

Gli Emirati Arabi Uniti

Informazioni Generali:

Gli Emirati Arabi Uniti sono uno Stato molto giovane, nato il 2 dicembre 1971, quando i 6 Emirati di Abu Dhabi, Dubai, Sharjah, Ajman, Fujairah, Umm Al Qaiwaini si unirono in uno Stato federale. Il 7° Emirato, Ras Al Kaimah, aderì alla Federazione il 10 febbraio 1972.

Nome dello Stato: Emirati Arabi Uniti (EAU) o *Dawlat al Imarat al Arabiyya al Muttahidah*

Capitale: Abu Dhabi

Fuso orario: UTC +4

Moneta: dinaro (dirham) degli Emirati Arabi Uniti (Dh o AED)

Cambio: Dh3,67 per US\$. Sin dal febbraio 2002, il dirham degli EAU è ufficialmente agganciato al dollaro statunitense.

Ubicazione: situati verso il sud est della Penisola Araba, gli EAU sono un territorio di forma pressoché triangolare i cui litorali formano le spiagge meridionali e sudorientali del Golfo Arabico-Persico e parte delle spiagge occidentali del golfo di Oman.

Latitudine/Longitudine: 24°N 54°E



Superficie: 82.880 kmq circa. Abu Dhabi occupa l'87% del territorio totale del Paese.

Popolazione: 4,1 milioni di abitanti (censimento 2005)

PIL pro-capite (stima 2006): 139.000 dirham

PIL (stima 2006, nominale): 599 miliardi di dirham

Crescita reale del PIL (stima 2006): 8,9%

Contributo del settore non petrolifero al PIL nominale (stima 2006): 63%

Risorse naturali: le più importanti sono petrolio e gas naturale, dei quali oltre il 90% è presente ad Abu Dhabi.

Sistema politico: una federazione con aree specifiche di autorità costituzionalmente assegnata al Governo Federale degli EAU. Altri poteri sono riservati agli emirati membri della federazione.

Costituzione: adottata in modo provvisorio il 2 dicembre 1971 e resa permanente nel 1996.

Presidente: Sua Altezza lo Sceicco Khalifa bin Zayed Al Nahyan, Sovrano di Abu Dhabi.

Gabinetto: Consiglio di Ministri nominati dal Primo Ministro, a sua volta nominato dal Presidente.

Sistema legale: oltre al sistema di tribunali federali, in tutti gli emirati sono presenti tribunali secolari con competenza di giudizio sulle cause criminali, civili e commerciali, e i tribunali islamici, preposti a giudicare controversie familiari e religiose.

Aiuti internazionali: dal 1971, l'Abu Dhabi Fund for Development (ADFD, Fondo Abu Dhabi per lo sviluppo) ha prestato aiuti per un valore di US\$5,4 miliardi a 55 Paesi stranieri (2005). Gli EAU si sono distinti anche per essere stati tra i principali donatori di aiuti alle regioni colpite dai conflitti e da calamità naturali, sia a livello governativo che tramite ONG come la Red Crescent Society (RCS).

Relazioni internazionali: ABEDA, AFESD, FMA, FAO, G-77, GCC, IAEA, IBRD, ICAO, ICC, ICCT (firmatario), ICRM, IDA, IDB, IFAD, SFI, FICR, IHO, ILO, FMI, IMO, Interpol, COI, ISO, ITU, LAS, MIGA, NAM, OAPEC, OIC, OPCW, OPEC, ONU, UNCTAD, UNESCO, UNIDO, UPU, OMD, OMS, OMPI, OMM, OMC.

Popolazione locale: 21,9% della popolazione totale censita (3,8 milioni)

Popolazione straniera: 78,1% della popolazione totale censita

Popolazione maschile locale: 50,7%

Popolazione femminile locale: 49,3%

Popolazione locale di età inferiore ai 20 anni: 51,1%

Lingua: Arabo, ma lingua ufficiale del commercio è l'inglese

Religione: Islam; è ammessa la pratica di ogni fede religiosa.

Tasso di nascite (stima 2005): 18,78 nascite/1000 abitanti

Tasso di decessi (stima 2005): 4,26 decessi/1000 abitanti

Aspettativa di vita alla nascita: 78,3 anni

Tassi di fertilità totale (2000–05): 2,5 (parti per donna)

Tasso di mortalità in età inferiore ai 5 anni (2004): 8/1000 nati vivi

Mortalità neonatale (2004): 5,54 per 1000

Tasso di mortalità infantile (2004): 7,7 per 1000

Tasso di mortalità materna (2004): 0,01 ogni 100.000 parti

Tasso di analfabetismo: 9%

Graduatoria nell'Indice dello Sviluppo umano delle Nazioni Unite (2006): 49

Popolazione civile occupata (2005): 2,59 milioni

Percentuale femminile della manodopera totale (2005): 22,4%

Anno fiscale: dal 1° gennaio al 31 dicembre

Industrie: petrolio e gas, alluminio, cemento, fertilizzanti, riparazione di navi commerciali, prodotti petrolchimici, materiali per l'edilizia, prodotti farmaceutici, trasformazione alimentare, turismo.

Capacità di produzione petrolifera: 2,7 milioni di barili al giorno

Riserve petrolifere accertate: 98,1 miliardi di barili

Produzione di gas naturale: 65 miliardi di metri cubi all'anno

Riserve di gas naturale accertate: 6 trilioni di metri cubi

Esportazioni di petrolio e gas (stima 2006): 200 miliardi di dirham

Esportazioni (stima 2006): 488 miliardi di dirham

Esportazioni dalle zone di libero scambio (stima 2006): 80 miliardi di dirham

Riesportazioni (stima 2006): 162 miliardi di dirham

Importazioni (stima 2006): 359 miliardi di dirham

Telecomunicazioni: prospero mercato deregolamentato, moderni servizi integrati a fibre ottiche; rete digitale con elevato uso di cellulari.

Porti: 15 in tutto, inclusi i seguenti porti principali: [Mina Zayed](#), [Jebel Ali](#), Mina Rashid, [Fujairah](#), [Khor Fakkan](#), Mina Saqr, Sharjah. Ad Abu Dhabi è in fase di costruzione una nuova ed importante struttura di zona industriale, Khalifa Port, a Taweelah.

Aeroporti internazionali: sei in tutto, con un settimo (Dubai World Central) in fase di costruzione.

SVILUPPO DELL'INFRASTRUTTURA

La florida economia degli EAU alimenta a sua volta, come mai sinora, lo sviluppo dell'infrastruttura. Strutture residenziali, turistiche, industriali e commerciali, scuole e istituti di istruzione, centri sanitari e per il tempo libero, fornitura di servizi idroelettrici, telecomunicazioni, porti e aeroporti sono tutti settori oggetto di opere di valorizzazione di enorme portata, che stanno modificando radicalmente l'ambiente urbano del Paese. Molti di questi nuovi progetti di creazione dell'infrastruttura si basano sul paradigma pubblico-privato, secondo il quale al settore privato vengono offerti i mezzi per proseguire nel processo di sviluppo avviato dallo Stato.

Anche la riforma della legislazione in materia di proprietà immobiliari ha aggiunto un nuovo slancio allo sviluppo urbano, e ciascuno degli Emirati sta attualmente considerando l'impatto dei nuovi sviluppi in programma sulla rete dei trasporti già eccessivamente usata e sta compiendo ingenti investimenti nel miglioramento di strade, ponti e trasporti pubblici, inclusa la costruzione di un sistema di trasporto leggero su rotaia a Dubai.

Aeroporti e porti

Un profondo sviluppo economico negli EAU ha portato ad una corrispondente espansione degli aeroporti e dell'infrastruttura correlata; gli investimenti totali destinati allo sviluppo aeroportuale nei prossimi 20 anni supereranno infatti Dh75 miliardi (US\$20,43 miliardi). Questa cifra include le opere di valorizzazione dell'Aeroporto Internazionale di Abu Dhabi, che ammonteranno a Dh30 miliardi (US\$8,17 miliardi); Dh15 miliardi (US\$4,08 miliardi) destinati alla perdurante espansione dell'Aeroporto Internazionale di Dubai e Dh30 miliardi (US\$8,17 miliardi) probabilmente spesi per il nuovo sviluppo Dubai World Central che ospiterà il settimo aeroporto internazionale degli EAU.

Inoltre, per la valorizzazione dell'Aeroporto Internazionale di Sharjah sono stati destinati Dh227 milioni (US\$61 milioni), ulteriori Dh2,9 miliardi (US\$800 milioni) andranno alla costruzione del nuovo aeroporto di Ajman mentre per l'ampliamento del proprio terminal e strutture associate, Fujairah ha assegnato Dh183 milioni (US\$49 milioni). L'Aeroporto Internazionale di Al Ain International è oggetto di opere di valorizzazione del valore di Dh75 milioni (US\$20,43 milioni) ed il Governo di Ràs al-Khaimah ha investito Dh1 miliardo (US\$272 milioni) nell'ampliamento del proprio aeroporto. Il totale di questi progetti

garantisce agli EAU la posizione di principale investitore nello sviluppo aeroportuale nel Medio Oriente.

Il ritmo dell'espansione aeroportuale è dipeso dal grande successo riscosso dalle compagnie aeree attualmente operative quali la Emirates, con sede a Dubai, e da quello delle nuove linee aeree, come la Etihad Airways, con sede ad Abu Dhabi, la Air Arabia, di Sharjah, la prima compagnia low cost della regione. Etihad è invece una delle linee aeree in più rapida crescita al mondo e persegue un'ambiziosa strategia mirante ad aumentare la propria flotta e ad ampliare la propria rete di tratte internazionali.

Considerando la loro posizione strategica tra Oriente e Occidente, i porti degli EAU, come gli aeroporti, rappresentano uno strumento essenziale di crescita economica, in particolar modo per quanto riguarda la diversificazione economica, e sono anch'essi oggetto di un importante piano di ampliamento.

Mina (Port) Zayed ad Abu Dhabi City, è il principale porto cargo generale dell'Emirato. La Società Portuale di Abu Dhabi (ADPC) ha iniziato i lavori di costruzione di una nuova e importante struttura, il Porto di Khalifa, corredato da zona industriale adiacente, a Al Taweelah, la cui prima fase costerà approssimativamente Dh8 miliardi (US\$2,18 miliardi). Si prevede inoltre che nel 2009 entrerà in funzione un nuovo e grande porto a Mussafah.

I porti di Dubai, Port Rashid a Dubai City **e Jebel Ali**, a sud-ovest della città, giocano un ruolo centrale nei commerci all'interno degli EAU. In particolare, Jebel Ali, che gestisce principalmente cargo di grandi dimensioni e materiale industriale destinato alla Zona Franca di Jebel Ali, è il principale porto del paese ed il porto artificiale più grande al mondo.

Negli ultimi anni, tutti i porti di Dubai hanno riscontrato un notevole incremento dell'attività, destinata ad aumentare ulteriormente quando verrà ultimata la prima delle quattro fasi del progetto di ampliamento di Jebel Ali, del valore di Dh4,6 miliardi (US\$1,25 miliardi).

Sharjah è l'unico Emirato a possedere un porto su entrambe le coste degli EAU. Il suo porto sulla costa orientale, **Khor Fakkan Container Terminal (KCT)**, è l'unico porto naturale in acque profonde della regione; sorge in una posizione geografica strategica nell'ambito dei floridi trasporti marittimi in container, essendo vicino ai principali corridoi di navigazione est-ovest e fuori dal delicato Stretto di Hormuz. Attualmente già tra i principali

hub portuali per le attività di trans-shipment di container del Paese, KCT è oggetto di un progetto di ampliamento di ampio respiro, del costo totale di Dh300 milioni (US\$81,75 milioni).

Agli inizi del 2005, il Porto di Fujairah aveva commissionato altri 150.000 metri cubi di strutture per l'immagazzinaggio in bunker onshore ed ora si è affermato come il secondo maggiore centro di bunkering del mondo, in grado di fornire 12 milioni di tonnellate di olio combustibile all'anno, per un valore di US\$2,5 miliardi (Dh9,17 miliardi).

L'economia nel 2006:

Nel 2006, l'economia degli EAU ha registrato un periodo di grande espansione grazie alle politiche economiche che continuano a costituire solide fondamenta per una forte crescita in tutti i settori. Non vi sono dubbi, comunque, che l'aumento del 21,5 per cento del prezzo del petrolio, con prezzi medi di US\$53,5 al barile, verificatosi nel 2005, ha rappresentato un importante fattore ai fini della crescita economica: il consolidamento delle entrate provenienti dal petrolio ha portato all'aumento della spesa, che a sua volta ha favorito il lancio di molti nuovi progetti in settori non petroliferi, particolarmente a livello di governo locale.

Le cifre fornite dal Ministero dell'Economia per il 2006 indicano una crescita nominale del PIL degli EAU pari al 23,5 per cento, a Dh599 miliardi, equivalente ad un tasso fisso di aumento dei prezzi (ovvero PIL reale) dell'8,9 per cento. A riflettere la politica di diversificazione economica attuata dal Paese, il contributo del settore non petrolifero al PIL nominale è stato di Dh376 miliardi, pari al 63 per cento. La quota di mercato del settore manifatturiero è stata del 19,5 per cento, pari a Dh73,4 milioni, a indicare l'importanza attribuita allo sviluppo industriale. I settori di commercio all'ingrosso e al dettaglio, inclusa una ampia gamma di prodotti tra cui beni di consumo, prodotti intermedi e beni capitali, rappresentano una pietra angolare del processo di sviluppo nonché un importante fattore di contributo al PIL, rappresentando Dh62,5 miliardi, ovvero il 16,1 per cento del totale. Il settore dei trasporti, dell'immagazzinamento e delle comunicazioni, uno dei principali nel processo di sviluppo sostenibile per l'immenso volume di investimenti accumulati, diretti alle sue attività multi-mix, è stato valutato Dh38,5 miliardi o il 10,2 per cento del PIL.

Il Paese ha attribuito una grande importanza al ruolo degli investimenti nello sviluppo economico di tutti gli Emirati, nell'ambito del quale il settore privato (sia nazionale che estero) viene promosso quale vero e proprio motore di crescita sostenuta. A tal fine, il Governo sta offrendo al settore privato una vasta gamma di incentivi per investire nei progetti più diversi. L'investimento diretto estero (IDE), in particolare, viene considerato cruciale ai fini del trasferimento di conoscenza e know-how in aree che non rappresentano ancora competenze chiave per il Paese, aprire nuove opportunità di mercato e creare occupazione nei settori ad elevata concentrazione di conoscenza e ad alto valore aggiunto.

Notevoli sono, quindi, gli sforzi compiuti dalle istituzioni per emendare leggi e promuovere un ambiente favorevole, in grado di attrarre capitale straniero e incoraggiare le aziende internazionali ad entrare nei mercati degli EAU. In quest'area si sono già compiuti notevoli

progressi, in quanto il Paese occupa attualmente il secondo posto, tra le Nazioni arabe, in due indici internazionali di libertà e trasparenza economica. Gli EAU sono inoltre al primo posto, nel Mondo Arabo, per quanto riguarda il volume di investimenti esteri.

In termini di bilancia commerciale, le esportazioni EAU sono aumentate a Dh488 miliardi e le importazioni a Dh359 miliardi. I prodotti relativi all'olio e al petrolio hanno rappresentato il 40 per cento delle esportazioni e si prevede che questa percentuale diminuirà ogni anno, mentre gli investimenti nell'industria e nei settori alternativi a quello petrolifero e del gas continueranno a sostenere il PIL e i manufatti penetreranno i mercati esteri.

Gli EAU sono inoltre un importante attore nei mercati globali dei capitali, mediante diversi istituti di investimento tra i quali il Consiglio per gli Investimenti di Abu Dhabi, Dubai Ports World, Dubai Holding e l'International Petroleum Investment Co. (IPIC) di Abu Dhabi. Il conto corrente degli EAU ha registrato una perdurante plusvalenza sin dalla costituzione dello Stato.

Settore creditizio e finanziario:

Sebbene molti istituti finanziari nel 2005 abbiano visto più che raddoppiare i loro utili, gli incredibili guadagni realizzati dalle banche e degli EAU sono stati spinti, almeno in parte, dagli utili derivanti dalle fiorenti borse valori locali: l'indice Dubai Financial Market (DFM) nel 2005 è più che raddoppiato, mentre la borsa di Abu Dhabi (ADSM) ha riscontrato un aumento superiore all'80% durante l'anno, con una partecipazione senza precedenti degli investitori alle offerte pubbliche iniziali (IPO).

Per contro, le borse valori degli EAU, come la maggior parte dei mercati di questa regione, nel 2006, hanno registrato un periodo di grande volatilità, con una flessione del benchmark di mercato, l'Indice Generale NBAD, del 41,2 per cento e una media per gli indici degli EAU del 40,3 per cento. In termini di capitalizzazione, il mercato degli EAU ha subito una riduzione di US\$63 miliardi.

Al contempo, le attività bancarie islamiche negli EAU sono fiorite, e la crescita più solida è stata registrata dal settore assicurativo.

BORSE VALORI DEGLI EAU:

Anno	Transazioni (in migliaia)	Volume (milioni di azioni)	Valore (\$miliardi)	Capitalizzazione di mercato (US\$miliardi)	di aziende	Guadagni Indice
2000	6,6	24,0	0,1	11,0	27	N/P
2001	19,3	77,3	0,4	13,7	27	23,6
2002	36,3	209,2	1,1	29,9	37	14,5
2003	50,7	561,4	2,0	39,6	44	32,1
2004	299,3	6 069,3	18,2	82,3	53	88,4
2005	2301,2	34.145,6	140,6	231,4	89	102,9
2006	3412,6	51,355	120,4	168,7	102	39,9

Fonte: Le relative Borse valori e Ricerca globale, *Gulf Business* Feb 2007

Le tre borse valori degli EAU, ADSM, DFM e la Dubai Gold and Commodities Exchange (DGCX) sono regolamentate dall'Autorità di Vigilanza sui Titoli e le Commodities degli Emirati (ECSA), che segue da vicino i principi degli enti facenti parte dell'Organizzazione Mondiale delle Autorità di Vigilanza sui Mercati Finanziari (IOSCO).

Clima commerciale

L'economia degli EAU è in fase di espansione. La valuta degli EAU, il dirham, è sicura e può essere liberamente convertita; non vi sono vincoli sul trasferimento degli utili o sul rimpatrio dei capitali; bassa è l'aliquota applicata alle importazioni (circa il 5% per quasi tutte le merci) e, nel caso di articoli importati per essere usati nelle zone franche, l'imposta è inesistente; i costi della manodopera sono competitivi; non viene applicata alcuna imposizione fiscale né alle persone giuridiche né alle persone fisiche e sono stati stipulati 44 accordi di doppia tassazione e 32 trattati bilaterali di investimento. Questi fattori, combinati con una posizione strategica e accessibile ai principali mercati regionali e un'infrastruttura eccellente, contribuiscono a favorire gli investimenti. Il Paese sta compiendo ingenti sforzi per promuovere un ambiente normativo favorevole e stimolante per le aziende: sono attualmente in fase di approvazione emendamenti alla legge sulle società per razionalizzarne le procedure; la Legge Commerciale Federale, che richiede la presenza di un partner locale con partecipazione del 51% per le aziende ubicate al di fuori delle zone franche, è oggetto di revisione; il Ministero dell'Economia sta per completare la bozza della legge sulla concorrenza, che dovrebbe aiutare ulteriormente nella lotta contro la costituzione di cartelli; infine, il Governo sta lavorando all'introduzione di una legge sugli investimenti esteri che

aumenterà ulteriormente la concorrenza del settore privato e, quindi, ridurrà l'inflazione. Sono già state adottate diverse misure per contenere l'inflazione: è stata recentemente approvata una legge a tutela dei consumatori e, a livello dei singoli emirati, sono state intraprese diverse iniziative per fissare i massimali dei canoni di locazione, onde far fronte all'aumento degli affitti.

Infine, dal 1994, gli EAU sono parte contraente dell'Accordo Generale sulle Tariffe e sul Commercio (GATT) e dal 1996 sono uno dei membri dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC). Gli EAU sono anche membro della Grande Zona Araba di Libero Scambio (GAFTA) alla quale partecipano tutti gli Stati del Consiglio di Cooperazione del Golfo (CCG), e stanno attualmente negoziando accordi di libero scambio con la UE, gli USA e l'Australia, oltre ad aver intrapreso trattative, a livello individuale o in seno al CCG, relativamente a diversi accordi commerciali regionali.

Suggerimenti per l'attivazione degli strumenti di sostegno finanziario e assicurativo pubblico per SACE e SIMEST

La SACE classifica nella 2° categoria di rischio gli Emirati di Abu Dhabi e Dubai, adottando nei loro confronti un atteggiamento di apertura senza restrizioni. Pone, invece, nella 4° categoria di rischio l'Emirato di Sharjah, di Ras Al Khaimah, Umm Al Qwain e Fuhairah (nessuna restrizione). L'Emirato di Ajman è posto in 4 categoria di rischio ma con chiusura. L'Agenzia Internazionale Standard & Poor's valuta il rischio sovrano con classifica A1. Moody's Investors Service, sulla base del rafforzamento delle finanze emiratine, ha elevato, a ottobre 2006, l'indice delle obbligazioni governative a lungo termine in valuta e in moneta locale portando gli EAU al grado A3 da A1.

La SIMEST segue il mercato emiratino attraverso l'Ufficio permanente in Arabia Saudita (Riad), e non ancora negli EAU, a fronte peraltro di consistenti potenzialità del mercato emiratino per una maggiore penetrazione di nostre imprese ad elevato know how, con possibile costituzione di joint ventures e di trasferimento di tecnologie.

INVESTIRE NEGLI EMIRATI

Costituzione di aziende

Tutte le aziende, siano esse industriali, professionali, commerciali o di servizi, devono essere munite di licenza per operare negli EAU. Le procedure di rilascio della licenza variano da un emirato all'altro ed i relativi dettagli sono disponibili presso le singole camere di commercio. La Legge sulle Società Commerciali e la Legge sulle Agenzie di Commercio costituiscono il primario contesto legislativo federale preposto al controllo delle attività commerciali negli EAU. Il testo di tale normativa può essere scaricato dal sito <http://www.economy.ae>

Zone di libero scambio

La costituzione di un organismo commerciale in una delle Zone di Libero Scambio (ZLS) degli EAU può rappresentare un'opzione estremamente interessante per gli investitori stranieri. I principali vantaggi che ne derivano sono i seguenti:

1. 100% di controllo straniero dell'azienda
2. 100% di esenzione fiscale per importazioni ed esportazioni
3. 100% di rimpatrio di capitali e utili
4. Nessuna tassazione per le persone giuridiche per 15 anni, condizione che può essere prorogata per altri 15 anni.
5. Nessuna imposta sui redditi delle persone fisiche.
6. Assistenza nel reclutamento di manodopera e ulteriori servizi di supporto, come sponsorizzazione e alloggio.
7. Un'Autorità per le Zone Franche (FZA), indipendente, governa ciascuna zona franca ed è anche l'agenzia preposta al rilascio delle licenze operative ed all'assistenza nella costituzione di aziende in tali zone.
8. Gli investitori possono registrare una nuova società sotto forma di Free Zone Establishment (FZE, ovvero Impresa di Zona Franca) o semplicemente costituire una filiale o un ufficio di rappresentanza della società attuale o della casa madre, con sede negli EAU o all'estero. Una FZE è una società a responsabilità limitata soggetta alle norme ed ai regolamenti della Zona Franca nella quale sorge. Ad eccezione dell'acquisizione

della nazionalità negli EAU, le disposizioni della Legge sulle Società Commerciali non si estendono alle FZE, a condizione che le zone franche adottino norme particolari di regolamentazione di tali aziende.

Politica commerciale di accesso al mercato

Barriere tariffarie: non esistono barriere tariffarie. L'unica tassa al confine è quella del 5% comune all'area del CCG.

Barriere non tariffarie: l'alto grado di liberalizzazione rende abbastanza aperto l'accesso al mercato. Negli EAU è possibile nominare singoli Agenti locali per ogni singolo Emirato. Pur non esistendo discriminazioni dipendenti dall'origine delle merci, si può comunque rilevare che la giurisprudenza emiratina tende ad agevolare le parti locali nei giudizi intentati da aziende straniere.

Violazioni delle norme sulla tutela dei diritti di proprietà intellettuale: si segnalano ancora difficoltà per la questione dei marchi, delle contraffazioni e per il settore finanziario. Nel 1993 è stata introdotta una normativa per la tutela dei brevetti, dei marchi e della proprietà intellettuale. Il problema delle imitazioni, in genere di provenienza asiatica, tanto di beni di consumo quanto strumentali è notevole e l'impatto delle attività di contrasto delle Autorità locali è ancora limitato.

Sono molti i motivi per i quali conviene investire negli UAE. In primo luogo gli Emirati sono strategicamente collocati tra l'Asia e l'Europa, in una delle regioni di più rapido sviluppo al mondo, con circa 2 miliardi di consumatori.

La politica d'ingresso degli investimenti esteri nel Paese continua ad essere aperta e liberale e la defiscalizzazione degli utili delle persone fisiche e delle società di diritto costituisce una delle maggiori attrattive di questo mercato. Fanno eccezione le attività bancarie e petrolifere.

Il Paese offre anche efficienti sistemi di comunicazione, acqua ed elettricità abbondanti e una rete stradale altamente sviluppata. Ultimo aspetto, certamente non secondario, la sicurezza e l'alta qualità della vita.

Al di fuori delle zone franche, in cui un'impresa straniera può detenere il 100% del capitale, la regola di associazione con un partner locale maggioritario (che deve detenere il 51%) continua ad essere valida. Allo stesso modo, la nomina di un "agente di impresa" o sponsor è obbligatoria per ogni costituzione in loco di un'impresa straniera. Il 90% della

manodopera impiegata negli UAE è costituita da immigrati con contratti di lavoro a termine e con basso costo del lavoro; a questi lavoratori comunque devono essere garantiti vitto e alloggio. Assenti i costi previdenziali e infortunistici, Il residente straniero è titolare di un visto di residenza rilasciato dal Dipartimento dell'immigrazione. Il datore di lavoro ha l'obbligo di assicurare la copertura sociale dei suoi salariati, con una tessera sanitaria annuale (circa 50 Euro) che consente l'accesso alle strutture ospedaliere ed alle cure mediche pubbliche locali. L'accesso ad un servizio sanitario di qualità superiore è subordinato al possesso di altre coperture assicurative private.

Il rimpatrio dei capitali e degli utili è interamente liberalizzato. Non esistono limiti alle divise estere.

Scambi con l'estero

Il commercio con l'estero è una componente fondamentale dell'economia di questo Paese sia per quanto concerne le esportazioni che le importazioni. Il settore produttivo interno non è in grado di fare fronte alla domanda interna; circa l'80% dei beni vengono acquistati all'estero. Questo alto livello di spesa può essere sostenuto grazie agli introiti derivati dal petrolio.

Per quanto concerne le esportazioni, un notevole incremento si è avuto nel settore dell'alluminio. La principale società esportatrice del paese, la Dubai Aluminium, ha completato un piano di aumento della capacità produttiva pari al 33%, sostenuto sia dall'incremento dei prezzi sia dalla ripresa di molti mercati asiatici sia dall'espansione del mercato americano.

Stime ufficiali del Minister of Planning relative alle importazioni sottolineano la costante crescita nell'ultimo decennio, con un aumento nel 2002 pari al 4%, per un totale di 30,8 miliardi di US\$.

Le esportazioni, anch'esse in crescita nell'ultimo decennio, hanno visto una flessione del 3,6% nel corso del 2002, assestandosi su un ammontare complessivo pari a 44,9 miliardi di US\$. Tale fenomeno è dovuto principalmente alla frenata del commercio nell'area come conseguenza dell'attacco alle Twin Towers del 2001.

Circa un terzo dell'export è rappresentato da prodotti petroliferi, mentre le correnti di riesportazione verso i Paesi dell'area sono pari al 65%. Tra questi ultimi figurano, oltre che i Paesi Arabi, anche Iran, Pakistan, India, le ex Repubbliche Sovietiche e l'Africa Orientale. Il livello consistente delle correnti di riesportazione è da imputare alla posizione predominante di smistamento merci che il Paese ha assunto. Dubai è l'Emirato con

maggiori scambi, coprendo quasi i $\frac{3}{4}$ del totale delle importazioni del Paese. Seguono Abu Dhabi e Sharjah.

Il petrolio rimane di gran lunga la principale voce dell'export.

In termini percentuali, il petrolio grezzo rappresenta il 34,5% delle esportazioni degli UAE. L'altro aspetto importante dell'interscambio commerciale è dato dalle riesportazioni, evidenziando come gli UAE siano un centro di redistribuzione di beni, un centro internazionale di distribuzione all'ingrosso in un regime di quasi zona franca.

Interscambio commerciale con l'Italia

Gli Emirati Arabi Uniti si confermano nel 2007 il principale mercato di sbocco delle esportazioni italiane in Medio Oriente e Nord Africa. Le nostre esportazioni consistono principalmente in gioielleria, macchinari speciali ed attrezzature, pompe e compressori, rubinetterie, calzature ed articoli di arredamento e illuminazione. Il volume di esportazioni verso gli Emirati si è attestato nel 2007 a 4.442 milioni di euro, con un incremento del 34,2% sul 2006. Le esportazioni nei primi 4 mesi del 2008 sono state pari a 1.559.873 milioni di Euro, con un incremento del 23,2% rispetto allo stesso periodo del 2007. Il saldo fortemente positivo è tradizionalmente favorevole all'Italia, non comparando gli Emirati tra i fornitori di petrolio e gas del nostro Paese.

Rapporti commerciali dell'Italia con gli EAU (dati in milioni di euro)

	2004	2005	2006	2007
Interscambio	2383,3	2844,3	3583,0	4.765,8
Esportazioni	2131,9	2583,4	3314,8	4.442
Importazioni	251,4	260,9	268,2	323,8
Saldo	1880,5	2322,5	3046,6	4.118,2
% sull'export	+9,72 sul 2003	+20,6 sul 2004	+28,3 sul 2005	+34,2 sul 2006

Fonte: ICE su dati ISTAT

Il quadro merceologico delle esportazioni italiane verso gli EAU denota, in definitiva, un consolidamento delle correnti di esportazione.

Il nostro Paese figura al 29° posto tra i Paesi destinatari delle esportazioni emiratine. Tra i prodotti esportati in Italia si segnalano metalli di base non ferrosi, apparecchiature radio –

televisive, aeromobili, prodotti petroliferi raffinati, prodotti chimici di base, prodotti metallici, gioielli e articoli di oreficeria.

La presenza imprenditoriale italiana negli Emirati Arabi Uniti è altamente qualificata ed è rappresentata da circa ottanta società con propria filiale e da molte altre che operano tramite agenti locali. Da luglio 2006 ad agosto 2007 le commesse acquisite da imprese italiane sono state pari a 3 miliardi e 352 milioni di Euro.

La composizione dell'export italiano, a prescindere dalle variazioni percentuali verificatesi per categorie di beni, è ormai consolidata. A parte le grandi commesse, il settore oreficeria – gioielleria è al primo posto, mentre molto ben posizionati sono i settori dei macchinari industriali e dei prodotti dell'industria meccanica.

Lo sbocco dei prodotti italiani sul mercato potrà nel medio termine beneficiare della presenza nel Paese di un elevato reddito pro-capite, di una crescita economica sostenuta e di una ricchezza petrolifera che durerà almeno per i prossimi 100 anni. Il mantenimento di un'adeguata posizione però richiede azioni promozionali mirate contro una concorrenza sempre più agguerrita.

Oltre alla popolarità dei prodotti italiani esportati negli EAU, è estremamente apprezzato anche il contributo del sistema economico italiano nel settore delle costruzioni, del downstream petrolifero e della produzione di energia. Il più grande dissalatore al mondo nella propria categoria è stato costruito a Dubai da una impresa italiana, e, sempre italiana, è la ditta che ad Abu Dhabi ha costruito la Grande Moschea, la più grande al mondo dopo quella di Casablanca. La prima autostrada tra Abu Dhabi e Dubai fu anch'essa costruita da una ditta italiana. Positivo è anche l'andamento dei rapporti commerciali nel settore della difesa.

Abbigliamento

Il mercato dell'abbigliamento negli Emirati Arabi Uniti

Gli Emirati Arabi Uniti, ed in particolare Dubai, rappresentano, tra i sei Paesi del Consiglio di Cooperazione Golfo, il più grande mercato di abbigliamento per i prodotti europei. Gli EAU continueranno a dominare il mercato, specialmente grazie al crescente numero di centri commerciali che stanno aprendo a Dubai, Abu Dhabi e Sharjah, i tre Emirati più importanti.

Le previsioni, solo per l'Emirato di Dubai, sono di aprire 100 shopping malls nei prossimi 20 anni.

Le esportazioni di articoli di abbigliamento dall'Unione Europea verso i Paesi del Golfo ammontano a 3,6 miliardi di Dirham (US \$ 980 milioni), mentre con gli EAU ha raggiunto i 60 milioni di euro nel primo trimestre del 2008, con un aumento dell'87,5% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. I principali articoli di abbigliamento esportati negli EAU sono i pantaloni femminili (+66%), gonne (+56%), T-shirts, (+52%) camicie da donna (+32%) e business wear (+18%). Le esportazioni di articoli di abbigliamento dall'Italia hanno raggiunto Euro 139,4 milioni nel 2007. Le esportazioni di prodotti tessili sono state pari, sempre nel 2007, a 38,8 milioni di Euro.

Le firme italiane sono presenti in Dubai all'interno dei numerosi centri commerciali che si trovano in città'. Tra le firme principali si trovano: Prada, Gucci, Cavalli, D&G, Armani, Mariella Burani, Ferrè', Tods, Hogan ecc.

Il mercato degli EAU presenta un alto grado di assorbimento per beni di consumo. L'acquisto di prodotti di consumo di una famiglia locale è stimato fra I 4000 e 5000 USD mensili. I redditi elevati e medio-alti sono concentrati nella popolazione locale e nella fascia di commercianti e direttori di impresa medio-orientali ed europei (principalmente inglesi): questo insieme rappresenta circa un 35% della popolazione, con un reddito annuo di 90.000 dollari.

Il resto della popolazione è costituito da espatriati di origine asiatica, che compongono il ceto impiegatizio e del lavoro con basso grado di specializzazione (gli stranieri costituiscono il 75% della popolazione). Quest'ultimo strato della popolazione ha redditi

consistentemente inferiori (intorno ai 250/300 Euro mensili per gli operai ed ai 700/1.000 Euro per gli impiegati) ed un forte orientamento al risparmio, indirizzato alle loro terre di origine.

Il consumatore negli EAU, indipendentemente dal reddito, è molto attento al fattore prezzo, e non di rado il prezzo stesso può fare premio sul livello qualitativo di un prodotto, soprattutto se un minor livello qualitativo non è immediatamente percepibile.

La propensione alla spesa cresce in funzione del grado di prestigio che l'oggetto si ritiene possa portare alla immagine della persona.

I canali di distribuzione sono molto brevi: generalmente le figure di importatore/grossista coincidono con quelle di dettagliante ed anche di agente. Il fenomeno è dovuto al notevole numero di operatori commerciali e alla conseguente concorrenza su un mercato relativamente piccolo per le contenute dimensioni della popolazione.

Anche a causa di ciò gli operatori locali chiedono alle imprese straniere un rapporto di agenzia (che in base alla normativa locale ha sempre caratteristica di esclusiva), al fine di distinguersi dagli altri e di proteggere il loro campo di attività'.

In genere i distributori, nel senso stretto della parola, sono pochi. Ciò implica che siano, non di rado, già impegnati con prodotti e marchi anche di fama internazionale. In questi casi l'approccio non potrà non essere che di tipo graduale, con enfasi sull'informazione relativa al prodotto e un mantenimento dei contatti e delle proposte nel tempo.

La base produttiva del paese è in espansione, ma è ancora contenuta; la domanda locale viene in massima parte soddisfatta dalle importazioni. L'accesso al mercato può avvenire attraverso la costituzione di un legame con una controparte locale, contratti di agenzia e distribuzione, oppure attraverso l'apertura di un ufficio di rappresentanza. Tale ufficio potrà promuovere un prodotto, ricercare clienti, ma non sottoscrivere contratti di vendita, che andranno effettuati fra la ditta locale e la casa madre estera. La rappresentanza non prevede licenza commerciale.

In base alla normativa locale il rapporto di rappresentanza/agenzia è sempre a carattere esclusivo e di difficile rescissione, anche se recentemente sono state apportate delle modifiche alla legge 13/2006, che sembrano attenuare la rigidità del rapporto di agenzia, anche se occorrerà attendere una consolidata giurisprudenza in materia. La decisione ministeriale 381/2006 stabilisce, tra l'altro, che lo scioglimento del contratto può avvenire con: la presentazione di una lettera che indica la fine del contratto con il mutuo consenso delle parti; un verdetto giudiziale irrevocabile; scadenza della registrazione o rinnovo senza il mutuo consenso circa la sua estensione entro un anno dalla scadenza;

presentazione della volontà di non rinnovare prima della data specificata nel contratto; mancato rinnovo del contratto da parte dell'agente entro un anno dalla data di scadenza.

E' da sottolineare che gli UAE, e Dubai in particolare, sono il principale centro commerciale e di distribuzione del Golfo.

Il mercato è in pieno sviluppo e i prodotti italiani, in modo particolare per la loro qualità, sono sempre la prima scelta per coloro in grado di acquistarli.

Non è facile tuttavia, ad eccezione dei grandi marchi, affermare un prodotto italiano solo per la sua qualità: data l'elevata presenza di prodotti di provenienza asiatica a prezzi contenuti, gli importatori/grossisti mirano ai quantitativi, finendo per non essere interessati a sostenere i costi per affermare prodotti di nicchia. I prodotti delle più importanti firme vengono commercializzati dai grandi gruppi presenti nei più frequentati Shopping Mall di Dubai: Saks Fifth Avenue, Splash, Jashanmals, Bin Hendi, Harvey Nichols.

Il mercato produttivo degli Emirati Arabi Uniti è di piccola dimensione e dedicato soprattutto alla produzione dei disegni e di modelli di abiti femminili locali per lo più adatti alla popolazione degli EAU e dei cittadini dei paesi vicini. In base a fonti industriali, più di tre-quarti degli stabilimenti di produzione nel campo dell'abbigliamento sono stati chiusi nel 2007. Questo tipo di produzione può essere facilmente riallocato, in ragione dei bassi costi di trasporto e installazione dei macchinari di modeste dimensioni di cui si avvale.

Gli sbocchi naturali per gli U.A.E., nella riallocazione, sono la Giordania ed i paesi dell'Africa sub-sahariana.

Oltre gli Emirati Arabi Uniti, anche il Qatar e il Kuwait stanno sempre più diventando mercati di rilievo per il settore dell'abbigliamento europeo, identificandosi così un mercato moderno di riferimento per i nostri prodotti. L'Arabia Saudita ha una popolazione di rilievo, con elevato alto potere d'acquisto che presenta però "diverse abitudini" nell'acquisto dei prodotti dell'abbigliamento rispetto ai loro vicini del Golfo.

L'opera di modernizzazione della donna musulmana risulta ispirata a modelli occidentali o a ideali di un'élite nazionale di cultura elevata; in quanto a moda, è da distinguere i Paesi arabi del Golfo da quelli del Medio Oriente (Egitto, Libano, Siria e Giordania). In questi ultimi anni l'influenza occidentale è più netta, in quanto le donne musulmane, soprattutto le giovani generazioni, tendono ad eliminare il velo dal proprio abbigliamento e ad adottare un look completamente occidentale, ovviamente nel rispetto della morale musulmana.

Inoltre, in questi Paesi vive anche una minoranza cristiana non soggetta quindi ai principi dell'Islam. Nel Paesi del Golfo, invece, la donna araba indossa da anni il velo firmato (Vuitton, Chanel, Dior), che copre o meno anche il volto. Le nuove generazioni sotto il velo vestono firmato: i centri commerciali di Dubai ospitano le boutique di Armani, Cavalli, Ferrè, Gucci, Pacioti. Sono presenti anche stilisti libanesi emergenti, che sfilano oramai anche durante i tradizionali appuntamenti moda in Italia. I principali sono Elie Saab e Jamil Khansa, che operano una perfetta fusione tra l'abito alla moda occidentale e la tradizione orientale che predilige paillettes e tessuti pregiati. Di fatto, il mercato di abiti per signore negli Emirati Arabi Uniti è sempre stato in piena espansione.

Molti marchi internazionali hanno stabilito una presenza nel mercato locale e hanno continuamente aumentato la loro quota di mercato. Negli EAU convivono numerose "comunità di espatriati", così come vengono denominati, e si mescolano più di 25 diverse nazionalità; il gusto delle consumatrici ha, pertanto, sempre tenuto il passo con gli sviluppi delle tendenze della moda internazionale. Molti noti marchi italiani hanno goduto di un grande successo negli Emirati Arabi Uniti.

L'elevato tasso di cambio dell'euro fa sì che i prodotti europei ed italiani, in particolare, siano venduti a prezzi elevati sul mercato locale, subendo la forte concorrenza dei prodotti provenienti dagli Stati Uniti d'America. Tali prodotti risultano concorrenziali rispetto ai nostri in quanto l'importazione dei beni dagli Stati Uniti è meno costosa; il motivo risiede nel fatto che la valuta locale, il Dirham, è legata al dollaro americano per via del prezzo del petrolio. Gli abiti femminili pronti sono limitati alle boutique e ai negozi del mercato locale, ma ci sono anche negozi sartoriali su misura che personalizzano gli abiti creando disegni e modelli con le specifiche dei singoli clienti, e con la disponibilità di scegliere i tessuti di alta qualità del mercato locale.

Recentemente si sono svolte a Dubai ed Abu Dhabi delle settimane della moda (Dubai Fashion Week e Abu Dhabi Fashion Week) che hanno previsto anche la partecipazione di stilisti italiani, accanto a firme prettamente locali o del subcontinente indiano.

Conclusioni

Gli Emirati Arabi Uniti sono una buona scelta per quanto riguarda la creazione di uffici e magazzini delle principali firme nell'export dell'abbigliamento. Con il libero commercio paesi come gli EAU, caratterizzati dalle migliori infrastrutture per il business, saranno particolarmente avvantaggiati in termini di opportunità di "commercio". È da considerare, inoltre, che Dubai è entrata a far parte del gruppo di città "globali", come Mosca e Seoul, fortemente orientate e attente alla moda e all'estetica.

IL MERCATO DELLA GIOIELLERIA NEGLI EMIRATI ARABI

Situazione generale.

La domanda di gioielli risente dei gusti differenti dei numerosi espatriati provenienti da Asia, Africa e paesi arabi (oltre all'area occidentale), residenti negli EAU.

Come si accennava a proposito del mercato abbigliamento, l' esportatore che volesse intraprendere rapporti commerciali con partner EAU deve tenere presente che gli arabi tendono tradizionalmente ad essere fedeli ai fornitori che in passato hanno già riscosso la loro fiducia e di cui hanno già testato l'affidabilità; il contatto personale è, quindi, importante e deve essere ripetuto periodicamente in occasione di eventi fieristici e similari. Sebbene Dubai costituisca il principale mercato di sbocco, anche Abu Dhabi e Sharjah devono essere tenuti in considerazione quando si fa un piano di penetrazione in questo mercato.

Per quanto riguarda l'oro a 21-22 k, la distribuzione avviene tramite operatori locali ubicati nei mercati tradizionali: il prezzo generalmente viene dato dal peso dell'oro più la lavorazione.

L'oro europeo a 18 k è commercializzato esclusivamente presso i centri di primissima qualità e presso i negozi situati nei grandi alberghi; il suo prezzo risente del fatto che quasi sempre si tratta di design esclusivo o di grandi marche.

Gli acquirenti locali preferiscono avere contatti diretti con i fornitori più volte l'anno, in periodi non di alta stagione; essi seguono anche le principali fiere specializzate per tenersi aggiornati sui nuovi modelli e sulle tendenze stagionali. Molto seguite sono le riviste settoriali che illustrano le nuove collezioni.

Dinamicità e caratteristiche del mercato

Segmenti di mercato in rapporto alla qualità e al prezzo.

- Marchio di fabbrica conosciuto ed esclusivo.

Gli acquirenti in questa fascia di mercato richiedono alta qualità, modelli esclusivi, fantasia, creatività. In questo segmento sono inclusi i principali nomi del settore. L'ingresso in questo mercato richiede un marketing personalizzato.

- Segmento medio alto.

I consumatori (turisti, espatriati e locali) desiderano qualità ad un prezzo ragionevole, anche per i prodotti di importazione dall'Europa. In termini di volume, questo è il segmento di mercato più ampio e il marketing dei propri prodotti deve prevedere un approccio capillare attraverso riviste specializzate, promozioni porta a porta, etc.

- Produzione locale di qualità medio/bassa (industriale o artigianale).

La produzione locale si riferisce soprattutto a catene e bracciali di oro a 21/22K. In questo segmento operano poche imprese. Segmenti di mercato in rapporto al consumatore e alla caratura dell'oro.

- 18 karati: gli acquirenti sono arabi (locali, ma anche espatriati dall'Arabia Saudita o dal Kuwait), russi ed europei. Questo comparto rappresenta circa il 20% del totale delle vendite e interessa anche turisti ed espatriati occidentali. Gli europei e gli americani spendono circa 600-700\$ pro capite e nell'acquistare non ricercano nessun modello particolare : comprano ciò che colpisce la loro fantasia.

- 21-22 karati: gli acquirenti sono arabi ed asiatici. Il segmento 21 k rappresenta il 35% del totale delle vendite ed è acquistato in particolare dagli arabi, residenti o di passaggio. Il segmento 22 k rappresenta il 40% del totale ed è in espansione. È questo il tipo di gioiello che interessa in particolare gli espatriati dal subcontinente indiano.

- 24 k: acquirenti di nazionalità mista. Rappresenta il 5% del totale della gioielleria venduta e, dal momento che costituisce una novità con un forte contenuto di moda, non ha una tipologia di cliente ben definito: è acquistato, infatti, da tutti coloro in cerca del pezzo un pò fuori del comune.

Prospettive di andamento del settore.

Gli Emirati sono i maggiori consumatori di gioielleria in oro della regione del Golfo: Dubai ne assorbe il 65%, Abu Dhabi il 18%.

Le previsioni per il futuro del mercato della gioielleria sono positive. Il governo federale ha messo in atto norme di supporto al commercio del settore che, insieme alla nota disponibilità di reddito di questi paesi e alla loro attitudine a considerare l'acquisto di gioielli

come una forma di investimento da un lato e come status symbol dall' altro, fanno prevedere un trend in genere positivo. Se si aggiunge che il settore del turismo ha cominciato a registrare flussi crescenti in tutta la zona è presumibile che quella del Golfo sarà nel futuro prossimo una delle più interessanti per gli operatori stranieri ed italiani in particolare.

Gli acquisti di gioielli da case europee continuano a tassi sostenuti e la posizione dell'Italia si è andata progressivamente consolidando, grazie alle caratteristiche di qualità, finitura, disegno e raffinatezza dei pezzi venduti.

I primari operatori del settore notano un crescente dinamismo di Paesi quali Singapore, la Turchia, la Cina, la Corea del Sud, la stessa Arabia Saudita, paesi che possono infatti offrire un prodotto che si va raffinando sempre più come stile e come innovazione di design ma che è molto più competitivo delle produzioni europee (Italia in testa) a causa della minore incidenza della manodopera. Questo comporta che, in presenza di relativa inelasticità del costo della manodopera in Italia, i nostri produttori dovranno continuare gli sforzi per innovare continuamente i propri manufatti e per seguire, o meglio creare, le nuove tendenze.

Gli acquirenti pretendono sempre di più la possibilità di scelta tra il maggior numero di modelli possibile. Pertanto il design è la chiave per conquistare quote di mercato negli Emirati.

Dubai raggiunge il più alto consumo d'oro al mondo, con una media di 36 grammi per persona. Tale livello di consumo non è l'unico fattore a fare di Dubai un centro internazionale di distribuzione dell'oro, ma anche la qualità del metallo prezioso venduto a Dubai, The City of Gold, che attira migliaia di turisti ogni anno. Il Gold & Jewellery Group, che raggruppa 500 membri, oltre a varie istituzioni del settore, ha speso Dh 75 milioni (20,4 milioni di dollari) per la creazione di "Dubai, the City of Gold", fin dalla prima edizione del Dubai Shopping Festival nel 1996. Da allora, il consumo di oro e gioielleria è passato da 40 tonnellate a 150 tonnellate all'anno. Durante lo Shopping Festival, che si tiene solitamente a gennaio-febbraio, vengono offerti 47 kg d'oro ai vincitori della lotteria. Dubai è stata recentemente sede della Second Dubai the City of Gold, Jewellery Conference, che ha riunito i più importanti rappresentanti del settore. Inoltre Dubai presenta una tariffa doganale per l'importazione di gioielleria molto bassa, il 5%, e presenta numerose facilities per l'import/export e per il trasporto di preziosi. Dubai è anche la sede regionale del World Gold Council.

Il commercio totale di oro a Dubai nel 2007 ha raggiunto US\$ 19,03 miliardi, registrando un aumento del 29% rispetto al 2006, secondo quanto dichiarato dal Dubai Multi Commodities Centre. Nel 2007, Dubai ha importato 559 tonnellate d'oro, con un aumento del 14% rispetto al 2006. Le esportazioni d'oro da Dubai sono ammontate l'anno scorso a 287 tonnellate, rispetto alle 274 nel 2006. Il prezzo medio dell'oro è aumentato da US\$ 604 per oncia nel 2006 a US\$ 696 per oncia nel 2007.

Gli EAU sono destinati a sostituire gli USA come primo paese importatore di gioielleria italiana. Un quarto della gioielleria esportata dall'Italia viene solitamente venduta negli USA, ma l'aumento dell'Euro rispetto al dollaro scoraggia molti acquirenti statunitensi. Le vendite di gioielleria italiana negli USA sono diminuite del 7,5%, ovvero 486 milioni di Euro nei primi nove mesi del 2007 e la quota di export di gioielleria sul totale ammonta al 14,6%. Al contrario, le vendite negli EAU sono aumentate nello stesso periodo del 73,6% fino a 450 milioni, pari al 13,5% del totale dell'export nel Paese del Golfo.

Nel 2007, le importazioni di gioielli e articoli di oreficeria dal nostro Paese sono ammontate a 604,5 milioni di Euro, con un aumento del 25,8% rispetto allo stesso periodo del 2006 (ultimi dati disponibili ICE-ISTAT).

È da segnalare che nel maggio 2007 è stata costituita una *joint venture* nel settore gioielleria tra la società italiana *Mariella Burani Fashion Group* ed il Gruppo *DAMAS*, principale operatore emiratino e regionale del settore con un fatturato di quasi novecento milioni di Euro e quattrocento punti vendita in tutto il mondo. La *joint venture* avrà sede in Italia, sarà controllata al 51% da parte italiana attraverso la società Gioielli d'Italia, controllata del Gruppo Burani, e gestirà l'acquisizione di aziende nei settori gioielleria e moda.

Il settore della cantieristica da diporto negli EAU

Gli Emirati Arabi Uniti sono caratterizzati da 1.318 km di costa e i suoi abitanti hanno una lunga tradizione legata al mare. Ne risulta che gli attracchi e i centri per la manutenzione negli UAE equivalgono a una ventina di porticcioli/circoli per imbarcazioni da diporto con un totale di 2,000 darsene e 1,000 posti d'ancoraggio e gli ulteriori otto porticcioli, attualmente nello stadio di pianificazione, aggiungeranno 2000 posti d'ormeggio nel Paese. Il numero totale di barche da diporto negli EAU è stimato essere di 10,000, ed il mercato dei panfili ed imbarcazioni di lusso da diporto riporta attualmente uno sviluppo annuo del 5%. Tuttavia, per i prossimi 3 anni, è atteso un tasso di crescita pari al 30%, seguito naturalmente da uno sviluppo di una rete commerciale in tutti gli Emirati ed in particolare a Dubai.

La costruzione di proprietà sul lungomare, e in particolare lo sviluppo di piccoli porti, come per esempio Palm Jumeirah già quasi totalmente completata a Dubai, altri progetti offshore, come Palm Jebel Ali, The World, in corso di realizzazione, oltre a molti eventi nautici internazionali, come le gare di motobarche offshore, hanno determinato un aumento nell'interesse generale verso il settore nautico. Bahrain, Qatar e gli EAU hanno avviato grandi progetti per la costruzione di proprietà in lungomare e tutto ciò offrirà maggiori opportunità commerciali per tutte le imprese appartenenti al settore nautico. Inoltre è in corso la creazione di circa 2,000 nuovi posti barca, oltre allo sviluppo menzionato di nuovi lidi e posti di attracco.

A titolo di esempio, ognuna delle tre Palm islands (Palm Jumeirah, Palm Jebel Ali e, da ultimo, Palm Deira) aggiungerà almeno 100 chilometri di litorale a Dubai, aumentando la costa degli EAU di uno straordinario 166%. Ogni progetto sarà caratterizzato da 200 posti barca e da 1,000 ville dotate di pontili privati. È stata annunciata a gennaio 2008 anche la realizzazione di un altro progetto, denominato The Universe, che comprenderà una serie di isole artificiali con la forma del sistema solare, dell'estensione complessiva di 3,000 ettari.

Addizionalmente, il progetto di Dubai Marina, una volta completato, potrà ospitare 1.000 ormeggi.

A causa delle condizioni atmosferiche degli EAU (molto caldo in estate ed umido in primavera), la vendita di yacht negli EAU è focalizzata principalmente sul design "fly bridge", caratterizzato da un ponte più alto e da un'ampia cabina interna.

La produzione locale di yacht, comparando i vari modelli, risulta 40-50% più economica rispetto alle importazioni italiane. I produttori locali rappresentano sempre più una reale minaccia per gli importatori italiani.

La crescente produzione locale ha creato nuove opportunità sia per i fornitori di apparecchi nautici, sia per i fornitori di materie prime per la costruzione. I cantieri navali locali sono ostacolati dalla mancanza di produttori nazionali di motori e ciò compromette la loro competitività. Gli EAU non sono autosufficienti e tutti i materiali da costruzione devono essere importati.

Secondo gli esperti dell'industria il mercato delle navi da diporto degli EAU rappresenta il 30% del totale del mercato dei paesi del Golfo. Sulla base di una media di 2 anni, per evitare le fluttuazioni stagionali, l'Italia si è posizionata al primo posto con un totale del 34.9% degli importi di imbarcazioni da diporto negli EAU.

La maggior parte degli yacht di lusso venduti negli EAU sono di taglia 50-60 piedi (16-18 metri), con un prezzo di vendita che va da US\$ 800,000 a \$ 1.1 milioni. La crescita dell'industria delle imbarcazioni da diporto negli EAU è stimata a 600 imbarcazioni per anno, delle quali approssimativamente 100 superano i 50 piedi di lunghezza.

Il metodo più facile e più usato per penetrare questo mercato è attraverso un importatore/distributore locale, sfruttando le sue conoscenze del mercato locale, i contatti stabiliti e i canali di distribuzione esistenti. Si suggerisce inoltre la partecipazione a eventi promozionali locali, come il Dubai International Boat Show, con esposizione di imbarcazioni e relative tecnologie, a cui partecipano numerosi espositori e visitatori da tutta la regione del Golfo.

L'Industria delle imbarcazioni da diporto negli EAU offre grandi opportunità alle industrie italiane di costruzione di yacht di lusso, imbarcazioni da diporto e equipaggiamento marino, attratti dall'assenza di materie prime, e di una popolazione sempre più ricca e un litorale estensivo.

L'Emirato di Dubai, in particolare, è destinato a subire una crescita economica fenomenale. Numerosi progetti commerciali e di intrattenimento sono stati già pianificati e verranno completati entro la fine del 2008, con lo scopo di posizionare Dubai come prima destinazione commerciale e turistica nel mondo.

L'Emirato di Dubai è considerato essere il centro commerciale degli UAE, dell'intera penisola arabica e della regione del Golfo. Le riesportazioni da Dubai si dirigono, verso nord, ai Paesi della CSI e, verso sud, al sub-continente indiano e all'Africa orientale. Dubai

ha inaugurato il nuovo Porto Rashid, un capolinea per crociere, che presumibilmente diventerà il centro della rete di crociere più importante della regione.

Negli Emirato Arabi sono registrati circa 400 produttori di barche, si tratta principalmente di produttori di piccole imbarcazioni per la pesca, dhows di legno, rimorchiatori, bastimenti, mentre solo 5 produttori negli EAU sono considerati come i più avanzati: Gulf Craft (Ajman), Al Shaali Marine (Ajman), Southern Gulf Marine Industries (Abu Dhabi), Al-Owais Boat Industry (Sharjah) e Riviera Boat Industrial Investment Co. L.L.C. (Sharjah).

Localmente poi, Al Yousef Motors produce imbarcazioni sotto licenza della Yamaha (Giappone). La produzione delle barche Yamaha avviene a Dubai e queste vengono poi esportate nei Paesi GCC, nell'Africa del nord e nel subcontinente indiano.

I bassi costi di produzione permettono di offrire prodotti di qualità ad un prezzo molto competitivo. I produttori regionali esportano, inoltre, una parte considerevole dei loro manufatti. Le esportazioni di prodotti locali sono stimate essere l'80% della produzione e sono dirette principalmente verso i Paesi confinanti, tra cui l'Iran, i Paesi del GCC e l'Africa. Inoltre, barche in fibra di vetro, a remi e canoe, sono esportate in Germania e Norvegia, evidenziando così gli alti standard della produzione locale.

Nonostante i bassi costi di produzione nella regione, dovuti al basso costo della mano d'opera, la maggior parte dei pezzi vengono importati. Molti dei produttori pagano un sovrapprezzo ai commercianti per la fornitura di pezzi non prodotti localmente, come: motori, dispositivi elettronici e ad alta tecnologia. Tutto ciò crea un ostacolo alla riduzione dei costi per la produzione locale. Nonostante gli alti costi per l'approvvigionamento di alcuni pezzi, risulta essere più economico produrre imbarcazioni negli EAU rispetto all'Europa, poichè il risparmio sul costo della mano d'opera è superiore al sovrapprezzo pagato.

La fornitura delle imbarcazioni da diporto negli EAU consiste in importazioni e produzione locale. I dieci principali Paesi importatori coprono circa l'80% del totale delle importazioni.

L'Italia figura come primo esportatore di imbarcazioni da diporto nel 2001 (US\$14.3 milioni) e secondo nel 2002 con US\$11.3 milioni. Nel 2003 le esportazioni italiane di navi e imbarcazioni sono ammontate a Euro 15 milioni, mentre nel 2004 a Euro 16,5 milioni, con un aumento del 10% rispetto all'anno precedente. Nel 2005, le esportazioni di imbarcazioni da diporto sono ammontate a Euro 65,2 milioni, con un aumento del 293%

rispetto al 2004. Nel 2006 le esportazioni italiane di navi e imbarcazioni sono ammontate a Euro 67,2 milioni, con un aumento del 3,16% rispetto al 2005.

Nei primi undici mesi del 2007, le esportazioni di navi e imbarcazioni italiane verso gli EAU sono ammontate a Euro 68,2 milioni, con un aumento del 13,7% rispetto allo stesso periodo del 2006 (Fonte: elaborazione ICE su dati Istat).

Esportazioni di navi e imbarcazioni Italia-EAU, 2006			
35 111 – Navi e natanti simili in metallo	269	4.029	1.397,45
35 112 – Altre navi, imbarcazioni e congegni galleggianti non natanti	478	684	35,55
35 120 – imbarcazioni da diporto sportive	64.475	62.578	-2.94
Totale gruppo ateco 351	65.222	67.256	3.12

I principali concorrenti dell'Italia sono la Germania e gli Stati Uniti.

Con i principali costruttori, situati in Liguria, Triveneto, Toscana, Romagna, Lazio, Campania, Sicilia, Calabria e Puglia, l'Italia risulta, nella produzione mondiale di imbarcazioni da diporto, seconda solo agli USA.

Il 20% delle importazioni di barche da diporto italiane è rappresentato da imbarcazioni di piccola/media dimensione, compresi gommoni e lance.

Per gli esportatori italiani, le migliori proiezioni nel settore riguardano:

- Imbarcazioni con motore entro bordo (escluse le case galleggianti)
- Imbarcazioni con motore entro bordo out drive (escluse le case galleggianti)
- Barche a motore, cabinati, yachts a motore
- Barche a motore oltre ai fuoribordo
- Barche a vela, con o senza motore ausiliario
- Imbarcazioni a gommone

Conclusioni

La crescente produzione locale crea una opportunità per i fornitori di apparecchiature nautiche e di materie prime per la costruzione, poichè i cantieri nazionali sono svantaggiati dalla mancanza di un produttore nazionale di motori, e ciò influisce negativamente sulla loro competitività.

Gli EAU non sono autosufficienti e tutti i materiali necessari devono essere importati. Le apparecchiature nautiche che rappresentano grandi opportunità per gli esportatori italiani includono:

- Luci navali
- Apparecchiature elettroniche
- Giubbotti di salvataggio
- Ancore
- Meccanismi per il governo della nave,
- Ruota del timone,
- Sistemi per il controllo del motore,
- Pompe dell'acqua,
- Cambi di velocità
- Pontili idraulici e scale
- Motori
- Mobilio e articoli d'arredamento
- Attrezzature elettriche ed elettromeccaniche
- Radar e strumenti di navigazione

In conclusione, l'industria delle imbarcazioni da diporto degli EAU offre molte opportunità per i produttori italiani di yacht di lusso, imbarcazioni da diporto e strumenti nautici, dovuto all'assenza di materie prime, ad un continuo aumento della popolazione, all'estensione delle coste, ad una fenomenale crescita economica in particolare dell'Emirato di Dubai. Inoltre un enorme sviluppo nel campo commerciale e del tempo libero, che sarà completato entro il 2010, porterà a posizionare Dubai come una delle maggiori destinazioni turistiche e commerciali del mondo.