

Proposta di Progetto:

“Casa della Toscana e formazione studenti a Dubai”

Italiacamp ETS

Progetto

1. Premessa

La presente proposta ha l'obiettivo di supportare la realizzazione del progetto **"Casa della Toscana e formazione studenti a Dubai"** volto a sostenere le attività imprenditoriali ed economiche della Toscana e, al tempo stesso, promuovere un programma formativo dedicato ai giovani laureati magistrali provenienti dagli Atenei toscani. Finalità ultima dell'iniziativa è la realizzazione di un **HUB a Dubai**, che sia al tempo stesso spazio fisico di confronto, apprendimento e innovazione, pensato per generare nuove opportunità educative, professionali e imprenditoriali in un contesto internazionale dinamico e strategico; contribuendo a rafforzare la presenza delle imprese e dei talenti toscani nei mercati globali, promuovendo, inoltre, sinergie con realtà economiche e accademiche internazionali.

Il progetto prevede la localizzazione di **uno spazio fisico nella città di Dubai**, in cui le imprese potranno organizzare incontri B2B con partner locali e internazionali e costruire un networking per favorire l'ingresso nel mercato emiratino. Tale spazio fungerà da hub di riferimento per le aziende toscane, supportandole nell'accesso a opportunità commerciali e nella partecipazione a eventi istituzionali e fieristici.

Parallelamente, il progetto prevede l'erogazione di un **percorso di formazione** per 20 studenti, laureati magistrali negli Atenei Toscani, capace di offrire un'esperienza immersiva di alta formazione in collaborazione con istituzioni e aziende internazionali, con l'obiettivo di sviluppare competenze chiave in ambito imprenditoriale, innovazione e internazionalizzazione. Gli studenti selezionati, attraverso apposito bando pubblicato dalla Regione Toscana, avranno l'opportunità di confrontarsi con esperti e imprenditori per entrare in contatto con imprese operanti nell'ecosistema economico di Dubai.

2. Azioni

Italiacamp ETS mette a disposizione della Regione Toscana lo spazio Dubai Hub for Made in Italy, situato a Sheikh Zayed Rd - Trade Centre - Dubai, per un periodo di sei mesi a partire dalla stipula della convenzione. Questo luogo rappresenta uno spazio fisico nella città di Dubai in cui le realtà della toscana possono interfacciarsi con stakeholders strategici per stimolare lo sviluppo di network e community internazionali e che permetta alle aziende di ampliare le proprie possibilità di esportazioni, accordi e visibilità a livello globale.

Il **Dubai Hub for Made in Italy** offre, infatti, la possibilità di entrare in contatto con aziende italiane già operanti negli Emirati e di stringere nuove collaborazioni con partner locali, promuovendo il sistema delle imprese toscane. L'apertura di "Casa Toscana" all'interno del Dubai Hub è volta a rafforzare l'immagine della Toscana come promotrice di eccellenza, innovazione e cultura in un contesto internazionale. Il Dubai Hub, grazie alla sua posizione e al suo network di contatti, facilita l'apertura di nuovi mercati e collaborazioni, posizionando la Regione Toscana come partner strategico negli Emirati.

Italiacamp ETS, nell'attuazione del progetto Casa Toscana, investe il proprio know-how maturato grazie alla lunga esperienza nel settore dell'innovazione sociale. Tale esperienza si arricchisce attraverso la partnership con **Italiacamp EMEA**, che gestisce lo spazio Dubai Hub for Made in Italy, all'interno del quale viene inserita Casa Toscana. Italiacamp EMEA mette inoltre a disposizione la sua rete di contatti e le sue conoscenze del territorio per agevolare l'integrazione delle aziende ospitate all'interno di Casa Toscana.

Nell'ambito del progetto, è prevista la realizzazione di un percorso di formazione rivolto a **20 giovani laureati** della Regione Toscana. Il programma didattico include sessioni formative con esperti del mercato e dell'economia emiratina, focalizzate su temi quali **business development, innovazione, sostenibilità e opportunità di investimento negli Emirati**. Inoltre, gli studenti partecipano a visite presso aziende e istituzioni locali, al fine di acquisire un'esperienza diretta e una comprensione pratica del contesto economico e imprenditoriale emiratino.

Al termine del percorso di formazione, è previsto **un tour presso i luoghi iconici** che caratterizzano il contesto culturale degli Emirati, essenziale per comprendere la crescita e lo sviluppo di questa area del mondo.

L'intero percorso mira a **valorizzare il talento toscano**, offrendo agli studenti un'esperienza internazionale in grado di arricchire il loro percorso formativo e di favorire scambi culturali e professionali. Questa esperienza consente loro di creare connessioni con il mercato emiratino, aprendo opportunità future attraverso contatti diretti e concreti con l'ecosistema economico e socioculturale degli Emirati.

Il soggiorno di studio è previsto tra **il 5 e il 9 maggio 2025** le ore di lezione saranno suddivise in **cinque** giornate di formazione, durante le quali si alternano diverse tipologie di attività didattiche.

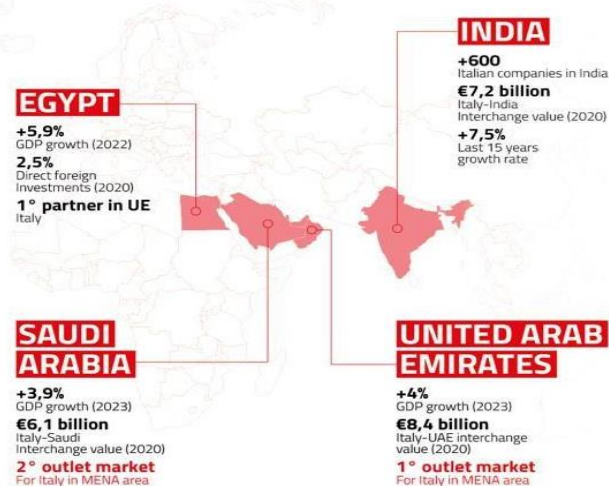
1. Casa Toscana negli Emirati

1.1. Contesto e internazionalizzazione

L'Italiacamp Dubai Hub for Made in Italy è il ponte tra le realtà italiane che vogliono operare nell'area dei Paesi del Golfo e le principali realtà economiche e imprenditoriali locali. All'interno di una piattaforma fisica, si integrano spazi di lavoro, consulenza e programmi di formazione in un quadro coeso di servizi a disposizione delle imprese ospitate. Le aziende e le organizzazioni accolte al suo interno potranno godere di un contesto favorevole e ricco di stimoli per tutte le fasi

dell'internazionalizzazione, lo spazio rappresenta, infatti, un accesso privilegiato al mercato Paesi dell'area del Medio Oriente, Oriente e Nord Africa. Tali paesi registrano attualmente una delle maggiori crescite mondiali di PIL e investimenti. L'Italia, in molti settori industriali di grande sviluppo, esercita un forte richiamo grazie al marchio Made in Italy. Un'azienda italiana che vuole sviluppare la propria presenza in quest'area trova nell'Hub un acceleratore di tutti i processi di set-up e di business development. Il Dubai Hub for Made in Italy è uno spazio unico nel suo genere, in quanto al momento è l'unico a essere inserito nella Convention Area of the Dubai World Trade Centre DWTC; questo luogo ospita circa 500 eventi ogni anno ed è visitato da oltre 3 milioni di visitatori, la Convention Area.

La Convention Area è uno dei centri espositivi leader a livello mondiale e un punto di riferimento nel settore che presenta una vasta gamma di eventi fieristici e di visibilità aziendale. Il Dubai World Trade Centre Free Zone offre alle aziende vantaggi strategici, fiscali e burocratici per operare a Dubai e la possibilità di aprire una nuova filiale o di domiciliare l'intera attività nel paese.



1.2. Descrizione del Dubai Hub for Made in Italy

Il Dubai Hub for Made in Italy si trova in una posizione strategica, vicino ai principali spazi fieristici e centri di business di Dubai. La sua ubicazione **consente un accesso agevole alle fiere ed eventi** internazionali più rilevanti per il progetto, di cui di seguito è fornito un prospetto dettagliato. Inoltre, rappresenta un polo di riferimento per l'ecosistema delle aziende italiane operanti negli Emirati.

Il progetto prevede la messa a disposizione di uno spazio in cui realizzare un Hub fisico dedicato alle imprese toscane per un periodo di sei mesi, con l'opportunità di avviare attività di business in tempi rapidi e in linea con le esigenze delle aziende partecipanti. Questo spazio è concepito per favorire la promozione del sistema delle imprese toscane, rafforzando l'immagine della Toscana come promotrice di eccellenza, innovazione e cultura in un contesto internazionale.

Infine, il Dubai Hub for made in Italy facilita l'apertura di nuovi mercati e collaborazioni, consolidando la posizione della Regione Toscana come partner strategico negli Emirati. Gli imprenditori ospitati potranno usufruire di uffici moderni e attrezzati, progettati per ospitare sia attività operative che di rappresentanza. Questo ambiente è strutturato per rispondere pienamente agli obiettivi del progetto, offrendo alle imprese un contesto ideale per sviluppare e consolidare relazioni internazionali.

A titolo esemplificativo si riporta la mappatura dei principali eventi fieristici:

Mese	Fiera
Maggio	1 maggio Arabian Travel Market (Tourism) 6-8 Maggio GISEC Global (IT) 27-29 maggio The Hotel Show (Tourism & Hospitality, Food)
Giugno	18-19 giugno Middle East Event Show (Miscellaneous) 24-25 giugno Solar & Storage Live (Energy)
Settembre	1-3 settembre Digital Health (Healthcare) 15-17 settembre Private Label Middle East (Food, Hospitality) 15-17 settembre Furniture Manufacturing Expo (Furniture & Manufacturing) 30 settembre WETEX (Energy)
Ottobre	1-2 ottobre WETEX (Energy) 13-17 ottobre GITEX (IT)
Novembre	4-6 novembre Gulfood Manufacturing (Food, Manufacturing) 17-19 novembre International Apparel & Textile Fair (Fashion) 24-27 novembre BIG 5 (Construction)

2. Formazione

Il programma di formazione accompagna i partecipanti nella comprensione delle sfide e delle opportunità delle operazioni commerciali nel mercato degli Emirati Arabi Uniti. Attraverso un'analisi approfondita dei fattori economici, culturali e normativi, i partecipanti acquisiscono informazioni essenziali sulle dinamiche di mercato della regione e sugli elementi chiave che determinano il successo commerciale negli Emirati.

Il percorso formativo prevede:

- Una panoramica del contesto politico ed economico, con particolare attenzione agli investimenti nelle nuove tecnologie.

- Visite a istituzioni e centri di ricerca all'avanguardia.
- Focus sui settori in maggiore espansione negli Emirati Arabi Uniti, tra cui Construction e Real Estate, Healthcare, Private Office e strategie d'investimento.
- Approfondimenti sui settori del Made in Italy negli Emirati, tra cui Arredamento e Fit-Out, Fashion e Lusso, Settore Vitivinicolo, Turismo e Ospitalità.
- Una visione sulle maggiori criticità del mercato globale in temi quali sostenibilità e cooperazione internazionale

Il corso fornisce ai 20 partecipanti le conoscenze e gli strumenti necessari per superare i vincoli commerciali, individuando e cogliendo le opportunità disponibili. I partecipanti esplorano il quadro istituzionale degli Emirati Arabi Uniti, comprese le complessità legali e normative che regolano le pratiche commerciali, sviluppando strategie informate per interagire con i diversi mercati della regione. Il programma affronta tematiche fondamentali come il diritto societario, la tassazione internazionale e il diritto delle obbligazioni, offrendo una base solida per comprendere il panorama legale del Golfo.

Inoltre, il programma analizza il ruolo delle tecnologie emergenti, tra cui intelligenza artificiale, Industria 4.0 e sicurezza informatica, nel guidare l'innovazione e la trasformazione digitale negli Emirati Arabi Uniti. Il corso esplora anche temi legati alla pubblica amministrazione, sicurezza alimentare, salute, welfare e cooperazione internazionale come strumenti di soft diplomacy, offrendo una visione completa dei fattori che influenzano il business nella regione.

Attraverso casi di studio, lezioni di esperti e discussioni con professionisti del settore, i partecipanti ottengono approfondimenti pratici sui principali settori di sviluppo degli Emirati Arabi Uniti, tra cui tecnologia, immobiliare e turismo. Il programma, oltre agli aspetti teorici e accademici del fare business negli Emirati, affronta anche le considerazioni pratiche per l'ingresso nel mercato, come le joint venture e gli investimenti diretti.

Alla fine del programma, i partecipanti sviluppano una conoscenza approfondita dell'ambiente aziendale emiratino e acquisiscono la capacità di analizzare criticamente le dinamiche di mercato, i quadri normativi e le opportunità commerciali nella regione del Golfo. Il soggiorno di studio si sviluppa tra **il 5 e il 9 maggio 2025** suddivise in **5** giornate di formazione, durante le quali sono previste visite in gruppo, momenti di tempo libero individuale e attività di svago volte ad entrare in contatto con la cultura locale.

2.1. Programma

GIORNO 1: INTRODUZIONE AGLI EMIRATI ARABI UNITI

- Sessione mattutina:

Welcome e introduzione al percorso formativo

- > Introduzione all'internazionalizzazione
 - Panoramica delle tendenze e delle strategie di business internazionali
 - Fattori chiave per un'espansione internazionale di successo
 - Importanza della comprensione dei mercati e delle culture locali
- > Relazioni internazionali tra gli stati e la cooperazione tra i governi
- • Sessione pomeridiana:
 - > Capire gli Emirati Arabi Uniti e il GCC
 - Contesto socio-economico del Consiglio di cooperazione del Golfo (GCC)
 - Sforzi di diversificazione economica degli Emirati Arabi Uniti e dei settori chiave
 - Ruolo degli Emirati Arabi Uniti nell'economia regionale e globale
 - > Elementi culturali e dinamiche aziendali negli Emirati Arabi Uniti
 - Importanza delle relazioni interpersonali negli affari
 - Comprendere il concetto di soft diplomacy e il suo ruolo nei negoziati
 - Etichetta aziendale e comunicazione negli Emirati Arabi Uniti

GIORNO 2: COME FARE AFFARI NEGLI EMIRATI ARABI UNITI

- Sessione mattutina:
 - > Approfondimenti chiave su come fare affari negli Emirati Arabi Uniti
 - Panoramica del sistema imprenditoriale negli Emirati Arabi Uniti
 - Opportunità di mercato in settori chiave: immobiliare, turismo, tecnologia e altro ancora
- Sessione pomeridiana:
 - > Interventi di apertura da parte di autorità locali ed esperti economici
 - Un discorso di un'autorità locale o di un rappresentante del governo su come fare affari negli Emirati Arabi Uniti
 - Approfondimenti di esperti economici sull'evoluzione del panorama imprenditoriale
 - > Strutture aziendali negli Emirati Arabi Uniti
 - Tipi di entità commerciali disponibili negli Emirati Arabi Uniti
 - Vantaggi delle "free zone"
 - Fattori chiave da considerare quando si entra nel mercato degli Emirati Arabi Uniti

GIORNO 3: ASPETTI LEGALI E AMMINISTRATIVI DELL'INSEDIAMENTO NEGLI EMIRATI ARABI UNITI

- Sessione mattutina:
 - > Avviare un'attività negli Emirati Arabi Uniti
 - Quadro giuridico per la costituzione di una società negli Emirati Arabi Uniti.
 - Passaggi per la registrazione, la licenza e la conformità alle normative locali.
 - Panoramica delle leggi sulla proprietà delle imprese, in particolare per gli investitori stranieri.
- Sessione pomeridiana:
 - > Gestire un'attività negli Emirati Arabi Uniti
 - Requisiti organizzativi e di personale
 - Orientarsi tra le leggi sul lavoro e le pratiche delle risorse umane negli Emirati Arabi Uniti.
 - Pratiche e principi di sostenibilità
 - Esperienza immersiva nella cultura locale. Alla Scoperta delle Radici di Dubai: Viaggio nel deserto tra Cultura e Tradizione

GIORNO 4: NORMATIVE, CONFORMITÀ E TECNOLOGIE EMERGENTI

- Sessione mattutina:
 - > Il diritto tributario e societario, e sistema fiscale negli Emirati Arabi Uniti e il suo rapporto con il diritto tributario italiano
 - Panoramica del sistema fiscale negli Emirati Arabi Uniti: imposta sulle società, IVA e altre imposte chiave
 - Comprendere il concetto di doppia imposizione e come gli Emirati Arabi Uniti e l'Italia lo affrontano attraverso trattati e accordi
 - Considerazioni pratiche per le aziende che operano sia negli Emirati Arabi Uniti che in Italia, comprese le strategie di pianificazione fiscale e di conformità
 - > Quadro normativo e conformità
 - Comprendere le normative chiave, comprese le dogane e le leggi sull'import-export.
 - Conformità agli standard locali e agli accordi commerciali internazionali
 - Come garantire la conformità normativa negli Emirati Arabi Uniti
- Sessione pomeridiana:
 - > Tecnologie emergenti e futuro digitale
 - Tecnologie emergenti e futuro digitale
 - Impatto dell'intelligenza artificiale, della trasformazione digitale e dell'Industria 4.0 negli Emirati Arabi Uniti
 - > La cyber sicurezza nel contesto delle operazioni aziendali.
 - Innovazioni tecnologiche che stanno plasmando il futuro del business negli Emirati Arabi Uniti

GIORNO 5: APPLICAZIONI AZIENDALI, CASI DI STUDIO E VISITA IN LOCO

Sessione mattutina:

- > Testimonianza diretta di un imprenditore o professionista
 - Sessione interattiva con un imprenditore locale o un professionista che condivide le intuizioni del proprio percorso imprenditoriale negli Emirati Arabi Uniti
 - Sessione di domande e risposte per discutere le sfide e le opportunità del mondo reale.
- > Simulazione della strategia di ingresso nel mercato
 - Workshop pratico: i partecipanti definiscono una strategia di ingresso nel mercato per gli Emirati Arabi Uniti
- Sessione pomeridiana:
 - > Visita al Future Museum

2.2. Docenti coinvolti (Provvisori)

<i>Nome del docente</i>	<i>Materia</i>
<i>Jeff Strachan</i>	AVP Dubai Economy & Tourism - Dubai College of Tourism
<i>Francesco Bulleri</i>	ADG Legal
<i>Paolo Lo Monaco</i>	CFO Al Khayyat Investments
<i>Mirko Rubeis</i>	Executive Vice President at Dubai Economic Development
<i>Leo Cisotta</i>	GM Italiacamp EMEA
<i>Valerio Fazio</i>	Board Member Italiacamp EMEA

<i>Maura Tavana</i>	Senior Advisor Italiacamp EMEA
<i>Fatma Almadani</i>	Senior Manager, Business Relations Department, Dubai Chambers
<i>Dr. Arthur King</i>	Acting Dean and Director of Academic Affairs, Mohammed bin Rashid School of Government
<i>Mariangela Quaranta</i>	AFC Group Director Italiacamp
<i>Luca Sardella</i>	CEF Financial Officer Italicamp

2.3. Ipotesi calendario percorso formativo

		Arrivo	Giorno 1	Giorno 2	Giorno 3	Giorno 4	Giorno 5	
		04-mag	05-mag	06-mag	07-mag	08-mag	09-mag	10-mag
Sessione mattutina		Arrivi	BENVENUTO E INTRODUZIONE E AGLI EMIRATI ARABI UNITI	COME FARE AFFARI NEGLI EMIRATI ARABI UNITI	ASPETTI LEGALI E AMMINISTRATIVI DELL'INSEDIAMENTO NEGLI EMIRATI ARABI UNITI	NORMATIVE, CONFORMITÀ E TECNOLOGIE EMERGENTI	APPLICAZIONI AZIENDALI, CASI DI STUDIO E VISITA IN LOCO	Partenze
	09:00 - 10:00		Cerimonia di benvenuto	Approfondimenti chiave su come fare affari negli Emirati Arabi Uniti	Avviare un'attività negli Emirati Arabi Uniti	Il diritto tributario e societario negli Emirati Arabi Uniti e il suo rapporto con il diritto tributario italiano	Testimonianza diretta di un imprenditore o professionista	
	10:00 - 11:00		Introduzione all'internazionalizzazione					
	11:00 - 12:00		Casi studio e esercitazioni	Elementi culturali e dinamiche aziendali negli Emirati Arabi Uniti		Quadro normativo e conformità	Cerimonia di saluto con consegna degli attestati	
	12:00 - 13:00		Relazioni cooperazione tra i governi					
	13:00 - 14:00		Break	Break	Break	Break	Break	
Sessione pomeridiana	14:00 - 15:00		Capire gli Emirati Arabi Uniti e il GCC	Interventi di apertura da parte di autorità locali ed esperti economici	Gestire un'attività negli Emirati Arabi Uniti	Tecnologie emergenti e futuro digitale	Visita al Museo del Futuro	
	15:00 - 16:00							
	16:00 - 17:00		Elementi culturali e dinamiche aziendali negli Emirati Arabi Uniti	Strutture aziendali negli Emirati Arabi Uniti	Esperienza immersiva nella cultutura locale.	La cyber sicurezza		
	17:00 - 18:00							

2.4. Piano di soggiorno

Il soggiorno si terrà dal 5 al 9 maggio 2025 e prevede l'erogazione di moduli didattici distribuiti su 5 giornate, oltre a due giornate dedicate all'organizzazione degli arrivi e delle partenze dei partecipanti.

Per garantire la buona riuscita del percorso proposto Italiacamp ETS metterà a disposizione un team composto da figure chiave quali: un Project Manager che supervisiona e gestisce le relazioni con la Regione Toscana, supervisiona e monitora tutte le attività di progetto, un Addetto alle Relazioni Internazionali per gestire al meglio le relazioni con Dubai e una **segreteria organizzativa** con funzioni che si estendono su tre piani principali: **aspetti segretariali, relazionali e logistici** che svolge un ruolo chiave nei confronti dei partecipanti.

La segreteria organizzativa si occupa nello specifico di:

- **Gestione delle iscrizioni:** raccolta delle adesioni da parte della Regione Toscana e conferma della partecipazione, invio di informazioni pre-corso (logistica, orari, materiali)

- **Supporto amministrativo:** raccolta documentazione dei partecipanti
- **Produzione dei materiali didattici:** stampa e distribuzione di slide, block notes, badge e welcome kit
- **Reportistica e archiviazione:** predisposizione di registri presenze, raccolta valutazioni dei partecipanti, redazione dei report di sintesi
- **Segreteria docente:** coordinamento con relatori italiani ed esteri, invio e ricezione dei materiali didattici

La segreteria organizzativa si occuperà di tutti gli aspetti logistici legati al viaggio: pernottamento, prenotazioni delle visite. Nello specifico è prevista la sistemazione dei partecipanti in un **albergo a quattro stelle** in camere doppie o triple, il pernottamento include la colazione internazionale, garantendo il rispetto delle esigenze alimentari e di salute di ciascun partecipante.

Inoltre si occuperà di:

- **Trasferte e accoglienza internazionale:**
 - Supporto ai partecipanti (visti, trasporti, sistemazioni alberghiere)
 - Coordinamento dei transfer per visite esterne (es. viaggio nel deserto, Future Museum)
- **Esperienze immersive:**
 - Collaborazione con operatori locali per attività culturali (es. tour nel deserto)
 - Gestione delle attività outdoor o eventi speciali
- **Supporto tecnico:** Backup di materiali, gestione emergenze

La segreteria organizzativa assicura il corretto svolgimento dell'intero percorso formativo, contribuendo in modo determinante alla qualità dell'esperienza vissuta dai partecipanti e al raggiungimento degli obiettivi educativi e professionali del corso, collaborando a stretto contatto con tutto il team individuato per la realizzazione del progetto "Casa della Toscana e formazione studenti a Dubai".

Data

Roma, 24 marzo 2025





italiacamp.com

