



Riccardo Monti

Presidente ICE





ITALY WORKS

Idee, Strumenti e Proposte per la Crescita



ITALY WORKS

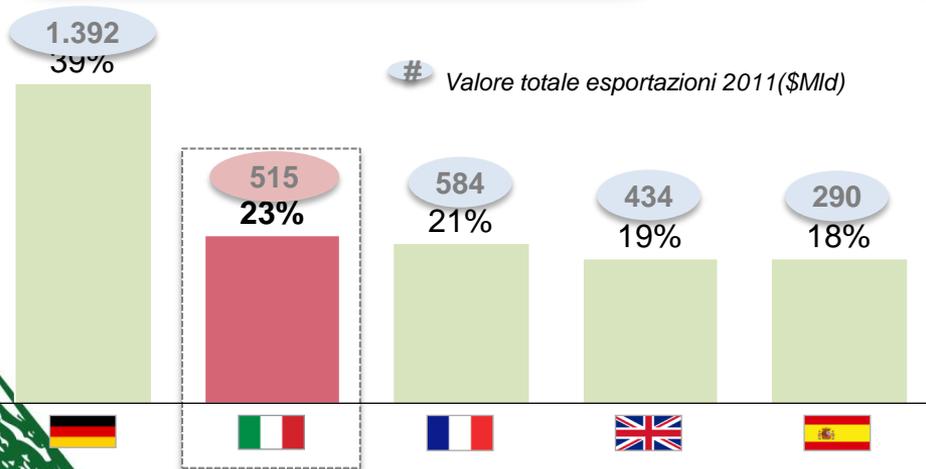
Le reti “lean” per la promozione del
Made in Italy



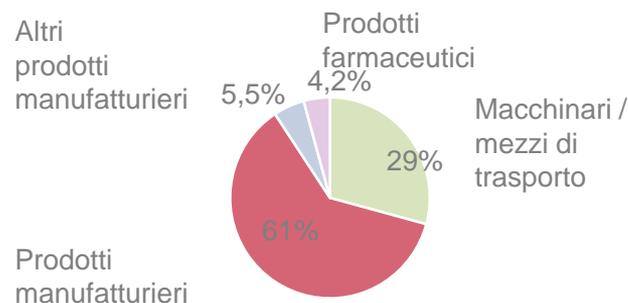
L'export italiano: importante traino per l'economia del Paese

I rapporti con l'estero costituiscono una componente primaria per l'economia italiana, in crescita nel 2011 (+10,8% vs 2010)

Incidenza export / PIL (%), 2011



Composizione dell'export italiano, 2011



Qual è l'obiettivo strategico... al 2020

Raggiungere un'incidenza dei volumi di export sul PIL pari a circa il 35%, significa...

**Obiettivo
quantitativo**

**Beneficio
implicito**

sviluppare un volume complessivo di export pari a circa 550 €Mld al 2020 (circa +220 €Mld, pari a +67%, vs 2010), con una crescita annua pari a circa +5%

consentire, in considerazione dell'incremento atteso e "necessario" nei prossimi anni del volume di import di largo consumo, di mantenere in equilibrio la bilancia commerciale

...ed una possibile declinazione di priorità su cui puntare

Una buona strategia prevede l'utilizzo efficiente delle risorse a disposizione, focalizzando l'azione su ...

... le filiere produttive “campioni nazionali”, con immagine di prodotto/brand riconosciuta all'estero: le “4 A” + “T”



**Automazione (meccanica
strumentale)**



Abbigliamento



Agroalimentare



Arredamento



Turismo

...ed una possibile declinazione di priorità su cui puntare

Una buona strategia prevede l'utilizzo efficiente delle risorse a disposizione, focalizzando l'azione su ...

... le aree geografiche che rappresentano mercati chiave e quelle con il maggiore tasso di crescita atteso



Elevata crescita in valore assoluto dei volumi di export verso i Paesi sviluppati: Europa, USA, Canada, Australia, Giappone



Elevata crescita in termini relativi nei Paese emergenti già affermati:

- *First wave*: Brasile, Cina, Russia
- *Second wave*: India, Middle East, Sud Africa

Il modello tedesco: un benchmark da analizzare con attenzione



Strategia integrata, coordinata e chiara nei ruoli e nelle attività...



una sola interfaccia per l'internazionalizzazione nei confini nazionali: IHK, rete Camere di Commercio, fornisce assistenza e consulenza diretta



elevata specializzazione delle attività svolte dagli enti centrali



un **solo** presidio all'estero: le Camere di Commercio (AHK)



una banca “di Stato” dedicata all'export: KfW-Ipex

Importanti iniziative già intraprese in Italia...



Introduzione di una Cabina di Regia con “poteri di indirizzo in materia di promozione ed internazionalizzazione delle imprese”



Una nuova strategia per l'ICE



Convenzione tra ICE, MISE e MAE per la collaborazione all'estero, anche con rappresentazione diplomatiche / consolari



Progetto di aggregazione CDP-SACE, anche al fine di rafforzare l'offerta di finanza per la crescita internazionale delle imprese

Ed una nuova idea...

Il “*multilevel network*”: un sistema di “rete di reti” che consente, utilizzando un’infrastruttura leggera, il presidio di mercati esteri

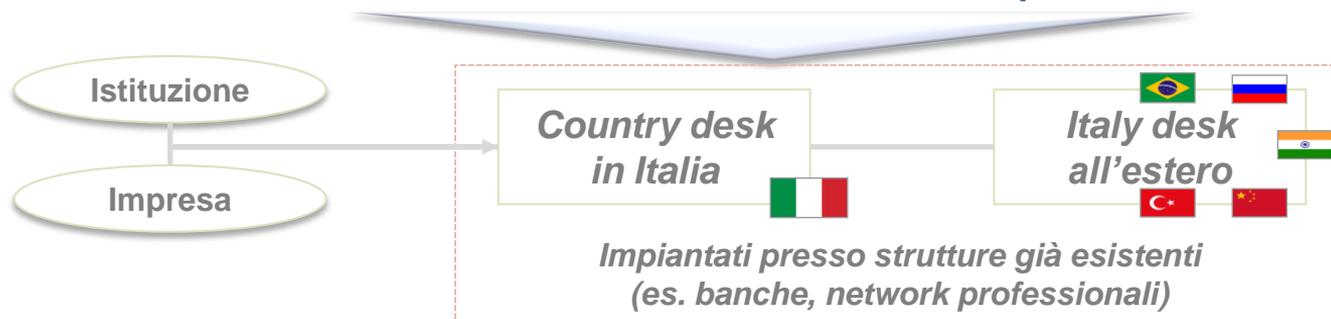


Un nuovo modello “*low cost*” basato sull’utilizzo di reti professionali già consolidate sui territori di riferimento e che offrono, a costo marginale, sistemi di *networking* capillari e diffusi; tale modello consente di:

- sfruttare le sinergie distributive con altri soggetti già presenti all’estero
- creare coesione e proattività tra soggetti già presenti nei mercati target

I sistemi di “multilevel network”: l’idea di fondo

Un modello di interazione basato tra due desk operativi...



Aziende/istituzioni italiane ed internazionali si rivolgono al *Country desk* in Italia per la richiesta di supporto in materia di internazionalizzazione

Il *Country desk* in Italia quale congiunzione tra il mondo produttivo italiano ed il network professionale all'estero per facilitare il trasferimento informazioni e risorse

L'Italy desk all'estero come accumulatore ed implementatore di politiche, processi ed azioni di promozione del Sistema Italia nel Paese target

I sistemi di “*multilevel network*”: i principali vantaggi

I principali vantaggi della “rete di reti” ...

Convergenza
domanda –
offerta

Sinergie
commerciali
e produttive

- Integrazione tra i diversi attori presenti sul mercato (“infrastrutture leggere”)
- Valorizzazione di legami consolidati e l’avviamento esistente
- Richiesta di investimenti marginali rispetto ai risultati attesi
- Beneficio di investimenti già effettuati e su relazioni già attivate (*time-to-market*)
- Riduzione dei costi fissi delle iniziative di promozione, a vantaggio dei costi variabili (*low-cost*)

I sistemi di “multilevel network”: il modello operativo

Al fine di massimizzare il coordinamento e l'efficacia delle risorse impiegate, l'attività dovrà essere ...



Svolta in collaborazione con il personale istituzionale di ambasciate/consolati, del sistema MISE/ICE, di Sace, Simest e delle Camere di Commercio all'estero



Parzialmente (e/o eventualmente) sostenuta da un sistema di fee da richiedere agli operatori produttivi che avranno avuto successo nell'accedere ai servizi

I sistemi di “multilevel network”: potenziale percorso di implementazione

STEP 1



STEP 2

Pilota su un Paese target:

La realizzazione del pilota potrebbe avvenire con riferimento ai rapporti con il Brasile, in considerazione di:

-  elevato tasso di crescita dell'economia nel Paese target;
-  rapporti commerciali con l'Italia già sviluppati; ottavo partner commerciale, con un volume di esportazioni pari a circa 4,8 €Mld nel 2011 (+12,2% vs 2010)

Implementazione in altri Paesi di primario interesse:

Successivamente il modello potrà essere replicato nei principali Paesi target di interesse quali, ad esempio, Russia, India, Cina, Turchia