ambasciatore Bellato, «un Paese dove è possibile la proprietà estera al 100%». Altri vantaggi sono: l'esenzione doganale per l'importazione di materie prime e macchinari, i costi operativi più bassi del 30-40% rispetto ai Paesi vicini, l'ottima connessione logistica col resto dei Paesi del Gcc, l'esistenza di una forza lavoro locale qualificata, la possibilità di avvantaggiarsi dell'accordo di libero scambio con gli Usa, che in Bahrein hanno la più importante base militare della regione, con oltre 7 mila soldati, e Singapore. Parecchie grandi imprese hanno deciso di insediarsi nel Regno, tra queste Amazon Web Services, che ha avviato la creazione di un hub regionale per il data storage dedicato all'area Mena e all'Africa.

Lo Studio Legale Di Francia è uno Studio legale d'affari internazionale che annovera tra i propri clienti numerose imprese europee, nonché businesses e investitori dell'Area del Golfo.

La presenza in Italia (Bologna) ed Ungheria (Budapest) oltre che negli Emirati Arabi Uniti (Dubai) fa della Firm un "partner" ideale per le imprese italiane interessate ad accedere ai mercati del Centro Europa e del Golfo.

Via castiglione 27, Bologna, Italia

Tamani Art Tower, Business Bay, office 19/35, Dubai, EAU

PRINCIPALI AREE DI PRATICA

- Diritto internazionale degli affari
- Diritto dei contratti internazionali
- Diritto civile pratica generale e contenzioso civile (Italia, Emirati Arabi, Arabia Saudita, Ungheria)
- Company set up e corporate (Italia, Emirati Arabi, Arabia Saudita, Ungheria)
- Diritto del commercio internazionale
- Export e materia doganale
- Dual use
- Diritto di famiglia (Italia, Emirati Arabi, Arabia Saudita, Ungheria)
- Soluzioni della crisi di impresa
- International IP rights (Emirati Arabi, Ungheria)
- Trust
- Investimenti all'estero
- Supporto legale all'internazionalizzazione
- Investimenti nei paesi GCC

www.studiolegaledifrancia.com

CONTATTI

d.difrancia@studiolegaledifrancia.com ugo@studiolegaledifrancia.com anna@studiolegaledifrancia.com

Saudi Vision

Dai mega progetti urbani e industriali come Neom e Spark al recupero di Al-Ula, i piani dell'Arabia Saudita per il prossimo decennio stanno sollecitando le idee dei maggiori progettisti al mondo

di Martina Mazzotti

Si chiama maraya, in arabo riflessione o specchio, ed è un enorme concert hall a forma di cubo, ricoperto di specchi, incastonata nel deserto. L'opera di land art concepita da Florian Boje, architetto e designer dello studio Giò Forma di Milano, creata in poche settimane assieme a Black Engineering Dwc-Llc, si trova a Tantora non lontano da Al-Ula, nella regione nord-occidentale dell'Arabia Saudita, un'area archeologica che ricorda la leggendaria Petra. Con la differenza che qui è ancora tutto incontaminato. Per poco ancora. Un accordo tra Francia e Arabia Saudita prevede un mega progetto di sviluppo per riqualificare questa area considerata un capolavoro dell'arte pre-islamica. Hegra, oggi Mada'in Salih, a 22 chilometri dalla cittadina di Al-Ula, patrimonio dell'Unesco

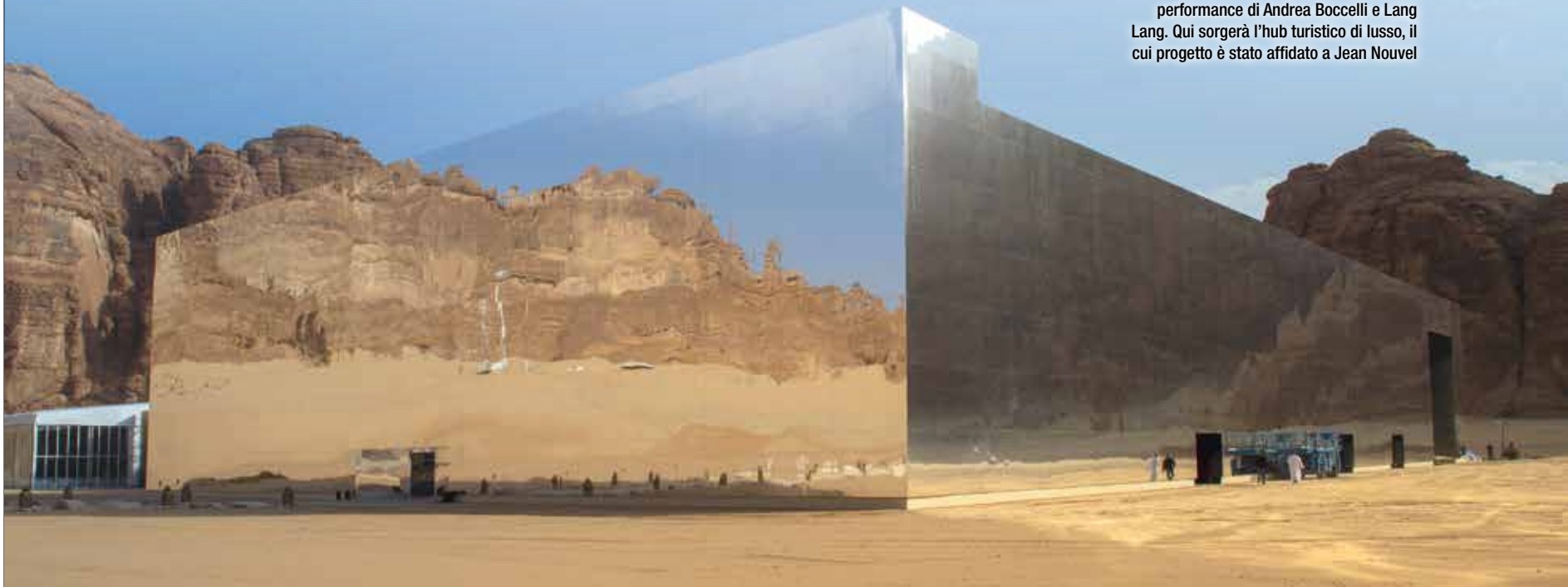


dal 2008, è infatti culla della civiltà dei Nabatei, un popolo di carovanieri che ha dominato la regione arabica dal 600 a.C. fino al 106 d.C., anche se qui sono state ritrovate iscrizioni risalenti al secondo millennio a.C. Divenne in seguito la capitale del regno di Lihyan

e ha conosciuto la massima prosperità nei primi secoli dell'era cristiana, lungo la via dell'incenso che partiva dallo Yemen e arrivava sulle sponde orientali del Mediterraneo. Viene citata nel Corano, perché Maometto passò di lì durante la sua spedizione

militare contro la città settentrionale di Tabuk. Oggi rimangono 300 tombe nabatee, una fortezza e un labirinto di case costruite in mattoni di fango, reliquie che però il governo saudita ha deciso di valorizzare con un piano di investimenti da 20 miliardi di dollari. Così Al-Ula si sta rivelando uno dei più grandi laboratori a cielo aperto di social innovation, scienza nuova che sfrutta idee, creatività, metodologie all'avanguardia a vantaggio del benessere della collettività e di uno sviluppo sostenibile e intelligente del territorio. Per dare un segno tangibile del loro impegno in questa direzione, i sauditi hanno presentato al mondo, lo scorso gennaio, questo angolo di deserto, creando una scenografia di specchi in cui si sono riflesse le figure di Andrea Bocelli e di Lang Lang al piano. Nel giro di qualche anno, non più di tre,

Il deserto a Tantora (sopra) non lontano da Al-Ula, nella regione nord-occidentale dell'Arabia Saudita, dove è stato realizzato il palcoscenico a specchi che ha fatto da cornice, nel gennaio scorso, alla performance di Andrea Bocelli e Lang Lang. Qui sorgerà l'hub turistico di lusso, il cui progetto è stato affidato a Jean Nouvel





Con oltre mille metri di altezza, al centro di un'area di sviluppo di 530 mila mq, la Kingdom Tower di Jeddah, disegnata dall'architetto Adrian Smith, diventerà il più alto edificio al mondo, 173 metri più alto del Burj Khalifa di Dubai, un altro suo progetto. La terrazza di 30 metri al 157° piano sarà il più alto osservatorio al mondo, quando aprirà nel 2020. Il rivestimento esterno è stato studiato per minimizzare il consumo energetico. La costruzione ha richiesto un investimento di 1,3 miliardi di dollari

Un tratto della costa sul Mar Rosso dove sorgerà Neom, la città del futuro, un'impresa visionaria da 500 miliardi di dollari, su un'area 33 volte più grande di New York, collegata all'Egitto con un ponte. I primi appalti sono partiti quest'anno.

A destra, il mega progetto di Spark, presentato lo scorso dicembre, per realizzare, con sponsor Aramco, uno dei più grandi parchi industriali al mondo finalizzato allo sviluppo della manifattura, dell'industria oil&gas e della produzione di energia. Il parco sorgerà sulla costa est dell'Arabia Saudita



assicurano dall'interno dell'organizzazione, qui dovrebbe aprire lo Sharaan Resort hub turistico di lusso progettato dall'archistar francese Jean Nouvel, il cui cachet sarebbe intorno a 200 milioni di euro, e al cui appalto mirano soprattutto i francesi. La costruzione di 40 stanze, di cui 25 suite, oltre a 10 padiglioni per gli ospiti e 5 resort-villa da 4 a 10 camere da letto e 40 proprietà residenziali, oltre un piano di protezione dell'ambiente e delle specie autoctone, dovrebbe dare lavoro a 35 mila sauditi, nei piani del governo, che ha anche finanziato borse di studio a favore della comunità

locale, 2.500 persone, e non, per promuovere la specializzazione di sauditi in primarie università estere in materie utili allo sviluppo dell'ecosistema di Al-Ula. «Non è solo una promessa, sta succedendo e anche in fretta», ha assicurato a *MFI* Vincenzo Borgogna, 46 anni, da Procida, dove ha investito i risparmi in un grazioso bed&breakfast, attuale braccio destro per la finanza (cfo) del principe Badr bin Abdullah bin Mohammed Al Farhan Al Saud, 34 anni, ministro per le Attività culturali, dato fortemente in ascesa nelle gerarchie del regno, nonché cugino primo di Mohammed bin Salman (Mbs), il

OUTLOOK

principe ereditario. Borgogna è approdato in Arabia Saudita nel 2013 come top manager in uno dei maggiori gruppi privati dopo aver lavorato a lungo per un fondo americano specializzato in ristrutturazioni, dove si è occupato dell'Italia, in particolare. «La visione del futuro di questo Paese passa attraverso il recupero del passato mediato da una pianificazione ambientale, sociale e culturale di alto livello» ha sottolineato Borgogna. «Fra i giga project di Vision 2030, Al-Ula dà la misura di come le cose si muovano con grande serietà,» ha concordato Francesca Arici, architetto e urban planner, entrata a far parte, da pochi mesi, della Royal Commission a cui fa capo il progetto Al-Ula, dopo una lunga esperienza in Oman. La sua mission è cercare partnership interessanti per lo sviluppo del progetto in



Le Hilal Tower in costruzione a Riad, progettate da Adrian Smith. Nella mappa a destra sono evidenziati i siti dei grandi progetti di cui si parla nell'articolo, e, sotto, lo sviluppo immobiliare, in chiaro, di Jabal Omar a La Mecca, curato da Norman Foster



giro per il mondo. «Lo standard qualitativo è di altissimo livello, per ogni assegnazione vengono fatti tender a cui partecipano le firme più qualificate dello scenario internazionale», ha insistito. Allargando lo sguardo sulla cartina dell'Arabia Saudita si percepisce meglio il disegno e il desiderio del governo di affermarsi, con questi

progetti, a livello globale come potenza emergente, con un modello di sviluppo che richiama, in scala maggiore, i successi dei vicini Emirati. Gli architravi sono turismo, servizi sociali, fonti energetiche rinnovabili e richiamo continuo alla sostenibilità ambientale, quasi per farsi scusare la ricchezza petrolifera che finora ha pagato tutto e tutti. L'obiettivo dichia-

rato è anche quello di stimolare nel bilancio pubblico la voce degli introiti non-oil, già in crescita nel budget 2019 del 9%. Con una spesa pubblica in espansione del 7%, la crescita del pil saudita dovrebbe attestarsi per l'anno in corso al 2,6%, con il settore delle costruzioni fra i principali driver per la creazione di lavoro e innovazione. In questo sforzo di modernizzazione, Mbs sta anche ridisegnando la posizione del Paese nello scacchiere internazionale, aprendo a una maggiore collaborazione con i cinesi, cementata dall'adesione alla Belt & Road Initiative e le conseguenti, per ora, partite petrolifere, in particolare nella raffinazione, tra Aramco e le sue omologhe cinesi. La Vision 2030 del Regno Saudita, lanciata nel 2016, è destinata infatti ad avere un impatto notevole sul mondo dei grandi affari internazionali, in particolare quello delle costruzioni e delle infrastrutture, come ben sanno gli italiani della Salini Impregilo, impegnati da anni a Riad nella realizzazione del più grande metropolitana del mondo, e quelli della Saipem, che ha realizzato nel regno gran parte dell'infrastruttura dell'industria petrolifera e molta ne farà ancora.

A popolare i sogni di Vision 2030 sono oltre 5 mila progetti in cantiere e un investimento stimato di 819 miliardi di dollari. Neom è forse il più visionario dei giga project, sia per valore, 500 miliardi di dollari, che per l'obiettivo: costruire dal nulla lungo una delle rive più brulle e desertiche del Mar Rosso, una città simbolo della rivoluzione tecnologica. Su un'area 33 volte più grande di New York, collegata con un ponte all'Egitto, dovrebbe sorgere una city industriale e residenziale, alimentata interamente da fonti rinnovabili, con connessione internet ultra veloce ovunque, trasporti urbani driverless, tutto regolato da un sistema basato sui big data, intelligenza artificiale e riconoscimento facciale. E ovviamente attrattività globali, con hub tecnologici e industriali incastonati in una zona franca, ma anche ampio spazio per intrattenimento e vita sociale. La vitalità del progetto è stata affidata al Neom Founding Board, incaricata dell'intero concept, e ai suoi 130 dipendenti che da gennaio lavorano sul gigantesco masterplan, fra cui prioritari i punti di attracco, il Neom Airport, e l'area portuale, Neom Bay. Intanto so-

Testimonial/Franco Audrito
E RIAD DIVENTERÀ PIÙ VERDE E CONNESSA

Franco Audrito, torinese, classe 1943, fondatore di Studio65, realtà all'avanguardia nel panorama dell'architettura e del design italiani, è stato anche un pioniere nel mercato saudita, dove è sbarcato nel 1975, aprendo una sede prima a Jeddah e poi a Riad. Nel Regno, ha realizzato almeno 200 progetti, lavorando per imprese e le famiglie più importanti tra cui quella regnante. Con tre nomination per l'Aga Khan Award for Architecture, Audrito è un testimone prezioso di quanto sta succedendo in Arabia Saudita.

Domanda. Com'è cambiato il Paese in questi ultimi decenni?

Risposta. Ho conosciuto tre generazioni di sauditi. Quando ho iniziato avevo 33 anni e lavoravo con i grandi anziani, i fondatori delle dinastie più importanti del Paese. I loro figli hanno cominciato a studiare all'estero e ho dunque lavorato per loro una volta rientrati. Oggi faccio progetti per i nipoti.

D. Come si è trasformato?

R. Quando sono arrivato per la prima volta, la popolazione era di 4 milioni, oggi sono 30 milioni. Riad allora era un villaggio nel deserto, oggi ha 100 km di diametro e 6 milioni di abitanti e qui è avvenuta la trasformazione più sorprendente.

D. In che senso?

R. All'inizio, l'Arabia Saudita guardava agli Stati Uniti e Riad si è sviluppata all'americana con grandi mall e compound slegati fra

loro, autostrade di collegamento, grattacieli sparsi, nessun tessuto urbano armonico. Progressivamente questo modello di sviluppo ha perso di attrattiva, complice anche il fatto che i sauditi hanno incominciato a studiare e a viaggiare in Europa.

D. Ha attecchito un nuovo modello?

R. Oggi il richiamo è l'Europa, in particolare modo l'Italia, le nostre città, le piazze, gli spazi all'aperto, la convivialità, i ristoranti. I sauditi amano questo tipo di concetto urbano e di lifestyle e questo è un punto di partenza estremamente positivo per gli italiani che vogliono operare in Arabia Saudita. Veniamo bene accolti perché siamo visti come portatori di modelli che i sauditi vogliono assorbire.

D. Per un architetto che cosa significa?

R. Sto lavorando alla riscoperta dei modelli urbanistici e sociali tradizionali, un'operazione in atto in tutto il Paese. L'Arabia Saudita ha antiche tradizioni e siti bellissimi da visitare, oltre alle tombe nabatee del Nord, c'è una costa incontaminata sul Mar Rosso, i deserti con le oasi, le vestigia architettoniche del califfato, con le città rosse e i palazzi reali fatti di fango.

D. La committenza è sensibile a questi temi?

R. Il governo sta promuovendo un grande recupero identitario, con la riscoperta degli antichi centri costruiti su disegni urbani classici, con fattorie, palazzi, abitazioni e botteghe,



Franco Audrito e, sotto, alcune delle sue realizzazioni nei paesi del Golfo: da sinistra, il portale di ingresso realizzato per il cementificio Yanbu Cement, l'auditorium Musanada ad Abu Dhabi e il progetto di una villa in Arabia Saudita

valorizzando la simbiosi con la natura, tipica del popolo saudita, in cui le stelle erano le loro mappe e l'acqua, la vita.

D. Quindi i suoi progetti recenti?

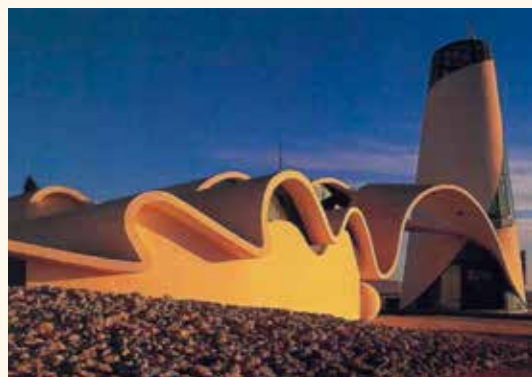
R. Sto lavorando allo sviluppo di un piano urbanistico per Riad che tenga conto di questa eredità culturale, sfruttando i molti spazi non costruiti fra un edificio e l'altro che la città offre in grande quantità, proprio a causa del suo sviluppo a macchia di leopardo. Il fulcro di questo sviluppo sono le 6 linee della metropolitana che verranno completate a breve e che stanno rivoluzionando l'urbanistica.

D. In che senso?

R. Per la prima volta la città si troverà ad avere un servizio di trasporto pubblico capillare, che i cittadini potranno utilizzare per raggiungere a piedi moltissimi luoghi senza dipendere dall'automobile. Seguendo il percorso della metropolitana, l'idea è quella di convertire gli spazi abbandonati in parchi lineari che riportino l'acqua e il verde al centro della vita urbana, come nella tradizione delle oasi. Ognuna di queste aree verdi sarà connotata da una funzione in modo da creare delle identità di quartiere.

D. Il tema del verde sarà quindi centrale?

R. Sì, perché le persone sono assetate di verde, di luoghi dove potersi sedere all'aperto sotto il cielo, senza aria condizionata. All'interno di questo disegno più esteso, il primo progetto che curerò riguarda un grande centro sportivo che sarà capace di ospitare i giochi olimpici e i campionati di calcio internazionali all'interno di un grande parco. Siamo ancora agli inizi, e non si possono dare ulteriori dettagli.



no partite le prime gare d'appalto tra cui quella vinta da Salini Impregilo per la realizzazione di 60 chilometri di strade. «Neom Bay area sarà la prima piattaforma di un modo diverso di concepire la vita urbana e servirà da polo di attrazione per chi vuole sviluppare nuovi settori economici,» ha promesso Nadhmi Al-Nasr, ceo di Neom, dando appuntamento al 2020 per vedere il completamento della prima fase del progetto. Al-Nasr può far leva su un advisory board internazionale manager, imprenditori e architetti di tutto il mondo, tra cui l'italiano Carlo Ratti.

Un altro mega progetto è il Red Sea Project di cui è incaricata la Red Sea Development Company, che punta a far diventare 28 mila chilometri quadrati di costa e isole affacciate sul Mar Rosso, 500 chilometri a nord di Jeddah, una destinazione top luxury per il turismo globale, servita da un grande aeroporto internazionale. Il masterplan è stato affidato agli americani di Watg e agli inglesi di Buro Happold Engineering, con l'obiettivo di portare sulle coste saudite un milione di turisti l'anno e di far lievitare il pil, tra entrate dirette e indirette, di

«Vedo sempre di più crescere una forte attenzione per forme architettoniche che rispecchino la natura delle tradizioni locali. Non solo nei materiali, ma anche nelle linee e nell'estetica»

5,8 miliardi di dollari. La fase 1 che dovrebbe essere completata entro il 2022 prevede la costruzione di 14 hotel di gran lusso con 3 mila camere, sparse su cinque isole e due località dell'entroterra. Un'immensa area di protezione dell'ecosistema marino farà da cornice al sito, che in tutto comprende un arcipelago di 50 isole. Riad sarà invece al centro di una rivoluzione urbanistica che aspira a trasformare la capitale degli affari e dei petrolieri in una metropoli contemporanea a elevata qualità della vita, in grado di attirare lavoratori e rispettive famiglie da tutto il mon-

Testimonial/Giulio De Carli

NON SARÀ SOLO METROPOLITANA

Specializzato nella progettazione di aeroporti e stazioni, OneWorks, lo studio milanese fondato da Giulio De Carli e Leonardo Cavalli, entrambi classe 1962, è al lavoro sul design architettonico, lo sviluppo ingegneristico e di project management delle due stazioni più rappresentative della linea 3 della metropolitana di Riad. A Giulio De Carli, che segue i lavori sul campo, MFI ha chiesto che cosa significhi oggi progettare per l'Arabia Saudita.

Domanda. La vostra fortuna è stata puntare sul Golfo nel 2007, Emirati, Qatar e Arabia Saudita. L'Arabia, in particolare, è ancora attrattiva per un professionista?

Risposta. Questo Paese è impegnato in un progetto di sviluppo di infrastrutture che non ha precedenti in altre parti del mondo. Stanno contemporaneamente investendo su aeroporti, ferrovia, mobilità urbana, sviluppi immobiliari, reti. In particolare l'autorità saudita è impegnata in un fortissimo rilancio e potenziamento della rete degli aeroporti regionali.

D. Quali opportunità concrete vede?

R. Lo sviluppo aeroportuale è un business molto interessante per società internazionali come la nostra. Il traffico è destinato a crescere, con l'obiettivo di trattenere la popolazione nel paese e di far tornare i tanti espatriati, quella classe medio-alta, emigrata in altri Paesi, che vedrebbe di buon occhio un

rientro in patria, soprattutto se trovassero buone infrastrutture e gli svaghi irrinunciabili dopo anni di vita all'estero.

D. Su quali progetti state lavorando?

R. Stiamo cercando di entrare nella progettazione di alcuni aeroporti regionali, in particolare quello di Abha, nel Sud, in una regione montagnosa a oltre 1.800 metri di quota, destinata ad avere un grande sviluppo turistico.

D. E sui grandi aeroporti?

R. Non abbiamo avuto, purtroppo, la possibilità di sviluppare i progetti da cui eravamo partiti, partecipando ad alcuni importanti tender. Però abbiamo avuto la soddisfazione di essere stati parte dei gruppi in gara e anche di aver avuto buoni riconoscimenti nelle presentazioni delle nostre idee.

D. Però state lavorando alla metropolitana.

R. Siamo entrati come project designer nel consorzio di contractor di cui è parte prevalente Salini Impregilo. Per loro stiamo sviluppando le due principali stazioni



Giulio De Carli



do e di proiettarsi nel futuro come metropoli globale. È stato il re in persona a lanciare di recente quattro progetti di wellbeing urbano per la capitale: il King Salman Park, lo Sports Boulevard, il Green Riyadh e il Riyadh Art, tutti parte del capitolo Quality of Life. L'investimento pre-

visto è di 23 miliardi di dollari, di cui 14 saranno aperti a investitori privati locali e stranieri che intendono investire nel paese. Il King Salman Park, 13,4 km² di oasi, sarà il più grande parco cittadino al mondo allietato da fontane e da un giardino verticale. Oltre a residence e hotel, ospiterà an-

che un complesso artistico, il Royal Arts Complex, teatri, musei, cinema, impianti sportivi, fontane, ristoranti e un campo da golf da 18 buche. Il King Salman Park si inserisce nel progetto Green Riyadh, tra i più grandi al mondo di greening urbano, che punta ad aumentare il verde nella capitale con la

della linea 3, Western e Downtown Station, due flagship project.

D. Perché?

R. Per caratteristiche funzionali e architettoniche rappresentano dei modelli di sviluppo a livello mondiale. Downtown Station sarà l'intersezione di due linee a oltre 40 metri sotto terra, nel centro di Riad vicino al suk. Quindi sarà un punto cruciale dell'organizzazione della città vecchia. A poca distanza costruiremo anche una moschea. Lo sviluppo creativo è firmato dallo studio norvegese Snøhetta che ha studiato un sistema di illuminazione particolare.

D. In che senso?

R. Attraverso un enorme camino specchiante in acciaio la luce verrà convogliata all'interno attraverso una struttura conica che scende in profondità e arriva fino a un giardino, un elemento inaspettato che offre un senso di pace e benessere e sottolinea un legame diretto con l'esterno.

D. E Western Station?

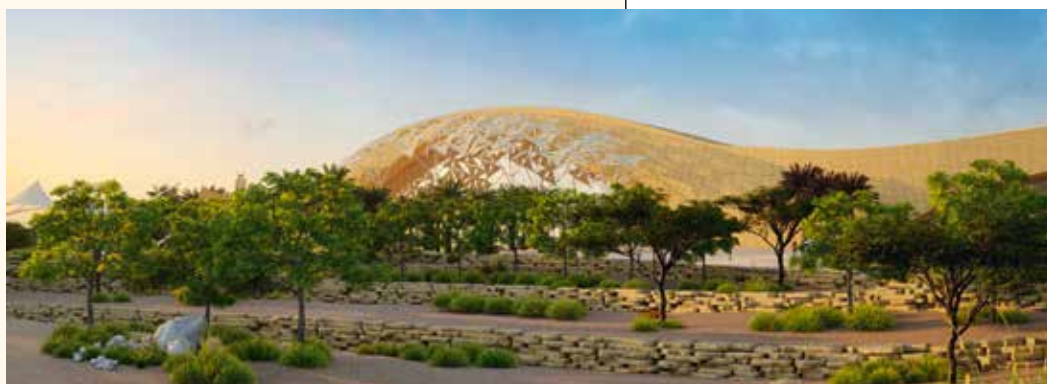
R. Sarà la porta di accesso da ovest della città. Si tratta di un'area di 110 mila metri quadrati, che vuole essere un catalizzatore per il rinnovamento urbano di Riad. Ospiterà anche una stazione degli autobus, un parcheggio sotterraneo Park & Ride, un mercato, una moschea e una vasta piazza pubblica. L'insieme formerà una nuova polis urbana esterna all'area del centro, funzionale a ricollegare i quartieri circostanti con una rete di trasporti e servizi e promuovere lo sviluppo economico delle zone attualmente periferiche.

D. È un nuovo modello di sviluppo?

R. L'intento è quello di prendere a modello le città occidentali, ma vedo sempre di più crescere una forte attenzione per forme architettoniche che rispecchino la natura delle tradizioni locali. Non solo nei materiali, ma anche nelle linee e nell'estetica.

D. Per esempio?

R. Meno facciate scintillanti in ferro e vetro e più strutture che proteggano gli spazi interni dalla luce, dal clima particolarmente ostile nella stagione estiva, architetture inserite nel landscape, con forme sinuose che richiamano le dune del deserto come quella della Western Station. Tutto comincia a muoversi verso un recupero di un modello estetico tradizionale. Dietro queste nuove forme c'è indubbiamente un forte investimento nella diversificazione dell'economia, meno espressione del petrolio e più orientata ai servizi, al commercio, al turismo.



Qui e nella pagina accanto le due stazioni della metropolitana linea 3 di Riad, il cui project design è stato affidato alla OneWorks. Sopra, i lavori per la Western Station che sorgerà in mezzo a una piazza, destinata diventare un nuovo centro urbano. A sinistra, la Downtown Station, con il giardino situato a 40 metri sotto terra, illuminato dall'alto con un sistema di specchi

D. E OneWorks come intende sfruttare questo nuovo corso?

R. Vorremmo capitalizzare sull'esperienza di conoscenza che abbiamo del Paese. Continuano a interessarci tutti i progetti infrastrutturali, ma soprattutto gli sviluppi delle nuove infrastrutture. La metropolitana, con tutte le sue linee, una volta attiva darà sviluppo a nuove aree della città, dove nuovi progetti immobiliari connessi con una nuova accessibilità e una nuova mobilità, potranno avere veramente una stagione importante nei prossimi anni.

con mille opere d'arte curate attraverso dieci programmi artistici separati e un festival annuale delle arti, in grado di attrarre talenti artistici da ogni parte del mondo.

Nella capitale sono attivi da anni i cantieri per la realizzazione della metropolitana, attualmente il più grande progetto al mondo, anche per le caratteristiche tecniche e funzionali, a cui sta collaborando, nella progettazione di due delle principali stazioni lo studio di Giulio De Carli, OneWorks (box in pagina). E sul fronte delle costruzioni è impegnata anche Salini Impregilo nella realizzazione, entro il 2023, della Saudi Arabia National Guard (Sang), commessa da 1,3 miliardi di dollari, per realizzare un piano di housing e urbanizzazione su larga scala con 6 mila unità abitative indipendenti in un'area di 70 chilometri quadrati a est di Riad, oltre a 160 chilometri di strade principali e secondarie con relativi servizi, di un impianto di trattamento acque reflue e di diversi serbatoi d'acqua elevati e sotterranei. «La professionalità italiana qui è molto apprezzata da tutti, c'è una grande opportunità da giocare nei mega progetti in cantiere», ha assicurato a **MFI** Talal Bardeesi, architetto saudita che ha fondato Zaen Architecture a Jeddah nel 1995, dopo essersi formato negli anni 80 al Politecnico di Torino, «e non conta solo la dimensione dello studio di progettazione, ma anche la cura e l'attenzione per il progetto, la presenza in loco e il valore aggiunto dato dalle relazioni». Bardeesi, dopo aver lavorato nel pubblico, ha seguito con Zaen molti progetti residenziali a Riad e Jeddah e si occupa del coordinamento urbanistico per grandi pianificazioni, come quello per la nuova località turistica di montagna di Al Qarah. «Le relazioni personali e la presen-

piantumazione di 7,5 milioni di alberi, da irrigare quotidianamente con un milione di metri cubi di acque reflue trattate. La superficie a verde dovrebbe così passare dall'1,5% di oggi al 9,1% entro il prossimo decennio, con l'effetto, tra l'altro, di ridurre la temperatura media dell'ambiente di 2

gradi. Franco Audrito, architetto torinese che da 40 anni lavora in Arabia Saudita, è fra gli italiani incaricati del progetto (intervista nel box alla pagina precedente) di cui fa parte anche lo Sports Boulevard, che comprenderà una pista ciclabile professionale lunga 135 chilometri che attraverserà la

città e le valli circostanti, un centro sportivo, maneggi e piste di atletica accessibili a tutte le fasce della popolazione.

Il Riyadh Art Project è uno dei più grandi investimenti governativi al mondo per l'arte pubblica e renderà la città una galleria d'arte a cielo aperto

OUTLOOK

za assidua in loco premiano, ma non sono tutto», hanno incalzato Marco De Stefani e Giancarlo Perencin, rispettivamente proprietario e progettista della Mobil Project, di San Vendemiano (Trevise), 55 milioni di euro di fatturato, recentemente acquisita da Exa Group, general contractor con headquarter ad Arezzo che opera in tutto il mondo nel luxury retail, controllata dal fondo di private equity Alcedo. «Gli investimenti sono molti, ma va tenuto conto che il piano Vision 2030 ha anche una finalità di protezione del mercato del lavoro locale e della filiera interna», ha avvertito De Stefani, «per riuscire in questo mercato un'azienda deve essere ben organizzata, rispondere ai criteri di conformità, adempiere a tutti gli obblighi burocratici che per le società estere sono aumentati». Mobil Project da 35 anni è presente in Medio Oriente, dove realizza metà del suo fatturato creando concept su misura per hotel di lusso. In Arabia Saudita ha aperto una sede ad Al Khobar, nella provincia orientale, dove ha realizzato il Mövenpick Hotel e Le Meridien. Tuttavia il bisogno di know how, soprattutto in campo architettonico e stilistico, sta spingendo la committenza pubblica e privata a guardare all'estero. «E l'italian style ha sempre un canale privilegiato», ha concluso Bardeesi, «l'architettura italiana fra passato e futuro incarna esattamente ciò che l'Arabia Saudita sta cercando, fra recupero delle sue



Le madrepore nella barriera corallina di una delle 50 isole dell'arcipelago, che diventerà un parco marino protetto, sul quale si realizzerà il Red Sea Project, 500 chilometri a nord di Jeddah. Accanto, le montagne rosse alle spalle della costa interessata al grande progetto turistico. In alto, le rovine di Diriyah, la prima capitale del regno saudita, poco fuori Riad

origini e sfide per una pianificazione a misura d'uomo». Per questo, oltre al turismo, la riscoperta del tempo libero, e quindi l'offerta di strutture per l'intrattenimento, è un altro trend in rapida ascesa. Il gabinetto e il ministro della Cultura, soprattutto, stanno lavorando per rafforzare la posizione del Paese come una delle principali destinazioni sportive e di intratteni-

mento regionali, ospitando una serie di eventi di alto profilo, parte di una strategia progettata per aumentare il contributo del settore del tempo libero al pil. La mission affidata alla General Entertainment Authority (Gea), creata nel 2016 chiamando nel board Joe Zenas, ceo di Thinkwell, l'agenzia di Los Angeles più importante al mondo per i contenuti e l'intrattenimento

e Jonathan Tétrault, ceo del Cirque du Soleil, è di trasformare il regno in una delle prime quattro destinazioni di intrattenimento in Asia e nelle prime dieci a livello globale. La strategia include piani per la costruzione di teatri e altri luoghi d'arte culturali e di performance, supporto per mostre e spettacoli locali e internazionali, l'hosting di più eventi sportivi e l'incoraggiamento di sport meno tradizionali come l'e-gaming. Gea ha firmato accordi preliminari relativi alla fornitura di servizi per esempio con la milanese Balich Worldwide Shows, che crea, progetta e organizza eventi e spettacoli dal vivo, con la giapponese Avex e la compagnia di produzione teatrale Broadway Entertainment. «Circa 500 nuove società sono state fondate negli ultimi 12 mesi nel solo settore dell'intrattenimento», ha fatto sapere Khaled Tash, responsabile marketing e comunicazione della Gea. Enjoy Saudi è il nome della piattaforma che gestirà i 3 mila eventi all'anno che si svolgeranno in giro per il paese. Il potenziale per esportare la cultura italiana è enorme. Nonostante il recente polverone sui finanziamenti sauditi alla Scala di Milano, viene confermata l'apertura di un conservatorio a Riad da parte dell'Accademia di ballo del Teatro alla Scala, dove insegneranno docenti dell'Accademia e che potrà accogliere 600 bambine e bambini per formarsi come ballerini di domani. Lo spettacolo qui è già incominciato. ■



THE FIRST FRANCHISE OF
ARTISAN FILLED FRESH PASTA,
THE TRUE TASTE OF LIGURIAN PESTO.



Belin!

PESTO & HAND MADE PASTA

WE WANT TO BRING WITH YOU THE TRUE TASTE OF ITALIAN
GASTRONOMIC CRAFTSMANSHIP IN THE WORLD,
DO YOU WANT TO JOIN THE TEAM?

WRITE WITHOUT OBLIGATION A
worldwide@onebrandshop.com

DUBAI NEXT

Aspettando 2020, ma il futuro è già qui

Nonostante i prezzi del mercato immobiliare in calo del 10% negli ultimi due anni, mega progetti di sviluppo si moltiplicano nella capitale del domani. Con alcune nuove idee di investimento

di Madela Canepa e Castiglia Masella

Per provare l'esperienza più futuribile, essere sparati in una capsula da 40 posti a 1.200 chilometri l'ora, ma ancora ti al suolo, senza il minimo scossone e osservando il panorama (virtuale) esterno, bisognerà aspettare ancora un anno e qualche mese, l'apertura in ottobre 2020, del primo tratto di Hyperloop, il trasporto del domani. E anche per la pista da sci artificiale più lunga del mondo sul tetto di un gigantesco shopping mall bisognerà avere un po' di pazienza, sino alla fine del 2020. Però già per le prossime vacanze di Natale, sarà possibile entrare nel museo del futuro, una ciambella che assicurerà esperienze sensoriali mai viste. E già oggi si

sale agevolmente a 800 metri sul Burj Khalifa il grattacielo più alto del mondo, ancora per poco perché quello di oltre mille metri è in costruzione. Ma in fondo basta accontentarsi di essere in una delle città più fuori dall'ordinario del pianeta. Basta guardarsi intorno e se possibile salire su un elicottero per avere il colpo d'occhio su un pezzo di deserto fino a qualche decennio fa più grigio e sabbioso che mai e che fra non molti anni sarà punteggiato di milioni di piante, grazie alla desalinizzazione dell'acqua marina, e, ovviamente, densamente abitato.

Dubai è una finestra aperta su uno straordinario coacervo di turismo, divertimento, ospitalità, innovazione, architetture d'avanguardia assemblato



1-2 La Torre di Calatrava a forma di giglio con il puntale che ricorda un minareto caratterizza Dubai Creek Harbour. Ospiterà solo deck di osservazione e giardini pensili, ma racchiuderà una serie di innovazioni tecnologiche per l'energia, la pulizia, l'illuminazione. Sotto di lei si alzeranno sei torri da 40 piani ed edifici residenziali e commerciali con 3.664 unità da uffici, 8 milioni di metri quadri di spazi commerciali, 39 mila unità residenziali, 22 hotel con 4.400 camere

3. Il Dubai Frame, inaugurato l'anno scorso, è stato realizzato in modo che da una parte si ha la visione della Vecchia Dubai e dall'altra lo skyline moderno

4. Dubai Water Canal Project, già realizzato in buona parte, è lungo 3,2 km, partendo dal Creek nella città vecchia di Dubai. Sulla passeggiata lungo il canale, si trovano il W Hotel, il St. Regis e una serie di nuovi spazi dedicati al lifestyle. Dal ponte scende una cascata che si interrompe quando un sensore avverte l'avvicinarsi di un battello



«Il mio consiglio è di non comprare oggetti di tendenza, ma di acquistare in zone certe e con una forte domanda, per esempio dove ci sono spiaggia e servizi. Lì il trend è in crescita»

al mondo degli affari, della finanza e della logistica. Il mercato immobiliare, settore trainante per l'economia dell'Emirato, è la spia più fedele di quanto si sta muovendo in questa parte del Medio Oriente, che pur essendo al centro di tensioni insanabili, economiche e religiose, tra sciiti e sunniti, gode di una sorta di extraterritorialità che assicura stabilità politica ed economica, sicurezza interna e alti standard di vita. Per

DUBAI NEXT

20 PROGETTI OLTRE DUBAI 2020

KEY

- PROJECT VALUE (\$ml)
- CLIENTE
- DATA PREVISTA
- STATO D'AVANZAMENTO

1 DUBAI PARKS AND RESORT

- \$ 3.000
- Meras Deelopment / PJS
- Q3 - 2023
- Cantiere

2 ROYAL ATLANTIS RESORT AND RESIDENCES

- \$ 1.400
- ICD/Kerzner International
- Q4 -2019
- Fase finale

3 BLUWATERS

- \$ 1.750
- Meras Deelopment / PJS
- Q3 - 2019
- Completata 1a fase

4 INNOVATION HUB

- \$ 1.226
- Tecom Investment
- Q4 - 2020
- Design

5 BURJ 2020

- \$ 800
- DMCC
- Q2 - 2021
- Design

6 ALADDIN CITY

- \$ 500
- Dubai Municipality
- Q4 - 2019
- Cantiere

7 DUBAI WATER CANAL

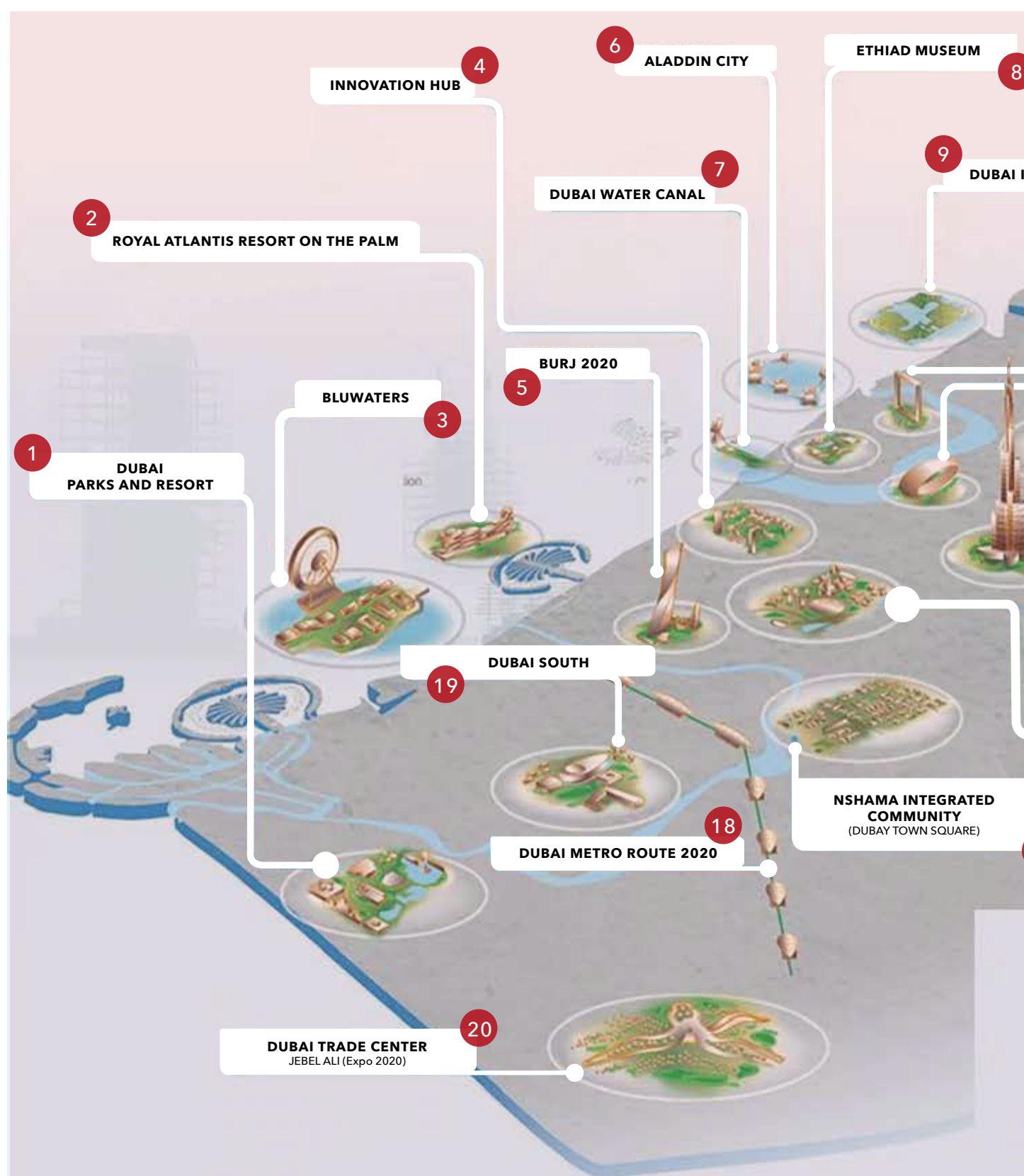
- \$ 2000
- Roads & Transport Authority (RTA)
- Q2 - 2020
- Cantiere

8 MOHAMED BIN RASHID LIBRARY

- \$ 272
- Dubai Municipality
- Q1-2020
- Completata al 75%

9 DEIRA ISLAND

- \$ 5.000
- Nakheel Corporation
- Q4- 2025
- Cantiere



10 DUBAI FRAME

- \$ 33
- Dubai Municipality
- 2019
- Terminato

11 MUSEUM OF THE FUTURE

- \$ 136
- Dubai Municipality

12 DUBAI DESIGN DISTRICT

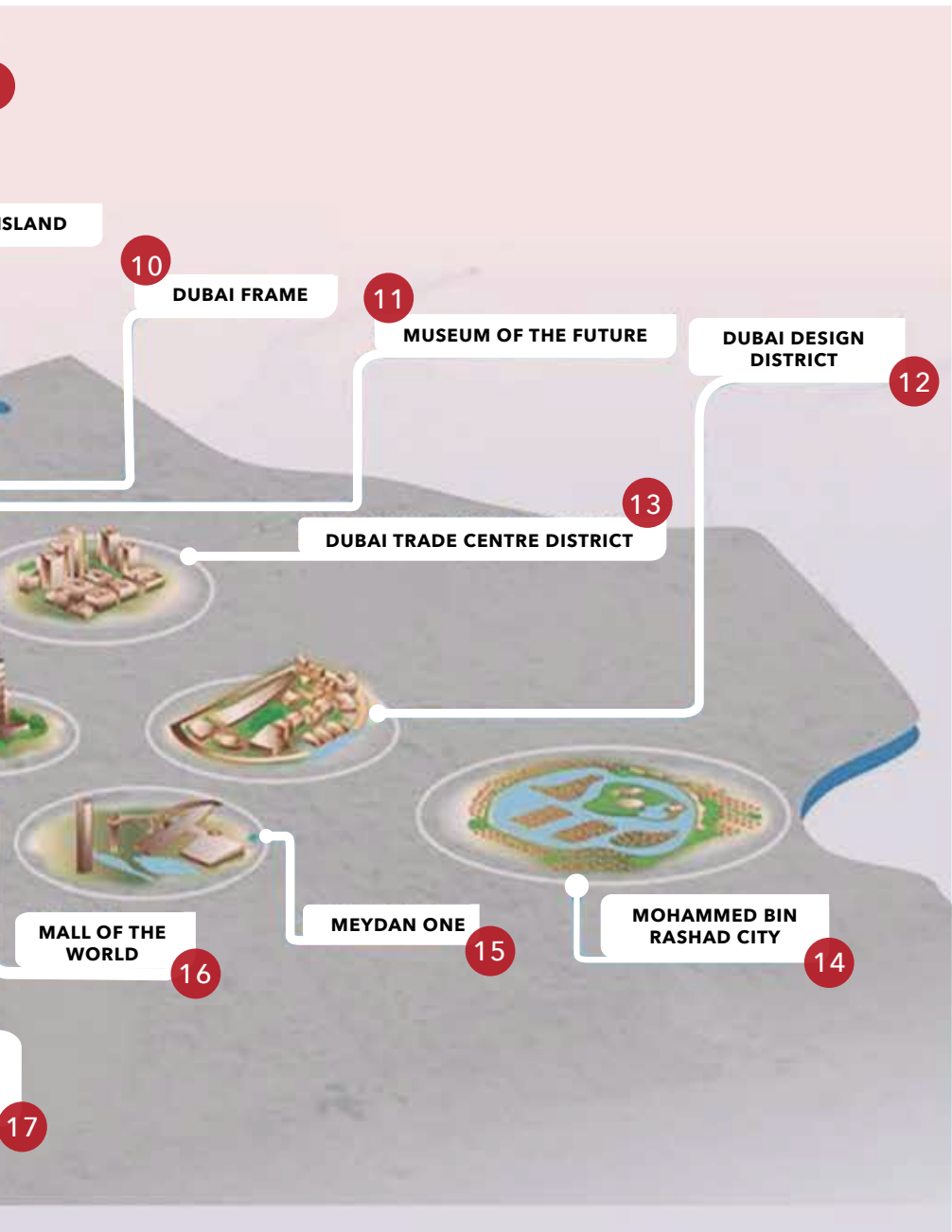
- \$ 1.500
- Tecom Investments
- Q2 - 2019
- Design

13 DUBAI TRADE CENTRE DISTRICT

- \$ 1.000
- Dubai World Trade Center (DWTC)
- Q4 - 2019
- Under Construction

14 MOHAMMED BIN RASHAD CITY

- \$ 7.000
- Dubai Holding/Emaar Properties



- Q3 - 2020 (1a fase)
- Under Construction
- 15 **MEYDAN ONE**
 - \$ 2.000
 - Meydan
 - Q4 - 2020 (1a fase)
 - Design
- 16 **MALL OF THE WORLD**
 - \$ 6.800
 - Dubai Holding/Emaar Properties
 - Q4 - 2026
 - Planned
- 17 **DUBAY TOWN SQUARE**
 - \$ 3.000
 - Nshama Development LLC/Mohammed Bin Rashid Foundation
 - Q2 - 2022
 - Under Construction

- 18 **DUBAI METRO ROUTE 2020**
 - \$ 1.000
 - Roads & Transport Authority (RTA)
 - Q2 - 2020
 - Under Construction
- 19 **DUBAI SOUTH**
 - \$ 6.800
 - Dubai South Real Estate
 - Q3 - 2027
 - Planned
- 20 **DUBAI TRADE CENTER JEBEL ALI (Expo 2020)**
 - \$ 1.000
 - DUBAI TRADE CENTER
 - Q4 - 2019
 - Under Construction

Fonte: notizie della stampa locale e siti dell'amministrazione di Dubai - I valori sono espressi in milioni di dollari



1. La sezione dell'Hyperloop. Un tratto di un chilometro è in costruzione a Dubai 2.3. La Mohamed Bin Rashid Library, che dovrebbe diventare una tra le più importanti del mondo, occuperà una superficie di oltre 92 mila metri quadrati che comprenderà anche un teatro da 500 posti e un auditorium

questo complesso di fattori il mercato immobiliare sta attraversando una fase effervescente caratterizzata dal moltiplicarsi di costruzioni e progetti. L'anno scorso sono stati ultimati, tra gli altri, il Deira Islands, un investimento da 150 milioni di dollari che su un'area di 15,3 chilometri ha piazzato hotel, residenze, una marina per l'attracco degli yacht da 50 metri, quattro isole e un anfiteatro da 30 mila posti. Ha aperto i battenti il Warner Bros World, mega parco divertimenti per tutta la famiglia con anche ristoranti, caffetterie e negozi realizzati nello stile dei personaggi Warner Bros. Ed

entro l'anno dovrebbero essere completati il Dubai Water Canal Project, lungo 3,2 km, che collegherà via acqua la vecchia Dubai al Golfo Persico, il Jewel of the Creek, progetto da 816 milioni di dollari composto da 19 nuovi condomini abitativi, tre torri per uffici, due hotel di lusso, oltre a negozi e marina; Aladdin City che, con tre torri, hotel e spazi commerciali, si ispira alla fiaba di Aladino, e, tra gli edifici pubblici, Mohamed Bin Rashid Library, libreria di quasi 93 mila mq dove troveranno posto oltre 4,5 milioni di libri, un milione di audio libri e 2 milioni di e-book.



DUBAI NEXT

Intanto si sta lavorando attivamente al Dubai Creek Harbour and Tower, un quartiere promosso da Emaar Properties e da Dubai Holding, dominato dalla torre più alta del mondo, un missile d'acciaio, ancorato a terra da chilometri di cavi, progettato dall'archistar spagnola Santiago Calatrava. Alla sua ombra e intorno alla piazza che lo ospita, stanno venendo su, e alcuni sono già molto avanti, sei torri da 40 piani, 22 hotel e 8 milioni di mq di spazi commerciali. Di minore impatto saranno invece il Dubai Science Park Headquarters, un piccolo complesso con due torri da 22 piani collegate da un ponte mobile di tre piani, deno-

Investimenti

IN VENDITA LE STANZE A 5 STELLE, RENDONO DALL'8 AL 10%

Buone occasioni si possono trovare a partire da 250 mila euro per una camera (studio) d'hotel 5 stelle in una zona non centrale, mentre per una zona centrale il prezzo raddoppia. «Le grandi strutture alberghiere hanno lanciato una nuova forma d'investimento», ha spiegato Fabio Raffaelli, che si occupa di investimenti a Dubai e che offre il servizio, «danno la possibilità di acquistare camere in lussuosi alberghi 5 stelle. Questa tipologia d'immobili offre alti rendimenti perché il tasso di occupazione è molto elevato e, al tempo stesso, lascia l'investitore senza pensieri dato che tutta la gestione dell'immobile viene

fatta direttamente dalla catena alberghiera».

Tra le catene che prevedono questa opzione, le Damac Tower by Paramount Hotels & Resorts, zona Downtown, con rendimenti garantiti fino al 24% in tre anni, per un investimento da 500 mila euro, e Radisson, in una nuova zona esclusiva fuori dal centro caratterizzata da community di lusso e golf club, con rendimenti intorno al 10% annuo e piani di pagamento dilazionati fino a due anni dopo la consegna. Alla buona riuscita dell'investimento concorrono diversi elementi: innanzitutto il prezzo, poi la location e il potenziale apprezzamento di valore della proprietà.



1



2



4



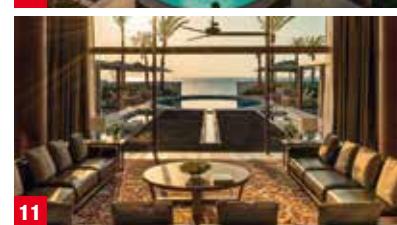
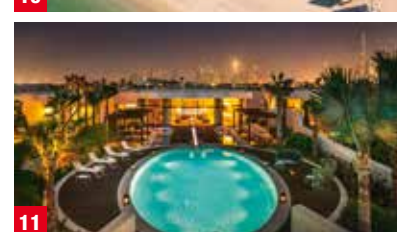
3



5

1.2.3. Il Paramount Damac Tower è un progetto hollywoodiano in centro a Dubai promossa da Damac, uno dei maggiori sviluppatori in Medio Oriente. In vendita oltre agli appartamenti anche singole camere nell'hotel 5 stelle

4.5. Il progetto dell'Aykon hotel, con gli interni firmati da Roberto Cavalli, è anch'esso sviluppato dal gruppo Damac. Nel centro della città, lungo la Sheikh Zayed Road, si caratterizza per l'architettura d'avanguardia su progetto di uno studio di Singapore. Avrà 220 stanze e aprirà nel 2022



minato il Gioiello, che dovrebbero diventare una delle attrazioni architettoniche con la piazza sottostante al ponte mobile sarà allietata da un muro d'acqua che dovrebbe riflettere l'azzurro della piscina inserita all'entrata del complesso. Da uno dei lati si stenderà un parco popolato da gazzelle e pavoni, con l'idea di ricreare l'ambiente di un'oasi nel deserto. Aykon City, firmato da Damac, la prima società privata quotata in borsa che sviluppa immobili nell'Emirato, adiacente alla strada principale Sheikh Zayed Road, con prezzi di partenza intorno a 200 mila euro, non sarà pronto prima del 2021. Intanto l'attività commerciale cresce.

Nell'anno fiscale 2017/18, la Banca centrale degli Eau ha calcolato che le 45 mila transazioni hanno raggiunto un valore di 68 miliardi di dollari. Però i prezzi sono in calo causa l'eccesso di offerta. Secondo la Global Property Guide, nel 2018, il residenziale ha registrato un calo dell'8,2%, che si è aggiunto al -2,8% del 2017. Per invertire il trend e dare trasparenza al mercato, memore della crisi violenta del 2009, che ha costretto lo stesso emiro Al Maktoum a cedere la proprietà del Burji Khalifa, il gioiello della corona, le autorità di Dubai hanno varato nuove regole e leggi, soprattutto a tutela degli acquirenti. È stato istituito il Rera, Real

Estate Regulatory Agency, che gestisce e regola l'intero settore, alla quale tutti gli operatori del real estate devono essere iscritti, e introdotto l'escrow account, un conto di garanzia blindato dove versare i pagamenti per l'acquisto dell'immobile in attesa della consegna delle chiavi. Poi sono stati introdotti incentivi fiscali. I residenti non pagano imposte né sui redditi privati, né su quelli societari e i rendimenti sugli immobili sono a tassazione zero, a eccezione di una imposta del 4% sul valore dell'immobile da versare al Land Department e dell'Iva del 5%, introdotta a gennaio 2018, ma solo per gli immobili commerciali. Grazie a questa situazio-

6. Deira Island si stende su un'area di 15 chilometri, articolata in 4 isole, che ospita una serie di attrazioni, tra le quali un centro commerciale, un mercato notturno arabico-style, un anfiteatro per 30 mila persone e una marina che potrà accogliere gli yachts più grandi. Il progetto è stato annunciato l'anno scorso.

7.8. Il Jewel of the Creek, progetto da 816 milioni di dollari, composto da 19 condomini residenziali, 3 torri per uffici, 2 hotel di lusso, un centro ricreativo, un centro culturale, una marina e negozi, dovrebbe essere completato entro quest'anno. **9.10.11.** La Marina e la spiaggia dove sono state realizzate le 20 ville del Bulgari Hotel & Resort, sull'isola di Jumeira collegata da un ponte alla terraferma. È una delle destinazioni più esclusive negli Emirati

DUBAI NEXT



1



2

1.2. BlueWater Island, situata presso Jumeirah Beach Residence, ospita quartieri residenziali, numerosi resort e negozi di ogni specie, ma la vera attrazione è Dubai Eye la ruota panoramica primato mondiale in altezza, la cui apertura ufficiale è prevista per fine anno **3.4.** MBR City – District è il nuovo distretto super luxury, localizzato vicino al Burj Khalifa ed il Dubai Mall, che sorge intorno a un lago di 7 km per nuotare e fare sport con un'enorme spiaggia artificiale del mondo e da 14 km di passeggiata. Il completamento del progetto è previsto entro l'anno



3



4

«Di questo progetto ci ha convinto il connubio che si crea tra la vision cinese nella quale spiccano la tecnologia, l'idea di smart community e smart living e lo stile italiano con il design»

ne anche i privati vedono nel settore un'occasione di investimento interessante. «È il momento di Dubai, perché l'offerta è ampia e variegata con prezzi che partono da 100 mila euro», ha spiegato Gianluca Santacatterina, ceo di Luxury&Tourism, «ma se si investe per mettere a reddito, la soglia minima è intorno a 300/400 mila euro. Ciò che sta al di sotto non offre redditività». Il trend degli ultimi tempi è investire in immobili turistici (vedere box in pagina). «Il mio consiglio è di non comprare oggetti di tendenza, ma di acquistare in zone certe e con una forte domanda», ha fatto sapere Carlo Abbiati, agente immo-

Investimenti

ITALIAN STYLE CONDITO CON SMART TECH CINESE

Una partnership tra lo sviluppatore cinese Oriental Pearls e l'azienda della famiglia di Tonino Lamborghini darà vita, nel Meydan One district di Dubai, a un quartiere nel quale gli acquirenti delle abitazione faranno un'esperienza immersiva nello stile italiano del marchio emiliano. Il quartiere, che si svilupperà su circa 43 ettari di spazio e avrà un 40% di spazio occupato dal verde, ospiterà torri con un numero di unità abitative compreso tra le 8 e le 10 mila. Saranno dotate di servizi di smart technology e home automation, progettate secondo il concept design e dotate degli arredi della linea Tonino Lamborghini Home che include mobili, ceramiche, rubinetteria, accessori per la casa e l'ufficio. L'accordo con Oriental Pearls prevede che il quartiere, pensato come una città nella città, includa ristoranti e caffè a marchio, palestre, spa, negozi flagship o mono-brand. L'azienda della famiglia Lamborghini non è nuova a questo genere di accordi: in Cina sono già stati realizzati, con un altro partner, tre hotel di alta gamma che portano il marchio Tonino Lamborghini. Ma è la prima volta che partecipa a un'operazione di questa portata: il valore dello sviluppo immobiliare del progetto ammonta a tre miliardi di euro. «La costruzione e la vendita su progetto degli edifici della Tonino Lamborghini Residences Dubai previsti nella prima fase operativa è iniziata e sarà completata entro il 2020», ha spiegato Tanya Byls, responsabile Hospitality & Real Estate Development dell'azienda italiana. «Dal 2020 si procederà con la seconda fase»,



ha aggiunto. Gli appartamenti avranno tagli da una sino a tre camere da letto. «Di questo progetto ci ha convinto in particolare connubio che si crea tra la vision cinese nella quale spiccano la tecnologia, l'idea di smart community e smart living, lo stile italiano con il design e l'artigianalità e lo spirito emiratino proiettato sul futuro», ha concluso Byls. Il target dell'operazione è composto da acquirenti di fascia alta internazionale interessati a una proposta di appartamenti premium da abitare anche come seconda casa o su cui investire. Dal 1981, la Tonino Lamborghini propone al mercato italiano e internazionale il suo lifestyle brand declinato su una vasta gamma di prodotti e servizi di lusso dagli orologi ai complementi d'arredo, dalle caffetterie ai progetti di real estate.

Investimenti

IL DISTRICT ONE, 60% DI SPAZIO VERDE E UNA LAGUNA

La partnership al 50% tra Meydan Group e Sobha Group di proprietà indiana ha dato vita a una joint venture per realizzare a Dubai su un appezzamento di oltre 430 ettari nel cuore del distretto Meydan, una sorta di Manhattan emiratina, la Mohammed Bin Rashid Al Maktoum City – District One. Il progetto, che vale oltre 7 miliardi di euro, è in sviluppo dal 2014 e una volta completato realizzerà un'area a bassa densità abitativa concepito secondo la visione di Al Maktoum, l'emiro di Dubai, nonché proprietario

di gran parte delle attività immobiliari nell'emirato. District one destina infatti il 60% dello spazio al verde e include una gigantesca laguna di sette chilometri quadrati, la più grande al mondo, balneabile (l'acqua avrà una temperatura controllata), circondata da sabbia e da una passeggiata di 14 chilometri. Nel quartiere è previsto che siano costruite oltre mille ville (da quattro a otto stanze). Gran parte di questo stock è già pronto e in vendita a prezzi che arrivano a 23 milioni di euro. In costruzione anche palazzine con appartamenti da una a quattro stanze per budget decisamente più contenuti e gestibili secondo piani di pagamento molto flessibili. È previsto che siano consegnate per il 2020 in tempo per Expo Dubai.

Il quartiere sarà dotato di servizi sportivi di diverso genere, spazi commerciali, scuole e moschee, teatri, ristoranti e caffè. Beneficerà anche di quelli esistenti nell'area di Meydan dove si trovano, tra l'altro il galoppo per la corsa dei cavalli e un green per il golf da nove buche, a 2 chilometri di distanza. Oltre alla laguna, l'attrazione di District one saranno il Meydan Mall, destinato a diventare il centro commerciale più grande al mondo, e la seconda pista da sci di Dubai, con una percorribilità superiore (un km in più) rispetto a quella già esistente.



5



6

5. Aladdin City: ispirato dalla famosa fiaba, sarà localizzato nel mezzo di Dubai Creek e si comporrà di 3 torri, spazi commerciali e nuovi hotels; nella città magica ci saranno inoltre punti di collegamento che connettono le torri e le zone di parcheggio

6. Meydan one è il più importante progetto immobiliare e commerciale in corso di realizzazione che dovrebbe essere completato almeno in una prima parte entro l'ottobre dell'anno prossimo. Il centro commerciale che si aprirà al suo interno sarà ancora più grande del gigantesco Dubai Mall. Sul piano inclinato visibile nel rendering verrà realizzata una pista da sci di 1 km. Il grattacielo sarà il più alto del mondo nel residenziale

biliare, che vive a Dubai dal 2005, «per esempio dove ci sono spiaggia e servizi. Lì il trend è sempre in crescita così come la domanda di affitto». Gli immobili ubicati in zone prestigiose costano di più ma la richiesta è abbastanza stabile, quindi a parità di budget, il consiglio è di rinunciare a qualche metro quadro ma di compere in una zona sicura.

Per attirare gli investitori esteri il governo ha permesso di ottenere un visto residenziale senza costi. «Per averlo basta acquistare una casa del valore minimo di 250 mila euro» ha spiegato Abbiati. «Questa agevolazione ha di fatto aperto un nuovo mercato costituito da una fascia di persone benestanti che a Dubai vogliono vivere o solo svernare». Anche la possibilità di finanziarsi per acquistare immobili è relativamente semplice. «Una volta individuato l'immobile è sufficiente rivolgersi a un mortgage advisor il quale, dopo aver profilato il richiedente, si rivolgerà all'istituto di credito per attivare l'iter. Se si acquista su carta, la cifra mutuabile è intorno al 50% del valore dell'immobile», ha spiegato Raffaelli. Esistono poi formule di rifinanziamento: una volta pagato l'immobile, è possibile chiedere un mutuo per avere un parziale recupero di liquidità sulla cifra pagata per l'acquisto.

Le quotazioni e i trend di prezzo sono in costante cambiamento. In una zona prestigiosa come Dubai Downtown, un studio, più o meno l'equivalente di un monolocale, è acquistabile su carta a prezzi che partono da 175 mila euro circa a 375 mila euro, mentre in una zona più periferica come Dubailand la spesa oscilla tra 150 e 200 mila euro. «I rendimenti per oggetti di qualità si mantengono nell'ordine del 7% annuo lordo. Ma al tempo stesso ci vuole cautela. Troppo entusiasmo rischia di creare aspettative che rischiano di essere disattese», ha ammesso Santacatterina. E infine occorre cautelarsi anche dal rischio cambio anche se il dirham, la moneta locale è ancorato al dollaro. «La moneta americana è considerata stabile, ma le possibili variazioni dei tassi con l'euro non si possono escludere a priori. Perciò, se dopo qualche anno si va a rivendere in dirham, il controvalore in euro potrebbe cambiare, nel bene e nel male», ha avvertito il ceo di Luxury&Tourism. ■



La Di Francia Advisors - insieme alle sister companies Di Francia Firm Dubai e Di Francia Advisors LLC, operante nella Dubai Mainland - costituisce una realtà di primo piano nel settore dell'internazionalizzazione delle imprese italiane ed europee verso i Paesi del Golfo con un focus sugli Emirati Arabi e l'Arabia Saudita.

La Di Francia Advisors ha maturato un'esperienza significativa anche nell'ambito del temporary export management ed è TEM del MISE.

La Di Francia Advisors supporta l'impresa che intende accedere ai mercati overseas nel corso di tutto il processo di internazionalizzazione, sia nella fase preliminare, che viene svolta nel Paese ove l'impresa è stabilita, sia nella fase operativa sul mercato estero target.

ELENCO DEI PRINCIPALI SERVIZI

- Disamina preliminare del Cliente per valutare il generale interesse del mercato estero target
- Analisi accurata del modello di business della Cliente in ambito domestico per valutare la proponibilità sul mercato target
- Analisi del field (ricerca prezzi / competitori) sul mercato target per individuare il posizionamento
- Predisposizione di un accurato business plan del progetto di accesso al mercato estero
- Financial forecast del progetto di internazionalizzazione
- Consulenza sulle diverse opportunità di finanziamento del processo di internazionalizzazione
- Ricerca e rating di partners esteri inclusa ricerca di distributori
- Ricerca attiva di opportunità d'affari sul mercato estero target
- Organizzazione di missioni B2B sul mercato target
- Organizzazione della partecipazione strutturata del Cliente a Fiere di settore e sostegno durante la Fiera (organizzazione incontri, promozione, PR, attività negoziale)
- Realizzazione di studi, workshops, eventi promozionali sul mercato estero per società, istituzioni ed enti
- Introduzione del brand cliente presso i maggiori stakeholders locali
- Realizzazione e gestione di un "ufficio commerciale estero sul mercato target" volto alla promozione ed all'acquisizione di clienti
- Area legal (in cooperazione con Studio Legale Di Francia e Di Francia Law Firm Dubai (www.difrancialawfirm.com))

www.difranciaadvisors.com

CONTATTI

presidente@difranciafirm.com d.difrancia@difranciafirm.com anna@difranciafirm.com pa@difranciafirm.com

Vision 2030

Il prossimo decennio sarà all'insegna di colossali investimenti, pubblici e privati, nell'area del golfo Persico, per costruire reti di comunicazione, nuove città, impianti per le energie pulite. Il fischio d'inizio è già suonato, ma le opportunità sono gigantesche. Se il prezzo del petrolio rimarrà stabile...



CHI SARANNO I BIG SPENDER

Per le infrastrutture, lo spender numero uno della regione Gcc è l'Arabia Saudita, con progetti previsti del valore di 1,2 trilioni di dollari. Seguono gli Emirati Arabi Uniti con 640 miliardi di dollari, e il Kuwait con 206 miliardi di dollari. Su scala minore c'è anche l'Oman, con progetti per circa 134 miliardi di dollari e il Bahrain con 70 miliardi di dollari. Gran parte di questa spesa a bilancio sarà condotta da entità

di recente costituzione, come l'Ufficio per lo sviluppo di progetti nell'energia rinnovabile (Repdo) o il Fondo d'investimento pubblico (Pif), entrambi in Arabia Saudita, o dall'Autorità del Kuwait per le partnership private (Kapp) o le agenzie sovrane negli Emirati. Queste entità governative stanno cercando partner del settore privato per progetti strategici nel turismo, negli alloggi, nelle energie rinnovabili e nei trasporti.



In alto, Il visionario progetto della Silk City che dovrebbe sorgere su un'isola davanti a Kuwait City, molto sponsorizzato dai cinesi. Qui sopra, a sinistra, un'immagine dell'Innovation center pianificato all'ingresso del Dubai Solar Park, che entro il 2030 sarà il più grande impianto fotovoltaico del mondo con una capacità di 5 GW. A destra, l'area del parco verde che occuperà una vasta parte di Riad

Ripresa in cantiere

Investimenti per ammodernare la filiera dell'oil & gas, per spingere l'economia sostenibile, l'hi-tech e promuovere la smart mobility dentro e fuori le città. E E&Y ha fatto i conti: 2.700 miliardi di dollari

di Francesca Bruni

Il cambiamento di clima lo ha segnato in gennaio l'andirivieni di Claudio Descalzi, ceo di Eni, dai paesi del Golfo: il 12 ad Abu Dhabi per firmare con Adnoc, il primo raffinatore di petrolio degli Eau, e quindi fra i maggiori del mondo, il 13 in Bahrain, e ancora il 27, di nuovo da Adnoc, per una firma da 3,3 miliardi di dollari, strategica per Eni (box in pagina). Il 26 febbraio è stata la volta di Maire Tecnimont, espressione della nuova petrolchimica italiana, quella che punta sul verde e sul valore aggiunto nelle soluzioni tecnologiche. Pierroberto Folgiero, il ceo, ha firmato anche lui con Adnoc, per cui ha in corso accordi per 2,2 miliardi di dollari, un'altra fase di espansione della raffineria



1. Il progetto, per cui stanno partendo gli appalti, di una delle stazioni della metropolitana di Jeddah, in Arabia Saudita e **3.** la stazione della stessa metro a Muntalagallery **2.** **4.** Le stazioni della metropolitana di Riad, il più grande progetto del mondo nel settore in corso d'opera. La prima linea dovrebbe entrare in funzione all'inizio del 2021 **5.** I treni della metropolitana di Riad e **6.** quelli di Jeddah



Testimonial/Claudio Descalzi

CON ENI SULLA VIA DELLA SETA E DEL PETROLIO

Lo scorso gennaio Claudio Descalzi, ceo di Eni, ha firmato due accordi con Adnoc (Abu Dhabi National Oil Company) per un valore di 3,3 miliardi di dollari, che assicurano al gruppo italiano una partecipazione del 20% in Adnoc Refining, uno dei maggiori società di raffinazione e distribuzione di prodotti petroliferi del mondo. Eni ha acquisito anche il diritto di esplorare e operare in due campi petroliferi offshore dell'emirato di Abu Dhabi, assieme alla società petrolifera thailandese PTTEP (con diritti al 30%), investendo 230 milioni di dollari. Nello stesso mese di gennaio ha firmato accordi di minor portata con l'emirato di Sharjah, che fa parte degli Eau, e il regno del Bahrein. A Descalzi MFI ha chiesto i particolari di questi accordi strategici per Eni.

Domanda. Gli accordi con i Paesi del Golfo e l'Egitto segnano per dimensione e numero un salto di qualità nella presenza nell'area della compagnia. Che cosa lo ha determinato?

Risposta. Abbiamo colto una serie di nuove opportunità aggiungendo al nostro portafoglio asset già in produzione, aree esplorative ad alto potenziale e capacità di raffinazione. L'Egitto, di cui siamo partner storici, dal 1954, rappresenta il primo Paese nel portafoglio Eni con una produzione di circa 340 mila barili di olio equivalente al giorno, per la maggior parte gas, destinati ad aumentare quest'anno quando avremo raggiunto il plateau di produzione di Zohr.

D. E i Paesi del Golfo?

R. Li abbiamo colmato una lacuna dal punto di vista geografico con la presenza in una regione politicamente stabile, ricchissima di risorse. Oman, Bahrain e gli Eau con le loro numerose opportunità sia in termini di velocità di messa in produzione che di potenziali risorse sono, insieme alla Norvegia e al Messico, una delle nuove regioni dove contiamo di ricavare un contributo di circa 260 mila barili di olio equivalente al giorno entro il 2022, che sosterrà la nostra crescita nella produzione di idrocarburi del 3,5% annuo.

D. L'Arabia Saudita rimane fuori dal perimetro?

R. In passato abbiamo collaborato nel settore dell'esplorazione ma in questo momento siamo concentrati a esplorare e a sviluppare gli asset ad Abu Dhabi e negli altri Paesi del Golfo dove siamo già presenti.

D. Quali vantaggi vede per l'Eni?

R. Il Golfo è una delle migliori zone al mondo

Claudio Descalzi, ceo di Eni, firma, il 13 gennaio scorso, il Mou con lo sceicco Mohammed Al Khalifa, ministro del Petrolio e presidente della National Oil and Gas Authority del Regno del Bahrain. Sotto, Descalzi con Al Jaber, ceo di Adnoc e Phongsthorn Thavisin, presidente e ceo di PTTEP, la compagnia thailandese socia al 30% di Eni nello sfruttamento dei due blocchi offshore di cui all'accordo con Adnoc. Sotto a dx, la raffineria di Ruwais, ad Abu Dhabi, una delle maggiori al mondo, di Adnoc



dove sviluppare attività legate all'oil & gas per la relativa facilità di produzione, con conseguenze positive in termini di costi operativi e la disponibilità di greggio e gas di ottima qualità, molto facili da vendere sul mercato. Inoltre, è un contesto dove l'industria degli idrocarburi è molto sviluppata, dove c'è molta attenzione sia da parte delle autorità sia, più in generale, da parte di tutti gli stakeholder.

D. In pratica che cosa significa per voi?

R. Procedure snelle e rodute, quindi risparmi di tempo. Infine, la logistica assume un'importanza non secondaria, visto che la penisola si affaccia al mercato forse più promettente al mondo, con una sempre crescente domanda di energia, idrocarburi e prodotti raffinati, vale a dire il sud est asiatico.

D. E in ambito downstream?

R. Essere partner di Adnoc significa avere accesso ai vantaggi di un operatore locale, come la disponibilità di greggio e gas naturale a condizioni competitive, e



beneficiare delle enormi sinergie offerte dalle dimensioni del complesso di Ruwais, il quarto a livello mondiale. E nel pacchetto c'è la creazione di una joint venture nel trading per commercializzare i prodotti sfruttando la posizione baricentrica degli Eau rispetto ai principali mercati energivori di Asia e Europa e rispetto al continente africano, che prevede una domanda di carburanti continuamente in aumento nei prossimi anni.

D. Da che cosa dipenderà la redditività dell'investimento?

R. Da diversi fattori: la qualità e il livello tecnologico degli asset di Adnoc Refining, le condizioni vantaggiose relative al feedstock, i piani di investimento per incrementare l'integrazione e flessibilità del complesso di Ruwais per lavorare i greggi a minor costo, il piano di incremento della capacità di raffinazione a circa 1,2 milioni di barili al giorno di greggio.

D. Può spiegare quello che Eni sta facendo e farà nei diversi Stati, dal Kuwait all'Oman?

R. Nell'arco di un anno, a partire dalla firma del primo accordo nel 2017, siamo stati in grado di creare nella regione un hub con attività upstream d'eccellenza e una capacità

continua a pagina 88

DOSSIER GRANDI LAVORI

Testimonial/Leonardo Blanda

SHOPPING CENTER, METRO, ACQUA, STADI: SALINI FA IL PIENO

«Abbiamo lavori in corso e in partenza per circa 10 miliardi di euro. E stiamo partecipando a diverse altre gare». Leonardo Blanda, 63 anni, siciliano, un veterano della Salini, dove è entrato a 30 anni, scalando la catena del comando, attuale responsabile dell'area mediorientale, non sembra preoccupato di tutti i fronti aperti e affronta i problemi, facendo il pendolare tra Roma, Riad, Dubai e Doha, con l'allure di chi nei primi anni 80 ha incominciato a lavorare in Arabia Saudita, poi in Tunisia, Marocco e ha seguito come area manager i progetti delle grandi dighe africane in Etiopia e Uganda. Cioè ne ha viste di tutti i colori. E partecipato ai successi.



Domanda. Il 2018 è stato un anno record per Salini nell'area del Golfo, ma quest'anno sembra partito meglio.

Risposta. Stiamo arrivando a chiudere lavori importanti, questo maggio a Doha è prevista la consegna dei 15 chilometri della linea rossa della metropolitana, per la quale abbiamo realizzato, in tempi record, tunnel, sette stazioni, impianti elettro-meccanici. È la prima parte di un progetto colossale da 30 miliardi di dollari che andrà avanti per anni. Abbiamo completato in modo sostanziale anche lo stadio di Doha, l'impianto centrale per i Campionati mondiali di calcio del 2022.

D. Non doveva essere consegnato lo scorso novembre?

R. Sono state chieste integrazioni in corso d'opera ed abbiamo negoziato una estensione con il cliente. È un impianto capace di accogliere 70 mila spettatori, con una copertura in acciaio particolare che assomiglia a un'immensa tenda come quelle usate nel deserto.

D. A che punto è l'altro grande lavoro, quello per la metropolitana di Riad?

R. La consegna è prevista entro la fine di quest'anno ma entrerà in funzione l'anno prossimo. È stato un lavoro enorme da 6



Leonardo Blanda e, dall'alto, l'impianto di dissalazione Shoaiba 3, in Arabia Saudita, realizzato da Frisia. Situato su un'isola sulla costa occidentale dell'Arabia Saudita, l'impianto utilizza la tecnologia a osmosi inversa per fornire fino a 250 mila metri cubi di acqua potabile al giorno a più di un milione di residenti nelle città di Mecca, Jedda e Taif. Gru al Meydan one di Dubai, gli scavi per la metro di Riad e lo stadio Al Bayt in Qatar, per i mondiali di calcio del 2022



miliardi di dollari come consorzio.

D. Tra i lavori da record c'è anche Meydan one, il più grande mall del mondo, a Dubai.

A che punto è?

R. Al 75% della realizzazione per la nostra parte dei lavori. Ritengo che il Mall sarà completato entro l'anno prossimo. Anche qui le soluzioni tecnologiche, tra cui

il tetto dell'enorme edificio scorrevole, hanno richiesto un impegno notevole.

D. Solo questo negli Emirati?

R. No, ad Abu Dhabi abbiamo vinto una gara da 200 milioni di dollari per realizzare un viadotto di 1,5 chilometri di collegamento delle

principali isole con la terraferma.

D. Molti dicono che la prossima frontiera sarà l'Arabia Saudita.

R. Ci sono grandi progetti. A Neom, la città del futuro, ci siamo qualificati per costruire i primi 60 chilometri di strade, e entro l'anno ci saranno altri tender. Stiamo anche studiando il progetto Red Sea, che avrà anche un'importante infrastruttura produttiva, oltre che diventare un centro turistico. A Riad stiamo costruendo un quartiere di 5 mila alloggi per i militari, un progetto da 1 miliardo.

D. Come siete riusciti ad avere successo nel Regno?

R. Siamo presenti da 50 anni ed abbiamo sviluppato delle solide partnership con imprese locali, alcune delle quali già coinvolte nei primi lavori a Neom.

D. A quali nuove gare state partecipando?

R. Abbiamo presentato un'offerta per realizzare la green line della metropolitana di Doha, poi ci siamo prequalificati per il progetto di Etihad Rail, il collegamento ferroviario dei sette Emirati che formano gli Eau, che è ripartito dopo un fermo di tre anni. In Oman siamo impegnati con Frisia, specializzata nel trattamento delle acque per costruire tre impianti di desalinizzazione.

D. E per l'Expo 20202 non lavorate?

R. No, la costruzione dei singoli padiglioni non rientra nelle nostre attività core, perché sono progetti troppo piccoli.

D. Non ha citato il Kuwait

R. Stiamo lavorando intensamente anche lì. Siamo al 54% di avanzamento lavori nei cantieri per l'urbanizzazione di South al Mutlaa, un nuovo insediamento residenziale per 400 mila persone su un'area di 12 mila ettari, a 40 chilometri da Kuwait City. Hanno ripreso bene i lavori per le infrastrutture, realizzare autostrade e altri sviluppi immobiliare. Si parla del mega progetto di Silk city...

D. Tanta effervescenza dipende dalla ripresa del prezzo del petrolio?

R. Sono in gran parte progetti strategici che non hanno risentito troppo del rallentamento degli investimenti pubblici dopo la caduta del prezzo del petrolio nel 2014.

D. Avete mai avuto problemi sui pagamenti?

R. No. Tenga conto che nell'area diamo lavoro a circa 30 mila persone nei nostri cantieri.



1.2. Il progetto della Ethiad Rail, 1.200 km di collegamento ferroviario degli Emirati che compongono la federazione. Bloccato da tre anni, gli appalti hanno ripreso quest'anno **3.4.** Dubai, il Shindagha Bridge (107 milioni di dollari), che sarà sviluppato come parte della terza fase dello Shindagha Corridor Project, un progetto da 1,37 miliardi di dollari **5.** Il ponte Obhur Creek sulla baia a 30 km a nord di Jeddah sarà una delle strade sopraelevate più lunghe al mondo, larga 74 metri e 51 metri di altezza sopra l'acqua, con 8 corsie, due marciapiedi, due corsie per il trasporto ferroviario

di Ruwais, dove Maire Tecnimont ha incominciato a lavorare 20 anni. «Oggi la visione downstream di Adnoc prevede un piano strategico di 45 miliardi di dollari sui prossimi 5 anni per rendere il polo di Ruwais il più importante hub per la raffinazione e la petrolchimica al mondo», ha spiegato a MFI Folgiero, che con il gruppo emiratino ha in corso lavori per oltre 2,2 miliardi di dollari. «Maire Tecnimont è stata scelta come partner tecnologico per eseguire l'intera ingegneria preliminare della quarta espansione del complesso, un tassello fondamentale per supportare l'evoluzione della petrolchimica di Abu Dhabi. Borouge sarà un progetto best in class per quanto riguarda l'attenzione ai costi e le performance hse (salute, sicurezza e ambiente, ndr), uno dei core value del nostro gruppo», ha

concluso Folgiero. «Abbiamo numerosi progetti in corso in Arabia Saudita», confermano da Saipem, l'altra grande società di engineering che opera nel Regno da 40 anni, e che il 18 gennaio e il 12 marzo scorso ha firmato per nuove commesse da quel mercato per oltre 1,3 miliardi di dollari. L'urgenza della ripresa era stata sottolineata lo scorso dicembre da un'autorevole fonte interna. «La necessità di infrastrutture e diversificazione economica è più grande che mai», aveva avvertito Mohammad Al Shouli, senior vice president della più antica banca privata negli Emirati, la Mashreq

«Dopo alcuni anni di interruzioni, c'è necessità di investimenti per sostenere il ciclo produttivo nell'oil & gas»



Bank di Dubai, «la ripresa dei prezzi del petrolio e il miglioramento previsto del panorama economico in tutta la regione nel 2019 significa che i progetti dovrebbero andare oltre la fase di pianificazione». «La nostra previsione rialzista è sostenuta dagli impegni del governo allo sviluppo infrastrutturale, da piani di diversificazione economica espansiva e da investimenti per migliorare la logistica e la connettività», gli ha fatto eco Fitch Solutions, l'agenzia di rating, in un recente report. Dal nuovo clima che si respira nei Paesi del Golfo dopo il forte rallentamento seguito alla caduta nel prezzo

del petrolio nel 2014, tutti si aspettano ricadute significative. Andrea Scialpi, partner di Ernst&Young, ha provato a misurare quello che sta succedendo nel settore delle infrastrutture e alla fine dello studio, condotto con il team internazionale, ha fissato un totale di grandi lavori progettati, pianificati e già cantierizzati: 2,7 trilioni di dollari entro il prossimo decennio. Un rapporto pubblicato da Meed Projects parla addirittura di 3,5 trilioni, segmentando l'enorme torta in tre fette: 2,1 trilioni nelle costruzioni, immobili privati e pubblici, 931 miliardi nei trasporti, 662 miliardi nell'oil&gas.

Al di là delle proiezioni degli analisti, la realtà è che gli investimenti pubblici sono ripartiti e sembrano destinati a seguire i cronoprogrammi, nonostante le turbolenze geopolitiche, l'aumento

DOSSIER GRANDI LAVORI

delle pressioni normative e la crescente avversione al rischio da parte delle banche condizioni ancora l'accessibilità ai finanziamenti a lungo termine. Cosa che non sorprende, dato che le banche stanno affrontando più alti costi dei finanziamenti, la concorrenza sta aumentando e i margini si stanno riducendo. Per superare l'ostacolo, le pmi del Medio Oriente stanno utilizzando il trade finance come ponte tra prestiti a breve e a lungo termine, in modo tale da incominciare la relazione con il cliente, che è quanto interessa alla banca, finanziando capitale circolante, per poi arrivare ad affidamenti più a lungo termine. Ma si tratta di palliativi. Il problema di fondo è che tutti sono alla ricerca di capitali, equity, su cui poi costruire posizioni di debito con il mondo bancario. Lo sguardo è rivolto soprattutto agli investitori istituzionali, i fondi infrastrutturali

«L'economia negli Eau crescerà almeno al 3,5%, grazie al budget di spesa più elevato nel 2019, alle riforme in atto e allo sviluppo del settore dell'alta tecnologia»

europei alla ricerca di rendimenti moderati ma di lungo periodo. Ne fa testo la JV del febbraio scorso tra Investcorp, società di private equity con sede in Bahrain e uno dei maggiori asset manager del mondo, l'inglese Aberdeen Standard Investments, 562 miliardi di Euro di asset in gestione, che stanno raccogliendo 1 miliardo di dollari per un nuovo fondo che investirà in progetti di infrastrutture sociali e core nel GCC. Mentre sul fronte del debito, l'esempio più eclatante è stato all'inizio di aprile 2019 il collocamento di bond da parte di Aramco che ha fruttato 12 miliardi di dollari, con cui acquistare anche una quota di maggioranza in Sabic e avviare un grande processo di riorganizzazione nella petrolchimica in Arabia Saudita. D'altra parte i governi dei Paesi del Gcc hanno capito che per attirare gli investimenti dei privati,

Testimonial/Maurizio La Noce

COL BARILE PIÙ STABILE, BUONE NOTIZIE PER TUTTI

Al 33 piano del grattacielo IPIC Tower di Abu Dhabi dove ha una sede Mubadala, il fondo sovrano con asset per 240 miliardi di dollari, Maurizio La Noce, un'esperienza trentennale nell'industria del petrolio, da 24 anni negli Eau, guida un team di persone che elaborano le strategie di investimento nel settore degli idrocarburi, direttamente a riporto di Musabbeh Al Kaabi e Khaldoon Khalifa Al Mubarak, rispettivamente ceo del settore petrolchimico e del fondo. La missione è di investire bene, ma soprattutto in modo che ci siano ricadute positive sulla diversificazione dell'economia emiratina in quattro settori strategici, idrocarburi, metals & mining, hi-tech, aerospace & difesa. Inevitabilmente il suo occhio corre al prezzo del petrolio, croce e delizia degli strateghi di uno dei Paesi con le maggiori riserve al mondo di idrocarburi.

Domanda. Previsioni?

Risposta. Tra 65 e 70 dollari al barile c'è un buon punto di incontro tra le esigenze dei consumatori e dei produttori.

D. In maggio finirà l'accordo per limitare la produzione. Che cosa succederà?

R. Nessuno lo sa, dipende da come evolveranno le

crisi in Libia, Venezuela e Iran, che rifornisce Cina e Corea. La domanda del greggio sale mediamente dell'1,5%, con punte dell'8-10% in Medio Oriente e Africa, mentre Cina e India crescono al doppio della media mondiale.

D. E l'Arabia Saudita?

R. Deve puntare ad alzare il prezzo per finanziare l'economia interna. Hanno un problema sociale con la disoccupazione al 13%.

D. È imminente la quotazione di Aramco?

R. No, prima devono assorbire Sabic, l'operatore nella petrolchimica, un merger da 70 miliardi, e poi aspettare che il prezzo del greggio si stabilizzi a livelli adeguati nel futuro.

D. E l'economia negli Eau?

R. Crescerà almeno al 3,5%, grazie al budget di spesa più elevato nel 2019, alle riforme in atto e allo sviluppo del settore tecnologico. E non dimentichiamo Expo 2020, che muoverà un giro

continua a pagina 88



Maurizio La Noce

Testimonial/Massimo Falcioni

CON ECI UNA GARANZIA IN PIÙ PER ESPORTATORI E INVESTITORI

Dopo una lunga carriera in Coface, come responsabile del Medio Oriente, Massimo Falcioni, romano, classe 1967, è stato chiamato in febbraio 2018 da Sultan bin Saeed Al Mansoori, il potente ministro dell'economia degli Emirati, alla guida della neonata Ethiad Credit Insurance (Eci), la credit agency ufficiale del governo, creata alla fine del 2017. Mission: garantire a esportatori e investitori la fiducia nel Paese, e in particolare aiutare esportazioni e riesportazioni e lo sviluppo industriale, oltre che a Dubai e Abu Dhabi anche negli altri emirati, Sharjah, Ras Al Khaimah, Ajman e Fujairah.



Massimo Falcioni

Domanda. Bilancio di un anno di attività?

Risposta. Quattordici accordi strategici con altre agenzie per l'export, tra cui anche Sace, banche e camere di commercio. Ora stiamo avviando il lavoro con le imprese.

D. Finalizzato a che cosa?

R. Tra i nostri compiti c'è anche quello di assicurare

l'accesso al credito bancario delle cosiddette pmi e si appoggiano gli investimenti industriali negli Eau, soprattutto quelli destinati a diversificare l'economia dal settore oil&gas.

D. Quindi un operatore italiano attivo con una sua società negli Eau, potrebbe beneficiare di questo servizio?

R. Si è una possibilità.

D. L'obiettivo con Sace?

R. Abbiamo creato una task force focalizzata sui settori di interesse reciproco, assicurazioni,

riassicurazioni e recupero credit, condivisione di competenze, formazione, soluzioni assicurativo-finanziarie coerenti con la finanza islamica, promozione degli scambi, sostegno alle pmi.

D. Su quali settori vi state focalizzando?

R. Tutti tranne l'oil&gas che rappresenta solo il 22,3% dell'economia emiratina. Oltre il 30%

continua a pagina 88

Testimonial/Andrea Scialpi

INFRASTRUTTURE, INVESTIMENTI ENORMI MA IL DECOLLO SARÀ LENTO

Il totale lo ha calcolato Ernst&Young (E&Y), una delle big four della consulenza strategica e revisione. La somma degli investimenti pianificati e già avviata in infrastrutture e connettività porta all'incredibile cifra di 2,7 trilioni di dollari, comprensiva dei 500 miliardi assegnati all'Arabia Saudita al progetto. Ad Andrea Scialpi, partner E&Y per le infrastrutture, MFI ha chiesto una valutazione su questi programmi e sulla loro implementazione economico-finanziaria.

Domanda. In che contesto economico si collocano questi programmi?

Risposta. Il gruppo dei Gcc, quest'anno dovrebbe raggiungere un pil intorno a 1,9 trilioni di dollari con Arabia Saudita ed Emirati che ne rappresentano più dei due terzi. E la crescita è prevista intorno al 3% nei prossimi anni. Ma il dato interessante è un'altro.

D. Quale?

R. I deficit fiscali, differenza tra ricavi e spese dello stato dell'arte in tutte le grandi opere, accumulati dal 2014 dopo il crollo del prezzo del petrolio,

dovrebbero annullarsi entro l'anno prossimo, anche per l'economia più importante, il regno saudita.

D. L'inflazione in crescita dopo l'introduzione dell'Iva potrebbe rallentare questi piani?

R. I tassi di interesse sono ancora bassi e c'è molta liquidità sui mercati. Non vedo all'orizzonte politiche restrittive.

D. Quindi sarà l'Arabia Saudita a spingere di più?

R. Sì, ma sul lungo periodo, nei prossimi 5-6 anni, anche se il decollo sarà lento. Quest'anno la spesa per infrastrutture dovrebbe crescere solo dell'1,2%. Però teniamo conto che i progetti in fase di implementazione valgono 159 miliardi di dollari, e quelli con i cantieri aperti, 152 miliardi.

D. E negli Emirati che cosa sta succedendo?

R. Stanno investendo pesantemente sulle infrastrutture di trasporto ferroviario e aereo e nella produzione di energia, in cui spenderanno 33 miliardi per costruire una centrale nucleare e un parco solare.

continua a pagina 89



Andrea Scialpi

occorre modificare a loro favore il quadro normativo, in modo da consentire uno sviluppo del partenariato pubblico-privato.

Dall'inizio di quest'anno sono stati registrati avanzamenti in alcuni grandi progetti che non si muovevano da tempo. Il board di Neom, che il 10 gennaio 2019 ha portato sul sito dove sorgerà la futuristica smart city, i 130 dipendenti con due Airbus A320, si è impegnato ha avviato i lavori di costruzione della porzione di Neom Bay e Salini Impregilo ha avuto l'appalto per costruire una strada d'accesso al sito di 60 chilometri (box pagina 50). In marzo, in Kuwait, la Cina ha stretto, nel quadro della Belt&Road Initiative (Bri), l'accordo per sviluppare Madeenat Al Hareer, la città della seta, un progetto da 82 miliardi di dollari su un'isola prospiciente la costa, costituito da una torre Burj Mubarak Al Kabir, da una riserva naturale, da una zona duty-free con un nuovo aeroporto e da un centro commerciale. Lo scorso febbraio, l'indiana Larsen & Turbo (L & T) ha stipulato un contratto per la costruzione di un aeroporto in area GCC. Uno dei temi caldi in questi progetti



1



2



3



4

1. I nuovi terminal 3 e 4 dell'aeroporto internazionale King Khalid a Riad ristrutturato sulla base di un progetto che ha puntato a massimizzare l'illuminazione indiretta degli spazi interni per diminuire il riscaldamento e l'adozione di fonti fotovoltaiche per l'approvvigionamento energetico **2.** Il nuovo ponte che dovrebbe collegare Bahrain e Arabia Saudita da cui passerà anche la ferrovia collegata al network degli Emirati Arabi Uniti, la Ethiad Rail. L'investimento previsto è di 4 miliardi di dollari. I lavori sono previsti a partire dal 2021

3.4. Dubai, la metropolitana e i lavori sulla Route 2020, per la costruzione dell'allungamento della linea esistente fino al sito dell'Expo. Un tunnel di 3,3 km è stato scavato a una profondità tra 12 e 36 metri. I lavori dovrebbero essere completati questa estate per arrivare nel febbraio prossimo ai test sul funzionamento

DOSSIER GRANDI LAVORI

è la smart mobility. Nei piani di sviluppo si sta cercando di integrare la pianificazione urbana con l'intelligenza digitale, ripensando il trasporto pubblico per fornire più sicurezza, affidabilità e servizi efficienti e utilizzando l'IA nella fase di progettazione e nella costruzione. Lo ha ribadito Sulaiman Abdelrahman Al Hajri, direttore della Authority For Roads del governo di Sharjah, alla due giorni del Middle East Smart Mobility 2019, a Dubai alla fine di febbraio. E il ministro dello sviluppo delle infrastrutture degli Eau, Abdullah bin Mohammed Belhaif Al Nuaimi, ha invitato gli appaltatori e i progettisti ad investire nell'intelligenza artificiale nelle fasi di costruzione, facendo eco all'annuncio dello stanziamento di 2,9 miliardi di dollari per il piano di ammodernamento delle infrastrutture dell'emirato, che non sono solo fisiche, ma anche digitali. Ne sono un esempio i cosiddetti cancelli intelligenti all'aeroporto internazionale di Dubai, un gateway globale, che sempli-

«La terza parte del progetto prevede che i prodotti finali da downstream, cioè gli additivi, vengano prodotti da noi in Arabia Saudita, con nostri investimenti per i principali utilizzatori arabi tra cui Aramco»

ficano le procedure all'immigrazione. «La tecnologia è al centro della nostra strategia di trasformazione digitale e questa infrastruttura internet più avanzata aprirà le porte a ulteriori servizi intelligenti e alle connesse soluzioni», ha spiegato Bryan Thompson, ceo di Abu Dhabi Airport, che ha firmato un accordo con Cisco. Sarà smart anche la rete Etihad Rail degli Emirati Arabi Uniti, 1.200 chilometri, che sta entrando nella seconda fase del progetto di sviluppo, con 3 miliardi di dollari di contratti da assegnare nel 2019. La compagnia ferroviaria ha ricevuto l'approvazione del finanziamento anche per la fase 2 della rete

Testimonial/Sergio Iorio

DAL DESERTO UN MARE DI FOSFORO PER ITALMATCH...

È un contratto che vale quasi 300 milioni di dollari quello concluso dal Italmatch Chemicals in Arabia Saudita. L'azienda genovese specializzata in additivi per i mercati di lubrificanti, materie plastiche, acqua e petrolio, ha creato una joint venture con Sadig, Saudi development and innovation group's, il gruppo saudita creato nel 2011 per lo sviluppo e l'innovazione industriale. La newco si chiama Saudi Fos ed è al 51% di Italmatch, proprietaria della tecnologia e del know how. L'accordo prevede la realizzazione in Arabia Saudita di una filiera nuova di prodotti derivati dal fosforo: dalla costruzione degli impianti, ai prodotti intermedi (con acido fosforico e tricloruro di fosforo) per arrivare ai prodotti finiti come gli additivi per impianti di desalinizzazione e per l'estrazione. Il contratto si sviluppa tra Jubail, località sulla costa est dove verranno realizzati gli intermedi e i prodotti finiti e Wadi Al Shanah, zona mineraria dove avverrà l'upstream. Il contratto ha una storia lunga, iniziata nel 2012 con la presa di contatto tra Italmatch e Ma'aden, uno dei più grandi gruppi minerari del mondo, fondata nel 1997 per facilitare lo sviluppo delle risorse minerarie dell'Arabia Saudita. In origine era di proprietà del governo saudita, prima che il 50% delle sue azioni venissero quotate in borsa, nel 2008. «Nel 2012 con Ma'aden abbiamo iniziato a negoziare una fornitura di fosfati. Volevamo realizzare



Sergio Iorio, ceo di Italmatch

un impianto ma le cose, come spesso accade nei paesi arabi, sono andate un po' a rilento», ha spiegato Sergio Iorio, ceo del Gruppo Italmatch Chemicals. In questo caso è stato un bene perché nel frattempo è intervenuto il nuovo piano Saudi Vision 2030, teso a ridurre la dipendenza dal petrolio al di sotto del 50% entro il 2030. «Nel 2017, da

Ma'aden siamo passati a un negoziato più grosso direttamente con il ministero dell'Energia, industria e risorse minerarie per unire il nostro progetto per il fosforo e gli intermedi con quello che stava elaborando Sadig. L'unione dei due progetti ha dato vita alla joint venture per la realizzazione della filiera del fosforo, tra materia prima, intermedi e prodotti finiti», ha sottolineato Iorio. A fine 2019 è attesa la prima verifica del progetto

che, a regime, dovrebbe portare a produrre circa 100 mila tonnellate l'anno di fosforo e derivati. «La terza parte del progetto prevede che i prodotti finali da downstream, cioè gli additivi, vengano prodotti da noi di Italmatch, in Arabia Saudita, con nostri investimenti per i principali utilizzatori arabi tra cui Aramco, per quanto concerne l'uso per l'estrazione petrolifera, e con Swcc, la società statale per la parte che riguarda l'uso di additivi negli impianti di desalinizzazione», spiega Iorio a capo dell'azienda che nel 2018 ha fatturato oltre 600 milioni di euro occupando 900 persone.

ferroviaria nazionale degli Emirati, con un contratto di cinque anni assegnato a PMC & Engineering Contracts. La seconda fase di un progetto collegato estenderà i binari della rete a oltre 605 km, da Al Ghuwaifat al confine degli Emirati Arabi Uniti con l'Arabia Saudita a ovest, a Fujairah sulla costa est, passando per i porti di Khalifa, di Khor Fakkan, di Jebel Ali e di Fujairah. Del sistema Gulf Railway fa parte anche la King Hamas Causeway, progettata per collegare Bahrain e Arabia Saudita con un investimento di 4 miliardi di dollari, i cui cantieri dovrebbero partire nel 2021 per durare tre anni. Lo scorso febbraio è stato annun-

ciata una linea ferroviaria del valore di 704,7 milioni di dollari di valenza strategica perché è il primo passo per collegare via treno l'area del Gcc con l'Europa, passando per la Giordania. Ma ecco settore per settore i principali progetti e cantieri.

METRO E LIGHT RAIL

Sulla smart mobility punta il più grande progetto di trasporto pubblico del Gcc: 30,4 miliardi di dollari per la mobilità di Jeddah in Arabia Saudita. Il primo contratto da 1 miliardo di dollari è destinato alla costruzione del ponte sospeso di Obhur, che dovrebbe essere assegnato entro aprile. Alcune

componenti aggiuntive alla fase uno potrebbero essere assegnate già entro novembre. L'intero sistema prevede quattro linee di metropolitana e cinque linee di metropolitana leggera, la cui costruzione dovrebbe iniziare quest'anno per la prima fase di 149 chilometri. Negli Emirati, ad Abu Dhabi, sono previste sette linee di metropolitana e metropolitana leggera, nell'ambito del progetto di sviluppare una rete di 131 km, comprese le sezioni sotterranee di 18 km. La fase 1 di questo progetto sarà probabilmente completata nel 2020 e coprirà 60 km. Il costo è previsto intorno a 2 miliardi di dollari. A Dubai la Red Line sarà allungata

Testimonial/Riccardo Pasinetti

... E LUCCHINI FA LE RUOTE SPECIALI PER CORRERE NELLA SABBIA

La loro specialità sono i componenti basilici, ruote e ingranaggi, di treni, metropolitane, locomotive, ma di alta gamma, serie speciali. Per questo la Railway Division di Lucchini RS, la multinazionale dell'acciaio con sede a Lovere (Bs), impegnata a studiare soluzioni per il progresso sostenibile della mobilità, è coinvolta in vari progetti nel Golfo Persico sia per la fornitura di componenti che per le manutenzioni. A Riccardo Pasinetti direttore commerciale del gruppo che fa capo a Giuseppe Lucchini, figlio dell'ex presidente di Confindustria Luigi, che nel 2017 ha realizzato 411 milioni di fatturato di cui il 78% all'estero, ha chiesto di raccontare che cosa significa fare treni per il deserto.

Domanda. In pratica che soluzioni avete studiato?

Risposta. Negli ambienti desertici, caratterizzati



Riccardo Pasinetti

da temperature estreme, la sabbia è tra gli elementi naturali più aggressivi per le applicazioni ferroviarie. La cosiddetta abrasione da corpi terzi, generata dalla presenza di sabbia sull'interfaccia ruota, interferisce

con il comportamento dei materiali soggetti al logoramento da contatto. La manutenzione ordinaria per liberare le ruote dalla sabbia non basta.

D. Quindi?

R. Abbiamo realizzato ruote innovative in acciaio speciale che crea innovazione e riduce la velocità di usura.

D. In quali progetti siete coinvolti?

R. Forniamo componenti alla Alstom per la Metro di Dubai e per i nuovi treni per Expo 2020, di cui però non siamo fornitori esclusivi. Un altro progetto in cui siamo coinvolti è l'alta velocità Haramain, che collega Medina-La Mecca in Arabia Saudita in collaborazione con il costruttore di treni spagnolo Talgo. E ancora, per la Metro di Riad, forniamo ruote e assili per i treni realizzati da due grandi costruttori, Siemens Mobility e Bombardier Transportation.

D. E per quanto riguarda l'area maintenance?

R. Stiamo proponendo il Sandlos, l'acciaio speciale utilizzato per le ruote del deserto, per i ricambi della metro di Dubai, secondo un programma che dovrebbe incominciare nei prossimi 24 mesi. È un business interessante perché ci permetterebbe di avviare servizi innovativi di manutenzione.

D. Dal vostro punto di vista c'è ripresa nell'area?

R. Al Middle East Rail 2019, una fiera per gli addetti ai lavori che è un po' il termometro della situazione, abbiamo notato un aumento di pubblico rispetto agli ultimi due anni, generata, probabilmente, da un generale trend positivo del sistema economico Gcc e dall'avvicinarsi della fatidica data dell'Expo 2020, che rende i player dell'area più coinvolti. C'è molta attesa anche rispetto ai nuovi progetti di infrastrutture.

di 18,5 km e la Green Line di 20,6 km entro il 2020. In Kuwait, la rete metropolitana della capitale, cinque linee che copriranno 91,4 km con un costo di 7 miliardi di dollari, prevede uno schema di finanziamento innovativo a questa latitudine: la costituzione di una società concessionaria dell'impianto, in cui il governo deterrà il 10% del progetto e il 40% sarà in mano agli sviluppatori privati. Il restante 50% sarà venduto sul mercato con un'offerta pubblica iniziale (ipo), raccogliendo così capitali necessari. Ma i tempi non sono ancora definiti.

Il governo del Bahrain ha lanciato un'offerta internazionale per un nuovo

progetto di metropolitana che dovrebbe essere cantierizzato quest'anno e completato in 10 anni. Il progetto, che prevede treni senza conducente, percorrerà 109 chilometri lungo 6 linee e sarà suddiviso in quattro fasi. La prima fase comporterà la costruzione di due linee di oltre 30 chilometri e 20 stazioni con un investimento tra 1 e 2 miliardi di dollari.

Mentre la prima fase dei due più importanti progetti di metropolitane del Gcc, a Riad e Doha, sono in fase di completamento, vengono assegnati nuovi contratti per Operazioni e Manutenzione (O & M). Uno è stato recentemente assegnato per la Riad

Metro al Consorzio Flow, composto da Alstom, Ansaldo, Ferrovie dello Stato Italiane e Alstom.

In Qatar le prime sezioni delle linee Red, Green e Gold della metropolitana dovrebbero essere completate entro il 2020, ma c'è ancora molto da fare per completare l'intero sistema lungo 300 km, con 100 stazioni. Nel frattempo sarà in funzione prima dell'appuntamento con la World Cup di calcio del 2022 la metropolitana leggera da 38,5 km tra Doha e Lusail.

STRADE E PONTI

A metà febbraio, l'Arabia Saudita ha invitato potenziali investitori a presen-

tare offerte per il progetto del ponte sospeso sul porto di Obhur, 30 km a nord di Jeddah. Dovrà essere realizzata una delle strade sopraelevate più lunghe al mondo, larga 74 metri a 51 metri di altezza sopra l'acqua, con 8 corsie, due marciapiedi, due corsie per il transito ferroviario, con uno spazio di navigazione di circa 16 metri al centro della campata, che collegherà le sponde nord e sud della baia distanti 350 metri. In Bahrain, sta andando avanti



Il progetto in corso d'opera della Sheikh Jaber Al-Ahmad Al-Sabah causeway, la strada sopraelevata che attraversa la baia del Kuwait, dal porto di Shuwaikh all'isola di Subiya, dove dovrebbe sorgere la futuristica Silk City. È un progetto da 3 miliardi di dollari, che da una parte va verso l'isola e dall'altra collegherà Kuwait City a Doha, in Qatar

la costruzione del nuovo ponte, parte di un progetto da 94 milioni di dollari che collegherà a nord le strutture economiche, turistiche e di sviluppo dell'isola di Muharraq alla capitale Manama. A Dubai, la Belhasa Six Construct, parte del gruppo belga Besix, è stata nominata appaltatrice dell'infrastruttura per il Shindagha Bridge (107 milioni di dollari), che sarà sviluppato come parte della terza fase dello Shindagha Corridor Project, un progetto da 1,37 miliardi di dollari, che prevede altre due fasi aggiuntive: la quarta con altri 10 km di tunnel e ponti, e la quinta il collegamento con Deira Island entro il 2027. In Kuwait, in attesa che la Sheikh

Testimonial/Saipem

GAS E RINNOVABILI, SARANNO QUESTI I BUSINESS DEL FUTURO



Fra le società di engineering del settore oil & gas, Saipem è quella con la maggior esperienza storica nell'area del Golfo Persico, in particolare in Arabia Saudita, dove da 40 anni è fornitore privilegiato di Aramco e, come tale, ha dato un contributo fondamentale allo sviluppo dell'industria petrolifera in quel paese. Ora è sulla frontiera della transizione energetica verso l'utilizzo di fonti di energia più pulita e rinnovabili. Come spiega il top management in questa intervista.

Domanda. Quali attività e prospettive vedete nel settore del gas e, più in generale, della clean tech strategy?

Risposta. Il gas, insieme alle fonti rinnovabili, avrà un ruolo sempre più importante nella transizione energetica in corso, che porterà a un nuovo mix energetico tra fonti di energia tradizionali e nuove fonti rinnovabili. Si renderanno necessarie nuove soluzioni per rendere la produzione di combustibili fossili sempre più sostenibile.

D. In concreto?

R. Ci stiamo concentrando, in particolare, sul gas naturale liquefatto (gnl), la fonte fossile più pulita e a minor emissione di CO₂, attraverso lo sviluppo di soluzioni tecnologiche sempre nuove per generare prodotti derivati dal gas naturale, utilizzabili nei veicoli, e favorendo così una mobilità più sostenibile.

D. Sulle produzioni più tradizionali come state operando?

R. Negli impianti di produzione dei fertilizzanti, la nostra tecnologia per la produzione di urea, Snamprogetti™ Urea Technology, continua ad essere altamente competitiva, perché assicura un ridotto consumo di energia. Saipem è, inoltre, in grado di gestire l'intera catena Carbon Capture & Storage (ccs) grazie all'expertise

Stefano Cao, ceo di Saipem, e sotto il presidente della società, Francesco Caio. Qui sopra l'impianto di trattamento del gas di Habshan, negli Eau, realizzato da Saipem.

nella tecnologia di processo, nel trasporto di fluidi attraverso lunghe distanze, nonché nell'onshore e nella perforazione in mare aperto.

D. Come prevedete lo sviluppo del vostro business nell'area del Golfo?

R. Nel settore gas offshore si prospettano volumi di investimento significativi in Qatar, in particolare, ad opera del cliente QatarGas relativamente al giacimento di North Field, la più grande riserva al mondo di gas non associato al petrolio, e parallelamente lo sviluppo di investimenti in impianti di liquefazione del gas naturale.

D. E sul fronte delle energie pulite?

R. Sono visibili i primi segni di sviluppo delle energie rinnovabili, in particolare in Arabia Saudita e India sono stati identificati i primi piani di investimento nel settore eolico (offshore wind farms), mentre in Arabia Saudita sono in fase embrionale alcune iniziative nel settore dell'energia solare.

D. Comunque anche nei prossimi anni sarà il business tradizionale a essere core in Arabia Saudita?

R. Si prevede un incremento significativo dei volumi di investimento di Saudi Aramco nell'offshore.

D. In dettaglio?

R. Quest'anno sarà caratterizzato dalla selezione dei contractor che saranno coinvolti nel piano di incremento della produzione nel campo petrolifero di Marjan, in aggiunta ai consueti volumi assegnati attraverso il Long Term Agreement in vigore fino al 2021. Per l'anno prossimo si prevedono volumi di aggiudicazione rilevanti nel contesto dei piani di incremento della produzione nel campo di Zuluf.

D. Le chance di Saipem?

R. La competizione cresce ma Saipem può far leva su una struttura di esecuzione progetti costruita negli anni e consolidata dalla recente assegnazione dei due progetti di Berri e Marjan attualmente in esecuzione.

Si tratta di studiare, fabbricare e installare 15 piattaforme di varie tipologie e di oltre 150 Km di linee sottomarine, cavi e modifiche a piattaforme esistenti.

D. In che direzione punta il mercato?

R. I Paesi produttori di petrolio già da qualche anno puntano a trovare mercati di sbocco al greggio valorizzandolo in prodotti chimici a più alto valore, e per farlo stanno investendo nei cosiddetti impianti Oil to Chemicals, molto flessibili che permettono all'interno dello stesso complesso di produrre sia prodotti chimici per plastica sia carburanti e derivati, in base alle richieste di mercato. Altro dato interessante è la ibridizzazione, cioè l'inserimento all'interno degli impianti di unità che sfruttano energia rinnovabile per esempio il solare concentrato.

D. Con quali effetti?

R. Di ridurre le emissioni complessive di CO₂ sia negli impianti a terra che in quelli a mare. Investimenti interessanti sono previsti per grosse centrali a pannelli solari. Quasi tutti i Paesi dell'area del Medio Oriente, grazie alle condizioni climatiche e al costo decrescente dei pannelli solari provenienti dalla Cina, si sono lanciati in impianti fotovoltaici di diversi MW con associati sistemi di accumulo.



Jaber Al-Ahmad Al-Sabah una strada sopraelevata che attraversa la baia del Kuwait, dal porto di Shuwaikh all'isola di Subiya, sia completata, è partita la riqualificazione dell'isola, scelta per il mega sviluppo di Silk City, dove lavorerà anche l'italiana Trevi, specializzata nelle fondazioni.

SI ALLARGANO GLI SCALI

Con Expo Dubai 2020 a Dubai alle porte e la Coppa del Mondo Fifa 2022 a seguire, gli aeroporti del Golfo Persico si stanno preparando a ricevere milioni di viaggiatori in più. Dubai, che sull'aeroporto ha costruito buona parte delle sue fortune, ha in corso il progetto più importante per la quarta fase dell'espansione dell'Aeroporto Internazionale che costerà 7,6 miliardi di dollari e comprende chilometri di tunnel collegati per la gestione bagagli e altre strutture tecniche e di supporto per 1,7 milioni di metri quadrati. Su scala minore, l'emirato di Sharjah investirà 400 milioni di dollari nel suo aeroporto internazionale, con l'obiettivo di far viaggiare fino a 25 milioni di passeggeri all'anno entro il 2027. In Arabia Saudita, a fine febbraio, l'Autorità per l'aviazione civile (Gaca) ha avviato i lavori su due terminal internazionali dell'aeroporto King Khalid, con un investimento di 589 milioni di dollari. In Oman, sarà avviata a breve la riabilitazione della pista sud dell'aeroporto internazionale di Muscat, che fa parte di un piano di strategia logistica a lungo termine che prevede il collegamento veloce via terra con Riad e con gli Emirati, attraverso una nuova strada, la Batinah Expressway, e il rafforzamento dell'aviazione civile, gestita da Oman Air, con l'acquisto di 70 aerei entro il 2023.

PORTI CONNESSI

Gran parte dello sviluppo dei porti del Gcc è legato all'aumento della connettività con strade e ferrovie. Tra le principali novità è l'accordo dello scorso febbraio tra Etihad Rail con Abu Dhabi Ports, per collegare la rete ferroviaria con uno dei porti più grandi del paese. Questo progetto farà aumentare la capacità di Khalifa fino a 9,1 milioni di container all'anno nei prossimi cinque anni. La Sisco saudita ha firmato un accordo con l'autorità dei porti per sviluppare a lungo termine il porto islamico di Jeddah (Jip). Nell'ambito dell'accordo, Red Sea

I PRINCIPALI PROGETTI DI INFRASTRUTTURE NEI PAESI GCC

Nome del progetto	Paese	Valore \$ mld	Fine lavori
NEOM City, Tabuk	Arabia Saudita	500	2025
Riyadh Metro Project	Arabia Saudita	23,00	2019
Jeddah Metro Project, Makkah	Arabia Saudita	12,00	2022
KA International Airport Expansion Project, Makkah	Arabia Saudita	7,20	2035
Jubail Phase 3 Complex, Eastern (3000 MW)	Arabia Saudita	5,00	2020
Rabigh 6 Comb. Cycle Power Project, Makkah (2800 MW)	Arabia Saudita	3,44	nd
Grand Mosque Expansion Project, Makkah	Arabia Saudita	26,60	nd
Oil-To-Chemicals Project, Yanbu, Medinah	Arabia Saudita	20,00	2024
Al Maktoum International Airport Expansion, Dubai	EAU	32,67	2022
Abu Dhabi International Airport -Midfield Terminal Building	EAU	2,94	2019
Container Terminal 4 (T4), Jebel Ali Port, Dubai	EAU	1,60	nd
Barakah Nuclear Power Plant, Abu Dhabi (5600 MW)	EAU	20,00	2020
Al Maktoum Solar Park, Dubai (5000 MW)	EAU	13,61	2030
Al-Zorah Mega Development Project, Ajman	EAU	60,00	nd
Al-Reem Island Mixed-use Development Project, Abu Dhabi	EAU	30,00	2018
Hamad International Airport Project, Doha	Qatar	16,00	2020
Sharq Crossing Project, Doha	Qatar	12,00	P
Hamad International Airport Project -Main Terminal Expansion	Qatar	8,00	2020
Umm Al-Houl -Facility D, IWPP, Doha (2,400 MW)	Qatar	3,20	nd
Inner Doha Re-sewerage Implementation Strategy	Qatar	2,67	nd
Msheireb Downtown Doha Project, Doha	Qatar	5,50	2020
Lusail Golf Residential Development Project	Qatar	4,94	2018
Oman National Railway Project	Oman	15,63	nd
Al Batinah Expressway (Muscat Expressway)	Oman	2,60	nd
Al Batinah Gas-fired Independent Power Plant	Oman	1,50	2018
Al Batinah Coastal Road Project, Muscat	Oman	1,50	
Batinah Seawater Desalination Plant, Sohar	Oman	1,20	2018
Liwa Plastics Industries Complex (LPIC), Sohar	Oman	6,50	2020
Duqm Refinery & Petrochemical Complex, n	Oman	6,00	2020
Dalian Mingyuan Petrochemical Plant -Phase I, Duqm,	Oman	2,80	nd
Mubarak Al-Kabeer Port, Bubiyan Island	Kuwait	16,00	
Kuwait National Railroad (NRR) Project	Kuwait	10,00	P
Kuwait International Airport Expansion -Terminal 2	Kuwait	4,20	2020
Kuwait National Railroad -Phase II, Freight depot	Kuwait	7,00	P
Umm Al Hayman (UAH) Waste Water Project, Al Asimah	Kuwait	1,80	nd
Dibdibah Solar-Power Plant (1000 MW)	Kuwait	1,20	2020
Al Zour Oil Refinery Project	Kuwait	1,30	2019
Olefins III Plant Integration Project	Kuwait	7,80	
Bahrain International Airport Modernisation Project	Bahrain	1,10	2020
North Manama Causeway Project	Bahrain	0,26	nd
Bahrain Airport Modernisation, Baggage Handling	Bahrain	0,05	nd
North Bahrain Coast Submarine Gas Pipeline Project	Bahrain	0,67	nd
Muqaba Block 517 Sewerage Network Project	Bahrain	0,49	2017
Wastewater Treatment Plant, Northern Town	Bahrain	0,46	nd
Durrat Al Bahrain	Bahrain	6,00	nd
BAPCO Oil Refinery Expansion, Sitra	Bahrain	5,00	2022

Fonte: E&Y 2019 - P: in fase di pianificazione, nd: non disponibile

Gateway Terminal Company (Rsqt) consoliderà le strutture container nella parte settentrionale di Jip ed eseguirà un piano di sviluppo completo, aggiornando e aggiungendo capacità di ormeggio e modernizzando il cantiere e tutte le strutture di supporto,

incluso il terminale esistente di Rsqt. Su scala ridotta sia sulla costa dell'Arabia Saudita sia nella Kuwait's Sea City, l'italiana Ingamar, specializzata in ingegneria navale, sta sviluppando ormeggi particolari, progettati per una serie di installazioni come finger

in acciaio e frangionde galleggianti in calcestruzzo. L'Oman ha concentrato i suoi investimenti su tre progetti portuali: Salalah, Fuqm e Sohar. I suoi piani futuri sembrano dedicati a un nuovo porto commerciale a Sur e a un'espansione del porto di Shinas.

Tra sole, vento e nucleare

Le energie rinnovabili e pulite saranno il business dei prossimi anni, negli Eau e in Arabia Saudita. I piani ci sono e alcuni sono già partiti, ma non tutti i player del settore sono convinti che convengano

di Pier Paolo Albricci

Sarà senz'altro casuale, ma il fatto che Francesco La Camera, già direttore generale del ministero dell'Ambiente a Roma, si sia insediato da direttore generale il 4 aprile scorso nell'ultramoderna sede di Irena, l'agenzia per le energie rinnovabili, a Masdar City (Abu Dhabi), è suonato come

un appello alle migliori energie italiane a raccogliere la sfida sul campo. Sotto la pressione del climate change, infatti, tutti gli stati del Golfo, ma soprattutto Emirati e Arabia Saudita, sono impegnati con imponenti piani di investimento per ridurre emissioni di CO₂ e spostare il mix energetico verso fonti rinnovabili e pulite. A ri-

prova della volontà di uscire al più presto dal circolo perverso degli idrocarburi e, contemporaneamente, riuscire a dar corrente alle richieste crescenti dell'industria, dell'illuminazione pubblica, dei colossali impianti di desalinizzazione, gli Emirati non hanno esitato a varcare la soglia del nucleare. Ad Al Dhafra, nell'Emirato di Abu Dhabi, dovrebbero terminare quest'anno i lavori al Barakah Nuclear Energy Plant, la cui costruzione è iniziata nel 2012, che a regime dovrebbe assicurare il 25% del fabbisogno energetico della Federazione e, soprattutto, permetterà di ridurre di 21 milioni di tonnellate le emissioni di CO₂ ogni anno. Ma la parte più consistente del piano da 145 miliardi di dollari di investimenti (al 2050) per assicurare, nel mix energetico del Paese, il 75% del fabbisogno da fonti pulite si giocherà sull'utilizzo del sole e del vento. Sia Dubai che Abu Dhabi hanno in programma due par-

chi solari da 5 e 2 GW di potenza da realizzare in più fasi. Il progetto più avanzato è il Dubai Al Maktoum Solar Park, operativo dal 2014 con oltre 200 MW di potenza. La terza fase, in appalto ai sauditi di Acwa, a Shanghai Electric e finanziata dal Silk Road Fund, dovrebbe portare entro l'anno prossimo la capacità a 1 GW, con un investimento di 2,9 miliardi di euro. L'Autorità per l'elettricità e l'acqua di Dubai (Dewa) ha già assegnato una quarta fase del progetto alle stesse aziende per realizzare altri 700 MW di potenza per un investimento di altri 3,3 miliardi di euro. L'obiettivo del governo è di arrivare al 2030 con 5 GW di potenza. «Il limite di questi appalti è che le utilities locali mantengono la maggioranza nelle società

La seconda fase del Dubai Al Maktoum Solar Park, inaugurato nel 2017, si estende su una superficie di 4,5 chilometri quadrati. A sinistra, la centrale nucleare Al Dhafra, nell'Emirato di Abu Dhabi,



Testimonial/Matteo Codazzi

INTERCONNESSIONE E RINNOVABILI, L'ELETTRICITÀ FA SCINTILLE

Su incarico dell'Arab Fund for Economic and Social Development, Cesi, il laboratorio di consulenza e alta tecnologia elettrica controllato da Enel e Terna, ha elaborato la strategia di sviluppo al 2030 delle infrastrutture di trasporto di gas ed elettricità tra i 22 paesi della lega araba, che comprende anche i paesi Gcc. È anche su questa base che è diventato uno dei principali consulenti per le energie rinnovabili del Bahrein, degli Eau, ma soprattutto dell'Arabia Saudita. Con la Saudi Electricity Company (Sec) Cesi sta realizzando a Damman un super laboratorio di testing, il più importante del Golfo, che gestirà per i prossimi 30 anni. E in ballo c'è molto altro, come ha spiegato Matteo Codazzi, ceo di Cesi, a MFI.

Domanda. Per esempio, grandi investimenti in infrastrutture?

Risposta. Nei prossimi 5 anni si ipotizzano quasi 130 miliardi di dollari complessivi, di cui 50 miliardi per le reti e circa 80 miliardi per la generazione.

D. L'obiettivo?

R. La tendenza comune nei paesi del Golfo è di creare dal punto di vista energetico un contesto industriale sostenibile, localizzato e di alta qualità per stimolare la crescita dell'occupazione e

Matteo Codazzi, ceo di Cesi

assicurare lo sviluppo dell'economia non più basato solo sul petrolio.

D. Quindi energia da fonti rinnovabili?

R. Sì, ma prima di tutto i paesi del Golfo devono adeguare le proprie reti elettriche all'utilizzo sempre maggiore di energia da fonti rinnovabili. Una sfida altrettanto importante riguarda le reti di interconnessione, perché la capacità attuale, 2,4 GW, è relativamente bassa e risponde a esigenze di consumo molto diverse da quelle attuali.

D. Quindi?

R. Per trarre il massimo vantaggio dall'interconnessione elettrica bisognerà creare un mercato competitivo. Cesi sta assistendo la Gcc Interconnection Authority che ritiene prioritario sviluppare una moderna regolamentazione del mercato insieme a un aumento della capacità di trasporto delle reti regionali. Solo così si raggiungeranno i target di produzione, ampliando l'orizzonte degli scambi fino all'Egitto e allo Yemen e generando nuove opportunità commerciali anche per partner industriali come l'Italia.

D. In concreto per l'Italia?

R. Nella regione del GCC sono presenti più di 400 imprese italiane operanti nell'energia, nelle costruzioni, nell'impiantistica e nella meccanica strumentale. Solo nel 2017 queste imprese hanno investito circa un miliardo di euro. Il laboratorio Cesi di Damman porterà alla creazione di un nuovo polo di competenze, con elevati standard tecnologici, fruibile da produttori e le utility italiane che avranno a disposizione una piattaforma di sviluppo di ultima generazione per testare e certificare in loco, le tecnologie necessarie allo sviluppo del sistema elettro-energetico dell'area, accrescendo il proprio alto potenziale di mercato.

che ha anche aperto un plafond da 10 miliardi di dollari per finanziare le imprese verdi nei prossimi dieci anni.

SAUDITI IN MOVIMENTO

L'altro grande player nell'area, l'Arabia Saudita, ha piani altrettanto ambiziosi. «In questa fase l'Arabia Saudita è a livello mondiale il mercato dell'energia più interessante, per le trasformazioni in atto e pianificate», ha rilevato Gabriele Manduzio, senior advisor del vertice di Sec, Saudi Electricity Company, che si occupa di produzione, trasmissione e distribuzio-



Francesco La Camera, neo direttore di Irena, e, sopra, Gabriele Manduzio, senior advisor di Sec

di progetto, relegando il bidder al ruolo di sviluppatore e socio di minoranza», fanno notare a Enel Green Power che pur essendo leader mondiale nel settore non ha partecipato a queste gare. «Inoltre i ritorni su questi investimenti sono al minimo perché comprese dalle tariffe molto basse riconosciute sulle future forniture di elettricità». La strategia clean prevede del governo emiratino prevede piani imponenti anche per produrre energia dal trattamento di rifiuti urbani e industriali. Entro l'anno prossimo Dubai potrà disporre dell'impianto più grande del Medio Oriente dedicato alla conver-

sione di rifiuti in energia. Su un'area di 7,5 ettari nel distretto di Al Warsan 2 di Dubai si produrranno 185 MW che serviranno a fornire energia pulita a 120 mila abitazione, un consumo corrispondente a quello di 2 mila grattacieli come il Burj Khalifa, ancora oggi il più alto del mondo, ossia il 2% dell'energia consumata a Dubai. Per la realizzazione si prevede un investimento di oltre 500 milioni di dollari, in grado di assicurare lo smaltimento quotidiano di 5 mila tonnellate di rifiuti. Non sarà da meno Abu Dhabi dove la Taqa, di proprietà del governo al 75%, ha in costruzione a Mussafah Sea Port uno stabilimento per produr-

re 100 MW da rifiuti, progetto che doveva essere funzionante dal 2017, ma non è stato ancora completato. «Gli Emirati Arabi Uniti e l'Arabia Saudita sono in testa agli altri membri del Gcc come principali mercati energetici della regione», ha certificato Standard& Poors. Per l'agenzia di rating il finanziamento di questi impianti attraverso l'emissione di green bond è un business da 167 miliardi di dollari che quest'anno potrebbe crescere ancora dell'8%, con gli Eau tra i più attivi emittenti, come indica l'emissione di green bond a 5 anni per un importo di 587 milioni di dollari da parte della First Abu Dhabi Bank

ne, 18 miliardi di dollari di fatturato, 35 mila dipendenti, 2 milioni di chilometri di rete, in fase di trasformazione per concentrare l'attività sul settore trasmissione. Si stanno preparando le grandi gare per le fornire ai mega progetti di Vision 2030, primo fra tutti Neom dove sono in corso studi per soluzioni d'avanguardia, cavi sottomarini dal Mar Rosso e reti in fibra. Sono in pipeline le gare per la centrale che alimenterà il Red Sea project con una potenza di 1.500 MW forniti da fotovoltaico ed eolico, e per servire il più grande parco urbano del mondo, annunciato lo scorso marzo dal principale ereditario, 13,4 chilometri quadrati in

continua a pagina 89

BUSINESS/HI TECH

Future World

Dubai vuole diventare l'incubatore di startup più importante del mondo e incentiva chi cerca un contesto favorevole, offrendo strutture e investitori, che nel 2018 hanno versato 893 milioni di dollari

di Francesco Bisozzi

I segnali si stanno moltiplicando e anche i soldi. Alla fine di marzo Uber Technologies ha messo sul piatto 3,1 miliardi di dollari per acquistare Careem Networks, la sua rivale in Medio Oriente, basata a Dubai. La multinazionale del servizio di trasporto ha ritenuto così di fare la mossa decisiva per la conquista di quote di mercato in una regione strategica per il suo business con una popolazione giovane, tecnologicamente avanzata, che sta utilizzando sempre più app per smartphone nella vita quotidiana. Respinta in altri mercati, Cina, Russia e Sudest asiatico, Uber ha giocato forte su Dubai, che dovrà comunque approvare l'accordo, convinta dell'importanza della posizione che va ben oltre le dimensioni dell'Emirato. Del resto la strada gli è stata aperta da Jeff Bezos che nel 2017 è riuscito a conquistare Souq, la prima piattaforma di e-commerce in Medio Oriente, allevata a Dubai e venduta per 589 milioni di dollari. Gli americani hanno così confermato che il sole del deserto e la visione del multimiliardario emiro di Dubai, Al Maktoum, fanno dell'emirato l'incubatore ideale per allevare le startup dei prossimi dieci anni che andranno ad arricchire i listini di tutto il mondo, spalmando le loro ricette su decine di business compresi nel triangolo interconnessioni, mobilità, sostenibilità. Il tasso di accelerazione del processo di colossale incubatore mondiale della tecnologia futura è contenuto in questo indicatore: nel 2018 Dubai occupava il 38esimo posto nel Global Innovation Index e vuole entrare nella Top Ten entro il 2021, una rincorsa che sta preparando sistematicamente da anni. L'inaugurazione quest'anno del Museo del Futuro, per il quale Carlo Ratti, l'architetto torinese docente al Mit di Boston, ha progettato un sistema di specchi circolari rotanti in grado di raffreddare gli ambienti, oltre che



L'UFFICIO IN 3D

L'ufficio del futuro, davanti al quale posa l'emiro di Dubai, Al Maktoum, è il primo edificio del suo genere costruito con una stampante 3D che misura 6 metri di altezza, 36 metri di lunghezza e 12 metri di profondità. Un braccio robotico applicato alla stampante implementa il processo di costruzione. I pezzi di cemento costruiti dalla stampante sono stati assemblati in loco, l'intero processo ha preso 17 giorni di cui 2 per l'assemblaggio. I lavori successivi sui servizi interni, l'arredamento (a destra) e l'esterno hanno preso 3 mesi.



Maurizio Montagnese, responsabile di Innovation center di Intesa Sanpaolo



Testimonial/Tommaso Gecchelin

SUL POD ELETTRICO SI VIAGGERÀ DOOR TO DOOR

A metà strada tra un pullman e un taxi, i bus scomponibili e a guida autonoma della startup italiana Next Future Transportation hanno conquistato Dubai: debutteranno in via sperimentale in occasione dell'Expo del 2020.

«Verranno testati nell'ambito di un progetto pilota, finalizzato a dimensionare le esigenze e gli scenari in cui Next potrà migliorare la situazione della mobilità nella città emiratina», ha spiegato Tommaso Gecchelin, fondatore della startup nel 2012. Laureato in Fisica all'Università di Padova e in Disegno industriale allo Iuav di Venezia, Gecchelin ha ideato un sistema di trasporto elettrico a guida autonoma composto da una serie di capsule, chiamate pod, in grado di dividersi e assemblarsi a seconda delle esigenze degli utenti. Le navette di forma cubica possono viaggiare singolarmente o agganciandosi ad altri moduli, grazie a un braccio meccanico e a un sistema di allineamento automatizzato.



I pod inventati da Tommaso Gecchelin, foto sopra, sono già stati testati con successo a Dubai e durante l'Expo verrà avviato un utilizzo sperimentale

Il numero dei moduli utilizzabili varia in base alla quantità di persone da trasportare. A gestire il processo di composizione e di scomposizione del convoglio è un algoritmo che raccoglie in tempo reale le destinazioni richieste dagli utilizzatori via app. I singoli moduli, realizzati in alluminio leggero, misurano 2,87 metri di lunghezza, 2,86 metri di altezza e 2,25 metri di larghezza. Possono trasportare fino a dieci persone, sei sedute e quattro in piedi. I pod si caricano con un sistema di battery swap automatizzato o manuale, senza necessità di ricorrere alle colonnine fisse. Oggi Gecchelin coordina un team di dieci persone, tra ingegneri e programmatori, assieme al socio Emmanuelle Spera. Anche il Comune di Padova ha annunciato l'intenzione di sostenere la costruzione dei moduli per arrivare,

entro la fine del 2019, a mettere su strada due bus scomponibili per il servizio di trasporto pubblico.

di ottimizzare la luce solare, sarà il preludio di quanto si vedrà all'inaugurazione dell'Expo, in ottobre, l'anno prossimo. Che non sarà solo un evento per turisti curiosi. «Prevediamo la partecipazione di 30 startup all'interno del padiglione Italia, dieci per ciascuno dei settori su cui si focalizzerà la manifestazione», ha spiegato a **MFI** Mauro Marzocchi, segretario generale della Camera di commercio italiana a Dubai, da anni in prima linea per promuovere il made in Italy in tutti i suoi aspetti. «Assieme all'Università degli

MUSEO DEL FUTURO

La costruzione ovoidale, che ribalta gli schemi di costruzione tradizionali, sarà alta 78 metri con 7 piani e tre diversi livelli nel podio, alla base. Carlo Ratti, l'architetto torinese, ha progettato un sistema di specchi circolari rotanti in grado di raffreddare gli ambienti, oltre che di ottimizzare la luce solare all'interno

Studi di Torino e alle Camere di commercio italiane stiamo raccogliendo la disponibilità delle startup interessate. Quelle che verranno selezionate dalla Dubai Future Foundation, con cui abbiamo fatto un accordo, saranno ospitate per tre mesi nell'avveniristica sede della fondazione, dove sono presenti gli acceleratori di tutte le più grandi imprese emiratine». Non manca, tuttavia, la concorrenza, dal momento che nell'emirato di Dubai, la metà delle imprese registrate sono startup. Per chi vuole approfittare dell'occasione, partendo dall'Italia, oltre alla Camera di commercio di Dubai, un'altra strada percorribile è quella segnata dall'Innovation center che fa capo a Banca Intesa Sanpaolo. Il centro guidato da Maurizio Montagnese ha il vantaggio non marginale di avere alle spalle

LE ALTRE IDEE

Mondo startup

Le più recenti startup del Medio Oriente e del Nord Africa selezionate da Dubai Chamber e Roland Berger:

Voltlines è un servizio di trasporto condiviso fondato nel 2017 per i pendolari di Istanbul che consente di velocizzare i tragitti, aumentare il comfort e diminuire i costi. Grazie all'utilizzo di un account personale, Voltlines fornisce l'accesso illimitato a tutti i veicoli di servizio della propria rete di trasporto.

Wimo è un software di gestione last mile che aiuta le aziende a organizzare e sfruttare al meglio la loro flotta di auto, semplificando le operazioni e aumentando la redditività.

Junkbot è un kit robotico fai-da-te che consente di costruire dei working robot trasformando oggetti domestici come bottiglie di plastica e vecchi cd, cucchiaini di legno o cartoni. I robot realizzati possono essere programmati per una varietà di funzioni e con diversi livelli di abilità.

Store2door Cargo è la prima compagnia di spedizioni online negli Emirati Arabi Uniti che fornisce ai clienti le migliori tariffe per trasporti internazionali su più vettori. Il servizio è dedicato a turisti ed expat che hanno difficoltà a trasportare nei propri Paesi quanto acquistato negli EAU. La piattaforma online rende l'operazione un'esperienza coinvolgente e divertente.

FriendlyCar è il primo mercato di noleggio auto e car sharing peer to peer nella regione del Medio Oriente e Nord Africa. FriendlyCar aiuta le città a rimodellare e rivoluzionare la mobilità puntando su due fattori: la condivisione e la mobilità connessa. Il servizio punta inoltre a cambiare il mondo dell'assicurazione auto attraverso la propria Friendly-insurance. Premiata come miglior startup regionale, FriendlyCar è stata selezionata da Websummit tra le prime 100 startup al mondo.

Arcab è un servizio di mobilità che aiuta i pendolari a stabilire rotte ottimizzate e viaggi confortevoli dal prezzo accessibile in premium van, monitorando i mezzi in tempo reale, impostando dei promemoria, ottenendo crediti per corse gratuite.



Testimonial/Giuseppe Giordano

L'ALGORITMO CHE RENDE L'ARIA MIGLIORE

Obiiettivo: efficientare la climatizzazione negli edifici di culto. «Avvieremo presto i primi test in una moschea in Oman. Si tratta per noi di un progetto molto importante, che consente alle nostre soluzioni di energy saving di esprimere il loro massimo potenziale. Le moschee sono frequentemente vuote, ma vengono costantemente climatizzate», ha spiegato Giuseppe Giordano, ceo di Enerbrain.

Nata nel 2015 all'interno dell'incubatore Imprese Innovative del Politecnico di Torino, la ex startup piemontese (ormai scaleup) ha messo a punto in questi anni soluzioni di retrofit energetico per grandi edifici che consentono tagli fino al 40% ai consumi, oltre al miglioramento del comfort interno. A maggio aprirà una sede a Dubai per coordinare le attività in Medio Oriente. «A Dubai stiamo già testando soluzioni energy saving per la climatizzazione dei grandi edifici non residenziali. I test in corso vengono effettuati su due centri commerciali, un cinema multisala e un retail park», ha continuato il co-fondatore di Enerbrain. La tecnologia sviluppata dalla scaleup si adatta a ospedali, centri conferenze e aeroporti. Senza modificare gli impianti già esistenti di ventilazione, riscaldamento e raffreddamento, il sistema Enerbrain rileva parametri di comfort e qualità dell'aria, umidità, temperatura, anidride carbonica e inquinanti, per ottimizzarli in tempo reale. Un algoritmo di machine learning permette agli impianti di affinare continuamente la programmazione per eliminare ogni spreco e monitorare i composti organici volatili all'interno

degli edifici. «Abbiamo l'ambizione di aiutare l'ambiente e migliorare la qualità dell'aria che respiriamo». Enerbrain nel 2018 ha fatturato 2 milioni di euro quadruplicato i dipendenti e ora sta raccogliendo 3 milioni di nuovi finanziamenti per allargare la presenza all'estero.



Giuseppe Giordano, ceo di Enerbrain, e il sistema per la climatizzazione degli ambienti

Testimonial/Livia Cevolini

QUANDO LE DUE RUOTE VANNO ELETTRICHE

Le moto elettriche a elevate prestazioni di Energica Motors, spin off dello storico gruppo Crp di Modena si fanno strada nei paesi del Golfo grazie all'accordo commerciale siglato con R&O Trading Company. Il nuovo partner importerà le moto elettriche di Energica in Arabia

Saudita, Bahrein, Emirati Arabi Uniti, Oman, Qatar e Kuwait. «I Paesi della Gulf Cooperation Council costituiscono un'area ad alto sviluppo tecnologico, dove l'attenzione verso i veicoli elettrici sta emergendo in maniera sempre più evidente e s'investono risorse ingenti sia nella ricerca che nella produzione di mezzi sostenibili», ha spiegato Livia Cevolini, ceo e co-fondatrice di Energica. Oggi la società è leader indiscussa del suo settore. Gli ordini, complice il rafforzamento all'estero della rete vendite, sono in costante crescita: all'inizio dell'anno, in sole sei settimane, Energica ha raccolto un portafoglio ordini pari al 20% di quello accumulato durante tutto il 2018. Oggi conta 45 dipendenti, tra progettisti, ingegneri, sviluppatori, meccanici e commerciali. La factory, dove vengono assemblate le due ruote destinate, si trova nel cuore della Motor Valley Italiana, dove nel 2016 ha avviato la produzione delle due ruote, sfruttando il know how del gruppo della famiglia Cevolini, centro d'eccellenza per le tecnologie all'avanguardia. Nel 2017 la società è stata designata costruttore unico del campionato mondiale MotoE, opportunità per testare nuove soluzioni tecniche con i migliori piloti in circolazione, in modo da accelerare lo sviluppo di innovazione e tecnologia sui prodotti stradali.



Livia Cevolini, ceo di Energica, ultima generazione della famiglia che da oltre 40 anni fornisce componenti d'avanguardia all'industria automobilistica



Neva Ventures, un fondo costituito nel 2016 con una dotazione di 100 milioni di euro. Montagnese e il suo team hanno lanciato una Startup Initiative per selezionare le migliori realtà high tech e prepararle al confronto con il mercato globale, che lo scorso novembre ha fatto tappa a Dubai organizzando un evento. The Tech Mix, alla Dubai Chamber, ha coinvolto quattro startup italiane di successo, Greenrail, che ha brevettato una traversina ferroviaria in plastica riciclata e gomma, U-earth, prima azienda biotech al mondo a occuparsi della purificazio-

ne dell'aria in ambienti lavorativi, Energica Motors, primo produttore italiano di motociclette elettriche a elevate prestazioni ed Enerbrain, specializzata in riqualificazioni energetiche. «Nella scelta delle startup da coinvolgere ci ha guidato il crescente interesse degli Eau per la circular economy, chiave per lo sviluppo sostenibile del pianeta», ha spiegato a MFI Montagnese. Le startup italiane si sono confrontate a Dubai con altre sei startup dell'area Mena, selezionate e seguite dalla Camera del commercio e dell'industria di Dubai e dalla

società di consulenza Roland Berger. Nei dieci anni di Startup Initiative, le idee selezionate per partecipare alle 117 missioni all'estero sono state 870 e hanno raccolto capitali per 142 milioni di euro. Alla ricerca di startup da lanciare sulla piattaforma emiratina, si sta muovendo anche il private office dello sceicco Saeed Bin Ahmed Al Maktoum, uno dei tanti rami della famiglia reale di Dubai, che ha aperto un ufficio a Milano in collaborazione con la boutique di consulenza R&P consulting. «Cerchiamo le eccellenze, senza li-

miti settoriali, anche se vi sono filoni che attirano maggiormente l'attenzione del mercato, come le tecnologie digitali, le telecomunicazioni e le biotecnologie», ha spiegato Andrea Raimondi a cui lo sceicco ha affidato l'ufficio di Milano, ultimo di una serie che spazia dagli Usa alla Svizzera, dal Regno Unito alla Cina. I paletti, in questo caso, sono stretti. «Per entrare nel mercato mediorientale è necessario creare una relazione di fiducia che richiede tempo», ha premesso il manager, «quindi cerchiamo imprese con i conti in ordine, già posizionate sul

continua a pagina 89

ITALIAN INCUBATOR OF EXCELLENCY

Dubai come punto di partenza

A colloquio con Pietro Paolo Rampino, fondatore e CEO dell'Italian Incubator di Dubai

Il quadriennio 2019-2023 presenta prospettive molto interessanti per le aziende italiane interessate ad attivare un processo di internazionalizzazione nei Paesi dell'area del Golfo e Nord Africa (MENA), ma approcciare questi Paesi non è semplice per un'impresa che ha scarsa familiarità con questo territorio. Ne parliamo con Pietro Paolo Rampino, Fondatore e CEO del primo ed al momento unico Incubatore/Acceleratore per le imprese italiane nel Medio Oriente, l'**ITALIAN INCUBATOR OF EXCELLENCY** che ha sede principale nella Free Zone di Jebel Ali a Dubai, della quale Pietro Paolo Rampino ne è il rappresentante in esclusiva per l'Italia.

D: Quali motivazioni sono alla base della scelta di aprire a Dubai il primo Incubatore/Acceleratore per le aziende italiane?

R: Sin dal 2003, anno nel quale per la prima volta mi sono recato negli Emirati Arabi Uniti, ho pensato a Dubai come punto di partenza per il business delle nostre PMI in tutta l'area del Medio Oriente, Africa e sud est asiatico. Negli anni, l'intuizione ha trovato concretezza ed oggi Dubai è uno dei principali **hub** al mondo, dal quale vogliamo partire per la commercializzazione dei prodotti Made in Italy nei Paesi del Golfo, Nord Africa, India e Cina. Nel 2017 abbiamo aperto delle sedi e/o siglato accordi di collaborazione strategica in **Qatar, Arabia Saudita, Kuwait, Turchia, India ed Etiopia**, quest'anno contiamo di aprire nuove sedi in **Giordania e Libano**, Paesi questi che avranno un ruolo strategico nella ricostruzione dell'**Iraq** oggi, e della **Syria** si spera quanto prima. Il nostro network, ci differenzia in maniera sostanziale da altri operatori presenti sul mercato e ci permette di operare come una vera e propria **piattaforma export** a supporto delle PMI Italiane impegnate in processi di internazionalizzazione pensando a Dubai come punto di partenza e non come punto di arrivo. Riteniamo infatti che per poter cogliere al meglio le opportunità offerte dal nuovo scenario geo economico che si sta prefigurando nell'Area del Golfo, (Saudi Vision 2030, UAE Vision 2050, Qatar National Vision 2030, Baharain vision 2030, ricostruzione dell'Iraq, e della Siria, diversificazione dalla c.d. *oil economy*), sia fondamentale essere presenti sul territorio. L'Incubatore, attraverso la presenza di resident manager qualificati e con oltre 15 anni di esperienza negli Emi-



rati Arabi, Qatar, Kuwait, Arabia Saudita, Turchia ed India, mette a disposizione delle aziende clienti, con logica del **win win**, un Network relazionale di altissimo livello, che vanta consolidati rapporti di collaborazione con le principali Camere di Commercio Arabe ed i maggiori gruppi industriali e finanziari con base nei Paesi del Golfo. La credibilità che questo network di professionisti ha saputo costruirsi negli anni ha permesso, alle aziende che si sono affidate a noi, di aumentare significativamente il loro fatturato export.

D: Quali sono le principali caratteristiche della vostra iniziativa e quali i principali vantaggi per le aziende italiane che si rivolgono a voi?

R: L'**Italian Incubator of Excellency (IIE)** è stato realizzato anche grazie alla collaborazione con l'ICE (Istituto per il Commercio Estero) e al supporto dell'Ambasciata d'Italia ad Abu Dhabi, della Joint Italian Arab Chamber of Commerce, e dell'Unione Generale delle Camere di Commercio dei Paesi Arabi. Vogliamo, con questa iniziativa, aiutare le PMI Italiane ad aumentare il loro fatturato derivante dall'export. Fare parte dell'Incubatore significa per un'azienda assicurarsi una presenza costante e qualificata sul territorio, elemento fondamentale per la gestione delle relazioni quotidiane con i clienti e i partners locali. Ciò significa poter gestire con estrema efficacia le problematiche legate al cosiddetto **follow-up**. La mancanza di un interlocutore di riferimento sul posto è infatti una carenza che, dal punto di vista strategico, rende difficile gestire i rapporti creatisi a seguito della partecipazione a missioni commerciali e/o a manifestazioni fieristiche, e il capitale di relazioni che viene costruito in tali occasioni non genera, nella maggior parte dei casi, concreti ritorni in termini di business.

D: L'Incubatore ha sede in una Free Zone. Perché?

R: Abbiamo costituito l'Italian Incubator of Excellency nel 2015 e stabilito la sede a **Jafza One**, nel cuore della **Jebel Ali Free Zone**, della quale, da marzo 2019, io sono il rappresentante in esclusiva in Italia, tra il porto di Jebel Ali ed il nuovo Aeroporto Internazionale **Al Maktoum** di Dubai, dove un intero piano di circa 4.000 mq. è destinato agli incubatori governativi provenienti da oltre 15 Paesi. In particolare, abbiamo scelto di stabilirci in una Free Zone per i grandi benefici che ne derivano per i nostri clienti, e vorrei qui citare i più rilevanti: la possibilità di avere il **100% della società di proprietà straniera**; la

possibilità di **rimpatrio del 100% dei capitali**, la totale **assenza di tassazione sui redditi prodotti**; l'**assenza di dazi su importazioni e riesportazioni** delle merci fuori dai Paesi del Golfo (con solo il 5% di dazio all'interno dei Paesi del Golfo, Emirati Arabi Uniti inclusi).

D: A quali settori e a quale tipo di aziende vi rivolgete?

R: I principali settori ai quali ci rivolgiamo sono: Arredo & design, Fashion, Healthcare (forniture ospedaliere, strumenti diagnostici, consumabili, etc), Oil & Gas, Costruzioni, Information Technology, Energie rinnovabili ed Agricoltura. I nostri interlocutori privilegiati sono le PMI italiane costituite da almeno 24 mesi, che dispongano di almeno un'unità produttiva e che intendano effettuare una capillare penetrazione nei mercati dell'area del Golfo, Nord Africa ed India, garantendosi una presenza costante sul territorio. Ci rivolgiamo in particolare ad imprenditori **FORTEMENTE MOTIVATI** ad affrontare la sfida competitiva dei mercati globali.

D: Da un punto di vista operativo, che tipo di servizi vengono garantiti dall'Incubatore?

R: I principali servizi offerti dall'**Italian Incubator of Excellency** sono:

- Rilascio di licenze commerciali e registrazione delle Società;
- Domiciliazione legale della Società;
- Concessione di spazi attrezzati e servizi di segreteria;
- Sviluppo delle relazioni commerciali con i principali players locali ed internazionali;
- Promozione del brand attraverso l'impiego di resident manager dedicati;
- Selezione e presentazione di potenziali partners commerciali, industriali e finanziari;
- Accesso ad un selezionato network istituzionale e di business community;
- Utilizzo delle convenzioni in essere tra l'incubatore e le principali strutture alberghiere e società di servizi per trasporto personalizzato.

Servizi accessori su richiesta: marketing e comunicazione, assistenza legale, servizi di interpretariato, servizi di logistica.

D: Vi sono delle iniziative in atto per supportare le aziende italiane durante il periodo dell'Expo a Dubai?

R: Certamente sì. Durante il periodo dell'Expo daremo alle aziende italiane l'opportunità di poter avere un ufficio "chiavi in mano", per il periodo da loro richiesto. Potranno infatti usufruire a prezzi contenuti dei nostri uffici, situati a pochi minuti dell'Expo, dei servizi di segreteria e P.R.O. (Public Relations Officer), nonché del nostro network.

Oltre il cacio

Formaggi e latticini in genere sono in testa alle preferenze degli emiratini e in continua crescita nei paesi del Golfo. Ma ancora molto al di sotto delle potenzialità, per questo bisogna andare...

di Franco Canevesio



Gli arabi e il provolone? «Vanno molto d'accordo, è di moda mangiare italiano: parmigiano, mozzarella e mascherpone sono conosciutissimi». La fonte è imbattibile, Alberto Auricchio, alla guida assieme al fratello Giandomenico di uno dei primi gruppi caseari, 200 milioni di fatturato, 30% all'export, arrivato alla quarta generazione e forse il primo a esportare formaggi nel mondo, negli Usa con il nonno Gennaro, all'inizio del Novecento. «A Dubai portiamo 200 chili a settimana per tutto l'anno, ad Abu Dhabi più o meno la metà, dai classici taleggio e gorgonzola, ai formaggi a pasta dura, pecorino sardo e siciliano, e a quelli fatti con latte misto di capra, mucca e pecora e la robiola», ha incalzato

Giovanni Guffanti, stagionatore da oltre 140 anni (non lui), che in una cantina sotterranea ad Arona, Novara, stagiona oltre 300 formaggi italiani («da pochi mesi a 10 anni»). Ma la parte del leone, era inevitabile, la fanno Grana Padano e Parmigiano Reggiano. Il grana, la vince facile: il dop è il prodotto a denominazione d'origine protetta più consumato nel mondo: l'export, nel 2017, è stato di 1,8 milioni di forme sulle 5 milioni prodotte. Negli Eau ne sono arrivate 15 mila a circa 400 euro l'una. «In due anni vogliamo raddoppiare», ha avvertito, battagliaio, Nicola Cesare Baldrighi, presidente del Consorzio Grana Padano (3 miliardi di giro d'affari) e socio e presidente di Fattorie Cremona-Latteria Plac, cooperativa nata nel 1933, tre stabilimenti, 150 dipendenti e un fatturato di circa 100 milioni di euro, quarto produttore nazionale di Grana Padano con 210 mila forme l'anno e terzo di provolone, con 25 mila quintali. «Il Golfo è il crocevia orientale per Singapore, l'In-

«I volumi di consumo sono ancora bassi, nonostante la notorietà del marchio, la colpa è delle imitazioni che con il nome di parmesan si mangiano il 70% del mercato»



Riccardo Deserti, direttore del Consorzio Parmigiano Reggiano che raggruppa 330 produttori, e, a sinistra, Alberto Auricchio, ceo di uno dei principali gruppi caseari italiani

dia, l'Africa», ha aggiunto. «I volumi di consumo sono ancora pochi, neanche 2 milioni di euro l'anno, nonostante il marchio sia conosciuto», ha abbassato i toni Riccardo Deserti, direttore del Consorzio Parmigiano Reggiano che raggruppa 330 produttori con 1,4 miliardi di giro d'affari, che al consumo valgono più del doppio. «La colpa è delle imitazioni, dei fake con il nome generico di parmesan, che si mangiano il 70% del mercato», ha aggiunto Deserti, che ha commissionato una ri-

cerca a Hirux/Nielsen per quantificare il fenomeno in Arabia Saudita, Eau e Kuwait. «Ma noi ci puntiamo, sono i nostri target principali da ora fino al 2022», ha rivelato, «Possiamo arrivare a 15-20 milioni di euro di fatturato annuo, con un obiettivo di 20/25 mila forme esportate». Un dato è, comunque, consolidato: il formaggio e i latticini in genere sono



Testimonial/Paola Faccioli

AL DUBAI MALL PANETTONE E RISOTTO ALLA MILANESE

«Non ci poteva essere una location più bella». Paola Faccioli, ceo di Cova, il brand della storica pasticceria milanese, oggi parte del gruppo Lvmh, non ha avuto dubbi. All'interno del Dubai Mall in piena Fashion Avenue, Cova, un anno fa, ha inaugurato il punto vendita negli Emirati, realizzato in collaborazione con Emaar Properties, l'immobiliare proprietari del mall. In 400 metri quadri, fedele all'estetica del caffè originale, la Pasticceria Cova è decorata nello stesso stile di quella milanese, con lo storico pavimento in seminato, il marmo calacatta oro del bancone, i lussureggianti lampadari, specchi dorati, divani e sedie in velluto blu, tutti materiali provenienti dall'Italia. Alle pareti, una lunga teoria di immagini vintage che ricordano il passato di una gioielleria della pasticceria made in Italy. La terrazza esterna di 100 metri quadri con vista sulle Dubai Fountains, l'Opera House e il Burj Khalifa, la torre più alta al mondo, completa l'opera per un locale che ripropone lo stile della caffetteria italiana, con i quotidiani disponibili sui bastoni da lettura e le giacche bianche aderenti e il papillon dei camerieri. Dal 1817 quando fu fondata da

Antonio Cova, soldato nell'esercito di Napoleone, la caffetteria è diventata rapidamente punto d'incontro per i risogimenatli, e, oggi, i globalizzati, grazie alle filiali in Giappone, Cina, Taiwan, Monte Carlo ed Eau. A Dubai, il business model ha consigliato di andare oltre brioches e pasticceria fresca, gelatine di frutta, cioccolatini e praline e

di puntare anche sul menù salato, selezione di antipasti, insalate e primi piatti della tradizione italiana, pasta e risotto. Il tè pomeridiano è accompagnato da piatti dolci e salati, incluso il panettone, la cui ricetta è custodita e tramandata di generazione in generazione.

«Suggerisco il risotto alla milanese o la vera costoletta di vitello alla milanese, ma abbiamo sviluppato anche piatti personalizzati», ha spiegato Faccioli, «per finire con il caffè, fatto con un'esclusiva miscela di fagioli raffinati, e la nostra unica Sachertorte».

Il Cova nel Dubai Mall è aperto tutti i giorni dalle

9 della mattina: è anche possibile cenare, fino a mezzanotte durante la settimana e fino all'una nei weekend.



Paola Faccioli, ceo di Cova, e sopra, la pasticceria aperta a Dubai nel Dubai mall

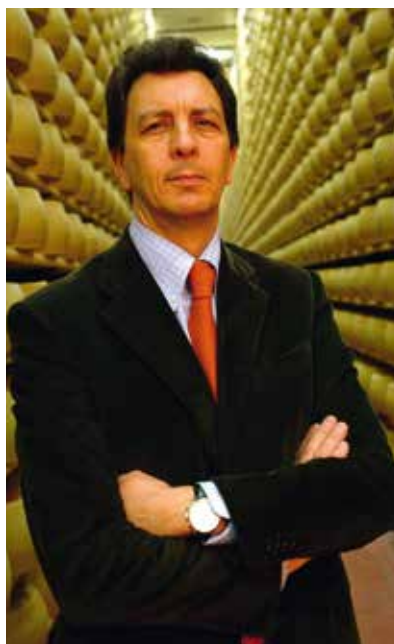
COLDIRETTI

Quello che conta è la Filiera Italia

«Nel Golfo vogliono i prodotti di filiera 100% italiani. Noi possiamo garantire sia l'originalità del prodotto sia la sua tracciabilità, e lottare contro l'italian sounding purtroppo così diffuso anche nella penisola arabica». Gianluca Lelli, responsabile dell'Area economica di Coldiretti, ha partecipato all'ultimo Agriteq, la più grande fiera dell'agricoltura del Medio Oriente, che si è tenuta a Doha in Qatar dal 19 al 22 marzo. La sua organizzazione ha partecipato con Filiera Italiana, associazione tra imprese del sistema agroalimentare, produttori di macchinari per l'agro e mondo agricolo e, alla fine, la decisione è stata di investire sull'area Gcc, a partire dal Qatar dove il governo ha deciso di sostenere il settore agroalimentare per i prossimi cinque anni aumentando il sostegno alla produzione di circa 20 milioni di dollari l'anno. Uno dei punti forti della strategia di Coldiretti nel Golfo è legato alla fornitura di erba medica e di foraggiere per nutrire il bestiame. «Perché in Arabia Saudita la mancanza di risorse idriche sta già compromettendo il potenziale agricolo, mettendo a rischio il bestiame e la produzione casearia. Riforniremo l'industria araba della lavorazione della carne e degli alimenti per animali nei prossimi anni», ha spiegato Lelli. In Qatar Coldiretti si sta attivando per proporre un grosso progetto agroalimentare a Qia, Qatar Investment Authority, il ricco fondo sovrano del Paese, che ha investito in passato con Cassa depositi e prestiti anche nel settore.

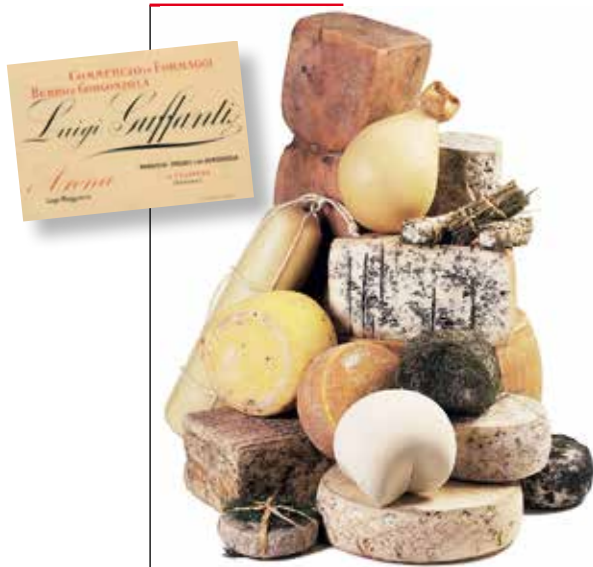


Gianluca Lelli di Codiretti



Nicola Cesare Baldrighi, presidente del Consorzio Grana Padano, 3 miliardi di giro d'affari, e il suo stand all'ultimo Gulf Food a Dubai, a cui hanno partecipato 180 aziende italiane

in testa alle preferenze degli emiratini e in continua crescita, a due cifre da alcuni anni, con mozzarelle e i formaggi freschi in pole position, con un più 12% nel 2018. Ma il clima è favorevole non solo per i formaggi, come hanno potuto constatare, dal 17 al 21 febbraio scorsi, i 180 espositori italiani che hanno animato la principale fiera di settore il Dubai Food, supportati dall'Ice. Le esportazioni agro-alimentari dell'Italia nei paesi del Medio Oriente sono arrivate a 1,1 miliardi di euro, con oltre 300 milioni di euro negli Eau. In dieci anni, l'export tricolore verso i paesi del Gcc è quasi triplicato, da 222 milioni di euro a quasi 600 milioni nel 2018. Pasta, olio, prodotti a base di cacao, conserve vegetali, caffè, conserve ittiche sono i prodotti maggiormente richiesti. Eppure



Giovanni Guffanti, il più noto stagionatore di formaggi italiani, oltre 300 tipi, che serve ai migliori ristoranti del Golfo. In alto, la piramide dei suoi formaggi

«Il nostro asso nella manica è riuscire a vendere nei nostri 200 ipermercati prodotti di buona qualità ma basso prezzo, anche nel biologico»

Testimonial/Mohamad Althaf

CON LULU IL CORNER DIVENTA MADE IN ITALY

«**A**bbiamo firmato un accordo con Coldiretti per portare una serie di marchi italiani del food nei paesi del Golfo. Iniziamo dai nostri supermercati del Qatar». Mohamad Althaf, dal 2000 direttore di Lulu Group international, catena di supermercati, ipermercati e centri commerciali con sede ad Abu Dhabi, 200 punti vendita, 7,4 miliardi di dollari di giro d'affari, rappresenta uno dei maggiori retailer del Medio Oriente.

Domanda. Come presenterete i prodotti italiani?

Risposta. Abbiamo creato dei corner Italia, in cui vogliamo esporre la produzione scelta tramite Coldiretti, che decide quali marchi esportare. Noi acquistiamo le merci da loro in Italia e le importiamo nei paesi del Golfo per poi piazzarle nei nostri 153 punti vendita in Asia.

D. Da quanti e quali prodotti sarà composto il primo carico?

R. I primi a partire dall'Italia saranno l'olio extravergine di Olma, la pasta della riminese Ghigi, l'aceto di Modena di De Nigris, il riso de Le stagioni d'Italia, ex Bonifiche Ferraresi, il vino Bella, i biscotti materani Di Leo, la salsa Gusto D'Oro, produttore anche di Pomì e DeRica, e i dolci siciliani di Dolciaria Seminara a Belpasso, Catania, e il cous cous di Bia, a Ferrara.



Il magnate indiano Yusuff Ali, che ha fondato Lulu 19 anni fa, in Qatar, e, sopra, Mohamad Althaf

D. Quanto pensate di vendere?

R. Ci vorrà almeno una stagione per capire e decidere i quantitativi da importare definitivamente. Penso però che la richiesta dei vari corner, una volta a regime, sarà il 200% di ciò che viene venduto adesso.

D. Qual è il ruolo di Coldiretti?

R. Coldiretti segue la produzione che vogliamo sia tutta italiana, garantiti dalla filiera marchiata Fdai, Firmata dagli agricoltori italiani. È l'organizzazione italiana che comunque decide ciò che è made in Italy e che, quindi, merita di essere esposto nei corner Italia

D. Pensate già a incrementare il numero degli italian corner?

R. Sì, se vogliamo anche aumentare la gamma dei prodotti venduti. Se tutto andrà come deve, entro giugno tutti i nostri ipermercati Lulu avranno l'italian corner.

D. Il vostro asso nella manica?

R. Riusciremo a vendere articoli di alta qualità ma a basso prezzo, anche nel biologico.

D. Aprirete un supermercato Lulu in Italia?

R. Per il momento no. La sede che abbiamo comperato a Lainate, vicino Milano, servirà per coordinare gli acquisti della merce e spedirla in Medio Oriente.

sono numeri largamente al di sotto delle potenzialità e dell'immagine del food tricolore, di ottima qualità, ma troppo spesso concentrato sui gourmet, come fa notare qualche addetto ai lavori. Come allargare la fetta della torta che l'anno prossimo, tra prodotti alimentari e bevande, varrà 22 miliardi di dollari solo negli Emirati? «Ci vuole un grande lavoro di educazione alimentare, a partire dai modi di uso, dalle caratteristiche dei prodotti, fino all'impiego in cucina», è convinto Baldrighi (Grana Padano), «dobbiamo individuare i canali e le partnership da sviluppare per entrare con successo su questi mercati». Il Consorzio Parmigiano investirà un milione di euro l'anno, fino al 2022, in una campagna pubblicitaria ideata per creare notorietà al marchio e avvicinare il consumatore al prodotto, ponendo una netta cesura con i fake. Sviluppata da Hirux International, leader in Medio Oriente nel settore distribuzione e comunicazio-

ne, è affidata al libanese Salim El Turk con il supporto di Pomedial Agency, si basa su una serie di spot da 3 a 30 secondi e prevede 1.886 passaggi sui canali Pan Arab e 1.369 su quelli Pan Asia più una campagna web su YouTube, Facebook e Instagram, per intercettare anche i numerosissimi expat che a Dubai costituiscono oltre il 70% della popolazione. «In più ci saranno azioni di sostegno dirette al mercato e azioni B2B, attuate tramite un maggiore contatto con le ditte export. Aumentiamo anche i contatti con le catene retail e con l'hotellerie», ha spiegato Deserti (Parmigiano Reggiano). Per far conoscere il suo marchio, Auricchio si è affidato soprattutto agli chef italiani e utilizza le degustazioni. «In Kuwait e Giordania il nostro importatore è Truebell, uno dei marchi più noti del Medio Oriente. Per lui ci sono sempre pronti due pallet almeno di mascherpone, conosciuto e apprezzato ovunque,

per la pasta o per i dolci,» ha raccontato. Auricchio punta a sfruttare l'Expo 2020. «Si stima che circa 25 milioni di persone affolleranno la manifestazione. Noi ci saremo con un punto di ristoro italiano», ha spiegato, «proponremo anche le mozzarelle halal (la certificazione che il prodotto è stato lavorato secondo le regole islamiche, ndr), e stiamo studiando la certificazione anche per il provolone. Sarà un plus importante». Ma se invece la soluzione fosse quella di produrre localmente? «È difficile, ci sono le regole Ue e quelle della dop da rispettare: nel caso del grattugiato, per esempio, c'è l'obbligo della marchiatura delle zone di produzione, che devono essere dop» è l'opinione di Baldrighi. «Il problema è avere interlocutori seri», ha insistito Auricchio, che guarda anche a nuovi mercati dell'area, tra cui l'Iran. «Sono in tanti, la fascia popolare può spendere e sono stati chiusi per tanti anni».

La Camera di Commercio Italiana negli EAU (IICUAE), ufficialmente riconosciuta dal Ministero degli Affari Esteri e dal Ministero dello Sviluppo Economico come associata alle Camere di Commercio Italiane all'Estero, è un ente semi pubblico operante sul territorio emiratino. Lo scopo principale dell'attività camerale è favorire l'interscambio commerciale tra l'Italia e gli EAU, fornendo assistenza alle imprese italiane interessate al mercato emiratino attraverso una vasta offerta di servizi ed attività. In vent'anni di attività sul territorio degli EAU – anniversario celebrato recentemente presso il prestigioso Palazzo Versace di Dubai – la Camera ha assistito oltre 10000 aziende italiane, offrendo loro diverse tipologie di servizi che spaziano da un'attività di consulenza all'organizzazione di missioni B2B, fiere ed eventi in loco. Nel 2019, la IICUAE ha messo in cantiere diversi nuovi progetti, i principali dei quali descritti qui di seguito. Sito: www.iicuae.com.

PRINCIPALI PROGETTI 2019

PROGETTO "ITALIAN CONSTRUCTION & FURNITURE IN DUBAI"

Data la crescente importanza del settore Sistema Casa italiano nel panorama emiratino La Camera di Commercio Italiana negli EAU (IICUAE) ha lanciato il progetto "Italian Construction & Interiors in Dubai-Spazio collettivo BIG5Dubai".

Viene data la possibilità alle imprese italiane di approcciare in maniera sistematica questo ricco mercato. La Camera le presenterà agli operatori emiratini del settore i prodotti/servizi, attraverso un capillare lavoro svolto sul campo ovvero con visite dirette dei promotori della Camera.

The Big 5, la Fiera internazionale più importante dell'area MENA, propone il Settore Costruzioni e Interni a 360 gradi, diviso in 5 principali aree: servizi MEP, interior design, strumenti e materiali da costruzione, tecnologie ed innovazioni per costruzioni. Nel 2018 la fiera ha visto la partecipazione di circa 2500 espositori e di migliaia di operatori del settore provenienti da tutto il mondo. All'interno della fiera di settore, la Camera ha progettato Area Italia IICUAE.: in tale contesto, darà la possibilità alle imprese italiane del settore di presenziare, approcciando nel modo più diretto possibile il mercato MENA. All'interno dell'Area collettiva le imprese potranno avvalersi del costante supporto dello staff camerale, presente in fiera per tutte e quattro le giornate. Per maggior informazioni, consultare il sito: www.cameracommercioitalianadubai.com



Assemblea Generale IICUAE, 24 Marzo 2019, Palazzo Versace Dubai

"UNA GRANDE OPPORTUNITÀ PER LE START UP ITALIANE", PADIGLIONE ITALIA @EXPO2020 e "LE START UP ITALIANE INCONTRANO DUBAI"

In vista dell'Esposizione Universale 2020 che si terrà a Dubai dal 20 Ottobre 2020 al 10 Aprile 2021 che avrà come main topic l'innovazione in tutti i suoi risvolti – Connecting Minds, Creating the Future è lo slogan ufficiale - la Camera di Commercio Italiana, in collaborazione con l'Università di Torino/ Halal TO, si è prefissata l'obiettivo di creare un modello in grado di ospitare a rotazione presso Padiglione Italia le eccellenze delle start up italiane. Il progetto andrà a coinvolgere gli Incubator delle diverse Università italiane e delle Camere di Commercio, che potranno proporre la candidatura delle proprie start up. Il progetto si svolgerà in accordo con Dubai Future Foundation, fondazione del governo emiratino che funge da accelerator per le medesime. Le start up selezionate potranno essere inoltre coinvolte nel progetto "Le start up italiane incontrano Dubai", creato in collaborazione con Dubai Future Accelerator, grazie al quale le stesse potranno avvalersi dell'ospitalità presso la sede ufficiale dell'Incubator sita ad Emirate Towers per un periodo di 3 mesi. Oltre ad essere spese in tutti gli aspetti logistici dai fondi di Dubai Future Accelerator, le start up selezionate potranno avvalersi anche del supporto della Camera di Commercio Italiana negli EAU per presentare le proprie idee a prestigiosi potenziali partner locali, garantendosi quindi l'opportunità di testare direttamente sul 'campo' le proprie innovazioni.

Per maggiori informazioni visitare il sito: <https://iicuae.com/expo-2020-una-grande-opportunita-per-le-start-up-italiane/>.

Aprile - Luglio 2019	Raccolta delle adesioni delle imprese al Progetto;
Settembre - Novembre 2019	- Realizzazione catalogo imprese aderenti e promozione capillare presso gli operatori emiratini tramite personale specializzato;
25-28 Novembre 2019	The Big 5 Exhibition AREA ITALIA IICUAE Esposizione imprese aderenti in Area collettiva;
Dicembre 2019 - Febbraio 2020	- Assistenza per follow up presso gli operatori emiratini
Aprile - Febbraio 2020	- Ufficio di Rappresentanza delle imprese aderenti presso la sede prestigiosa della Camera di Commercio italiane negli EAU-Dubai

VISIT ITALY

Iconica destinazione per arte, architettura, paesaggi, storia e gastronomia (ricordiamo che il nostro Paese vanta 51 Siti Unesco), l'Italia viene considerata meta preferita per le vacanze, battendo la Spagna, l'Australia, la Grecia e la Francia (Dati Google, elaborazioni Trael Supermarket). Non sorprende, pertanto, che anche negli Emirati Arabi Uniti, il Bel Paese rappresenti una delle principali destinazioni per trascorrere le vacanze, siano esse invernali o durante i periodi estivi: sulla base della forte esperienza maturata dalla Camera di Commercio di Dubai in qualità di Ufficio ENIT dal 2010 al 2016, sono state elaborate diverse attività da svilupparsi nell'ambito del settore turistico. Oltre alle newsletter di promozione turistica *Visit Italy* redatte ed inviate agli operatori del settore locali al fine di promuovere il Bel Paese a 360 gradi, la Camera ha anche rafforzato la collaborazione con le principali testate giornalistiche locali al fine di presentare le bellezze turistiche del Paese ad un pubblico sempre maggiore e variegato.

Per maggiori informazioni visitare il sito: <https://iicuae.com/turismo/>

Tra lusso e streetwear

Mentre si preparano a scendere in campo il mall più grande del mondo, Meydan One, e centinaia di nuovi negozi, i brand si interrogano su come sostenere la domanda. In calo per il Made in Italy

di Milena Bello



Il l'ha dato quest'anno Maria Grazia Chiuri, quando ha portato in passerella a Dubai per Dior la collezione haute couture primavera-estate 2019, ispirata al circo. Per l'occasione, la maison francese ha lanciato la linea capsule di borse Dior Or esclusivamente nelle sue boutique di Dubai. Valentino ha seguito a ruota con tre model-

li unici della Vring bag Valentino Garavani in pelle preziosa in esclusiva per il Medio Oriente in occasione dell'apertura di speciali pop up nelle boutique del marchio. La scelta non è passata inosservata, perché la maison porta le stigmate del mercato sia nella proprietà, il fondo Mayoola della famiglia reale del Qatar, sia nella distribuzione, la più importan-

Sopra, il rendering di Meydan one, che sarà, l'anno prossimo, il mall più grande del mondo, con il tetto scorrevole. A destra, i mocassini Tod's in nuances studiate per il mercato del Golfo e la collezione haute-couture 2019 di Dior



Testimonial/Patrick Chaloub

NON BASTA IL PRODOTTO, SI VINCE SULLA GESTIONE

I megamall, l'atteggiamento dei consumatori e il fenomeno dello streetwear: sui cambiamenti in atto nel mercato di Dubai, probabilmente la vetrina più grande del mondo per i brand del fashion, MFI ha chiesto un'opinione a Patrick Chaloub, ceo del gruppo omonimo, storico importatore e distributore del made in Italy, e del lusso, in Medio Oriente.

Domanda. Quali trend stanno influenzando di più sul mercato?

Risposta. Il principale è l'impatto dei millennial sui consumi. Nei Paesi del Golfo Persico i nati tra gli anni 80 e la fine del secolo scorso rappresentano il 33% della popolazione contro il 18% in Francia, il 20% nel Regno Unito, il 23% in Cina. Inoltre i Gulf millennial sono iper connessi, tra di loro la penetrazione di internet è al 99%, contro il 52% della media globale e l'88% degli Stati Uniti e hanno una forte predisposizione per i viaggi, il che li rende molto informati.

D. Oltre ai millennial?

R. La presenza di marchi internazionali a Dubai: nel 2018 Cbre ha classificato Dubai al primo posto per la presenza di rivenditori internazionali (62%), seguita da Shanghai, Londra, Abu Dhabi e Parigi.

D. Quindi?

R. Il risultato di queste due dinamiche in atto è che stiamo assistendo a un cambiamento nei consumatori da parte dei brand: da fedelissimi, in particolare nel lusso, a testimoni del brand. Questo perché per il consumatore di oggi al primo posto c'è il prodotto, al secondo la notorietà del brand.

D. Il fenomeno globale dello streetwear sta attecchendo anche nel Golfo?

R. Sì, certo. Stiamo assistendo a un'imponente crescita di marchi di lusso che stanno adattando la loro offerta al mercato dello streetwear, c'è anche una diffusione di marchi di moda di



Patrick Chaloub

nicchia che si rivolgono anche a questo segmento.

D. Un esempio?

R. Le sneakers stanno rendendo ancora più netta questa tendenza, grazie ai loro prezzi accessibili. Penso in particolare alla sezione Sneakers Anonymous che è stata creata all'interno del Level Shoes, negli spazi del Dubai Mall. Anche uno degli eventi chiave a Dubai, Sole Dxb (festival annuale di tre giorni dedicato alla cultura street e al mondo delle sneaker, al quale partecipano importanti brand internazionali, ndr), è incentrato su questa tendenza.

D. Nel settore moda allargato, qual è il segmento che sta ottenendo più successo in termini di crescita?

R. Nella fascia alta, le borse hanno registrato l'anno scorso una crescita di oltre il 10% rispetto al 2017, potrebbe indicare che i consumatori optano per categorie di prodotti con prezzi accessibili.

D. Come sta influenzando la diffusione dell'e-commerce sul commercio tradizionale?

R. Uno degli aspetti più importanti è diventata l'esperienza che si ha nel luogo di acquisto e come il cliente potenziale interagisce con i diversi touchpoint lungo il percorso. Stiamo passando da un punto di vendita a un punto di contatto.

D. La strategia di molti brand del lusso di lanciare prodotti speciali o personalizzare pezzi iconici è corretta?

R. Sì, la personalizzazione e il lancio di linee di prodotti o edizioni limitate specifiche per il mercato del Golfo possono essere davvero una grande strategia per i marchi, anche se il successo di questi è estremamente vincolato da come viene gestita.

D. Può spiegare?

R. Il rischio è che il prodotto e le comunicazioni di marketing dietro di esso appaiano come un trucco, se non si interpretano a fondo i gusti, le aspettative e le sfumature culturali dei consumatori. I nostri consumatori sono particolarmente esperti ed è importante che i marchi dimostrino di comprendere i consumatori e da dove provengono, piuttosto che cercare di vendere e adattare il prodotto.

Streetwear: da sinistra, modelli di Golden Goose, l'azienda veneta che entro l'estate aprirà a Dubai, poi due modelli di Pal Zileri, il brand menswear italiano più distribuito nel Golfo

te sulla piazza emiratina con sette punti vendita a Dubai, nei posti top: al The Dubai Mall con due boutique, uomo e donna, a Galeries Lafayette, presso Level Shoes, al Mall of the Emirates, da Harvey Nichols e da Bloomingdale's. E anche Tod's ha colto l'aria che tira portando nel nuovo negozio che ha aperto nella Fashion Avenue la nuova ala destinata alle griffe del Dubai Mall, una collezione di calzature con gommino dedicata al mercato locale ispirata ai colori della sabbia degli Emirati. «L'area del Golfo ha mostrato negli ultimi anni un'elevata ricettività nei confronti dei trend europei dove la capsule collection hanno avuto un buon successo di vendite», ha spiegato a MFI Marco Sanavia, ceo di



Carlo Capasa, presidente della Camera nazionale della Moda italiana

«Il cambiamento nei consumatori: da fedelissimi, in particolare nel lusso, a testimoni. Per il consumatore al primo posto c'è il prodotto, al secondo la fama del brand»

Pal Zileri, l'azienda veneta di specializzata in abbigliamento formale ready to wear, e dal servizio made to measure, anch'essa di proprietà di Mayoola.

La scelta di lanciare prodotti ad hoc, capsules collection o modelli personalizzabili per il mercato mediorientale è una delle strategie delle griffe internazionali per sostenere la domanda di un mercato che conti-



BUSINESS/FASHION

nua a crescere, anche se di poco, ma cerca novità e soprattutto guarda al prezzo molto più di prima, quando il petrolio a tre cifre giustificava qualsiasi eccesso. Sepolta quella stagione, anche a causa dell'introduzione dell'Iva al 5% in tutti i mercati del Gcc, il prezzo maggiore del cambiamento di tono lo sta pagando chi di quel mercato è leader, il made in Italy, in particolare nella pelletteria dove sfiora il 20% e nelle calzature con il 16%. «A Dubai e negli Emirati Arabi l'anno scorso c'è stato un calo dell'11,5% dell'export allargato di moda, quindi con gioielli, bigiotteria, occhialeria e cosmesi», ha spiegato a *MFI* Carlo Capasa, presidente della Camera nazionale della moda italiana (Cnmi). Su un fatturato di 1,3 miliardi l'Italia ha esportato negli Eau 702 milioni di gioielli, con un calo del 18%, 70 milioni di occhiali e bigiotteria, -11,5%, moda e accessori per 402 milioni di euro, lontani dal picco di 450 raggiunto

E-commerce

DAL SOUQ A OUTNET, ONLINE

Quasi 50 miliardi di dollari di turnover entro il 2022. Sarà questo il giro d'affari generato dall'e-commerce nell'area del Medio Oriente, il doppio del valore attuale, stimato in 26,9 miliardi di dollari, secondo uno studio dell'inglese Bmi Research. Eau e Arabia Saudita, che già ora rappresentano una fetta importante di questa torta, resteranno i mercati più performanti nel medio periodo. La prossima mossa potrebbe arrivare da Amazon, che già controlla da un paio d'anni la principale piattaforma locale, Dubai Souq, acquistata per 580 milioni di dollari, soprattutto per utilizzare la rete logistica e le conoscenze commerciali nei suoi mercati principali, Eau, Arabia Saudita ed Egitto. Amazon starebbe pianificando un'ulteriore espansione lanciando un nuovo sito web per la regione, una piattaforma simile a quelle internazionali di Amazon. Intanto Mohamed Alabbar, proprietario del gigante immobiliare di Dubai, Emaar, oltre che promotore della piattaforma noon.com ha da poco firmato un accordo con eBay per consentire ai propri clienti di



Riccardo Maria Monti

acquistare prodotti su eBay negli Stati Uniti e in altri Paesi a livello globale. FarFetch si è attrezzata per gestire il suo business nel Medio Oriente in jv con Chalhoub Group,

uno dei maggiori distributori di lusso nella regione. Ynap, il gruppo italiano guidato da Federico Marchetti, che nel 2016 ha siglato insieme a Symphony Investments, controllata da Mohamed Alabbar, una jv per presidiare l'e-commerce in Medio Oriente, ha prima aperto un ufficio locale e un centro logistico a Dubai e dal 2017 ha iniziato ad offrire il customer care in arabo. Lo scorso anno ha esteso il suo raggio d'azione anche per la sua divisione outlet, gestita dal sito The Outnet, specializzato nella

vendita di collezioni fuori stagione di oltre 350 brand. Anche se nessuno dei grandi player fornisce cifre precise sull'andamento del loro business, l'area sembra attraente nonostante le criticità. L'ultimo a scendere in campo è stata Tribou, piattaforma di e-commerce, che ha stretto un accordo con International Luxury Group per lanciare a Dubai un jv. «L'obiettivo è di diventare uno dei player principali nel luxury e fashion e-commerce in quest'area», ha dichiarato Riccardo Maria Monti, numero uno del Gruppo.

Beauty

QUELLO CHE CONTA È L'INFLUENCER

L'attrazione maggiore è per le ciglia finte, gli eyeliner sugli occhi, il fondotinta dal coverage resistente, rossetti long lasting e smalti colorati alle unghie. Anche se gran parte delle donne si copre il viso e i capelli in pubblico, in particolare in Arabia Saudita, le vendite di trucchi sono una delle spese maggiori tra le consumatrici nei Paesi del Golfo, molto spesso con un reddito proprio e quindi indipendenti nei livelli di spesa. Inoltre le giovani millennial sono curiose e hanno comportamenti d'acquisto radicalmente diversi dai loro genitori. È questo insieme di spinte che sta facendo del make up e del beauty, in generale, uno dei settori più attraenti nella regione che nel 2017 ha mosso un giro d'affari di 1,8 miliardi di dollari secondo i dati raccolti nell'ultimo White Paper del gruppo Chalhoub. Seppur in leggero calo rispetto a 1,9 miliardi dell'anno precedente, quello del beauty è un business consolidato, in cui, però, le abitudini delle donne della regione stanno cambiando. Fino a ora ha funzionato anche in Medio Oriente il concetto di prodotto globale, che riproduceva nelle proposte di cosmetica un'idea di bellezza al di sopra delle latitudini. Ora è il locale il nuovo terreno di sfida, anche perché il clima della regione e le specificità della pelle richiedono prodotti che garantiscano funzionalità e durata nel corso della

giornata oltre a nuance adatte al tipo di incarnato. In questa rimonta dei locali, le influencer con milioni di follower stanno giocando un ruolo chiave con i loro tutorial. Huda Kattan, super blogger da 25 milioni di follower che nel 2013 ha lanciato il suo marchio di beauty, partendo dalle ciglia finte, un mercato che fino a quel momento era stato trascurato, ha costruito un business da 200 milioni di dollari, ora distribuito



Luigi Rivetti

anche all'estero, attraverso il circuito di Sephora. Secondo voci di mercato, la parte di make up di Huda Beauty sarebbe affidata a una azienda italiana a riprova dell'apprezzamento della qualità tricolore in questa regione. «Stiamo finalizzando accordi con un nuovo partner per aprire anche il canale delle farmacie e parafarmacie in Arabia Saudita», ha anticipato a *MFI* Luigi Rivetti, direttore international della Collistar, che vanta una presenza storica in Kuwait, Qatar e nel regno. «In quest'area i prodotti rilevanti sono le fragranze e il make-up, ma c'è una maggior apertura verso lo skin care». Collistar ha puntato sulla linea di fragranze con la collezione Prestige, profumi unisex con note olfattive sofisticate. «Siamo riusciti ad imporci nei punti vendita con ottime esposizioni e un buon sell out, e per il trucco abbiamo sviluppato dei colori specifici molto chiari nell'area dei fondotinta». Rivetti sta esplorando Dubai per la distribuzione dei prodotti da cui poter fare un ulteriore salto nei mercati dell'area.

nel 2015, e 151 milioni di prodotti cosmetici. Ma con Dubai e dintorni nessuno vuole mollare il colpo, come indicano le recenti aperture nella Fashion Avenue del Dubai Mall di Brunello Cucinelli, Armani, Dolce&Gabbana, Gucci, Valentino e Prada. Tutti si augurano che le previsioni del Retail Summit, a Dubai, nel febbraio scorso, si avverino: i 6,4 miliardi di euro di vendite del 2018 dovrebbero crescere a un tasso annuo del 4,2% fino a 8 miliardi di euro nel 2023, secondo la Camera di commercio e industria dell'emirato. E soprattutto i principali gruppi ai quali i grandi nomi della moda si affidano per il loro business nel Golfo sono - e restano - cinque: Alshaya (Etro), Al-Futtaim (nel suo bouquet sono presenti soprattutto marchi internazionali), Al Tayer (Armani/Dubai e Armani/Kuwait, Giorgio Armani, Emporio Armani, Bottega Veneta, Brunello Cucinelli, Dolce & Gabbana, Marni, Moschino), Landmark e Chalhoub Group, focalizzato su luxury e grandi marchi. «È un mercato strategico per i nostri brand anche e soprattutto in vista dell'Expo del 2020 che ha tra i temi quello della sostenibilità sul quale siamo leader», ha insistito Capasa.

continua a pagina 89

Bridging the gap, expanding horizons



LONDON | DUBLIN | DUBAI | HONG KONG | SHANGHAI | SINGAPORE | MANILA | HANOI | MIAMI

KELMER MIDDLE EAST LLC

Kelmer Group è una società di International Business Consulting che assiste gli imprenditori nelle loro iniziative professionali internazionali, occupandosi di risolvere questioni burocratiche, amministrative e fiscali, dalla fase di start-up fino alle operazioni di gestione ordinaria.

Sin dall'apertura del suo primo ufficio a Londra nel 1997, Kelmer Group ha assicurato la propria presenza nei mercati più strategici di tutto il mondo, come Regno Unito, Irlanda, Emirati Arabi Uniti e Cina.

Nel 2018 Kelmer Group ha inaugurato quattro nuovi uffici: Singapore, Hanoi e Manila, parte del piano di espansione in Estremo Oriente e Miami, negli Stati Uniti.

Ad oggi, grazie alla sua ampia rete di uffici in continua crescita, Kelmer Group è diventato il punto di riferimento ideale per l'Internazionalizzazione.



INTERNATIONALIZATION
& MARKETING



TAX & LEGAL



ACCOUNTING &
BOOKKEEPING



REAL ESTATE
CONSULTANCY



FINANCIAL
CONSULTANCY



HR & PRO
SERVICES



ADMINISTRATION

In corsia s'avanza un robot



Negli ospedali supermoderni, in corso di costruzione in tutti i Paesi del Golfo, aziende e medici italiani forniscono attrezzature e formazione

di Franco Canevesio

«**L'**healthcare non si misura più solo in mattoni, la materia prima è il know how. Più che costruire ospedali noi puntiamo alla formazione dei nuovi medici, sia in loco, cioè negli Emirati, che in Italia». Paolo Rotelli, 29 anni, è alla guida del primo gruppo ospedaliero italiano, San Donato, che comprende 19 ospedali, tra cui il policlinico omonimo, il San Raffaele e l'ospedale Galeazzi a Milano. Ha raccolto l'eredità del padre, Giuseppe, il fondatore, mancato nel 2013. Giuseppe aveva tentato di aprire delle strutture negli Emirati, senza successo, ma riuscendo a esportare formazione e cure, know how di eccellenza in am-

bito chirurgico, e attirando pazienti emiratini in Italia. Così Rotelli junior ha capito che quella sarebbe stata la strada giusta (box a pagina 74). Le sfide chiave della sanità del Golfo, secondo Arab Health, la più grande fiera mediorientale della sanità che si tiene ogni anno a Dubai (e che quest'anno ha generato affari per oltre 824 milioni di dollari), si concentrano sulla capacità e la tecnologia per curare tumori, disturbi neurologici e malattie cardiovascolari, ciò che porta al turismo medico in uscita, e l'offerta e la formazione di professionisti sanitari qualificati. In media, i Paesi del Golfo hanno circa 5,5 infermieri e 2,8 medici e dentisti ogni 1.000 persone. Secondo gli ultimi dati, nel Golfo la

Sopra, il progetto dello studio Cinno Design del nuovo reparto di ricerca e per la cura dei tumori al King Faisal Special Hospital di Riad e, sotto, il Security Forces Medical Center di Jeddah



Camici bianchi

MA SARANNO I MEDICI A SEGNARE LA DIFFERENZA

L'offerta parla di 14-20 mila euro al mese di stipendio, interprete, casa, scuola per i figli, e autista. In cambio trasferirsi in uno dei nuovi superospedali degli Emirati a prestare la propria opera. La notizia arriva da Padova, dove diversi medici dell'azienda sanitaria sarebbero già stati contattati. Del resto il Veneto è la regione più sensibile a questi richiami, secondo fonti della Commissione europea: ogni anno su 1.500 medici, 80 decidono di espatriare. E l'Italia con il 52% dei camici bianchi che espatriano è la nazione in Europa che più presta medici all'estero. «Negli Emirati sono presenti circa 75 medici italiani», ha confermato Pierdanilo Sanna,



Domenico Galzerano e, sopra, il prof. Raweh, il cardiocirurgo emiratino che ha aperto la strada allo scambio di medici tra Italia ed Emirati

chirurgo ortopedico nonché ideatore e fondatore di Italian Healthcare World (Ihw), la prima piattaforma web internazionale di medici e professionisti sanitari italiani all'estero, che segnala i professionisti che si vogliono spostare, «molti di loro sono coinvolti in diversi importanti iniziative e incarichi di prestigio». Il Thumbay Physical Therapy & Rehabilitation Hospital di Ajman, uno degli emirati minori della Federazione, nato in collaborazione con l'Ospedale

Valduce di Como, è diventato il più grande e avanzato ospedale di riabilitazione del territorio e alla Dubai Valiant Clinic lavorano 5 medici italiani. Ihw, che è stata creata a Dubai, fornisce l'elenco degli specialisti e medici sanitari italiani che lavorano nel territorio emiratino. «La webapp consente di connettere comunità, medici e operatori della salute», ha aggiunto Sanna, anche a beneficio dei residenti in Paesi stranieri e i turisti che riescono a individuare dove lavorano medici e professionisti sanitari italiani nei 38 ospedali pubblici, 88 privati e 4.228 cliniche o centri privati degli Emirati, consultare i loro curricula e prendere un appuntamento in direct call. «Oltre al trattamento economico, in genere tre volte superiore, ai livelli correnti, la pratica in questi Paesi significa un'esperienza professionale molto valida, per il lavoro d'equipe, la disponibilità di attrezzature di primissimo livello e le possibilità di ricerca e insegnamento», ha spiegato Domenico Galzerano, primario cardiologo dal 2015 al King Faisal Hospital di Riad, già primario al San Gennaro di Napoli e a New England Medical Center di Boston. La tendenza dei medici che fanno rotta sul Golfo è destinata a rafforzarsi in parallelo alla crescita degli investimenti nella sanità e alla ricerca di qualità nell'assistenza. La spesa sanitaria nei Paesi del Golfo raggiungerà i 104,6 miliardi di dollari nel 2022 dai 76,1 miliardi di dollari stimati nel 2017, secondo gli analisti di Alpen Capital. Considerando l'aumento previsto del numero di pazienti, il Golfo dovrebbe disporre di 118 mila posti letto entro il 2022. I progetti in essere che riguardano la sanità sono 707, per un valore di 60,9 miliardi di dollari, in varie fasi di sviluppo: 445 di questi progetti, per 51,9 miliardi di dollari, sono ospedalieri, mentre gli altri 262 (9 miliardi di dollari) sono cliniche o centri di ricerca. Di questi 445 progetti, 264 (del valore di 24,7 miliardi di dollari) sono in costruzione, mentre 227 (12,7 miliardi di dollari) sono in fase di progettazione e sviluppo. Altri 75 progetti (con un valore stimato complessivo di 1,76 miliardi di dollari) sono in fase di gara.



Franco Molteni (a sinistra), direttore della Medicina fisica e riabilitativa dell'Ospedale Valduce di Lecco, e Alberto Beretta, ceo di Oppent, che ha progettato i robot di servizio per ospedali (sopra) e i sistemi di trasmissione con posta pneumatica.

giungerà 1,7 miliardi entro la fine di quest'anno, con un aumento del 10-15% della produttività nei prossimi 2-3 anni. Nel Golfo la tendenza è quella di una crescita delle tecnologie utilizzate nelle registrazioni sanitarie, e-visits, telemedicina, dispositivi medici connessi, procedure robotiche, dispositivi di monitoraggio della salute indossabili e analisi della salute. Movendo Technology, creata in Val Polcevera (Genova) da Simone Ungaro, Carlo Sanfilippo e Jody Saglia, tre ricercatori dell'Istituto italiano di tecnologia, è una testimonianza concreta del valore della tecnologia in materia health in quei mercati. Il suo prodotto di punta è Hunova, un robot di nuova generazione con 4 motori, più di 100 metri di cavi, un cervello elettronico, un'interfaccia e quattro schede elettroniche di controllo, che riesce a combinare big data, algoritmi avanzati di interazione uomo macchina e reti di sensori, mantenendo un'estrema semplicità di utilizzo: in sostanza è un assistente che si affianca al medico, al



Simone Ungaro e il robot Hunova, il più avanzato sistema al mondo per la riabilitazione degli arti, progettato all'Iit di Genova



spesa media per paziente è aumentata del 60% in un solo anno. Nell'arco dei prossimi 20 anni la domanda di trattamenti è destinata a crescere di circa il 240%: in particolare, per curare malattie cardiovascolari che registreranno un aumento del 419%, quelle relative al diabete (+323%), tumori (+275%), disordini mentali (+241%). In quest'ottica sarà cruciale affrontare le sfide poste dall'utilizzo dell'AI, intelligenza artificiale, dall'healthcare information technology. Secondo un report dell'Istituto di ricerca americano Frost & Sullivan, a livello globale l'AI per il mercato della sanità rag-

fisioterapista e al paziente durante il percorso di recupero, dal giorno successivo all'infortunio o all'intervento chirurgico fino alla completa guarigione. «Analizza il funzionamento dell'apparato muscolo-scheletrico evidenziando i deficit motori ed è in grado di sviluppare oltre 250 esercizi in campo ortopedico, neurologico, geriatrico e sportivo. Movimentazione e riabilitazione, insomma», ha detto Simone Ungaro, ceo. «Ne abbiamo installati due a Dubai e ne stiamo installando uno a Riyadh, dove abbiamo iniziato



Ma Medicity di Ajman, uno degli emirati minori della federazione Eau

il progetto tre mesi fa. Ma le prospettive sono più importanti, questi paesi sono affamati di tecnologia e guardano con occhio molto attento alle competenze tecniche italiane. Hanno capito che Hunova è in grado di cambiare il ruolo della riabilitazione. Una cosa impensabile soltanto dieci anni fa». In Medio Oriente Ungaro pensa di installare 40-50 macchinari nei prossimi tre anni, e ha 70 ordini in portafoglio per il 2019.

Il fenomeno Hunova è tanto più importante perché intorno a lui si sta generando un modello di clinica made in Italy. «Abbiamo raggiunto un accordo con il gruppo Thumbay che, in sostanza, ha clonato il nostro ospedale di riabilitazione all'interno del quale forniamo Hunova, già in funzione», ha raccontato Franco Molteni, direttore della Medicina fisica e riabilitativa dell'Ospedale Valduce Villa Beretta a Costa Masnaga (Lecco), «facciamo quella che una volta era un'operazione tipicamente americana: vendiamo il know how e ciò che produciamo. In questo caso coniugando clinica e alta tecnologia. Il pacchetto completo del know how italiano nella riabilitazione, cioè ospedale più robot, è stato esportato ad Ajman, negli ospedali di riabilitazione del gruppo Thumbay.

Testimonial/Paolo Rotelli

FORMAZIONE E TURISMO MEDICO, SAN DONATO GUARDA AL FUTURO

L'ultima apertura è arrivata con la firma, il 1° febbraio scorso, di un memorandum of understanding con la Health Authority di Sharjah, terzo emirato più importante degli Eau, dopo Dubai e Abu Dhabi, che vuole diventare capitale dello healthcare nel Golfo. Il preaccordo dovrebbe proiettare il gruppo milanese nella nuova sanità degli Emirati passando da Sharjah che vuole offrire al milione e mezzo di abitanti cure di alta qualità in una healthcare city da 2,4 milioni di metri quadri, che già oggi vale un giro d'affari di 2,4 miliardi di dollari. «Sharjah cerca partner strategici», ha spiegato Paolo Rotelli, presidente del gruppo San Donato, 1,65 miliardi di ricavi nel 2018, che vuole portare nel Golfo il know how soprattutto nella cura cardiologica e bariatrica, la chirurgia dell'obesità, offrendosi come gestore dei reparti degli ospedali pubblici che verranno costruiti, la sua strategia è ad ampio raggio. «Un anno fa abbiamo aperto una sede a Dubai, promuovendo corsi di formazione per medici locali e ad Abu Dhabi stiamo negoziando un contratto per corsi di educazione e alimentazione da tenere nei licei», ha rivelato Rotelli. Se va in porto è un contratto da almeno due milioni di euro l'anno. San Donato sta anche trattando con Nmc Healthcare, il principale gruppo privato della sanità negli Eau, l'esportazione del know how sanitario e universitario italiano nel settore dell'odontoiatria e delle scienze mediche. «Vogliamo portare le competenze dei nostri professionisti in un grande ospedale appena acquistato da Nmc Healthcare a Mumbai, in India, una struttura da 1.600 letti». Un altro accordo da 3 milioni di euro di fatturato è quello concluso con Thumbay Group, un altro gigante della sanità privata degli Emirati. «Nelle sue strutture universitarie di Ajman (un altro emirato della Federazione, ndr) stiamo negoziando l'organizzazione di un corso di laurea in medicina in alternanza: tre anni a Milano e tre negli Emirati», ha rivelato Rotelli. Il primo corso sarà per una cinquantina di studenti, che attualmente vanno a formarsi in Germania e Gran Bretagna. Il gruppo di Rotelli è molto impegnato anche sul tema del turismo sanitario. La mancanza di servizi specializzati nei Paesi del Golfo e le lunghe liste di attesa fanno sì che una



Paolo Rotelli, 29 anni, presidente del gruppo ospedaliero San Donato

parte rilevante dei pazienti si senta più sicura nel farsi curare all'estero, in attesa che le strutture sanitarie dei rispettivi paesi si adeguino agli standard internazionali. Con la Dubai health authority, che segue più di mille pazienti l'anno di cui tra 200 e 300 inviati all'estero con le prestazioni pagate, il gruppo di Rotelli ha firmato un protocollo per avere pazienti locali a Milano e gestire un reparto di chirurgia cardiovascolare e chirurgia bariatrica nelle loro strutture. L'obiettivo è accogliere in Italia 200 pazienti l'anno per un fatturato da 5 a 10 milioni di euro, ma per il momento sono solo poche decine. «Siamo in grado di accogliere qualunque paziente di lingua araba, in compagnia dei familiari, parliamo la loro lingua, serviamo menu per ogni provenienza geografica», ha assicurato Kamel Ghribi, presidente di GSD Healthcare Middle East, l'uomo che ha aperto il mercato mediorientale al gruppo San Donato. «Fra contratti di consulenza e altre gestioni di strutture pubbliche in Medio Oriente, contiamo di raggiungere un fatturato di 100 milioni in tre anni e 300 milioni in 5 anni», ha rivelato Rotelli, «siamo diventati punto di riferimento per il turismo medico internazionale». Il gruppo ha recentemente allargato la strategia all'Arabia Saudita dove sta partecipando a una gara d'appalto per la nuova sanità, che prevede entro il 2020 l'aumento dal 25% al 35% delle spese nella sanità privata e nuovi investimenti per 6 miliardi di euro nei prossimi cinque anni. «Se ci selezionano avremo contratti da 25 milioni di dollari per tre anni», ha anticipato Rotelli.

Sta già ottenendo interesse da paesi limitrofi, primo fra tutti l'Arabia Saudita, Thumbay group è una bella promozione», ha concluso Molteni. Una spinta forte dai Paesi del Golfo è arrivata anche per Oppent, azienda milanese nata col boom economico degli anni 60, che produce impianti per la movimentazione delle provette, dei rifiuti, della biancheria, robot per la movimentazione dei pasti che possono arrivare anche a 7 milioni di euro di valore. Oppent sta studiando

una soluzione per movimentare i letti negli ospedali automaticamente. «Un robot solleva il letto per muoverlo, a quel punto basta un'infermiera che digiti la destinazione», ha spiegato a MFI Alberto Beretta, ceo e proprietario dell'azienda insieme al fratello Marco, che ha aperto una ufficio commerciale e strategico a Dubai che occupa 11 persone. «Siamo l'unica società al mondo che si è insediata direttamente senza intermediari nel sistema sanitario dei paesi del Golfo»,

ha spiegato Beretta, ceo, «è questa l'area che investe di più in nuove costruzioni di strutture, con una forza finanziaria che è quasi tre volte quella del resto del mondo. E la logistica, dopo il personale e la farmacia, è il costo più alto negli ospedali». Oppent ha servito 14 ospedali per un valore complessivo di 18 milioni di euro e ha in corso ordini per quest'anno per 20 milioni di euro da due ospedali in Arabia Saudita, uno in Oman, quattro in Kuwait, quattro in Eau, tre in Qatar.

continua a pagina 89

Dubai chiama Italia: lo sceicco cerca eccellenze italiane

Aprire in Italia lo Sheikh Saeed Bin Ahmed Al Maktoum Private Office Italy: cosa c'è da sapere

Gli Emirati Arabi Uniti sono oggi un mercato in continua evoluzione, caratterizzato da progresso tecnologico, stabilità politica e propensione al libero scambio.

Secondo Hisham Al Gurg, CEO di Sheikh Saeed Bin Ahmed Al Maktoum Private Office, gli EAU sono «un hub strategico nella regione del Golfo», un ambiente ricco di opportunità e un affascinante mercato competitivo.

Secondo il «Dubai Economic Report», il punto di forza del paese è dato da una duplice struttura: in primis dalla ricerca di diversificazione economica (attuata principalmente in infrastrutture, edilizia e turismo) e, in secondo luogo, dall'innovazione e dagli investimenti.

Sfruttando tale struttura strategica, negli ultimi anni gli EAU hanno scalato i ranking mondiali (ad esempio, si collocano al 17° posto nel Global Competitiveness Report).

Tra i sette Emirati, Dubai si distingue per essere una realtà dinamica, innovativa e particolarmente aperta agli scambi e agli investimenti esteri.

All'interno dell'Emirato, è possibile scegliere se stabilire una società in Mainland o in una Free Trade Zone. La prima opzione prevede la partecipazione al 51% di uno sponsor locale e consente di intervenire direttamente nei mercati del territorio federale, di accedere ad una posizione geografica strategica e ad incentivi governativi; d'altro canto le Free Zones (24 attive nell'emirato di Dubai) offrono incentivi economici ma non consentono la possibilità di svolgere attività commerciale diretta nel mercato locale.

Un'ulteriore motivazione per entrare fin da subito nel mercato emiratino è rappresentata dalle potenzialità di Dubai Expo 2020: si prevede un evento colossale, nel quale il governo di Dubai ha investito un budget di 7 miliardi di AED per la costruzione del sito e per cui sono stimati 25 milioni di visitatori da tutto il mondo, per un giro di affari che ammonterebbe a 100 miliardi. Sul più lungo termine, la «Dubai Industrial Strategy 2030» mira ad aumentare la competitività dei settori industriali e renderli un potente motore di crescita economica, basato sulla conoscenza e innovatività. Nel quadro di opportunità appena presentato, l'Italia



Andrea Raimondi (Executive Director per l'Italia del Private Office, e partner di R&P Consulting) e Hisham Al Gurg (CEO di Sheikh Saeed Bin Ahmed Al Maktoum Private Office) all'inaugurazione della sede Milanese il 27/02/2019

ha la possibilità di partecipare da protagonista. Infatti, lo scorso 27 Febbraio è stato inaugurato, a Milano lo Sheikh Saeed Bin Ahmed Al Maktoum Private Office Italy srl, facente riferimento ad un ramo della famiglia reale. L'evento è stato anticipato dal primo Forum sulla Cooperazione Italia-EAU, tenutosi nell'ambasciata EAU a Roma.

Andrea Raimondi, Executive Director per l'Italia del Private Office, e partner di R&P Consulting, la società scelta dal Private Office di Dubai per entrare in contatto con il mercato italiano, risponde ad alcune nostre domande.

Domanda. Qual è il ruolo del Private Office?

Risposta. Il Private Office (unico in Italia, quinto in Europa e tredicesimo del mondo) svolge una funzione di facilitazione dell'ingresso di aziende italiane nel mercato emiratino. La strategia del Private Office è di avvalersi di partner locali nei diversi Paesi per garantire una profonda conoscenza del mercato domestico, maturata con gli anni di esperienza, e la capacità di gestire differenze culturali, che possono rappresentare il maggior fattore di complicazione del processo di internazionalizzazione.

D. Quali sono i settori economici che offrono più possibilità per gli investimenti?

R. Visto l'alto livello di innovazione e l'orientamento alla tecnologia dell'economia emiratina, i settori riguardanti healthcare, energy e fintech sono sicuramente preponderanti al momento, soprattutto a seguito del piano «Dubai 2030». Tuttavia, restano rilevanti settori molto vicini all'economia italiana, come per esempio il settore della meccanica, della moda o del lusso.

D. Questa opportunità è aperta a tutte le aziende interessate?

R. Non è disponibile per chiunque. Siamo alla ricerca del Made in Italy, che deve ricadere all'interno di criteri oggettivi: PMI solide e stabili, B2B, con un track record positivo degli ultimi tre anni, internazionalizzazione già avviata, capacità produttiva scalabile e una capacità finanziaria e organizzativa tale da poter sostenere un piano di business development internazionale accelerato.

D. Se un'azienda volesse quindi intraprendere la strada verso gli Emirati, cosa dovrebbe aspettarsi?

R. Sicuramente alla base c'è un percorso di conoscenza reciproca e di progressiva creazione di una relazione di fiducia. In pratica, cinque step fondamentali: la verifica dei criteri appena citati, la valutazione delle opportunità per l'azienda nel mercato emiratino, la presentazione del dossier al Comitato Esecutivo del Private Office di Dubai, la negoziazione di un Memorandum d'Intesa e il set up operativo dell'azienda a Dubai. Da questo momento, con il prestigio di avere come sponsor locale il Private Office, inizia lo sviluppo del business nel territorio emiratino, attraverso il supporto di un team di Business Development dedicato, un network altamente qualificato, e momenti formativi dedicati a conoscere la cultura locale e apprendere come fare business in questa cultura.

In conclusione, in vista di Expo 2020, con l'apertura del Private Office Italy e il Forum sulla Cooperazione Italia-EAU, Dubai non è mai stata così vicina per le aziende italiane.

Sulla rotta della Seta

DP World, un big della logistica globale, sta puntando sull'Italia per rafforzare la presenza nel Mediterraneo, un mare sempre più strategico per i flussi commerciali tra Est e Ovest

di Nicola Capuzzo



Sta muovendo sull'Italia uno dei colossi mondiali della logistica, non ancora presenti nella Penisola. È il gruppo emiratino DP World, con base a Jebel Ali, il porto di Dubai, uno dei maggiori al mondo e soprattutto snodo chiave degli scambi via mare tra Asia ed Europa, che assorbono l'80% dei flussi commerciali tra i due continenti. La ragione di fondo che sta spingendo gli strateghi emiratini a spendere una buona parte dei 1,4 miliardi di dollari del budget 2019 di investimenti per consolidare la loro posizione nel Mar Mediterraneo, dove sono già presenti a Tarragona in Spagna, a Fos in Francia, a Cipro nel porto di Limassol e in Turchia a Yarimca, è che quei flussi sono destinati a triplicare nei prossimi due decenni, secondo le più accreditate analisi. In Italia DP World ha già fatto due mosse importanti: la prima è stata di scegliere un rappresentante locale, Paolo Rampino, commercialista milanese, con base anche a Dubai da anni attivo negli Emirati, dove si è fatto conoscere per la sua attività nel settore oil&gas, in particolare. Ma soprattutto Rampino può facilitare i contatti di DP World con il mercato italiano grazie alla sua posizio-



Lo scenario non tanto futuribile delle attività nel terminal container di Jebel Ali, il porto di Dubai (qui sopra), uno dei maggiori del mondo, sede principale di DP World. Il gruppo di logistica ha in essere un accordo con Hyperloop per sviluppare il collegamento con i pod tra il porto, la città e il resto del territorio come appare nelle illustrazioni

ne di vicepresidente della Joint Italian Arab Chamber, che raccoglie i rappresentanti dei maggiori gruppi italiani impegnati in Medio Oriente nel settore infrastrutture. La seconda mossa è la manifestazione di interesse presentata alle autorità del porto di Livorno per operare sul progetto Piattaforma Europa, un nuovo terminal container i cui lavori, però,

non sono ancora partiti. Si tratta di una nuova infrastruttura che sorgerà su un'area di 62 ettari rubata al mare che avrà una banchina di 1.200 metri e costerà 467 milioni di euro, cui vanno aggiunti 195 milioni per l'allestimento del terminal. A regime dovrebbe essere in grado di movimentare 1,5 milioni di Teu, l'unità di misura dei container. Essere in

forza nel Mediterraneo per DP World ha una valenza strategica globale. «Il raddoppio del Canale di Suez nel 2015 ha contribuito in modo importante ad aumentare la centralità del Mediterraneo nell'ambito del commercio mondiale», ha spiegato Massimo Deandreis, direttore generale di Srm, un centro studi specializzato sui traffici marittimi, col-

Cantieristica

NEL GOLFO C'È CHI PESCA COMMESSE ...

In ballo c'è una torta da 10 miliardi di euro, fatta di contratti per la fornitura di mezzi navali, fregate, corvette leggere, pattugliatori e mezzi anfibi, perché le marine dei Paesi del Golfo Persico nei prossimi anni investiranno nel rinnovamento delle flotte militari a partire dall'Arabia Saudita, seguita da Eau, Kuwait, Qatar ed Egitto. «Il mercato è potenzialmente enorme», ha confermato a *MFI* Enrico Bonetti, responsabile direzione navi militari per il mercato estero di Fincantieri. Il gruppo italiano, guidato da Marco Bono, leader mondiale nella costruzioni di navi da crociera, è impegnato soprattutto su due fronti, grazie a un capolavoro di diplomazia commerciale. Da 15 anni lavora con successo con il governo di Abu Dhabi, dove nel 2012 ha lanciato una *joint venture* con Etihad Ship Building, che lo scorso febbraio è stata seguita da un accordo con Abu Dhabi Shipbuilding (Adsb), la sponda tecnica più autorevole per attività di navalmeccanica, impegnato nella costruzione di unità per la marina emiratina e per quella del Kuwait. La strategia di sviluppo di Fincantieri in questi mercati sta puntando sia a promuovere lo sviluppo delle attività locali nel comparto della cantieristica ma anche a spingere sui servizi e le attività di post vendita. Fincantieri e Adsb costituiranno un gruppo di lavoro per definire e preparare proposte comuni sui programmi che coinvolgono la Marina emiratina e le Autorità per la protezione costiera (Cicpa). Il secondo fronte aperto è quello con il Qatar, il Paese messo al bando nel gruppo del Gulf cooperation council per le sue posizioni filo-scite. Con Doha, Fincantieri sta lavorando sulla base di un contratto da 4 miliardi di euro che prevede la fornitura di sette navi di superficie, di cui quattro corvette, una nave anfibia e due pattugliatori, oltre ai servizi di supporto in Qatar per dieci anni dopo la consegna delle unità. Nell'aggiudicazione di questo contratto, Fincantieri ha prevalso sugli altri competitor grazie al progetto più avanzato e innovativo di navi hi-tech. I pattugliatori in costruzione a Muggiano (La Spezia) saranno unità molto flessibili con utilizzo in diversi ruoli. Eau e Qatar, a cui si aggiunge l'Iraq, sono i mercati sui cui il gruppo di Monfalcone sta facendo leva per allargare la sua presenza nell'area dove ancora stenta. In Kuwait e Libano ha in corso negoziazioni importanti, ma con Arabia Saudita ed Egitto ci sono solo approcci iniziali. «La strategia è di acquisire nuovi contratti instaurando un rapporto di partnership strategica con i Paesi», ha precisato Achille Fulfaro, responsabile dello sviluppo in Medio Oriente. Partnership significa in concreto disponibilità a investire nel mercato target, trasferendo competenze e promuovendo la formazione di personale locale fino alla possibilità di costruire in loco le navi.



Il cantiere di Muggiano (La Spezia) dove è in costruzione il pattugliatore (foto sopra) commissionato a Fincantieri dalla marina del Qatar

Turismo

... E CHI PREPARA CROCIERE

Per provare l'ebbrezza del viaggio nel Golfo Persico sull'ultimo futuribile grattacielo d'acqua, la Msc Seaview, bisognerà attendere la stagione invernale 2020-2021. Ma già dal prossimo autunno i crocieristi potranno imbarcarsi sulla Msc Bellissima appena uscita da Chantiers de l'Atlantique a Saint Nazaire, in Francia e battezzata a Southampton. 172 mila tonnellate di stazza, capace di ospitare 5.686 passeggeri in 2.217 cabine, costata 900 milioni di euro, la nave della compagnia della famiglia Aponte è stata progettata per accedere alla maggior parte dei porti da crociera in giro per il mondo, grazie alla lunghezza contenuta in 315 metri. «Abbiamo raddoppiato la presenza nel mercato del Golfo Persico con due navi, la Msc Splendida e la Msc Lirica che nel 2018 hanno portato in crociera 15 mila passeggeri», ha rivelato a *MFI* Leonardo Massa, manager per l'Italia di Msc, «la Bellissima consentirà di aumentare l'offerta settimanale di 7 mila posti». Gli itinerari nel Golfo Persico prevedono la sosta a Sir Bani Yas, un'isola di 36 mila metri quadrati con spiagge dorate in esclusiva per gli ospiti di Msc Crociere. Accanto a questa destinazione, gli itinerari più apprezzati toccano Muscat, capitale dell'Oman, Khor al Fakkan, nell'emirato di Al-Shariqah, Doha, e in Bahrain.



La Msc Bellissima, 172 mila tonnellate di stazza per 315 metri, esce dal porto di Southampton

trale portano le merci in Europa. Il peso internazionale di questo operatore emerge con chiarezza dai numeri del bilancio 2018 che si è chiuso con 5,6 miliardi di dollari di giro d'affari, in crescita del 20%, in un anno segnato dal rallentamento del commercio internazionale, con utili a quota 1,3 miliardi di dollari, in crescita del 10%. «Ci aspettiamo che il nostro portafoglio rimanga saldo e veda un aumento dei contributi dalle nostre recenti acquisizioni e investimenti, nonostante la guerra commerciale e gli ostacoli geopolitici», ha sottolineato lo sceicco Bin Sulayem, ceo di Dp World, la cui proprietà è in portafoglio alla famiglia di Al Maktoum, emiro di Dubai e vicepresidente degli Eau. L'export di petrolio greggio e il trasporto di rinfuse e container sono i business che alimentano il flusso crescente di scambi tra Estremo e Medio Oriente, Europa e Africa, da cui dipende molto dell'economia tricolore. «Dal Golfo Persico nel 2018 l'Italia ha importato il 38% dei 62 milioni di tonnellate di greggio, in calo dal 42% del 2017 per la contrazione dell'import dall'Iran, -35% in un anno», ha puntualizzato

Enrico Paglia, analista del centro studi di Banchero Costa, un broker navale con sede a Dubai. Al petrolio va sommato il flusso di gas liquido, circa 120 miliardi di metri cubi esportati annualmente dalla regione, in gran parte dal Qatar, di cui una parte arriva anche dal rigassificatore offshore di Rovigo, in Alto Adriatico. «Il traffico di minerali di ferro è stimato in oltre 20 milioni di tonnellate annue. Altre importazioni consistenti sono i grani e lo zucchero per l'industria alimentare e la bauxite e l'alumina per la produzione di alluminio. Le esportazioni riguardano invece principalmente il petcoke, i pellet, l'acciaio, limestone, zolfo, fertilizzanti e gli aggregati», ha spiegato Paglia. La tendenza in atto a livello globale nel settore dell'oil&gas di raffinare localmente il greggio per trarne prodotti a maggior valore aggiunto porterà all'aumento dei flussi di esportazione verso l'Europa dei paesi ricchi di petrolio lungo la Via della Seta marittima. Nei primi 11 mesi del 2018 l'export dal Golfo Persico di prodotti raffinati è aumentata del 36% sfiorando una media di 2 milioni di barili al giorno.

legato a Banca Intesa. «Le percentuali di crescita a doppia cifra sono dimostrazione che gli armatori privilegiano sempre di più questa rotta nei traffici verso Medio ed Estremo Oriente e che il canale assolverà a grande snodo della Belt & Road Initiative della Cina». Gli emiratini, che hanno aderito alla pro-

posta cinese della Bri, hanno da tempo dimostrato di essere molto attenti alle ricadute di questa strategia. L'esempio più evidente è lo sviluppo da parte di Dp World del terminale terrestre di Korghos, al confine tra Kazakistan e Cina, che in tre anni è diventato il principale snodo ferroviario per i treni che dalla Cina cen-

Banche e Sace, la finanza scalda i motori

Nove miliardi sono disponibili presso gli otto maggiori istituti per finanziare investimenti nei paesi del Golfo, mentre l'agenzia assicurativa procura nuove garanzie e facilitazioni alle imprese

di Pier Paolo Albricci

La disponibilità di fondi non dovrebbe essere un problema e neppure chi li metterebbe a disposizione, sulla base di garanzie sovrane triple A, stando almeno alle dichiarazioni ufficiali. Antonio Patuelli, presidente dell'Abi, l'associazione bancaria italiana, alla quarta missione in dieci anni negli Emirati, a metà della scorso aprile, ha parlato di 9 miliardi plafond a disposizione delle imprese italiane che vogliono investire nella Federazione stanziati da otto delle maggiori banche italiane guidate da Intesa Sanpaolo, la più presente in site. E Alessandro Decio, ceo di Sace, ha incalzato: «Stiamo espandendo ulteriormente i nostri impegni nel Paese, già più che raddoppiati a quota 850 milioni nel corso dell'ultimo anno. Siamo pronti ad aiutare le pmi a cogliere le migliori opportunità in un hub strategico per il business in tutta l'area mediorientale». Decio ha rivelato che ammontano a 5 miliardi i progetti allo studio di Sace Simest per garanzie di finanziamento negli Emirati, dall'energia alle infrastrutture, dai trasporti alla logistica fino all'agribusiness. Al di là dei numeri, pure significativi in assoluto e confrontati con un flusso di scambi che nel 2018 ha raggiunto 5,7 miliardi di euro di cui 4,5 di export, il vero fatto nuovo che potrebbe incentivare il flusso di investimenti italiani nell'area soprattutto da parte delle pmi è l'accordo di riassicurazione che Decio ha firmato con Massimo Falcioni, ceo di Ethiad Credit Insurance, la credit agency del governo emiratino. «L'accordo consente di estendere automaticamente nel mercato degli Emirati la garanzia Sace, che quindi diventa garanzia Eci, cioè tripla A, spendibile sul mercato del credito locale. In pratica aprendo le porte delle

banche locali alle aziende italiane che vorranno investire in questo paese», ha spiegato Falcioni a MFI. «È il primo accordo in assoluto di questo tipo che viene fatto con un Paese estero», ha aggiunto. Un team di Sace ed Eci sta già preparandole valigie per un roadshow in Italia che spiegherà agli imprenditori le implicazioni pratiche di questa nuova opportunità, che non dovrebbe sfuggire almeno alle 900 candidate, non certo multinazionali nella stragrande maggioranza, che si sono accreditate al portale di Expo 2020 per fornire prodotti e servizi. Ma non ci sarà solo Expo. La missione del

ministero dello Sviluppo economico di metà aprile ha allargato l'orizzonte delle opportunità nel Golfo ad altri grandi cantieri. Sul progetto di Dubai South, l'area da 145 chilometri quadrati destinata a ospitare il nuovo aeroporto internazionale Al Maktoum da 100 milioni di passeggeri l'anno ed Expo Dubai 2020, Sace ha firmato una lettera d'interesse con Aviation Corporation (Dacc) per sostenere export e investimenti di imprese italiane coinvolte. Analogo accordo è stato fatto con Etihad Rail, che sta progettando il collegamento ferroviario nazionale, 1200 chilometri di binari,

e con le autorità governative dell'Emirato di Sharjah e la Sharjah Electricity and Water Authority (SEWA) per facilitare l'assegnazione di nuovi ordini a una quarantina di pmi italiane nei settori delle infrastrutture, del trattamento dei rifiuti e delle acque reflue, delle rinnovabili e dell'energia.

Se da queste promesse si passerà rapidamente ai fatti lo si potrà misurare negli uffici delle principali banche italiane in loco, le filiali di Dubai e Abu Dhabi di Intesa, di Unicredit ad Abu Dhabi, delle tre filiali di Cariparma-Crédit Agricole e le due di Bnl-Bnp Paribas. Intesa, che negli Emirati ha inviato un ex banchiere di Imi, esperto di mercato dei capitali, Christophe Hamonet, ad affiancare Daniele Corbino, specialista di corporate banking, ha puntato finora piuttosto sulla partecipazione a pool di finanziamenti di grandi opere, tra cui il primo slot del nuovo aeroporto di Dubai e il nuovo tratto di metropolitana che porterà al sito dell'Expo a Dubai. E ad allargare la presenza in mercati continui, in Qatar, dove è operativa la filiale a Doha, e in Arabia Saudita, dove per ora sono in corso negoziazioni con le autorità bancarie per una prelicenza. Ed è l'unica delle italiane ad avere aperto un desk di wealth management con l'occhio rivolto ai grandi fondi sovrani dell'area e in particolare quelli di Abu Dhabi a cui proporre investimenti nel Sistema Italia, oltre che in Europa. Il ragionamento è che se le tecnologie e il know how italiani sono così apprezzati nel Golfo, potrebbe essere un buon investimento entrare in queste società con quote di minoranza. Una tipica partita win win, al netto degli insuccessi dei casi Alitalia e Piaggio, non passati senza conseguenze. Ma Mauro Micillo, ceo di Imi e del business corporate della

«L'accordo consente di estendere automaticamente negli Emirati la garanzia Sace, che diventa garanzia Eci, cioè tripla A, spendibile con le banche»



Sopra, Christophe Hamonet, responsabile dello hub di Dubai per Intesa Sanpaolo, qui a fianco Pietro Pasquarelli, capo di Unicredit ad Abu Dhabi e, a destra, Alessandro Decio, ceo di Sace, la cui filiale a Dubai è affidata a Maurizio D'Andria



Parole di Advisor

banca, ha ribadito recentemente l'intenzione di rafforzare l'impegno del gruppo nell'area. «Abbiamo in essere numerosi finanziamenti a favore di sussidiarie di gruppi italiani, finalizzati principalmente al sostegno del circolante, oltre a linee di credito per operazioni di trade finance, queste ultime legate sia al rilascio di garanzie, in particolare nell'ambito della partecipazione a gare di appalto per lavori/forniture nell'area, sia all'emissione di lettere di credito connesse con l'attività import-export delle sussidiarie stesse», ha spiegato Pietro Pasqualucci a capo della filiale di Unicredit che ha sede nell'Abu Dhabi Global Market, un edificio che è zona franca, off-shore, gemello e concorrente del Dubai International Financial Centre. Unicredit, che ha costituito lo hub di Abu Dhabi, dove attualmente lavorano una ventina di dipendenti, fa anche aperture di credito a medio termine a sostegno degli investimenti diretti nell'area, connessi con i costi di primo impianto e con la fornitura di macchinari/attrezzature. «Guardiamo con attenzione a tutti quei progetti nella regione del Golfo che vedano il coinvolgimento della nostra clientela, mettendo a disposizione in particolare i nostri prodotti di Global Transaction Banking e Structured Export Finance, anche per pmi», ha insistito Pasqualucci. Unicredit, il cui principale azionista con poco più del 5% è Mubadala, il secondo fondo sovrano degli Emirati, attraverso la controllata Aabar, ha partecipato lo scorso ottobre all'apertura di linee di credito a favore di una controllata da Mubadala, Masdar, Abu Dhabi Future Energy Company, fortemente impegnata nello sviluppo di progetti di clean tech e immobiliari. Le linee di credito per un totale di xxx sono state assicurate da un consorzio guidato dalla principale banca degli Emirati, la Abu Dhabi First National, con Société Générale e i giapponesi di Sumitomo Mitsui Banking Corporation. Tra l'altro la banca italiana si è impegnata pubblicamente con la firma a un memorandum del governo sulla promozione delle finanza sostenibile a educare gli stakeholders, gli investitori e il pubblico sull'importanza della protezione dell'ambiente, della sostenibilità, come pure a individuare soluzioni innovative per un corretto sviluppo economico, sociale e ambientale dell'Emirato. Si vedrà alla prova dei fatti.

MF International ha invitato i sei rappresentanti più autorevoli di altrettante società di advisory a esprimere il loro punto di vista sulla congiuntura e sulle prospettive e a raccontare un paio di recenti casi di successo della loro attività. Hanno partecipato al forum **1 Giovanni Bozzetti di Efg Consulting**, **2 Fabio Cipri di Jesa Consulting**, **3 Daniela di Francia di Di Francia Advisor**, **4 Roberto Granello di Kelmer**, **5 Mauro Marzocchi di Italian Dubai Chamber**, **6 Paolo Rampino di Oesse Consulting** e vicepresidente di Arab Italian Chamber



Domanda: Qual è in questa fase il motivo di attrazione più importante nell'area del Golfo per un'impresa italiana?

Rampino: Il processo di diversificazione dalla oil economy sta portando i Paesi del Golfo alla creazione di un nuovo tessuto produttivo, in alcuni Paesi ancora in fase di implementazione, che crea grosse opportunità per le aziende italiane. Nella cre-

azione di nuove infrastrutture e modernizzazione di quelle già esistenti, porti, aeroporti, reti stradali e ferroviarie, sono richieste expertise e capacità tecnico-finanziarie peculiari delle aziende italiane. Inoltre, tutti i governi locali hanno compreso come l'adozione di una strategia di lungo periodo, una garanzia in più per chi voglia investire seriamente in quest'area, sia indispensabile per mettere in atto un processo di trasformazione e innovazione così importante.

Bozzetti: L'area del Golfo è un mercato di sbocco indispensabile, tanto che i locali manifestano una propensione marginale all'acquisto per i prodotti made in Italy superiore del 30%. Il Golfo sta inoltre vivendo uno straordinario momento di fermento e di crescita anche in previsione del prossimo Expo 2020 di Dubai, della Fifa World Cup in Qatar nel 2022 e della progressiva apertura che si sta palesando in Arabia Saudita.

Cipri: L'economia saudita ha avviato, come non mai in passato, un processo di riconversione verso la manifattura e l'export per diminuire quanto più possibile la dipendenza del suo pil dal prezzo del barile di greggio. Ma è indispensabile, per sfruttare questo trend, investire in questo Paese perché il comparto pubblico, a partire da Saudi Aramco che è il maggiore acquirente di tutto il Medio Oriente, ha implementato policy di acquisto privilegiato verso aziende in grado di fornire prodotti fabbricati localmente. Per favorire l'insediamento di aziende estere il Regno ha fondato una società ad hoc, Dussur, che supporta finanziariamente, logisticamente e legalmente società straniere che abbiano intenzione di localizzare impianti produttivi per servire il mercato interno saudita ed esportare verso l'intero Medio Oriente. I settori principali in cui Dussur ha mandato di partecipare in jv, direttamente investendo in termini di equity, sono energia (turbogas e rinnovabili), produzione chimica, automotive, dissalazione e purificazione acque.

Di Francia: Negli Eau ci sono opportunità veramente uniche legate a una serie di fattori, tra cui il principale è forse la politica di supporto degli investimenti esteri messa in atto dal Governo emiratino. Il risultato è che sono entrati a Dubai oltre 9 miliardi di euro nel 2018, il 41% in più del 2017. Lo svecchiamento in atto del contesto regolatorio è parte integrante di questa politica. Per alcuni settori, advanced technology, ambiente e green economy, la sanità, l'istruzione, l'attrattività è maggiore grazie a specifiche politiche di sostegno. Un

GUIDA/SISTEMA ITALIA

secondo drive è rappresentato da Expo 2020 che il governo ha visto come occasione per varare o portare avanti i grandi progetti infrastrutturali e che spinge la crescita in particolare nell'ospitalità e nel food & beverage.

Granello: Il motivo di attrazione principale rimane il continuo impegno dei governi a sviluppare i propri mercati e a investire in innovazione. In particolare per gli Eau, Dubai Expo 2020 sarà certamente un catalizzatore per la trasformazione economica, culturale e sociale del Paese. Inoltre Dubai mantiene saldamente lo status di hub principale della regione e trampolino per i mercati del Far East e non solo, grazie a fattori indiscutibili come convenienza logistica, libero scambio e distribuzione di merci e regime fiscale favorevole. L'Arabia Saudita poi promette di offrire nuove opportunità grazie alle recenti politiche di espansione e apertura.

Marzocchi: Il Paese più interessante nell'area del Golfo continua a essere gli Emirati. L'Arabia Saudita potrebbe diventarlo, ma le difficoltà di approccio a cui si aggiungono le tensioni politiche relative agli ultimi fatti accaduti in Europa tengono molti lontano. Eau, e Dubai in particolare, possono invece contare su una forte stabilità politica, sulla ripresa degli investimenti grazie al ritrovato equilibrio della bilancia dei pagamenti, e la grande possibilità di riesportazione verso l'Africa orientale, l'India e gran parte del Medio Oriente.

D. In relazione alla situazione geopolitica, avverte un aumento o una diminuzione delle tensioni rispetto a un anno fa anche sul piano commerciale?

Bozzetti: Certamente una diminuzione delle tensioni e i primi segnali provengono dalla partecipazione di un ministro del Qatar a un importante summit dei Paesi Gcc a Riad, in risposta all'invito del re saudita. Sul piano commerciale gli Eau hanno stipulato nuovi accordi con diversi Paesi, tra cui la Cina, il cui presidente si è recato recentemente in visita ufficiale ad Abu Dhabi a capo di una vasta delegazione di operatori economici cinesi.

CASE STUDY / OESSE CONSULTING

• Da parte araba ci è stata richiesta la consulenza per l'acquisto di hotel di fascia media nelle principali città italiane a vocazione turistica, così come l'acquisizione di aziende del settore agroalimentare e per le quali sono in corso trattative al momento riservate. Abbiamo continue richieste di ricerca di partner finanziari arabi e di acquisizione di commesse da parte delle aziende italiane. In particolare, per alcune aziende di medie dimensioni che sono al momento oggetto di attività di due diligence ad opera di advisor arabi stiamo fornendo l'assistenza nella trattativa dopo aver individuato il potenziale partner.

BIO Paolo Rampino è ceo dell'Italian Incubator of Excellency di Dubai, una sua iniziativa. È presidente e fondatore di Oesse consulting di Milano, un network di professionisti con competenze amministrative, fiscali, legali e in diritto del lavoro. È vicepresidente e uno dei promotori della Joint Italian Arab Chamber, che riunisce grandi operatori del settore infrastrutture arabi e italiani.

INFO Italian Incubator of Excellency - Jafza One Office n. A614 - P.O. Box 17381 Jebel Ali Free Zone, Dubai - Tel. +971 4 8813393 - Mob. +971 509129726 +393357109345 e-mail: info@italianincubator.com

• All'interno dell'Italian Incubator of Excellency a Dubai sono attualmente attive 12 aziende di fatturato compreso tra 500 mila euro e 20 milioni di euro. Oltre la meta di loro utilizzano Dubai come hub

per i Paesi del Golfo, in particolare per le attività in Arabia Saudita e Kuwait. I settori di attività è l'edilizia (forniture e posa in opera di lavoro in cartongesso e pareti mobili, materiali isolanti per costruzioni e piattaforme petrolifere), la produzione di piccoli impianti di desalinizzazione, il trading di calzature e pelletteria con l'India, trading di italian fashion con tutta l'area del golfo e la produzione di prodotti di cosmetica.



CASE STUDY / JESA CONSULTING

Tech, società di ingegneria di Bergamo, che abbiamo incorporato oltre un anno fa e oggi si stanno espandendo grazie alle loro competenze nel settore del commissioning e della sicurezza ferroviaria. Sono fornitori storici di Ansaldo STS e Ferrovie dello Stato, e oggi hanno chiuso diversi contratti di servizi di ingegneria anche con Bechtel e Siemens Arabia.



BIO Trasferitosi in Arabia Saudita all'inizio degli anni 2000, ha lavorato come ingegnere progettista in numerosi cantieri del settore oil&gas fino al 2009 quando ha capitalizzato l'esperienza operativa e del Paese passando alla consulenza strategica per Jesa Investment a Riad. Da allora è diventato il punto di riferimento per imprese italiane che hanno deciso di operare in Arabia Saudita, nell'industria e dei servizi.

INFO Jesa Consulting - Diplomatic Quarter Al Kindi Plaza - 12315 Riyadh - Saudi Arabia email: fabiocipri@gmail.com

• Coelmo, azienda di Acerra (Na) specializzata nella progettazione e costruzione di generatori diesel per applicazioni civili e militari. In pochi anni, grazie alla loro competitività, sono diventati fra i maggiori fornitori di STC e Mobily, le due maggiori compagnie telefoniche saudite. Per Coelmo, Jesi ha organizzato un incontro tecnico in Saudi Aramco per definire delle specifiche di produzione e fare accreditare il loro sito produttivo come local manufacturer nella vendor list di Aramco.

• CEG Elettronica Industriale, in provincia di Arezzo, specializzata nella progettazione e produzione di elettronica di potenza e gruppi di continuità industriale. Anche loro stanno affrontando con il supporto di Jesi il percorso per diventare local manufacturer ed essere accreditati nella vendor list di Saudi Aramco.

Testimonial / Riccardo Sensi

PROSSIMA TAPPA, RIAD

L'ottimismo di Riccardo Sensi, partner ad Abu Dhabi dello studio Gianni Origoni Grippo Cappelli, decano degli avvocati italiani nel Golfo dove si è stabilito dieci anni fa, è stato temprato dalle tre crisi attraversate nell'area dal 2009, dalla concorrenza crescente di grandi studi internazionali e, da poco più di un anno, dallo sbarco a Dubai del principale concorrente italiano, il team di Bonelli Erede.

Domanda. Condivide l'opinione diffusa che è ripartenza per le economie del Golfo?

Risposta. Non c'è dubbio che questi paesi hanno mostrato un gran capacità di reinventarsi e razionalizzare in questi ultimi dieci anni. E ora si incominceranno a raccogliere i frutti.

D. Che cosa glielo fa pensare?

R. La contrazione dei prezzi sul mercato immobiliare è un buon segnale perché indica un assestamento salutare. L'oil&gas è in ripresa anche se è un mercato molto meno ricco dei primi anni di questo decennio. Sono ripresi gli investimenti nella sanità, quindi nei servizi, con l'impegno a fornire una qualità più elevata.

D. Come valuta la sbandierata apertura agli investimenti esteri?

R. Con cautela. Per i privati è diventato effettivamente più semplice investire nel settore immobiliare, c'è più trasparenza, possibilità di farsi finanziare e facilitazioni nei pagamenti con lunghe dilazioni.

D. E per le aziende?

R. La situazione è più complessa. È stata fatta la legge che consente a un investitore estero di possedere la maggioranza della sua attività senza bisogno di passare da uno sponsor locale anche nel mercato domestico, cioè fuori dalle zone speciali. Però mancano ancora i decreti attuativi e non si capisce quando e se arriveranno.

D. Ne dubita?

R. La logica del 51% in mani locali ha una radice

culturale che risale al suk, per garantire l'affidabilità delle controparte. Lo sponsor locale era una specie di mediatore culturale. Ora evidentemente le cose sono cambiate, ma rimane un atteggiamento di fondo che mira a dare grande rilievo alla posizione del socio locale.

D. La vostra attività sta crescendo?

R. Sì, oltre ad assistere i nostri tradizionali clienti italiani, grandi e medie imprese con cui lavoriamo da tempo sul tema dell'internazionalizzazione, abbiamo allargato l'attività alle imprese locali e alle multinazionali presenti negli Emirati. E abbiamo in programma l'apertura di una seconda sede, a Dubai, dove attualmente operiamo in cooperazione con un noto studio locale.

D. Può fare qualche esempio di nomi o operazioni su cui avete lavorato?

R. Il nostro impegno si è concentrato più recentemente nel settore Difesa, Infrastrutture e Fashion/Luxury.

D. Dove puntate a espandervi?

R. Da due anni a questa parte la sorpresa è l'Arabia Saudita, dove riscontriamo un atteggiamento più aperto, positivo nel favorire gli investimenti esteri, più efficiente nella burocrazia. Avremo delle sorprese positive da questo lato del Golfo.



Riccardo Sensi

Rampino: Avvertiamo un aumento delle tensioni. I nervosismi politici in essere tra i principali players mondiali, così come le politiche isolazioniste di alcuni governi, stanno spostando anche gli equilibri economici. Il momento storico in cui si propende a costruire muri anziché ponti non aiuta l'export italiano, costretto a riposizionarsi su nuovi mercati sia per la vendita di beni e servizi sia per l'approvvigionamento delle materie prime, e costretto a scontare il mancato adeguamento interno mentre i competitor globali sono sempre più agguerriti. La fase di contrazione dei mercati non supporta la crescita di un Paese con una forte vocazione all'export come l'Italia.

D. Quali sono le previsioni sullo sviluppo del suo lavoro nei prossimi 12/18 mesi e in quale segmento delle sue attività? E quali ostacoli avverte maggiormente?

«Si avverte una diminuzione delle tensioni e il visibile incremento dell'andamento del settore non-oil lo conferma. Le tensioni Cina-Usa sui dazi hanno avuto un impatto sull'economia locale»

Cipri: No, non avverto mutamenti di tensione anche se l'Arabia Saudita continua a vivere una dicotomia storica tra il ruolo di garante di pace e stabilità di una delle zone più sensibili del mondo e la costante instabilità e minaccia politica-militare causata dall'Iran. Culturalmente i sauditi sono un popolo che predilige il dialogo, il compromesso e gli accordi, ma per gli iraniani il controllo dello Yemen e in particolare degli stretti di Hormuz e Aden cioè delle rotte commerciali/energetiche più importanti del mondo è strate-

gico per avere leve negoziali più pesanti verso l'Occidente.

Di Francia: Si avverte una diminuzione delle tensioni e il visibile incremento dell'andamento del settore non-oil lo conferma. Le tensioni Cina-Usa sui dazi hanno avuto un impatto sull'economia locale che però le ha già in parte scontate.

Granello: La chiusura commerciale imposta su alcuni Paesi limitrofi ha certamente causato una flessione nelle vendite per alcune aziende, che han-

no però avuto l'occasione e la spinta di affacciarsi a nuovi mercati.

Marzocchi: La tensione tariffaria Cina-Usa, ora leggermente rientrata, non ha ancora influito concretamente sull'economia. In maniera più sentita è l'appoggio all'Arabia Saudita per la Guerra con lo Yemen, che si traduce in costi economici e anche di perdite umane dei soldati degli Emirati. Invece la chiusura dei rapporti con il Qatar ha inciso non poco in termine di interscambi e presenze imprenditoriali nei due Paesi.

Marzocchi: Si vedono segnali di moderata ripresa, per esempio nelle costruzioni di grandi infrastrutture in Abu Dhabi e sviluppi immobiliari a Dubai. L'avvicinarsi dell'Expo esercita una sensibile attrazione per le imprese italiane. Vediamo molto positivamente la previsione del lavoro ai 18 mesi, perché stanno partendo alcuni progetti camerali triennali di una certa valenza come l'organizzazione di assistenza per 6 mesi, la partecipazione collettiva a Big5 e i progetti per far partecipare le startup italiane al Padiglione Italia di Expo 2020.

GUIDA/SISTEMA ITALIA

Granello: Dopo le aperture del 2018 in quattro mercati strategici, Singapore, Hanoi, Manila e Miami, prevedo altre aperture e nuove partnership strategiche a livello sia locale che internazionale per il segmento consulenza. Nella ricerca e studio dei trend di mercato globali, il nostro impegno è di accompagnare i propri clienti nei loro processi di internazionalizzazione, nella ricerca di partner commerciali, fino all'inseadimento di stabilimenti industriali.

Di Francia: Per ciò che riguarda l'attività di consulenza legale stiamo verificando un significativo aumento delle richieste in chiave strategica e preventiva, quindi in ambito contrattuale da parte delle pmi. Un numero significativo e crescente di imprenditori ha compreso l'importanza di rivolgersi a professionisti compe-

«Sono ottimista e confido in meccanismi di auto aggiustamento e di allineamento della politica atti a evitare lo scontro diretto»
«Sono ottimista e confido in meccanismi di auto aggiustamento

tenti della specifica giurisdizione per la redazione di contratti internazionali, la costituzione di società all'estero, la protezione del know how, tema importantissimo con riferimento ai Paesi del Golfo. Per quanto riguarda l'attività di advisory sull'internazionalizzazione vi è stato un incremento delle richieste di predisporre piani di accesso al mercato molto strutturati che tengano conto di pianificazione, market awareness e market commitment.

Rampino: L'attività per i prossimi 12-18 mesi sarà dedicata alla consulenza strategica sia per l'apertura a nuovi mercati nei Paesi Arabi, con focus sui Paesi del Golfo, sia per il consolidamento della presen-

CASE STUDY / EFG CONSULTING

- Efg Consulting ha supportato Ambientthesis del gruppo Green Holding, prima azienda privata italiana per dimensioni e fatturato nel settore dell'industrial waste management e delle bonifiche ambientali, quotata all'MTA della Borsa di Milano a selezionare e accordarsi con un partner industriale negli Emirati, la Bee'ah, di proprietà della municipalità di Sharjah e della famiglia reale dell'Emirato, che rappresenta la principale azienda del settore negli Eau ed una delle prime in tutto il Middle East. In giugno 2018 è stato firmato un primo memorandum of understanding alla presenza dell'ambasciatore italiano Liborio Stellino. In settembre 2018 è stata costituita una holding di diritto locale da parte dell'azienda italiana. Questo aprile si è costituita la jv con Bee'ah, dando origine a una straordinaria realtà per la gestione del ciclo integrato dello smaltimento e recupero



BIO Giovanni Bozzetti, classe 1967, dal 1993 al 2017 è stato impegnato come direttore generale nell'azienda di famiglia, attiva nel trattamento rifiuti, e poi presidente di Ambientthesis. Nel 2012 ha fondato Efg Consulting. Da settembre 2013 è professore incaricato per l'insegnamento di Turismo Culturale e Sviluppo del Territorio, nel corso di laurea in Economia presso l'Università Cattolica di Milano.

INFO EFG Consulting Srl - Torre Velasca | Piazza Velasca, 5 - 20122 MILANO - Tel. +39 02 26950309 - fax 02 72004567 - email: info@efgconsulting.it

dei rifiuti industriali e delle bonifiche ambientali, con trasferimento dall'Italia di un know-how frutto di un'esperienza trentennale.

- La Aran, produttore di cucine di Atri (Teramo), ha ottenuto la last call su diversi importanti progetti, grazie all'introduzione di Efg e sapendo combinare in maniera ottimale elementi di arredo di qualità a prezzi complessivamente competitivi, rispetto a competitor di altre nazioni, e un eccellente livello di servizio. Con l'ultimo ordine ricevuto, finalizzato a realizzare una nuova tower, destinata ad essere un aparthotel, in Dubai, ha venduto oltre 400 cucine e 600 armadi. L'operazione è stata finalizzata e si è conclusa con la consegna della merce nel preciso rispetto delle tempistiche grazie ad una continua, costante e quotidiana azione di follow-up da parte di Efg, che ha evitato fraintendimenti tra cliente e fornitore, impedendo l'inserimento last minute di pericolosi concorrenti. Da parte araba ci è stata richiesta la consulenza per

l'acquisto di hotel di fascia media nelle principali città italiane a vocazione turistica, così come l'acquisizione di aziende del settore agroalimentare e per le quali sono in corso trattative al momento riservate. Abbiamo continue richieste di ricerca di partner finanziari arabi e di acquisizione di commesse da parte delle aziende italiane. In particolare, per alcune aziende di medie dimensioni che sono al momento oggetto di attività di due diligence ad opera di advisor arabi, stiamo fornendo l'assistenza nella trattativa dopo aver individuato il potenziale partner.

za. A quest'attività si affiancherà la gestione della clientela esistente. Inoltre, in qualità di rappresentante in Italia di DP World, il colosso della logistica con sede a Dubai, sarà mia cura promuovere gli Emirati Arabi come hub per le Regioni del Middle East, Nord Africa e Sudest Asiatico, cercando soluzioni in grado di rafforzare la collaborazione tra le infrastrutture della logistica italiana e quelle emiratine.

Bozzetti: I prossimi 12-18 mesi si preannunciano molto positivi per le nostre attività, soprattutto per quanto concerne il settore dei materiali di costruzione, degli arredi, dell'oil & gas e della security. In particolare nel settore petrolifero sarà sotto pressione grazie ai forti investimen-

ti previsti dal governo di Abu Dhabi. Fattori quali i numerosi incentivi economici, la bassa burocrazia, i ridotti costi del personale ed energetici, le ottime condizioni di sicurezza e l'alto grado di tolleranza verso tutte le etnie e religioni rendono il business climate degli Emirati particolarmente favorevole.

Cipri: Le previsioni di sviluppo sono molto positive: nei primi quattro mesi del 2019 abbiamo siglato sei nuovi contratti con clienti internazionali di alto profilo grazie alle competenze per offrire ai clienti servizi che coprono l'intero spettro delle necessità degli investitori esteri nel Regno. In particolare l'assistenza completa per la creazione di veicoli societari fino alla certificazione del primo bilancio e

alla sottomissione del tax return file. Siamo inoltre in grado di fornire servizi dedicati al management operativo, amministrativo, logistico e fiscale compresa la scelta del general manager per specifiche operazioni societarie.

D. Qual è il valore aggiunto specifico del suo advisory?

Bozzetti: La profonda conoscenza dei mercati del Golfo e la rete di alte relazioni sul territorio ci consentono di assistere le aziende clienti passo per passo nella penetrazione commerciale, senza che ciò rappresenti un salto nel buio. Solo costanti e diretti contatti e incontri con i player del mercato locale di riferimento, basati su saldi vincoli di fiducia, possono portare al

CASE STUDY / DI FRANCIA ADVISORS

- Ha fornito supporto ad imprese operanti in un range ampio di settori: dall'interior design e loose furnitures.
- Sta realizzando un progetto per un cliente italiano che intende aprire una sede produttiva negli Emirati nel settore aviation, assistiamo un brand di cosmetici antiaging creati da un chimico italo americano, Raffaele Ruberto Skin, un giovane brand americano da poco sbarcato a Dubai.



- Rappresenta società nel settore delle tecnologie avanzate, della robotica, della meccanica, del settore agroalimentare. Nell'agroalimentare la società ha aiutato diversi clienti ad aprire società di trading e a negoziare accordi di distribuzione o strutturare progetti di franchising.
- Sta seguendo un progetto nel settore dell'online money management che utilizza un algoritmo originale creato da due ragazzi italiani, una start up innovativa che ha riscosso molto interesse presso gli investitori emiratini nei pre meeting.
- Per due Regioni italiane che avevano tra i mercati obiettivo gli Eau è stata organizzata una tre giorni di B2B meeting portando circa quindici imprese per ciascuna delle aziende al seguito della delegazione istituzionale.

BIO Daniela Di Francia, è avvocato d'affari internazionale, business advisor, esperta di mercati del Golfo e internazionalizzazione delle imprese. Cassazionista in Italia, è specialista di diritto commerciale, franchising, normative in materia di joint venture e di diritto societario

INFO Di Francia Advisors • Via Castiglione, 25, 40124 Bologna (Italy) • Tel. +39 051.6486137 • presidente@difranciafirm.com • P.I. 03313291209 • Iris Bay, Office 2802 Level 28 - Business Bay Dubai - PO Box 211827 • Phone No. +971 4 4358041

CASE STUDY / ITALIAN CHAMBER DUBAI

- Pettinaroli, società novarese di produzione di valvole per controllo fluidi, è al terzo anno di utilizzo del desk e personale della Camera. Quest'anno ha raggiunto circa 2 milioni di euro di fatturato. Oltre che negli Emirati, la Pettinaroli ha partecipato l'anno scorso a un importante tender in Oman, in cui nel 2018 si è trovata in short list.

- Macropix, azienda lombarda leader nella produzione, vendita e noleggio di ledway, maxi



BIO Mauro Marzocchi, fondatore e segretario generale dell'associazione di imprenditori riconosciuta, nel 2009, dal Mise come Cdc Italiana negli Eau, è uno dei più attivi promotori del mercato emiratino presso le imprese italiane. I suoi uffici hanno fornito prima assistenza a centinaia di aziende italiane, in particolare nel food, cosmetica e sistema casa.

INFO Italian Industry&Commerce Office- Suite 1001, 10th Floor - 48 Burj Gate, Downtown Dubai, Dubai (UAE) - Tel: -971. 4 321 6260 - E-mail: info@iicuae.com - Web-Site: www.iicuae.com

schermi e display al LED Il progetto è partito nel settembre 2018 e nonostante i pochi mesi a disposizione, ha realizzato ben 55 preventivi (39 Dubai, 4 Abu Dhabi, 1 Bharein, 1 Arabia Saudita, 10 Qatar) per un controvalore di 15,8 milioni di euro, di cui 750 mila euro in lavorazione. Buona parte dovrebbero concludersi positivamente quest'anno.

- Sviluppo di un progetto di ricerca scientifica, promosso in Italia dal CNR di Bologna in favore della Società Grafene Flagship. Il progetto riguarda le possibili applicazioni ed utilizzi

del grafene, un materiale molto versatile e con grandi possibilità di sviluppo ed applicazione, considerato il punto di partenza per diverse nuove tecnologie in diversi settori. L'obiettivo del progetto è quello di instaurare rapporti bilaterali tra Italia ed Emirati Arabi Uniti che siano vantaggiosi per entrambi ed avviare uno sviluppo commerciale del prodotto negli Eau. La Camera insieme al CNR si propone di organizzare un evento scientifico negli Eau per garantire l'opportunità alle startup italiane di entrare in contatto con gli operatori locali.

raggiungimento di risultati concreti. Tra l'altro siamo esclusivi rappresentanti sul territorio italiano della Abu Dhabi Chamber of Commerce and Industry e della Sharjah Investment Authority.

Cipri: La nostra attenzione è concentrata su quattro settori a forte capitalizzazione e redditività: oil&gas, ptchem, mining e energia. L'oil&gas è presidiato da Aramco che attualmente ricerca fortemente know how per la cosiddetta chimica da raffineria, per il funzionamento degli impianti di estrazione e raffinazione onshore ed offshore e nel downstream, settore in cui l'Italia ha competenze ed esperienze. Nel mining, settore in forte crescita, il Regno sta emettendo concessioni di sfruttamento e lavorazione grezzo per aziende estere pubbliche e private. Infine la Saudi Electricity Company sta sponsorizzando diverse iniziative per sviluppare il settore delle energie rinnovabili e della sostenibilità energetica.

Di Francia: L'approfondita conoscenza dell'ambiente giuridico locale è frutto della decisione di stabilirsi dieci anni fa a Dubai, e dalla possibilità di interagire con lo Studio Legale italiano che opera da oltre 25 anni a Bologna, quindi con una approfondita conoscenza delle giurisdizioni italiana ed emiratina. In ambito commerciale aiutiamo le imprese nell'uso appropriato degli incoterms, nella soluzione di questioni doganali o legate comunque al trasporto della merce, nella protezione del know how ed in genere della proprietà intellettuale

Granello: Il valore aggiunto è soprattutto il taglio internazionale alla nostra attività di advisory coniugato con un focus molto locale, grazie ad un team di professionisti che vivono da tempo negli Eau e che sono specializzati in diversi settori. Un altro fattore importante è rappresentato dal nostro network di uffici e partner nel mondo, e dalle nostre sister companies in vari settori strategici. Infine, ma non per ultima, la qualità dei nostri servizi.

Marzocchi: Il 24 marzo scorso abbiamo festeggiato 20 anni di attività a Dubai, che garantisce il nostro ap-

GUIDA/SISTEMA ITALIA

proccio a un'assistenza alle imprese a 360 gradi, ma focalizzata, in particolare, sugli aspetti commerciali. Quattro persone dello staff camerale sono destinate esclusivamente alla promozione delle imprese italiane direttamente presso le sedi degli operatori locali, con importanti risultati in termini di fatturato.

Rampino: La presenza nell'area del Golfo da oltre 15 anni ci ha permesso di creare forti relazioni con la maggior parte dei key players locali e acquisire una conoscenza approfondita di questi mercati. La nostra società di consulenza è diventata così un punto di riferimento per le aziende italiane che intendono aprire e/o consolidare la propria presenza nell'area. Siamo anche diventati punto di riferimento per alcuni gruppi di investimento arabi, per i quali forniamo consulenza ed assistenza nei rapporti con il sistema industriale e finanziario italiano.

D. Quali sono i principali ostacoli o difficoltà che avverte?

Granello: L'ostacolo maggiore è il continuo intensificarsi della bu-

«L'accesso ai mercati del Golfo è molto impegnativo e richiede interventi precisi con risultati a medio-lungo termine che si raggiungono peraltro solo a condizione di avere una volontà strenua»

rocrazia e delle procedure bancarie, che risultano spesso in lungaggini e piccoli inconvenienti per i clienti. A livello globale invece, e in riferimento specifico a molte aziende italiane, la difficoltà a interpretare i segnali dei mercati e attivarsi in tempi brevi per dei necessari cambiamenti.

Bozzetti: Le maggiori compli-

CASE STUDY / KELMER

Kelmer ha assistito la Diplomatic Motion Solutions, azienda di ingegneria di Parabiago (Milano) nella costituzione della Diplomatic Middle East LLC, che ha vinto il contratto chiavi in mano per la realizzazione, installazione, messa in servizio e successivamente manutenzione dell'impianto oleodinamico per l'apertura del tetto del padiglione degli Emirati Arabi Uniti, progettato dall'architetto Santiago Calatrava. Diplomatic Middle East LLC rappresenta la base logistica per tutte le attività di cantiere, che includono l'installazione e la messa in servizio dell'impianto costituita da una centrale oleodinamica con potenza installata di circa 1 MW, 2 chilometri di tubi in alta pressione per la distribuzione della potenza a 46 attuatori idraulici posizionati sul tetto, ciascuno di massa compresa tra 1.5 e 2.5 tonnellate e che hanno

BIO Dal 1997 risiede stabilmente a Dubai dove opera nella soluzione delle problematiche di carattere amministrativo, fiscale, paralegale. In oltre 20 anni il gruppo ha assicurato la sua presenza nei mercati più strategici del mondo, tra cui Regno Unito, Irlanda, Svizzera, Cina e EAU.

INFO Kelmer Middle East LLC - Arenc Tower - Office 807, Sheikh Zayed Road, Dubai Media City, Po Box 214525 - Dubai - U.A.E. Tel +971 (0)4 432 7598 | Fax +971 (0)4 432 7597 - dubai@kelmer.com

il compito di muovere in modo sincronizzato 28 vele in materiale composito realizzate da una società di Dubai. Il progetto ha una complessità rilevante, sia dal punto di vista tecnico a causa dell'elevato numero di sottosistemi distribuiti sul tetto, sia per il fatto che rappresenta il primo sistema di questa tipologia a livello mondiale.

Kelmer ha assistito il contractor di un noto brand italiano del settore fashion nella costituzione di una LLC in mainland Dubai per la realizzazione del fit-out di una boutique all'interno della nuova Fashion Avenue al Dubai Mall. In questo caso siamo riusciti a offrire una soluzione legalmente valida che attutisse la rigidità della normativa locale che imponeva di avere all'interno della società un architetto o ingegnere locale come partner, e un ingegnere per ogni attività specifica indicata e permettendo invece loro di avere dipendenti di alta qualità, da loro selezionati, dall'Italia e altri paesi europei.



cazioni sono in realtà correlate ad alcuni imprenditori italiani che approcciano il mercato senza le dovute attenzioni alle dinamiche locali, alimentando un clima di diffidenza negli operatori arabi. Un'altra difficoltà è rappresentata dagli intermediari presenti nell'area che millantano fantomatiche introduzioni e relazioni che poi si rivelano inesistenti, minando le motivazioni degli imprenditori italiani.

Cipri: Gli ostacoli dipendono dai meccanismi della burocrazia, in particolare per rilascio della Resident Identity ossia i permessi di residenza per poter lavorare nel paese e l'apertura di conti bancari corporate per società estere. Tra gli ostacoli esterni resiste la scarsa attitudine al rischio di investimento e di impresa di società italiane, anche grandi, dove il management si espone solo a fronte di un ritorno certo e spesso anticipato, chiedendo alcune volte all'advisor di fare il venditore a

percentuale. È una formula che ovviamente non porta a nulla.

Di Francia: L'accesso ai mercati del Golfo è molto impegnativo e richiede interventi e steps precisi con risultati a medio-lungo termine che si raggiungono peraltro solo a condizione di avere una volontà strenua, investire e conseguire una competenza vera del mercato locale. Costruire una rete di rapporti da zero in un paese straniero è molto difficile e costoso anche pensando alla distanza geografica e culturale. La sfida da vincere è quella di far capire alle imprese italiane che i mercati Gcc, e gli Eau in particolare, richiedono un coinvolgimento totale, un ripensamento del modello di business, investimenti a medio lungo termine e la messa in campo di mezzi finanziari.

Marzocchi: Gli ostacoli maggiori li incontriamo con le imprese italiane, specialmente ora che non è

più un mercato per tutti, ma per imprese tecnologiche, innovative e di design. Queste caratteristiche devono però coniugarsi con una capacità competitive sui prezzi, a parità di livello di qualità, e questo è un po' più difficile da far comprendere, perché Dubai non è un mercato dalla capacità di spesa illimitata, dove l'attenzione al prezzo è maniacale.

Rampino: I principali ostacoli sono legati a gap culturali, e mi riferisco alle pmi che non sempre sono disposte a riconoscere il giusto valore alla professionalità e alla conoscenza e si basano spesso sul minor costo quale parametro di riferimento nella scelta del consulente. Va anche detto che il settore della consulenza è sempre più spesso popolato da venditori che si propongono come consulenti senza avere le giuste competenze e la professionalità necessaria, creando non pochi danni sia alle aziende sia alla reputazione della consulenza. ■



Quando per voi è tassativa, per noi è una missione. Da compiere con ogni mezzo.

WWW.AIRENTERPRISE.IT

Belt & Road Initiative 2

L'ITALIA E LE NUOVE VIE DELLA SETA

Milano, 5 luglio 2019

BORSA ITALIANA, PIAZZA DEGLI AFFARI 6

8.30 - 13.30



Convegno e presentazione della piattaforma
www.classxhsilkroad.it

logistica cultura agrifood infrastrutture tecnologie
turismo digitale ospitalità trasporti e-commerce energia
porti investimenti consulenza banche
B2B aerospazio farmaceutica fiscalità ricerca



Con il patrocinio di



Location partner



Più rotte per il Golfo

Il gruppo Emirates con la low cost FlyDubai allarga la presa sul traffico da e per l'Italia, dove è leader, ma si affacciano nuovi vettori dal Kuwait e dal Bahrein, mentre Air Italy ed Ethiad incrementano i voli

di Francesco Bisozzi

La novità viene dalla low cost FlyDubai, emanazione della Emirates, che dopo aver inaugurato la rotta Catania-Dubai, ha annunciato per giugno il bis: diventerà il primo vettore emiratino a offrire voli diretti verso Napoli, cinque alla settimana, con Emirates in codeshare. La tariffa non dovrebbe essere troppo distante dai 450 euro che si pagano attualmente sulla Catania-Dubai (andata e ritorno), quindi poco più della metà che da Roma e Milano sul volo della casamadre, in economy. Il volo da Catania verso il Golfo operato da un Boeing 737, ha una durata di 5 ore e 50 minuti. Il blocco Emirates-Fly Dubai, che già collegava la capitale emiratina con il Nord Italia, Milano, Bologna, Venezia, ha quindi allargato la rete al centro-sud con Roma, Catania e Napoli (in arrivo). E si conquista un altro primato totalizzando sulla tratta Milano-Dubai 681.844 viaggiatori nel 2018, poco di più di quelli conteggiati sull'asse Roma Fiumicino-Dubai, a quota 607.198, stando agli

ultimi dati sul traffico aereo pubblicati dall'Enac. Grazie ai suoi tre voli giornalieri Emirates domina incontrastata sulla tratta che collega l'Italia a Dubai. Ma i concorrenti non stanno a guardare. Negli ultimi mesi, le rotte per il Golfo si sono arricchite anche dei collegamenti con il Bahrein, servito da un volo diretto su Milano, molto conveniente, della Gulf Air, e con il Kuwait, mentre Oman Air segnala un intensificazione del traffico passeggeri tra Malpensa e Muscat, rotta battuta da oltre 30 mila italiani al trimestre. Kuwait Airways, operativa da decenni su Roma con un volo quadrasettimanale, ha debuttato lo scorso ottobre a Malpensa con tre voli settimanali il lunedì, giovedì e sabato alle 14 con arrivo a Kuwait City alle 21,25. Chi ha bisogno di andare in Qatar, che per ragioni politiche non ha più collegamenti con Dubai, Riad e Abu Dhabi, si può imbarcare su Air Italy, partecipata al 49% da Qatar Airways, che vola in accordo con il vettore di Doha sui collegamenti con Roma, Milano, Pisa e Venezia. Per il viaggio di andata e ritorno Roma-Doha con Qatar Airways (l'offerta prevede tre voli giornalieri della durata di 6 ore circa) si spendono mediamente 800 euro in Economy e 3 mila euro in Business. Da Milano i voli giornalieri scendono a due, mentre le tariffe restano invariate. Anche Etihad, la compagnia di Abu Dhabi, ha incrementato il traffico con l'Italia e si appresta a servire con il Boeing 787-10 Dreamliner a due classi la tratta serale da Roma ad Abu Dhabi, che si aggiunge a quella mattutina. Il nuovo aeromobile decollerà da Roma Fiumicino alle 22 per atterrare nella capitale emiratina alle 6,05 del giorno seguente. ■



La soluzione offerta in business da FlyDubai, piuttosto inusuale per una compagnia low cost

Emirates e FlyDubai

FRECCE ROSSE AL SERVIZIO DELL'AEREO

La nuova rotta Napoli-Dubai, operativa da giugno, costituisce di fatto l'undicesimo volo sull'Italia di Emirates e della sua ancella low cost FlyDubai. «Una rotta con un grande potenziale», ha spiegato Flavio Ghiringhelli, il country manager per l'Italia, «i primi riscontri sulle vendite sono positivi». Nel 2019 non sono previste però new entry italiane nel network servito direttamente da Emirates. La compagnia, finita l'era in cui apriva rotte a pioggia sul Belpaese, in questa fase punta ad ampliare e migliorare la propria gamma di servizi. Tra le ultime novità, quella più rilevante è il biglietto unico, treno più aereo, grazie all'accordo di codeshare con Trenitalia sui viaggi integrati, che di fatto ha trasformato in aeroporti le stazioni italiane. Sono 27 i terminal ferroviari già inseriti, con un loro codice lata, nei sistemi di acquisto dei biglietti aerei della Emirates. In questo modo è possibile arrivare in numerosi capoluoghi, da Bolzano a Salerno, da Brindisi a Bolzano, volando con Emirates e completando il proprio itinerario con le Freccie. Nelle soluzioni di viaggio è incluso il Leonardo Express che collega Roma Termini con l'aeroporto di Fiumicino. FlyDubai collega 90 destinazioni, distribuite su 46 Paesi, in Africa, Asia Centrale, Caucaso, Europa Orientale, Golfo Persico, Medio Oriente e India, con una flotta di 62 aeromobili. Dall'inizio dell'attività, nel 2009, ha trasportato più di 50 milioni di passeggeri.

PREZZI E DURATA DEI VOLI

Volo	Durata	Compagnia	Costo
Milano Dubai	6H 10	Emirates	5.500/3.500/800
Roma Dubai	6H 00	Emirates	5.500 /3.500/800
Catania Dubai	5H 50	FlyDubai	2.000/450
Roma Doha	5H 30	Qatar Airways	3.000/800
Milano Doha	6H 00	Qatar Airways	3.000/800
Roma Abu Dhabi	5H 50	Ethiad	2.400/800
Milano Abu Dhabi	6H 15	Ethiad	2.400/800
Milano Muscat	7H 00	Oman Air	2.000/450
Milano Kuwait City	6H 05	Kuwait Airways	1.600/400
Roma Kuwait City	5H 10	Kuwait Airways	1.600/400

Fonte: compagnie - prezzi medi in euro per voli di andata e ritorno al 11/4/2019



Testimonial Ferrari - da pag. 22

include la costruzione di hotel, musei e strutture ricreative. Per lo sviluppo del settore intrattenimento, la General Entertainment Authority ha stanziato circa 64 miliardi di dollari da investire nei prossimi dieci anni.

D. L'export di Made in Italy langue, nonostante sia apprezzato. Come mai?

R. Con circa 8 miliardi di interscambio a fine 2018, il 10% in più del 2017, l'Arabia Saudita si posiziona al primo posto tra i partner commerciali dell'Italia nell'area Mena, al pari dell'Algeria. Tuttavia, da un lato il rincaro del petrolio ha determinato un disavanzo commerciale per l'Italia, dall'altro, le esportazioni italiane risentono ancora del negativo andamento macroeconomico del biennio precedente e registrano pertanto una contrazione. Però, secondo dati auditati, l'Italia ha migliorato il proprio posizionamento di mercato quale paese fornitore del Regno nell'ultimo triennio, con una quota in crescita dal 3,0% nel 2015 al 3,4% nel 2017.

Testimonial Stellino - da pag. 23

14%, la Germania del 25%, la Corea del Sud del 19%. La qualità italiana si coniuga inevitabilmente con margini di prezzo al momento meno competitivi rispetto a prodotti più mediocri provenienti da altri Paesi. Ma credo che ci troviamo però alla fine di questa congiuntura critica.

D. Come vede l'evolversi dello scenario mediorientale nei prossimi due-tre anni?

R. Scenari fragili, liquidi e conflittuali come quelli mediorientali, poco adatti a previsioni di medio periodo, consentono solo di ribadire l'impegno di Paesi come l'Italia che da anni rivendica l'urgenza di un'agenda positiva lungo l'arco di instabilità regionale nel cosiddetto Mediterraneo allargato. La partnership strategica fra Roma ed Abu Dhabi offre spunti concreti per affermare al contrario un arco di opportunità, a beneficio delle generazioni future di questa regione, ancora troppo martoriata.

Testimonial Salzano - da pag. 24

ingegneria, costruzione e installazione nel progetto Barzan, e Nuovo Pignone che effettuerà un fornitura di 12 nuovi turbo-gruppi per impianti di liquefazione di gas. La preparazione di Doha ai Mondiali di Calcio 2022 avanza anche con il contributo di Anas, Salini Impregilo, Rizzani de Eccher, Italferr impegnate nella realizzazione della rete stradale e autostradale, della metropolitana e degli stadi. Particolarmente rilevanti i progetti di collaborazione nel settore della difesa che

vedono coinvolti Fincantieri, Leonardo, MBDA, Beretta ed Elettronica.

D. Vede nuove opportunità per il Made in Italy?

R. Sì, in settori emergenti come quello della logistica, della filiera agro-alimentare, dell'edilizia e dei servizi turistici e nelle attività collegate alla cosiddetta economia del benessere. Nel turismo e hospitality, in particolare connesso al turismo crocieristico, dei servizi nel campo del benessere e dell'industria dello sport sono convinto che le piccole e medie imprese italiane possano offrire soluzioni innovative e personalizzate e le lavorazioni artigianali di eccellenza sicuramente apprezzate.

Testimonial Scognamiglio - da pag. 25

Eurofighters con logistica. Il vero punto forte del Made in Italy è rappresentato da macchinari, valvole e motori, ma anche prodotti del lusso, moda, cibo e mobili, sono molto apprezzati.

D. Quali nuove opportunità vede?

R. Ci sono buone prospettive per importanti progetti infrastrutturali del valore di 250 miliardi di dollari, nell'edilizia abitativa, porti, ferrovie e metropolitane. Poi il Paese sta cercando di sviluppare lo sfruttamento delle fonti energetiche rinnovabili, con particolare attenzione all'energia solare, ed è anche impegnato in un grosso programma di desalinizzazione dell'acqua marina.

Testimonial Bellato - da pag. 28

che islamico, che rappresentano insieme il 16,7% del pil e danno lavoro a 15 mila persone. La presenza su piazza può facilitare il reperimento di finanza per i grandi progetti che si basano su schemi di partenariato pubblico privato, come accade ormai in gran parte della regione, e richiedono quindi un solido pacchetto finanziario di accompagnamento.

D. I dati di interscambio segnalano una crescita significativa. Da che cosa dipende?

R. L'interscambio è cresciuto di circa il 50%, trainato soprattutto dalle importazioni (+166%), costituite essenzialmente da alluminio e prodotti petroliferi raffinati. Anche l'export è cresciuto (10% circa) e, per i prossimi anni, grazie anche all'attivismo di Sace, è verosimile attendersi un ulteriore sensibile incremento collegato al procurement di made in Italy legato ai grandi progetti. I prodotti italiani con maggiori potenzialità di crescita sono macchinari e attrezzature per l'industria,

materiali per le costruzioni, agroalimentare, prodotti del lusso e del design, moda, arredamento, automobili.

Descalzi - da pag. 49

di raffinazione efficiente, di grandi dimensioni e con ulteriore potenziale di crescita, diversificando il nostro portafoglio.

D. Quanto produce?

R. Ad Abu Dhabi Umm, Shaif e Nasr, dove abbiamo una partecipazione del 10%, e Lower Zakum, dove abbiamo un 5%, sono già in produzione e contribuiscono per circa 60 mila barili di olio equivalente al giorno al portafoglio di Eni. Già quest'anno partiranno invece le attività di esplorazione in Oman, dove molte delle risorse di idrocarburi ancora intatte del Paese sono alternative e richiedono tecnologie e competenze all'avanguardia e dove l'alto tasso di innovazione e know-how di Eni può fare la differenza.

D. Quale sarà l'impatto di questi accordi sulla filiera italiana dell'industria oil&gas?

R. Saranno numerose le imprese che verranno coinvolte in vario modo, a seconda delle competenze e delle proprie aree di eccellenza. Ovviamente, il local content assume sempre un ruolo fondamentale in questo tipo di valutazioni, ma la sinergia tra imprese estere e imprese locali sarà assolutamente virtuosa, in grado di portare benefici a tutti gli operatori.

D. Come entrano questi accordi nella vostra nuova strategia sull'economia circolare e quindi sulla capacità di riutilizzo di oli, rifiuti organici e plastiche come materie prime per le raffinerie?

R. Siamo diventati soci al 20% di Adnoc Refining, che opera nel business tradizionale della raffinazione e commercializzazione di prodotti petroliferi, per riposizionare il nostro portafoglio downstream in un nuovo mercato e su un asset con indubbi vantaggi competitivi in termini di dimensioni e potenzialità di sviluppo.

D. E la sostenibilità?

R. Gli Emirati stanno sviluppando strategie energetiche collegate all'economia circolare e a fonti rinnovabili. La nostra presenza nel downstream petrolifero potrà senz'altro aiutare nel promuovere progetti di economia circolare, anche attraverso l'utilizzo delle tecnologie proprietarie distinte di Eni.

D. Qualche esempio?

R. Le nostre punte di eccellenza in processi innovativi sono E.S.T., per la conversione del fondo del barile, ed Ecofining, per la conversione di raffinerie tradizionali in bio-raffinerie dei cui brevetti Eni è proprietaria. Queste tecnologie, insieme ai progetti di R&D in corso sul trattamento del Forsu, gli scarti urbani, e sulle energie rinnovabili, potranno essere oggetto di studio congiunto con partner locali per la loro potenziale applicazione in un mercato in espansione, come quello degli Eau, dove la sensibilità ambientale sta crescendo sempre di più. Un ulteriore fattore distintivo per Eni è stata l'integrazione del reparto raffinazione con le attività di trading di Ets, che costituiranno un elemento integrante della joint venture con Adnoc per catturare l'intera catena del valore offerta dal mercato dei crudi e dei prodotti raffinati.

La Noce - da pag. 52

d'affari di parecchi miliardi di dollari.

D. Più in dettaglio?

R. Crescerà almeno al 3%, grazie al budget di spesa più elevato nel 2019, alle riforme in atto e allo sviluppo del settore tecnologico. E non dimentichiamo Expo 2020, che muoverà un giro d'affari di 8 miliardi di dollari.

D. Più in dettaglio?

R. L'amministrazione ha messo sul piatto 13 miliardi di dollari di investimenti nei prossimi cinque anni, per aiutare l'industria e in particolare le pmi, per sviluppare energia da fonti rinnovabili e migliorare ancora la qualità della vita dei cittadini con più servizi nella sanità, nell'housing, nell'education. Ci aspettiamo una crescita significativa dei posti di lavoro nei prossimi 24 mesi.

D. Quali opportunità per le imprese italiane?

R. I settori che tireranno di più saranno l'oil&gas, grazie ai programmi di investimento di Adnoc, innovazione & tecnologia, l'oreficeria, la metallurgia con l'alluminio in testa, le costruzioni e il turismo.

Falcioni - da pag. 52

è rappresentato da trade, finanza e manifattura. Quindi attirare investimenti nel Paese è fondamentale.

D. Su che cosa fate leva?

R. L'efficienza dell'infrastruttura logistica, supportata da sette aeroporti e da 15 porti, il basso

costo dell'energia, la stabilità politica che garantisce gli investimenti, un ecosistema commerciale e finanziario ben capitalizzato composto da 52 banche internazionale e da due centri, il Dfco a Dubai e il Global market ad Abu Dhabi, che danno liquidità al mercato.

D. E sul trade in particolare?

R. Abbiamo partenariati strategici con grandi mercati: India, Cina, Russia, Malesia, Arabia Saudita, Egitto e con molti altri Paesi africani. Dubai è ormai un grande hub verso quel continente.

Scialpi - da pag. 53

D. Ma la vera sorpresa da questo punto di vista sembra essere il Qatar?

R. L'aumento delle esportazioni ha spinto il surplus della bilancia dei pagamenti al 3,8% del pil e l'anno scorso l'industria delle costruzioni è cresciuta di oltre il 15%. Stanno investendo una cinquantina di miliardi, anche in vista della World Cup di calcio che ospiteranno nel 2022.

Dossier/Rinnovabili - da pag. 59

mezzo a Riad, 4 volte le dimensioni di Central Park, con un investimento di 23 miliardi di dollari e una prima tranche già in opera entro l'anno prossimo. «Peccato che gli italiani campioni nelle rinnovabili abbiano lasciato spazio ad altri sui grandi progetti», si è rammaricato Manduzio. Nel complesso i piani sull'energia rinnovabile hanno l'obiettivo di raggiungere 9,5 GW di potenza solare ed eolica entro il 2023. Attualmente, però, si è svolta solo una gara solare per 300 MW con consegna entro il prossimo agosto e una eolica per 400 MW con consegna entro il 2021. Ma i piani sono ambiziosi, con almeno 12 progetti in ballo nell'ambito della catena del valore delle rinnovabili e investimenti tra 30 e 50 miliardi di dollari entro il 2030. Una piccola fetta di questa enorme torta toccherà con tutta probabilità anche a Enel che si è qualificata per la fornitura di contatori intelligenti a 9,5 milioni di utenti sauditi, una gara da 1,2 miliardi di euro di valore che dovesse essere assegnata entro l'estate. «I tender per la costruzione di parchi fotovoltaici ed eolici principalmente studiati per i grandi player del settore, in grado di realizzare impianti da centinaia di MW, sono stati rimodulati per coinvolgere pmi anche locali», ha raccontato a MFI Fabio Cipri, un advisor indipendente da anni attivo in Arabia Saudita, «e per le pmi ci sono enormi possibilità soprattutto nel settore del condizionamento, solar cooling, district cooling,

e del risparmio energetico».

Non in prima linea, ma anche altri Paesi del Gcc stanno sviluppando strategie analoghe ai due big. Il Kuwait ha annunciato la Fase 1 del progetto Shagaya Renewable Energy Park, che è stato sviluppato congiuntamente dall'Istituto Kuwait per la ricerca scientifica (Kisr) e dal ministero dell'Elettricità e dell'Acqua e dovrebbe generare 70 MW di energia pulita. E lo scorso febbraio, un consorzio guidato dallo sviluppatore di energia saudita Acwa, che comprendeva anche l'appaltatore giapponese Mitsui & Company e il conglomerato industriale del Bahrain Almoayyed, ha vinto il contratto per la costruzione e la gestione di una centrale elettrica solare indipendente, da 100 MW, in Bahrain. L'impianto solare mira a sviluppare energie rinnovabili per aumentare la capacità di produzione di energia elettrica e a soddisfare la crescente domanda di sviluppo e di espansione urbana, industriale e commerciale.

Business/New Tech - da pag. 62

mercato, di qualsiasi dimensione purché offrano un prodotto o un servizio unico». Tutti fanno leva sul fatto che diverse startup di successo, e alcuni unicorni, sono partite da Dubai negli ultimi anni e che, nel complesso, le startup presenti in quest'area hanno raccolto nel 2018 fondi per 893 milioni di dollari, il 31% in più rispetto all'anno precedente, che si confrontano con i 210 milioni raccolti nel 2015. Dubai inoltre è, secondo l'indice della Banca Mondiale, all'undicesimo posto nel mondo per facilità di aprire e condurre un'impresa grazie alla semplificazione delle procedure e agli interventi tesi a ridurre i costi per le imprese, come l'ultimo pacchetto lanciato quest'anno dall'Amministrazione dell'Emirato. Situazione contestata da Google, che ha commissionato uno studio sull'imprenditoria hi-tech nell'ecosistema degli Emirati Arabi Uniti, da cui emerge che gli incentivi statali non sono comunque sufficienti a ridurre i costi proibitivi che è necessario sostenere per avviare una startup negli Uae.

Business/Fashion - da pag. 68

Saranno i 25 milioni di visitatori attesi tra ottobre 2020 e maggio 2021 a dare una spinta al mercato o piuttosto le centinaia di nuovi negozi e punti di vendita che apriranno nei prossimi 24 mesi? Probabilmente il combinato disposto delle due spinte, e quella immobiliare, tra le due, sembra la più incalzante. Il botto grosso lo dovrebbe fare entro l'anno prossimo Meydan One, dove fervono i lavori per realizzare il più grande shopping mall al mondo con tanto di tetto

scorrevole e di pista da sci (1 chilometro), ma soprattutto un milione di metri quadri di negozi e attrazioni, sfida diretta alla supremazia del Dubai Mall che da dieci anni regna incontrastato (finora) con i suoi 800 mila metri quadrati. Sfida raccolta con l'apertura, appunto, della Fashion Avenue, che aumenta il numero di negozi a 1.200. Dovrebbero essere consegnati in questo periodo anche il Nakheel Mall su The Palm, Dubai Hills Mall e il centro commerciale a Deira Islands. Ad Abu Dhabi è in cantiere il Reem Mall, un centro commerciale da 600 mila metri quadrati di superfici e 450 negozi, più un parco giochi di neve, artificiale, ovviamente, di 8 mila metri quadri. Entro il 2020 dovrebbero essere consegnati circa 1,3 milioni di metri quadrati di superfici commerciali al dettaglio, portando lo stock totale della città a 5,1 milioni di metri quadrati. Accanto ai big del lusso, forti soprattutto per la loro proposta di accessori, si stanno però ritagliando uno spazio interessante anche la new wave dello streetwear, altrove già imperante e in quest'area, fino a poco tempo fa considerato di livello troppo basso. Nel 2017 a Dubai sono stati aperti cinque nuovi concept store dove sono presenti i modelli più cool al centro delle collaborazioni speciali tra i colossi Nike e Adidas e marchi di nicchia ma apprezzati dai millennials come Undercover. Un trend che fa gola anche ai pochi ma importanti marchi italiani di sneaker di lusso che vantano un seguito internazionale. Uno dei prossimi ad aprire sarà Golden Goose. «Entro l'estate», assicurano dall'azienda controllata dal fondo di private equity Carlyle che nel 2018 ha chiuso con una crescita del 30% a 186 milioni di euro di ricavi e un ebitda margin al 30%, «abbiamo infatti un piano di espansione sulla regione che comprende più aperture». Anche Automobili Lamborghini punta su quest'area facendo leva sulle sue super car, ben vendute in questi paesi, per spingere una nuova linea di total look, con alcuni pezzi in fibra di carbonio, per creare un assist al mondo dell'automobiler. In occasione del lancio in Bahrain a gennaio della nuova Lamborghini Huracán EVO, il brand ha creato una lounge dedicata al mondo Lamborghini, dalla collezione d'abbigliamento ai co-branding eccellenti. Per il ready to wear il Medio Oriente ha già un peso sostanziale: vale circa il 20% delle vendite complessive, «con una ottima risposta sugli accessori», precisano dall'azienda. Così, oltre ai negozi nel Dubai Mall e ai multimarca di lusso della città (tra i quali iZone e Blue Saloon) per la linea ready to wear Collezione Automobili Lamborghini, prodotta e distribuita da Swinger International, è prevista una nuova strategica apertura. Nel 2020 taglierà il nastro del punto vendita all'interno del mall The Palm a Dubai.

Business/Healthcare - da pag. 74

Al Kuwait City Matherernity hospital, Oppent fornisce l'impianto di raccolta rifiuti da 3 milioni di euro, e in Arabia Saudita è riuscita a guadagnarsi il contratto per due dei più grandi ospedali in costruzione, Security forces medical center di Riad e Jeddah, gestiti dal ministero dell'Interno. Si tratta di due dei più grandi cantieri health al mondo, con investimenti da oltre 7 miliardi di dollari. «È la fornitura più importante al mondo che si sia mai fatta per questo tipo di impianti, vale 25 milioni di euro», dice Beretta. Si tratta di un impianto di posta pneumatica per l'automazione e la movimentazione delle provette, dal reparto ai vari laboratori; un secondo impianto, sempre pneumatico, serve alla raccolta di biancheria e rifiuti e il terzo è il robot per la movimentazione dei pasti.

Nei medical device, la concorrenza del made in Italy fa leva soprattutto sull'azienda di Gianluigi Angelantoni, terzo dei cinque figli del fondatore, oggi ceo del gruppo di Massa Martana, 75 milioni di euro di fatturato di cui 13 nella divisione Life Sciences che progetta e produce frigoriferi a bassa e bassissime temperature per ospedali e per il settore farmaceutico, oggetti per ambienti non contaminati e per sterilizzazioni ospedaliere, autoclavi e sistemi di sterilizzazione a vapore. Angelantoni ha una partnership con il gruppo saudita Fal holdings, che attraverso la controllata Amsco, sta facilitando la certificazione, molto stringente, dei prodotti italiani per il mercato saudita. «Le prossime che chiederemo saranno quelle per gli Eau, Kuwait e Qatar, dove abbiamo in essere da due anni un progetto per una biobanca», ha spiegato l'imprenditore. Nei Paesi del Golfo esporterà quest'anno circa 5 milioni di prodotti, quasi il triplo del 2018, in Arabia Saudita, Kuwait ed Eau. «In Kuwait abbiamo spedito due Hemosafe ad altrettanti centri trasfusionali in strutture ospedaliere», spiega Angelantoni. Una commessa da 500 mila euro circa per questa macchina robot per la gestione delle sacche di sangue da trasfusione e per l'ottimizzazione nel loro uso, basata su un robot che le smista agli operatori in ordine di data, dalla più vecchia all'ultima arrivata, evitando che scadano inutilizzate. «In Kuwait contiamo di chiudere un grosso ordine per una biobanca, la Kuwait Central Blood bank. Li riformiremo del nostro Smart Freezer, un'unità dove vengono conservati a -180° materiali biologici come cellule staminali. Non è solo un frigo, è anche un robot dotato di un braccio sensibile usato per prendere le provette quando servono senza pericolo di danneggiarle», ha concluso Angelantoni.

Il who's who delle istituzioni che promuovono il business

Luca Ferrari

Ambasciatore in Arabia Saudita
Tel. +966 11 4881212
luca.ferrari@esteri.it



■ Con oltre 30 anni di carriera diplomatica alle spalle, Ferrari, romano, 57 anni, è sbarcato a Riad nel marzo del 2016 e ha dato una svolta nella missione diplomatica nella capitale araba. Nel 1992 è stato primo segretario all'ambasciata di Mosca, che ha lasciato nel 1995 per trasferirsi a Washington, come capo della segreteria dell'ambasciatore Salleo. Prima di Riad è stato ambasciatore a Madrid.

Liborio Stellino

Ambasciatore negli Eau
Tel. +971 2 4435622
liborio.stellino@esteri.it



■ Nato il 5 ottobre 1965 ad Alcamo (Tp), dopo la Laurea in Scienze Politiche alla Luiss di Roma, è entrato in carriera diplomatica nel febbraio 1990 all'Ufficio Africa Sub-Sahariana della Farnesina. Nel gennaio 1997 è a Rabat, in qualità di Capo dell'Ufficio Economico, poi dal 2002 al 2006 è a Mosca, come Capo dell'Ufficio Stampa dell'Ambasciata, e successivamente Console generale a Boston. Dal gennaio 2011 è anche Consigliere diplomatico del Commissario generale per Expo Milano 2015. Il 29 giugno 2015 ha assunto l'incarico di Ambasciatore negli Eau che con tutta probabilità lascerà quest'anno.

Pasquale Salzano

Ambasciatore in Qatar
Tel. +974 44831828
pasquale.salzano@esteri.it



■ Napoletano, 44 anni, laurea e dottorato in diritto internazionale è in carriera diplomatica nel 1999. Dal 2005 ha rappresentato a New York l'Italia alle Nazioni Unite sul dossier Balcani. Nel 2011 è stato distaccato dal ministero degli



Esteri presso Eni come responsabile dei Rapporti Istituzionali Internazionali e capo dell'ufficio Eni negli Stati Uniti. Nel 2014 è diventato Senior vice president ed è entrato nel Comitato di Direzione Eni alla direzione degli Affari Istituzionali. Rappresenta l'Italia a Doha dall'aprile 2017.

Giuseppe Scognamiglio

Ambasciatore in Kuwait
Tel. + 965 25356010



■ Napoletano, 50 anni, laureato in economia alla Bocconi di Milano e diplomato al Cems, Community of European Business Schools, è in carriera diplomatica dal 1995. Dal 1998 al 2002 è stato responsabile delle sezioni consolare, commerciale, culturale e cooperazione dell'Ambasciata d'Italia all'Avana (Cuba) e dal 2002 coordinatore e analista all'ambasciata de Il Cairo, poi Console generale a Buenos Aires (Argentina). È ambasciatore in Kuwait da ottobre 2015.

Federica Favi

Ambasciatore in Oman
Tel. +968 24693727
federica.favi@esteri.it

■ Laureata in Scienze politiche all'Università di Roma è in carriera



diplomatica da 1995, quando ha incominciato il percorso professionale alla Direzione Generale del Personale della Farnesina. Nel 1999 al

Cairo prima Segretario commerciale, poi Console. Dal 2005 è Capo Segreteria della Direzione Generale Paesi Asia, Oceania, Pacifico e Antartide. Dal 2011 è a Tbilisi, Georgia, come Ambasciatore. Rientra a Roma nel 2015 alla Direzione Generale Affari Politici e di Sicurezza, occupandosi soprattutto di questioni strategiche e NATO, fino all'incarico a Mascate nel 2018.

Domenico Bellato

Ambasciatore in Bahrein
Tel. +973 17 252 424 int. 5
Domenico.Bellato@esteri.it



■ Nato a Torino, 47 anni, laurea con lode in Scienze Politiche all'Università di Torino, è entrato in carriera diplomatica nel 1998, presso la Direzione Generale per la Cooperazione allo Sviluppo della Farnesina. Nel 2010 ha prestato servizio all'Unità per l'Afghanistan della Direzione Generale del ministero. Dal 2012 al 2016 è primo consigliere alla Rappresentanza

italiana a Bruxelles, e da settembre 2016 è ambasciatore in Bahrein.

Valentina Setta

Console generale a Dubai
Tel. +971 43314167
valentina.setta@esteri.it



■ Nata a Pescara il 28 maggio 1972. Laureata in giurisprudenza con lode a Salerno, è in carriera diplomatica dal 2000. Console generale reggente in Montenegro poi, primo segretario presso l'Onu a New York, consigliere commerciale a Varsavia. Dal 12 settembre 2016 è Console generale a Dubai, dove si sfornano oltre 35 mila visto l'anno per i residenti, mentre ai connazionali il rilascio dei passaporto è garantito in giornata

Agenzie Ice



Riad
Acilio Rizzello, direttore con competenza anche per il Kuwait
Tel. + 966 11 4889762



Dubai
Gianpaolo Bruno, direttore
g.bruno@ice.it
Tel. + 971 4 4345280



Doha
Giosafat Riganò, direttore con competenza anche per il Bahrein
g.rigano@ice.it
Mob. +974 6607 8536



Exceptional city, as you are



Tonino Lamborghini

RESIDENCES DUBAI

La prima community residenziale di lusso del brand italiano fondato dalla famiglia Lamborghini sorgerà presso il Meydan district di Dubai, la città del futuro.

Nei suoi oltre 43 ettari di sviluppo, l'esclusivo progetto immobiliare include 10.000 appartamenti di alto livello con il concept design e gli arredi della linea Tonino Lamborghini Home. Il progetto vedrà inoltre la realizzazione di ristoranti, caffetterie, palestre e spa a marchio, scuole e shopping area.

Tonino Lamborghini Residences Dubai si ispira al design senza tempo del brand del Toro: una combinazione di linee pulite e decise orientate all'aerodinamicità più estrema, un mix di dinamismo, raffinatezza e stilemi influenzati dal DNA meccanico della famiglia Lamborghini. Le finiture di alta qualità degli arredi del brand bolognese e i servizi di domotica avanzata offrono un valore aggiunto all'esperienza dell'Italian living Tonino Lamborghini.

È un progetto rivolto ad acquirenti internazionali che desiderano spazi abitativi e commerciali di lusso e altamente tecnologici, professionisti che desiderano una seconda casa a Dubai o investitori privati.

Developer



Master Developer



HEAD OFFICE | 114th floor, Corporate Suites, Burj Khalifa, Downtown Dubai, UAE
CUSTOMER EXPERIENCE COMPLEX | Nad Al Sheba Road 1, Meydan Business Park, Dubai, UAE

lamborghini.it
lamborghiniresidencesdubai.com

Your trusted legal adviser in the Middle East

Our presence in the Middle East is the largest of any international law firm and spans 9 offices in 7 countries.

Our clients benefit from our knowledge of the local laws, language and business customs and can leverage our long-established and highly credible reputation with government officials, financial institutions and other intermediaries.

View our offices in the Middle East on
<https://www.dentons.com/en/global-presence/middle-east>



大成 **DENTONS**

Dentons. Now the world's
largest global elite law firm.*

**For information, please refer to our
offices in Italy**

Milan, Piazza degli Affari 1

T +39 02 726 268 00

Rome, Via XX Settembre 5

T +39 06 809 120 00

dentons.com

© 2019 Dentons. Dentons is a global legal practice providing client services worldwide through its member firms and affiliates. Please see [dentons.com](https://www.dentons.com) for Legal Notices.

*Acritas Global Elite Law Firm Brand Index 2013-2017.