REGIONE LAZIO

ITALIA
LA BELLEZZA UNISCE LE PERSONE
BEAUTY CONNECTS PEOPLE
الجمال يجمع النّاس

Partner del Padiglione Italia a Expo 2020 Dubai

LA REGIONE LAZIO VERSO EXPO2020DUBAI

"INFORMAZIONE & FORMAZIONE 4.0" - CICLO DI DIGITAL MEETING

SITUAZIONE ATTUALE NEL MERCATO ICT

Il settore dell'Information and Communication Technology negli Emirati Arabi Uniti si presenta molto maturo.

Gli operatori sono due: **Etisalat**, l'operatore incumbent che ha cablato completamente il paese, e **DU** il secondo operatore. E' presente anche **Virgin**, ma si tratta perlopiu' di una operazione di marketing gestita da DU.

Su attivita' di transito dati sono presenti anche altri operatori quali Vodafone, Batelco, Tawasul Telecom, Singapore Telecom, ma non forniscono servizi al pubblico.

Esiste una authority per la **regolamentazione** che si chiama **TRA (Telecom Regulator Authority).**

Il **settore enterprise** mostra la presenza locale di tutti i grandi gruppi del settore. Possiamo dire che nessuna grande azienda del settore manca all'appello: Microsoft, Google, Ericsson, Huawei, Cisco, Oracle, Siemens..
Di fatto il settore ICT e' allo stesso livello dei paesi piu' avanzati.

Analogamente anche il **settore consumer** e' di livello, con una penetrazione Internet capillare ed un numero di smartphones che supera di gran lunga il totale della popolazione (indicando quindi che lo stesso individuo possiede piu' di una SIM card).

In considerazione che gli **Emirati Arabi Uniti** sono sia un mercato interno ma anche una **validissima localizzazione per operare in tutta l'area mediorientale** e l'est africa, si ritiene interessante operare localmente secondo una delle varie possibilita' di incorporazione **(main land, free zone)**.

Essenziale e' validare la propria **proposta tecnico-commerciale** in quanto differenti prodotti e servizi portano a considerazioni diverse.

Ad esempio, per operare nel settore Oil & Gas e' necessario sia uno sponsor nell'emirato di Abu Dhabi che il proprio inserimento nella vendor list dell'employer.

PROSPETTIVE DEL MERCATO ICT

L'accesso al mercato del Golfo ed Emirati Arabi in particolare, puo' necessitare di tempi abbastanza lunghi. Tale aspetto **dipende da** varie ragioni, non ultimo **l'aspetto culturale** e di percezione del fattore tempo, indubbiamente differente da quanto le aziende italiane ed europee mediamente ritengono perseguibile in termini di start up.

Le **relazioni personali** e **la reputazione locale**, in questi mercati a matrice islamica, diventano fondamentali per presentare un nuovo brand sul mercato, andando a scardinare le logiche ricorrenti di affidare appalti ai "soliti noti" del relativo settore merceologico

Le prospettive di **inserimento nel mercato degli Emirati Arabi Uniti** richiedono che la proposta tecnico-economica sia assolutamente innovativa. I servizi "commodity" sono gia' tutti presenti localmente e lo sono a prezzi molto bassi.

Per una azienda italiana o europea che si affaccia a questo mercato e' essenziale quindi proporre **soluzioni nuove**, che possano inserirsi in aree di nicchia dove la competizione e' scarsa.

Aree come la **sicurezza logica**, oppure settori avanzati come la **vehicle-to-vehicle communication** oppure applicazioni **software** assolutamente innovative possono trovare sbocchi di interesse.

E’essenziale non sbarcare qui pensando di portare il futuro, perche’ e’ proprio qui che si progetta il futuro.

Per concludere si ritiene quindi che il mercato degli Emirati Arabi Uniti possa essere ritenuto un mercato di sicuro interesse per le aziende ad altissimo contenuto tecnologico e con la volonta’ di eccellere, avendo in mente che i tre pilastri del contracting sono tutti valutati molto approfonditamente dai clienti:

- **Compliance tecnica**
- **Delivery time**
- **Prezzo**