



*Ministero degli Affari Esteri
e della Cooperazione Internazionale*



Ministero dello Sviluppo Economico

Cabina di regia per l'Italia internazionale: il Piano Straordinario per il *Made in Italy*

Roma, 26 febbraio 2015



Segretariato Cabina di Regia



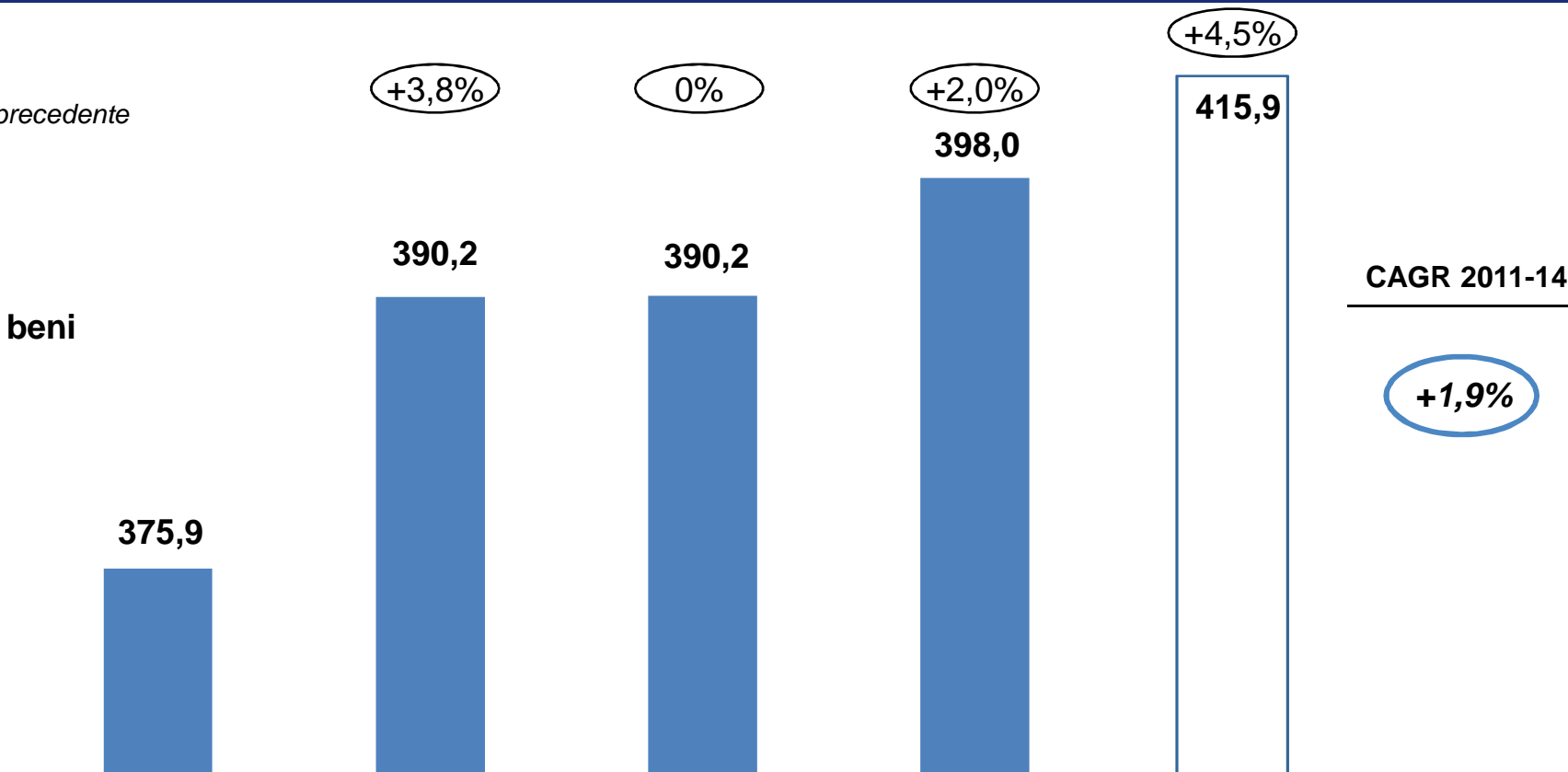
Agenda

- 1 Contesto di riferimento**
 - Situazione, prospettive e strategie dell'internazionalizzazione
- 2 Il Piano straordinario del Made in Italy**
 - Promozione dell'export
 - Attrazione degli investimenti
- 3 Strumenti e strutture a supporto del Piano**
 - Processo per l'internazionalizzazione
 - Studio di customer satisfaction
 - Riforma ICE e azioni di miglioramento del Gruppo CDP (SACE, SIMEST e CDP)

Andamento export 2011-2014

Var. %
su anno precedente

Export beni
Italia
(Mld ")



Export beni
(Mld ")

Germania



2011

2012

2013

2014

2015
previsione

1.058,9

1.093,6

1.093,2

1.132,0

+2,3%

+3,3%

0%

+3,6%

Francia



428,5

442,6

437,4

436,6

+0,6%

+3,3%

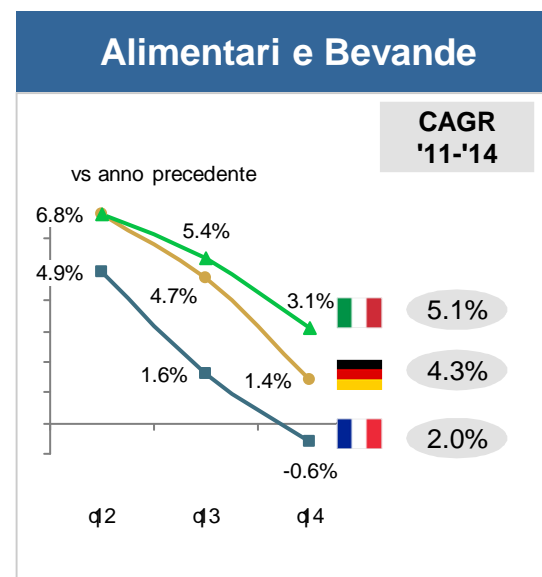
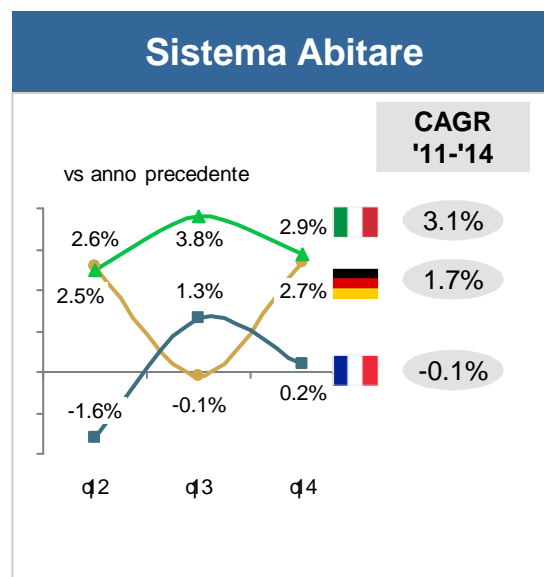
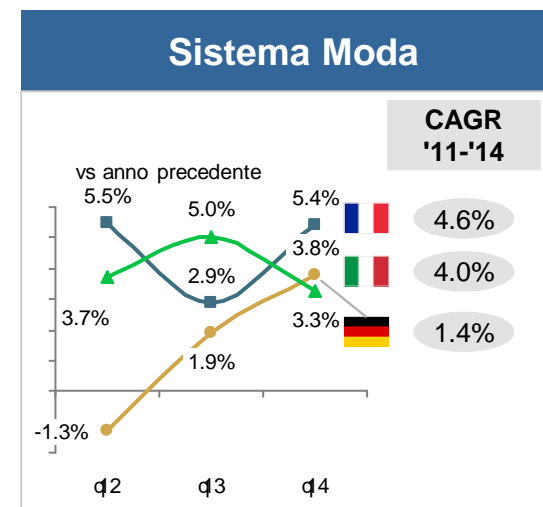
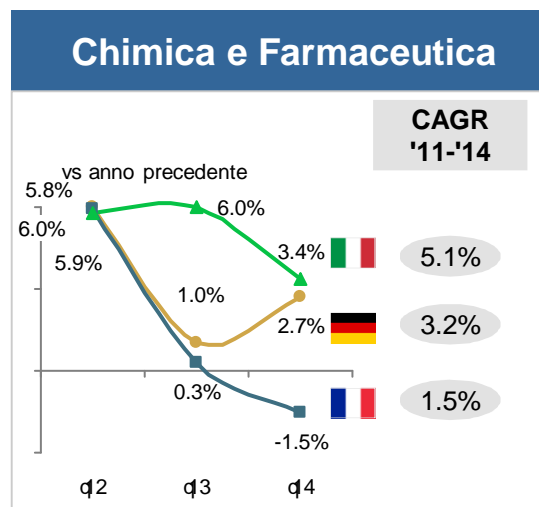
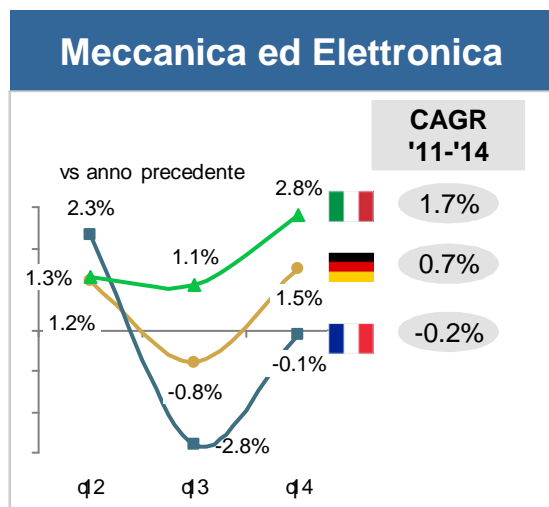
-1,2%

-0,2%

Per Germania e Francia valori stimati sulla base dei primi 11 mesi del 2014

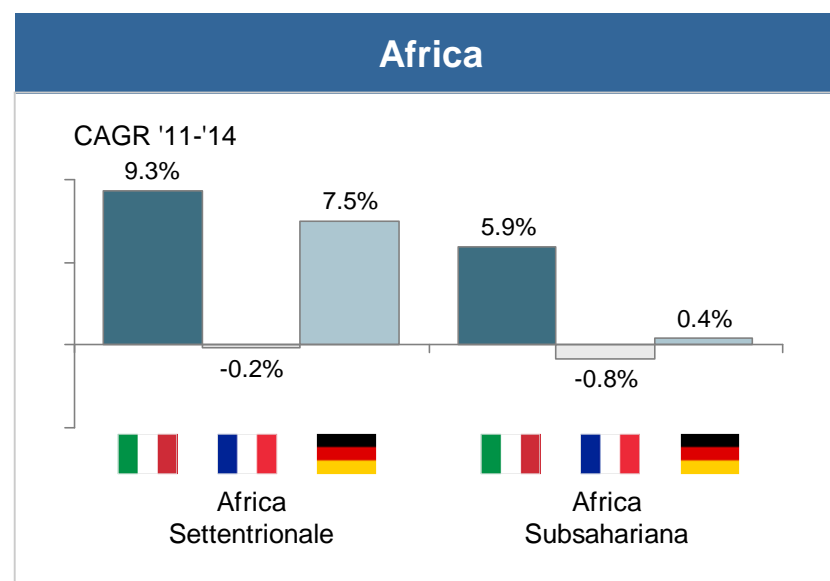
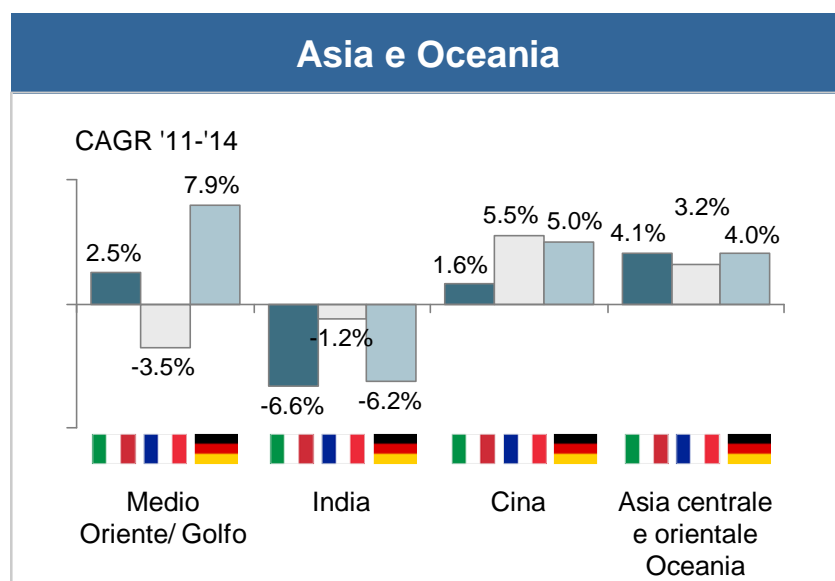
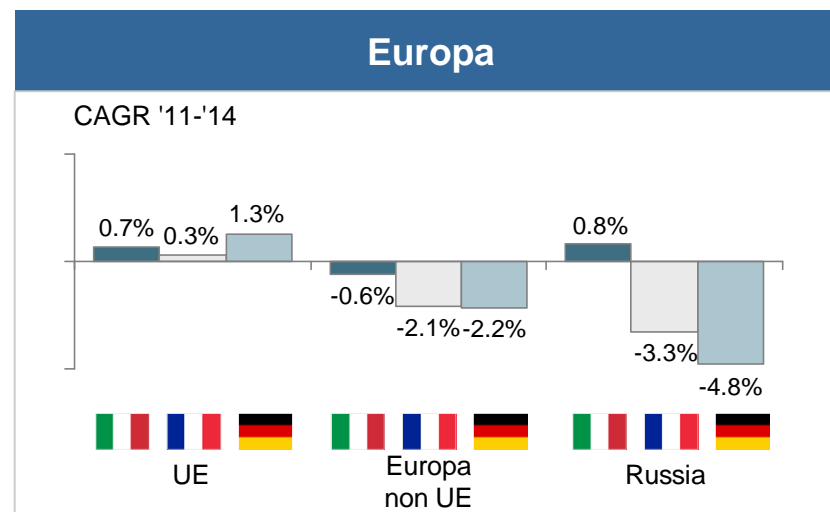
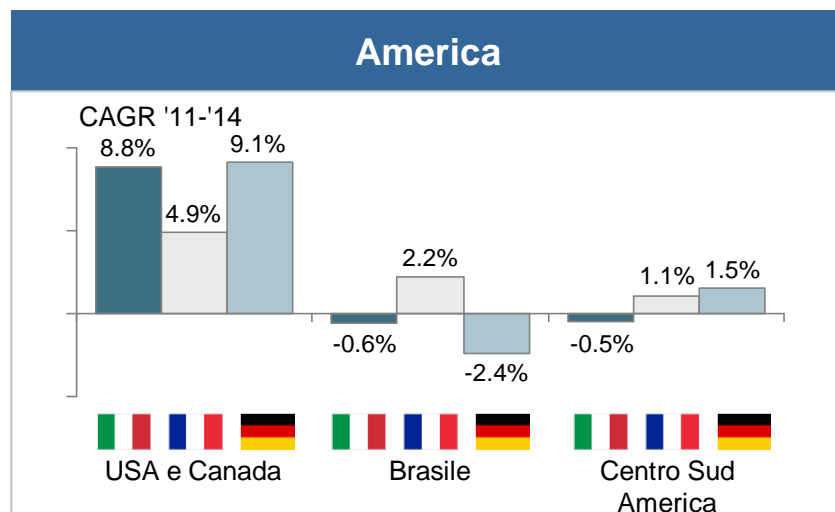
Fonte: elaborazioni MiSE su dati Istat ed Eurostat . Previsione 2015 di Prometeia

Andamento export per settore 2011-2014



Per Germania e Francia valori stimati sulla base dei primi 11 mesi del 2014
 Fonte: elaborazioni MiSE su dati Eurostat

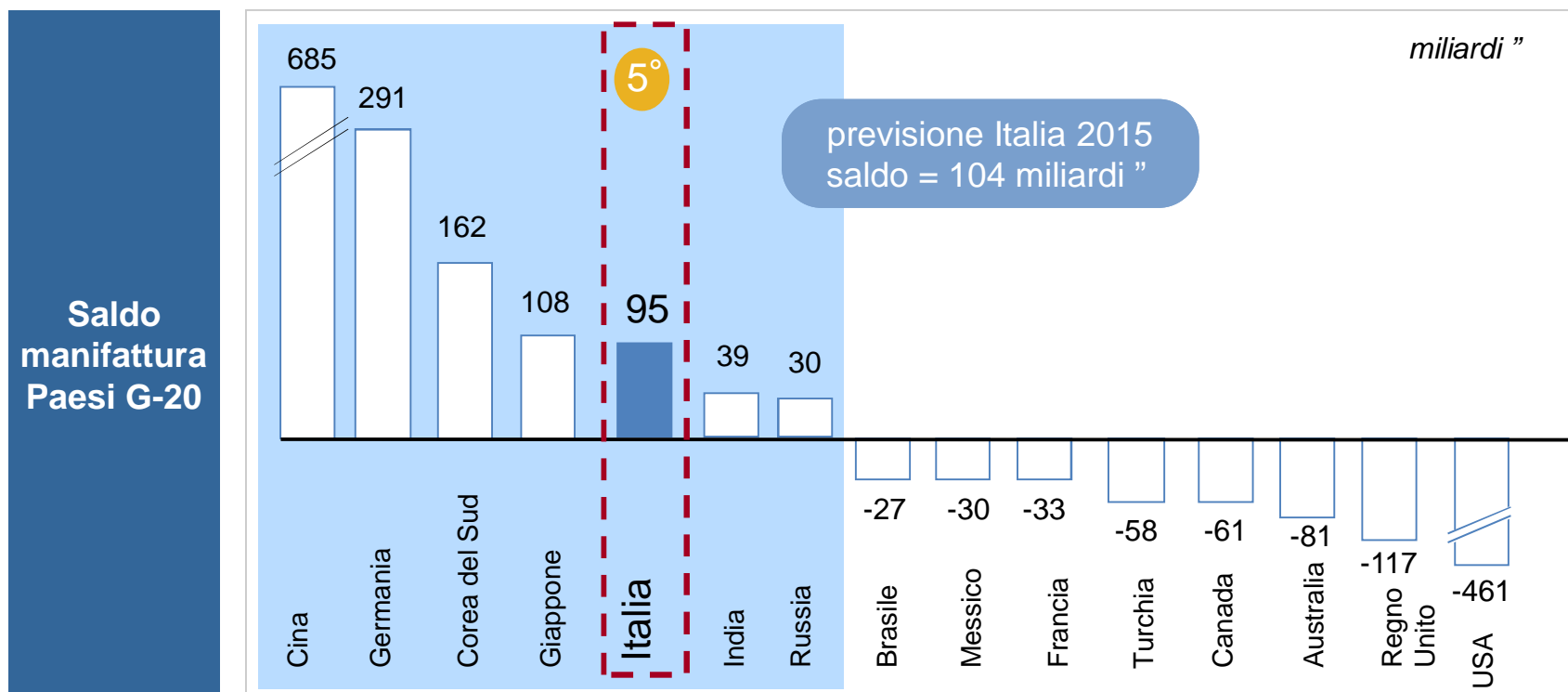
Andamento export per area 2011-2014



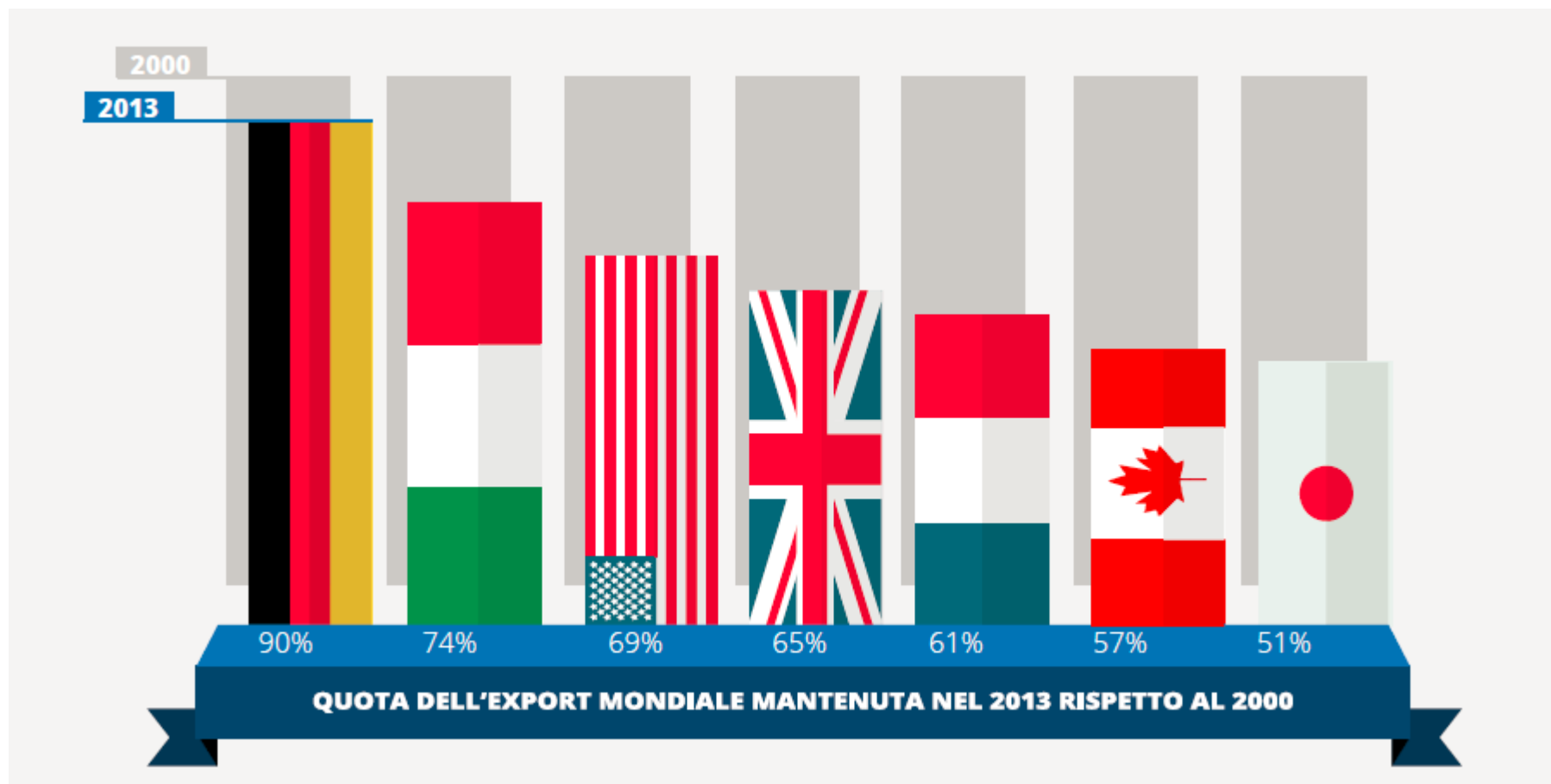
Per Germania e Francia valori stimati sulla base dei primi 11 mesi del 2014
 Fonte: elaborazioni MiSE su dati Eurostat

Bilancia commerciale manifatturiera 2014

Saldi Italia	Saldo	2013	2014	Variazione '13-'14	miliardi "
	Totale industria	29	42	+ 44,2 %	
	Al netto dell'energia	88	89	+ 1,6 %	
	Manifattura	94	95	+ 1,4 %	



Mantenimento della quota di export beni nel 2013 vs. 2000



Totale export '13 (Mld")	1.093	390	1.213	416	437	352	549
% su totale export mondiale'13	7.7	2.8	8.4	2.9	3.1	2.4	3.8

Fonte: elaborazione MISE su dati WTO, convertiti secondo il tasso di cambio \$/€ = 1.3

Agenda

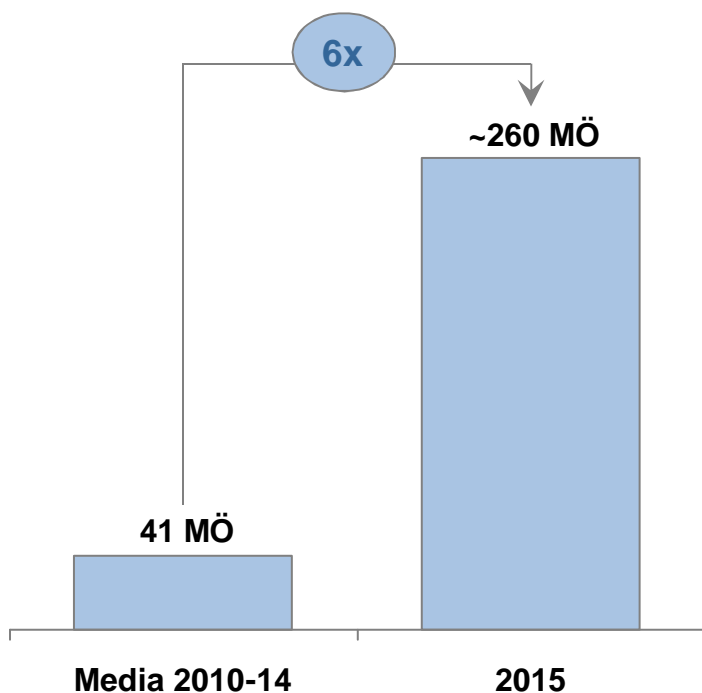
- 1 **Contesto di riferimento**
 - Situazione, prospettive e strategie dell'internazionalizzazione

- 2 **Il Piano straordinario del Made in Italy**
 - Promozione dell'export
 - Attrazione degli investimenti

- 3 **Strumenti e strutture a supporto del Piano**
 - Processo per l'internazionalizzazione
 - Studio di customer satisfaction
 - Riforma ICE e azioni di miglioramento del Gruppo CDP (SACE, SIMEST e CDP)

Nel 2015 il più grande Piano per il rilancio del *Made In Italy*

Totale fondi promozione export



Tre obiettivi

Favorire le PMI
nell'accesso ai
mercati internazionali

+ 22k
Imprese esportatrici
aggiuntive

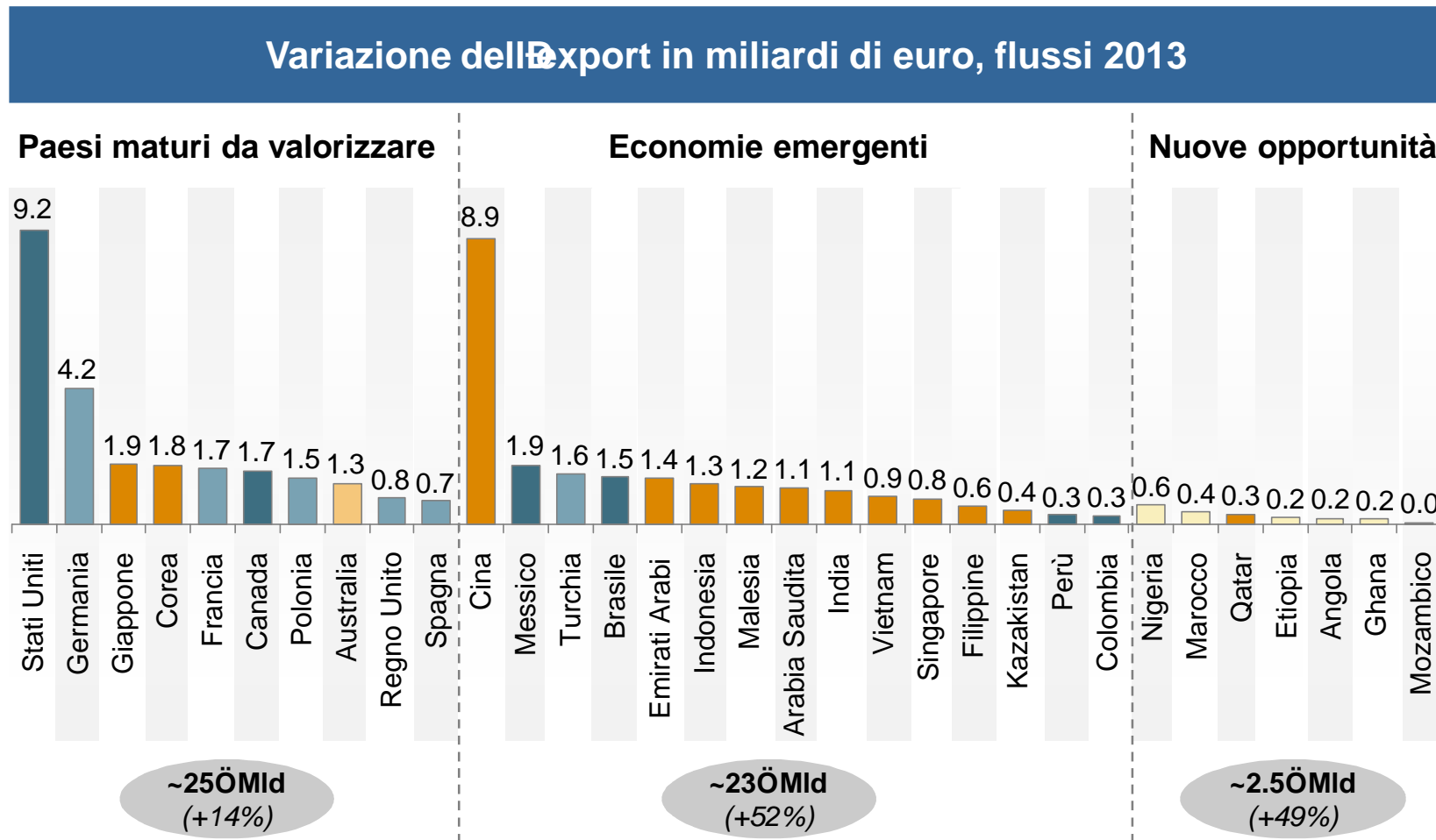
**Espandere la
presenza** nei paesi in
cui il potenziale è
maggiore

+ 50 Mld Ö
di export al 2016
su geografie chiave

Attrarre capitali di
crescita /buyers e
investimenti

+ 20 Mld \$
di flussi di
investimento in Italia

+50 Mld Ödi export nel 2016 su geografie chiave

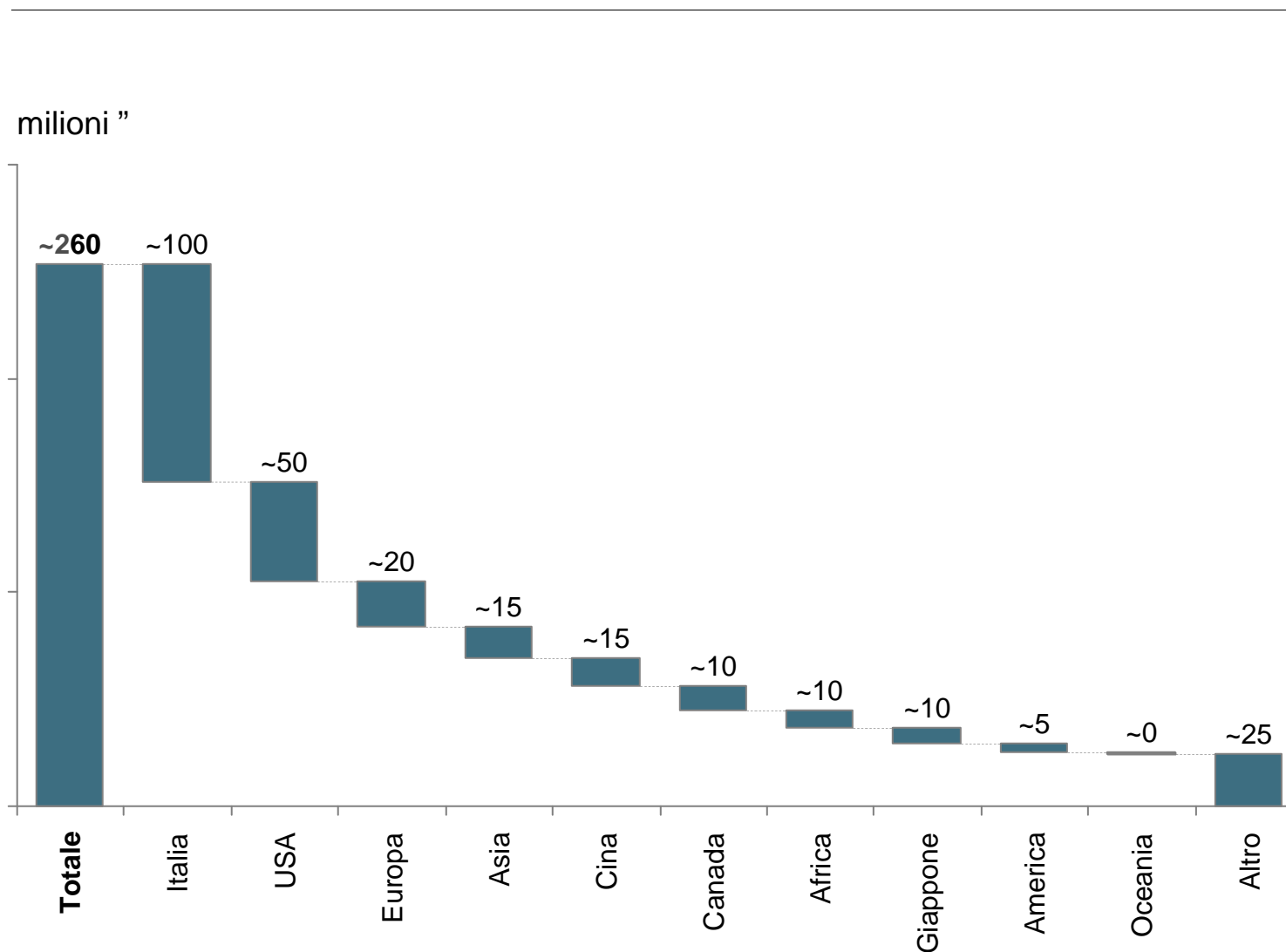


Raggiungimento del target funzionale al verificarsi di alcune condizioni macro-economiche e geo-politiche (es. ExIm Bank...)

- America
- Europa
- Asia
- Oceania
- Africa

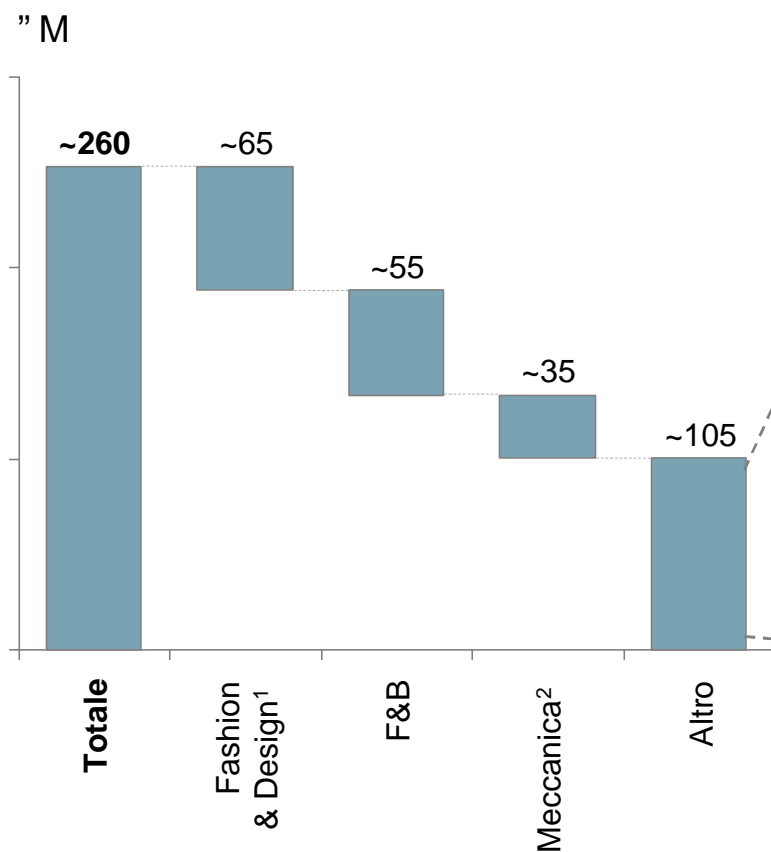
Fonte: Studio Prometeia su potenziale di mercato . non include Sud Africa e Azerbaijan

Il piano interessa tutte le geografie chiave



Il piano potenzia le risorse promozionali di tutti i principali settori industriali

Prevista una copertura settoriale completa



Alcuni esempi di settori sul quale sono aumentate le iniziative

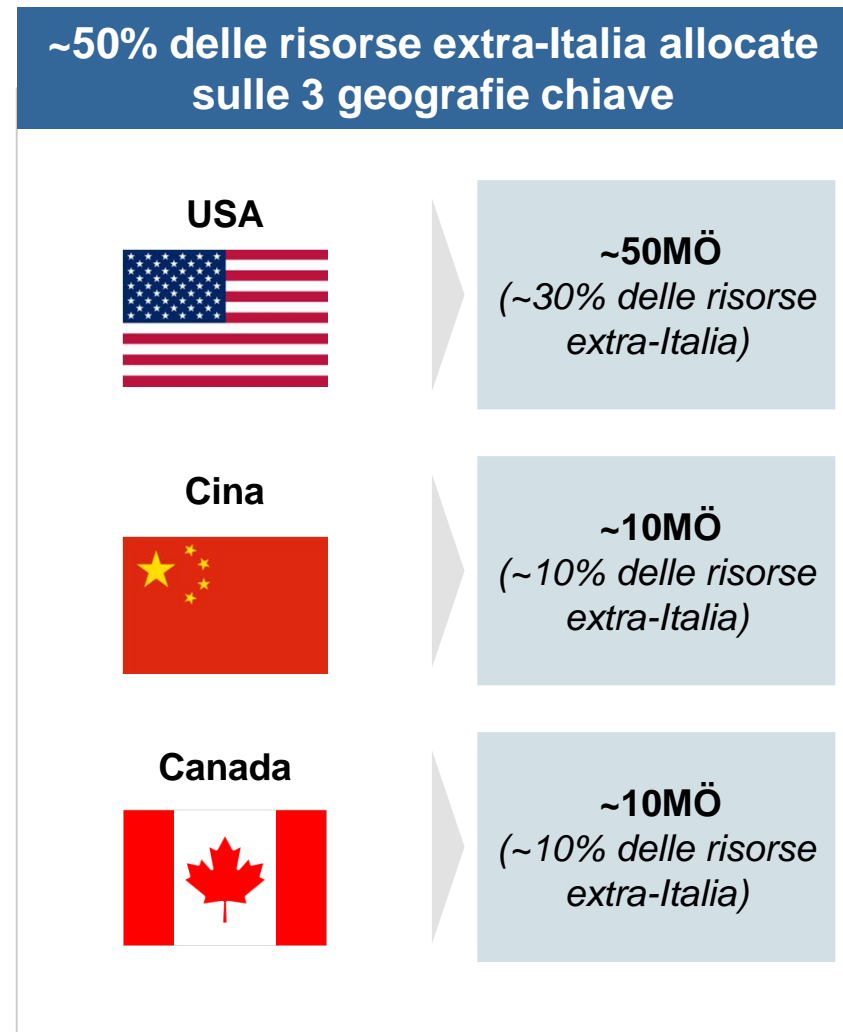
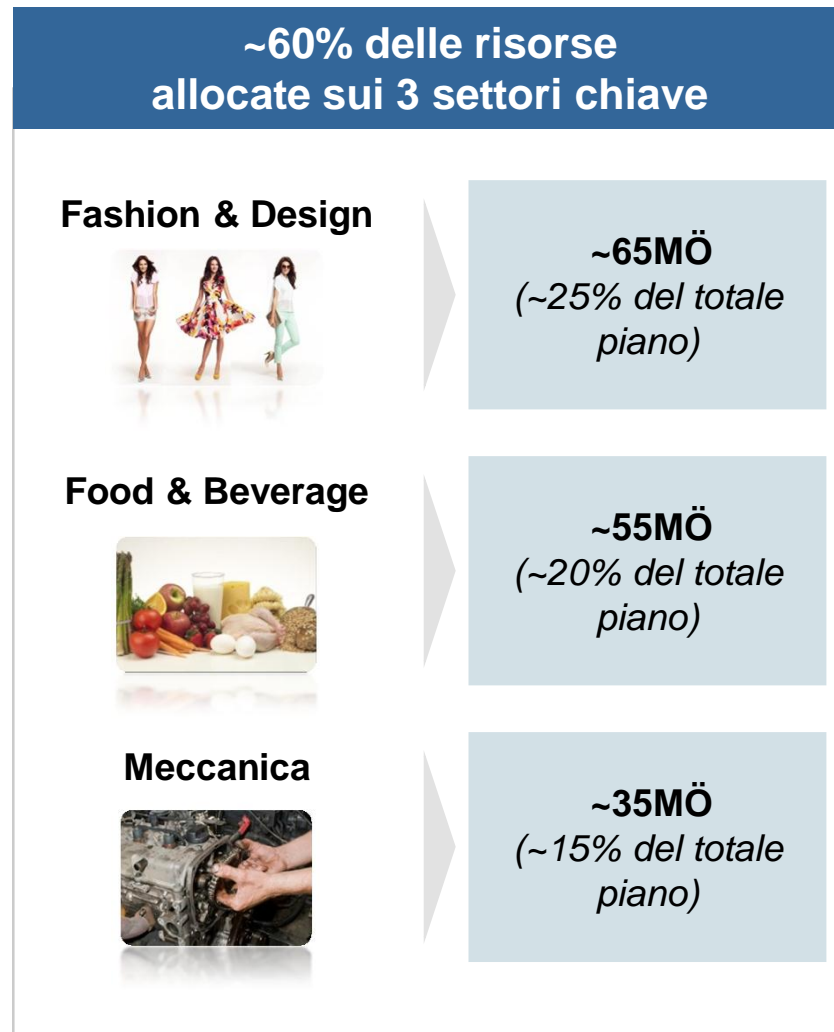
 <p>Nautica</p> <p><u>Investimento: ~5M"</u></p> <p><u>Esempio di iniziative:</u> Istanbul / Moscow boat show</p>	 <p>Audiovisivo</p> <p><u>Investimento: ~4M"</u></p> <p><u>Esempio di iniziative:</u> Mercato Internazionale Film di Roma</p>
 <p>Costruzioni</p> <p><u>Investimento: ~3M"</u></p> <p><u>Esempio di iniziative:</u> Made Expo, MIPIM</p>	 <p>ICT</p> <p><u>Investimento: ~1M"</u></p> <p><u>Esempio di iniziative:</u> Cebit Hannover 2016</p>

1. Sistema moda, mobili, profumi e altri beni di consumo

2. Beni strumentali/ meccanica (es. macchine tessili, apparecchiature elettriche, infrastrutture)

Fonte: ICE

Nonostante l'ampia copertura, il Piano è concentrato su alcuni settori e geografie chiave



10 iniziative promozionali chiave



Focus nelle pagine seguenti

5 iniziative all'estero

1 Piano GDO

- Accordi per inserire a scaffale più prodotti del Made in Italy, marchi di qualità appartenenti ad aziende di piccole dimensioni

2 In-coming

- Sponsorizzazione di missioni di operatori esteri in visita presso produttori Italiani

3 "Road-to-Expo"

- Collaborazione con le principali fiere italiane, volte a concretizzare la ricaduta commerciale dell'Expo nei settori dell'agroindustria

4 Campagna contro l'Italian Sounding

- Campagna di promozione riconoscibilità marchi e prodotti italiani

5 Roadshow attrazione di investimenti

- Roadshow "Invest in Italy" nelle top 20 piazze finanziarie mondiali, creazione di un database di investitori internazionali e corsi di formazione

~60% delle risorse

5 iniziative in Italia

1 Potenziamento grandi eventi

- Rafforzamento di eventi fieristici in cui l'Italia è leader riconosciuto ma sotto attacco da competitor esteri (es. Vinitaly, Milano Unica)

2 Voucher Temporary Export Manager

- Voucher dare accesso alle PMI a management specializzato nell'export a costi ridotti

3 Formazione export manager

- Formazione fino a 2.000 manager in co-finanziamento con le Regioni, ogni export manager in grado di seguire fino a 8-9 aziende

4 Roadshow per le PMI

- Formazione sui territori per presentare opportunità e strumenti per aumentare l'export

5 e-commerce per le PMI

- Potenziamento degli strumenti per le PMI per favorire l'accesso al mercato / piattaforme digitali, attenzione alla proprietà dei dati

~40% delle risorse

Esempi delle principali iniziative: potenziamento dei grandi eventi

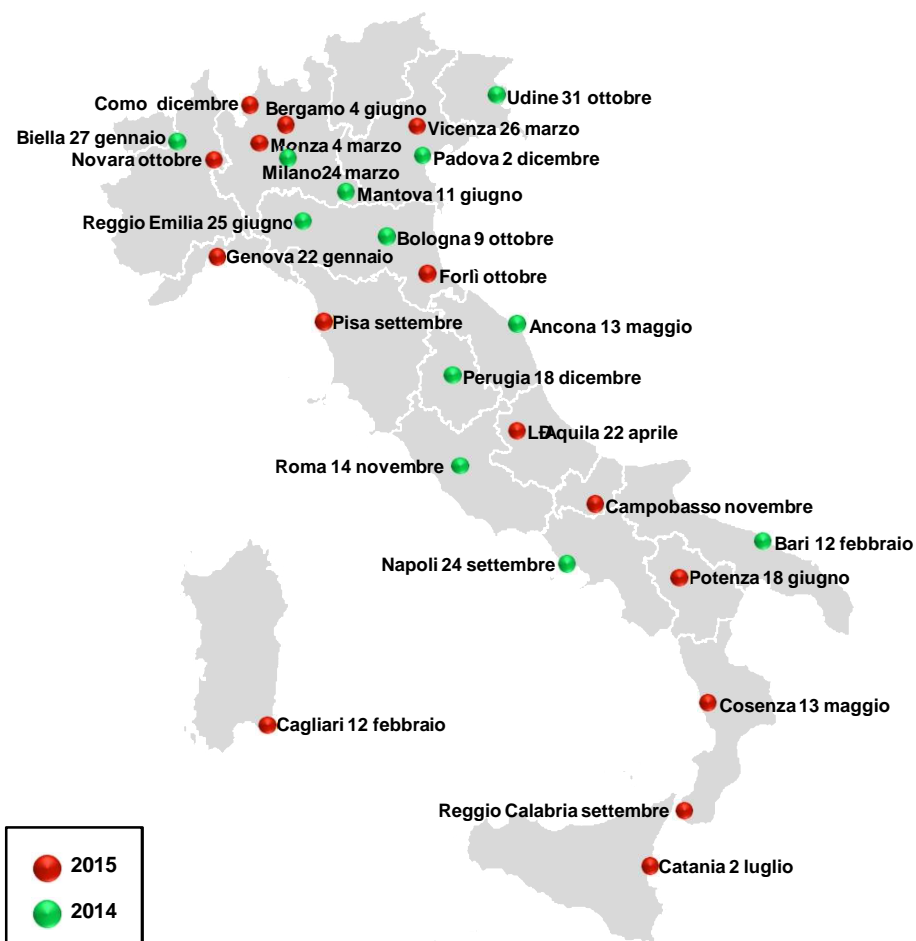
Italia

Requisiti di selezione delle manifestazioni	Settore	Esempi di manifestazione	Fondi
✓ Prime 5 fiere di settore al mondo	Moda Persona	" MIDO " PITTI UOMO " VICENZA ORO " MILANO UNICA " MIPEL "	~18Mln Ö
✓ Cooperazione sinergica dei poli fieristici in Italia	Meccanica	" MARMOMACC " EMO " EICMA " ITMA "	~ 11Mln Ö
✓ Progettualità incrementale rispetto annualità precedenti	Agroalimentare	" TUTTOFOOD " VINITALY " CIBUS " ...	~7Mln Ö
✓ Operazioni congiunte di filiera/settore all'estero*	Arredamento, Abitare e Stili di Vita	" SALONE DEL MOBILE " CERSAIE " HOMI " ...	~6Mln Ö
	Servizi	" MERCATO FILM ROMA " HOST " ...	~ 3Mln Ö
	Totale	~30 fiere in Italia	~ 45Mln Ö

* Valido per le fiere organizzate all'estero.

Esempi delle principali iniziative: roadshow per l'internazionalizzazione delle PMI

Italia



Il formato

Sessioni plenarie

- “ Possibili opportunità
- “ Strumenti per accedere ai mercati esteri

Sessioni individuali con check-up aziendale



+ 3K aziende partecipanti
~900 check-up aziendali
>90% partecipanti soddisfatto

In studio un CRM delle PMI al fine di garantire la continuità del supporto fornito, arricchendo i servizi di consulenza offerta

Esempi delle principali iniziative: promozione dei prodotti italiani nella GDO

Estero

Il modello GDO

Diagnostico

- Analisi contesto competitivo
- Identificazione fattori critici di successo
- Selezione dei *retailer* chiave

Proposta commerciale e target

- Campagna promo ICE
 - incoming buyer in Italia
- Campagna promo *del retailer*
 - e-mail newsletter
 - city light campaign
- Accordo e target con retailer
 - minimo ordine garantito
 - catalogo mirato
 - durata min. promozione (moduli di 3-4 sett.)

Execution

- Accordo con *retailer*
 - vetrine italiane
 - opening events
- Monitoraggio risultati e proposta azioni di follow up

Lancio presso Karstadt



- ~ 2" Mln di campagna promozionale ICE nei 3 top POS (Berlino, Monaco, Amburgo)
- ~ 3,5" Mln piano marketing Karstadt per promuovere i nuovi prodotti italiani
- ~ 20% incremento nuovi fornitori
- ~ 400 aziende italiane coinvolte
- A fronte di 90" Mln di minimo garantito, Karstadt ha dichiarato ~108" Mln di acquisto

**Prossimi lanci in preparazione
con Nordstrom, HEB, Kroger, Saks, ...**

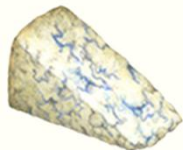
Esempi delle principali iniziative: la campagna contro *Italian sounding* in Canada

Estero

"Just because looks Italian, doesn't mean it's Italian" ...



**Under Italian law,
Gorgonzola can
only be produced in
select regions.
Wisconsin
isn't one of them.**



**All boloney is
in fact phony.
Mortadella is the
cured meat
made in Bologna.**



...è una campagna che verrà lanciata in Aprile

Obiettivi della campagna

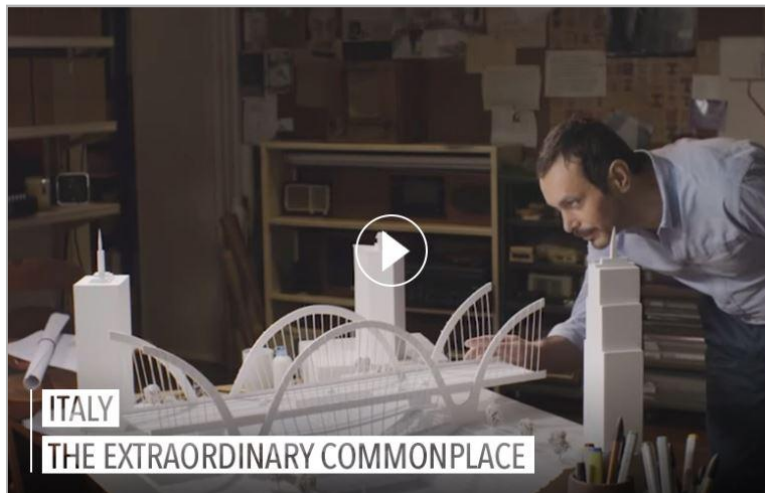
- Promuovere il consumo delle produzioni agroalimentari italiane
- Orientare il consumatore sulla consapevolezza e la differenziazione del Made in Italy
- Generare fedeltà ai prodotti italiani

Canali di comunicazione

- Stampa
- Web
- Digital
- Social
- Educational
- PR

Lanciata la campagna *Extraordinary Commonplace* per il riposizionamento del brand Italia

"Italy - The Extraordinary Commonplace"

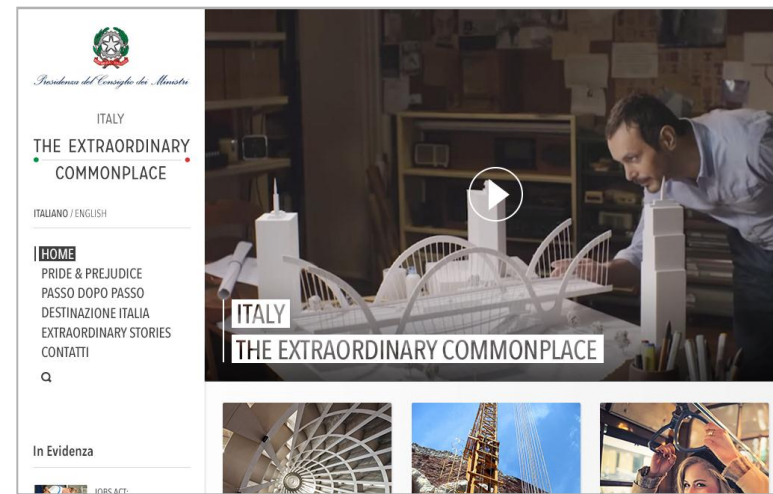


Lanciato al WEF di Davos il 20 Gennaio

2,5 M+ di visualizzazioni senza promozione

- “ 21%+ da USA e UK
- “ 65% maschi tra i 25 e i 44 anni
- “ Durata media 2:30" (vs. media di 1:30" per un video di 3 min.)

Campagna di comunicazione virale Obiettivo 20M di nuovi contatti



Sito web dedicato

- “ Eccellenze italiane, offerta per investitori esteri, provvedimenti del Governo

Campagna di comunicazione

- “ WSJ, FT, The Economist, Google e YouTube

Piano di attrazione degli investimenti: i prossimi passi

Iniziative	Descrizione
CRM Offerte di investimento	<ul style="list-style-type: none">▪ CRM per la gestione di richieste di investitori e incrocio con le offerte di investimento presenti nella piattaforma delle opportunità di investimento
Piattaforma opportunità di investimento	<ul style="list-style-type: none">▪ Sistema di gestione delle proposte di investimento alimentato da istituzioni pubbliche e private (e.g. agenzie per lo sviluppo locale, banche) per la promozione
Strumenti per l'assistenza di I livello	<ul style="list-style-type: none">▪ Informazioni affidabili sull'Italia (destinazione investimenti, settori di eccellenza, opportunità di investimento, normative) disponibili attraverso diverse iniziative (Guida Paese, Guida agli Investimenti, portale web, newsletter)
Lead generation	<ul style="list-style-type: none">▪ Profilazione tipologie di potenziali investitori esteri e mappatura loro esigenze▪ Raccolta di informazioni tramite specialisti responsabili del rapporto con l'investitore
Formazione del personale	<ul style="list-style-type: none">▪ Seminari formativi per personale in sede e presso uffici esteri al fine di interagire in maniera efficace con gli investitori esteri
Desk Investimenti	<ul style="list-style-type: none">▪ Desk nelle top 10 piazze finanziarie mondiali, con esperti di attrazione investimenti al fine di promuovere il Sistema Italia ed individuare le opportunità esistenti
Roadshow globale Invest in Italy e fiere investimenti	<ul style="list-style-type: none">▪ Roadshow nelle top 20 piazze finanziarie mondiali, con format unico: workshop su opportunità di investimento e B2B ad hoc in funzione delle piazze▪ Partecipazione alle principali fiere investimenti e dei settori focus di interesse per gli investitori globali (e.g. manifatturiero/meccanica, real estate, energia, telco, start-up)




Agenda

- 1 **Contesto di riferimento**
 - Situazione, prospettive e strategie dell'internazionalizzazione
- 2 **Il Piano straordinario del Made in Italy**
 - Promozione dell'export
 - Attrazione degli investimenti
- 3 **Strumenti e strutture a supporto del Piano**
 - Processo per l'internazionalizzazione
 - Studio di customer satisfaction
 - Riforma ICE e azioni di miglioramento del Gruppo CDP (SACE, SIMEST e CDP)

Processo di supporto all'internazionalizzazione



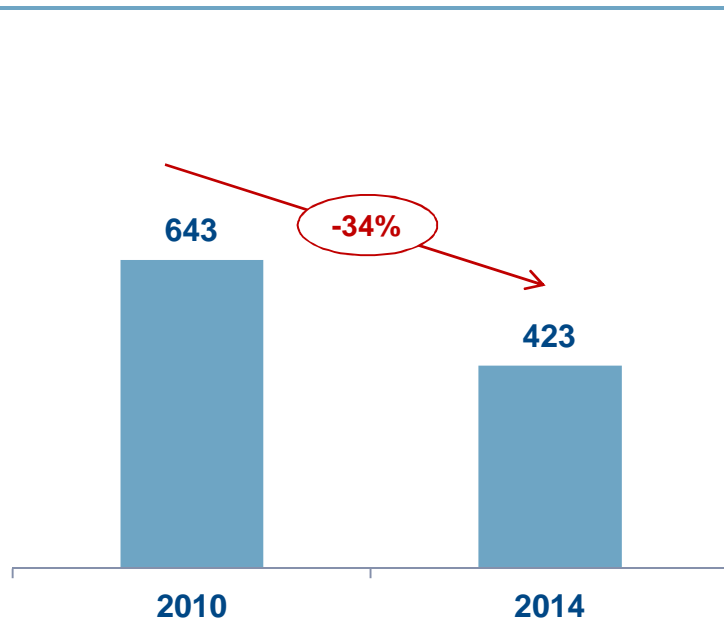
Effettuato uno studio di customer satisfaction

	Voto complessivo	Universo di riferimento: clienti ultimi 4 anni	Punti chiave di miglioramento
	6.8	25.0k	<ul style="list-style-type: none"> “ Soddisfazione delle aspettative del cliente “ Qualità della rete contatti “ Follow-up sui clienti
	7.8	1.9k	<ul style="list-style-type: none"> “ Accessibilità da parte di imprese minori “ Flessibilità “ Semplicità delle procedure
	7.4	1.2k	<ul style="list-style-type: none"> “ Tempi di risposta ed evasione “ Entità premi . costo elevato “ Semplicità delle procedure

Azioni migliorative ICE: riduzione costi e personale

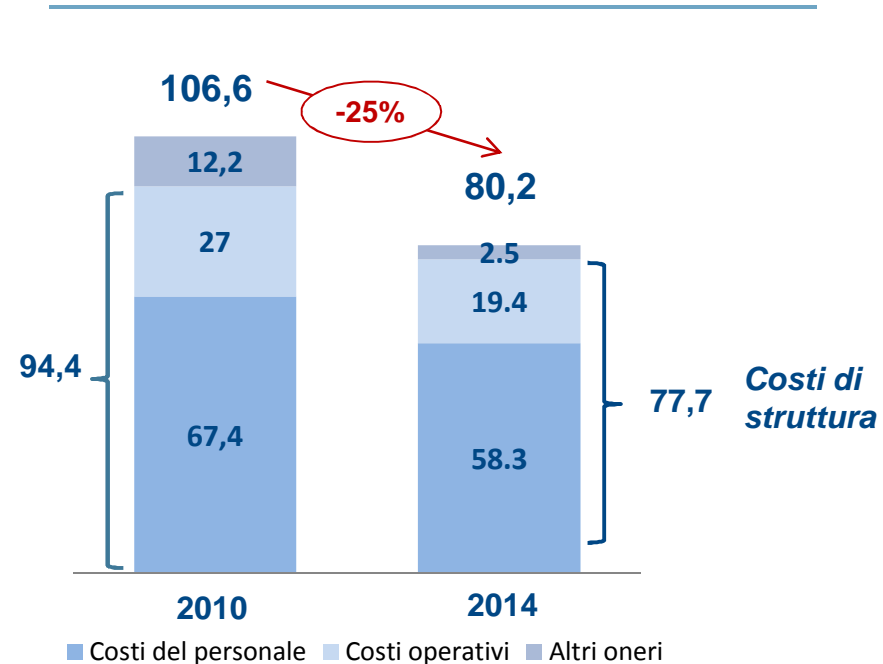
Negli anni scorsi, ICE Agenzia ha già portato a termine un ambizioso programma di tagli e di ristrutturazione

Personale
Unità



- Il personale dell'ICE Agenzia si è ridotto di 220 unità

Costi
Euro Mln



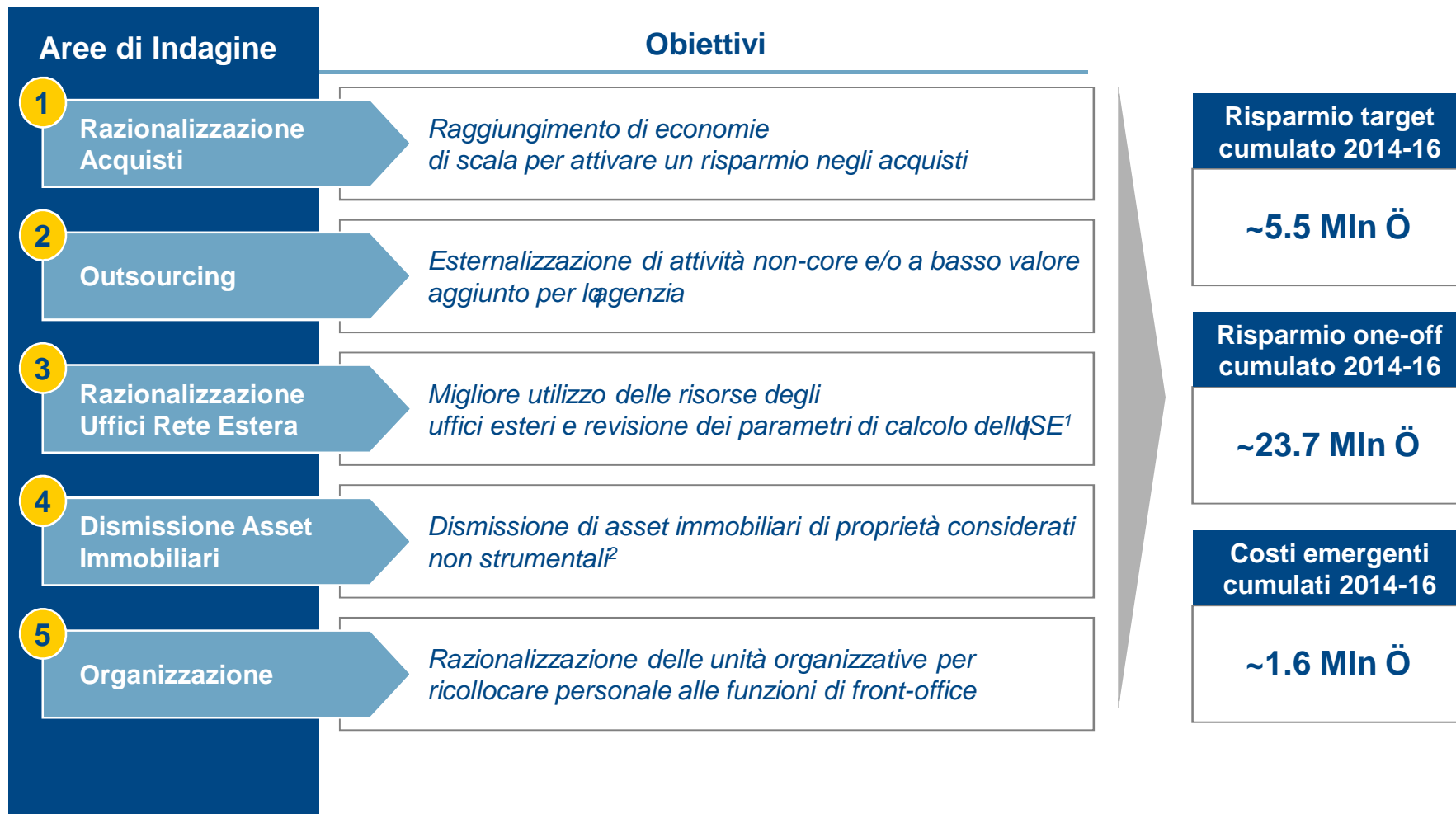
- I costi di struttura comprendono i costi del personale e i costi operativi
- Gli altri oneri comprendono oneri fiscali, finanziari e straordinari

Azioni migliorative ICE: modello di governance

Efficientamento	
Azioni	Status
Razionalizzazione rete (chiusura 17 sedi italiane, revisione 115 estere)	✓
Riduzione organico (da 643 a 423)	✓
Razionalizzazione della spesa (acquisti polverizzati, non pianificati)	✓
Revisione indennità di sede estera	Entro '15
Outsourcing di attività a basso valore aggiunto	Entro '16
Dismissione asset immobiliari cedibili	Entro '16

Ridisegno processi e responsabilità	
Azioni	Status
Integrazione attività di attrazione invest.	Entro '15
Spostamento risorse da back office a front end (flessibilizzazione)	Entro '15
Eliminazione ridondanze di processo	Entro '15
Declinazione processi in ottica di risultato	Entro '15
Revisione pianificazione e controllo	Entro '15
Dematerializzazione flussi di informazione e rendicontazione	Entro '15
Revisione criteri per assegnare e rimuovere da incarichi in sedi estere	Entro '15
Potenziamento assistenza alle imprese e set-up strumenti informatici (CRM)	Entro '15

Efficienza ICE: le prossime azioni di miglioramento



1) Attuabile a seguito di modifica legislativa, ove non intervenga l'annunciata riforma da parte MAE

2) Previa verifica dell'economicità e della fattibilità della rideterminazione in aumento del capitolo 2530 per un pari importo, su un adeguato numero di anni, ad incremento dell'attuale stanziamento il tutto in stretto raccordo con il MEF e l'Agenzia del Demanio

Efficientamento

Rinnovo Convenzioni con il MISE per la gestione dei Fondi Pubblici

- Significativa riduzione dell'impatto finanziario sul Bilancio Pubblico (~4 " Mln)
- Riduzione dei tempi di istruttoria (-10% vs. anno precedente)
- Riduzione dei tempi di erogazione (-15% vs. anno precedente)
- Incremento numero dei contatti (+10% vs. anno precedente)

Aumento coverage clienti

Road Show per Internazionalizzazione

- n. 12 tappe; ca. 400 incontri b2b con aziende realizzati

Promozione mirata verso le aziende più competitive sui mercati esteri (oltre 100 contatti già avviati)

Promozione sul territorio con banche e con Associazioni industriali (oltre 60 incontri)

Partecipazione alle missioni istituzionali e di Sistema all'estero

Potenziamento servizi offerti

Nuova operatività dello strumento Í Finanziamenti per la patrimonializzazione delle PMI

Avvio dello strumento Í Finanziamenti per la prima partecipazione a fiere e mostre delle PMI

Governance

Implementazione delle attività di Internal Audit al fine di rafforzare ulteriormente il presidio dei controlli sui processi aziendali

Istituzione Funzione Risk Management

Efficientamento

Ulteriore riduzione dei tempi di istruttoria (-15% vs. 2014)

Ulteriore riduzione dei tempi di erogazione (-10% vs. 2014)

Ulteriore Incremento numero dei contatti con particolare riferimento alle PMI del Mezzogiorno (n. 100 contatti con nuove imprese)

Aumento coverage clienti

Road Show per Internazionalizzazione

- Prevista presenza a tutte le 15 tappe addizionali

Promozione congiunta con CDP presso aziende selezionate per ottimizzare la sinergia tra i diversi strumenti del Gruppo (individuati ad oggi circa 20 gruppi industriali)

Progetto Panorama, eccellenze del Made in Italy, in occasione dell'EXPO 2015, in partnership con MISE, Enti locali ed Associazioni di Settore

Potenziamento servizi offerti

Nuove circolari operative Export Credit

Check-up gratuiti per le aziende più qualificate in collaborazione con le Associazioni industriali

Ulteriore implementazione del sito web di SIMEST, anche attraverso uno strumento di autovalutazione partner/progetto

Governance

Nuovo modello organizzativo focalizzato sullo sviluppo del business in logica «client» e non «transaction»

- Presidio analisi rischi unificato a supporto della valutazione dei rischi del credito privato in 180 Paesi
- Servizio al cliente, differenziato per segmento (PMI, Large Corporate, Top Client)
- Marketing per lo sviluppo delle attività di pianificazione commerciale e marketing strategico

Nuove linee di business

Fondo Sviluppo Export

- Veicolo per sottoscrizione di obbligazioni emesse da piccole e medie imprese per progetti di sviluppo internazionale

Trade finance

- In particolare dedicato a clientela PMI

Potenziamento servizio alle aziende

Capacità di supporto potenziate grazie alla **garanzia su rischi di concentrazione** (attiva dal 2015)

Potenziamento offerta assicurativa con prodotti per le PMI

Programmi di Advisory con offerta dedicata alle PMI

Country Risk Map interattiva per rischiosità dei Paesi

Nuove pubblicazioni dedicate ai Paesi a maggior potenziale («Frontiers»), in termini di export per i prodotti italiani

Nuovi volumi assicurati '14

+35 Mld Ö

Portafoglio esposizioni '04-'14

+~60 Mld Ö

Rischi privati

> 80%

Dividendi/ capitale distribuiti '04-'14

8 Mld Ö

Rating Fitch

A-

SACE È Il piano di azione per il futuro



Tre linee direttrici:

Governance

Fine tuning modello organizzativo con presidio relazionale unico attraverso

- Segmentazione clientela target in base a bisogni economico-finanziari
- Associazione gamma prodotti target a ciascun profilo/cliente
- Azioni mirate di retention

Nuovi prodotti

Nuovi prodotti secondo tendenze innovative del mercato (e-trade) e combinazione assicurazione/liquidità

Prodotti online, con semplificazione processi e condizioni

Partecipazione Expo 2015 in qualità di sponsor con operazioni a favore della filiera agro-alimentare

Potenziamento servizio alle aziende

Prossimità con apertura di nuove sedi, in Italia ed all'estero

Offerta formativa sui rischi/opportunità sul territorio, anche attraverso tool interattivi

Aumento clienti in stock al 2017

+10k

Nuovi flussi '15-'17

+100MldÖ

CDP È Le azioni di miglioramento intraprese



Sistema Export Banca

- Supportare l'export delle imprese italiane, con operazioni di credito all'esportazione e internazionalizzazione con interventi indiretti o diretti in cofinanziamento con il sistema bancario
- **A seguito dell'acquisizione di SACE e SIMEST**, dal 2012 sviluppate sinergie nel Gruppo CDP:
 - CDP: supporto finanziario a favore delle imprese, anche tramite il sistema bancario
 - SACE: garanzie o strumenti di copertura del rischio
 - Simest: intervento di stabilizzazione del tasso di interesse
- Dal 2011, supportate 29 operazioni per 4,5 Mld ”

Plafond Esportazione

- Sostegno finanziario, attraverso il sistema bancario, alle operazioni di post-financing delle lettere di credito, a fronte di esportazioni delle imprese di qualsiasi dimensione

Piattaforma Imprese

- Strumento per gli investimenti a medio-lungo termine e per il capitale circolante delle PMI, Reti PMI e Mid Cap, anche per progetti di internazionalizzazione

Risorse

6 Mld Ö

Risorse

0,5 Mld Ö

Risorse

4,5 Mld Ö

Nuovo Sistema Export Banca

- Estensione dei soggetti garanti, con intervento di altre Agenzie di Credito all'Esportazione (ECA), Banche di sviluppo nazionali o istituti finanziari multilaterali
- Semplificazione delle modalità di intervento diretto di CDP, se in cofinanziamento con altri istituti
- Intervento a mercato, in termini sia di condizioni economiche applicate sia di garanzie richieste

Potenziamento del Plafond Esportazione

- Raddoppio della dotazione
- Estensione delle forme tecniche a tutte le operazioni di export
- Incremento dell'importo unitario delle operazioni finanziabili
- Riduzione della percentuale di garanzie richieste

Potenziamento offerta e diffusione

- Condivisione di linee guida con il sistema bancario per promuovere il ventaglio della rinnovata offerta a sostegno dell'export e dell'internazionalizzazione
- Roadshow con primari partner internazionali ed operatori di mercato
- Apertura nuovi mercati con l'avvio in CDP delle attività di Cooperazione internazionale

Obiettivo di risorse

15 Mld Ö




CDP È Attrazione capitali dall'estero



CONTROPARTI	VALORE	OPERAZIONE
 	Ö2,1 mld	Cessione a State Grid of China del 35% di 
 	Ö500 mln	Provvista KfW per finanziamento PMI e infrastrutture eff. energ.
 	Ö8 mld	Accordo di Collaborazione con China Development Bank
 	Ö400 mln	Cessione a Shanghai Electric del 40% di 
 	Ö500 mln	Co-investimento in «FSI Investimenti» con il SWF Kuwait Investment Authority (KIA)
 	Ö2 mld	JV per investimenti nel «Made in Italy» con il SWF Qatar Holding (QH) fino a " 1 mld
 	Ö1 mld	Accordo di co-investimento con il SWF China Investment Corporation (CIC) fino a " 500 mln
 	Ö1 mld	Accordo di co-investimento con il SWF Russian Direct Investment Fund (RDIF) fino a " 500 mln

Riassetto della rete estera: nuove aperture, integrazioni logistiche, razionalizzazioni



-  ICE È Uffici esteri
-  ICE È Punti di corrispondenza
-  Attrazione investimenti È Desk

Già realizzate 33 integrazioni logistiche con la rete diplomatico-consolare (a breve prossima integrazione Budapest). Il riassetto ha consentito l'apertura degli uffici a Addis Abeba, Berna, Bogotá, Doha, Luanda e Maputo. Prossime aperture a Lagos (ufficio), Brazzaville e L'Avana (PdC), Astana (desk).

Fonte: ICE