

# Opportunità in Arabia Saudita per le pmi italiane dell'innovazione

Con l'ingresso di Emirati e Arabia Saudita tra i BRICS cambiano gli scenari economici internazionali

Dallo sviluppo del turismo alla transizione digitale, il Sistema Italia di fronte a una grande sfida

**IL NUOVO ASSETTO del BRIX, con l'ingresso dell'Arabia Saudita e degli Emirati Arabi Uniti sta spostando sempre più l'asse economico internazionale verso i Paesi del Golfo. Proprio là, da sempre, opera Touché Consulting, una 'boutique agency' al servizio delle imprese italiane che guardano ai mercati internazionali. "La nostra presenza stabile in questo hub - spiega Massimo Cugusi, CEO di Touché Consulting, - ci consente di ideare e realizzare non solo progetti di esportazione verso Arabia Saudita ed Emirati Arabi, ma anche iniziative con un raggio più ampio anche oltre il Medio Oriente".**

Questo cambiamento di scenario che disegna una concreta alternativa alla Via della Seta avrà certamente un impatto rilevante sul commercio globale, ridefinendo gli equilibri tra gli attori interessati (in particolare quello dell'India rispetto alla Cina), favorendo nuove partnership (con l'Arabia Saudita pronta a ritagliarsi un nuovo ruolo nello scacchiere mondiale) e portando con sé flussi commerciali e di investimenti di dimensioni molto rilevanti.

"Un contesto sempre più favorevole per chi sta puntando sui Paesi del Golfo", sottolinea Cugusi che ricopre anche l'incarico di **vicepresidente nazionale di Uniexportmanager e presidente del premio Export Italia**. "Già oggi, infatti, più delle metà delle merci in transito per Dubai, infatti, sono destinate all'esportazione. Questo fenomeno andrà ad intensificarsi ed andrà certamente a riflettersi anche sulle relazioni con l'Africa".

**Touché Consulting** ha appena completato due anni di presenza in Arabia Saudita, con diversi progetti di successo in portafoglio a favore di Pmi di tutta Italia.

"In questo grande paese sono in fase di realizzazione enormi progetti infrastrutturali - aggiunge Cugusi -



Massimo Cugusi, CEO di Touché Consulting presidente del Premio Export Italia

anche a seguito dell'apertura, segno di un cambiamento epocale nel Regno, verso il turismo internazionale. Una vera e propria rivoluzione rispetto al passato, dove gli stranieri erano di fatto ammessi solo per ragioni d'affari o motivi religiosi, come la visita ai luoghi sacri dell'Islam. Oggi è diverso: basta fare domanda online, per ottenere un visto turistico valido un anno per ingressi multipli della durata massima di 90 giorni".

Fra i settori trainanti, di interesse per le nostre imprese, quello della infrastrutturazione turistica lungo il Mar Rosso, con interventi di grande dimensione tra alberghi, villaggi, resort e residenze di lusso. "Un terreno fertile per le nostre aziende - afferma Cugusi - sempre che comprendano che occorre fare squadra tra operatori italiani per poter interloquire direttamente con i grandi contractor che hanno in mano i progetti più ricchi".

Tra le aree di forte interesse turistico c'è **AIUla**, sito archeologico patrimonio Unesco, sulla cosiddetta 'Via dell'Incenso', tra i più importanti dell'Arabia Saudita, al centro di un progetto di sviluppo, con l'**aeroporto internazionale Prince Abdul Majeed bin Abdulaziz**, parte cruciale di questa strategia per renderlo una destinazione globale per la cultura e il turismo.

Opportunità significative, inoltre, possono nascere dai progetti legati a **Neom**, la megacity futuristica che interesserà la provincia di **Tabuk**, una regione pressoché desertica situata tra il **Golfo di Aqaba** e la costa del Mar Rosso, dove si estenderà per oltre 170 chilometri. Neom prevede soluzioni innovative per le infrastrutture, la mobilità e le fonti rinnovabili, focalizzata su **The Line**, una città lineare; l'area industriale **Oxagon**, complesso galleggiante a ridosso del

porto di Dubai, dedicato all'industria sostenibile ed ai centri di ricerca; e Trojena, località sciistica sulla catena montuosa più alta dell'Arabia Saudita, a 50 chilometri dal Golfo di Aqaba. I piani di sviluppo di Neom prevedono la realizzazione e l'implementazione di due aeroporti, uno di destinazione e l'altro di transito, quest'ultimo dichiaratamente in concorrenza con gli scali di Dubai e Doha quale punto di snodo dei traffici tra Oriente e Occidente.

"Un vero e proprio cambiamento epocale, con tanti grandi opere in cantiere o programmate - afferma Massimo Cugusi -. Di pari passo sta prendendo forma un nuovo quadro normativo, destinato a regolare gli investimenti diretti esteri e le joint-venture con imprese locali. Chi investe in Arabia Saudita troverà in un prossimo futuro un ambiente legale non troppo distante da quello degli Emirati Arabi".

In Arabia Saudita ci sono già aziende, anche di grandi dimensioni, provenienti da tutto il mondo, è difficile, quindi, pensare di operare dal divano di casa. "Per operare nel Regno con qualche speranza di successo, è necessario strutturarsi sul territorio. Anche laddove non sia prescritto, è sempre consigliabile ricercare un solido partner locale grazie al quale comprendere le regole del gioco ed assicurare il presidio del mercato - suggerisce il CEO di **Touché Consulting**".

Altro tema chiave è la saudizzazione. Anche se apparentemente affine agli Emirati, il Paese ha una struttura demografica, sociale ed economica molto diversa. La grande maggioranza dei 35 milioni di abitanti sono locali e l'esigenza di assicurare la loro massima occupazione ha spinto nel tempo il governo ad imporre quote di assunzioni riservate ai locali per le imprese più grandi.

Agli stessi fini, anche la normativa fiscale tende ad imporre la presenza

effettiva sul territorio da parte delle aziende estere per consentire loro di partecipare a gare pubbliche e forniture al sistema para-statale. Obiettivo dichiarato: far spostare a Riyadh i Regional Headquarters delle grandi imprese. "Abbiamo sempre pensato a Dubai come il luogo perfetto per operare nel Golfo - rimarca Cugusi -, oggi, nel nuovo quadro che si va delineando, occorrerà di fatto compiere una scelta di campo".

"In questi due anni di lavoro in Arabia Saudita abbiamo imparato che l'Italia può giocare il suo ruolo, che finora ha sfruttato solo in minima parte - dice Cugusi -. Grazie anche all'esperienza maturata al fianco di un grande gruppo saudita, oggi abbiamo un quadro più chiaro. Il paese offre grandi opportunità, specie in forma di partnership anche al di fuori dell'export tradizionale: dal digitale alla sicurezza, dal design all'ambiente.

"Il nostro modello **The Italian Hub** non serve solo a fare massa critica e presentarsi come unico interlocutore ma anche - e soprattutto - per favorire i processi di integrazione tra le realtà italiane facendole collaborare per generare nuovo valore attraverso soluzioni complete. Specie, come nel contract alberghiero, dove questa è la reale esigenza del mercato", aggiunge Cugusi.

"Oggi, l'azienda italiana che vuole esplorare questo mercato ha a disposizione una serie di strumenti finanziari, a partire dalla suite **Simest** - conclude Cugusi -. C'è un primo stock di 4 miliardi, con prestiti a tassi estremamente agevolati e, per le regioni del Mezzogiorno e pmi innovative, anche una quota a fondo perduto. Da segnalare per le imprese locali, che, da pochi giorni, la **Camera di Commercio di Napoli** ha pubblicato un bando per supportare l'internazionalizzazione delle imprese delle Pmi con un voucher servizi per il 70% dei costi ammissibili".

**TIH**  
THE ITALIAN HUB

**TOUCHE**

Napoli - Cagliari - Dubai

www.toucheconsulting.it | welcome@toucheconsulting.it