

CATALOGO SERVIZI
CAMERA di
COMMERCIO
ITALIANA degli Emirati
Arabi Uniti

*sintesi dei principali servizi e
modalità di erogazione*

INTRODUZIONE

▪ CHE COSA E'

Il **Catalogo Servizi** della **Camera di Commercio Italiana degli Emirati Arabi Uniti (CCIE di Dubai)** favorisce lo stabilirsi di relazioni tra la Camera e i suoi clienti (Imprese, PA) sulla base di criteri trasparenti e chiari. Il Catalogo descrive le attività a sostegno dell'internazionalizzazione delle imprese e dei territori italiani definendone i principi di gestione ed erogazione. Benché non esaustivo, il Catalogo offre all'Impresa e alle Pubbliche Amministrazioni un quadro dei servizi offerti e dei loro costi. I costi espressi all'interno del Catalogo però sono da considerarsi come valori medi di riferimento e non possono sostituirsi ad un preventivo specifico che sarà fornito al momento della richiesta del servizio.

▪ CHI SIAMO

L'Italian Industry and Commerce Office in the United Arab Emirates - IICUAE è un'organizzazione no profit che offre assistenza alle imprese italiane nel loro approccio al mercato emiratino e agli operatori emiratini interessati al mercato italiano.

Nata nel 1999, nel 2009 l'IICUAE è stata ufficialmente riconosciuta come Camera di Commercio Italiana negli EAU.

La missione della Camera è quella di incrementare le relazioni istituzionali e commerciali tra l'Italia e gli Emirati Arabi Uniti, attraverso l'organizzazione di b2b e missioni commerciali (outgoing e incoming), analisi di mercato, presentazioni Paese EAU, assistenza alle imprese italiane nella partecipazione a fiere degli EAU, eventi di networking, ecc. La Camera collabora e organizza innumerevoli iniziative con imprese e istituzioni, italiane ed emiratine, presenti negli EAU.

Nel corso degli anni, la Camera ha consolidato i suoi rapporti con CNA, Confartigianato, Confindustria, istituzioni italiane regionali, Camere di Commercio, ecc., presenti anche nel CdA.

La Camera, localizzata per 15 anni nell'Emirato di Sharjah, dal 1 marzo 2015 si trasferirà nell'Emirato di Dubai, presso il prestigioso building 48 Burjgate, Downtown, Sheikh Zayed Road.

▪ COME OPERIAMO

Per il raggiungimento dei nostri obiettivi, lavoriamo con i nostri Associati e con le realtà imprenditoriali italiane e locali, nonché con tutti i soggetti pubblici e privati che agiscono in forma organizzata a sostegno dell'internazionalizzazione delle imprese, in particolare: Regioni, Camere di Commercio, Associazioni di categoria, Fiere, Consorzi, Cooperative, Reti di imprese, Distretti industriali, Banche, Dicasteri economici e di sviluppo del territorio, organismi internazionali.

▪ I NOSTRI OBIETTIVI

Assistere il cliente attraverso servizi gratuiti e a pagamento, che vanno dalle informazioni di primo orientamento sul singolo mercato al sostegno specifico alle strategie di posizionamento e di

consolidamento delle imprese italiane sul mercato estero, nonché di quelle locali che vogliono collaborare con le PMI italiane.

Realizzare eventi e attività di match-making per dare alle aziende la possibilità di incontrare controparti estere cui presentare proposte di collaborazione produttiva, tecnologica, commerciale.

Promuovere e valorizzare le eccellenze del territorio italiano, diffondendone le peculiarità e il know-how anche attraverso la realizzazione di missioni di gruppi di imprese, distretti produttivi, all'estero, o missione di incoming di imprese e operatori esteri direttamente sui territori in cui le imprese italiane operano.

Fornire competenze su come operare nel Paese, attraverso interventi mirati di formazione a singole imprese e/o professionisti; o attraverso stage formativi anche in collaborazione con i principali Atenei italiani ed esteri.

■ I NOSTRI PRINCIPI

Al fine di assicurare servizi di qualità ci impegniamo a garantire regolarmente:

- competenza
- chiarezza
- cortesia
- riservatezza
- imparzialità

L'erogazione dei nostri servizi si basa su:

- soddisfazione delle richieste
- tempestività
- trasparenza delle procedure

■ STANDARD QUALITATIVO DEI SERVIZI

Per garantire e implementare la performance sui singoli servizi e assistere sempre meglio i propri Clienti, la Camera effettua un monitoraggio continuo degli stessi e un servizio di *customer satisfaction* cui si affianca, nel principio della massima attenzione al Cliente un sistema di gestione reclami.

■ NOTE

- ✓ i costi espressi sono da ritenersi valori medi di riferimento che non possono sostituirsi ad un preventivo specifico che sarà fornito al momento della richiesta del servizio
- ✓ al momento della formulazione del preventivo saranno fornite indicazioni su eventuali oneri di Legge applicabili ai costi espressi
- ✓ i servizi sono erogati solo dietro accettazione del preventivo ed erogazione del relativo acconto, laddove previsto, ad eccezione degli Enti pubblici e di deroghe specifiche
- ✓ si segnala che eventuali servizi non inclusi nel presente Catalogo potranno comunque essere richiesti alla Camera che ne valuterà la fattibilità e le condizioni.

TIPOLOGIA SERVIZI

1. SERVIZI INFORMATIVI

1.a Primo orientamento al mercato

- analisi mercato Paese/settore
- dossier informativi su normative (doganali, fiscali, incentivi)
- informazioni su fiere e manifestazioni

1.b Seminario informativo/country presentation

2. EVENTI E COMUNICAZIONE

2.a Eventi

- gala dinner, networking events
- eventi autonomi

2.b Comunicazione

- inserzioni pubblicitarie su riviste e media elettronici
- conferenze stampa, media relations
- campagne media (lancio aziende, prodotti)

3. BUSINESS CONTACT

- identificazione e selezione partner/controparti (importatori, distributori, fornitori e partner strategici) con agenda di appuntamenti

4. SERVIZI ASSISTENZA E DI CONSULENZA SPECIALIZZATA

- interpretariato/traduzioni
- assistenza doganale
- assistenza specializzata per sviluppo strategie ingresso (indagini mirate di sub-settore, di prodotto)
- costituzione di strumenti di insediamento (uffici di rappresentanza, project office, branch office e sussidiarie di proprietà)
- sostegno operativo in tutte le fasi dell'insediamento (start up, assistenza logistica, selezione personale)
- servizio visti
- servizio di rappresentanza azienda italiana
- formazione
- assistenza legale (contrattualistica, registrazione marchi e brevetti, etc)
- assistenza amministrativa, fiscale e tributaria
- operazioni straordinarie quali joint venture, acquisizioni e fusioni
- recupero credito-arbitraggio

5. MISSIONI IMPRENDITORIALI in EAU

- Progetto per una missione
- Progetto con rappresentante

6. SERVIZI AVANZATI (*Advanced Services*)

- servizi primari
- servizi specifici
- servizi di assistenza

DESCRIZIONE SERVIZI

1. SERVIZI INFORMATIVI

Analisi mercato Paese/settore		
<i>Ricerche di mercato Paese/settore, indagini statistiche per fornire un primo orientamento utile a valutare le concrete possibilità di introduzione della produzione italiana</i>		
contenuti del servizio (salvo diversi accordi con il Cliente)		
<ul style="list-style-type: none"> ▪ individuazione del settore o dell'area merceologica di interesse, dell'ampiezza e del dettaglio della ricerca, degli elementi che necessitano di uno studio approfondito ▪ breve nota congiunturale economico-finanziaria del Paese ▪ analisi della domanda del settore d'interesse dell'azienda italiana ▪ analisi della distribuzione del prodotto italiano/tipologia di prodotto ▪ selezione del profilo degli interlocutori locali del settore in oggetto ▪ elaborazione di un questionario / intervista da somministrare ai responsabili delle aziende locali selezionate ▪ analisi della concorrenza ▪ ricerca di informazioni opensource su internet e/o acquisto di dati a pagamento, in accordo con il Cliente ▪ principali eventi e manifestazioni locali del settore 		
modalità di erogazione		
la richiesta deve essere inviata a tr_analyst@iicuae.com / tel. +971.6.5747099		
tempi di erogazione		
<ul style="list-style-type: none"> ▪ riscontro della richiesta entro 2 gg. lavorativi dal suo ricevimento ▪ invio del preventivo al cliente entro 5 gg. dal primo riscontro ▪ erogazione del servizio al cliente entro 45 gg. dall'accettazione del preventivo 		
costi e modalità di pagamento	costo SOCI CCIE	costo NON SOCI CCIE
<ul style="list-style-type: none"> ▪ preventivo gratuito ▪ costo del servizio calcolato sulla base dell'impiego giornate/uomo: <ul style="list-style-type: none"> - Segretario Generale (€ 400/gg.) - Trade Analyst (€ 300/gg) - Executive Secretary (€ 100/gg) ▪ acconto del 50% all'accettazione del preventivo ▪ saldo a 30 gg. da data emissione fattura 	da € 1000 a 5000	da € 1200 a 5200

Dossier informativi su normative (doganali, fiscali, incentivi)
<i>Dossier informativi sulle principali normative doganali, fiscali e sulla presenza di particolari incentivi a beneficio delle imprese</i>
contenuti del servizio (salvo diversi accordi con il Cliente)
<ul style="list-style-type: none"> ▪ breve introduzione al tema di interesse ▪ indicazione del quadro normativo di riferimento con indicazioni dei singoli riferimenti (questo non prevede la traduzione delle singole norme/Leggi)

<ul style="list-style-type: none"> ▪ indicazione dei principali Organismi locali competenti per le singole materie di interesse e dei relativi contatti 		
modalità di erogazione		
la richiesta deve essere inviata a info@iicuae.com / tel. +971.6.5747099		
tempi di erogazione		
<ul style="list-style-type: none"> ▪ riscontro della richiesta entro 2 gg. lavorativi dal suo ricevimento ▪ invio del preventivo al cliente entro 3 gg. dal primo riscontro ▪ erogazione del servizio al cliente entro 15 gg. dall'accettazione del preventivo 		
costi e modalità di pagamento	costo SOCI CCIE	costo NON SOCI CCIE
<ul style="list-style-type: none"> ▪ preventivo gratuito ▪ costo del servizio calcolato sulla base dell'impiego giornate/uomo - Business Responsible (€ 50/gg.) ▪ acconto del 50% all'accettazione del preventivo ▪ saldo a 30 gg. da data emissione fattura 	€ 200	€ 400

Informazioni su Fiere e manifestazioni		
<i>Informazioni sulle principali fiere e manifestazioni di rilevanza nazionale ed internazionale relative ad un settore specifico. Tale servizio può essere erogato sia su 1) commissione dell'Ente fieristico interessato a promuovere la propria manifestazione sia su 2) richiesta di imprese interessate ad avere informazioni sulla manifestazione.</i>		
contenuti del servizio (salvo diversi accordi con il Cliente)		
<p>1)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ definizione del target con ente fieristico ▪ mailing a target individuato ▪ recall e follow up per riscontro interesse <p>2)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ breve nota introduttiva ▪ indicazione delle principali fiere e manifestazioni con descrizione – ove possibile - sulle precedenti edizioni, indicazioni su modalità di partecipazione e riferimenti degli enti organizzatori e indicazioni tecniche (superficie complessiva della manifestazione, costi area nuda e allestimento di base a cura dell'ente fiera e di enti ad essa associati, paesi esteri partecipanti ed eventuali limitazioni alle partecipazioni straniere, numero complessivo degli espositori (nazionali ed esteri), numero espositori e visitatori della precedente edizione e relative nazionalità di provenienza (nel caso di Fiera pre-esistente), trasportatori ufficiali, informazioni sulla normativa doganale e il trasporto delle merci 		
modalità di erogazione		
la richiesta deve essere inviata a trade@iicuae.com		
tempi di erogazione		
<ul style="list-style-type: none"> ▪ riscontro della richiesta entro 2 gg. lavorativi dal suo ricevimento ▪ invio del preventivo al cliente entro 3 gg. dal primo riscontro ▪ erogazione del servizio al cliente entro 60 gg. dall'accettazione del preventivo 		
costi e modalità di pagamento	costo SOCI CCIE	costo NON SOCI CCIE
<ul style="list-style-type: none"> ▪ preventivo gratuito ▪ costo del servizio calcolato sulla base dell'impiego giornate/uomo - Project Manager (€ 250/gg.) 	€ 250	€ 450

<ul style="list-style-type: none"> ▪ acconto del 50% all'accettazione del preventivo ▪ saldo a 30 gg. da data emissione fattura 		
---	--	--

Seminario informativo/Country presentation		
<i>Organizzazione di seminari informativi-country presentation rivolti sia ad aziende che a soggetti istituzionali</i>		
contenuti del servizio (salvo diversi accordi con il Cliente)		
<ul style="list-style-type: none"> ▪ definizione dei contenuti con il Cliente ▪ presa contatti con relatori ▪ analisi di mercato relativa al settore di interesse dei partecipanti da inserire nella presentazione ▪ eventuale ricerca sponsor ▪ gestione rapporti stampa ▪ gestione inviti ospiti (mailing-recall) ▪ organizzazione logistica (affitto venue, predisposizione materiali, catering) ▪ servizio hostess e interpretariato (escluso dal preventivo) ▪ follow up (invio materiali) 		
modalità di erogazione		
la richiesta deve essere inviata a sg@icuae.com		
tempi di erogazione		
<ul style="list-style-type: none"> ▪ riscontro della richiesta entro 2 gg. lavorativi dal suo ricevimento ▪ invio del preventivo al cliente entro 3 gg. dal primo riscontro ▪ erogazione del servizio al cliente entro 45 gg. dall'accettazione del preventivo e, comunque, alla data definita per l'evento 		
costi e modalità di pagamento	costo SOCI CCIE	costo NON SOCI CCIE
<ul style="list-style-type: none"> ▪ gratuito 	gratuito	gratuito

2. EVENTI E COMUNICAZIONE

Gala dinner-networking events		
<i>Organizzazione di eventi social brandizzati della CCIE rivolti sia ad aziende che a soggetti istituzionali allo scopo di favorire il networking per sviluppo nuovi contatti d'affari e/o incrementare la base associativa. Possibilità di collocare l'evento all'interno di manifestazioni di più ampio respiro o in specifici periodi dell'anno (Festività italiane o locali)</i>		
contenuti del servizio (salvo diversi accordi con il Cliente)		
<ul style="list-style-type: none"> ▪ definizione dei contenuti con il Cliente ▪ collocazione dell'evento in calendario nel periodo più adatto ▪ ricerca sponsor ▪ gestione rapporti stampa ▪ servizio PR ▪ promozione dell'evento sul sito web e sui social network della Camera ▪ gestione inviti ospiti (mailing-recall) 		

<ul style="list-style-type: none"> ▪ organizzazione logistica (affitto venue, predisposizione materiali, catering) ▪ servizio hostess e interpretariato (escluso dal preventivo) ▪ servizio di press release ▪ follow up 		
modalità di partecipazione		
la richiesta deve essere inviata a: projects@iicuae.com		
tempi di erogazione		
<ul style="list-style-type: none"> ▪ riscontro della richiesta entro 2 gg. lavorativi dal suo ricevimento e indicazione dei costi di partecipazione ▪ erogazione del servizio al cliente alla data definita per l'evento 		
costi e modalità di pagamento	costo SOCI CCIE	costo NON SOCI CCIE
<ul style="list-style-type: none"> ▪ costo unitario di partecipazione ▪ saldo alla firma del preventivo 	da € 2000 a 4000	da € 2200 a 4200

Eventi autonomi		
<i>Organizzazione di eventi promozionali autonomi per la promozione di un settore/prodotto/territorio</i>		
contenuti del servizio (salvo diversi accordi con il Cliente)		
<ul style="list-style-type: none"> ▪ definizione dei contenuti con il Cliente ▪ definizione della tipologia di evento (esposizione, show room, degustazione, etc) ▪ selezione invitati e mailing-recall ▪ servizio PR e gestione rapporti stampa ▪ promozione dell'evento sul sito web e sui social network della Camera ▪ organizzazione logistica (affitto venue, predisposizione materiali, catering) ▪ servizio hostess e interpretariato (escluso dal preventivo) ▪ servizio di press release ▪ supporto per eventuale invio e sdoganamento merce da esposizione/degustazione ▪ follow up 		
modalità di erogazione		
la richiesta deve essere inviata a projects@iicuae.com		
tempi di erogazione		
<ul style="list-style-type: none"> ▪ riscontro della richiesta entro 2 gg. lavorativi dal suo ricevimento ▪ invio del preventivo al cliente entro 3 gg. dal primo riscontro ▪ erogazione del servizio al cliente entro 15 gg. dall'accettazione del preventivo e, comunque, alla data definita per l'evento 		
costi e modalità di pagamento	costo SOCI CCIE	costo NON SOCI CCIE
<ul style="list-style-type: none"> ▪ preventivo gratuito ▪ costo del servizio calcolato sulla base dell'impiego giornate/uomo e dei costi vivi di organizzazione <ul style="list-style-type: none"> - Segretario Generale (€ 400/gg.) - Trade Analyst (€ 250/gg) - Executive Secretary (€ 100/gg) ▪ saldo alla firma del preventivo 	da € 2000 a 4000	da € 2200 a 4200

Inserzioni pubblicitarie su riviste e media elettronici
<i>Pubblicazione di materiale promozionale-pubblicitario su riviste e media elettronici</i>

contenuti del servizio (salvo diversi accordi con il Cliente)		
<ul style="list-style-type: none"> ▪ definizione dei contenuti con il Cliente ▪ individuazione degli organi stampa e media più idonei per il tipo di comunicazione e per tipologia Cliente ▪ definizione del numero di pagine e della collocazione dell'inserzione ▪ definizione del messaggio promozionale-pubblicitario anche in considerazione delle caratteristiche culturali e del target di riferimento locale 		
modalità di erogazione		
la richiesta deve essere inviata a trade@iicuae.com		
tempi di erogazione		
<ul style="list-style-type: none"> ▪ riscontro della richiesta entro 2 gg. lavorativi dal suo ricevimento ▪ invio del preventivo al cliente entro 3 gg. dal primo riscontro ▪ erogazione del servizio al cliente entro 5 gg. dall'accettazione del preventivo 		
costi e modalità di pagamento	costo SOCI CCIE	costo NON SOCI CCIE
<ul style="list-style-type: none"> ▪ preventivo gratuito ▪ costo del servizio calcolato sulla base dell'impiego giornate/uomo e dei costi vivi per la realizzazione del servizio - Communication Responsible (€ 200/gg.) ▪ acconto del 50% all'accettazione del preventivo ▪ saldo a 30 gg. da data emissione fattura 	da € 400 a 1000	da € 600 a 1200

Conferenze stampa, media relation		
<i>Organizzazione di conferenze stampa e gestione rapporti con i media al fine di promuovere la presenza di un'azienda o rendere note attività di investimento e interessi nel Paese</i>		
contenuti del servizio (salvo diversi accordi con il Cliente)		
<ul style="list-style-type: none"> ▪ definizione dei contenuti con il Cliente ▪ individuazione degli organi stampa e media più idonei per il tipo di comunicazione e per tipologia Cliente ▪ definizione di una strategia di comunicazione (tempi, modalità, strumenti) ▪ organizzazione conferenza stampa (individuazione, invito e contatto giornalisti, media) ▪ organizzazione logistica (affitto venue, predisposizione materiali, catering) ▪ servizio hostess e interpretariato (escluso dal preventivo) ▪ servizio di press release 		
modalità di erogazione		
la richiesta deve essere inviata a projects@iicuae.com		
tempi di erogazione		
<ul style="list-style-type: none"> ▪ riscontro della richiesta entro 2 gg. lavorativi dal suo ricevimento ▪ invio del preventivo al cliente entro 3 gg. dal primo riscontro ▪ erogazione del servizio al cliente entro 7 gg. dall'accettazione del preventivo e, comunque, alla data definita per l'evento 		
costi e modalità di pagamento		
<ul style="list-style-type: none"> ▪ preventivo gratuito ▪ costo del servizio calcolato sulla base dell'impiego giornate/uomo (indicare funzione e costo) e dei costi vivi per la realizzazione del servizio 		

- Communication Responsible (€ 200/gg.)
- acconto del 50% all'accettazione del preventivo
- saldo a 30 gg. da data emissione fattura

Campagne media (lancio aziende, prodotti)		
<i>Definizione di campagne media al fine di promuovere la presenza di un'azienda – prodotto nel Paese</i>		
contenuti del servizio (salvo diversi accordi con il Cliente)		
<ul style="list-style-type: none"> ▪ definizione dei contenuti con il Cliente ▪ individuazione degli organi stampa e media più idonei per il tipo di comunicazione e per tipologia Cliente ▪ definizione di una strategia di comunicazione (tempi, modalità, strumenti) ▪ attuazione della strategia di comunicazione (acquisto spazi su testate cartacee e web e spazi radiofonici, organizzazione conferenza stampa) ▪ servizio di press release 		
modalità di erogazione		
la richiesta deve essere inviata a projects@iicuae.com		
tempi di erogazione		
<ul style="list-style-type: none"> ▪ riscontro della richiesta entro 2 gg. lavorativi dal suo ricevimento ▪ invio del preventivo al cliente entro 3 gg. dal primo riscontro ▪ erogazione del servizio al cliente entro 30 gg. dall'accettazione del preventivo e, comunque, alla data definita per l'evento 		
costi e modalità di pagamento	costo SOCI CCIE	costo NON SOCI CCIE
<ul style="list-style-type: none"> ▪ preventivo gratuito ▪ costo del servizio calcolato sulla base dell'impiego giornate/uomo e dei costi vivi per la realizzazione del servizio <ul style="list-style-type: none"> - Segretario Generale (€ 400/gg.) - Communication Responsible (€ 200/gg.) ▪ acconto del 50% all'accettazione del preventivo ▪ saldo a 30 gg. da data emissione fattura 	da € 800 a 3000	da € 1000 a 3200

3. BUSINESS CONTACT

Identificazione e selezione partner/controparti (importatori, distributori, fornitori e partner strategici) con agenda di appuntamenti
<i>Scouting di potenziali partner commerciali e partner strategici per sviluppo attività investimento, JV, trasferimento tecnologico</i>
contenuti del servizio (salvo diversi accordi con il Cliente)
<ul style="list-style-type: none"> ▪ definizione dei contenuti con il Cliente ▪ redazione di una prima lista verificata di controparti (max 100 nominativi) con indicazione di indirizzo completo, numero di telefono e fax, e-mail aziendale, attività principale (es. agente, concessionario, grossista/distributore ecc.) e settore merceologico ▪ selezione delle controparti ▪ mailing-recall potenziali controparti

<ul style="list-style-type: none"> ▪ presa di contatto con le controparti e organizzazione di agenda incontri ▪ organizzazione logistica (affitto vettura con autista, predisposizione materiali) ▪ servizio hostess e interpretariato (escluso dal preventivo) ▪ condivisione con il Cliente della lista contatti e appuntamenti ▪ follow up degli appuntamenti ▪ invio al Cliente della relazione dettagliata degli appuntamenti svolti 		
modalità di erogazione		
la richiesta deve essere inviata a italy@iicuae.com / trade@iicuae.com		
tempi di erogazione		
<ul style="list-style-type: none"> ▪ riscontro della richiesta entro 2 gg. lavorativi dal suo ricevimento ▪ invio del preventivo al cliente entro 3 gg. dal primo riscontro ▪ erogazione del servizio al cliente entro 30 gg. dall'accettazione del preventivo e, comunque, alla data definita per l'evento 		
costi e modalità di pagamento	costo SOCI CCIE	costo NON SOCI CCIE
<ul style="list-style-type: none"> ▪ preventivo gratuito ▪ costo del servizio calcolato sulla base dell'impiego giornate/uomo e dei costi vivi per la realizzazione del servizio <ul style="list-style-type: none"> - B2b Manager (€ 250/gg.) - Executive Secretary (€ 100/gg) ▪ saldo alla firma del preventivo 	€ 2400	€ 2800

4. SERVIZI ASSISTENZA E DI CONSULENZA SPECIALIZZATA

- interpretariato/traduzioni
 - assistenza doganale
 - assistenza specializzata per sviluppo strategie ingresso (indagini mirate di sub-settore, di prodotto)
 - costituzione di strumenti di insediamento (uffici di rappresentanza)
 - sostegno operativo in tutte le fasi dell'insediamento (start up, assistenza logistica, selezione personale)
 - servizio di rappresentanza azienda italiana
 - servizio visti
 - formazione
 - assistenza legale (contrattualistica, registrazione marchi e brevetti, etc)
 - assistenza amministrativa, fiscale e tributaria
 - operazioni straordinarie quali trasferimento di tecnologia, joint venture, acquisizioni e fusioni
 - recupero credito-arbitraggio
- (N.B. I servizi sottolineati sono affidati a professionisti esterni, senza commissioni)**

Interpretariato/ traduzioni		
<i>Servizio di assistenza ad aziende durante lo svolgimento di incontri b2b e missioni istituzionali. Traduzioni specializzate per aziende e soggetti istituzionali</i>		
contenuti del servizio (salvo diversi accordi con il Cliente)		
<ul style="list-style-type: none"> ▪ individuazione delle lingue e dei contenuti con il Cliente ▪ scelta degli interpreti presenti nel database camerale ▪ assistenza di interpreti ad aziende presso Fiere e durante incontri b2b e missioni istituzionali ▪ realizzazione di traduzioni settoriali e specializzate per aziende e soggetti istituzionali 		
modalità di erogazione		
la richiesta deve essere inviata a exec@iicuae.com		
tempi di erogazione		
<ul style="list-style-type: none"> ▪ riscontro della richiesta entro 2 gg. lavorativi dal suo ricevimento ▪ invio del preventivo al cliente entro 3 gg. dal primo riscontro ▪ erogazione del servizio al cliente entro 30-45 gg. dall'accettazione del preventivo 		
costi e modalità di pagamento	costo SOCI CCIE	costo NON SOCI CCIE
<ul style="list-style-type: none"> ▪ preventivo gratuito ▪ costo del servizio calcolato sulla base dell'impiego giornate/uomo e dei costi vivi per la realizzazione del servizio <ul style="list-style-type: none"> - Interprete (€250/gg) ▪ saldo alla firma del preventivo 	- Interprete (€250/gg)	- Interprete (€250/gg)

Assistenza doganale		
<i>Dossier informativi sulle principali normative doganali a beneficio delle imprese e assistenza nello svolgimento delle procedure connesse</i>		
contenuti del servizio (salvo diversi accordi con il Cliente)		
<ul style="list-style-type: none"> ▪ breve introduzione al tema di interesse ▪ indicazione del quadro normativo di riferimento con indicazioni dei singoli riferimenti (questo non prevede la traduzione delle singole norme/Leggi) ▪ indicazione dei principali Organismi locali competenti per le singole materie di interesse e dei relativi contatti ▪ supporto nello svolgimento delle procedure doganali 		
modalità di erogazione		
la richiesta deve essere inviata a exec@iicuae.com		
tempi di erogazione		
<ul style="list-style-type: none"> ▪ riscontro della richiesta entro 2 gg. lavorativi dal suo ricevimento ▪ invio del preventivo al cliente entro 3 gg. dal primo riscontro ▪ erogazione del servizio al cliente entro 30-45 gg. dall'accettazione del preventivo 		
costi e modalità di pagamento	costo SOCI CCIE	costo NON SOCI CCIE
<ul style="list-style-type: none"> ▪ preventivo gratuito ▪ costo del servizio calcolato sulla base dell'impiego giornate/uomo <ul style="list-style-type: none"> - Segretario Generale (€ 400/gg.) - Business Responsible (€ 50/gg.) ▪ acconto del 50% all'accettazione del preventivo 	in base alle ore di lavoro	in base alle ore di lavoro + € 200

<ul style="list-style-type: none"> ▪ saldo a 30 gg. da data emissione fattura 		
--	--	--

Assistenza specializzata per sviluppo strategie ingresso (indagini mirate di sub-settore/ di prodotto)		
<i>Ricerche di mercato sub-settore o prodotto, indagini statistiche per fornire un primo orientamento utile a valutare le concrete possibilità di introduzione della produzione italiana</i>		
contenuti del servizio (salvo diversi accordi con il Cliente)		
<ul style="list-style-type: none"> ▪ individuazione del sub-settore o dell'area merceologica di interesse, dell'ampiezza e del dettaglio della ricerca, degli elementi che necessitano di uno studio approfondito. ▪ breve nota congiunturale economico-finanziaria del Paese ▪ analisi della domanda del sub-settore d'interesse dell'azienda italiana ▪ analisi della distribuzione del prodotto italiano/tipologia di prodotto ▪ selezione del profilo degli interlocutori locali del sub-settore/ prodotto in oggetto ▪ analisi della concorrenza ▪ ricerca di informazioni opensource su internet e/o acquisto di dati a pagamento, in accordo con il Cliente 		
modalità di erogazione		
la richiesta deve essere inviata a trade@iicuae.com		
tempi di erogazione		
<ul style="list-style-type: none"> ▪ riscontro della richiesta entro 2 gg. lavorativi dal suo ricevimento ▪ invio del preventivo al cliente entro 3 gg. dal primo riscontro ▪ erogazione del servizio al cliente entro 60 gg. dall'accettazione del preventivo 		
costi e modalità di pagamento <ul style="list-style-type: none"> ▪ preventivo gratuito ▪ costo del servizio calcolato sulla base dell'impiego giornate/uomo: <ul style="list-style-type: none"> - Segretario Generale (€ 400/gg.) - Trade Analyst (€ 250/gg) - Executive Secretary (€ 100/gg) ▪ acconto del 50% all'accettazione del preventivo ▪ saldo a 30 gg. da data emissione fattura 	costi e modalità di pagamento da € 1000 a 3000	costi e modalità di pagamento da € 1200 a 3200

Costituzione di strumenti di insediamento (uffici di rappresentanza)		
<i>supporto alle aziende interessate a stabilirsi sul territorio e ad interfacciarsi con il mercato locale con un proprio ufficio di rappresentanza, un branch office, ecc.</i>		
contenuti del servizio (salvo diversi accordi con il Cliente)		
<ul style="list-style-type: none"> ▪ definizione degli obiettivi con il Cliente ▪ individuazione della tipologia di ufficio e della localizzazione più adatta al Cliente ▪ individuazione delle normative in atto nel territorio ▪ indicazioni delle procedure di insediamento ▪ assistenza e supporto nella realizzazione delle procedure 		
modalità di erogazione		
la richiesta deve essere inviata a trade@iicuae.com		

tempi di erogazione		
<ul style="list-style-type: none"> ▪ riscontro della richiesta entro 2 gg. lavorativi dal suo ricevimento ▪ invio del preventivo al cliente entro 3 gg. dal primo riscontro ▪ erogazione del servizio al cliente entro 30 gg. dall'accettazione del preventivo 		
costi e modalità di pagamento	costo SOCI CCIE	costo NON SOCI CCIE
<ul style="list-style-type: none"> ▪ preventivo gratuito ▪ costo del servizio calcolato sulla base dell'impiego giornate/uomo e dei costi vivi per la realizzazione del servizio <ul style="list-style-type: none"> - Segretario Generale (€ 100/gg.) - Business Responsible (€ 50/gg.) ▪ acconto del 50% all'accettazione del preventivo ▪ saldo a 30 gg. da data emissione fattura 	da € 500 a 1500	da € 700 a 1700

Sostegno operativo in tutte le fasi dell'insediamento (start up, assistenza logistica)		
<i>Supporto alle aziende durante tutte le fasi di insediamento sul territorio locale</i>		
contenuti del servizio (salvo diversi accordi con il Cliente)		
<ul style="list-style-type: none"> ▪ definizione degli obiettivi del Cliente ▪ individuazione delle normative in atto nel territorio ▪ indicazione delle procedure di insediamento ▪ assistenza e supporto nella realizzazione delle procedure 		
modalità di erogazione		
la richiesta deve essere inviata a trade@iicuae.com / italy@iicuae.com		
tempi di erogazione		
<ul style="list-style-type: none"> ▪ riscontro della richiesta entro 2 gg. lavorativi dal suo ricevimento ▪ invio del preventivo al cliente entro 3 gg. dal primo riscontro ▪ erogazione del servizio al cliente entro 90 gg. dall'accettazione del preventivo 		
costi e modalità di pagamento	costo SOCI CCIE	costo NON SOCI CCIE
<ul style="list-style-type: none"> ▪ preventivo gratuito ▪ costo del servizio calcolato sulla base dell'impiego giornate/uomo e dei costi vivi per la realizzazione del servizio <ul style="list-style-type: none"> - Segretario Generale (€ 100/gg.) - Business Responsible (€ 50/gg.) ▪ acconto del 50% all'accettazione del preventivo ▪ saldo a 30 gg. da data emissione fattura 	in base alle ore di lavoro	in base alle ore di lavoro + € 200

Servizio visti
<i>Supporto alle imprese per il rilascio di visti di ingresso nel Paese</i>
contenuti del servizio (salvo diversi accordi con il Cliente)
<ul style="list-style-type: none"> ▪ indicazione dei principali Organismi competenti ▪ indicazione delle procedure per l'ottenimento del visto di ingresso ▪ supporto nella realizzazione delle procedure ▪ follow up

<ul style="list-style-type: none"> viene utilizzato un canale privilegiato presso il Consolato, ma non vengono fatte materialmente le pratiche Il servizio di fatto consiste nell'utilizzare tempistiche più rapide per l'erogazione del visto da parte del Consolato 		
modalità di erogazione		
la richiesta deve essere inviata a exec@iicuae.com / info@iicuae.com		
tempi di erogazione		
<ul style="list-style-type: none"> riscontro della richiesta entro 1 gg. lavorativo dal suo ricevimento 		
costi e modalità di pagamento	costo SOCI CCIE	costo NON SOCI CCIE
<ul style="list-style-type: none"> gratuito 	gratuito	gratuito

Servizio di rappresentanza azienda italiana		
<i>Presenza di Desk, all'interno degli uffici della Camera, a disposizione di aziende interessate ad esplorare il mercato emiratino e/o approfondire rapporti già esistenti con i loro clienti, prima di costituire società o filiali sul territorio.</i>		
contenuti del servizio (salvo diversi accordi con il Cliente)		
<ul style="list-style-type: none"> messa a disposizione delle aziende di due uffici con due scrivanie. Per ogni Desk viene erogato: allaccio internet, telefono e elettricità Servizio di centralino telefonico, possibilità di mettere una targa con nominativo dell'azienda, utilizzo di Business Card con indirizzo della Camera 		
modalità di erogazione		
la richiesta deve essere inviata a sg@iicuae.com / italy@iicuae.com		
costi e modalità di pagamento	costo SOCI CCIE	costo NON SOCI CCIE
<ul style="list-style-type: none"> 1.000 euro mese forfettari tutto incluso 	1.000 euro mese	1.000 euro mese

Formazione		
<i>La Camera ospita periodicamente studenti e laureati interessati ad effettuare un'esperienza di stage</i>		
contenuti del servizio (salvo diversi accordi con il Cliente)		
<ul style="list-style-type: none"> valutazione delle candidature e dei CV inviati dalle Università con cui la Camera ha stipulato una Convenzione: Università Bocconi, Università Ca' Foscari, Università di Verona e Università di Padova Per gli stager viene messo a disposizione gratuitamente il soggiorno 		
modalità di erogazione		
la richiesta deve essere inviata a tr_analyst@iicuae.com		

5. MISSIONI IMPRENDITORIALI negli EAU

- Progetto per una missione
- Progetto con rappresentante

Progetto per una missione imprenditoriale negli UAE

In merito alla ricerca di nuovi potenziali partner/clienti negli EAU, siamo a presentarvi di seguito la metodologia utilizzata.

Tempo di svolgimento	1 mese e mezzo
Costo	Euro 2.900 + Eventuali servizi aggiuntivi
Inoltrare la richiesta a	italy@iicuae.com

Fase 1. Valutazione prodotto/servizio.

Viene data una prima valutazione del prodotto/servizio che l'impresa italiana intende introdurre negli EAU. Questa valutazione a seguito della compilazione del Company Profile provvisto dalla Camera, nasce dall'esperienza di 18 anni di attività di accompagnamento delle imprese italiane sul mercato. La valutazione negativa o positiva viene data sulla base della conoscenza del settore merceologico di appartenenza. In caso di esito negativo l'azienda non viene in alcun modo presa in carico. Tuttavia il responso positivo di per se', non implica necessariamente un successivo risultato ottimale nella ricerca dei potenziali clienti.

Tempo di svolgimento: 3 giorni.

Costi: Nessun costo

Fase 2. Accettazione della proposta e firma del Contratto.

Pagamento di **2600 euro** a cui segue regolare fattura. **Il Progetto prende il via dopo il ricevimento del bonifico.**

Fase 3. Indagine commerciale.

L'indagine commerciale viene svolta dalla Camera con lo staff camerale specializzato. Lo scopo é verificare attentamente l'interesse degli operatori emiratini verso l'offerta di prodotti/servizi dell'impresa italiana. Il primo passo sara' uno o piú collegamenti via Skype con la persona dello staff predisposta e l'impresa italiana in modo da approfondire la conoscenza dell'impresa stessa e dei servizi/prodotti che la Camera andrà a presentare. L'impresa provvederà all'invio di cataloghi, listini prezzi o quant'altro ritiene utile, da sottoporre agli operatori locali.

Se il risultato dell'indagine commerciale é **positivo** ovvero si riscontra l'interesse da almeno 4/5 operataori locali, si continua nel lavoro di promozione e nella preparazione della missione imprenditoriale. Se il risultato é **negativo** ovvero si riscontra l'interesse di non piú di 3 operatori, l'impresa italiana riceverà il database completo su cui la Camera ha lavorato e all'impresa verrà stornato il 50% dell'importo della fattura pari a 1.300 euro.

Tempo di svolgimento: 1 mese.

Fase 4. Preparazione alla missione negli EAU.

Seguirá l'organizzazione della missione imprenditoriale che prevede meeting per almeno due giornate di incontri negli Emirati Arabi Uniti **presso le sedi degli operatori locali**, in data da fissare congiuntamente. All'impresa italiana verrà inviata la lista di contatti degli operatori selezionati durante lo svolgimento

dell'indagine commerciale e comunque almeno una settimana prima della partenza per la missione. In questo modo la stessa impresa si potrà rendere conto delle qualità degli operatori emiratini e quindi fare ulteriori indagini per prepararsi all'incontro.

Progetto con rappresentante negli UAE

Si riepilogano di seguito i servizi resi dalla Camera di Commercio italiana negli EAU, inerenti il programma di Rappresentanza negli U.A.E. con relativo Ufficio temporaneo.

Tempo di svolgimento	3 mesi
Costo	Euro 4.400 + Eventuali servizi aggiuntivi
Inoltare la richiesta a	italy@iicuae.com

Fase 1) Valutazione prodotto/servizio.

Viene data una prima valutazione del prodotto/servizio che l'impresa italiana intende introdurre negli EAU. Questa valutazione a seguito della compilazione del CP provvisto dalla Camera, nasce dall'esperienza di 18 anni di attività di accompagnamento delle imprese italiane sul mercato. Inoltre viene data sulla base della conoscenza del settore merceologico di appartenenza. A questa analisi viene affiancata una serie di telefonate ad operatori locali del settore, per aver conferma della nostra valutazione. In caso di risultato negativo l'azienda non viene in nessun caso presa in carico. Tuttavia il responso positivo di per sé, non implica necessariamente un successivo risultato ottimale nella ricerca dei potenziali clienti (vedi Esempio sotto). Tale valutazione di massima, viene data al fine di evitare perdite di soldi e tempo per le imprese e un servizio camerale, non all'altezza dello standard usuale.

***Esempio:** Il settore food è un settore in piena crescita, la richiesta di marmellate pure. Dal punto di vista camerale si può procedere al Progetto. Tuttavia, nello svolgimento del primo mese del Progetto, può emergere che l'impresa abbia ad esempio condizioni di pagamento o di consegna non accettabili dagli importatori, indisponibilità a discutere i prezzi ecc...In questo caso il Progetto può avere esito negativo, nonostante la prima valutazione sia stata positiva.*

Tempo di svolgimento: da 2 a 7 giorni.

Costi: Nessun costo

In caso di REPORT NEGATIVO, l'Azienda non ha sostenuto alcun costo e il progetto termina immediatamente.

In caso di REPORT POSITIVO, inizia il progetto di introduzione nel mercato.

**Si richiede il pagamento di 2.200 euro, pari al primo 50% del progetto. Segue regolare fattura
Il Progetto prende il via dopo il ricevimento del bonifico.**

Fase 2) Progetto con Rappresentante.

L'indagine commerciale viene svolta dalla Camera con il coordinamento dello staff camerale e la Rappresentante assegnata all'impresa per verificare l'interesse degli operatori emiratini verso l'offerta di prodotti/servizi dell'impresa italiana. La Rappresentante e' una figura con ottima esperienza in contatti diretti con operatori locali. Il primo passo sara' uno o piu' collegamenti via Skype con la Rappresentante per approfondire la conoscenza dell'impresa e dei prodotti/servizi che andra' a presentare. L'impresa provvedera' ad inviare cataloghi, campioni o quant'altro ritiene, da sottoporre agli operatori locali durante le visite della Rappresentante.

Il primo mese di attivita' sara' dedicato alla promozione dei prodotti/servizi a distributori, buyers e operatori degli Emirati Arabi Uniti. Di particolare importanza la definizione delle caratteristiche di quest'ultimi, da realizzare in stretta collaborazione tra l'impresa italiana e la Camera.

Importante sara' la comunicazione costante fra l'impresa e la Rappresentante.

Attivita' di preparazione per l'organizzazione degli incontri di business con operatori emiratini.

Dopo il primo mese di attivita', si effettuera' il pagamento della seconda fattura.

Se il risultato del primo mese di attivita' non desse i risultati attesi da parte dell'azienda e della Camera, l'impresa italiana riceverà il data base completo su cui la Rappresentante ha lavorato e non sara' piu' tenuta al pagamento della seconda fattura.

Tempo di svolgimento: 1 mese.

Pagamento di 2.200 euro, a fine Fase 2). Segue regolare fattura.

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

Proseguo dell'attivita' commerciale in loco nel secondo mese di attivita', durante il quale viene concordata la data della missione congiuntamente all'impresa. La Rappresentante effettuera' la verifica finale presso gli operatori locali che hanno espresso parere positivo.

Seguira' l'organizzazione della missione imprenditoriale che prevede meeting per almeno due giornate di incontri negli Emirati Arabi presso le sedi degli operatori locali e accompagnati dalla Rappresentante con relativo suo supporto linguistico (inglese/italiano).

Tempo di svolgimento: 1 mese.

Fase 4) Follow up della missione.

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

Tempo di svolgimento: terzo mese di svolgimento del Progetto.

Ufficio di rappresentanza a Dubai presso Camera di Commercio.

Per la durata del contratto (3 Mesi) l'impresa ha un Desk di rappresentanza all'interno degli uffici camerali. Si autorizza quindi l'impresa a promuovere in Italia e negli EAU la propria presenza presso i prestigiosi uffici camerali siti in: 48 Burjgate off. 1001. Sheikh Zayed Road. Downtown Dubai. Il fatto di avere un Desk presso la Camera, garantisce serietà agli operatori locali. L'impresa italiana può utilizzare il numero fisso di telefono della Camera.

6. SERVIZI AVANZATI (*Advanced Services*)

- servizi primari
- servizi specifici
- servizi di assistenza

Molte PMI italiane sono apprezzate per le loro capacità ingegneristiche e, spesso, operano in posizione di sub-contractor con molti EPC. Gli Emirati Arabi Uniti sono un punto di riferimento per tutta l'area del Golfo (GCC) ove sono presenti tutti gli EPC internazionali e locali operanti in vari settori industriali con i quali è necessario stabilire contatti continui attraverso una presenza in loco (contact point). IICUAE può quindi offrire un sofisticato servizio di "Ambassador", sia sotto il profilo istituzionale sia sotto il profilo specifico di ogni singola azienda, facendosi portavoce delle capacità ingegneristiche delle PMI italiane. Per questa specifica attività ICCUAE si avvale della collaborazione di manager che hanno maturato una lunga esperienza alla guida di aziende ingegneristiche, manufacturing e di società Consulting. La nuova divisione di IICUAE offre Servizi Avanzati alle PMI italiane che operano nel settore degli impianti OIL & GAS, WATER TREATMENT, CONSTRUCTION, WASTE & ENERGY, INDUSTRIAL & MACHINERY. Tra gli altri, offre servizi alle imprese nelle operazioni di Technology Partnership, Bid's Bundle, Joint Venture.

Servizi Primari
<i>Sono servizi primari che l'IICUAE svolge per aziende italiane operanti in vari settori sotto il coordinamento dell'Ing. Ronchi</i>
contenuti del servizio (salvo diversi accordi con il Cliente)
<ul style="list-style-type: none">▪ Data acquisition dell'impresa. Focalizzazione delle capacità, esperienze e referenze▪ Analisi delle esigenze. Focus sugli obiettivi sostenibili▪ Profilazione del target. Chi e per fare che cosa▪ Target Data Base. Scouting e verifica di interesse
modalità di erogazione
la richiesta deve essere inviata a advs@iicuae.com
costi e modalità di pagamento
<ul style="list-style-type: none">▪ A preventivo

Servizi Specifici
<i>Ambassador Service e Representative Service e' un servizio dedicato e personalizzato in funzione del progetto dell'impresa e condotto dall'Ing. Ronchi, Executive Manager di provata esperienza.</i>
modalità di erogazione
la richiesta deve essere inviata a adv@iicuae.com
costi e modalità di pagamento
<ul style="list-style-type: none"> ▪ A preventivo

Servizi di Assistenza
<i>E' un servizio di assistenza nel coordinamento e reperimento delle assistenze locali in materia commerciale, fiscale, legale e specialistica.</i>
contenuti del servizio (salvo diversi accordi con il Cliente)
- Technology Partnership/ Bid Bundle/ Joint Venture/Project Merger/ Altro specifico progetto
modalità di erogazione
la richiesta deve essere inviata a adv@iicuae.com
costi e modalità di pagamento
<ul style="list-style-type: none"> ▪ A preventivo

Responsabile Ufficio Servizi Avanzati:



Ing. Giuseppe Ronchi: Post Graduate with 30' years experience in Top Management functional area as: Chief Executive Officer, Managing Director, Chief Operating Officer, Interim & Executive Boardroom, Executive Sales Director, Consultant.

Industry Experience:

Engineering: EPC Construction & EPC Plant: Steel – Oil&Gas – Petrochemical – Machinery

Manufacturing OEM & CFM Automotive Parts – Household appliances – Lighting & Electric Consumer Products

Consulting: Strategy & Program Management