

# CAMERA DI COMMERCIO ITALIANA NEGLI EMIRATI



2024

2025

**Made in Italy**  
*in* **United Arab Emirates**  
*and in the* **Saudi Arabia**

*I pilastri dell'export sono i seguenti:*

- 1) presenza commerciale in loco*
- 2) prodotti presenti su showroom*
- 3) pianificazione a lungo termine*

*Abbiamo sviluppato un progetto imprenditoriale unico, creando le condizioni ideali per supportare le Imprese Italiane nell'esportazione dei loro prodotti negli Emirati Arabi ed in Arabia Saudita*



# MESSAGGIO DI **BENVENUTO**



## **MAURO MARZOCCHI**

Segretario Generale della Camera di Commercio  
italiana negli Emirati Arabi Uniti

Il mercato degli Emirati Arabi, grazie anche alla sua forte vocazione riesportativa, è stato ed è strategico per le imprese italiane. I dati dell'export italiano con oltre 6 miliardi di euro nel 2022 con un aumento clamoroso del 38% rispetto all'anno precedente, hanno toccato il picco massimo storico raggiunto nel 2015. Confrontando i dati gennaio-giugno 2023 sullo stesso periodo 2022, fanno segnare un ulteriore +10,7%.

Con la sua posizione strategica, la logistica avanzata, le modernissime infrastrutture e la tassazione agevolata, gli Emirati Arabi Dubai e in particolare Dubai e Abu Dhabi, sono diventati la location ideale dove aziende di tutto il mondo stabiliscono una propria sede.

L'Arabia Saudita, in particolare con il Piano 2030, si sta aprendo agli investitori stranieri che stanno infatti puntando su di essa. Il fatto stesso che a febbraio scorso sia stato abolito il Visto d'ingresso per numerosissime nazionalità, sulle orme degli EAU, non fa che agevolare lo sviluppo delle relazioni commerciali.

I dati delle esportazioni italiane in Arabia Saudita lo stanno a dimostrare, con 4,085 miliardi di euro nel 2022 con un aumento del 22,4% rispetto all'anno precedente. I dati parziali del 2023, confermano questo trend positivo. Dai numeri sopra esposti, risulta evidente il costante interesse degli operatori emiratini e dei Paesi del Golfo verso i prodotti italiani.

Sono certo che il lavoro meticoloso del Responsabile Commerciale, degli Agenti e di tutto il Team camerale, produrrà durante l'anno dei risultati concreti per le imprese italiane partecipanti al Progetto Camerale.

Tuttavia richiamiamo l'attenzione degli Imprenditori sulla assoluta necessità di presentarsi con prodotti che siano di qualità, ma anche competitivi nella propria fascia di prezzo. Come abbiamo visto il mercato degli EAU, così come gli altri Paesi del Golfo, è diventato molto competitivo ed è indispensabile mettere ben in rilievo questo concetto.

La Camera di Commercio procederà con un'attenta selezione delle aziende che richiedono la partecipazione al Progetto. Una selezione positiva non assicura di per sé l'ingresso dell'azienda nel Paese di destinazione; tuttavia, vi è l'impegno che la Camera di Commercio, insieme allo staff dedicato, si adopererà per l'intero arco dell'anno al fine di raggiungere l'obiettivo di esportazione.

# RIASSUNTO DEL PROGETTO CAMERALE A NUMERO CHIUSO PREVIA CANDIDATURA / SELEZIONE

Nelle pagine a seguire descrizione progetto nei dettagli

01. DURATA DEL PROGETTO **12 MESI**
02. **SHOWROOM** PERMANENTE A DUBAI  
E **ORGANIZZAZIONE VISITE B2B**
03. RESPONSABILE **COMMERCIALE** NEGLI **EMIRATI**  
E **AGENTI A DUBAI**
04. PRESENZA **PERSONALE COMMERCIALE**  
ANCHE IN **ARABIA SAUDITA**
05. **UFFICI** DI RAPPRESENTANZA DUBAI E ABU DHABI
06. PROMOZIONE IN **CINQUE PAESI** E AREA GOLFO
07. SERVIZIO DI **SEGRETARIATO** A DUBAI
08. **SUPPORTO** CONTRATTUALISTICA E DOGANE

# 1

## Durata del progetto **12 MESI**

---



La scelta di intraprendere un percorso di esportazione verso i Paesi dell'Area del Golfo può tradursi in una significativa opportunità commerciale per le Aziende italiane, soprattutto considerando la crescente apertura di questi mercati e il loro ruolo cruciale come centri nevralgici di scambi commerciali a livello globale.

Paesi come gli **Emirati Arabi Uniti e l'Arabia Saudita** stanno vivendo un'epoca di eccezionale crescita economica, con investimenti ingenti in progetti all'avanguardia volti alla modernizzazione e allo sviluppo infrastrutturale.

L'**Arabia Saudita**, in particolare, sta catturando l'attenzione globale con la sua audace **Visione 2030**, una strategia di sviluppo con la realizzazione di progetti che non hanno eguali, che mira a riformare l'economia del Paese, riducendo la dipendenza dal petrolio e diversificando le sue risorse economiche.

Questi progetti di rinnovamento, voluti dal Governo Saudita, si aprono come porte d'accesso privilegiate per le Aziende italiane, le quali possono trovare in questi cambiamenti un terreno fertile per la crescita commerciale.

***Il progetto promosso dalla Camera di Commercio, unico nel suo genere e della durata di un anno, offre il lasso di tempo adeguato per presentare i prodotti in maniera adeguata e consolidare le relazioni con i Partner locali adeguandosi alle dinamiche del mercato.***

Durante questo **lungo periodo**, le **Imprese italiane selezionate** avranno la possibilità di presentare i loro prodotti e servizi nell'Area del Golfo **sfruttando una opportunità in più rispetto ai loro Competitor italiani** (e internazionali) presenti solamente in maniera sporadica in occasione di fiere o viaggi.

Il progetto permetterà di posizionarsi in modo strategico per sfruttare le crescenti opportunità commerciali in questa regione tanto importante per le esportazioni italiane, quanto di difficile approccio.

# 2

## SHOWROOM espositivo a Dubai PRODOTTI ESPOSTI E ORGANIZZAZIONE INCONTRI B2B

---



La Camera di Commercio è attualmente nella fase di valutazione e selezione tecnica della location per lo .Showroom a Dubai, con focus specifico sulla valutazione logistica, commerciale ed espositiva

La **Camera di Commercio Italiana** a Dubai offre un valore aggiunto notevole alle Aziende italiane selezionate e partecipanti al progetto, ovvero la possibilità di **esporre i prodotti in uno SHOWROOM dedicato a Dubai** nel quale **saranno ANCHE ORGANIZZATI degli INCONTRI B2B.**

Lo **SHOWROOM** permetterà agli Operatori locali di osservare e interagire direttamente con i prodotti, offrendo un'esperienza concreta che va ben **oltre la semplice consultazione di cataloghi.**

Il **Responsabile Commerciale** e gli **Agenti** avranno a disposizione una risorsa preziosa. Non solo cataloghi, ma anche l'opportunità di mostrare i prodotti e fornire campioni.

## ... **CONTINUA SHOWROOM**

---

Questo approccio di “vedere e toccare” è fondamentale per stimolare l'interesse dei potenziali Importatori e coinvolgerli.

### **Alcuni dei vantaggi di avere il prodotto presente nel territorio:**

**Strumento prezioso per gli Agenti:** Per un Agente, avere a disposizione il prodotto direttamente sul posto, anziché limitarsi al catalogo, rappresenta un valore aggiunto importante. Questo facilita la presentazione del prodotto all'Importatore, migliorandone la percezione e potenzialmente aumentandone l'interesse.

**Esperienza tangibile:** Uno SHOWROOM offre agli acquirenti la possibilità di vedere, toccare e sperimentare fisicamente i prodotti.

**Comunicazione visiva:** Le immagini possono non rendere giustizia alla qualità e ai dettagli dei prodotti. Uno SHOWROOM consente una presentazione visiva completa e coinvolgente.

**Credibilità:** Avere un punto fisico nel Paese estero comunica affidabilità e impegno, il che può aumentare la fiducia dei potenziali Clienti.

**Valutazione della qualità:** Gli acquirenti possono valutare la qualità dei prodotti in prima persona, riducendo il rischio di insoddisfazione post-acquisto.

**DUBAI è indiscutibilmente l'hub del Medio Oriente per il business e il commercio internazionale.** Presentare il proprio prodotto a Dubai può potenzialmente aprire le porte all'intero mercato regionale e non solo.

### - SPAZIO ESPOSITIVO -

**Lo spazio assegnato nello SHOWROOM sarà valutato e concordato di volta in volta con l'Azienda** (in fase di candidatura dovrà specificare eventuali prodotti da inviare e relativo ingombro).

**Le spese di trasporto dall'Italia a Dubai e i dazi doganali sono già compresi nell'importo del progetto.**

# 3

## **RESPONSABILE COMMERCIALE** negli Emirati Arabi e **AGENTI A DUBAI** PER LA RICERCA E GESTIONE OPERATORI LOCALI DIRETTAMENTE IN LOCO

---

Figure insostituibili per apertura mercato tramite la **ricerca di Importatori**, presentazione prodotti e gestione dei contatti direttamente in loco.

Avere un **Responsabile Commerciale e Agenti nel territorio** consente alle Imprese di avviare, sviluppare e gestire l'esportazione di beni e servizi.

Trattasi di Manager residenti, con conoscenza del territorio e competenze commerciali, con l'obiettivo di ricercare Importatori, presentare prodotti, accompagnare e introdurre l'Impresa italiana nell'Area del Golfo.

Il Responsabile Commerciale non opererà da solo, ma sarà supportato da Agenti e da un Team di collaboratori in loco messi a disposizione dalla stessa Camera di Commercio.

**Nei 12 mesi di attività il Responsabile Commerciale e gli Agenti si occuperanno di:**

- Presentazione prodotti, ricerca e gestione contatti di Operatori del Golfo
- Informare le Imprese italiane dell'attività svolta e trasferire i contatti alle stesse
- Ricevimento e gestione Importatori presso gli uffici Camerali e Showroom

**Potere disporre di Manager Commerciali di riferimento e qualificati nell'Area del Golfo, è una soluzione strategica che aiuta ad ottenere un'immagine professionale agli occhi degli Operatori locali ed a velocizzare i contatti.**

Ad inizio progetto l'Azienda italiana avrà una Video Call individuale, conoscitiva ed informativa con il Responsabile Commerciale assegnato per presentare l'Azienda, i prodotti e discutere le esigenze e presentare il mercato del Golfo.

Le Imprese italiane inoltre avranno il contatto diretto prioritario tramite numero Whatsapp con la segreteria camerale per ogni necessità.



# 4

## Figura Commerciale di riferimento anche a Riyad (Arabia Saudita) «POINT» A RIYAD

---

“Saudi Vision 2030” è basato su una radicale liberalizzazione e diversificazione dell’economia e vuole aumentare il grado di apertura internazionale e l’attrattiva del mondo degli affari Saudita, implementando anche il turismo.

**I cantieri dei principali progetti sono già partiti**, anche in considerazione dell’orizzonte temporale di attuazione che è di 7 anni da oggi.

**Gli Operatori Sauditi danno molta importanza agli incontri personali “faccia a faccia” o tramite piattaforma web (preferiti ai colloqui telefonici o alle email) e non sono a loro agio con il carteggio burocratico.**

**La negoziazione e’ preferibile avvenga tra persone e non tra organizzazioni, proprio perche’ per loro natura tendono a concentrarsi piu’ sul fattore umano per prendere decisioni o instaurare business.**

I tempi della negoziazione possono essere veramente lunghi, infatti nel mondo arabo la negoziazione è qualcosa in più di una semplice gestione del business. È un mix tra arte e modo di vivere insito nel loro modo di essere e che si rispecchia nella gestione degli affari.

Nelle righe sopra riportate si evince il motivo per il quale la Camera di Commercio italiana negli Emirati Arabi, per questo progetto, si avvale anche di **una propria “antenna” presente e residente in Arabia Saudita.**

In questo caso specifico di una figura con competenze commerciali residente a **Riyad** che ha operato per anni dapprima in Qatar e poi a Dubai, permettendole di acquisire una ottima conoscenza degli operatori di questi Paesi. Ora trasferita in **Riyad** in cui risiede e opera da tempo.

A differenza di Dubai, in Arabia Saudita vige la settimana lavorativa islamica che prevede Venerdì’ e Sabato festivi.

# 5

Uffici di rappresentanza a Dubai e Abu Dhabi

## **UFFICIO PRESSO LA SEDE CAMERALE DI DUBAI DOWNTOWN E ANCHE DI ABU DHABI**

---

L'Operatore locale (**importatore, distributore, buyers...**) se possibile, preferisce importare e distribuire prodotti di Imprese italiane che sono presenti con un loro ufficio di rappresentanza in loco, visto ai loro occhi come una sorta di **"garanzia" in un Paese dove molti si improvvisano.**

Inoltre, l'Operatore locale apprezza e percepisce il reale interesse commerciale dell'Impresa italiana verso il Paese dimostrando di volere un rapporto duraturo e non un "mordi e fuggi".

Non solo... **essere presenti rassicura la controparte** anche in caso di "problematiche", le quali potranno essere gestite direttamente in loco e piu' velocemente.

**Per intraprendere business nell'Area del Golfo, avere un UFFICIO IN LOCO che funga da garanzia, nella fase iniziale e' un "tassello" fondamentale, integrato con lo Showroom, permettendo inoltre di "scavalcare" altri competitor presenti solo in occasione di fiere o di viaggi di lavoro.**

Gli Uffici e lo Showroom saranno usati per tutti i 12 mesi dal Responsabile Commerciale, dagli Agenti e dalle Imprese stesse per incontrare e ricevere potenziali Operatori locali interessati ai prodotti e servizi dell'Impresa italiana.

### ***Uffici camerali a disposizione per le Imprese del progetto.***

Le Imprese italiane inserite nel progetto avranno (per tutto il periodo del progetto) la possibilita' di **usare in maniera gratuita** gli Uffici di rappresentanza con indirizzo e numero di telefono all'interno della sede Camerale, situati rispettivamente a Dubai Downtown (metro station Dubai Mall Burj Khalifa) ed a Abu Dhabi vicino la Corniche Street.

# 6

Catalogo digitale B2B Export

## DUBAI PORTA DI INGRESSO INTERA AREA MENA

---

In un'Area del mondo dove la **tecnologia ha un ruolo importante**, avere anche un "supporto digitale" che aiuta il RESPONSABILE COMMERCIALE a presentare le Imprese anche fuori Emirati Arabi e' strategico.

**DUBAI e' infatti la porta d'accesso ad altri mercati strategici.**

Con la sua posizione geografica strategica e le sue avanzate infrastrutture, Dubai è diventata il punto di riferimento e la principale **porta d'ingresso per Asia, Africa e l'intero Medio Oriente.**

Questa metropoli cosmopolita funge da ponte tra questi continenti e mercati, facilitando scambi e collaborazioni. La sua capacità di connettere diverse culture e economie la rende essenziale per chiunque ambisca a una presenza significativa in queste regioni.

**Un mix "DIGITALE + COMMERCIALE"** studiato appositamente per aiutare il Responsabile Commerciale e gli Agenti a intraprendere contatti anche oltre il territorio emiratino.

Un ufficio marketing dedicato all'interno della Camera di Commercio italiana negli EAU, a tempo pieno si occuperà di promuovere il catalogo digitale e presentarlo al maggior numero di Operatori anche fuori dal territorio degli Emirati Arabi Uniti, focalizzandosi su Arabia Saudita, ma anche Bahrain, Kuwait e Oman.

Gli Operatori locali potranno individuare ed avere informazioni in lingua dei prodotti e servizi del loro "target di interesse", potendo poi **CONTATTARE DIRETTAMENTE il Responsabile Commerciale basato a Dubai o Riyad.**

**Un binomio vincente tra digitale e commerciale.**

# 7

## Servizio di Segretariato a Dubai

### **PERSONALE CAMERALE A DISPOSIZIONE**

---

Un vero e proprio servizio di Segretariato a 360° e di aiuto al Responsabile Commerciale e agli Agenti, svolto da Personale camerale presso gli Uffici della Camera di Commercio italiana a Dubai, mix strategico ed insostituibile per la gestione del business e dei contatti dell'Azienda italiana nell'Area del Golfo.

Personale camerale delegato, con orario continuato da Lunedì a Venerdì dalle 09.00 alle 18.00 locali si occuperà di:

**Gestione dei contatti** che si riceveranno dagli Operatori del Golfo anche tramite catalogo digitale, saranno dirottati al Responsabile Commerciale di riferimento e successivamente all'Impresa italiana

**Assistenza linguistica** con supporto alle Imprese italiane.

**Rispondere al numero locale** dedicato evidenziato nel catalogo.

**Attività di front office** con smistamento telefonate ed email.

**Supporto al Responsabile Commerciale e agli Agenti, "doppio fuoco".**

Il Team camerale si occuperà anche di inviare email di presentazione agli Operatori locali e contattarli telefonicamente.

L'attività promozionale viene svolta per gruppi omogenei di Imprese rispetto all'interlocutore emiratino.

Va precisato tuttavia che le figure dei Responsabili Commerciali e degli Agenti, non sono dedicate ad una Impresa singola.

# 8

Supporto legale, fiscale, doganale, contrattualistica...

**\*429 AVVOCATI E COMMERCIALISTI ITALIANI**

**PARTNER CAMERALI CERTIFICATI**

---

La Camera di Commercio italiana negli Emirati Arabi ha creato una rete\* di Professionisti denominati Representative Camerali (429 Avvocati e Commercialisti) dislocati in tutto il territorio italiano, in grado di supportare le Imprese italiane per quanto riguarda la parte contrattualistica, fiscale e legale Italia / UAE.

Trattasi di Professionisti italiani aventi il proprio Studio nelle varie Citta' italiane, iscritti agli Ordini Avvocati e Commercialisti, con competenze Internazionali.

Gli stessi Professionisti si rendono disponibili a fornire supporto e consulenza alle Imprese italiane facenti parte del progetto Camerale.

(\*) Per trovare il Professionista piu' vicino alla sua Impresa la invitiamo a cliccare nel link : <https://iicuaerepresentative.com>

# COSTO DI PARTECIPAZIONE AL PROGETTO PER IMPRESE SELEZIONATE INIZIO PROGETTO GIUGNO 2024



AGENTI A DUBAI PER LA RICERCA DISTRIBUTORI / IMPORTATORI



SHOWROOM A DUBAI



RESPONSABILE COMMERCIALE NEGLI EMIRATI



PRESENZA PERSONALE IN ARABIA SAUDITA



DURATA 12 MESI



UFFICI DI RAPPRESENTANZA A DUBAI E ABU DHABI

PROMOZIONE AREA GOLFO



SERVIZIO DI SEGRETARIATO A DUBAI



SUPPORTO CONTRATTUALISTICO IN ITALIA



SPEDIZIONE E DAZI

COSTO TOTALE

IMPORTO A CARICO DELL'IMPRESA SELEZIONATA

€ 3.200,00 + VAT 5%

Importo da pagare alla Camera di  
Commercio italiana negli Emirati Arabi

L'inserimento avviene tramite candidatura e selezione. Quest'ultima sarà effettuata dalla Camera di Commercio italiana negli Emirati Arabi la quale verificherà che i prodotti siano effettivamente Made in Italy oltre che garantire un'offerta diversificata. **La candidatura è un impegno dell'Impresa italiana verso la Camera di Commercio a proseguire in caso di selezione positiva.**

Con riscontro negativo (non selezione) nulla sarà richiesto all'Impresa italiana. L'importo dovrà essere versato, **solo se selezionati**, anche in **TRE SOLUZIONI** tramite bonifico bancario direttamente alla Camera di Commercio italiana negli Emirati Arabi Uniti, **la prima parte al momento della conferma positiva di selezione, la seconda dopo 30 giorni e il saldo dopo 60 giorni.**

*Diamo un caloroso benvenuto  
alle Imprese italiane*

*Siamo pronti a presentare  
i Vostri prodotti nei dinamici  
mercati del Golfo attraverso la  
nostra iniziativa camerale*



CAMERA DI  
COMMERCIO  
ITALIANA NEGLI  
EMIRATI ARABI

[WWW.IICUAE.COM/IT](http://WWW.IICUAE.COM/IT)



DUBAI OFFICE 48 Burj Gate,  
10th Floor, room 1001#,  
Dubai Downtown



9714.3216260  
+ 3 ore



EMAIL  
[INFO@IICUAE.COM](mailto:INFO@IICUAE.COM)