

COUNTRY PRESENTATION

United Arab Emirates

2017

*Italian Industry & Commerce Office
in the UAE*

- ICUAE -



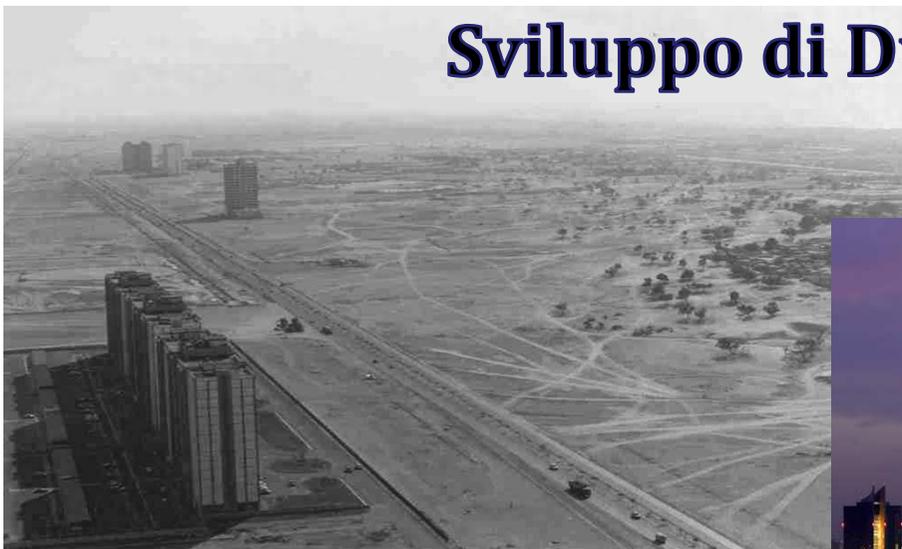
Emirati Arabi Uniti - EAU



EAU - Informazioni Generali

Nome	Emirati Arabi Uniti (الإمارات العربية المتحدة)
Emirati	Abu Dhabi, Dubai, Sharjah, Ajman, Umm Al Qaiwain, Ras Al Khaimah e Fujairah
Governo	Monarchia costituzionale
Capitale	Abu Dhabi
Città principali	Abu Dhabi / Dubai / Sharjah
Popolazione	9,439,596 abitanti (80% Expats - 20% Emirati)
Superficie	83,600 km ² ; 77,700 km ² isole escluse, di cui 97% desertico
Lingua ufficiale	Arabo
Lingua commerciale	Inglese
Moneta	Dirham (Dh) Tasso di cambio fisso (pegging) Dh/US\$ - 3,67 Tasso di cambio variabile Dh/€ - 4,1 (Mar 2016)
Religione ufficiale	Musulmana; totale libertà di culto
Visti	Visto non richiesto per l'ingresso; da maggio 2015 nuovo accordo EAU - Area Schengen: 90gg/180gg
Dogana	Assenza di limitazioni su movimenti di valuta; assenza di dazi doganali su effetti personali
Clima	Da Dicembre a Marzo: min 15° – max 28° Da Aprile a Novembre: min 22° – max 48°
Giorni lavorativi	Da Dom a Gio; Ven e Sab festivi; attività commerciali aperte 24/7, escluso Ven mattina

Sviluppo di Dubai (1970 - 2017)



Sviluppo di Dubai (1970-2017)



2000



2011

Quadro Politico

OCSE Indice Rischio Paese:2 (17)

Scena politica interna stabile

Politica economica liberale

Scena politica internazionale:

- Stabili e pacifiche relazioni con Paesi area
- Non affetto da rivolgimenti Primavera Arabe
- Intervento in Yemen con Regno Arabia Saudita
- Appoggio logistico ad azione europea in Siria (Dic. 2015)
- Distensione rapporti con Iran, salvo ultimi rivolgimenti (Gen. 2016)

Quadro Politico

Monarchia Costituzionale federata di monarchie assolute (Emirati)

Consiglio Supremo 7 Emiri

Consiglio Federale Nazionale, organo consultivo del Consiglio Supremo: eletti 20/40 membri

Il Presidente degli EAU ed Emiro di Abu Dhabi, **Sheikh Khalifa bin Zayed Al Nahyan**, e il Vice-Presidente ed Emiro di Dubai, Sheikh Mohammed Bin Rashid Al Maktoum



EAU e Progetti di Sviluppo

Politica di sviluppo e diversificazione: UAE Vision 2021

Progetti in corso:

- 1. Infrastrutture e trasporti**
- 2. Ospitalità, turismo e mercato immobiliare**
- 3. Energia**

EAU e Progetti di Sviluppo

1. Infrastrutture e Trasporti



Ampliamento infrastrutture aeroportuali

Progetto di espansione per incrementare la capacità dei principali aeroporti emiratini: *Al Maktoum International Airport, Dubai International Airport, Abu Dhabi International Airport.*

Route 2020

Estensione di 15km della linea rossa della metropolitana, da *Nakheel Harbour/Tower Station* fino al sito di Expo 2020; costruzione di 7 nuove stazioni entro il 2020.



Etihad Federal Rail

Rete ferroviaria, attraverserà gli EAU per circa 1.200 km collegando centri urbani, aprendo così nuovi canali di scambio e comunicazione. Coinvolgerà il sistema di trasporti di tutta l'area del Golfo, collegando EAU, Arabia Saudita e Oman.

Ampliamento rete viaria - Dubai

Obiettivi: decongestionare il traffico e far fronte al previsto aumento di popolazione residente e flussi turistici per Expo 2020; pianificati il raddoppio del principale asse viario del Paese (*Sheikh Zayed Road*) e l'ampliamento delle maggiori arterie dell'Emirato (es. *Al Yalays Road* e *University City Road*).

EAU e Progetti di Sviluppo

2. Ospitalità, turismo e mercato immobiliare

Mohammad Bin Rashid City

Quartiere ad accesso controllato, a Dubai; al suo interno il centro commerciale più grande al mondo, un parco divertimenti, alberghi e ville di lusso, una laguna artificiale, centri ricreativi e un parco più esteso dell'Hyde Park di Londra.

Blue Water Island

Isola artificiale al largo di *Jumeirah Beach Residence* con area residenziale, negozi, aree di intrattenimento e la più grande ruota panoramica al mondo, ***Dubai Eye***. Il collegamento con la terraferma sarà fornito tramite una ferrovia monorotaia, una funivia e un ponte pedonale.

Dubai Water Canal

Trasformazione dell'area di ***Business Bay*** in un'isola, con la costruzione di un canale d'acqua, al fine di collegare *Business Bay* al Golfo Arabico.



Dubai Park and Resorts

Realizzazione di 3 diversi parchi tematici nell'area di Jebel Ali, nei pressi del sito espositivo EXPO 2020 (***Motiongate Dubai, Bollywood Park, Legoland Dubai***).

EAU e Progetti di Sviluppo

2. Ospitalità, turismo e mercato immobiliare

Deira Islands

4 isole, per un totale di 1600 ettari, ospiteranno beach resort, hotel, appartamenti, un anfiteatro e un *souq* notturno. L'impresa edile *Nakheel* prevede di completare i lavori entro il terzo quadrimestre del 2018.

Al Habtour City

Hotel di lusso in tre torri è la parte principale del progetto Al Habtour City, che arricchirà il centro finanziario di Dubai, DIFC, di un'area residenziale, un'accademia di tennis, un teatro e un viale dedicato allo shopping con negozi e ristoranti.

Dubai Creek Harbour

Emaar Properties e *Dubai Holding* prevedono di realizzare due torri gemelle, le più alte al mondo; il tutto comprenderà anche la costruzione di uffici, aree residenziali, hotel e negozi.



Al Mamzar Beachfront

4000 unità abitative, hotel per un totale di 300 stanze e 250.000 m2 dedicati allo shopping nell'area di *Al Mamzar Lake*; soggetti coinvolti, *Emaar Properties* e municipalità di Dubai.



EAU e Progetti di Sviluppo

2. Ospitalità, turismo e mercato immobiliare

Aladdin City (Dubai Creek)

Ispirato alla nota storia di Aladdin, il progetto prevede la realizzazione di **3 torri**, nelle quali sorgeranno **centri commerciali e hotel**. Le strutture saranno collegate fra di loro da ponti mobili climatizzati.



Saadiyat Island

Abu Dhabi, *Saadiyat Island* sarà un polo culturale con lussuose zone residenziali e istituzioni museali di altissimo livello, tra cui ***Louvre Abu Dhabi, Zayed National Museum, Guggenheim Abu Dhabi, Performing Arts Center*** e Museo Marittimo.



Bermuda Villas (Ras Al Khaimah)

Progetto residenziale consistente nella costruzione di 157 ville e *townhouses* con relative infrastrutture comuni (piscine, negozi); progetto parte di un più ampio **piano di sviluppo immobiliare-turistico, *Mina Al Arab***.

Nakheel Mall

Mall con più di 300 negozi e 12 ristoranti, una clinica, una palestra, un cinema multisala e un albergo a esso collegato.



EAU e Progetti di Sviluppo

2. Ospitalità, turismo e mercato immobiliare

Museo del Futuro

Collocato nei pressi delle *Emirates Towers*, il **Museo del Futuro** sarà l'ambiente più innovativo del mondo, con simulazioni e dimostrazioni interattive d'avanguardia a disposizione dei visitatori.



Dubai Frame

Collocata a *Zabeel Park*, una cornice alta 150 metri e larga 93, permetterà di godere della vista della vecchia Dubai da un lato e della città nuova dall'altro.

Espansione del Dubai World Trade Center

Dubai World Trade Center (DWTC), il più grande centro espositivo della regione, sede di importanti attività MICE - *Meetings, Incentives, Conferences, and Exhibitions*. Il piano di estensione di 15.500 m² mira a incrementare lo spazio per eventi ed esposizioni indoor e raggiungere i 122.000 m² totali.

Prevista la creazione di **tre nuovi padiglioni**, *Zabeel Hall 4, 5 e 6*, comprensivi di sale conferenza, uffici, ristoranti e numerosi altri servizi. Incluso nel progetto **un nuovo parcheggio** con 300 posti auto.

EAU e Progetti di Sviluppo

3. Energia



Masdar City (Abu Dhabi)

Prima città del mondo a zero emissioni, *Masdar City*, “Città sorgente”; completamente alimentata ad **energia alternativa**, in grado di autoalimentare i propri consumi annullando quasi completamente l’emissione di inquinamento.

Mohammed bin Rashid Al Maktoum Solar Park

Progetto dal valore di 272 milioni di USD, per la realizzazione di un **impianto fotovoltaico** da 100MW, grazie al quale Dubai raggiungerà quota 5% di energia rinnovabile-solare nel 2030.



Gli Emirati più importanti

Abu Dhabi

Capitale degli EAU

Emirato più prospero e principale produttore di petrolio

90% risorse petrolifere EAU detenute da Abu Dhabi

Peso settore idrocarburi su PIL 55%

Politiche di sviluppo e diversificazione: *Abu Dhabi Economic Vision 2030*



Sheikh Zayed Grand Mosque



Ferrari World e circuito di F1

Gli Emirati più importanti

Dubai

Hub commerciale e centro finanziario EAU e Regione MENASA (Middle East, North Africa, South Asia)

Avanzato settore dei servizi

Alta capacità esportativa

Abbondante presenza di *Free Trade Zones (FTZ)* e **infrastrutture** di ottima qualità

- **Infrastrutture al 3° posto tra le migliori al mondo** (*Global Competitiveness Index - GCI - 2014-15*)
- **Jebel Ali 9° maggiore porto al mondo**
- **Dubai International Airport 1° posto su scala globale** per traffico passeggeri

Politiche di sviluppo e diversificazione: *Dubai Plan 2021*

Da segnalare:

- **EXPO Dubai 2020 *Connecting Minds, Creating the Future***
- ***Tourism Vision 2020***
- ***Dubai Maritime Vision 2030***
- **Incremento *Free Zones*** – Dubai possiede 25 Free Zones; nella sola **Free Zone** di Jebel Ali sono presenti circa 6.000 aziende

Dubai



Burj Al Arab e Jumeirah Beach



Ski Dubai, la pista da sci in Mall of the Emirates



Metropolitana di Dubai

Expo 2020: Il Tema
Connecting Minds - Creating the Future

Mobilità

Sostenibilità

Opportunità



Expo 2020: Le Cifre

Visitatori previsti (20 ottobre 2020 – 10 aprile 2021)	25 milioni Oltre il 70% di essi provenienti da oltremare
Espositori (nazioni, organizzazioni, istituzioni, aziende) previsti	250
Nuovi posti di lavoro creati	275 mila 40% dei quali nel settore viaggi e turismo
Impatto economico previsto (in dollari americani)	19,6 miliardi
Investimenti previsti (in dollari americani)	<ul style="list-style-type: none"> • Infrastrutture e trasporti: 43 miliardi • Ospitalità e mercato immobiliare: 7 miliardi • Energia: 200 miliardi

Fonte: www.expo2020dubai.ae

Sito espositivo	438 ettari (Dubai Trade Centre – Jebel Ali)
Capacità del sito espositivo	300 mila visitatori
Presenze previste per weekend	153 mila
Visitatori previsti che raggiungeranno il sito espositivo in metro	75 mila

Sharjah

Principale materia prima: **gas naturale** (destinato ad altri Emirati)

Centro del settore manifatturiero EAU, presenza sia di operatori di grandi dimensioni che di PMI (vi opera il **40% del manifatturiero EAU**)

A livello commerciale, settori merceologici particolarmente forti: **mobile, ricambistica auto e marmo**
Free Zones (2) meno costose rispetto a FZ Dubai e Abu Dhabi

Importante campo culturale sia tradizionale islamico che contemporaneo internazionale

Da segnalare:

- Forte sviluppo **Edilizia**
- Policy governativa orientata a sviluppo settore **turismo e in particolare, turismo culturale**
- **Sviluppo infrastrutturale in corso** (opere di ristrutturazione e ampliamento maggiori arterie di collegamento a Dubai)



Qanat al Qasba



Port Khalid

EAU – Principali Indicatori Economici

	2012	2013	2014	2015	2016 (e)
PIL prezzi correnti (miliardi US \$)	373.5	388.6	402	370.3	375
Crescita reale del PIL (%)	+7.2	+4.3	+4.6	+3.4	+2
Inflazione (% prezzi al consumo)	+0.7	+1.1	+2.3	+3.6	+3.1
Volume Esportazioni beni e servizi (%)	+18.3	+6.7	-2.8	10	9.7
Volume Importazioni beni e servizi (%)	+10.5	+9.9	+5.3	+1.7	+6.3

Fonti: International Monetary Fund (IMF), World Economic Outlook, October 2015; World Trade Organization (WTO), latest data, September 2015; World Bank (WB) latest data, December 2015.

EAU – Principali Indicatori Economici

Indicatori di Rischio	OCSE	S&Ps	Moody's	Fitch
	2	AA	Aa2	AA

Indicatori di Business Climate	Attuale	Precedente
Doing Business 2017	26° su 189	34° su 189
Index of Economic Freedom 2016	26° su 186	25° su 186
Corruption Perception Index 2015	23° su 168	25° su 175

Bilancia dei pagamenti – Saldo transazioni correnti/PIL (%)

2013	2014	2015	2016	2017 (e)
19.1	10	3.3	1.1	3.2

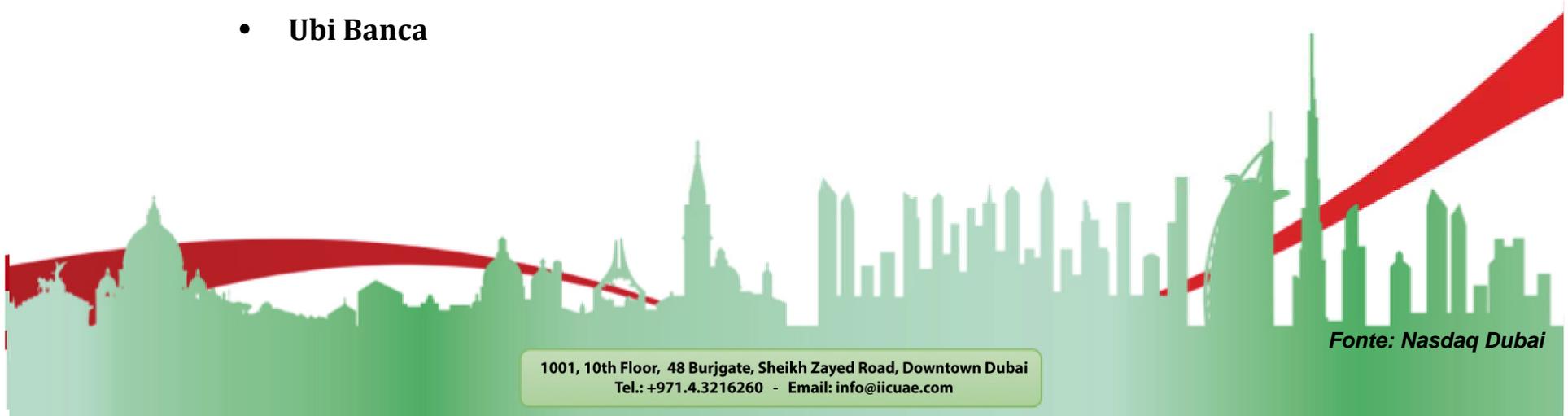
Debito estero totale/PIL %

2012	2013	2014	2015 (e)	2016 (e)
45.5	44.9	47.3	55.2	58.9

Banking & Finance

Struttura del sistema

- **Banche nazionali** operanti negli EAU – 23
- **Banche straniere** operanti negli EAU – 29
- Totale di **52 banche operanti** tra cui **6 banche islamiche** e **4 banche italiane**:
 - **Intesa San Paolo**
 - **Unicredit**
 - **BNL**
 - **Ubi Banca**



Fonte: Nasdaq Dubai

Banking & Finance

Stato del sistema

- Stabile e resiliente
- In transizione verso il recepimento di Basilea III
- Misure macroprudenziali per il management del rischio nel mercato del real estate

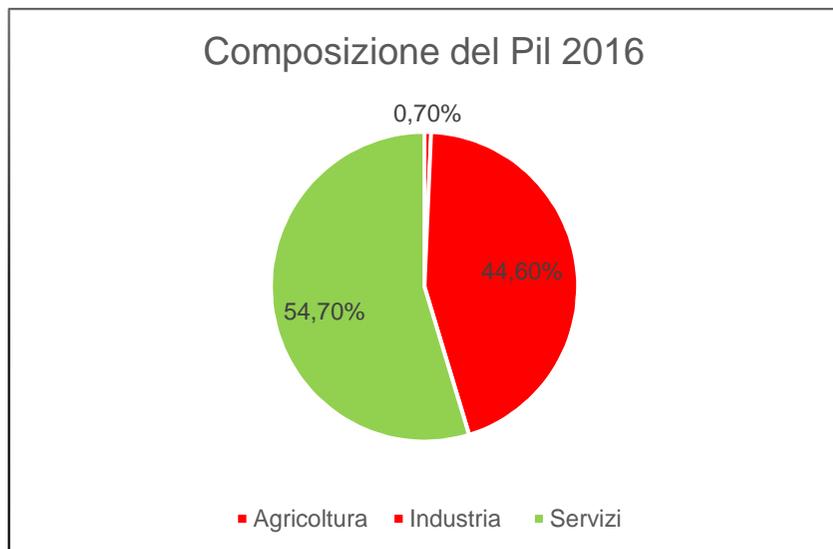
Trend

Dopo un 2013 in ribasso, la borsa di Dubai – DIFX - ha avuto performance in crescita continua nel triennio 2014-2016(crescita media +8%). Il 2017 ha confermato lo stesso trend. Non vi sono progetti in corso con il Fondo Monetario Internazionale, nè con la Banca Mondiale.

Previous Index	High (Date)	Low (Date)	Current Index	Change	Change (%)
3,556.62	3,738.69 (02/09/2017)	3,195.49 (11/14/2016)	3,652.82	96.20	▲(2.71)

Fonte: BloombergBusiness

Quadro Economico



Riserve petrolifere: 7° Paese al mondo

Produzione di petrolio: 6° Paese al mondo

Crescita PIL 2015: 3.4% - proiezione 2016 2%

Incidenza economia **non-oil su PIL 55%**

tra cui **manifatturiero 15%**

Incidenza settore **idrocarburi su PIL 23%**

Incidenza **settore servizi 22%**

tra cui **turismo 8%**

Valore export EAU: 316 miliardi di USD

Valore import EAU: 246.9 miliardi di USD

Incidenza commodities su volume esportazioni **49.9%**, di cui:

settore estrattivo: **36.8% Energia, 13.4% Metalli;**

settore non estrattivo: **2.4% Alimentare, 0.1% Materie Prime.**

Interscambio Italia-EAU

PRINCIPALI FORNITORI EAU 2015 tra Paesi membri dell'Unione Europea

	Unione Europea (UE)	Miliardi (€)
1	Germania	14.6
2	Regno Unito	10.5
3	ITALIA	6.97

Dati : Federal Statistical Office DESTATIS (Germania)
HM Revenue & Customs Trade Statistics Unit (Regno Unito)
Istituto Nazionale di Statistica ISTAT (Italia)

Dati elaborati a cura della Camera di Commercio italiana EAU
(dati originariamente in valute nazionali, convertiti dalla Camera al rispettivo tasso di cambio - marzo 2016)

Interscambio Italia-EAU

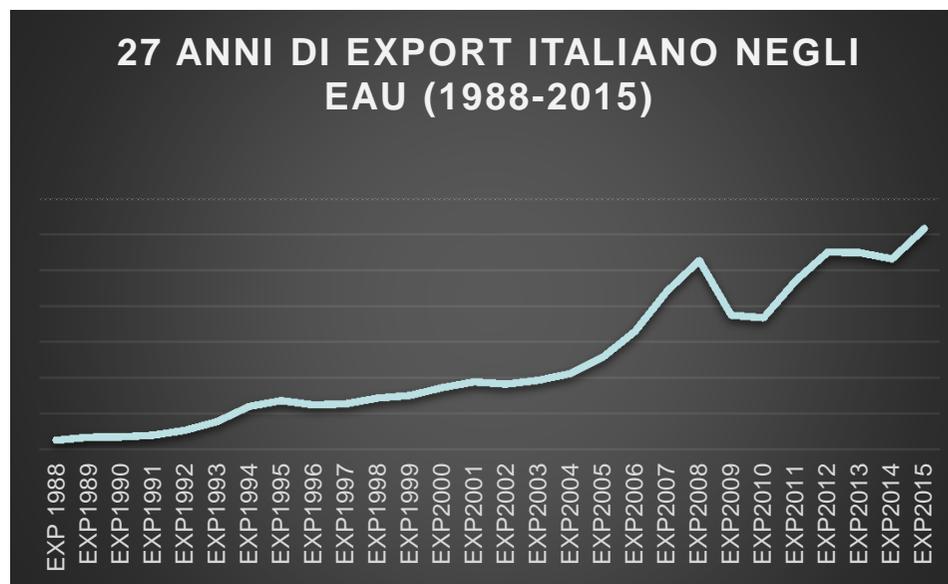
Export Italiano nel Mondo

	PAESE	VALORE EXPORT 2015 (€)
1	UE - 28	270.494
2	USA	35.977
3	Svizzera	19.228
4	Cina	10.413
5	Turchia	9.978
6	Russia	7.093
7	Giappone	5.507
8	Hong Kong	5.906
9	Emirati Arabi Uniti	6.178
10	Arabia Saudita	5.111
11	Corea del Sud	4.499
12	Algeria	4.146

Elaborazione dati Istat a cura della IICUAE

Interscambio Italia-EAU

Performance esportativa dell'Italia negli EAU negli ultimi 27 anni

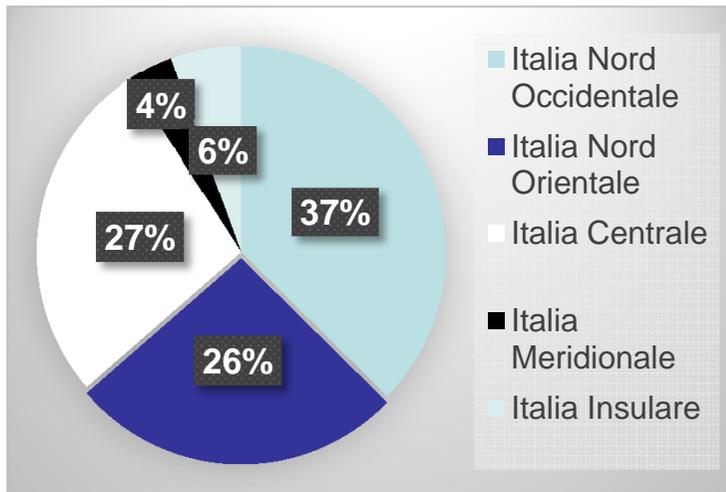


Elaborazione dati Istat a cura della IICUAE
Dati parziali; in attesa di aggiornamento dati totali 2015

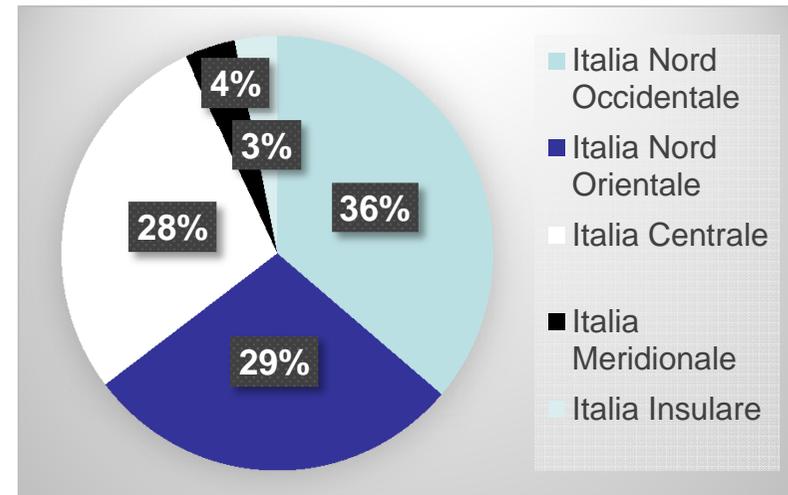
Interscambio Italia-EAU

Share Regioni d'Italia in volumi d'interscambio Italia-EAU 2015-16

2015



2016



Elaborazione dati Istat a cura della IICUAE

1001, 10th Floor, 48 Burjgate, Sheikh Zayed Road, Downtown Dubai
Tel.: +971.4.3216260 - Email: info@iicuae.com

Interscambio Italia-EAU

Dati Export Regioni d'Italia-EAU 2015-16 (III Trimestre)

Regione	Exp 2015 (€)	Exp 2016 (€)	Variazione (%)
Lombardia	1.272.654.199	1.100.830.133	-13.50%
Toscana	866.239.857	775.143.618	-10.52%
Veneto	572.960.726	573.545.702	+0.10%
Emilia Romagna	470.863.025	410.890.655	-12.74%
Piemonte	256.772.102	208.227.021	-18.91%
Lazio	176.586.616	161.387.588	-8.61%
Liguria	143.766.183	91.847.013	-36.11%
Sicilia	218.717.048	111.100.468	-49.20%
Marche	158.729.959	140.597.915	-11.42%
Campania	71.605.146	83.818.820	+17.06%
Friuli Venezia Giulia	105.403.625	79.022.783	-25.03%
Puglia	56.673.500	37.246.175	-34.28%
Trentino Alto Adige	30.818.578	36.582.603	+18.70%
Umbria	19.531.279	20.035.578	+2.58%
Abruzzo	22.291.546	17.907.560	-19.67%
Sardegna	32.456.108	11.837.867	-63.53%
Molise	1.332.059	2.004.336	+50.47%
Basilicata	4.268.796	2.414.955	-43.43%
Calabria	1.584.031	2.358.251	+48.88%
Valle D'Aosta	392.003	252.271	-36.65%

Elaborazione dati Istat a cura della IICUAE

1001, 10th Floor, 48 Burjgate, Sheikh Zayed Road, Downtown Dubai
Tel.: +971.4.3216260 - Email: info@iicuae.com

Interscambio Italia-EAU

Composizione export Italia-EAU 2014-15

Settori	Exp 2014 (€)	Exp 2015 (€)	Variazione %
GIOIELLERIA	1.202.062.564	1.059.848.563	-11.7
MACCHINARI, APPARECCHIATURE, STRUMENTAZIONI	1.273.871.278	1.783.768.308	40
MEZZI DI TRASPORTO NAVALI, AEREI, E SU STRADA	315.431.568	458.874.702	45.5
TESSILE E ABBIGLIAMENTO	443.223.700	451.922.024	2
METALLI E LAVORATI IN METALLO	426.823.774	368.004.801	-13.8
PRODOTTI DERIVANTI DALLA RAFFINAZIONE DEL PETROLIO	282.965.564	365.259.777	29.1
AGROALIMENTARE	251.864.571	323.428.582	28.3
ALTRO	252.693.162	306.038.764	21
CHIMICO	248.725.689	284.919.792	14.6
APPARECCHIATURE ELETTRICHE E NON, PER USO DOMESTICO	191.606.307	238.864.042	24.7
ARREDAMENTO	162.386.631	231.556.602	42.6
ARTICOLI IN GOMMA E MATERIE PLASTICHE	95.581.345	104.016.905	8.7
FARMACEUTICO	49.497.734	51.387.923	3.7
COMPUTER ED ELETTRONICA	39.254.130	46.237.469	17.8
MINERALI	8.323.749	9.113.598	9.5
DETERGENTI, PROFUMI E COSMETICI	8.809.364	7.730.117	-12.3
Totale	5.253.121.130	6.090.971.969	16

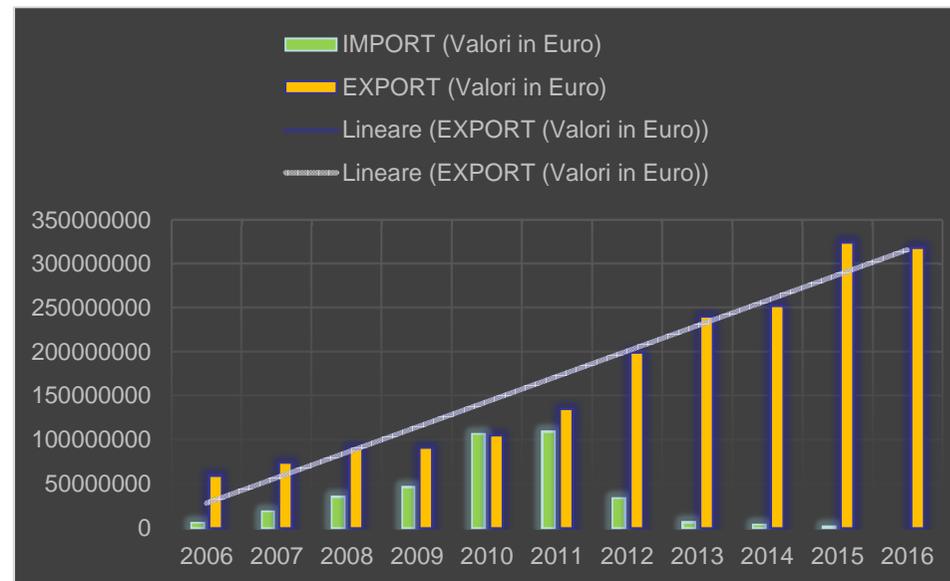
Interscambio Italia-EAU

Composizione export Italia-EAU 2015 – 2016 (III Trimestre)

Settori	Exp 2015 (€)	Exp 2016 (€)	Variazione %
GIOIELLERIA	1.403.761.645	1.302.540.571	-7.21%
MACCHINARI, APPARECCHIATURE, STRUMENTAZIONI	901.870.652	741.076.336	-18.46%
MEZZI DI TRASPORTO NAVALI, AEREI, E SU STRADA	293.471.705	250.818.428	-14.53%
TESSILE E ABBIGLIAMENTO	336.245.574	259.001.042	-22.97%
METALLI E LAVORATI IN METALLO	280.327.796	265.280.181	-5.37%
PRODOTTI DERIVANTI DALLA RAFFINAZIONE DEL PETROLIO	540.249.404	362.357.402	-32.93%
AGROALIMENTARE	260.258.246	258.667.707	-0.61%
ALTRO	377.495.329	242.016.783	-35.98%
CHIMICO	190.378.616	207.484.072	+8.98%
APPARECCHIATURE ELETTRICHE E NON, PER USO DOMESTICO	119.292.639	133.485.046	+11.90%
ARREDAMENTO	121.445.117	116.690.980	-3.91%
ARTICOLI IN GOMMA E MATERIE PLASTICHE	268.032.012	103.523.078	-61.38%
FARMACEUTICO	84.056.566	79.665.223	-5.22%
COMPUTER ED ELETTRONICA	39.832.802	37.074.537	-7.00%
MINERALI	45.398.855	39.351.058	-13.32%
DETERGENTI, PROFUMI E COSMETICI	27.383.740	24.434.906	-10.77%
TOTALE	2.971.313.291	2.632.503.467	-11.40

Interscambio Italia-EAU – Focus settore agroalimentare

Trend Export Italia-EAU 2006-2015



Elaborazione dati Istat a cura della IICUAE

Interscambio Italia-EAU – Focus settore agroalimentare

Prodotti agroalimentari Export Italia-EAU 2015-16 (III Trimestre)

Categorie	Exp 2015 (€)	Exp 2016 (€)	Variazione (%)
CACAO IN POLVERE, CIOCCOLATO, CAMELLE E CONFETTERIE	41.636.420	39.341.512	-5.51%
POMACEE E FRUTTA A NOCCIOLO	19.212.993	20.057.920	+4.40%
FRUTTA E ORTAGGI LAVORATI E CONSERVATI (ESCLUSI I SUCCHI DI FRUTTA E DI ORTAGGI)	19.515.350	17.043.585	-12.67%
FETTE BISCOTTATE, BISCOTTI; PRODOTTI DI PASTICCERIA CONSERVATI	15.138.376	14.071.016	-7.05%
DERIVATI DEL LATTE (PANNA, BURRO, YOGURT ECC.)	7.492.521	9.143.075	+22.03%
TÈ E CAFFÈ	7.023.853	8.959.057	+27.55%
BIBITE ANALCOLICHE, ACQUE MINERALI E ALTRE ACQUE IN BOTTIGLIA	9.976.491	8.875.720	-11.03%
PASTI E PIATTI PRONTI (PREPARATI, CONDITI, CUCINATI E CONFEZIONATI)	7.270.768	8.273.308	+13.79%
PASTE ALIMENTARI, DI CUSCUS E DI PRODOTTI FARINACEI SIMILI	7.500.796	8.004.045	+6.71%
UVA	8.349.786	6.657.488	-20.27%
VINI DA TAVOLA E VINI DI QUALITÀ PRODOTTI IN REGIONI DETERMINATE	6.391.065	6.621.765	+3.61%
ALTRI ALBERI DA FRUTTA, FRUTTI DI BOSCO E FRUTTA IN GUSCIO	5.964.008	5.479.543	-8.12%
ALTRI PRODOTTI ALIMENTARI N.C.A	4.163.510	4.485.497	+7.73%
OLIO DI OLIVA	3.968.161	4.255.433	+7.24%
CONDIMENTI E SPEZIE	3.822.407	3.977.528	+4.06%

Elaborazione dati Istat a cura della IICUAE

Interscambio Italia - Medio Oriente

Prodotti agroalimentari Italia - EAU 2015/16 (III Trimestre)



المكتب الإيطالي للصناعة والتجارة في دولة الإمارات العربية المتحدة

Categorie	Exp 2015 (€)	Exp 2016 (€)	Variazione (%)
CACAO IN POLVERE, CIOCCOLATO, CAMELLE E CONFETTERIE	139.498.642	161.904.642	16.06%
FETTE BISCOTTATE, BISCOTTI; PRODOTTI DI PASTICCERIA CONSERVATI	119.839.531	116.666.876	-2.65%
POMACEE E FRUTTA A NOCCIOLO	81.334.281	94.490.065	16.17%
FRUTTA ED ORTAGGI LAVORATI E CONSERVATI (ESCLUSI I SUCCHI DI FRUTTA E DI ORTAGGI)	61.003.078	59.236.781	-2.90%
PASTE ALIMENTARI, DI CUSCUS E DI PRODOTTI FARINACEI SIMILI	56.383.727	52.987.992	-6.02%
PASTI E PIATTI PRONTI (PREPARATI, CONDITI, CUCINATI E CONFEZIONATI)	35.126.004	40.063.355	14.06%
TÈ E CAFFÈ	31.124.076	36.155.688	16.17%
BIBITE ANALCOLICHE, ACQUE MINERALI E ALTRE ACQUE IN BOTTIGLIA	29.148.801	29.186.528	0.13%
DERIVATI DEL LATTE (PANNA, BURRO, YOGURT ECC.)	23.738.253	24.837.225	4.63%
OLIO DI OLIVA	21.535.530	24.598.784	14.22%
ALTRI PRODOTTI ALIMENTARI N.C.A.	21.001.651	21.714.314	3.39%
PESCE, CROSTACEI E MOLLUSCHI LAVORATI E CONSERVATI MEDIANTE SURGELAMENTO, SALATURA, ETC	14.377.377	17.754.581	23.49%
UVA	15.713.983	13.841.495	-11.92%
ALTRI ALBERI DA FRUTTA, FRUTTI DI BOSCO E FRUTTA IN GUSCIO	12.973.209	13.713.553	5.71%
VINI DA TAVOLA E VINI DI QUALITÀ PRODOTTI IN REGIONI DETERMINATE	11.690.514	11.627.049	-0.54%
CONDIMENTI E SPEZIE	10.651.427	11.208.482	5.23%
PRODOTTI A BASE DI CARNE (INCLUSA LA CARNE DI VOLATILI)	9.500.530	8.563.429	-9.86%

Interscambio Italia-EAU – Focus settore agroalimentare

Principali partner EAU - 2014-2015

	Paese	Gen-Ott 2014 (mil €)	Gen-Ott 2015 (mil €)	Variazione %
1	INDIA	1.076	1.532	42.5%
2	STATI UNITI	781	994	27.3%
3	BRASILE	655	760	16.1%
4	AUSTRALIA	391	493	26.2%
5	PAESI BASSI	371	398	7.1%
6	NUOVA ZELANDA	429	393	-8.2%
7	REGNO UNITO	302	368	21.9%
8	CINA	344	361	5%
9	FRANCIA	293	314	7.2%
10	CANADA	198	276	39.2%
11	ITALIA	209	269	28.5%
12	SPAGNA	267	263	-1.6%
13	GERMANIA	221	258	16.6%
14	COREA DEL SUD	188	253	35%
15	MALAYSIA	203	206	1.5%

Fonte: ICE

Rapporti Italia-EAU

Accordi:

- **Accordo contro le doppie imposizioni** (1997)
- Accordo sulla promozione degli investimenti reciproci (1997)
- Accordo sui servizi aerei (1991)
- Accordo di cooperazione militare (2003)
- **Memorandum of Understanding (MoU)** sulle Consultazioni Rafforzate (2007)
- **Commissione economica mista**, istituita con Accordo di Cooperazione Economica del 1986, torna a riunirsi dal 2008
- Accordo istitutivo di un Gruppo di Collaborazione interparlamentare (2009)
- Accordo tra l'Istituto per l'Oriente Carlo Alfonso Nallino e la *Abu Dhabi Authority for Cultural Heritage* per la traduzione in arabo dei principali testi della letteratura italiana (2009)
- **MoU sulla cooperazione in materia di PMI** (2011)
- **Accordo di Cooperazione nell'ambito della Cultura, Arte e Patrimonio** (2012)
- Dichiarazione Congiunta per il rafforzamento della **Cooperazione Bilaterale italo-emiratina in materia politica** (2012)
- Dichiarazione di intenti tra **Autorità italiana delle Dogane e dei Monopoli e Customs and Free Zones Corporation** nella prospettiva di **EXPO 2015 ed EXPO 2020** (2014)
- MoU tra la Presidenza del Consiglio dei Ministri della Repubblica Italiana e l'Autorità per l'Emergenza Nazionale, Crisi e Gestione dei disastri degli EAU (2014)
- Due accordi di **cooperazione giudiziaria** (2015): Trattato sull'estradizione; Accordo di cooperazione giudiziaria in materia penale – crimine organizzato e terrorismo.
- Accordo sui **Servizi Aerei tra Italia e EAU** tra il Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale e la General Civil Aviation Authority.
- Adesione ufficiale dell'Italia a **Expo 2020** (Novembre 2016).

Food & Beverage

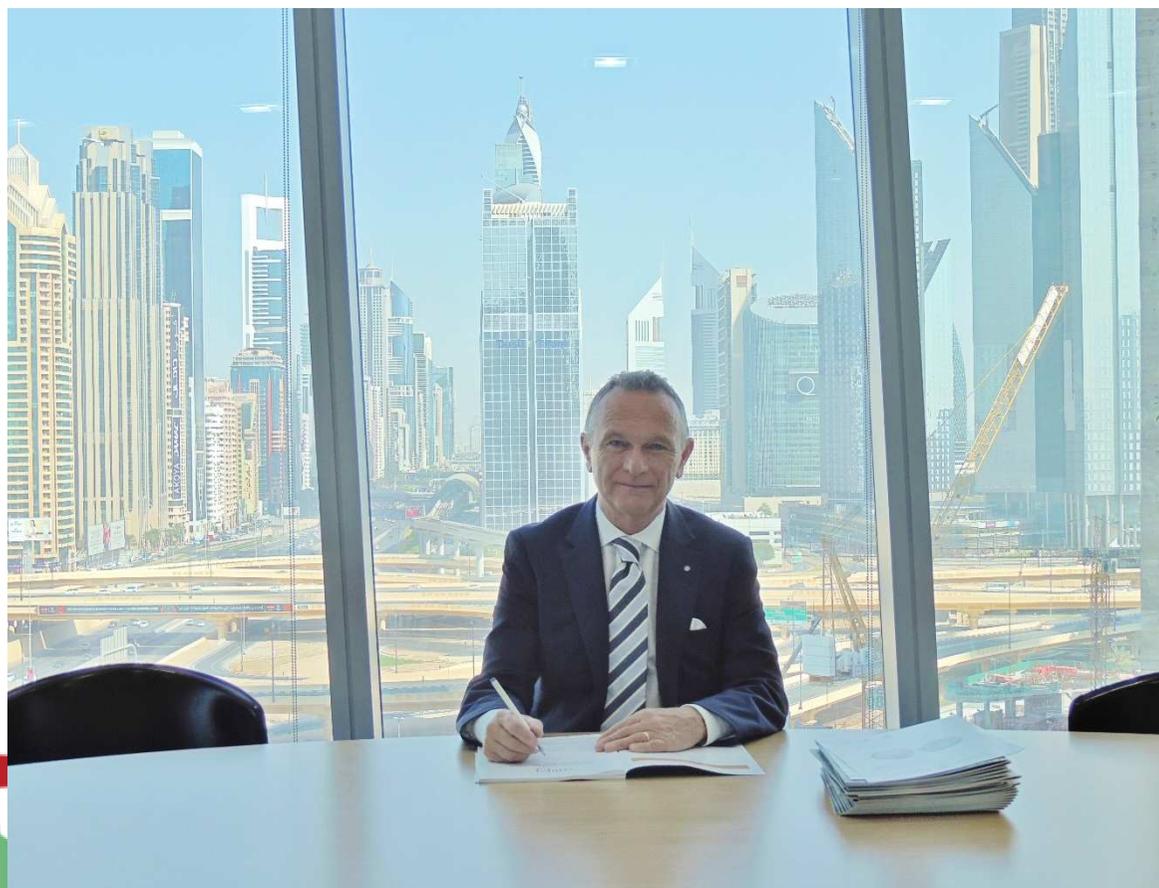
- Gli Emirati Arabi Uniti importano circa il 90% dei prodotti alimentari e degli alimenti finiti
- Secondo le stime dell'*Economist Intelligence Unit*, le importazioni degli EAU nel settore food raggiungeranno gli 8.4 mld di USD entro il 2020
- Il settore della ristorazione del Paese e' un mercato molto redditizio: sono presenti oltre 11.000 esercizi di ristorazione, oltre 400 di origine italiana
- Il prodotto italiano maggiormente importato negli EAU si conferma essere il **cacao** (39.341.512), seguito da pomacee e frutta a nocciolo e da frutta ed ortaggi lavorati e conservati
- Tra i prodotti alimentari finiti la pasta mantiene la sua posizione primaria
- Le aziende che vogliono esportare prodotti alimentari negli EAU devono ottenere il rilascio della certificazione *Halal*
- Il Sistema di distribuzione e vendita all'ingrosso degli alimentari negli EAU e' avanzato, ben attrezzato e diretto
- Non ci sono limitazioni all'importazione di prodotti alimentari, eccetto determinate restrizioni per la carne di maiale e per le sostanze alcoliche
- Numerose sono le fiere dedicate al settore, fra cui Gulf Food e Speciality Food

Interior Design

- Il settore arredamento e' legato negli EAU a quello delle costruzioni
- Gli EAU rappresentano uno dei piu' promettenti mercati per le industrie italiane del settore, soprattutto in vista di Expo 2020 per cui sono previste circa 81mila nuove stanze d'albergo e 45 mila unita' abitative
- Il prodotto certificato *Made In Italy* gode di un grande prestigio in tutto il Paese
- Nel 2015, l'Italia ha registrato un incremento delle esportazioni di **mobile**, pari a 231.6 milioni (rispetto ai 162.5 milioni del 2014). I dati ISTAT relativi ai primi 9 mesi del 2016 indicano una crescita del 2.7% rispetto allo stesso periodo del 2015.
- Il mercato del mobile negli EAU vale \$2.7 miliardi: il mobile ad uso residenziale vale il 90% del mercato, quello da Ufficio il restante 10%.
- Non e' possibile definire una tendenza univoca nei gusti e nelle preferenze della popolazione nel campo dell'Interior Design a causa della multiculturalita' del paese
- Nel mercato sono comparse alcune specializzazioni, come i mobili destinati ai bambini, ora presenti negli show room e nei cataloghi delle ditte.
- In generale il settore di alto livello predilige I colori chiari (beige, bianco, crema)
- Quello emiratino e' un mercato legato prevalentemente al contract
- La clientela e' molto legata al brand
- La principale fiera dedicata al settore e' **Index**

Alcune valutazioni per un'impresa italiana Approccio al mercato degli Emirati Arabi Uniti

Il Segretario Generale della CCIE Dubai, dott. Mauro Marzocchi



**1001, 10th Floor, 48 Burjgate, Sheikh Zayed Road, Downtown Dubai
Tel.: +971.4.3216260 - Email: info@iicuae.com**

Alcune valutazioni per un'impresa italiana.

Il Segretario Generale della CCIE Dubai, dott. Mauro Marzocchi

Approccio al mercato degli Emirati Arabi Uniti

Gli aspetti positivi.

Gli EAU godono di un efficiente e ben sviluppato sistema infrastrutturale. Come abbiamo visto, la rete stradale è moderna ed integrata con eccellenti strutture portuali ed aeroportuali. Transit time per merci via mare 15 giorni, per via aerea 2 giorni.

Le esportazioni italiane negli EAU, ormai superano quelle di alcuni importanti Paesi come l'India, il Brasile e il Giappone per fare qualche esempio. È la dimostrazione in numeri, dell'importanza degli EAU come Hub per la riesportazione in Paesi in cui la loro influenza commerciale è importante. Partendo dall'Africa occidentale, passando dai Paesi del Golfo fino ad arrivare in India. Dubai in particolare è storicamente e lo sarà ancora di più, un'importante via di accesso ad un mercato emergente ed importante come quello dell'Iran.

La crescita media del PIL, 2011/2015 è stata del 4.7%. La stessa realizzazione di Expo2020 a Dubai, darà una ulteriore spinta all'economia. Infatti, le più recenti previsioni, stimano una crescita del PIL del Paese intorno ad una media del 4.9% per i prossimi cinque anni (2015-2020) Fonte: Trading Economics N.Y.

La stessa stabilità politica è stata uno dei fattori determinanti nella velocissima ripresa dell'economia, dopo la crisi del 2008-2009. L'instabilità politica derivante dalle Primavere arabe ha fatto sì che numerosi investimenti e capitali fossero dirottati dai Paesi politicamente instabili agli EAU.

Gli EAU su circa 180 Paesi sono classificati al 22mo posto per facilità di fare affari, al 25mo per la libertà economica e al 25mo sulla percezione della corruzione. Dazi doganali al 5%, esclusi alcolici e tabacchi.

Alcune valutazioni per un'impresa italiana. Il Segretario Generale della CCIE Dubai, dott. Mauro Marzocchi

L'Italia gode nel Paese di una ottima fama, tenendo anche conto dell'alto potere di acquisto degli abitanti, che permettono loro di apprezzare le merci e i servizi italiani, come ad esempio la gioielleria, la tecnologia, il fashion, il Sistema Casa e l'alimentare. L'Italia è la terza fornitrice europea e ottava a livello mondiale degli EAU.

Gli aspetti negativi.

La sintesi di alcuni aspetti dell'economia degli EAU riportati sopra non sono certo un segreto. Significa buona parte delle imprese a livello internazionale, siano esse di servizi o di produzione, hanno avuto o hanno in previsione lo sbarco negli EAU.

Ciò significa:

- 1) Competizione durissima
- 2) Necessità di pianificazione di approccio di medio/lungo periodo. Disponibilità di liquidità
- 3) Accurata selezione dei consulenti commerciali/fiscali, a cui affidare il progetto di introduzione al mercato
- 4) Una burocrazia molto meno "amichevole" di quel che possa sembrare vista all'esterno
- 5) Impossibilità di poter contare su appoggi bancari, almeno nel breve/medio periodo

Alcune valutazioni per un'impresa italiana. Il Segretario Generale della CCIE Dubai, dott. Mauro Marzocchi

Alcuni suggerimenti pratici.

La Camera di Commercio italiana entra nel 20mo anno di attività negli EAU. Nessuno ha la pretesa di fornire ricette infallibili, ma solo alcuni suggerimenti derivanti dalla vita di tutti i giorni a fianco delle imprese italiane (nel 2014 hanno usufruito dei servizi camerali 785 imprese).

1) Chi viene per la prima volta negli EAU e a Dubai in particolare, si fa "facilmente influenzare e in maniera giustificata dall'"ecosistema". Building sfavillanti, metro spettacolarmente funzionale, auto incredibili, pulizia, sicurezza, vita notturna alla pari con le più importanti metropoli ecc e non ultimo il clima. Bene, scordarsi tutto ciò e sostituire il pensiero "qui non posso sbagliare" con la più accorta valutazione "che c'è dietro tutto questo? Mica lo vedrò solo io..."

2) Visto il periodo non facile dell'economia italiana, l'impresa che vuole introdursi in questo mercato deve essere un'impresa che è sana, concorrenziale in Italia, che vuole costruirsi una possibilità in più per sviluppare la propria impresa. Il ragionamento assolutamente da evitare: "vado a Dubai così comincio ad esportare ed aggiusto i bilanci". Ovvero piove sul bagnato; le imprese che fanno fatica in Italia non vengano a rischiare investimenti pesanti basandosi su semplici speranze. Il mercato necessita di imprese solide, con idee chiare e servizi/prodotti tecnologicamente avanzati e con stile tipicamente italiano.

3) "Sanno che siamo italiani, per cui costiamo di più". Una dei ragionamenti peggiori per approcciare il mercato. In effetti è una delle caratteristiche tipiche dei prodotti/servizi italiani, riconosciute in tutto il mondo, che gli operatori emiratini sono disposti a pagare, partendo sempre dal presupposto rapporto qualità/prezzo. Ovvero: "non sempre perché" sei italiano sono disposto a pagare di più; devi dimostrarcelo". Gli operatori emiratini hanno la capacità di comprare prodotti/servizi costosi, ma assolutamente non quelli cari.

Alcune valutazioni per un'impresa italiana. Il Segretario Generale della CCIE Dubai, dott. Mauro Marzocchi

Alcuni suggerimenti pratici.

4) Attenzione a selezionare i partner locali. In genere i più pericolosi sono quelli che al primo incontro anticipano che sono amicissimi di quello Sceicco o dell'altro e possono cambiarvi la vita. In genere è vero; possono cambiarla in peggio dopo avervi spremuto tutto il denaro possibile. Lo stesso dicasi per la miriadi di consulenti italiani magari da poco approdati negli EAU che hanno ricette miracolose. Nel 99% dei casi di italiano hanno solo la nazionalità, mentre la società magari è appena aperta in qualche Free zone. Si sta un poco riproducendo il fenomeno tipico degli anni 2003/2008 in cui tutti erano consulenti di tutto. Dopo essere stati spazzati via dalla crisi, eccoli di ritorno sulle ali della ripresa partita nel 2011. Affidatevi quindi a consulenti da anni presenti sul mercato. Chiedete consiglio o affidatevi a enti con responsabilità pubbliche ben definite, al di là dell'Ambasciata in primis, certo la Camera di Commercio Italiana e l'ICE Dubai.

5) Non perdetevi tempo a studiare parole in arabo per compiacere gli interlocutori e non studiate abitudini e storie che appartengono sì alla cultura araba in genere, ma non al business negli EAU (es. Non accavallate le gambe altrimenti l'interlocutore vede la suola delle scarpe.....). Nel business normale nel 99% dei casi non incontreremo un interlocutore emiratino, ma un espatriato con il mandato di strizzarvi fino all'ultimo centesimo sul listino. Altro è invece la costituzione di Joint venture, franchising o altre importanti modalità avanzate di business, in cui si potrà incontrare emiratini con potere decisionale..

6) La partecipazione a Fiere. Nessuna ricetta o aspettativa miracolosa. La partecipazione alle Fiere negli EAU è esattamente come quella in qualsiasi parte del mondo. Le più importanti fiere negli EAU, hanno acquisito una valenza mondiale, ma il ritorno in termini di ordini scritti è sempre quella ovvero molto bassa. Bisogna essere pronti ad affrontare un investimento almeno triennale, per poter raccogliere qualcosa di concreto e duraturo. Se riesce prima, tutti contenti. La partecipazione deve essere una vetrina in cui mostrarsi agli operatori di molte nazioni, particolarmente GCC, con cui curare relazioni che possono durare nel tempo. La frase "la fiera è andata benissimo; però ho scritto ai miei 50 visitatori e mi hanno risposto in 5 alla prima mail. In 2 alla seconda e poi sono spariti". Tranquilli, non l'avete detta solo voi!

Contesto Doing Business: Business Costs

BUSINESS COST – Costo in Valuta Locale - United Arab Emirates Dirhams (AED)

Costo Set-Up

Prenotazione nome aziendale, richiesta di registrazione al <i>Department of Economic Development (DED)</i>	Approvazione 110 AED; Prenotazione nome 210 AED; Tassa sul nome fino a 3.000 AED	
PO Box Aziendale		250 AED
Autentica (notarizzazione) atto costitutivo dell'azienda presso il DED	0.25% del capitale (per tre copie), 5 AED per ogni copia aggiuntiva, fino a un massimo di spese notarili di 10.000 AED	
Certificazione documenti e traduzione (inglese, arabo)		10.000 AED
Deposito dei documenti aziendali presso il DED e registrazione presso la Camera di Commercio locale	Deposito, 5% del valore del contratto di locazione; Tassa sui rifiuti, 1.000-3.000 AED; Registrazione azienda 350 AED; Membership presso Camera di Commercio 1.200 AED	
Ottenimento Trade License	5.000 AED - 200.000 AED a seconda del settore e dell'attività	
Rinnovo Trade Licence		Come sopra
Richiesta atto di costituzione al Ministero del Lavoro		2.000 AED
Iscrizione all'ufficio Immigrazione e ottenimento Labour Cards		4.000 AED
Visto di residenza e Working License		10.000 AED
Garanzia bancaria (rimborsabile solo alla chiusura del Branch Office)		50.000 AED

Stima costi totali per apertura attività: circa 140.000 AED di partenza (circa € 35.000)

Contesto Doing Business: Forme Societarie

Requisiti comuni

Registrazione presso DED e Camera di Commercio locale

Autorizzazione Emirato territorialmente competente

Se in *Mainland*, partecipazione a società di soggetti con nazionalità EAU per almeno 51% (*Joint Ventures*)



Per aggirare il limite del 51% di partecipazione locale

In *EAU-Mainland*, apertura di filiale
interamente posseduta da società madre, previa individuazione di agente EAU

In *Free Zone* (FZ), con proprietà 100% investitore straniero

In costante aumento apertura in FZ; tuttavia in aumento anche *Joint Ventures*: permettono una più agevole partecipazione alle gare d'appalto.

Contesto Doing Business: Forme Societarie

Forme Societarie

Limited Liability Company (LLC)

Sole Establishment - Licenza Professionale

Ufficio di Rappresentanza

Branch Office

Apertura in Free Zone (FZ)

Contesto Doing Business: Forme Societarie

Limited Liability Company (LLC)

2-50 partner responsabili per capitale conferito

No requisito patrimoniale minimo

49% capitale straniero - 51% capitale locale

Affidamento amministrazione a partner straniero, a partner locale o a terzi

Requisiti aggiuntivi: approvazione ufficio da autorità locale, conto bancario presso banca locale, nomina revisore dei conti

Contesto Doing Business: Forme Societarie

Sole Establishment - Licenza Professionale

Ditta individuale autorizzata a svolgere attività economica con responsabilità finanziaria illimitata

Legata alla persona del proprietario, autorizza ad esercitare esclusivamente attività professionali (non industriali, né commerciali, né agricole, né immobiliari)

Obbligo di nominare agente locale di nazionalità emiratina

Ruolo agente locale: mantenere rapporti con istituzioni locali, sponsor per ottenimento visti di residenza

Ufficio amministrativo in un Emirato, previa approvazione da autorità locali

Contesto Doing Business: Forme Societarie

Ufficio di Rappresentanza

Attività poco onerosa a livello finanziario; procedure amministrative snelle per costituzione

Azione limitata a sole iniziative di marketing e pubbliche relazioni

Obbligo di nominare agente locale di nazionalità emiratina

Ruolo agente locale: mantenere rapporti con istituzioni locali, sponsor per ottenimento visti di residenza

Requisiti aggiuntivi: da presentare presso DED certificato di costituzione, statuto, profilo aziendale, ultimi due anni di bilancio, deleghe conferite ad amministratore delegato, accordo con partner locale in conformità a legislazione nazionale; importo di 50.000 AED da depositare presso banca locale come garanzia

Contesto Doing Business: Forme Societarie

Branch Office

Filiale; non necessaria *trade licence*

Possibilità di ottenimento *trade licence* quando società madre è un produttore e branch office autorizzato ad importare nel Paese

Se con *trade licence*, branch office autorizzato ad importare esclusivamente i beni prodotti dalla società madre

Contesto Doing Business: Forme Societarie

Free Zone – FZ, o zona franca

FZ gestita da organismo *ad hoc* responsabile di registrazione aziende e concessione licenza a operare

Società presenti in FZ considerate imprese straniere; necessaria società locale per operare in *Mainland*

100% capitale straniero

Assenza tassazione su società per 15 anni (rinnovabile) e su reddito individuale; libertà di rimpatriare patrimonio netto e utili

Esenzione totale da dazi doganali per importazione in FZ; nessuna restrizione di valuta

Aspetto negativo: necessità agente o distributore locale per svolgere attività in EAU *Mainland* e area CCG

Le maggiori fiere negli EAU 2016

Mese	Fiere	Settore
16-19 Gennaio	World Future Energy Summit	Energie alternative e tecnologie pulite
30 Gen – 2 Feb	Arab Health	Medico
26 Feb – 2 Marzo	Gulfood	Alimentare
28 Feb – 4 Marzo	The Dubai International Boat Show	Nautica
4 – 8 Aprile	MidEast Watch and Jewellery Show (Sharjah)	Gioielleria
24 – 27 Aprile	Arabian Travel Market	Turismo
22 – 25 Maggio	INDEX	Arredamento
7 – 9 Maggio	Automechanika Middle East	Automobile
11 – 13 Settembre	Cityscape	Sviluppo Immobiliare
18 – 20 Settembre	The Hotel Show	Ospitalita' & Tempo Libero
8 – 12 Ottobre	Gitex	I.T.
18 – 20 Settembre	Speciality Food & SEAFEX	Alimentare
13 – 16 Novembre	ADIPEC	Oil & Gas
15 – 18 Novembre	Dubai International Jewellery Week	Gioielleria
26 – 29 Novembre	BIG 5	Edilizia

CCIE Dubai - Camera di Commercio Italiana negli Emirati Arabi Uniti

**Nascita
Sharjah
1999**

**Costituzione
come CCIE
Sharjah
2004**

**Inizio del
processo di
riconosciment
o governativo
2007**

**Ottenimento del
riconoscimento
governativo
2009**

**Antenna ENIT
Medioriente
2010**

**Fondazione
Juventus Club
DOC UAE
2013**

**Trasferimento
CCIE
Dubai
2015**



CCIE Dubai - Camera di Commercio Italiana negli Emirati Arabi Uniti

Struttura

Segretariato Generale

Area Progetti
Istituzionali e UE

Area B2B

Dipartimento Ricerca
e Analisi

Area Eventi
e Marketing

Business
Development

Contabilità

Personale

Lo Staff è composto da 10 risorse: 7 di nazionalità italiana, 1 di nazionalità filippina e 2 di nazionalità indiana.

Le lingue parlate dallo staff camerale sono 9: Italiano, Inglese, Arabo, Francese, Spagnolo, Tedesco, Hindi, Urdu, Tagalog

Gli uffici



CCIE Dubai e principali attività

- Missioni imprenditoriali (b2b) inbound & outbound
- Implementazione di progetti istituzionali ed europei
- Ricerche di mercato, analisi settoriali, analisi macroeconomiche
- Business, legal e fiscal consulting
- Fiere ed exhibition
- Rappresentanza di aziende italiane in loco
- Organizzazione di seminari, workshop e convegni in loco sull'*how-to-do* business negli EAU
- Produzione di magazine e newsletter
- Eventi di business networking
- Presentazioni, lanci e promozioni prodotti e brand
- Fashion show
- Etc.

CCIE Dubai e principali attività

Alcune attività rilevanti



Italian Festival Weeks
2017 - 11° Edizione



Ospitalità Italiana
2016 - 5° Annualità



Gulf International Congress
2016- 3° Edizione
Palazzo Versace



BUONA ITALIA
TRADE SHOW, DUBAI
22 23 MAY 2017

**Buonaitalia
Trade Show**

22-23 Maggio 2017
JW Marriott La Marquise
Hotel, Dubai

<http://iicuae.com/buonaitalia/>



- Buonaitalia è il primo Tradeshow tematico esclusivamente dedicato alla promozione delle imprese agroalimentari italiane che intendono entrare nel promettente mercato dell'area MENA (Medio Oriente e Nord Africa).
- Le 80 aziende italiane del settore alimentare divise per Regione di provenienza avranno la possibilità di presentare i loro prodotti agli operatori locali, sia distributori che ristoratori, ed essere coinvolte nella parte dedicate ai seminari informativi.
- La partecipazione di Cuochi Stellati Michelin garantirà il livello degli operatori e dei ristoratori, nonché di un pubblico competente.
- Verranno allestite due cucine dal vivo; una dedicate al settore "fresco italiano" ed una dedicate al cibo *Halal*.
- Verrà dedicata un'area separate per il settore vino e relative iniziative.



FRESH & HEALTHY FROM ITALY

Il mercato degli ingredienti freschi (frutta, verdure, pesce, carne, formaggi) offre moltissime opportunità negli EAU e nella zona MENA. Questa sezione è dedicata alla presentazione dei produttori italiani, la cui esposizione dei prodotti è supportata programmi dimostrativi/ assaggi/ master classes culinari ad opera degli Chef Internazionali e italiani.



ITALIAN FOOD MEETS HALAL

In collaborazione con Halal Italia, ente certificatore riconosciuto dal Governo italiano ed emiratino. Esperti del settore halal parlano dei benefici derivanti dalla certificazione halal, dei produttori e delle potenzialità di tale segment nei mercati GCC/MENA. In questa sezione viene realizzata una Cucina dal vivo in cui verranno cucinati esclusivamente cibi certificati *halal*.



Eventi & Seminari

FOOD AND WINE RECEPTION 22 Maggio

Serata dedicata alla regione
Ospite d'onore da cui
provverranno i piatti ed i vini
proposti durante la serata.

TESTING WINE SHOW 22 e 23 Maggio

Incontri con i distributori e corsi di
formazione in entrambe le serate.

THE BARGAIN ITALIAN FOOD MARKET NIGHT 23 Maggio

La serata di chiusura é aperta anche al pubblico dalle ore 16.

Under the Patronage of His Highness Sheikh Hamdan bin Rashid Al Maktoum,
Deputy Ruler of Dubai, Minister of Finance and President of DEWA

As part of Dubai Electricity and Water Authority's Green Week Initiative

DUBAI SOLAR SHOW PART OF **WETEX**

THE REGION'S LARGEST SUSTAINABILITY & RENEWABLE TECHNOLOGY EXHIBITION



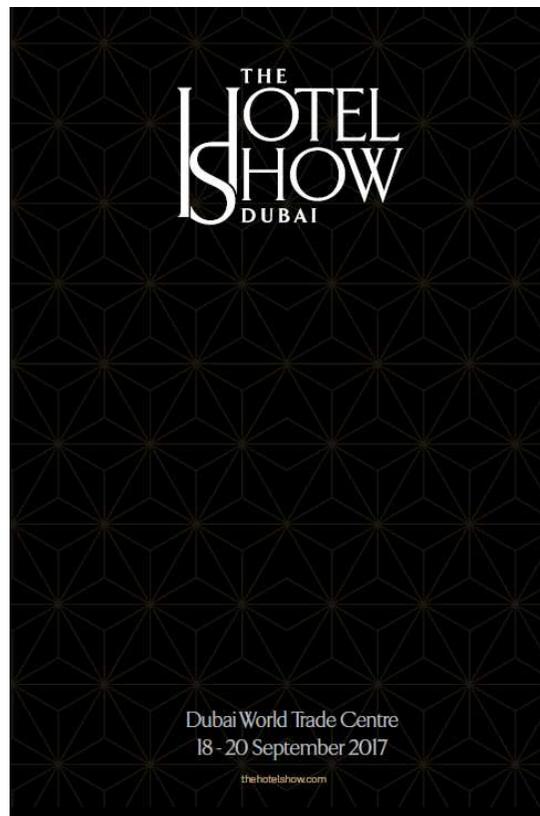
23-25 October 2017
Dubai International Convention and Exhibition Centre

www.dubaisolarshow.com

Dubai Solar Show

23-25 Ottobre 2017
Dubai International Convention and
Exhibition Centre

www.dubaisolarshow.com



The Hotel Show

18/20 Settembre 2017
Dubai World Trade Center, Dubai

www.thehotelshow.com

Social Media e followers

Pagina Facebook

Gennaio 2015: **2000** circa like

Gennaio 2017: **4.043** like

+102.5%





Proposta per una missione negli EAU

1) Pre-indagine

Invio ad azienda di *Company Profile*, scheda da compilare contenente presentazione aziendale e specifica del tipo di interlocutore emiratino da incontrare (distributore, dettagliante, partner ecc). Obbligatorio il sito in lingua inglese.

Ricerca di mercato tramite descrizione *Company Profile* presso operatori locali selezionati; scopo: prima valutazione del livello di gradimento della proposta di prodotto/servizio e relativi prezzi di vendita, su mercato EAU.

In caso di esito negativo verrà trasmessa all'azienda la lista degli operatori contattati con relativi commenti. In caso di esito positivo, si passa alla fase 2.

Durata della pre-indagine 15 giorni dal ricevimento della scheda *Company Profile*.



Proposta per una missione negli EAU

2) Missione

Organizzazione di almeno 5/6 incontri mirati con operatori locali selezionati.

Gli operatori locali saranno precedentemente sensibilizzati e informati sulle caratteristiche del prodotto/servizio e dei relativi prezzi di vendita. Seguiranno una serie di contatti telefonici per verificarne il gradimento o meno. Gli incontri si terranno presso le sedi degli operatori locali.

Viene fornita assistenza completa per la logistica (hotel, interpreti, affitto auto ecc.).

Durata complessiva per l'organizzazione della missione, 30 giorni dal ricevimento del Company Profile.

La lista degli operatori interessati viene inviata dopo aver ricevuto il saldo del costo complessivo del servizio. L'elenco degli operatori è visionato e valutato in anticipo dalle imprese italiane. La lista definitiva degli incontri (che si svolgono in 2 giorni al massimo), con relativi orari, viene inviata 3-4 giorni prima dell'inizio della missione.

Progetto con Rappresentante negli EAU

1. Valutazione prodotto/servizio.

Viene data una prima valutazione del prodotto/servizio che l'impresa italiana intende introdurre negli EAU. Questa valutazione a seguito della compilazione del Company Profile provvisto dalla Camera, nasce dall'esperienza di 18 anni di attività di accompagnamento delle imprese italiane sul mercato. Inoltre viene data sulla base della conoscenza del settore merceologico di appartenenza.

A questa analisi viene affiancata una serie di telefonate ad operatori locali del settore, per aver conferma della nostra valutazione.

In caso di risultato negativo l'azienda non viene presa in carico. Tuttavia il responso positivo di per se, non implica necessariamente un successivo risultato ottimale nella ricerca dei potenziali clienti.

Durata della fase di valutazione: da 2 a 7 giorni.



Progetto con Rappresentante negli EAU

2. Progetto con Rappresentante

Il primo mese di attività sarà dedicato alla promozione dei prodotti/servizi a distributori, buyers ed operatori locali. In tal senso, l'impresa deve provvedere all'invio di cataloghi, campioni od altro materiale che sarà poi presentato agli operatori emiratini durante le visite del Rappresentante.

Il progetto con rappresentante si basa sulla frequente comunicazione tra l'azienda italiana e la Camera, in particolare nella persona del Rappresentante, da mantenere per tutte le fasi del progetto.

Se il risultato del primo mese di attività non desse i risultati attesi da parte dell'azienda, quest'ultima riceverà la Relazione sul lavoro svolto e il database completo su cui il Rappresentante ha sviluppato l'attività.

Tempo di svolgimento della fase iniziale: 1 mese.

Progetto con Rappresentante negli EAU

Fase 3. Proseguo Rappresentanza e preparazione alla missione negli EAU.

Proseguo dell'attività commerciale in loco nel secondo mese di attività, durante il quale viene concordata la data della missione congiuntamente all'impresa.

Il Rappresentante effettuerà la verifica finale presso gli operatori locali che hanno espresso parere positive, a cui seguirà l'organizzazione della missione imprenditoriale.

La missione imprenditoriale prevede meeting per almeno due giornate presso le sedi degli operatori locali, accompagnati dal rappresentante con auto e relativo suo supporto linguistico (inglese/italiano).

Tempo di svolgimento: 1 mese.

Fase 4. Follow up della missione.

A seguito degli incontri negli UAE, ci sarà un ulteriore mese di promozione e gestione dei contatti da parte della Rappresentante, in stretto contatto con l'impresa italiana.

Tempo di svolgimento: 1 mese.

Progetto con Rappresentante negli EAU

Fase 3. Proseguo Rappresentanza e preparazione alla missione negli EAU.

Proseguo dell'attività commerciale in loco nel secondo mese di attività, durante il quale viene concordata la data della missione congiuntamente all'impresa.

Il Rappresentante effettuerà la verifica finale presso gli operatori locali che hanno espresso parere positive, a cui seguirà l'organizzazione della missione imprenditoriale.

La missione imprenditoriale prevede meeting per almeno due giornate presso le sedi degli operatori locali, accompagnati dal rappresentante con auto e relativo suo supporto linguistico (inglese/italiano).

Tempo di svolgimento: 1 mese.

Fase 4. Follow up della missione.

A seguito degli incontri negli UAE, ci sarà un ulteriore mese di promozione e gestione dei contatti da parte della Rappresentante, in stretto contatto con l'impresa italiana.

Tempo di svolgimento: 1 mese.



Servizi Avanzati

Molte PMI italiane sono apprezzate per le loro capacità ingegneristiche e, spesso, operano in posizione di *sub-contractor* con molti EPC. Gli Emirati Arabi Uniti sono un punto di riferimento per tutta l'area del Golfo (GCC) ove sono presenti tutti gli EPC internazionali e locali operanti in vari settori industriali con i quali è necessario stabilire contatti continui attraverso una presenza in loco (*contact point*).

IICUAE può quindi offrire un sofisticato servizio di "Ambassador", sia sotto il profilo istituzionale sia sotto il profilo specifico di ogni singola azienda, facendosi portavoce delle capacità ingegneristiche delle PMI italiane. Per questa specifica attività IICUAE si avvale della collaborazione dell'Ing Giuseppe Ronchi che ha maturato una lunga esperienza alla guida di società di ingegneria nella responsabilità di Amministratore Delegato e Partner di società di Engineering Consulting.

La nuova divisione di IICUAE offre **Servizi Avanzati alle PMI italiane** che operano nel settore degli impianti OIL & GAS, WATER TREATMENT, CONSTRUCTION, WASTE & ENERGY, INDUSTRIAL & MACHINERY. Tra gli altri, offre servizi alle imprese nelle operazioni di Technology Partnership, Bid's Bundle, Joint Venture, Project Merger e altri specifici progetti.

Servizi Avanzati

AMBASSADOR service

Servizio dedicato e personalizzato in funzione del progetto dell'impresa e condotto dall'*Executive* di provata esperienza.

- **DATA ACQUISITION DELL'IMPRESA** ➔ *Focalizzazione delle capacità, esperienze e referenze*
- ANALISI DELLE ESIGENZE ➔ *Focus sugli obiettivi sostenibili*
- PROFILAZIONE DEL TARGET ➔ *Chi e per fare che cosa*
- TARGET DATA BASE ➔ *Scouting e verifica di interesse*
- CONTACT POINT ➔ *Desk e segreteria organizzativa: 48 Burj Gate, Downtown Dubai, Dubai (EAU)*

REPRESENTATIVE Service

Servizio di assistenza nel coordinamento e reperimento delle assistenze locali in materia commerciale, fiscale, legale e specialistica.

- TECHNOLOGY PARTNERSHIP
- BID BUNDLE
- JOINT VENTURE
- PROJECT MERGER



Consiglio di Amministrazione IICUAE 2016

Presidente: H.E. Shaikh Mohammed Bin Faisal Sultan Al Qassimi - Chairman - Manafa LLC, Sharjah – UAE

Vice Presidente: Piero Ricotti - Managing Director – Tecnosistemi, Dubai - UAE

Segretario Generale: Mauro Marzocchi

Silvio Cattaneo

Imprenditore – Cattaneo Cravatte – Italy

Franco Conzato

Direttore – Padova Promex – Italy

Gianluca Laliscia

Imprenditore Sistema Eventi ed Organizzatore dell'Endurance & Economic Forum Ita-UAE – Italy

Bhushant Gandhi

Divisional Manager Food Service Division – Truebell Marketing & Trading LLC - UAE

Giorgio Moretti

Rappresentante ufficiale di Confartigianato – Italy

Silvano Martinotti

Managing Director – Awake Italia – Italy

Giorgio Auguzzi

Rappresentante Ufficiale di C.N.A. – Italy

Roberto Granello

General Manager – Kelmer Middle East – UAE

Alessandro Rotoli

Head of Business – Intesa San Paolo Abu Dhabi Branch – UAE

Pietro Cappello

GEB Area Manager, Assicurazioni Generali SpA – UAE

Luigi Giannini

Vice Presidente of Federpesca – Italy

Ufficio di Presidenza

Presidente: H.E. Shaikh Mohammed Bin Faisal Sultan Al Qassimi

Vice Presidente: Piero Ricotti

Imprenditore: Roberto Granello

Segretario Generale: Mauro Marzocchi



Grazie!

Shukran!

**Italian Industry & Commerce Office in the UAE
Camera di Commercio Italiana negli EAU**

Per informazioni:

Tel : +9714.3216260

Fax: +9714.3216199

E-mail: info@iicuae.com

Web: www.iicuae.com

Indirizzo: Suite 1001, 10th Floor, 48 Burjgate, Downtown
Sheikh Zayed Road, Dubai, United Arab Emirates