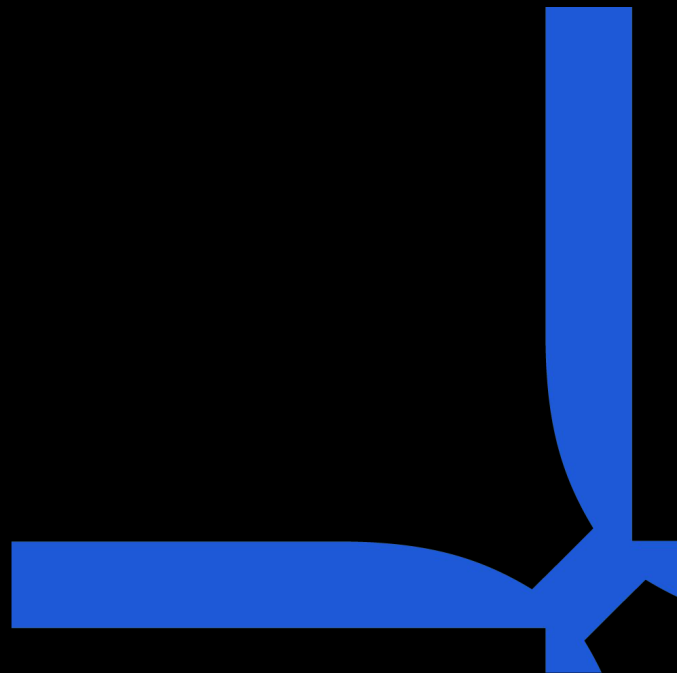


TEMPORARY
EXPORT
MANAGERS

PROGETTO UAE PLUS

TEMPPLUS⁺



IL PROGETTO

In cosa consiste?

Aiutare le PMI italiane ad **espandersi** negli **Emirati Arabi Uniti** facendo “rete” per abbattere i costi.

Obiettivo:

Vendere i prodotti delle singole aziende aderenti al progetto negli UAE, **aumentando il fatturato** di ognuna, **dividendo** tra tutte i **costi** necessari



PERCHÉ
INTERNAZIONALIZZARE
NEGLI UAE?





PERCHÉ È UN MERCATO ATTRATTIVO?

- Crescita demografica del **+0,38%** nel periodo 2020-2040 (vs trend negativo italiano del -0,42%)
- Popolazione **ricca** e distribuzione della **ricchezza omogenea**
- Pil pro capite nel 2021 a prezzi correnti: **42.884\$** (vs 35.473 Italia), con **tasso di crescita** medio tra 2021 e 2023 del **4,0%** (il doppio rispetto all'Italia)
- **bassa** distanza logistica con l'Italia
- **Logistic performance index:** 4/5 (Italia 3,7/5)*
**qualità dei processi doganali, dei trasporti e dei servizi*
- **indice di diffusione mezzi di comunicazione:** 78,4/100 (Italia 70,6/100)*
**capacità di accedere alle informazioni e di comunicare.*

QUALITÀ ISTITUZIONALE

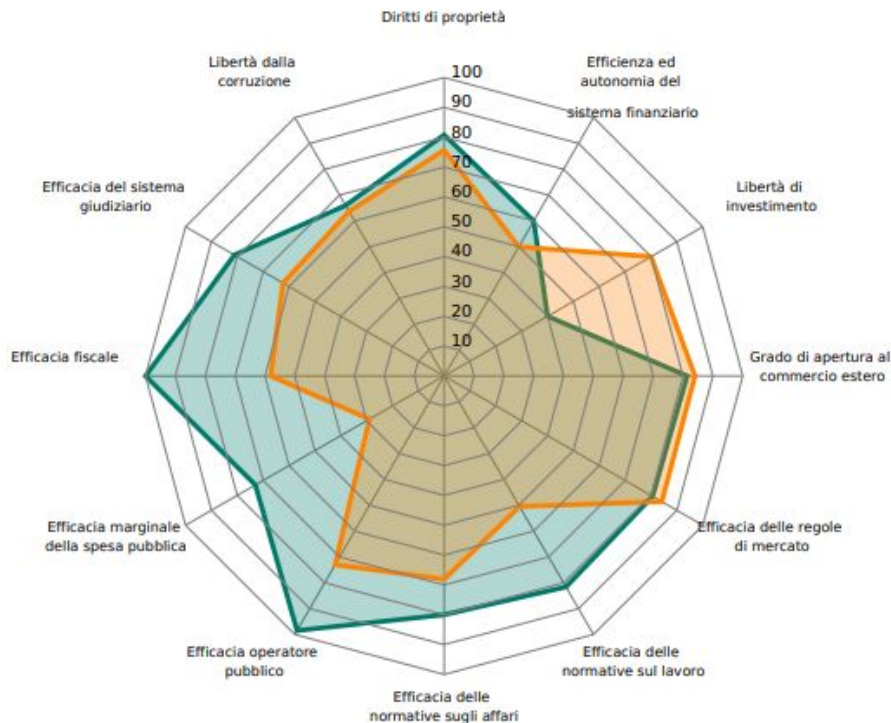
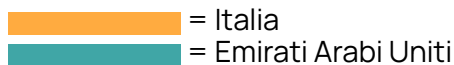
indice di libertà economica (2021):

Gli UAE vantano un punteggio di **76,9/100**, di gran lunga superiore all'Italia, che ha un punteggio di 64,9/100

In particolare gli UAE eccellono in **efficacia fiscale** ed **efficacia operatore pubblico** (punteggio di 100/100).

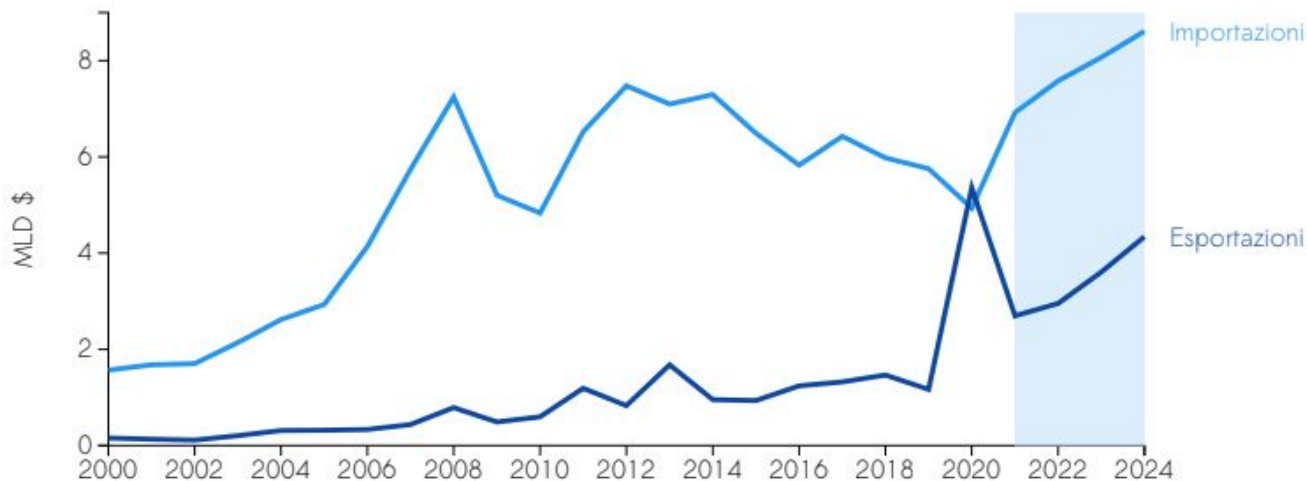
Si posizionano allo stesso livello dell'Italia in **efficacia delle regole di mercato** e grado di **apertura al commercio estero** (80/100)

legenda:

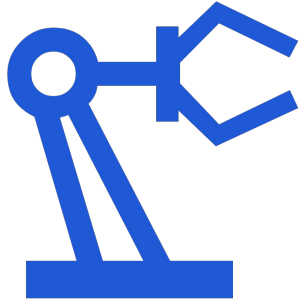


RAPPORTI COMMERCIALI CON L'ITALIA

Come mostra il grafico sottostante, il rimbalzo post COVID19 è stato del **+40,3%** e le stime di **crescita** per l'immediato futuro sono estremamente **positive**



Opportunità



**MECCANICA E AUTOMAZIONE
INDUSTRIALE**



**SOFTWARE, IoT, CYBER
SECURITY E BLOCKCHAIN**



Industria
47,5% del PIL



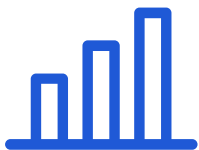
Servizi
51,6% del PIL



OPPORTUNITÀ MECCANICA



5.6 mld di €



+3.7%



5° partner

Nel 2022 gli Emirati Arabi Uniti hanno importato componenti meccaniche per un valore complessivo di **5,6 miliardi di €** ed è prevista un'ulteriore crescita del **+3,7%** (espresso in euro correnti) nel triennio 2023-2026

In questo settore l'Italia è il **5° partner commerciale** del Paese, e riveste un ruolo primario nei prodotti di **fascia alta**.



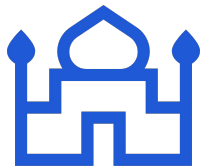
OPPORTUNITÀ IoT



**670 mln di \$ di
investimento nel 2023**



+17% sul 2022



**50% degli investimenti
verso Dubai e Abu Dhabi**

L'Autorità di regolamentazione delle telecomunicazioni degli Emirati Arabi Uniti ha recentemente pubblicato una **nuova politica di regolamentazione IoT**. Questa politica mira a sviluppare e regolamentare, in modo coordinato, coerente, sicuro e protetto l'IoT negli Emirati Arabi Uniti e proteggere la posizione del paese come leader globale nella sfera IoT.



DESCRIZIONE PROGETTO





CHI PUÒ FARE PARTE DEL PROGETTO?

Settori di riferimento:

- automazione
- IoT e cyber security
- healthcare
- food security
- tecnologia dell'agricoltura
- educational
- meccanica

Dimensione aziende:

- piccole e medie imprese italiane

Requisiti impresa:

- non è necessaria una presenza strutturata sui mercati esteri
- preferenziale la presenza di materiale di comunicazione (es. sito) tradotto in inglese
- non è necessaria la presenza di un ufficio export aziendale



LE ATTIVITÀ DEL PROGETTO

1. CHECK-UP

(conoscenza e valutazione azienda e prodotti/servizi, definizione obiettivi e strategia)

2. REVISIONE MATERIALE DI COMUNICAZIONE

(per renderlo idoneo al mercato e al progetto)

3. SCOUTING E BUSINESS DEVELOPMENT CONTINUATIVI

(identificazione prospect, contatto, incontri locali, gestione campioni e trattative, missione commerciale)

4. REPORT E AGGIORNAMENTI CONTINUATIVI

(reportistica mensile + aggiornamenti tempestivi)



APRIRE IL MERCATO UAE CON L'APPROCCIO CLASSICO

- **Costo del management coinvolto:** per aprire il mercato degli Emirati Arabi Uniti devi dedicare almeno un Export Manager full time
- **Costi di preparazione:** di analisi, studio e conoscenza del mercato e della cultura locale
- **Costi per la partecipazione a fiere ed eventi:** entrare in un mercato con il classico approccio della fiera locale comporta costi e investimenti importanti senza la garanzia di ritorno
- **Elevati rischi di progetto:** aprire un nuovo mercato comporta il rischio che gli investimenti effettuati non generino i risultati attesi



BENEFICI DEL PROGETTO UAE PLUS

- **Team di specialisti dedicato:** un Temporary Export Manager specializzato nel mercato degli Emirati Arabi Uniti e un team di venditori locali a disposizione delle aziende
- **Annullamento distanza culturale:** il team locale parla la lingua del posto e conosce la business etiquette locale
- **Costi condivisi:** il progetto prevede la selezione di un gruppo di aziende italiane omogeneo (non concorrenti) pertanto i costi del team e delle iniziative locali è ripartito tra i beneficiari
- **Riduzione del rischio:** la presenza di fee da riconoscere solo in caso di effettiva vendita riduce drasticamente i rischi (e i costi) correlati al progetto

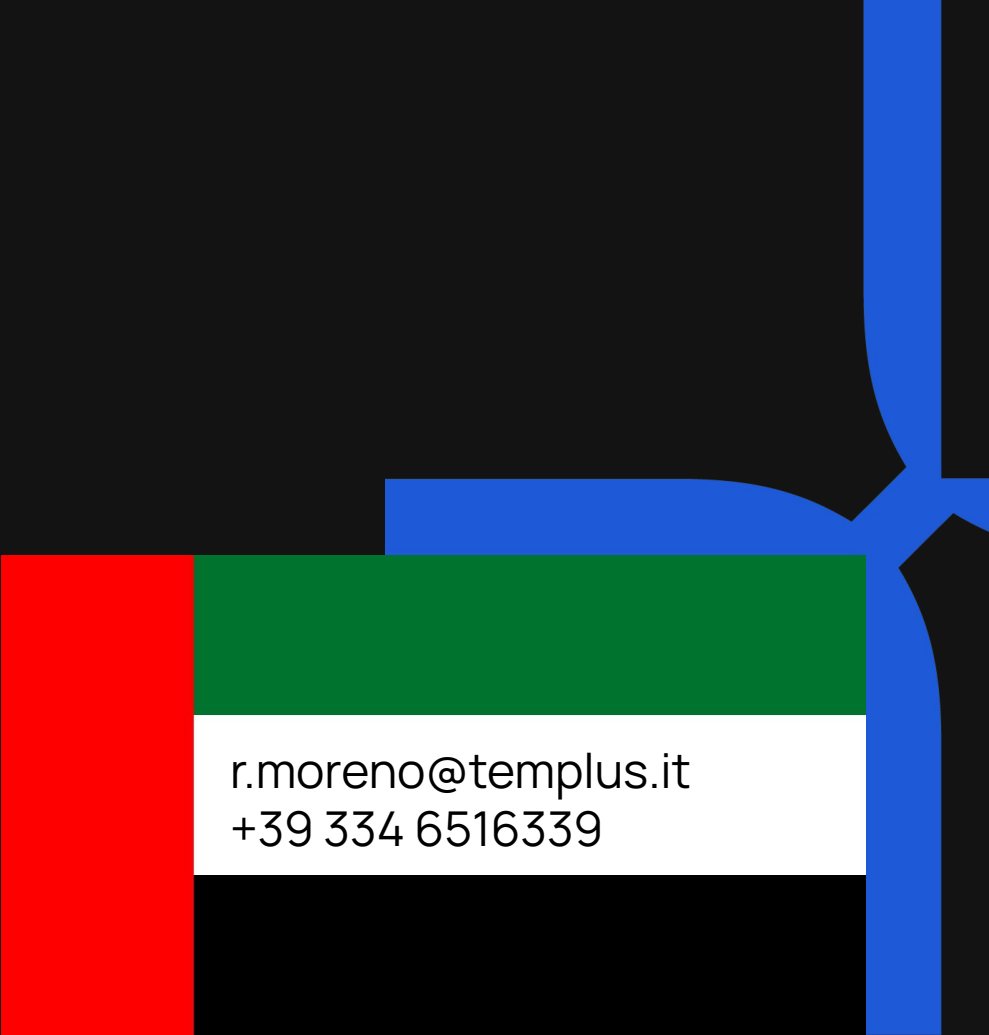


TEMPORARY
EXPORT
MANAGERS

LA SELEZIONE DELLE AZIENDE ITALIANE È ANCORA APERTA

richiedi un approfondimento
gratuito

TEMPPLUS⁺



r.moreno@templus.it
+39 334 6516339