



Il piano della Nuova Agenzia Ice illustrato a Palazzo Partanna

50 milioni per potenziare l'export nel Mezzogiorno

Una dotazione finanziaria di 50 milioni di euro, da spendere in tre anni. Le linee generali del Piano Export Sud promosso dall'Ice, Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane, sono state illustrate nel corso di un incontro svoltosi venerdì 19 aprile all'Unione Industriali (riquadro a fianco). Il Piano è rivolto alle regioni dell'Obiettivo Convergenza: Campania, Calabria, Puglia e Sicilia. Destinatari, in particolare, sono le pmi, le start-up, i parchi universitari e tecnologici, i consorzi e le reti d'impresa. Sono previsti servizi di carattere formativo, prevalentemente a titolo gratuito, nonché un programma di iniziative promozionali finalizzate a incrementare il livello della propensione all'export.

Il Piano Export Sud nasce da una considerazione di base: i livelli delle vendite all'estero delle imprese meridionali sono inadeguati. Basti pensare ai dati

di una regione come la Campania, che anche nel 2012 non è riuscita a toccare neppure quota 10 miliardi di euro. Un valore modesto, se si considera che il dato nazionale è vicino ai 390 miliardi! Bisogna fare di più, dunque. Ma in quale direzione? Per la nuova Agenzia Ice, vanno aumentate la propensione all'export e di conseguenza anche l'incidenza delle vendite oltre confine sul fatturato delle imprese.

Va quindi incrementato il portafoglio dei clienti esteri delle pmi. Uno dei risultati attesi dalla serie di interventi che saranno messi in campo consiste nel rafforzamento dei legami con la grande distribuzione organizzata e con le reti di distributori e di agenti.

Il problema dell'accesso al mercato per le piccole aziende sta infatti spesso proprio nella carenza di adeguate relazioni con i canali distributivi.

Uno dei punti su cui ci si baserà per

INTERSCAMBIO COMMERCIALE CAMPANIA - MONDO (valori in migliaia di euro)						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Esportazioni	9.444.637	9.435.938	7.918.158	8.938.441	9.443.424	9.398.196
Importazioni	10.056.948	10.254.340	8.481.710	11.686.383	12.700.827	10.446.410
Saldi	-612.311	-818.402	-563.552	-2.747.943	-3.257.402	-1.048.214

Fonte: Elaborazioni Ice su dati Istat

aumentare la presenza internazionale delle imprese del Sud è rappresentato dalle figure professionali necessarie per poter interloquire efficacemente con l'estero.

In tal senso la formazione, tesa al rafforzamento delle competenze manageriali specifiche richieste per l'accesso ai mercati internazionali

nelle sue diverse articolazioni, costituirà terreno preferenziale per le strategie d'intervento. Tra le diverse linee d'azione previste dalla nuova Agenzia Ice sono ipotizzate l'organizzazione di manifestazioni fieristiche internazionali, azioni di incoming presso distretti e aree produttive, azioni sui media e sulle reti commerciali estere, eventi di parte-

nariati internazionali in comparti strategici. L'attenzione Ice è posta infatti ad assicurare la necessaria selettività nell'utilizzo delle risorse disponibili. Sono in tal senso considerate prioritarie, nell'ambito delle iniziative promozionali, le seguenti filiere: agro-alimentare, moda, mobilità, arredo e costruzioni, alta tecnologia, energia.



Via ai corsi per esperti di mercati emergenti

I corsi per la formazione di esperti dei mercati emergenti, finanziati dal Ministero dello Sviluppo economico, costituiscono uno dei punti qualificanti dell'azione dell'Agenzia Ice a sostegno delle imprese interessate a entrare o a consolidare la loro presenza in questi paesi. Lo ha ribadito il Direttore Generale dell'Ice, **Roberto Luongo**, nel corso del suo intervento al seminario "Internazionalizzazione: i servizi della Nuova Agenzia Ice", svoltosi venerdì 19 aprile all'Unione Industriali. Per le aziende del Sud in particolare, ha sottolineato Luongo, è fondamentale assicurarsi la disponibilità di risorse umane

attrezzate sotto il profilo delle conoscenze, competenze e abilità, per centrare i loro obiettivi di espansione all'estero. L'incontro promosso dall'Unione Industriali in collaborazione con l'Agenzia Ice, come ha ricordato la Vice Presidente all'Internazionalizzazione dell'Associazione imprenditoriale di Palazzo Partanna, **Mariella Bottiglieri**, rientra in una strategia volta a favorire sia la partecipazione delle aziende sia il coinvolgimento dei principali stakeholder. Con gli esperti dell'Ice, ha rimarcato Bottiglieri, l'Unione Industriali ha avviato un programma promozionale di incontri settoriali per rafforzare la capacità

di esportazione delle imprese e agevolare le opportunità di investimento in determinati mercati, con un approccio altamente operativo che rispecchia le specificità di comparto. Nel suo indirizzo di saluto, il Presidente dell'Unione Industriali, **Paolo Graziano**, ha evidenziato tra l'altro che "se è vero che il rilancio dell'economia passa per l'internazionalizzazione, mediante soprattutto il sostegno al manifatturiero, è importante che a crescere all'estero sia il sistema Paese nel suo complesso, più ancora delle singole aziende". E in questa direzione, ha concluso Graziano, "il ruolo della nuova Agenzia Ice è molto importante".

La nuova offerta dell'Ice

Uno spazio web a disposizione delle aziende. Ad averlo strutturato è l'Agenzia Ice, nell'ambito dei nuovi servizi che caratterizzano l'attività dell'organismo presieduto da **Riccardo Monti**. Nella banca dati della Made in Italy Business Directory, al 2012, sono presenti le denominazioni di 55 mila imprese italiane, con 6.500 'vetrine virtuali'. Il portale www.italtrade.com è uno strumento di grande interesse per gli operatori esteri che cercano controparti italiane e che, quindi, grazie all'Agenzia Ice, possono utilizzare un primo strumento per orientare le loro future scelte.

Sono diversi altri i servizi che Agenzia Ice

a pagamento su preventivo degli uffici. Per i dettagli su tariffe, contenuti e standard qualitativi dei servizi, è possibile consultare sul sito la rubrica "I nostri servizi per te". Oltre all'assistenza per entrare nei mercati e alla consulenza per sviluppare i rapporti con l'estero (di cui alla tabella), è molto importante l'impegno dell'Agenzia Ice sul fronte della formazione. Per i giovani nel solo 2012 l'Ice ha realizzato 5 corsi post-laurea di specializzazione in commercio estero, cui hanno partecipato 85 allievi su 907 candidati. Per le aziende, nello stesso anno, sono stati realizzati 4 corsi e 30 seminari per imprenditori e manager, per un totale di 1.060 partecipanti.

ALCUNI SERVIZI DELLA NUOVA AGENZIA ICE	
Assistenza per entrare nei mercati	Consulenza per sviluppare i rapporti con l'estero
<ul style="list-style-type: none"> Un Personal Advisor a disposizione per guidare l'azienda Ricerca clienti e partner esteri Opportunità commerciali Organizzazione incontri d'affari Informazioni riservate su imprese estere 	<ul style="list-style-type: none"> Consulenza per l'investimento (in/out) Assistenza per la partecipazione a gare Predisposizione di bozze contrattuali Assistenza per la soluzione di controversie Consulenza nelle trattative commerciali Sviluppo canali distributivi

fornisce alle imprese italiane interessate all'internazionalizzazione. Un autentico passepartout è rappresentato dalla Carta dei servizi. E' gratuita e permette di consultare e scaricare informazioni di base presenti sul sito dell'Agenzia Ice, e di accedere a tutti i servizi riservati agli iscritti. La Carta dei servizi dà diritto a sconti del 10% su acquisti inferiori a 1.000 euro, del 15% se di valore tra 1.000 e 3.000 euro, del 20%, se di importo superiore a 3.000 euro.

In linea generale, i servizi dell'Agenzia si dividono tra gratuiti e a pagamento. Quelli on line sono gratuiti e disponibili sul sito www.ice.gov.it, quelli personalizzati sono

Un filone d'impegno è riservato alla formazione internazionale: corsi e seminari per manager, imprenditori e funzionari pubblici stranieri. Nel biennio 2011-2012 sono state realizzate complessivamente 34 iniziative, di cui 20 seminari, 5 corsi, 9 'study tours' e 1 corso per oriundi, per un totale di 1.786 partecipanti e 1.010 ore di formazione.

A richiesta, l'Agenzia Ice realizza per aziende singole o in gruppi eventi promozionali e di comunicazione sul mercato di interesse. Cura anche la promozione sui media esteri: dalla singola inserzione, agli interventi sui siti web, fino a piani pubblicitari personalizzati.

On line info utili su paesi e prodotti

Tra i punti di forza della nuova Agenzia Ice c'è l'informazione.

I servizi on line sono numerosi. Di particolare interesse le news sulle gare internazionali e l'anteprima sui grandi progetti. Nel 2012 sono state inserite informazioni su ben 10.595 gare e 624 anteprime. In questo modo gli operatori economici interessati al business oltre confine possono avere anticipazioni quasi in tempo reale sull'evoluzione del quadro delle opportunità, pianificando per tempo l'attività d'impresa. Di pari rilevanza sono le notizie pubblicate in ordine alle opportunità commerciali. Per questa voce gli aggiornamenti l'anno scorso sono risultati in totale 1.648. Sul sito inoltre si rinvengono le ultimissime sui finanziamenti internazionali, sono prodotte elaborazioni statistiche e guide al mercato, nonché schede relative ai singoli prodotti. A tal riguardo, l'Ice rende disponibili informazioni sull'andamento della domanda e della concorrenza internazionale relativa a oltre 330 prodotti, i dati relativi ai mercati più rilevanti, un focus sulla posizione del nostro paese e l'analisi sui principali clienti e i principali fornitori dell'Italia.

Le informazioni sono gratuite, è solo necessario essere registrati. Vi sono anche notizie generali sull'Italia e sull'estero, nonché l'agenda dei principali appuntamenti interessanti per il mondo

delle imprese e dell'economia. Un'attenzione puntuale è riservata a determinati settori merceologici, per i quali sono realizzate apposite pubblicazioni. Più in generale, l'Agenzia Ice offre gratuitamente l'accesso a oltre 400 titoli, disponibili nel catalogo on-line, con nu-

merosi studi di mercato, settoriali e tematici, relativi a più di 100 mercati.

Non mancano, come accennato, guide ai mercati, realizzate dagli uffici all'estero sul Paese e sul prodotto/settore, contenenti dati congiunturali, informazioni contrattuali, chiarimenti sulle normative doganali, fiscali e tecniche, news sulle fiere, liste di importatori, benchmark sui competitor. Al di là di questi approfondimenti, basta selezionare il comparto desiderato per avere un panorama dei mercati internazionali dove si presentano le condizioni più favorevoli. Ci sono tutti i settori principali, dall'aerospazio all'agroalimentare, dalla logistica all'elettronica e all'Ict, dalla meccanica alle nanotecnologie, dalla chimica al sistema moda, fino al turismo, alla nautica, al biotech.



L'agenda dell'impresa

Giovedì 2 maggio ore 15.00
Unione Industriali Napoli - Piazza dei Martiri, 58
Workshop "Promozione delle Certificazioni agro-alimentari del Made in Italy"

Lunedì 6 maggio ore 9.30
Assolombarda - Via Pantano, 9 (Milano)
Convegno "Esportare la dolce vita.
Il bello e ben fatto italiano nei nuovi mercati.
Ostacoli, punti di forza e focus Cina"