

EMIRATI ARABI UNITI



PREMESSA: caratteristiche geografiche del paese

- **Superficie:** 83.600 kmq
- **Popolazione:** 8,264 milioni di cui 11,5% locali (circa 950.000 unità); 50% asiatici; 38,5% arabi-europei
- **Densità:** 99 ab/kmq
- **Lingua:** Arabo
- **Religione:** Musulmani Sunniti (80%), Cristiani (3,8%), Musulmani Sciiti (16%), Altre religioni (0,2%)
- **Capitale:** Abu Dhabi
- **Confini:** Arabia Saudita a ovest e a sud, Oman a est
- **Membro di:** CCG, Lega Araba, ONU, WTO e OPEC
- **Unità Monetaria:** Dirham (AED)
- **Sede di governo:** Abu Dhabi
- **Presidente:** Sceicco Khalifa bin Zayed al-Nahyan (sceicco di Abu Dhabi)
- **Primo ministro:** Sceicco Mohammed Bin Rashid Al Maktoum (sceicco di Dubai)
- **Forma istituzionale:** Federazione di sette Emirati (Abu Dhabi, Dubai, Sharjah, Ajman, Ras al Khaimah, Fujairah, Umm al Quwain) istituita il 2 dicembre 1971 (dopo aver ottenuto l'indipendenza dalla Gran Bretagna) ed ha raggiunto la composizione attuale nel 1972.
- **Forma di governo:** monarchia elettiva assoluta federale

1- QUADRO MACROECONOMICO

Il quadro economico emiratino si presenta stabile, con incoraggianti segnali di ripresa rispetto alla flessione subita a seguito della crisi finanziaria internazionale. I principali indicatori macroeconomici presentano un andamento positivo, descrivendo un Paese proiettato verso uno sviluppo bilanciato grazie ad una lungimirante politica di diversificazione, ad una crescente spesa pubblica attenta allo sviluppo strutturale e ad un costante controllo del tasso di inflazione.

Il PIL degli EAU ha fatto registrare per il 2011 un incremento del 3,3%, mentre nel 2012 si è stimata una crescita del 3,5% con una media del 5,1% per il periodo 2012-2016 a fronte di un 5,2% nel precedente periodo 2006-2010 (fonte: Economist Intelligence Unit). In una recente dichiarazione, il Ministro dell'Economia emiratino, Sultan Al Mansouri, ha riportato una previsione di crescita del PIL nazionale per il 2013 al 4%. Lo stesso Ministro ha anche stimato che l'inflazione nel 2013 - compatibilmente con l'andamento dei prezzi del petrolio e dell'economia mondiale - non dovrebbe superare l'1,5%.

Gli EAU sono il quinto produttore al mondo di petrolio e di gas naturale ed occupano il terzo posto per riserve di petrolio (9,4% del totale mondiale) e gas naturale. Tuttavia, grazie ai risultati ottenuti attraverso una lungimirante politica di diversificazione dell'economia, la partecipazione del settore "oil" alla formazione del PIL resta inferiore rispetto al settore dei servizi che contribuisce ormai per più del 50% (a Dubai per il 5% e per il 30% a livello nazionale).

La **prospettiva economica futura** è resa incoraggiante, oltre che dalla diversificazione dell'economia rispetto al settore "oil", anche da:

- un consistente sviluppo dei settori infrastrutture, costruzioni e turismo;
- un rafforzamento dell'attrazione degli investimenti esteri perseguita attraverso riforme del quadro economico-giuridico del Paese (in particolare, introduzione, pur con alcune limitazioni, della proprietà immobiliare per stranieri ad Abu Dhabi e a Dubai);
- una stabile impostazione della disciplina normativa in materia di imprese (attualmente imperniata sullo schema 49-51% in favore delle imprese locali);
- un costo contenuto della manodopera, principalmente proveniente dai Paesi del sub-continente indiano, condizioni fiscali e normative vantaggiose ed un basso costo dell'energia;
- i proventi petroliferi continuano, comunque, ad essere il fulcro delle entrate governative, determinando la spesa del settore pubblico sulla quale gran parte dell'economia non petrolifera dipende, direttamente o indirettamente.

Il bilancio federale a zero deficit annunciato per il 2013 è stato di 44,6 miliardi di dirhams (9,35 miliardi di euro), un 6,7% in più rispetto all'anno precedente. Grande attenzione alla sfera del sociale che ha ricevuto complessivamente il 51% del budget: alla scuola sono stati assegnati 2,1 miliardi di euro, il 22% del totale. Il resto dei fondi è stato diviso tra il ministero degli Affari sociali e quello della Sanità per migliorare lo standard di vita degli emiratini da una parte e per assicurare una migliore copertura medica e promuovere le professioni mediche tra gli emiratini, dall'altra. Per gli "affari del governo" sono stati stanziati 3,8 miliardi di euro, pari al 41% del budget totale che serviranno per la difesa, l'interno, la giustizia e per gli affari esteri. Il restante bilancio sarà dedicato allo sviluppo delle infrastrutture (soprattutto acqua e elettricità), per le quali sono stati stanziati 1,1 miliardi di euro.

L'inflazione nel 2012 è stata stimata all'1,1% su base annua, in lieve aumento rispetto allo 0,8% del 2010. Coerentemente con la ripresa mondiale si prevede che la Banca Centrale sposti le proprie attenzioni dall'immissione di liquidità al contrasto dell'inflazione il cui incremento si prevede comunque bilanciato dal generale ribasso nei prezzi degli immobili per attestarsi intorno ad una media del 2,9% per il periodo 2013-2016.

| INDICATORI MACROECONOMICI | | | | |
|---|------|------|------|------|
| Indicatore | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
| PIL Nominale (mln €) | 283 | 338 | 392 | 454 |
| Variazione del PIL reale (%) | 1 | 4 | 3 | 3 |
| Popolazione (mln) | 6 | 7 | 7 | 7 |
| PIL pro-capite a parità di potere d'acquisto (\$) | 54 | 55 | 54 | 54 |
| Disoccupazione (%) | 4,9 | 4 | 5 | 5 |
| Debito pubblico (% PIL) | 53 | 45 | 40 | 34 |
| Inflazione (%) | 0 | 0 | 1 | 2 |
| Variazione del volume delle importazioni di beni e servizi (%) | -1 | 9 | 9 | 4 |

**fonte: Valori PIL espressi in Dollari. Elaborazioni Ambasciata d'Italia su dati EIU e IMF.*

RISCHIO PAESE

RISCHI POLITICI

| | |
|---|---|
| <u>Vicinanza geografica all'Iran</u> | Un'eventuale involuzione delle tensioni tra l'Iran e la comunità internazionale, specie in relazione al programma nucleare, potrebbe avere ripercussioni sugli EAU, anche per la possibile chiusura dello Stretto di Hormuz con conseguente interruzione dei traffici marittimi. Uno scenario quest'ultimo che gli EAU hanno però già scongiurato grazie all'inaugurazione dell'oleodotto Habshan-Fujairah che, collegando Golfo Persico e Oceano Indiano, permette di trasportare direttamente il greggio via terra verso i terminali di esportazione. |
| <u>Instabilità interna</u> | Negli ultimi mesi si sono intensificate alcune attività preventive e repressive finalizzate a contenere i rischi legati alle attività di cellule fondamentaliste o di gruppi vicini alla Fratellanza Musulmana. Tali fenomeni pur non rappresentando in questa specifica fase una minaccia per la sicurezza del paese potrebbero in futuro costituire un punto di debolezza per la stabilità del paese |

RISCHI ECONOMICI

| | |
|-----------------------------------|--|
| <u>Rischio sovrano</u> | A livello di Governo federale il rischio sovrano non si presenta come un elemento di particolare allarme. A livello locale a fronte di una maggiore solidità dell'emirato di Abu Dhabi, sarà tuttavia opportuno monitorare la situazione del debito pubblico di Dubai. Quest'ultimo Emirato, seppur in forte ripresa economica a seguito della crisi del 2008 non ha ridotto in questi ultimi anni la propria esposizione che resta superiore al 100% del PIL e non è ancora riuscito ad ottenere accordi di rinegoziazione del debito con tutti i creditori istituzionali. |
| <u>Rischio privato</u> | apertura senza condizioni |
| <u>Rischio bancario</u> | apertura senza condizioni |
| <u>Rischio immobiliare</u> | I dati pubblicati dal governo di Dubai mostrano segnali di stabilizzazione e in alcuni casi di ripresa del mercato del real estate nella prima metà del 2012. In ripresa sono soprattutto gli immobili di prestigio e gli spazi commerciali in cui convergono i capitali provenienti dal Pakistan, Iran, siria ed Egitto in cerca di rifugio rispettivamente dalla svalutazione della rupia e dalle sanzioni internazionali. Le prospettive del real estate sono incoraggianti e favorite da una stabilità politica e dal regime di cambio agganciato al dollaro, che pone il settore al riparo dalla crisi dell'eurozona. |

RISCHI OPERATIVI

| | |
|--|---|
| <u>Contesto generale</u> | Non sussistono difficoltà di fondo per operare negli Emirati, sia in caso di presenza stabile in loco, sia in caso di collaborazioni temporanee. Tuttavia è sempre bene tener presente che gli EAU - per quanto abbiano adottato modelli di vita vicini a quelli occidentali - rimangono un Paese di cultura araba e di religione islamica. E' dunque opportuno che i comportamenti siano adeguati e rispettosi dei valori locali: nella vita sociale così come nei rapporti di affari. |
| <u>Controparte locale</u> | E' importante ricordare che l'attività di distribuzione è ricompresa fra quelle che caratterizzano l'operato di un agente; di conseguenza, affidare ad una controparte locale, attraverso contratto, l'incarico di distributore, equivale ad affidargli l'incarico di agente esclusivo. E' sempre bene effettuare una verifica sull'affidabilità e solvibilità della controparte e utilizzare lo strumento della lettera di credito. |
| <u>La costituzione di una società</u> | La società a responsabilità limitata è una opzione per le attività commerciali con un livello cospicuo di fatturato e/o un raggio operativo ampio, potendosi avvantaggiare di quanto gli EAU possono offrire in termini di infrastrutture, servizi e contatti come principale centro commerciale dell'area del Golfo Arabico. Tuttavia la maggioranza della società (51%) deve essere detenuto da persone fisiche o giuridiche locali. |
| <u>Consigli pratici</u> | E' preferibile trovare una controparte locale di natura societaria; rapporti con quei personaggi di apparente grande spicco (presentati come sceicchi), ma senza |

competenza commerciale od imprenditoriale propria e diretta, possono dare un facile successo, se concreti nelle loro intenzioni, ma essere anche pericolosi, in caso sorgano controversie. Va rammentato, infatti, che il foro competente è sempre quello locale, in quanto non è riconosciuta, di fatto, la giurisdizione straniera.

RISCHIO PAESE SACE

| Credito(controparte) | |
|----------------------|----------|
| - Sovrana | 9 / 100 |
| - Banca | 39 / 100 |
| - Grande impresa | 57 / 100 |
| - PMI | 59 / 100 |
| Politico Normativo | |
| - Trasferimento | 49 / 100 |
| - Esproprio | 38 / 100 |
| - Breach of contract | 34 / 100 |
| - Violenza politica | 39 / 100 |

2- GRADO DI APERTURA DEL PAESE

Il grado di apertura del Paese evidenzia un'elevata propensione dell'economia emiratina ad un **regime di libero scambio**. In linea generale è infatti liberamente consentito vendere direttamente agli utilizzatori finali, tramite un rivenditore ed è possibile inoltre costituire joint ventures o autorizzare una società locale a vendere i propri prodotti con contratti in "franchising". Secondo la vigente normativa in materia di diritto societario, agli investitori stranieri non è consentito possedere una quota superiore al 49% del capitale sociale (con eccezione delle Free Trade Zones). Al fine di intercettare i capitali stranieri dirottati verso altri mercati a seguito della crisi finanziaria, sono al vaglio alcune proposte legislative tendenti ad eliminare tale vincolo, sebbene ci siano delle opposizioni politiche interne.

Va segnalata inoltre una differenza tra gli Emirati di Abu Dhabi e Dubai: quest'ultimo infatti copre l'80% del commercio estero di tutto il Paese nel settore non oil, mentre l'Emirato di Abu Dhabi esporta principalmente idrocarburi.

Gli Emirati Arabi Uniti sono il quarto esportatore di greggio nella regione, dopo Arabia Saudita, Iran e Iraq. Sono al sesto posto mondiale per quanto riguarda le riserve di greggio e al settimo per il gas naturale con una produzione media giornaliera stimata di circa 2,56 milioni di barili di petrolio nel 2012 (EIU Country Report - marzo 2012). Abu Dhabi detiene da solo il 94% delle riserve petrolifere del Paese, mentre si stima che le risorse petrolifere di Dubai termineranno tra 15 anni.

Gli EAU hanno un'imponente **massa finanziaria che investono all'estero**, di difficile quantificazione. La destinazione degli investimenti si sta diversificando: una crescente quantità di investimenti di portafoglio viene tramutata in investimenti diretti.

La ripartizione geografica va modificandosi con crescenti quote dirette all'Asia e all'Africa, specie per l'approvvigionamento di materie prime e per far fronte ai rischi connessi al pericolo di una crisi alimentare. Gli **investimenti all'estero** sono stimati (fonte Banca Centrale degli EAU ed Economist Intelligence Unit) tra i **500 e gli 800 miliardi di dollari USA** (di cui almeno 250/300 gestiti dalla Abu Dhabi Investment Authority, il Fondo Sovrano di Abu Dhabi). A tale già ragguardevole cifra si devono peraltro aggiungere gli investimenti connessi al patrimonio privato dei principali Sceicchi del Paese, che non sono però facilmente intercettabili.

Una parte delle nuove società straniere continua a stabilirsi nelle Free Zones in ragione delle migliori condizioni offerte (essenzialmente l'assenza di tasse e la possibilità di rinunciare al partner locale). Tuttavia, a causa delle procedure di **partecipazione alle gare di appalto**, che tendono in misura crescente a privilegiare società straniere in joint venture con partners locali, quest'ultima soluzione viene sempre più frequentemente presa in considerazione.

INTERSCAMBIO COMMERCIALE

| EXPORT | 2010 (mln €) | 2011 (mln €) | Prvisioni di crescita 2012 (%) | Previsioni di crescita 2013 (%) |
|-------------------------------|--------------|--------------|--------------------------------|---------------------------------|
| TOTALE | 1.980 | 2.360 | 92,9 | 87,7 |
| PRINCIPALI DESTINATARI | | | | |
| | 2010 (mln €) | | 2011 (mln €) | |
| GIAPPONE | 303 | | 406 | |
| INDIA | 332 | | 356 | |
| IRAN | 219 | | 251 | |
| ITALIA: posizione 0 | 0 | | 0 | |

| IMPORT | 2010 (mln €) | 2011 (mln €) | Prvisioni di crescita 2012 (%) | Previsioni di crescita 2013 (%) |
|-----------------------------|--------------|--------------|--------------------------------|---------------------------------|
| TOTALE | 1.810 | 2.080 | 91,6 | 84,8 |
| PRINCIPALI FORNITORI | | | | |
| | 2010 (mln €) | | 2011 (mln €) | |
| INDIA | 328 | | 416 | |
| CINA | 233 | | 287 | |
| USA | 138 | | 170 | |
| ITALIA: posizione 7 | 8 | | 7 | |

INTERSCAMBIO CON L'ITALIA

Gli EAU si confermano il **principale mercato di sbocco delle esportazioni italiane** in Medio Oriente e Nord Africa. L'Italia si posiziona al **settimo posto in assoluto tra i paesi fornitori e terzo tra i partners europei**. Nel 2011 si è registrato un netto miglioramento nell'interscambio commerciale, con il raggiungimento dei 4,735 miliardi di Euro di nostre esportazioni, corrispondente ad un aumento del 28,5% rispetto al 2010, ed un totale di 861 milioni di Euro di importazioni, corrispondenti ad un incremento del 91,2% (fonte ICE su dati Istat).

Nel 2012 si sono registrati i seguente dati:

- interscambio bilaterale complessivo è stato pari a 6,169 miliardi di Euro (+ 9,4% rispetto al 2011),
- le nostre esportazioni verso gli Emirati hanno raggiunto i 5,517 miliardi di Euro (+ 16,7% rispetto al 2011),
- le nostre importazioni si sono attestate sui 651 milioni di Euro (- 24,3%),
- saldo positivo nella nostra bilancia commerciale di 4,865 miliardi di Euro.

La presenza imprenditoriale italiana negli Emirati Arabi Uniti è altamente qualificata ed è rappresentata da oltre 160 società con propria filiale e da molte altre che operano tramite agenti locali.

INTERSCAMBIO ITALIA/EMIRATI ARABI UNITI

| | 2011(miliardi €) | 2012 (miliardi €) | Var. rispetto a2011 (%) |
|-------------------------------------|-------------------------|--------------------------|--------------------------------|
| Interscambio bilaterale complessivo | 5,597 | 6,169 | +9,4 |
| Esportazioni da Italia a EAU | 4,735 | 5,517 | +16,7 |
| Importazioni | 0,861 | 0,651 | -24,3 |

**fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT*

ESPORTAZIONI ITALIANE NEGLI EAU - in migliaia di Euro

| Prodotti | 2012 | 2011 | Variazione % |
|--|-------------|-------------|---------------------|
| 321 - Gioielleria, bigiotteria e articoli connessi; pietre preziose lavorate | 964.427 | 666.439 | +44,7 |
| 281 - Macchine di impiego generale | 700.361 | 736.899 | -5,0 |
| 192 - Prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio | 504.311 | 499.288 | +1,0 |
| 282 - Altre macchine di impiego generale | 348.291 | 263.664 | +32,1 |
| 242 - Tubi, condotti, profilati cavi e relativi accessori in acciaio (esclusi quelli in acciaio colato) | 275.917 | 207.144 | +33,2 |
| 289 - Altre macchine per impieghi speciali | 225.975 | 218.627 | +3,4 |
| 141 - Articoli di abbigliamento, escluso l'abbigliamento in pelliccia | 143.461 | 132.090 | +8,6 |
| 271 - Motori, generatori e trasformatori elettrici; apparecchiature per la distribuzione e il controllo dell'elettricità | 140.875 | 124.853 | +12,8 |
| 310 - Mobili | 137.178 | 122.352 | +12,1 |
| 265 - Strumenti e apparecchi di misurazione, prova e navigazione; orologi | 107.098 | 72.118 | +48,5 |
| 291 - Autoveicoli | 94.458 | 80.954 | +16,7 |
| 273 - Apparecchiature di cablaggio | 92.408 | 75.346 | +22,6 |
| 152 - Calzature | 87.328 | 77.971 | +12,0 |
| 204 - Saponi e detersivi, prodotti per la pulizia e la lucidatura, profumi e cosmetici | 83.841 | 86.215 | -2,8 |
| 325 - Strumenti e forniture mediche e dentistiche | 77.365 | 72.089 | +7,3 |
| 201 - Prodotti chimici di base, fertilizzanti e composti azotati, materie plastiche e gomma sintetica in forme primarie | 70.110 | 63.109 | +11,1 |
| 303 - Aeromobili, veicoli spaziali e relativi dispositivi | 66.191 | 35.803 | +84,9 |
| 241 - Prodotti della siderurgia | 62.536 | 30.711 | +103,6 |
| 151 - Cuoio conciato e lavorato; articoli da viaggio, borse, pelletteria e selleria; pellicce preparate e tinte | 60.065 | 43.825 | +37,1 |
| 254 - Armi e munizioni | 58.789 | 15.335 | +283,4 |
| 222 - Articoli in materie plastiche | 53.912 | 49.915 | +8,0 |
| 274 - Apparecchiature per illuminazione | 52.049 | 40.035 | +30,0 |
| 259 - Altri prodotti in metallo | 49.264 | 45.515 | +8,2 |
| 293 - Parti ed accessori per autoveicoli e loro motori | 44.687 | 52.718 | -15,2 |
| 233 - Materiali da costruzione in terracotta | 24.776 | 28.073 | -11,7 |
| 244 - Metalli di base preziosi e altri metalli non ferrosi; combustibili | 24.270 | 26.389 | -8,0 |
| 231 - Vetro e di prodotti in vetro | 20.609 | 19.710 | +4,6 |
| 139 - Altri prodotti tessili | 19.087 | 16.503 | +15,7 |
| 132 - Tessuti | 11.968 | 12.975 | -7,8 |
| 234 - Altri prodotti in porcellana e in ceramica | 7.839 | 8.756 | -10,5 |
| 104 - Oli e grassi vegetali e animali | 2.596 | 3.235 | -19,8 |
| 381 - Rifiuti | 1.930 | 1.769 | +9,1 |
| 061 - Petrolio greggio | - | - | - |

*fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

IMPORTAZIONI ITALIANE DA EAU - in migliaia di Euro

| Prodotti | 2012 | 2011 | Variazione % |
|--|-------------|-------------|---------------------|
| 244 - Metalli di base preziosi e altri metalli non ferrosi; combustibili nucleari | 209.259 | 215.490 | -2,9 |
| 192 - Prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio | 167.256 | 313.347 | -46,6 |
| 061 - Petrolio greggio | 54.291 | 25.891 | +109,7 |
| 222 - Articoli in materie plastiche | 49.345 | 54.794 | -9,9 |
| 104 - Oli e grassi vegetali e animali | 32.682 | 96.563 | -66,2 |
| 259 - Altri prodotti in metallo | 28.475 | 21.957 | +29,7 |
| 381 - Rifiuti | 15.136 | 13.412 | +12,9 |
| 289 - Altre macchine per impieghi speciali | 13.852 | 12.364 | +12,0 |
| 281 - Macchine di impiego generale | 9.487 | 4.680 | +102,7 |
| 132 - Tessuti | 8.315 | 11.900 | -30,1 |
| 201 - Prodotti chimici di base, fertilizzanti e composti azotati, materie plastiche e gomma sintetica in forme primarie | 7.119 | 13.872 | -48,7 |
| 321 - Gioielleria, bigiotteria e articoli connessi; pietre preziose lavorate | 5.454 | 6.017 | -9,4 |
| 233 - Materiali da costruzione in terracotta | 4.140 | 4.599 | -10,0 |
| 293 - Parti ed accessori per autoveicoli e loro motori | 3.489 | 942 | +270,4 |
| 282 - Altre macchine di impiego generale | 3.452 | 1.637 | +110,9 |
| 265 - Strumenti e apparecchi di misurazione, prova e navigazione; orologi | 3.147 | 1.762 | +78,6 |
| 234 - Altri prodotti in porcellana e in ceramica | 2.621 | 2.238 | +17,1 |
| 139 - Altri prodotti tessili | 2.410 | 2.302 | +4,7 |
| 231 - Vetro e di prodotti in vetro | 2.408 | 4.530 | -46,8 |
| 274 - Apparecchiature per illuminazione | 2.398 | 3.241 | -26,0 |
| 151 - Cuoio conciato e lavorato; articoli da viaggio, borse, pelletteria e selleria; pellicce preparate e tinte | 1.670 | 465 | +259,5 |
| 241 - Prodotti della siderurgia | 1.518 | 5.265 | -71,2 |
| 141 - Articoli di abbigliamento, escluso l'abbigliamento in pelliccia | 1.442 | 896 | +60,9 |
| 242 - Tubi, condotti, profilati cavi e relativi accessori in acciaio (esclusi quelli in acciaio colato) | 1.417 | 3.642 | -61,1 |
| 291 - Autoveicoli | 1.177 | 1.698 | -30,7 |
| 303 - Aeromobili, veicoli spaziali e relativi dispositivi | 998 | 991 | +0,7 |
| 271 - Motori, generatori e trasformatori elettrici; apparecchiature per la distribuzione e il controllo dell'elettricità | 902 | 645 | +39,8 |
| 152 - Calzature | 877 | 611 | +43,7 |
| 325 - Strumenti e forniture mediche e dentistiche | 858 | 1.576 | -45,6 |
| 310 - Mobili | 391 | 190 | +105,5 |
| 273 - Apparecchiature di cablaggio | 351 | 160 | +118,9 |
| 204 - Saponi e detergenti, prodotti per la pulizia e la lucidatura, profumi e cosmetici | 261 | 539 | -51,5 |
| 254 - Armi e munizioni | 110 | 5.008 | -97,8 |

*fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

SETTORI DI INTERESSE: COSA VENDERE

- ✓ **Prodotti in metallo, esclusi macchinari e attrezzature:** la composizione dell'export italiano torna ad essere quella tradizionale che caratterizza il tessuto imprenditoriale italiano: nel 2012 (periodo gennaio - settembre) tornano al primo posto le produzioni di oreficeria-gioielleria, in aumento rispetto allo stesso periodo 2011 del 27,1%, seguita dai macchinari industriali e i prodotti dell'industria meccanica che registrano un calo del 3,8% nei primi 9 mesi del 2012 rispetto allo stesso periodo del 2011.
- ✓ **Prodotti alimentari:** settore che offre grandi potenzialità per il nostro Made in Italy (anche con i prodotti della dieta mediterranea). Molto apprezzati per ristorazione, i prodotti di nicchia, che però devono avere prezzi competitivi.
- ✓ **Costruzioni:** In ripresa il settore delle costruzioni e dell'impiantistica che nel corso dei primi 9 mesi del 2012 ha visto un incremento pari al 26,6% attestandosi in valore assoluto a 201,5 milioni di euro. Sebbene alcune opere siano state accantonate, sembra che i progetti destinati a diventare realtà rappresentino ancora un'ampia maggioranza. Secondo una ricerca condotta dalla società di consulenza indipendente BNC, almeno il 70% del totale dei progetti registrati nell'area GCC sono in via d'esecuzione.

Il governo di Dubai ha recentemente annunciato la realizzazione di un nuovo insediamento urbano, denominato Sheikh Mohammed bin Rashid City, frutto di una joint venture tra Dubai Holding e Emaar Properties. Il progetto comprende la costruzione del più grande centro commerciale del mondo, di un parco tematico ispirato agli Universal Studios e di un parco più grande di Hyde Park a Londra. I temi del nuovo progetto saranno il turismo familiare, il commercio al dettaglio e gallerie d'arte.

Dubai potrebbe infine spendere fino a 4 miliardi di dollari in infrastrutture e progetti di costruzione, se dovesse essere scelta per ospitare il World Expo 2020.

La ripresa del settore è rafforzata dalla continua presenza di aziende Italiane alla principale fiera di settore BIG 5, dove l'Italia continua negli anni a posizionarsi come primo paese partner in termini di metri quadri occupati e aziende partecipanti. Di fatto la posizione strategica del porto di Dubai, la presenza della zona franca, gli interessi asiatici, africani ed europei che si polarizzano sul territorio degli Emirati Arabi, sono alla base della selezione di questo mercato come meta primaria di promozione dei prodotti di tutto il mondo.

- ✓ **Mobili:** Collegato al settore delle costruzioni vi è quello dell'arredamento e dei mobili. La continua costruzione di nuove abitazioni ed uffici, la crescita nel livello medio del salario, la disponibilità a titolo gratuito di abitazioni per i cittadini di nazionalità emiratina, hanno determinato una crescita progressiva della domanda di mobili.

I mobili italiani continuano ad avere un grande apprezzamento tra i consumatori e gli importatori locali: il prodotto italiano, infatti, gode di largo prestigio in tutto il Paese e gli esportatori italiani possono e devono guardare al

mercato degli Emirati sempre più come un trampolino di lancio per la penetrazione commerciale in altri mercati del Golfo, del Medio Oriente e del Sub Continente indiano. Tuttavia, fattore principale per entrare nel mercato è proporre prodotti con prezzi competitivi.

L'Italia, che nel corso degli anni passati ha perso la tradizionale leadership nell'export di mobili, vede nel corso dei primi 9 mesi del 2012 una piccola ripresa con un aumento delle esportazioni di mobili pari a circa il 9%, rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.

SETTORI DI INTERESSE: DOVE INVESTIRE

- ✓ **Prodotti in metallo, esclusi macchinari e attrezzature**: gioielli e prodotti di oreficeria rappresentano tradizionalmente il settore di punta del nostro export. Oltretutto, sono sempre più numerose le società che decidono di investire per aprire un proprio punto vendita o ufficio di rappresentanza per seguire da vicino non solo il mercato degli EAU ma quello del resto del Golfo e Estremo Oriente.
- ✓ **Costruzioni**: dati i numerosi progetti in ripresa e quelli appena annunciati, sono sempre maggiori le possibilità per le aziende che vogliono realizzare lavori in questo settore. In questo caso, però, dato che per partecipare a gare di appalto si deve essere registrati localmente, sono sempre più numerose le aziende che decidono di investire per aprire un proprio ufficio di rappresentanza locale.
- ✓ **Prodotti alimentari**: il mercato è in continua ascesa, negli ultimi anni sono stati aperti o stanno per aprire numerosi ristoranti e locali italiani.
- ✓ **Articoli di abbigliamento (anche in pelle e in pelliccia)**: nonostante il prodotto italiano sia la prima scelta tra i consumatori benestanti, non è facile tuttavia, ad eccezione delle grandi marche, affermare un prodotto italiano solo per la sua qualità a livello di distribuzione: infatti, data l'elevata presenza di prodotti di provenienza asiatica a prezzi contenuti, gli importatori/grossisti mirano ai quantitativi, finendo per non essere interessati a sostenere i costi per affermare prodotti di nicchia.

I prodotti delle più importanti firme vengono commercializzati dalle principali società presenti nei principali shopping mall: Saks Fifth Avenue, Splash, Jashanmalls, Bin Hendi, ecc. Le firme italiane sono presenti all'interno dei numerosi centri commerciali che si trovano in città. Tra le firme principali ricordiamo: Prada, Gucci, Cavalli, Dolce & Gabbana, Trussardi, Ferrè, Armani, Mariella Burani.

Gli Emirati sono considerati uno dei migliori luoghi per il business in termini di logistica, comunicazione e infrastruttura finanziaria. Se la produzione di abbigliamento dovesse sopravvivere nella regione (est dell'Africa, ovest dell'Asia e paesi facenti parte della Lega Araba), gli EAU potrebbero diventare una buona scelta per quanto riguarda la **creazione di uffici e magazzini delle principali firme nell'export dell'abbigliamento**. Con il libero

commercio, paesi come gli Emirati, caratterizzati dalle migliori infrastrutture per il business, saranno particolarmente avvantaggiati in termini di opportunità.

- ✓ **Energia, fonti rinnovabili**: si è registrato negli ultimi anni, grazie anche al forte sviluppo industriale, un incremento della domanda di energia elettrica (circa 5-6 % annuo) e si stima che, nei prossimi cinque anni, il fabbisogno sarà tale da richiedere addirittura il raddoppio dell'attuale capacità produttiva. L'incremento della domanda di energia è dovuto non solo al forte sviluppo industriale e dei servizi, ma anche all'incremento costante della popolazione e del tenore di vita del Paese (notevole è il consumo legato agli impianti di condizionamento, con forti picchi stagionali nel periodo estivo).

Essendo, peraltro, il Paese dotato di ingenti risorse naturali, quali petrolio e gas, il settore della produzione-distribuzione-trasmissione di energia elettrica, si è sviluppato e consolidato negli ultimi 15 anni in maniera direttamente consequenziale: il 97% degli impianti di produzione utilizzano i gas naturali (sono pressoché assenti impianti che utilizzino fonti rinnovabili o il nucleare almeno fino al 2020, quando dovrebbe essere operativa la prima centrale nucleare attualmente in fase di realizzazione da parte di un consorzio sudcoreano), il 90% della domanda è concentrata nei grandi centri urbani e industriali di Abu Dhabi, Dubai e Sharjah, la maggior parte degli impianti di produzione sono invece concentrati ad Abu Dhabi. Il Ministero dell'Energia ha in cantiere un intenso programma di sviluppo e ampliamento della capacità delle centrali esistenti: le grandi sfide dei prossimi anni sono però legate non solo all'incremento della capacità ed al conseguente potenziamento degli impianti, ma anche al potenziamento della rete di distribuzione, da rendere più efficiente e capillare, soprattutto negli Emirati nord orientali, nonché all'impiego futuro di fonti alternative (energia solare).

Un altro importante progetto, che si svilupperà nei prossimi anni, è la connessione alla rete dei GCC. La Dubai Electricity & Water Authority - DEWA intende realizzare un nuovo impianto elettrico e di desalinizzazione che aumenterà la produzione di energia di 2000 megawatt e di 105 milioni di acqua desalinizzata al giorno, al costo stimato di 1,5 miliardi di dollari USA.

Gli Emirati Arabi Uniti continuano a dimostrare il loro impegno nel promuovere e migliorare l'innovazione, la ricerca e la regolamentazione delle energie rinnovabili ed ambientali a livello globale. Lo sviluppo dell'industria delle tecnologie pulite (cleantech) e delle energie rinnovabili nei paesi del Golfo è assicurato, oltre che da un periodo di crescita sostenuta, anche dall'interesse sia del settore pubblico che di quello privato. Dal lato pubblico, esiste, infatti, un impegno in crescita per lo sviluppo sostenibile da parte dei governi che si riflette in obiettivi ambiziosi per incrementare la quota d'energia rinnovabile, Abu Dhabi si è impegnata ad assicurare che, entro il 2020, il 7% del suo fabbisogno di energia totale sarà assicurato da fonti di energia rinnovabile. Questo rappresenta ca. 1,500MW d'energia pulita, anche grazie al progetto Masdar City, la città ad emissioni zero. Masdar City punta ad uno sviluppo emergente a basse emissioni di carbonio, bassi rifiuti e tecnologia pulita globale. Abu Dhabi è leader in questo ambito e mira a diventare una delle città più sostenibili del mondo alimentate da energia rinnovabile.

A gennaio 2012 è stato poi annunciato il progetto denominato: "The Mohammad Bin Rashid Al Maktoum Solar Park" da 3,26 miliardi di dollari, che una volta a regime, nel 2030, sarà in grado di generare 1.000 MegaWatts di energia, sviluppando tecnologie solari e fotovoltaiche, settori di punta delle aziende italiane ed aprendo così ampi margini di collaborazione per questi settori tra i due paesi.

3- POLITICA COMMERCIALE E ACCESSO AL MERCATO

PERCHE' SCEGLIERE GLI EAU

- **Prospettive di crescita negli scambi commerciali:** Per l'Italia gli EAU rappresentano da diversi anni il principale mercato di sbocco per le nostre esportazioni verso l'intero mondo arabo. Dopo la crisi finanziaria che aveva colpito Dubai nel biennio 2009/10, l'interscambio commerciale tra Italia ed EAU ha ripreso a crescere a ritmo sostenuto a partire dal 2011. I principali settori delle nostre esportazioni verso gli EAU, rimangono stabilmente concentrati nell'oreficeria-gioielleria e nei macchinari industriali e prodotti meccanici. Rimangono però elevate prospettive di crescita anche in diversi altri settori.
- **Possibilità di accesso delle nostre imprese ai progetti strutturali in atto:** grazie ai notevoli piani di sviluppo e infrastrutturali previsti dal Governo emiratino nei diversi settori costruttivi (porti, aeroporti, reti stradali e ferroviarie, ospedali, scuole, alberghi e strutture turistiche, impianti di produzione energetica, abitazioni, impianti industriali, ecc.), le prospettive per le nostre imprese di acquisire commesse per la realizzazione di opere civili, sia nel settore pubblico che privato, rimangono elevate. Anche le nostre PMI possono inserirsi come fornitori settoriali o subcontractors.
- **Prospettive di maggiore integrazione delle nostre aziende sul mercato emiratino:** negli Emirati sono già presenti oltre 300 aziende italiane operanti nei più disparati settori produttivi. L'attuale normativa emiratina sulla costituzione nel Paese di attività straniera, prevede l'obbligo di avvalersi di un partner emiratino con la formula del 49-51% della proprietà in favore del partner locale stesso. Da tempo è stato avviato un riesame della suddetta normativa, annunciando una revisione delle percentuali di partecipazione. Nel contempo, sono state implementate in tutto il Paese numerose Zone Franche, che consentono il 100% della proprietà e varie agevolazioni commerciali.
- **Possibilità di incremento dei flussi turistici nei due sensi:** la domanda turistica emiratina è caratterizzata da una clientela di lusso, con un livello culturale medio alto ed una sempre crescente propensione a viaggiare. La composizione demografica molto variegata del Paese (gli emiratini sono appena l'11,5% della popolazione residente che proviene invece da oltre 200 Paesi) crea una distinzione tra emiratini ed "expats" (espatriati). Se gli emiratini vantano uno dei redditi pro-capite più alto al mondo, anche i locali expats però amano viaggiare. In aumento anche il flusso di viaggiatori dall'Italia (sia per turismo che per affari).

- **Prospettive di una maggiore partecipazione italiana al settore finanziario emiratino:** gli EAU si stanno sempre più attestando quale hub finanziario di livello mondiale. Nel Paese operano 46 banche, di cui 21 nazionali e 25 straniere, con un totale di 564 filiali operative nel Paese. Occorrerebbe in prospettiva intensificare ulteriormente la presenza italiana nel paese anche in questo settore, sensibilizzando opportunamente gli ambienti bancari e finanziari nazionali.

POLITICA ECONOMICA

INDICE DI LIBERTA' ECONOMICA

| INDICE | 2011 | | 2012 | |
|-------------------|---------------------|-------------------|---------------------|-------------------|
| | Valore (da 0 a 100) | Pos. su 184 paesi | Valore (da 0 a 100) | Pos. su 184 paesi |
| Libertà economica | 69,3 | 28 | 71,1 | 28 |

*fonte: elaborazioni Ambasciata d'Italia su dati The Heritage Foundation – Index of Economic Freedom

PESO DEL COMMERCIO SUL PIL

| INDICE | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|------------------------------|------------|------------|------------|------------|
| | Valore (%) | Valore (%) | Valore (%) | Valore (%) |
| Peso % del commercio sul PIL | 19,98 | 15,56 | 17,08 | 18,57 |

*fonte: elaborazioni Ambasciata d'Italia su dati EIU

COMPETITIVITA' E BUSINESS ENVIRONMENT

INDICE DI GLOBAL COMPETITIVENESS

| INDICE | 2011-2012 | | 2012-2013 | |
|--|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| | Valore (da 0 a 7) | Pos. su 142 paesi | Valore (da 0 a 7) | Pos. su 144 paesi |
| GCI | 4,9 | 27 | 5,1 | 24 |
| SUB INDICI | | | | |
| Requisiti di base (20 %) | | | | |
| Istituzioni (25%) | 5,2 | 22 | 5,5 | 12 |
| Infrastrutture (25%) | 6 | 8 | 6,1 | 8 |
| Ambiente macroeconomico (25%) | 6,1 | 11 | 6,4 | 37 |
| Salute e istruzione primaria (25%) | 6,1 | 41 | 6,1 | 0 |
| Fattori stimolatori dell'efficienza (50%) | | | | |
| Alta istruzione e formazione professionale (17%) | 4,8 | 25 | 4,8 | 21 |
| Efficienza del mercato dei beni (17%) | 4,8 | 33 | 4,9 | 37 |
| Efficienza del mercato del lavoro (17%) | 5,2 | 10 | 5,3 | 5 |
| Sviluppo del mercato finanziario (17%) | 4,8 | 28 | 5,2 | 7 |
| Diffusione delle tecnologie (17%) | 4,6 | 33 | 4,7 | 25 |
| Dimensione del mercato (17%) | 4,9 | 30 | 5 | 32 |
| Dimensione del mercato (17%) | 4,4 | 43 | 4,4 | 44 |
| Fattori di innovazione e sofisticazione (30%) | | | | |
| Sviluppo del tessuto produttivo (50%) | 4,4 | 27 | 4,6 | 25 |
| Innovazione (50%) | 4,9 | 23 | 5,1 | 15 |
| Innovazione (50%) | 4 | 28 | 4,2 | 28 |

*fonte: elaborazioni Ambasciata d'Italia su dati World Economic Forum – Global Competitiveness Index

*Note: La percentuale tra parentesi indica il peso della voce nella composizione dell'indice / sub indice

INDICE DI APERTURA AL COMMERCIO INTERNAZIONALE - GLOBAL ENABLING TRADE INDEX

| INDICE | 2011-2012 | | 2012-2013 | |
|--|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| | Valore (da 0 a 7) | Pos. su 132 paesi | Valore (da 0 a 7) | Pos. su 132 paesi |
| ETI | 5,1 | 16 | 5,1 | 19 |
| SUB INDICI | | | | |
| Accesso al mercato (25%) | 3,8 | 81 | 3,7 | 102 |
| Accesso al mercato interno ed esterno (100%) | 3,8 | 81 | 3,7 | 102 |
| Amministrazione doganale (25%) | 5,7 | 12 | 5,7 | 11 |
| Efficienza dell'amministrazione doganale (33%) | 5,7 | 12 | 5,6 | 17 |
| Efficienza procedure di import/export (33%) | 6 | 9 | 6 | 7 |
| Trasparenza amministrazione di frontiera (33%) | 5,4 | 21 | 5,6 | 20 |
| Infrastrutture trasporto e comunicazione (25%) | 5,1 | 22 | 5,3 | 18 |
| Disponibilità e qualità infrastrutture trasporto (33%) | 6,1 | 4 | 5,8 | 11 |
| Disponibilità e qualità dei servizi trasporto (33%) | 4,5 | 29 | 4,7 | 22 |
| Disponibilità e utilizzo dell'ICT (33%) | 4,5 | 30 | 5,4 | 26 |
| Contesto business (25%) | 5,8 | 9 | 5,6 | 12 |
| Regolamentazione (50%) | 5,2 | 13 | 5 | 16 |
| Sicurezza (50%) | 6,4 | 4 | 6,2 | 5 |

*fonte: elaborazioni Ambasciata d'Italia su dati World Economic Forum – Enabling Trade Index

*Note: La percentuale tra parentesi indica il peso della voce nella composizione dell'indice / sub indice

SOCIETA' DI DIRITTO PER FARE BUSINESS

✓ **LLC (Limited Liability Company)**

Può essere costituita da 2-50 soci la cui responsabilità è limitata al capitale apportato in società. Il Diritto Societario prevede che una LLC possa intraprendere qualunque tipo di attività legale ad esclusione di servizi assicurativi, di attività bancarie e di investimenti di denaro di terzi.

Caratteristiche delle LLC:

- non vi è alcun capitale sociale minimo richiesto ed i soci possono scegliere liberamente in base alle necessità delle proprie attività.
- La quota straniera massima è del 49% mentre il partner locale deve detenere almeno il 51% anche se la distribuzione del profitto e della perdita può essere concordata con percentuali diverse.
- La gestione della società può essere affidata al socio straniero, al socio locale o ad una terza parte.
- Ogni società deve avere un ufficio approvato dall'autorità conferente, conto bancario presso una banca locale e deve nominare i revisori dei conti.

✓ **Licenza professionale – Sole establishment**

Ditta individuale di proprietà di una persona fisica, ha l'autorizzazione a svolgere un'attività economica con responsabilità finanziaria illimitata ed è legata alla persona del proprietario. Gli stranieri possono svolgere tramite la

"sole establishment" esclusivamente attività professionali (quindi non industriali, commerciali, agricole o immobiliari) ed hanno l'obbligo di nominare un Agente locale di nazionalità emiratina.

✓ **Licenza professionale – Civil Business Company**

Civil Company è un tipo di entità legale che svolge una professione. I soci possono essere solo persone fisiche che svolgono un'attività professionale o di servizi. Tali società possono essere per il 100% a controllo straniero e devono nominare un Agente locale. La responsabilità finanziaria dei soci è illimitata e solidale.

✓ **Branch of foreign company / Representative Office**

Le aziende estere possono avere la propria presenza negli EAU tramite un ufficio di rappresentanza oppure tramite una branch con licenza trading.

✓ **Free Zones**

All'interno del territorio emiratino sono presenti 36 Free Zones (zone franche), aree geografiche create allo scopo di facilitare gli investimenti stranieri. Le società costituite all'interno della free zone vengono considerate società straniere per il diritto degli Emirati Arabi Uniti. In queste aree agli investitori vengono garantiti numerosi vantaggi:

- Proprietà straniera del 100%
- Nessuna imposta sulle società per 15 anni rinnovabili
- Libertà di rimpatriare il capitale e il reddito
- Nessuna imposta sul reddito personale
- Completa esenzione dai dazi doganali per le importazioni nella zona franca
- Nessuna restrizione valutaria

FATTORI MAGGIORMENTE PROBLEMATICI PER FARE BUSINESS

❖ **LLC**: Ai sensi della normativa locale sulle società commerciali, le quote societarie di una LLC devono essere necessariamente suddivise come segue: 51% persona fisica cittadina emiratina o da società a capitale totalmente locale e 49% investitore estero che diverrà il socio di minoranza di tale società.

Gli effetti dell'imprescindibile presenza del socio locale possono, tuttavia, essere mitigati grazie alla struttura particolarmente flessibile della LLC. Infatti, nonostante accordi collaterali che modifichino la percentuale di partecipazione al capitale sociale siano nulli, una distribuzione dei profitti non proporzionale alle quote di capitale sociale detenute è possibile ed una clausola in tal senso può essere inserita in statuto. Nell'emirato di Abu Dhabi la quota massima di utili distribuibili al soggetto estero è pari al 90%, con maggiore facilità di attuazione nei casi in cui l'investitore estero fornisca un apporto sostanziale di competenze o capitali.

Nel caso di partner locali non attivi (silent partner), ossia che non svolgano altra attività che non sia quella di prestare la propria presenza ai fini del soddisfacimento del requisito di cui sopra, oltre ad ottenere l'annuale rinnovo delle licenze, le parti generalmente concordano la corresponsione al partner locale di quote annue fisse, eventualmente incrementate con una partecipazione a parte dei profitti netti, o tramite meccanismi di incentivo nel

caso in cui la società, grazie all'operato del partner, acquisisca nuove opportunità. Non essendo tali meccanismi inseribili all'interno dello statuto, usualmente si provvede alla redazione e stipula di "side agreements" o patti parasociali. Tuttavia, la possibilità di esecuzione di tali contratti è indissolubilmente legata alla struttura sociale e di governance prevista, che, dunque, va valutata attentamente.

❖ **CONTRATTO DI AGENZIA**: questi i **punti essenziali** della disciplina vigente negli Emirati **in tema di agenzia e distribuzione**:

- la Legge sull'Agenzia non distingue tra contratto di agenzia e contratto di distribuzione (che sono quindi disciplinati unitariamente), ed i contratti di agenzia e di distribuzione in esclusiva devono essere registrati presso il Registro delle Agenzie Commerciali affinché sia applicabile la legge sull'Agenzia,
- gli stranieri, persone fisiche o giuridiche, non possono rivestire la qualità di agente/distributore negli Emirati,
- l'agente registrato ha diritto alla provvigione su tutte le vendite del prodotto nel territorio previsto nel contratto ed ha diritto di impedire l'importazione parallela di tali prodotti,
- il contratto di agenzia registrato può essere sciolto solo per mutuo consenso di entrambe le parti, salvo il diritto del preponente di risolvere il contratto per un grave inadempimento dell'agente

La Legge sull'Agenzia definisce l'agenzia commerciale come "la rappresentanza del preponente da parte dell'agente per distribuire, vendere, mostrare, offrire un bene o un servizio all'interno dello stato dietro il pagamento di una commissione o di un profitto". Gli stranieri non sono ammessi a rivestire il ruolo di agenti, poiché tale ruolo può essere ricoperto **solo da cittadini emiratini o società interamente possedute da emiratini**.

Tali contratti devono essere registrati presso il **Registro delle Agenzie Commerciali** per consentire l'applicazione della Legge sull'Agenzia. Dato che tale legge protegge l'agente, è difficile che un agente non registri il contratto di agenzia. Ne deriva che una volta registrato il contratto, **l'agente assume un vero e proprio monopolio nella vendita e distribuzione del bene o servizio** sul territorio di sua competenza, il che inevitabilmente incide anche sul prezzo di tale bene o servizio.

Il preponente è tenuto a rispettare l'esclusiva a favore dell'agente e non può nominare più agenti per lo stesso prodotto nel medesimo territorio e non può vendere direttamente al cliente o all'altro agente. In tal caso, l'agente registrato ha comunque diritto di ricevere la commissione per le vendite prodotte anche senza il suo intervento e **le importazioni richieste da altri agenti non autorizzati possono essere bloccate in dogana** dall'agente registrato.

Il contratto di agenzia può essere **sciolto solo con il consenso di entrambe le parti**, ma il preponente ha il diritto di risolvere il contratto in caso di grave inadempimento da parte dell'agente anche se non viene fornita una definizione di "grave inadempimento". Sul punto la giurisprudenza ha assunto una posizione molto rigida, favorevole all'agente, per cui il preponente deve fornire **prove rigorose e convincenti per ottenere la risoluzione del contratto di agenzia**. Inoltre, in base a recenti sentenze della **Corte di Cassazione** di Dubai, si prevede che il contratto di agenzia, anche se originariamente concluso per un periodo di tempo determinato, **si rinnova comunque automaticamente** a meno che non "de-registrato" a seguito di un accordo tra le parti.

Storicamente il Comitato delle Agenzie ha **quasi sempre** espresso **decisioni favorevoli agli agenti**, respingendo le richieste del preponente di terminare il contratto. Tuttavia, laddove abbia riconosciuto tale diritto, ha comunque **condannato il preponente a pagare ingenti danni a favore dell'agente estromesso** dal rapporto. Ne consegue che risolvere il contratto di agenzia è un'operazione complessa e molto costosa, il che induce i preponenti stranieri a cercare di **stipulare contratti di agenzia non in esclusiva o non registrati**, per cercare di non rendere applicabile la Legge sull'Agenzia.

FATTORI MAGGIORMENTE PROBLEMATICI PER FARE BUSINESS

| FATTORI | 2011 / 2012 (%) | 2012 / 2013 (%) |
|---|-----------------|-----------------|
| Accesso al finanziamento | 22,8 | 19,1 |
| Aliquote fiscali | 3 | 1,6 |
| Burocrazia statale inefficiente | 7,4 | 6,7 |
| Scarsa salute pubblica | 3,3 | 0,8 |
| Corruzione | 1,9 | 1,4 |
| Crimine e Furti | 1 | 0,2 |
| Scarsa etica del lavoro della forza lavoro locale | 8,6 | 6,1 |
| Forza lavoro non adeguatamente istruita | 12,8 | 16,4 |
| Inadeguatezza dell'offerta di infrastrutture | 3,7 | 3,2 |
| Inflazione | 7,1 | 7,7 |
| Instabilità delle politiche | 4,7 | 6,5 |
| Instabilità del governo/colpi di stato | 0,3 | 0,7 |
| Normative del lavoro | 13,4 | 19,2 |
| Normative fiscali | 0,7 | 0,7 |
| Regolamenti sulla valuta estera | 9,4 | 4,1 |

*fonte: elaborazioni Ambasciata d'Italia su dati World Economic Forum - Global Competitiveness Index.

*note: i fattori sono selezionati sulla base delle risposte degli imprenditori intervistati per la compilazione del Rapporto citato in Fonte. Tra una lista di 15 fattori, gli intervistati dovevano indicare i 5 fattori maggiormente problematici (da 1: maggiormente problematico, a 5). I valori mostrati in tavola rappresentano le risposte pesate secondo la loro posizione nel ranking complessivo.

BUSINESS COST

| Business cost | Unità | 2009 | 2010 | 2011 |
|---|-------------------|---------|---------|---------|
| Remunerazione totale media per Capi Funzione/Capi Divisione di una multinazionale o Chief Executive in organizzazioni medio-grandi. | € per anno | 158.500 | 159.125 | 167.500 |
| Remunerazione totale media per manager al di sotto dei Capi Funzione nelle multinazionali, o che riportano al CEO nelle organizzazioni medio-grandi, o Chief Executive in organizzazioni piccole. | € per anno | 94.000 | 95.000 | 100.000 |
| Remunerazione totale media per personale vendite senior con competenze gestionali o regionali. | € per anno | 63.587 | 64.125 | 67.500 |
| Remunerazione totale media per posizioni di supervisione e junior management con predominanza della responsabilità di staff; staff professionale (contabili, ingegneri, amministratori senior). | € per anno | 46.930 | 49.400 | 52.000 |
| Remunerazione totale media per account manager e staff vendite senza competenze gestionali o manageriali. | € per anno | 23.900 | 24.000 | 25.000 |
| Remunerazione totale media per personale impiegatizio, amministrativo e di segreteria senza o con ridotte responsabilità di supervisione. | € per anno | 15.000 | 15.600 | 16.000 |
| Remunerazione totale media per operai, receptionist, centralinisti e dattilografi supervisionati da posizioni senior. | € per anno | 9.000 | 9.200 | 10.000 |
| Affitto per ufficio centrale in uno dei principali distretti industriali. Prezzo medio per m2 per anno. | € per m2 per anno | 268 | 268 | 270 |

| | | | | |
|--|---------------------|-----|-----|-----|
| Affitto di un deposito. Prezzo medio per m2 per anno. Industriale/warehouse rents. Average price per sqm/year. | € per m2 per anno | 21 | 22 | 24 |
| Elettricità per uso industriale/intenso con consumo annuo di 2000MWh o più. Prezzo per Kwh. | € per kWh | 0 | 0 | 0 |
| Acqua per uso industriale /commerciale. Prezzo per m3. | € per m3 | 1 | 1 | 1 |
| Sottoscrizione telefonica standard mensile per uso commerciale di una linea telefonica. | € per linea al mese | 199 | 198 | 200 |
| Aliquota fiscale corporate media. | % | 0 | 0 | 0 |
| IVA o equivalente. Media o tasso prevalente applicato su beni e servizi. | % | 0 | 0 | 0 |
| Aliquota fiscale massima su persona fisica. | % | 0 | 0 | 0 |

*fonte: elaborazioni Camera di Commercio Italiana negli E.A.U. su dati EIU, dati DEWA, dati HAYS. * l'aliquota fiscale corporate media è pari allo 0%, ad eccezione per le compagnie operanti nell'industria Gas e petrolio, le quali sono soggette ad un'aliquota fiscale del 50% e per le banche straniere, soggette al 20% di aliquota sui profitti.

INDICE DOING BUSINESS

| INDICE | 2012 | | 2013 | |
|--|--------|-------------------|--------|-------------------|
| | Valore | Pos. su 183 paesi | Valore | Pos. su 185 paesi |
| Posizione nel ranking complessivo | | 33 | | 26 |
| Avvio Attività (Posizione nel ranking) | | 44 | | 22 |
| Procedure - numero (25%) | 7 | | 6 | |
| Tempo - giorni (25%) | 13 | | 8 | |
| Costo - % reddito procapite (25%) | 5 | | 6 | |
| Capitale minimo da versare per richiedere la registrazione di una attività - % reddito procapite (25%) | 0 | | 0 | |
| Permessi di costruzione (Posizione nel ranking) | | 12 | | 13 |
| Procedure - numero (33,3%) | 14 | | 14 | |
| Tempo - giorni (33,3%) | 46 | | 46 | |
| Costo - % reddito procapite (33,3%) | 5 | | 9,2 | |
| Accesso all'elettricità (Posizione nel ranking) | | 10 | | 7 |
| Procedure - numero (33,3%) | 4 | | 4 | |
| Tempo - giorni (33,3%) | 55 | | 40 | |
| Costo - % reddito procapite (33,3%) | 14 | | 19,3 | |
| Registrazione della proprietà (Posizione nel ranking) | | 6 | | 12 |
| Procedure - numero (33,3%) | 1 | | 2 | |
| Tempo - giorni (33,3%) | 2 | | 10 | |
| Costo - % valore della proprietà (33,3%) | 2 | | 2,3 | |
| Accesso al credito (Posizione nel ranking) | | 78 | | 83 |
| Indice di completezza informazioni sul credito (0 min - 6 max) (37,5%) | 5 | | 4 | |
| Indice di forza dei diritti legali (0 min - 10 max) (62,5%) | 9 | | 5 | |
| Protezione degli investitori (Posizione nel ranking) | | 122 | | 128 |
| Indice di disclosure (0 min - 10 max) (33,3%) | 4 | | 4 | |
| Indice di responsabilità dell'amministratore (0 min - 10 max) (33,3%) | 7 | | 7 | |
| Indice dei poteri dello shareholder in caso di azione giudiziaria (0 min - 10 max) (33,3%) | 2 | | 2 | |
| Tasse (Posizione nel ranking) | | 7 | | 1 |
| Pagamenti annuali - numero (33,3%) | 14 | | 4 | |
| Tempo: ore annuali gestione attività connesse ai pagamenti (33,3%) | 12 | | 12 | |
| Tassazione dei profitti (33,3%) | 14,1 | | 0 | |
| Procedure di commercio (Posizione nel ranking) | | 5 | | 5 |
| Documenti per esportare - numero (33,3%) | 4 | | 4 | |
| Documenti per importare - numero (33,3%) | 5 | | 5 | |
| Tempo preparazione documenti per esportare - giorni (33,3%) | 7 | | 7 | |
| Tempo preparazione documenti per importare - giorni (33,3%) | 7 | | 7 | |

| | | | | |
|---|------|------------|------|------------|
| Costi per esportare un container dam 20 piedi - (33,3%) | 630 | | 630 | |
| Costi per importare un container dam 20 piedi - (33,3%) | 635 | | 590 | |
| Rispetto dei contratti (Posizione nel ranking) | | 134 | | 104 |
| Risolvere una controversia - giorni (33,3%) | 537 | | 524 | |
| Costi - % del risarcimento (33,3%) | 26,2 | | 19,5 | |
| Procedure - numero (33,3%) | 49 | | 49 | |
| Soluzione delle insolvenze (Posizione nel ranking) | | 151 | | 101 |
| Tempo - anni | 5,1 | | 3,2 | |
| Costo - % del valore della proprietà del debitore | 30 | | 20 | |
| Tasso di recupero - cent su un dollaro (100%) | 11 | | 29,4 | |

*fonte: elaborazioni Ambasciata d'Italia su dati Banca Mondiale, indice Doing Business.

*note: i dati riportati sono quelli pubblicati nell'anno di riferimento. Per ogni aspetto metodologico, consultare www.doingbusiness.org/methodology.

ACCESSO AL CREDITO

Il sistema bancario e quello dei servizi finanziari negli EAU hanno fatto significanti progressi nei recenti anni grazie all'attività di regolamentazione e controllo della Banca Centrale. La legge bancaria emiratina riconosce ed individua 5 categorie di soggetti abilitati all'attività creditizia:

- Banche Commerciali;
- Banche di Investimento;
- Istituti finanziari;
- Intermediari finanziari;
- Intermediari monetari;

Il numero delle Banche nazionali operanti negli UAE è 23, mentre il numero di banche straniere è 28, tra cui 3 italiane. Lo scopo della presenza di queste banche nel mercato emiratino è quello di aumentare gli investimenti e gli scambi commerciali tra Italia ed Emirati Arabi Uniti.

- Aprire e gestire un conto corrente negli Emirati è semplice e necessita solo di un visto di residenza.
- I finanziamenti a lungo termine sono disponibili, ma vengono dati su base selettiva. Più recentemente sono stati proposti anche servizi di factoring e leasing tecnico e immobiliare.
- Per le aziende locali in cerca di finanziamenti industriali è stata creata dal Governo Federale l'Emirates Industrial Bank, con lo scopo di aiutare lo sviluppo del settore privato.

Il settore bancario degli Emirati Arabi Uniti ha registrato una soddisfacente attività nel 2012, con un incremento dell'attività bancaria del 6,1% nei primi dieci mesi del 2012 rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, passando dai 452,6 miliardi di dollari del dicembre 2011 ai 480 miliardi della fine di ottobre 2012.

Per quanto riguarda l'attività creditizia la ripresa procede a rilento, non avendo ancora ritrovato i ritmi di crescita che hanno caratterizzato gli anni precedenti alla crisi finanziaria ed alla crisi del debito di Dubai. Per tale motivo le banche continuano ad essere caute nell'emissione di nuovi prestiti, soprattutto per investimenti nel settore immobiliare e restano riluttanti ad intraprendere investimenti rischiosi. Si registra un tenue incremento dell'attività

creditizia del 3% nei primi dieci mesi del 2012, incremento che si è concentrato quasi esclusivamente nel settore pubblico (infrastrutture) e nei settori strategici dell'economia nazionale (petrolio, acciaio).

Sono sempre più in crescita le iniziative industriali e pubbliche finanziate con emissioni a lungo termine di titoli obbligazionari (sukuk) regolati dalla Finanza Islamica. Da sottolineare anche le nuove regolamentazioni emendate dalla Banca Centrale nel 2011, che mettono un tetto massimo ai prestiti personali, pari a massimo venti volte lo stipendio mensile del beneficiario e limitano il tempo di rimborso a non oltre i quattro anni dalla data di emissione. E' stata inoltre recentemente emanata una direttiva della Banca Centrale che limita al 50% del valore la finanziabilità dell'acquisto di un immobile da parte di un privato non-residente e all'80% da parte di un residente.

4- INFORMAZIONI UTILI

RETE DIPLOMATICA CONSOLARE NEL PAESE

AMBASCIATA D'ITALIA - ABU DHABI

Ambasciatore: Giorgio Starace

Indirizzo: 26th Street, Villa n. 438/439, Al Manaseer Area - Abu Dhabi

Telefono: +971 2 4435622

Fax: +971 2 4434337, +971 2 4453673

E-Mail: italianembassy.abudhabi@esteri.it

Sito internet: www.ambabudhabi.esteri.it

CONSOLATO GENERALE D'ITALIA - DUBAI

Console Generale: Giovanni Favilli

Indirizzo: Dubai World Trade Center 17th floor

Telefono: +971 4 331417

Fax: +971 4 3317469

E-mail: info.dubai@esteri.it

Sito internet: www.consDubai.esteri.it

RETE DIPLOMATICA CONSOLARE IN ITALIA

AMBASCIATA EAU - ROMA

Ambasciatore: Abdulaziz Nasser Rahma Alshamsi

Indirizzo : Via della Camilluccia , 492 00135 Roma

Telefono : +390636306100

Fax: +390636306155

E-mail Ambasciata : roma@mofa.gov.ae
E-mail Consolato : consroma@mofa.gov.ae
Sito Internet: www.uae-embassy.ae/it

PRINCIPALI ISTITUTI DI CREDITO ITALIANI NEL PAESE

- INTESA SAN PAOLO

- filiale con licenza operativa a Dubai

Responsabile Regionale: Dr. Ferdinando Angeletti

Indirizzo: Dubai International Financial Centre, Gate Village 1, Building 1, 3rd Floor

Telefono: +971 4 3729100

Fax: +971 4 3230990

E-mail: dubai.ae@intesasanpaolo.com

- ufficio di rappresentanza ad Abu Dhabi

Indirizzo: Al Bateen Area, Building C2 - Office N. 304

Telefono: +971 2 813 7600

E-mail: abudhabi.repoffice@intesasanpaolo.com

- UNICREDIT

- ufficio di rappresentanza ad Abu Dhabi

- BNL

- presente con un Italian Desk a Dubai

PARTECIPAZIONE A GARE D'APPALTO

Ricordiamo che non ci sono siti ufficiali che raggruppino tutte le gare d'appalto pubbliche indette in un determinato momento, ma per conoscere progetti/gare d'appalto in corso negli Emirati si possono consultare i seguenti siti (non sono promanazione di alcuna autorità pubblica, sono siti privati con servizi di informazione previa registrazione e a pagamento):

- www.emiratestenders.com
- www.tendersinfo.com/global-united-arab-emirates-tenders.php
- www.globaltenders.com/tenders-united-arab-emirates.htm
- www.abudhabionlineservices.ae
- <http://www.metenders.com/AbuDhabi/Default.asp>

Qualche autorità ha una pagina apposita, come nel caso del Department of Transport di Abu Dhabi (infrastrutture):

http://www.dot.abudhabi.ae/en/news_room/tenders/

mentre per il Ministero della Salute è necessario registrarsi come supplier nell'apposita area e-services/procurement services: <http://www.moh.gov.ae/en/>

In assenza di un sistema generalizzato e coordinato, il modo più efficace per ottenere informazioni sulle gare è, in realtà, quello di recarsi fisicamente presso le autorità competenti, anche perché alcune gare sono solo interne o comunque riservate agli "Addetti ai lavori". Spesso, infatti, **condizione imprescindibile per partecipare a una gara, è quella di essere regolarmente registrati in loco** (con un partner, un agente o con un'azienda di proprietà nella free zone) oppure consultare i siti diretti dei Ministeri che indicano le gare direttamente.

FORMALITA' DOGANALI E DOCUMENTI DI VIAGGIO

Definizioni per le varie importazioni nel paese:

Importazione: dichiarazione elaborata in caso di prodotti importati sul mercato locale da altri paesi a fronte del pagamento o di esenzione dei dazi doganali a seconda dei casi.

Importazione per Riesportazione: tale dichiarazione viene elaborata in caso di importazione di beni nel paese ai fini della riesportazione, in cui il dazio doganale è versato sotto forma di deposito che sarà restituito al momento della presentazione della prova dell'avvenuta riesportazione in altri stati.

Importazione temporanea: questo tipo di dichiarazione viene rilasciata solo se i beni sono importati nel paese per l'utilizzo temporaneo come in mostre, mercatini stagionali ed eventi simili, oppure in progetti di costruzione e ricerche scientifiche. I prodotti devono essere restituiti nelle stesse condizioni in cui sono stati importati. Da parte della società autorizzata all'importazione temporanea è richiesta una lettera che mostra lo scopo di ingresso, il periodo, la quantità totale, la descrizione dettagliata ed il valore di ogni singola voce. Il dazio doganale da pagare per tali merci (esclusi pneumatici, pezzi di ricambio e batterie) deve essere raccolto sotto forma di deposito in contanti o tramite garanzia bancaria da rimborsare alla società nel momento in cui la stessa merce lasci il paese o venga stoccata in zone franche/magazzini doganali o dopo il pagamento dei dazi doganali dovuti per legge.

Disposizioni generali

1. L'importatore deve aver ottenuto un codice valido dalle Dogane.
2. Le merci devono essere conformi con l'attività della società autorizzata.
3. Casi speciali:

- Merci soggette a restrizioni: è richiesto il permesso di importazione da parte dell'autorità competente. L'autorità varia a seconda del tipo di merce.
 - Arrivo incompleto delle merci: sono richieste la dichiarazione di importazione, la dichiarazione doganale e la relazione di conformità della dogana
 - Beni importati da aziende con licenza industriale: richiesta esenzione telematica approvata dal Ministero delle Finanze e dell'Industria con una copia di una valida licenza di produzione industriale.
 - Merce per mostre/fiere: è richiesta una lettera da parte dell'agenzia organizzatrice della mostra, oltre al pagamento di un deposito.
4. Se il dichiarante non riesce a presentare l'originale del certificato di origine o delle fatture deve essere pagato per ciascun documento un acconto pari a AED 500 che sarà restituito al momento della presentazione dei documenti originali, ma entro 60 giorni dalla data di fattura altrimenti la caparra verrà trattenuta.
 5. Se il codice armonizzato HS non può essere determinato all'interno della transazione, il dichiarante deve richiederlo al funzionario doganale, che stabilirà il codice HS corretto secondo la descrizione delle merci a fronte di un corrispettivo di 25 AED per ogni codice.
 6. In caso di controversie derivanti dalla classificazione, il dichiarante deve presentare una contestazione scritta al Tariff Department. Se tale controversia continua anche dopo che il dipartimento si sia espresso, la questione è deferita al Classification Disputes Settlement Committee (in questo caso le merci sono svincolate a fronte di un deposito in contanti o fideiussione bancaria pari al tasso di dazio più elevato proposto).
 7. In caso di controversie derivanti dal valore in dogana, il dichiarante deve riferirsi al Custom Valuation Department.
 8. Le merci possono essere sottoposte ad ispezione prima dello sdoganamento finale.

Importazione di merci

Il dichiarante deve:

1. Presentare la scheda di rappresentante doganale agli uffici doganali.
2. Inviare i documenti richiesti.
3. Pagare i dazi doganali per i prodotti.
4. Raccogliere copie delle dichiarazioni (copia dichiarante, copia punto di ingresso e copia sinistri).
5. Riprendere la merce dopo aver completato tutte le procedure con i servizi competenti (DPA e DNATA).

On-line, il cliente o il suo agente potranno effettuare il pagamento del dazio e presentare i documenti alla dogana entro 48 ore.

Trasporto via mare

- a. Tutte le merci importate nel paese via mare devono essere registrate nel manifesto.
- b. Deve essere redatto un manifesto unico per tutto il carico firmato dal comandante della nave che deve contenere le seguenti informazioni:
 1. Nome e nazionalità della nave e del suo carico registrato.

2. Tipi dei prodotti, dei quali il peso totale delle merci. Se le merci sono vietate, deve essere indicata la loro descrizione reale.
 3. Numero di colli e pezzi, descrizione dell'imballaggio, marche e numeri della stessa.
 4. I nomi del mittente e del destinatario.
 5. I porti marittimi da cui vengono spediti i prodotti (porti di imbarco).
- c. Quando la nave entra nelle zone doganali, il comandante della nave deve mostrare il manifesto originale alle autorità competenti.
- d. Quando la nave entra nel porto, il comandante della nave è tenuto a presentare all'ufficio doganale i seguenti documenti:
1. Il manifesto di carico.
 2. Il manifesto delle forniture della nave (logistica) e dei bagagli e oggetti dell'equipaggio.
 3. L'elenco dei nomi dei passeggeri.
 4. L'elenco delle merci da scaricare nel porto.
 5. Tutti i documenti di spedizione di cui l'autorità doganale ha bisogno per l'applicazione delle leggi doganali.

Documenti richiesti:

1. Dichiarazione di importazione merci.
2. Consegna ordine.
3. Polizza di carico originale.
4. Fattura originale autenticata.
5. Certificato di origine originale e approvato.
6. Packing list con i codici HS.

Trasporto aereo

1. Dichiarazione di importazione merci.
2. Consegna ordine.
3. Polizza di carico originale.
4. Originale o copia della fattura.
5. Originale o copia del certificato di origine.
6. Packing list con i codici HS (non richiesto per gli effetti personali).

Trasporto via terra

1. Dichiarazione di importazione merci.
2. Manifesto originale.
3. Polizza di carico originale.
4. Fattura originale.
5. Certificato di origine.
6. Packing list con i codici HS.

Per maggiori informazioni si consiglia di consultare il sito delle dogane di Dubai al seguente indirizzo:

www.dubaicustoms.gov.ae/en/Procedures/CustomsDeclaration/Pages/default.aspx

5- PRINCIPALI EVENTI PROMOZIONALI

| PRINCIPALI FIERE - 2013 | | | | |
|--|-----------------|-----------|---------------------------------|---------------------------|
| FIERA / EVENTO | Date | Città | Website | Settore |
| SteelFab | 14-17 gennaio | Sharjah | www.steelfabme.com | Industria del metallo |
| World Future Energy Summit | 15-17 gennaio | Abu Dhabi | www.worldfutureenergysummit.com | Energie rinnovabili |
| Arab Health Exhibition & Congress | 28-31 gennaio | Dubai | www.arabhealthonline.com | Medicale |
| The Bride Show – Abu Dhabi | 30 gen.-2 feb. | Abu Dhabi | www.thebrideshow.com | Sposa e matrimoni |
| Middle East Electricity Exhibition | 17-19 febbraio | Dubai | www.middleeastelectricity.com | Elettricità |
| IDEX | 17-21 febbraio | Abu Dhabi | www.idexuae.ae | Militare, difesa |
| Gulfood | 25-28 febbraio | Dubai | www.gulfood.com | Agroalimentare |
| Dubai International Boat Show | 5-9 marzo | Dubai | www.boatshowdubai.com | Nautica |
| ARABLAB Exhibition | 10-13 marzo | Dubai | UAE_scheda paese_2013.doc | Tecnologie |
| International Jewellery and Watch Show Abu Dhabi | 14-18 marzo | Abu Dhabi | www.jws.ae | Gioielli |
| GIBTM – Gulf Incentive Business Travel and Meetings Exhibition | 25-27 marzo | Abu Dhabi | www.gibtm.com | MICE |
| Agra Middle East | 26-28 marzo | Dubai | www.agramiddleeast.com | Agricoltura/piante |
| MidEast Watch and Jewellery Show | 2-6 aprile | Sharjah | www.mideastjewellery.com | Gioielli |
| The Bride Show - Dubai | 10-13 aprile | Dubai | www.thebrideshow.com/dubai | Sposa e matrimoni |
| VISION X | 10-12 aprile | Dubai | www.vision-x.ae | Ottica |
| WETEX Exhibition | 15-17 aprile | Dubai | www.wetex.ae | Acqua, energia, ambiente |
| Cityscape Abu Dhabi | 16-18 aprile | Abu Dhabi | www.cityscapeabudhabi.com | Real Estate |
| Abu Dhabi International Book Fair | 24-29 aprile | Abu Dhabi | www.adbookfair.com | Cultura, fiera del libro |
| Airport Show | 6-8 maggio | Dubai | www.theairportshow.com | Aviazione e relativo |
| Arabian Travel Market Exhibition | 6-9 maggio | Dubai | www.arabiantravelmarket.com | Turismo e viaggi |
| INDEX Exhibition | 20- 23 maggio | Dubai | www.indexexhibition.com | Arredamento e complementi |
| The office Exhibition | 20-23 maggio | Dubai | www.theofficeexhibition.com | Arredamento per ufficio |
| Beauty World Middle East & Wellness & Spa Exhibition | 28-30 maggio | Dubai | www.gulfbeautyexpo.com | Cosmetica e bellezza |
| Automechanika Middle East | 11-13 giugno | Dubai | www.automechanikadubai.com | Automotive |
| The Hotel Show | 28-30 settembre | Dubai | www.thehotelshow.com | Ospitalità |
| Cityscape Exhibition & Conference Dubai | 8-10 ottobre | Dubai | www.cityscapeglobal.com | Real Estate |
| GITEX | 20-24 ottobre | Dubai | www.gitex.com | ICT |
| Dubai International Motor Show | 5-9 novembre | Dubai | www.dubaimotorshow.com | Motori |
| Dubai Air Show | 17-21 novembre | Dubai | www.dubaiairshow.aero | Aviazione |
| The Speciality Food Festival | 17-19 novembre | Dubai | www.speciality.ae | Food |

| | | | | |
|------------------------------------|----------------|-------|--|------------------------|
| BIG 5 | 25-28 novembre | Dubai | www.thebig5.ae | Costruzioni/edilizia |
| Dubai International Jewellery Week | 4-7 dicembre | Dubai | www.jewelleryshow.com | Gioielli |
| International Autumn Trade Fair | 16-18 dicembre | Dubai | www.dubaiautumnfair.com | Industria beni consumo |