

**Frequently Asked Questions (FAQ)
MERCATI IN DIRETTA: DUBAI
6 maggio 2020**

Quali azioni conviene intraprendere per esportare vino e alcolici negli Emirati Arabi Uniti?

Il settore negli EAU segue delle regole totalmente diverse dal resto dei prodotti alimentari. Anche se il consumo di vini e bevande alcoliche raggiunge valori importanti nel Paese, questo rappresenta uno dei settori più difficili in merito alla promozione e commercializzazione dei prodotti per i motivi seguenti:

- l'importazione di vini ed alcolici è vietata, tranne per le pochissime aziende che dispongono di una licenza d'importazione specifica (oligopolio);
- la vendita di questi prodotti è autorizzata solo negli alberghi di lusso che possiedono apposita licenza di vendita di bevande alcoliche e annessi discoteche, bar e ristoranti. La vendita è altresì vietata nei supermercati e nei negozi FMCG in generale;
- sulle bevande alcoliche grava un dazio del 50% (sugli altri prodotti è invece in media del 5%), a cui si aggiunge nel caso di alcuni Emirati (ad esempio Dubai ed Abu Dhabi) un'altra tassa (municipality tax) del 30%. Sull'importo che ne deriva si applica (a partire dal 2018) l'IVA del 5%.

Principali iniziative ICE per i prodotti agroalimentari: fiera Gulfood, fiera Speciality Food Festival, Fiera SIAL Abu Dhabi, prossima campagna di comunicazione su f&b Made in Italy. Ulteriori indicazioni e prospettive di mercato sostenute dal " Food Security" Programme degli Emirati sono consultabili al link <https://u.ae/en/about-the-uae/strategies-initiatives-and-awards/federal-governments-strategies-and-plans/national-food-security-strategy-2051>

Rappresento un'azienda specializzata nel servizio di igiene urbana (raccolta differenziata) e vorrei capire che margini di operatività ci possono essere in UAE e come funziona oggi questo mercato.

Gli Emirati Arabi Uniti stanno adottando una serie di piani di investimento a beneficio dell'energia pulita, tra questi alcune grandi società, prevalentemente governative, sono impegnate nella costruzione di impianti per rinnovabili. Nel caso specifico della raccolta

differenziata esistono imprese di smaltimento rifiuti che hanno effettuato conversione degli impianti in Waste to Energy e produzione di BIO-GAS, una di queste è la Tadweer.

I principali organismi governativi che si occupano del settore dei rifiuti sono: TADWEER, responsabile per la regolamentazione, riciclaggio, strategia e contrattualizzazione della gestione dei rifiuti nell'emirato di Abu Dhabi; Waste Department della Dubai Municipality; Beèah, competente per la gestione dei rifiuti nell'emirato di Sharjah. Per ottenere permessi per la gestione dei rifiuti nell'emirato di Abu Dhabi/Dubai o partecipare ad eventuali gare occorre fare richiesta sui rispettivi siti e analogamente sempre tramite apposite sezioni dei siti internet si può chiedere di essere iscritti nelle vendor list, con l'avvertenza che molta della documentazione specifica è in lingua araba ed anche il personale negli uffici governativi è prevalentemente locale, pertanto per facilitare il tanto intricato processo burocratico è un punto di forza saper comunicare in arabo.

L'Italia si qualifica come uno dei grandi fornitori degli Emirati di componenti per prodotti ed impianti destinati alle rinnovabili registrando un trend in crescita del 20% rispetto al 2019 di esportazioni nel settore.

Il mercato in questo senso è molto all'avanguardia e ricerca prodotti altamente specializzati.

Per l'ingresso nel mercato valgono le regole generali, per cui lo stesso avviene attraverso distributori di materiali con apposita licenza che a loro volta sono in contatto con i contractor dei diversi progetti.

Le principali fiere dedicate al settore sono:

- WASTE & RECYCLING SUMMIT 14-16 Settembre 2020 - DWTC <https://www.fm-expo.com/>

- ECO WASTE all'interno del World Future Energy Summit di Abu Dhabi, 18 - 21 gennaio 2021 <https://www.worldfutureenergysummit.com/wfes-ecowaste>

Siamo un startup italiana che propone soluzioni tecnologiche legate all'economia circolare, vorremmo sapere quali opportunità offre il mercato degli Emirati Arabi.

Relativamente alle Startup innovative gli EAU stanno diventando sempre più un incubatore di rilievo nell'area del Medio Oriente, anche grazie all'importanza che il Governo locale sta dando alle attività legate all'innovazione tecnologica, ritenute uno dei fattori determinanti dell'economia del futuro in prospettiva di una sempre più ampia diversificazione dei comparti economici.

Questi alcuni dati del settore:

Investimenti in Startup - Area MENA (anno 2019): n.564 investimenti +31% (su 2018) di cui n.130 in EAU; 704 mln US\$ di investimento da 212 investitori, di cui il 60% (422 mil US\$) in EAU.

Settori trainanti: Fintech, E-commerce, Delivery Services, ICT, Cibo & Bevande
Incubatori/Acceleratori più attivi: 500Startups, Flat6Labs, Dubai Future Foundation, Hub71, Startupbootcamp.

Gli unicorni creati in EAU sono stati: il sito di e-commerce Souq.com, acquisito da Amazon per 1 mld US\$. La piattaforma di trasporto Careem, acquisita da Uber nel 2019 per 3,1 mld US\$. La piattaforma e-commerce Noon.com che ha ottenuto finanziamenti per 1 mld US\$ da investitori istituzionali.

L'attività promozionale speciale di ICE in UAE per le start-up comprende:

Partecipazione a fiere dedicate alla tecnologia quali GITEX (fiera ICT - nella sezione Future Stars) e GISEC (cybersecurity); Sezione espositiva speciale dedicata alle start-up italiane nelle fiere Arab Health, World Future Energy Summit, AIM, Big5, Gulfood, etc.
Global Startup Programme: per l'incubazione di startup italiane presso strutture dedicate (incubatori/acceleratori) negli EAU

Forum di presentazione ad investitori in Italia e negli EAU in occasione di Expo2020

È possibile avere maggiori dettagli sulle semplificazioni previste per l'etichettatura dei prodotti alimentari?

Tutti i prodotti alimentari in entrata negli Emirati Arabi Uniti devono essere muniti di etichetta in lingua araba oltre che inglese; in questa situazione di pandemia globale e per agevolare l'importazione di prodotti alimentari al fine di far fronte alle richieste del mercato interno, è stata introdotta una eccezione alla regola generale, per cui non è richiesta l'applicazione dell'etichetta in arabo ai prodotti importati nel Paese (per un periodo limitato di tempo). I prodotti dovranno essere stati preventivamente registrati presso i servizi municipali tramite importatori e/o agenti che a loro volta abbiano chiesto ed ottenuto anticipatamente necessario nulla osta all'importazione.

Per ulteriori specifiche informazioni su procedure, certificazioni richieste, ecc. suggeriamo di visionare questo sito ufficiale del Governo emiratino:

<https://www.dm.gov.ae/en/Business/FoodSafetyDepartment/Pages/default.aspx>

Quali opportunità offrono gli Emirati Arabi Uniti per il Design e Contract?

Il design Made in Italy è molto ricercato dagli operatori locali seppur risenta della forte concorrenza della Cina (primo fornitore nel settore arredo), in grado di soddisfare una domanda interna fortemente price sensitive.

In questo contesto, l'Italia mantiene comunque salda la sua posizione di secondo fornitore di arredi da interni ed esterni negli EAU, con un valore delle esportazioni 2019 di circa 200 milioni di euro e una quota mercato dell'11%.

Il design ed il contract hanno molto risentito degli effetti del COVID-19 nel Paese, in quanto alcuni progetti sono stati cancellati e altri slittati a data da destinarsi.

Segnaliamo che l'ICE organizza durante la settimana del Design (quest'anno prevista dal 9 al 14 novembre 2020) una collettiva italiana presso la fiera Downtown Design, che si tiene all'interno del Dubai Design District. La fiera ha notevole rilevanza nel Paese e offre la possibilità di dedicare giornate all'ingresso dei soli traders.

Sono uno stilista proprietario di una casa di moda conosciuta a livello italiano come possiamo fare a trovare un investitore serio che ci possa permettere di fare il salto di qualità?

Il tema degli investitori del Medio Oriente è ampio ed articolato:

- Gli investitori del GCC sono un 'target' di proponenti da tutto il mondo per via del mito della ricchezza diffusa. Quindi la competizione è molto alta.
- Non valgono le modalità applicate nel trading della ricerca di clienti o distributori perché l'oggetto è la cessione di quote dell'azienda e non la fornitura di beni o servizi, quindi le azioni di supporto sono diverse, il linguaggio è specialistico e le regole di ingaggio sono guidate dall'investitore.
- Gli investitori generalmente non vanno alle fiere. Non fanno meeting introduttivi B2B senza prima aver vagliato e approvato preliminarmente l'opportunità.
- Gli investitori valutano la sostanza della value proposition dell'opportunità basandosi sul fattore Rischio/Rendimento in funzione della loro strategia (geografica, settoriale, durata, exit strategy).
- Quindi è fondamentale:
 1. Proporsi in maniera professionale e dotarsi di Executive Summary/Pitch e business plan fatti secondo gli standard globali dell'investment industry;
 2. Avere un sito web completo, ricco di informazioni e aggiornato, nonché una forte reputazione on line.
 3. Capacità di dialogare a livello professionale in lingua inglese (sembra scontato ma spesso è la prima causa di insuccesso).

Last but not least, organizzare una call con il nostro desk fdi scrivendo a: fdi.dubai@ice.it

Saremmo interessati a ricevere più informazioni circa la possibilità di essere messi in contatto con i marketplace che operano nel settore moda, in particolare vorremmo avere più informazioni su Amazon e Alibaba.

Amazon è la piattaforma più grande, anche grazie all'acquisizione di Souq.com avvenuta nel 2019. Inoltre, come competitor di Amazon, è presente il sito web noon.com (<https://www.noon.com/uae-en/>) che si avvale della cooperazione con eBay per usare il cross border shopping (B2B, B2C, C2C). Di contro, negli EAU Alibaba non è ancora molto diffuso, lasciando il campo alle prime due piattaforme.

Entrambi sono molto importanti particolarmente per i prodotti di consumo vario, per i quali ci sono anche delle piattaforme minori o specializzate su segmenti specifici, quali ad esempio:

- namshi
- jollychic
- mumsworld
- asos, etc.

Al momento la presenza di produzioni italiane in queste piattaforme è limitata ma si stanno avviando azioni di natura promozionale per la creazione di vetrine dedicate al Made in Italy, conseguentemente ai risultati di una indagine di mercato che contiamo di realizzare entro l'estate.

E' ancora possibile poter essere inseriti nel padiglione italiano di Expo Dubai (posticipato)?

L'ICE non gestisce il Padiglione Italia ma, d' intesa ed in collaborazione con il Ministero degli Esteri ed il Commissariato Speciale per Italia ad Expo Dubai, organizzerà delle azioni promozionali, prevalentemente dedicate allo sviluppo di b2b relazionali anche a favore di PMI.

L' indirizzo del Commissariato Generale dell'Italia per l'Expo è il seguente: expodubai.commissariato@esteri.it

Potra' inoltre monitorare la sezione bandi e gare sul sito del commissariato <https://italyexpo2020.it/documenti/bandi-e-gare/>.

Sarei interessato alle info relative all'edilizia e mi sembra di aver capito che ci sarà un rallentamento legato all'attuale invenduto.



ITALIAN TRADE AGENCY

Molti progetti di costruzione edile, soprattutto quelli pubblici, sono stati messi in stand-by. Gli unici progetti che hanno continuato ad essere portati avanti sono stati quelli già in avanzato stato di realizzazione.

Per maggiori informazioni è possibile trovare le slides presentate durante il webinar al seguente link (una riportava un approfondimento proprio su questo settore, impatto da Covid ed iniziative ICE, in particolare fiera BIG5): <https://www.ice.it/it/sites/default/files/inline-files/PPT%20EMIRATI%20ARABI%20WEBINAR%2006.05.2020.pdf>

In caso di utilizzo la preghiamo di non modificarle e di citare sempre la fonte: ICE Dubai. Restiamo a disposizione per eventuali specifici approfondimenti

Sono previste delle iniziative per il settore oreficeria Made in Italy durante Expo Dubai?

Durante i sei mesi dell'Expo l'ICE organizzerà un programma ad hoc di innovation talks con Italian success stories, b2b relazionali, sfilate e altri eventi specifici a supporto delle PMI italiane. Il fil rouge di questi eventi sarà rappresentato dalla connessione, oltre che alle settimane tematiche di EXPO, alle principali manifestazioni fieristiche di Dubai. Per il settore della gioielleria la fiera di riferimento sarà Vicenza Oro Dubai, a cui l'ICE partecipa ogni anno con una propria collettiva di circa 30 aziende.

