



I'ALTERNATIVA per il FUTURO

"Per aspera ad astra"

Data : 30 settembre 2025

PROGRAMMA ELETTORALE

(Rinnovo del Consiglio di Amministrazione dell'IICUAE)

Legenda: Nel presente Programma elettorale IICUAE, Camera di Commercio o Camera sono sinonimi, così come Emirati Arabi Uniti, Emirati e EAU sono pure sinonimi.

PREMESSA

La Lista denominata "Alternativa e Futuro" raccoglie donne e uomini di buona volontà, dirigenti d'azienda, imprenditori e professionisti italiani, italo-fili ed italo-foni che operano e vivono negli Emirati Arabi Uniti, alcuni di loro da tanti anni, che si sono ritrovati insieme con la precipua volontà di segnare un punto di svolta rispetto alla precedente gestione della IICUAE.

Dopo oltre vent'anni di una conduzione ininterrotta, abbiamo ritenuto opportuno accogliere le richieste di un cambiamento pratico e significativo nella gestione della IICUAE.

"Alternativa e Futuro" intende segnare un nuovo inizio, basato su un più moderno tipo di supporto commerciale vicino alle concrete esigenze delle imprese italiane. Un supporto che tenga conto delle richieste di trasparenza, competenza, concretezza e credibilità e per dare alla Camera il ruolo autorevole e da protagonista che le spetta nella promozione del "Sistema Italia" negli Emirati.

Con orgoglio e, forse, con un piglio di presunzione, insieme a Voi riteniamo che si possa e si debba guardare al Futuro con determinazione, imboccando una via pratica ed Alternativa rispetto al passato, una via all'altezza delle continue dinamiche dei mercati internazionali.

Vogliamo una Camera che sia realmente al servizio delle imprese: una Istituzione per lo sviluppo economico che, attraverso la rotazione delle cariche e l'osmosi delle competenze, diventi valore aggiunto per una seria internazionalizzazione e crescita dimensionale delle imprese italiane che si affacciano ad un mercato nuovo e complesso.



I'ALTERNATIVA per il FUTURO

"Per aspera ad astra"

Data : 30 settembre 2025

Per questo abbiamo contribuito in modo significativo alla redazione di un nuovo Statuto camerale, recentemente approvato dall'Assemblea Generale della Camera, dove sono stati fissati limiti chiari ai mandati, criteri trasparenti per la selezione dei fornitori di beni e servizi ed individuati dei servizi concreti, qualificati e ad alto valore aggiunto per imprese, professionisti e investitori.

IT 1. LA QUESTIONE MORALE

Trasparenza e legalità per il funzionamento della nostra "nuova" Camera. Noi vogliamo costruire una nuova immagine della nostra Camera, attraverso una rinnovata Reputazione della IICUAE.

Questo è il primo impegno concreto della lista "Alternativa e Futuro", consapevoli che la trasformazione non sarà facile ed avrà bisogno di tempo per andare a regime.

Rifiutiamo un sistema clientelare basato sul principio del *do ut des*, riteniamo che la questione morale non debba essere soltanto il punto di partenza della Nuova Camera, ma il cuore stesso della sua azione politica e gestionale.

Contestiamo il criterio secondo cui incarichi, consulenze ed appalti siano assegnati "ad personam", senza criteri oggettivi, senza procedure trasparenti, senza alcuna evidenza pubblica e in violazione dei principi di economicità ed efficienza.

Incarichi e appalti saranno assegnati esclusivamente tramite procedure ad evidenza pubblica, gestite da commissioni composte da membri estratti a sorte tra i membri del nuovo CdA a rotazione semestrale.

Il contrasto al conflitto d'interessi e la redazione di una procedura per dichiarare e valutare in modo trasparente e pubblico eventuali conflitti di interesse sarà una delle nostra priorità.

Rivendichiamo l'onore ed il privilegio di ricoprire la carica di Consiglieri di Amministrazione della Camera in via del tutto gratuita.



Abbiamo l'aspettativa di fare della Camera di Commercio italiana il Punto di riferimento del "Sistema Italia" negli Emirati Arabi Uniti, che operi in completa armonia con l'Ambasciata e le altre Autorevoli Istituzioni Pubbliche italiane, al fine di offrire una reale e proficua assistenza a tutte le imprese italiane che vogliono sviluppare i loro affari negli EAU.

IT 2. TRASPARENZA, LIMITI E RESPONSABILITÀ

La riforma strutturale della Camera secondo Alternativa e Futuro.

La Nostra Nuova Camera, che emergerà dalle elezioni di un rinnovato Consiglio di Amministrazione, dovrà fondarsi su criteri imprescindibili di trasparenza, efficienza e oggettività.

L'approvazione del nuovo Statuto avvenuta nell'assemblea dello scorso 11 Settembre, rappresenta un momento chiave nel percorso di rinnovamento che la lista "*Alternativa e Futuro*" interpreta e intende guidare.

Il nuovo Statuto, alla cui redazione abbiamo collaborato, appena approvato, si inserisce nel solco del cambiamento già avviato il 1° Gennaio di quest'anno con l'insediamento del nuovo Direttore Generale.

Il Consiglio di Amministrazione sarà il fulcro dei processi decisionali e strategici, guidato dall'impegno costante dei suoi membri e dal coinvolgimento attivo degli Associati, che potranno esprimere le proprie priorità attraverso assemblee e momenti di confronto periodici.

Compito del Consiglio sarà quello di intercettare le esigenze commerciali delle imprese così da agevolarle e sostenerle nello sviluppo sul territorio.

Accanto ad esso, il Direttore Generale rappresenterà la figura apicale operativa della Camera. Sarà chiamato a collaborare all'elaborazione delle strategie, a dare esecuzione alle decisioni del Consiglio e a riferire con regolarità sull'andamento della gestione. Dovrà agire in piena coerenza con le linee definite, in un sistema che garantisca equilibrio e responsabilità reciproca tra Consiglio e Associati.

Data : 30 settembre 2025

Elemento essenziale dovrà essere il principio di rotazione nelle cariche:

- i mandati di Consigliere e di Presidente avranno durata triennale e sarà possibile ricoprire la carica solo per un massimo di due mandati consecutivi, così da evitare il consolidamento personale del potere;
- il Direttore Generale non potrà mantenere la propria funzione per oltre nove anni complessivi, anche se non continuativi, garantendo così ricambio e nuove energie.

Questi principi segnano una svolta morale e gestionale.

È questo il modello trasparente, dinamico e funzionante che *Alternativa e Futuro* intende costruire.

Al fine di garantire trasparenza ed obiettività intendiamo inserire una procedura ed una dichiarazione sul conflitto di interessi da presentarsi con cadenza annuale.

È questa la svolta morale per la quale i candidati di “Alternativa e Futuro” si sono già adoperati attraverso la redazione e l'adozione del Nuovo Statuto .

È questo il modello trasparente e funzionante che vogliamo costruire.

IT3. IL RUOLO STRATEGICO DELLA CAMERA DI COMMERCIO ITALIANA NEGLI EMIRATI ARABI UNITI

L'Italia si conferma tra i principali partner commerciali degli Emirati Arabi Uniti. Nel 2024, il nostro Paese si è attestato al secondo posto tra gli esportatori verso gli EAU, preceduto soltanto dalla Germania.

Alla fine dell'anno scorso, risultavano registrate oltre **600 aziende italiane** attive negli Emirati. Oltre mille nostre imprese partecipano ogni anno alle principali fiere ed esposizioni settoriali organizzate negli Emirati, a testimonianza dell'interesse crescente verso questo mercato.

In questo contesto, la **presenza di una Camera di Commercio Italiana rappresenta un asset strategico**, volto a supportare, facilitare e agevolare — in sinergia con le Istituzioni italiane presenti nel Paese (Ambasciata, Consolato Generale, ICE/ITA e SACE) — il processo di internazionalizzazione delle imprese italiane, in particolare delle Piccole e Medie Imprese (PMI).

Il sistema camerale italiano all'estero opera in stretta interconnessione con le Camere di Commercio territoriali, con le più autorevoli Associazioni di categoria nazionali, con le Regioni e con i Comuni.

Data : 30 settembre 2025

La nostra Camera può quindi assumere a pieno titolo il principale ruolo di “Promotore Pubblico” dell’imprenditoria italiana negli Emirati Arabi Uniti, offrendo servizi concreti sia per l’ingresso nel mercato emiratino, sia come ponte in tutta l’area del MENASA (Middle East, North Africa, South Asia).

In tale scenario, **la Camera di Commercio svolge dunque una funzione imprescindibile per accompagnare le imprese italiane**, in particolare delle PMI, che nel sistema camerale devono trovare un riferimento affidabile, pragmatico, concreto ed operativo, per il loro sviluppo negli Emirati Arabi Uniti.

La nuova amministrazione della Camera vuole porre la massima attenzione ad una crescente domanda sempre più qualificata di servizi reali alle imprese.

E’ nostro desiderio organizzare manifestazioni ad alto impatto economico e visibilità, misurando l’impatto in termini di effettive esportazioni raggiunte dalle nostre imprese, anche attraverso l’uso di questionari da inviarsi periodicamente a tutti gli associati.

IT 4. IL RAGGRUPPAMENTO DELLE AZIENDE IN SEZIONI:

Abbiamo progettato di creare delle “Sezioni” per raggruppare le imprese associate per settore merceologico, al fine di rafforzare il peso specifico dei settori merceologici nei tavoli negoziali con gli operatori e le Autorità locali, evitando iniziative isolate il cui successo è talvolta aleatorio.

Desideriamo dunque promuovere una efficiente **collaborazione e sinergia capace di creare valore fra i membri della IICUAE che operano nello stesso settore merceologico.**

Il nostro intento è sviluppare un **modello aggregativo**, fondato su una più incisiva cooperazione fra le aziende, e fra loro ed i professionisti che operano negli EAU.

Uno degli obiettivi principali della lista *Alternativa e Futuro*, è la creazione di **filieri settoriali** tra imprese italiane e italofile attive negli Emirati Arabi Uniti.

Ciò comporta:

- Assemblee degli associati per stabilire i criteri di governance della Camera, comprese le riunioni periodiche di natura consultiva con la partecipazione dei rappresentanti della varie “sezioni” che raggruppano le imprese operanti nello stesso settore merceologico;

Data : 30 settembre 2025

- Un marchio ed un'identità visiva comune a tutti i membri della Camera;
- Standard di lavoro comuni, progettati in collaborazione con i partners della Camera;
- Un sito web più incisivo, come piattaforma di comunicazione per migliorare la visibilità delle imprese associate;
- Un'intranet per tutte le imprese associate, contenente una base di conoscenze comuni per le attività della Camera;
- Un canale più incisivo su LinkedIn, per le comunicazioni social istituzionali
- Un database di opportunità di partenariato per la cooperazione commerciale, il trasferimento tecnologico, l'innovazione e la ricerca;
- Una *Academy*, per realizzare un ambiente di formazione continua per gli associati, per il personale della Camera, e per tutti i professionisti che vogliono studiare ed approfondire la loro conoscenza in campo giuridico ed economico, ed in tutti i settori di interesse degli associati.

Vogliamo quindi promuovere un **modello aggregativo**, fondato sulla cooperazione tra aziende che operano nello stesso ambito o in settori complementari: moda, food & beverage, costruzioni, design, tecnologie, consulenza, formazione, turismo, ambiente, comunicazione, *healthcare*, energie ecc.

Questo approccio favorisce:

- **lo scambio di esperienze e competenze,**
- **la creazione di progetti comuni,**
- **una maggiore visibilità collettiva,**
- **l'accesso agevolato a mercati e bandi,**
- **una più efficace interlocuzione con le istituzioni locali.**

La nostra Camera deve diventare una “macchina” operativa **per offrire servizi, generare reti, opportunità e valore**, una reale piattaforma STRATEGICA.

Di seguito una Proposta di Struttura delle Sezioni

Introduzione

I nostri candidati al Consiglio della Camera di Commercio Italiana negli Emirati Arabi Uniti intendono adottare una struttura a Sezioni, ispirata al modello di Confindustria, ma adattata alle specificità del mercato emiratino e delle eccellenze del Made in Italy.

Le Sezioni rappresentano filiere produttive e aree tematiche trasversali, offrendo agli associati opportunità di networking, promozione e rappresentanza istituzionale.

 **Sezioni Merceologiche (Filiere del Made in Italy)**

Sezione	Icona	Ambito	Attività e Stakeholder
Agroalimentare & Beverage		Produzione e distribuzione di cibo e bevande italiani	Importatori, distributori, ristorazione, vino, olio, prodotti tipici
Moda & Lusso		Tessile, abbigliamento, accessori, gioielleria	Brand, boutique, artigiani, stilisti
Arredo & Design		Arredamento, interior design, materiali per l'edilizia	Aziende arredo, architetti, interior designers
Automotive & Classic Cars		Auto italiane, auto d'epoca, componentistica, mobilità sostenibile	Collezionisti, dealer, club, fornitori
Yachting & Nautica		Cantieristica, accessori nautici, turismo marittimo	Cantieri, dealer yacht, club nautici, charter
Tecnologia & Innovazione		ICT, software, smart city, fintech, AI	Startup, software house, integratori tech
Costruzioni & Infrastrutture		Edilizia, impiantistica, ingegneria	Costruttori, progettisti, fornitori
Energia & Sostenibilità		Energie rinnovabili, efficienza, economia circolare	Impianti solari, green tech, utilities
Healthcare & Life Sciences		Dispositivi medici, farmaceutica, wellness	Cliniche, aziende farmaceutiche, sanità
Turismo & Cultura		Hospitality, arte, eventi, education	Hotel, tour operator, scuole di cucina

Data : 30 settembre 2025

Sezioni Trasversali

Sezione	Icona	Funzione	Attività
Piccola e Media Impresa (PMI)		Supporto alle PMI italiane	Networking, consulenza, bandi
Giovani Imprenditori & Start-up		Ingresso nuove generazioni e innovazione	Mentorship, pitching, formazione
Imprenditrici Donne		Valorizzazione leadership femminile	Eventi di empowerment, networking
Internazionalizzazione & Fiere		Promozione all'estero del Made in Italy	Delegazioni, missioni, fiere
Formazione & Academy		Crescita professionale	Corsi su fiscalità, diritto, marketing, digitalizzazione?
Sostenibilità & ESG		Responsabilità sociale e ambiente	Progetti green, economia circolare

Obiettivi

- Rafforzare il potere negoziale e la rappresentanza settoriale delle imprese italiane negli EAU.
- Creare piattaforme di networking e collaborazione tra aziende e professionisti.
- Promuovere il Made in Italy nei settori più richiesti nel Golfo.
- Favorire lo sviluppo delle PMI e delle start-up italiane.
- Integrare innovazione, sostenibilità e inclusione nelle attività camerali.

“Le Camere di Commercio Italiane all’Estero sono strumenti strategici per rafforzare la competitività delle imprese italiane nel mondo.

Data : 30 settembre 2025

IT 5. PMI E GRANDI IMPRESE: SERVIZI SU MISURA

Il nostro Programma vuole favorire un approccio inclusivo, che contempla anche le Grandi Imprese, ma vogliamo riservare particolare attenzione alle Piccole e Medie Imprese attraverso un'assistenza mirata, concreta e flessibile, al fine di costruire una **Camera realmente funzionale e rappresentativa del Made in Italy negli EAU**.

IT 6. SUPPORTO ALLE AZIENDE: SELEZIONE E SERVIZI OPERATIVI.

Il supporto offerto dalla Camera dovrà essere **personalizzato e cucito su misure alle precise esigenze di ogni azienda** candidata a partecipare a missioni B2B (business to business) o collettive fieristiche.

Le imprese dovranno essere oggetto di **uno screening preliminare da parte della Camera, al fine di offrire loro un concreto ed adeguato sostegno allo sviluppo del proprio business negli EAU**.

L'ammissione delle aziende italiane all'utilizzo dei servizi sarà subordinata a **criteri di selezione predefiniti**, comunicati con trasparenza e applicati in modo uniforme, al fine di evitare di dare false aspettative a chi non ha le condizioni per operare negli EAU.

Una onesta attività camerale impone infatti un'attenta valutazione della **capacità reale delle imprese a operare all'estero** e richiede un'offerta di servizi ancillari efficienti e accessibili, tra cui:

- Individuazione del mercato di riferimento
- interpretariato e assistenza linguistica
- logistica (voli, hotel, transfer) con tariffe e condizioni agevolate attraverso convenzioni con la Camera, ove possibile
- informazioni legali e commerciali
- organizzazione di incontri B2B
- supporto nella gestione delle attività durante gli Eventi
- Assistenza alla realizzazione di un efficace follow up

Oltre agli Eventi programmati, è nostra intenzione sviluppare uno **Showroom Virtuale** a disposizione delle imprese selezionate, con costi contenuti, per garantire **visibilità continuativa anche al di fuori dei momenti espositivi fisici**.

Data : 30 settembre 2025

IT 7. SERVIZI CAMERALI

Vogliamo che la Camera:

- fornisca servizi di supporto all'internazionalizzazione più qualificati, per accelerare la loro visibilità e il loro accesso al mercato degli Emirati Arabi Uniti.
- Si adoperi per incrementare il peso negoziale della filiera delle imprese italiane con i partner locali e massimizzare le loro possibilità di successo.

La nostra Camera offrirà direttamente alcuni servizi di base, e per mantenere una struttura snella, desidera sviluppare una rete di contatti di prim'ordine nei settori di interesse, da utilizzare a contratto.

Il personale interno con la collaborazione di professionisti esperti supporterà e assisterà le aziende italiane che desiderano stabilirsi o investire negli EAU, offrendo loro consulenza e accesso a clienti, canali di distribuzione ed ecosistemi/hub decisionali, guidandole attraverso un intero processo di sviluppo del mercato e aiutandole a raggiungere i loro obiettivi di espansione e fatturato.

Servizio di **Virtual Office** a favore delle **imprese italiane negli EAU a scopo promozionale/commerciale** della **Camera di Commercio e Industria Italiana negli EAU**.

Il servizio darà la possibilità di usufruire di un **Virtual Office di Rappresentanza**.

Servizio di **Digital Export Manager** che garantisce alle imprese nuove **opportunità commerciali** attraverso l'implementazione di **strategie di internazionalizzazione** in grado di sfruttare i nuovi strumenti digitali per operare nel **mercato globale**.

Questa figura professionale studia i **mercati internazionali** valutando le opportunità insite in essi.

I **servizi offerti** riguardano la:

- **Pianificazione** di una strategia di export legata alla **digitalizzazione**.
- **Analisi dei mercati globali** per la creazione di valore attraverso la **presenza online** dell'azienda.
- Creazione di **opportunità di business** utilizzando strumenti digitali per trovare nuovi clienti.
- Agevolazione delle interazioni con i **partners commerciali esteri**.
- Confronto costante con l'**area marketing** per sviluppare strategie digitali vincenti.

Data : 30 settembre 2025

- Supporto ai clienti e alle aziende nell'utilizzo dei **canali online**.
- Servizio di **Temporary Export Manager** che comprende 3 fasi:

Fase I) **Breve check up aziendale:**

- l'analisi interna sarà condotta attraverso un incontro presso l'azienda nel quale saranno intervistate le figure chiave con successiva rielaborazione dei dati raccolti.

Fase II) **Screening e database:**

- selezione di potenziali clienti e/o partner condotta attraverso un'attività di studio e ricerca tramite l'utilizzo di banche dati interne.

Fase III) **Sviluppo commerciale:**

- l'attività di sviluppo commerciale sarà effettuata da un export-manager senior.
- Aggiornamento del database con evidenza dei contatti in corso e riscontri di interesse:

interessati/interessati con relative motivazioni / visite / incontri / richieste d'offerta / ordini.

- Servizio di **Monitoraggio tender e gare d'appalto** della **Camera di Commercio e Industria Italiana a Dubai**.

Il servizio sarà basato su un **monitoraggio continuo e sistematico** delle varie fonti di pubblicazione degli avvisi e dei bandi di gara emiratini, in modo da avere informazioni sulle aziende che partecipano alle gare, che si aggiudicano i tender e le tipologie di prodotti oggetto dei tender stessi.

Il servizio prevede diverse **fasi**:

1. **Creazione ed invio** (gratuito per i Soci IICUAE) **di note informative** relative a tender per Dubai e modalità di gestione e partecipazione alle gare d'appalto a Dubai;
2. **Analisi personalizzata**: "Esamina il potenziale del tuo prodotto nelle gare d'appalto a Dubai".

L'analisi viene effettuata sullo **storico delle gare d'appalto** relative al settore selezionato e fornisce all'azienda un quadro esaustivo del **potenziale del proprio prodotto** nei tender attivi nel periodo in esame a Dubai (es.: costo del contratto, costo per articolo, società vincitrice, società committente, date, ecc.). E' possibile anche attivare un **servizio di monitoraggio** per essere informati sulla pubblicazione di futuri tender.

Data : 30 settembre 2025

- Servizio di **ricerca importatori di prodotti italiani, Servizio di Matchmaking.** La **Camera** dovrà organizzare un servizio di incontri **B2B** con **importatori di prodotti italiani** negli EAU.

Il servizio consiste nel favorire la creazione di **relazioni commerciali** di medio lungo termine con **controparti negli Emirati Arabi Uniti.**

Il servizio dovrà agevolare **l'introduzione** sul mercato emiratino dei **prodotti e dei servizi** offerti dall'azienda.

Altre Attività e Servizi alle Aziende:

- Missioni imprenditoriali (b2b) *inbound & outbound*
- Implementazione di progetti istituzionali internazionali
- Ricerche di mercato, analisi settoriali, analisi macroeconomiche
- Business, legal e fiscal consulting
- Fiere ed esibizioni
- 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 di prodotti e brand

Tra gli obiettivi:

- Matchmaking B2B:
definire una lista di partner commerciali locali per ciascun settore merceologico, validati in termini di affidabilità finanziaria e presenza sul mercato entro il primo semestre del 2026;
- Anti-contraffazione :
ove possibile e in dipendenza dai costi associati la realizzazione di convenzioni con aziende per fornitura di chip NFC o RFD in Blockchain usati nel settore della moda, farmaceutica ed elettronica o codici QR dinamici entro la fine del 2026.

IT 8. FIERE, MISSIONI, VISITE AZIENDALI: STRUMENTI STRATEGICI PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE

La partecipazione a fiere e ad esposizioni settoriali costituiscono attività importanti nel percorso di internazionalizzazione di un'impresa. Esse rappresentano **la piattaforma fisica di incontro tra domanda e offerta**, un'agorà moderna dove si instaurano relazioni, si negoziano accordi e si conclude business.

Data : 30 settembre 2025

Nonostante l'evoluzione digitale e la crescente diffusione di esposizioni virtuali, **l'incontro personale rimane ancora uno strumento insostituibile**, fondamentale nella fase iniziale di contatto commerciale.

La Camera dovrà quindi **promuovere, anche su segnalazione degli Associati, la partecipazione coordinata di gruppi di imprese omogenee per settore** alle principali fiere negli EAU, tra cui:

- **GULFOOD**
- **BIG 5**
- **ARAB HEALTH**
- **GITEX**
- **ADIPEC**
- **DUBAI INTERNATIONAL BOAT SHOW**
- **ART DUBAI**

In tali contesti, la Camera deve avere la propria presenza attiva ed istituzionale, fungendo da catalizzatore di partecipazione e da **punto di riferimento per le aziende italiane**, garantendo servizi mirati e supporto operativo, prima, durante e dopo tali Eventi.

La **scelta strategica** delle fiere cui aderire rientra nel quadro dei programmi di politica commerciale internazionale del Governo italiano, del quale la Camera costituisce uno degli strumenti operativi sul territorio. La nostra Camera **vuole sviluppare una presenza strutturata in questi Eventi**, al fine di generare un reale impatto economico, assistendo le imprese che vogliono partecipare alle fiere a realizzare una precisa programmazione che parta prima ancora dell'Evento per raggiungere il proprio target di riferimento, acquisire in anticipo degli appuntamenti mirati e supportare le imprese in un efficace follow up a seguire.

Sempre più importanza assumono le **Missioni di aziende italiane** in gruppo negli EAU, ed anche le **Visite (viaggi / tour commerciali) di operatori emiratini** presso le aziende in Italia.

Le Missioni sono essenziali nel processo decisionale di valutazione di un nuovo accesso al mercato, come quello degli EAU. Così come molto efficaci sono le visite, i viaggi commerciali, di operatori qualificati presso le aziende in Italia, rappresentano un modo efficace per presentare e promuovere le imprese italiane.

Data : 30 settembre 2025

L'utilizzo delle informazioni errate diffuse e disponibili in rete, spesso non rispecchia lo stato dell'arte e/o non riflette tempestivamente le novità normative. Sono pertanto capaci di generare perdite significative per quelle aziende che si affidano a consulenti inesperti o all'improvvisazione.

Gli stessi istituti legali e fiscali non sono perfettamente sovrapponibili ad analoghi istituti italiani e possono trarre in inganno gli operatori commerciali e i professionisti nella più delicata fase di preparazione dei business plan e della consulenza all'impresa.

L'obiettivo è quindi fornire una formazione corretta, seria, pratica intesa come motore della competitività, perché le sfide globali richiedono professionalità, conoscenza sul campo e risposte concrete.

Consapevoli che non potrà esserci una crescita internazionale senza una competenza locale, abbiamo pensato ad una Accademia, proprio per preparare professionisti specializzati in più svariati campi economico e giuridici, all'altezza delle sfide dell'internazionalizzazione.

In un mondo in rapido cambiamento, dove le normative evolvono e le opportunità si spostano, la formazione professionale diventa un elemento strategico di politica economica.

Auspichiamo che la nostra Accademia IICUAE abbia un obiettivo preciso: costruire un ponte operativo tra l'Italia e gli Emirati Arabi Uniti, formando una nuova generazione di professionisti capaci, aggiornati e orientati al mercato.

Italia ed EAU: una relazione strategica in cifre

- 2° Paese esportatore europeo negli EAU (dopo la Germania)
-  Oltre 600 aziende italiane registrate negli Emirati Arabi Uniti
-  Settori trainanti: Gioielleria, macchinari e tecnologie, costruzioni, materiali edili, arredamenti, energia, agroalimentare, moda, servizi legali e finanziari
-  Gli EAU sono il principale hub logistico e commerciale del Golfo, ponte verso Asia e Africa.
- Alcuni progetti infrastrutturali quali il nuovo aeroporto Al Maktum, confermano gli Emirati come il più grande hub commerciale del Medio Oriente, cerniera tra Asia, Africa ed Europa

Data : 30 settembre 2025

 Cosa serve alle imprese italiane per operare con successo?

- ◆ Competenza giuridica locale
- ◆ Padronanza degli strumenti contrattuali internazionali
- ◆ Conoscenza delle norme su investimenti e fiscalità
- ◆ Supporto da parte di advisors altamente qualificati

Ed è proprio a queste domande delle imprese che la nostra ACCADEMIA vuole dedicarsi con la più rigorosa attenzione!

L'Accademia vuole essere un progetto della IICUAE dedicato alla formazione giuridica, economica e commerciale dei propri associati, consulenti, staff e professionisti che desiderano operare negli EAU con una seria competenza ed una visione chiara.

 Obiettivi principali:

- Formare figure professionali altamente specializzate
- Supportare le imprese italiane nella ricerca di servizi di consulenza qualificata

STRUTTURA DEL PROGRAMMA FORMATIVO

1. Moduli Tematici

- Normativa emiratina con focus primario sugli aspetti societari, commerciali, tributari e differenze con il diritto italiano
- Contrattualistica internazionale e tecniche di negoziazione
- Difesa della Proprietà intellettuale, pianificazione fiscale e investimenti
- Analisi e illustrazione delle disposizioni normative applicabili alle Free Zone (aree a regime fiscale agevolato, generalmente esenti da imposizione diretta) e alla Mainland (territorio soggetto a tassazione ridotta), con un focus specifico sulle leve normative e commerciali per specifici settori merceologici:
- esame delle ricadute commerciali nella scelta di operare nelle Free Zone e nella Mainland;
- individuazione delle licenze e autorizzazioni necessarie per l'esercizio di attività economiche in specifici comparti;
- analisi comparativa dei regimi fiscali e doganali applicabili, con evidenza delle agevolazioni e degli obblighi di compliance;

Data : 30 settembre 2025

2. Approccio Pratico

- Casi studio, esercitazioni, workshop interattivi
- Docenti esperti locali e internazionali
- Focus su settori chiave (costruzioni, legal, F&B, energia, tecnologia, healthcare & lifescience)

3. Certificazione

- . Accordi con gli ordini professionali per la certificazione dei crediti formativi ed eventuale creazione di corsi di specializzazione riconosciuti.
- Formazione di un albo ufficiale consultabile dalle imprese italiane.

4. Formazione Continua

- Aggiornamenti periodici (in aula e online)
- Accesso a una piattaforma digitale con materiali, webinar, forum.

5. Lingua e Accessibilità

- Italiano e inglese (con possibilità di sottotitolazione automatica in italiano per webinar tenuti in Inglese o Arabo) da esperti internazionali
- Modalità ibrida (online + in presenza)

VISIONE E MISSIONE

La formazione attraverso l'Accademia offrirà una visione realistica del contesto legale e commerciale degli Emirati Arabi e rappresenta l'asse portante del nostro Progetto di sviluppo dalla Camera di Commercio Italiana negli Emirati Arabi Uniti per costruire un ecosistema di business solido, trasparente e competitivo.

L'Accademia è parte integrante di una visione più ampia: trasformare la Camera in un punto di riferimento Istituzionale non solo per le aziende ed i professionisti, ma anche per Enti, Università ed Operatori Economici italiani attivi negli Emirati.

Una piattaforma che connette sapere e impresa, visione e operatività.

A chi è rivolto il programma?

- Imprenditori interessati al mercato emiratino
- Consulenti legali, fiscali e aziendali
- Commercialisti e avvocati
- Manager d'impresa

Quando iniziano i corsi?

- Sessioni attive ogni trimestre
- Iscrizioni sempre aperte su base rollingPO

IT 10. LA RIVALUTAZIONE DELLA FUNZIONE DEGLI *ADVISORS*.

Obiettivo generale:

Rafforzare la funzione di supporto strategico e operativo della Camera di Commercio Italiana negli Emirati Arabi Uniti, attraverso l'istituzione e la valorizzazione di due figure chiave:

Advisor e **Representative**, con un modello organizzativo che faccia leva sul **Gulf International Congress (GIC)** e su una **Academy interna**.

Le due figure:

1. Advisor

- **Profilo:** Professionista o imprenditore con esperienza consolidata nei rapporti tra Italia e Emirati Arabi Uniti.
- **Funzione:** Agire come punto di contatto privilegiato tra imprese, sistema camerale e stakeholder negli EAU.
- **Requisito chiave:** Partecipazione attiva al **Gulf International Congress (GIC)**, per sviluppare una conoscenza qualificata della missione camerale, dei trend di sviluppo dell'area Gulf e delle opportunità di business.
- **Ruolo pratico:** Supporto consulenziale alle imprese, scouting di opportunità commerciali, mentorship per aziende italiane.

2. Representative

- **Profilo:** Figura operativa formata attraverso l'**Academy Interna** della Camera.
- **Funzione:** Essere l'interlocutore diretto tra Camera e tessuto imprenditoriale italiano, grazie a una presenza strutturata sul territorio.
- **Formazione:** Percorso di formazione specifico sul sistema EAU, strumenti operativi di internazionalizzazione e relazioni istituzionali.
- **Ruolo pratico:**
 - Coordinare **Comitati Regionali/Provinciali** in Italia.
 - Relazionarsi con **Camere di Commercio territoriali, Associazioni di Categoria, Ordini professionali, Enti pubblici**.
 - Promuovere eventi, incontri e attività di matching imprenditoriale tra Italia e EAU.

STRUMENTI OPERATIVI:

- **Gulf International Congress (GIC):** Piattaforma di confronto e aggiornamento per Advisors, per un costante allineamento con gli obiettivi e le strategie camerale.

Data : 30 settembre 2025

- **Academy Interna:** Percorso di formazione modulare e continuativo per Representatives, con focus su:
 - Normative e opportunità di business negli EAU.
 - Diritto commerciale, fiscalità, logistica, export, visti e incentivi.
 - Tecniche di relazione istituzionale.
- **Rete di Comitati:** Creazione di nuclei di coordinamento locali per rafforzare la presenza della Camera sui territori italiani.

Benefici attesi:

- Rafforzamento della **credibilità** e dell'efficacia del sistema Camera.
- Maggiore **coinvolgimento del territorio italiano** attraverso una rete di contatti istituzionali stabile.
- Sostegno reale e continuativo alle PMI italiane che vogliono operare negli EAU.
- Costruzione di un **sistema di advisors e representatives** come elemento distintivo della Camera di Commercio Italiana negli Emirati Arabi Uniti.

IT 11. LA PROMOZIONE DELLA MEDIAZIONE E DELL'ARBITRATO QUALE STRUMENTO DI RISOLUZIONE ALTERNATIVA DELLE CONTROVERSIE.

 Obiettivo Generale :

Supporto al contenzioso attraverso l'adozione di strumenti di risoluzione alternativa delle controversie negli Emirati Arabi Uniti, in linea con le best practice internazionali, per ridurre tempi e costi del contenzioso e garantire certezza giuridica alle imprese italiane.

- training sul funzionamento delle procedure di mediazione e arbitrali negli Emirati, valutazione di preventive delibazioni di sentenze emesse in Italia da eseguirsi negli Emirati, assistenza su fori arbitrali di eccellenza come DIAC (Dubai International Arbitration Centre) e ADGM Arbitration Centre.

Gli avvocati e i commercialisti presenti nella nuova governance della Camera offriranno di base:

- aggiornamento legale e fiscale per strutturare contratti sicuri e conformi alle normative locali.
- assistenza nella gestione di controversie cross-border, con focus su diritto commerciale, societario e fiscale.
- consulenza preventiva di massima per ridurre il rischio di contenziosi attraverso una corretta pianificazione.

Data : 30 settembre 2025

Sessione Business & Supporto Legale negli Altri Paesi del Golfo:

La Camera istituirà un Desk Gulf Legal & Business per:

- Consulenza su investimenti e costituzione societaria nei diversi ordinamenti.
- Supporto nella gestione di arbitrati e mediazioni regionali.
- Organizzazione di missioni legali e business forum per favorire networking tra imprese e studi professionali.

IT 12. IL DESK A TUTELA DELLA PROPRIETÀ INTELLETTUALE.

Fornire un servizio di assistenza, consulenza e orientamento alle imprese italiane e ai professionisti per la protezione e valorizzazione della proprietà intellettuale (marchi, brevetti, design, copyright) negli Emirati Arabi Uniti.

Struttura del Desk:

1. Servizi Offerti

- **Consulenza preliminare gratuita** per la valutazione della proteggibilità di marchi, brevetti e design
- **Assistenza nella registrazione** presso gli enti competenti locali (es. UAE Ministry of Economy)
- **Monitoraggio e sorveglianza** di marchi registrati per prevenire violazioni
- **Supporto legale** in caso di contraffazione o uso improprio
- **Orientamento su licenze, franchising e trasferimento di tecnologia**
- **Formazione e sensibilizzazione** su IP per imprenditori e advisors

2. Collaborazioni strategiche

- Accordi con studi legali locali e internazionali specializzati in IP
- Integrazione con il Desk Appalti e il Desk Arbitrato per una tutela trasversale

3. Strumenti operativi

- **Sportello digitale** per richieste e prenotazioni consulenze
- **Banca dati IP** per monitorare lo stato delle registrazioni delle aziende italiane negli EAU
- **Newsletter periodica** con aggiornamenti normativi e casi studio

4. Formazione e divulgazione

- Seminari e webinar su:
 - Strategie di protezione IP nei mercati del Golfo
 - Best practices per la difesa da contraffazione
 - Opportunità di valorizzazione economica della proprietà intellettuale
- Pubblicazione di guide pratiche in italiano e inglese

Data : 30 settembre 2025

5. Tutela attiva

- Intervento diretto in collaborazione con le autorità locali in caso di violazioni
- Supporto nella redazione di lettere di diffida e nella gestione di contenziosi

IT 13. IL DESK PER L'INDIVIDUAZIONE DI APPALTI LOCALI.

Obiettivo generale:

Fornire alle imprese italiane e ai professionisti un servizio strutturato di informazione, assistenza e orientamento per l'accesso agli appalti pubblici e privati negli Emirati Arabi Uniti, favorendo lo scambio di informazioni tra attori locali e nazionali.

La struttura del Desk sarà la seguente:

- Monitoraggio delle fonti ufficiali di pubblicazione di bandi e avvisi di gara negli EAU (portali governativi, enti locali, piattaforme digitali).
- Analisi settoriale dei principali appalti attivi e delle opportunità emergenti, con report periodici suddivisi per settore merceologico.
- Servizio di alert per le aziende associate nei settori rilevanti, con notifiche sui bandi di interesse.
- Assistenza nella preparazione della documentazione di gara, con supporto su requisiti tecnici, amministrativi e legali attraverso l'indirizzo a consulenti italiani e emiratini in loco.
- Orientamento sulle procedure di prequalifica e sulle modalità di partecipazione alle gare, inclusa la presentazione di offerte e la gestione delle relazioni con le stazioni appaltanti.
- Collaborazione con studi legali e consulenti locali per la verifica di conformità e la tutela degli interessi delle imprese italiane.
- Formazione e aggiornamento: seminari, webinar e guide pratiche sulle normative locali in materia di appalti, con focus su best practices e casi di successo.

Obiettivi operativi e tempi di realizzazione:

- Avvio della strutturazione del Desk: entro il 31 gennaio 2026
- Prima valutazione dell'impatto e feedback dagli associati: entro il 30 giugno 2026
- Report annuale e revisione dei servizi: entro il 1 gennaio 2027
- Ottimizzazione e ampliamento delle attività: entro il 1 gennaio 2028

Risultati attesi:

- Maggiore accesso delle imprese italiane alle gare d'appalto negli Emirati Arabi Uniti.
- Incremento del numero di aziende associate che partecipano con successo alle gare locali.
- Rafforzamento della trasparenza e della competitività delle imprese italiane nel mercato emiratino.
- Creazione di una banca dati aggiornata sulle opportunità di appalto e sulle aziende vincitrici.

IT 14. LA BLOCKCHAIN E GLI STRUMENTI DI INTELLIGENZA ARTIFICIALE

Oggi le imprese italiane che desiderano farsi conoscere fuori dai propri confini devono necessariamente utilizzare il linguaggio dei propri interlocutori ed applicare i paradigmi dei nuovi mercati ove intendano posizionarsi.

È quindi di fondamentale importanza fornire agli imprenditori italiani gli strumenti e le conoscenze che permettano loro di far conoscere il talento, la capacità e soprattutto l'unicità del Made in Italy.

Questo obiettivo si raggiunge attraverso l'accesso alla conoscenza delle tecnologie più accreditate in Dubai come il Web3, la Blockchain, IA.

Il Web3 consente l'espansione delle potenzialità illustrative di prodotti permettendo una conoscenza immersiva ed un engagement di utenti molto giovani: ciò, non si dimentichi, è in linea con la forte concentrazione di giovani imprenditori nell'Area interessata.

La blockchain consiste in una tecnologia che conferisce certezza al dato nativo in quanto scritto su un registro immutabile ed inalterabile attribuendogli autoreferenzialità. Essa, viene utilizzata per la tracciabilità alimentare, la si applica in ambito immobiliare ma anche finanziario con le criptovalute per esempio.

La blockchain, infatti, rappresenta un futuro promettente per le esportazioni verso gli Emirati Arabi Uniti grazie alla sua capacità di aumentare la trasparenza, la sicurezza e l'efficienza nelle transazioni commerciali internazionali. Dubai, in particolare, si sta posizionando come hub per le tecnologie blockchain, offrendo un ambiente regolamentato e favorevole agli investimenti in questo settore.

Data : 30 settembre 2025

La blockchain può migliorare l'efficienza, ridurre i costi, aumentare la trasparenza e la fiducia, e aprire nuove opportunità di business, tutti fattori che possono contribuire ad un aumento del fatturato e può rappresentare un vantaggio competitivo a lungo termine.

I valori di sintesi di questa nuova tecnologia sono:

Trasparenza e sicurezza:

- È altresì definita la macchina della verità ed esegue transazioni di dati inalterabili e incontaminabili.

Efficienza:

- La blockchain può semplificare le operazioni logistiche, riducendo i costi e i tempi di spedizione, grazie alla possibilità di automatizzare processi come la gestione della documentazione e la verifica delle transazioni.

Riduzione degli intermediari:

- La natura decentralizzata della blockchain può ridurre la dipendenza da intermediari tradizionali, come banche e società di spedizione, consentendo transazioni più dirette e veloci.

Nuove opportunità di business:

- La blockchain può aprire la strada a nuove forme di commercio, come la tokenizzazione di asset e la creazione di mercati digitali, offrendo nuove opportunità per le aziende italiane che esportano negli Emirati.

Ambiente regolamentato:

- Gli Emirati Arabi Uniti stanno attivamente sviluppando un quadro normativo per la blockchain, con l'obiettivo di creare un ambiente sicuro e trasparente per le aziende che operano in questo settore.

Inoltre, l'interesse del governo degli Emirati per la blockchain e l'intelligenza artificiale, e la loro volontà di collaborare con aziende internazionali, offrono grandi opportunità per le imprese italiane che vogliono sfruttare questa tecnologia per espandere le proprie attività negli Emirati.

Per le aziende italiane che esportano negli Emirati, la blockchain può rappresentare, quindi, un vantaggio competitivo significativo, consentendo loro di operare in modo più efficiente, sicuro e trasparente, e di accedere a nuove opportunità di business in un mercato in rapida crescita.

Data : 30 settembre 2025

Cosa possiamo offrire ai nostri iscritti.

Formazione:

- Abbiamo la capacità di offrire upgrade di nuove conoscenze ed insegneremo la nuova grammatica dell'impresa moderna.

Attualizzazione normativa:

- Le nuove tecnologie vanno di pari passo con gli adeguamenti normativi che riguardano il mondo dell'intelligenza artificiale e di tutto il comparto tecnologico.

Interazione e connessioni:

- Possiamo creare l'attivazione di piattaforme di condivisione sia virtuali che fisiche con soggetti ad alta capacità economica residenti in Dubai che cercano aziende con una spiccata vocazione tecnologica.

Innovazione tecnologica con sviluppo in blockchain:

- Possiamo implementare un modello di intelligenza artificiale (IA) destinato a supportare chi vuole usufruire dei servizi della Camera di Commercio Internazionale a Dubai. Per l'implementazione si può seguire un approccio strutturato in diverse fasi:

- **Definizione degli Obiettivi:**

Determinare le funzioni principali dell'IA, come l'assistenza clienti automatizzata, la consulenza normativa, la gestione di documenti o l'analisi dei dati di mercato.

- **Raccolta dei Dati:**

Acquisire dati pertinenti, inclusi regolamenti locali, procedure di registrazione aziendale, flussi di lavoro interni alla Camera di Commercio e FAQ degli utenti.

- **Sviluppo del Modello:**

Utilizzare tecniche di machine learning (ML) come NLP (Natural Language Processing) per la comprensione del linguaggio naturale e modelli predittivi per analisi di mercato e previsioni economiche.

- **Integrazione dei Servizi:**

Collegare il modello IA ai sistemi esistenti della Camera di Commercio, come portali web, app e database interni, per fornire risposte in tempo reale.

Data : 30 settembre 2025

- **Interfaccia Utente:**

Progettare un'interfaccia intuitiva per gli utenti, accessibile via chatbot, applicazioni mobili o piattaforme web.

- **Test e Ottimizzazione:**

Effettuare test rigorosi per garantire l'affidabilità del sistema, raccogliendo feedback per miglioramenti continui.

- **Conformità e Sicurezza:**

Assicurarsi che l'IA sia conforme alle normative locali in materia di protezione dei dati e sicurezza informatica.

- **Formazione e Supporto:**

Fornire formazione agli utenti finali e al personale della Camera di Commercio per l'utilizzo efficace del sistema IA.

Questo approccio favorisce un'implementazione efficiente, migliorando l'accesso ai servizi e l'esperienza utente.

Introdurre l'innovazione tecnologica attraverso una piattaforma innovativa con registrazione in Blockchain, porterebbe un grande vantaggio alle aziende che vogliono approcciarsi agli Emirati e faciliterebbe il lavoro del personale della Camera di Commercio Italiana negli Emirati Arabi Uniti.

IT 15. COMMISSIONI DI STUDIO

Al fine di sviluppare e potenziare le attività della Camera di Commercio Italiana negli Emirati Arabi Uniti, migliorare i servizi offerti e rispondere in maniera sempre più mirata alle esigenze delle imprese italiane attive negli EAU, i candidati al Consiglio di Amministrazione della nostra Lista hanno individuato una serie di Commissioni di Studio.

Tali Commissioni sono state pensate per coprire i principali ambiti di interesse economico, istituzionale e culturale, favorendo da un lato il supporto concreto alle aziende italiane, e dall'altro la cooperazione con il contesto emiratino.

Il nostro obiettivo è coinvolgere il maggior numero possibile di Associati disposti a impegnarsi attivamente nei lavori delle Commissioni: una partecipazione ampia e dinamica garantirà infatti una maggiore efficacia nell'attività di promozione del business italiano negli Emirati Arabi Uniti.



I'ALTERNATIVA per il FUTURO

"Per aspera ad astra"

Data : 30 settembre 2025

COMMISSIONI proposte:

Commissione

Descrizione attività

Commercio Bilaterale e Investimenti

Promuove scambi commerciali e investimenti tra Italia ed EAU, organizzando missioni e incontri B2B.

PMI e Start-up

Supporta l'internazionalizzazione delle PMI italiane con mentorship e programmi di incubazione.

Fiere, Eventi e Promozione Made in Italy

Coordina la partecipazione a fiere e promuove il brand Italia.

Industria e Manifatturiero Avanzato

Favorisce partnership industriali e tecnologiche.

Energia, Ambiente e Transizione Verde

Sviluppa progetti nel campo delle energie rinnovabili e sostenibilità.

Agroalimentare e Sicurezza Alimentare

Supporta l'export alimentare italiano e garantisce conformità normativa.

Moda, Design e Lusso

Promuove il Made in Italy di alta gamma nei mercati EAU.

Turismo e Ospitalità

Aumenta i flussi turistici e crea pacchetti integrati.



I'ALTERNATIVA per il FUTURO

"Per aspera ad astra"

Data : 30 settembre 2025

Fiscalità e Dogane

Supporta le aziende in materia di IVA, dazi e incentivi.

Relazioni Istituzionali e Diplomazia Economica

Consolida i rapporti con enti e autorità locali e italiane.

Digitalizzazione e Industria 4.0

Favorisce l'adozione di soluzioni tecnologiche avanzate.

Intelligenza Artificiale e Cybersecurity

Supporta la trasformazione digitale sicura delle imprese.

Accademia della Formazione Economica e Commerciale

Offre corsi e masterclass per imprenditori e manager.

Giovani Imprenditori e Next Generation Leaders

Crea network e programmi di mentoring per giovani leader.

Cultura e Diplomazia Culturale

Organizza eventi e scambi culturali.

Responsabilità Sociale e Sostenibilità

Promuove progetti CSR e iniziative solidali.

Antonio M. Varvaro