



Mercati Globali e valorizzazione del ‘Made in Italy’

Linee strategiche per il biennio 2017-2018

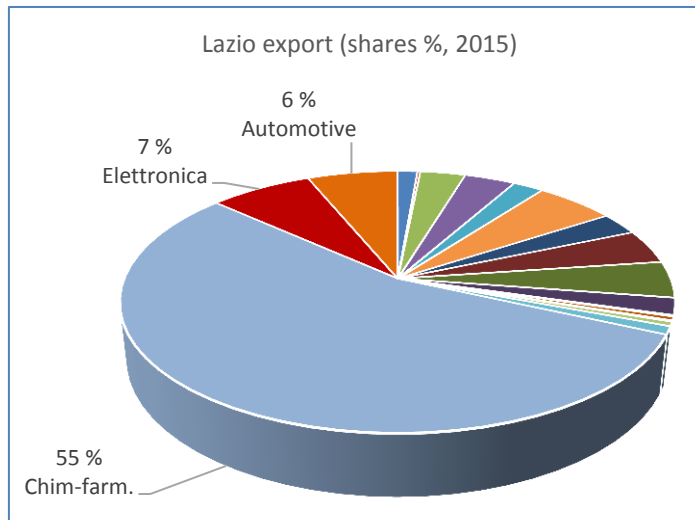
Dott. Gerardo Iamunno, Vice Presidente Unindustria



Il contesto regionale

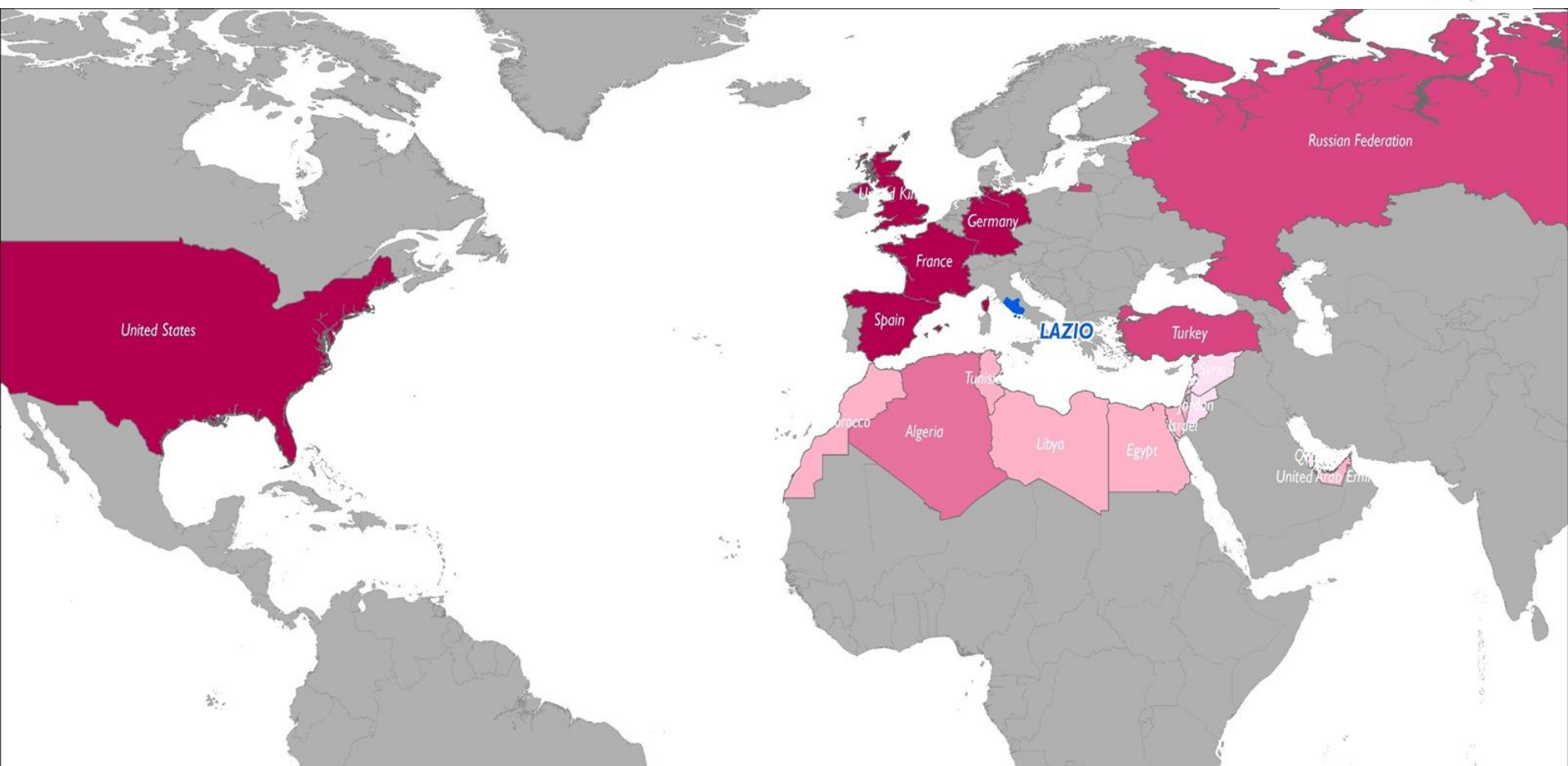
Tra il 2007 e il 2015, le esportazioni estere del Lazio sono passate da 13,5 a oltre 20 miliardi di euro, con un aumento del **50 %** rispetto ad un aumento molto più contenuto (+ 13,5%) per l'Italia. I primi tre settori di esportazione sono:

- Chimico-farmaceutico (€ 11 mld)
- Elettronica (€ 1,4 mld)
- Automotive (€ 1,3 mld)





I maggiori partner commerciali del Lazio (fonte grafica: Lazio Innova)

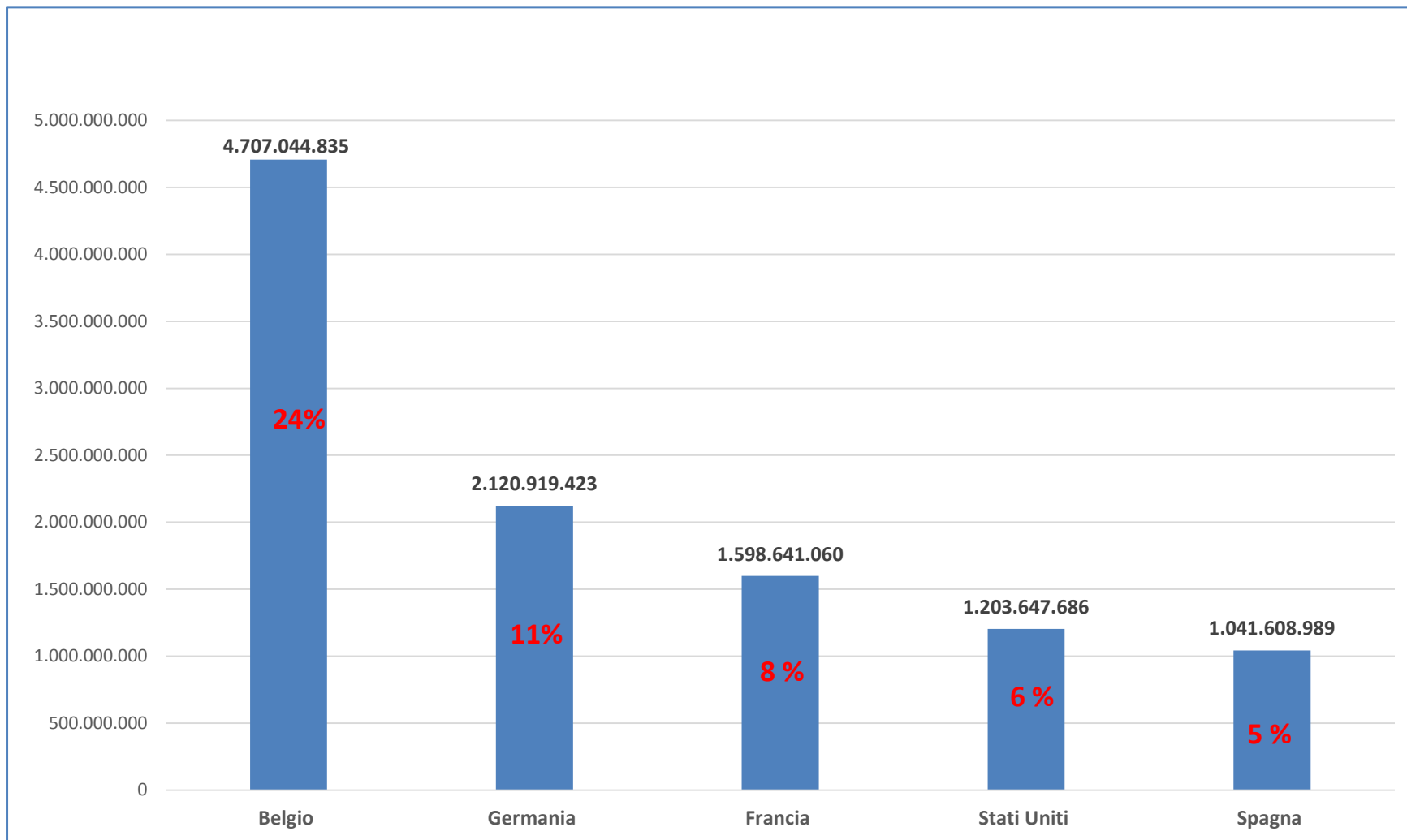


Main Commercial Partners (mlns euro)

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|-------|--------|---------|-------|---------|--------|---------|-------|-------|-------|---------|--------|--------|-------|-------|-------|--------|---------|-------|
| Syria | Jordan | Lebanon | Qatar | Tunisia | Israel | Morocco | Egypt | Libya | UAE | Algeria | Turkey | Russia | Spain | UK | USA | France | Germany | |
| 3,0 | | 8,7 | 22,6 | 28,9 | 168,4 | 180,2 | 201,4 | 202,1 | 257,2 | 309,0 | 366,4 | 702,2 | 1.231 | 2.605 | 2.680 | 3.105 | 3.114 | 5.417 |



Le prime 5 destinazioni dell'Export





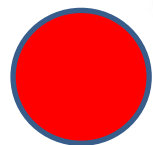
In sintesi

- **Export del Lazio in crescita costante** (+9% nel 2015, stima + 6,8% nel 2016) grazie ai tradizionali settori trainanti come il Farmaceutico, il Chimico-Medicale, l'Automotive e l'Elettronica;
- **Gli ingenti investimenti** privati nel settore manifatturiero (i.e. FCA a Cassino) costituiscono le basi per una forte ricaduta anche sui mercati esteri, poiché il binomio manifattura - internazionalizzazione è centrale per sostenere la crescita di un territorio;
- **Aumentano i contributi** pubblici all'export:
 - **€ 200 Mln** nel biennio 2016/2017 messi a disposizione dal MISE per il *Piano Made in Italy*;
 - **€ 30 Mln** dalla Regione Lazio messi a Bando per il triennio 2016-2018.



In sintesi

- Export concentrato in **pochi settori**: il Chimico Farmaceutico vale il **55%** del totale delle esportazioni laziali;



- **Bassa percentuale** dell'export sul totale nazionale (5%) pari a meno della metà del PIL regionale sul totale nazionale;

- Ancora **troppo poche** le aziende del Lazio che potrebbero esportare e non lo fanno, soprattutto tra le PMI.



*Il Gruppo tecnico lavorerà per
creare le condizioni per crescere oltrefrontiera:*

- **MANAGERIALIZZAZIONE:** inserimento in azienda di figure specializzate per l'export (anche attraverso risorse a tempo, i cosiddetti *Temporary Export Manager*, per i quali il MISE mette a disposizione dei fondi specifici);
- **INVESTIMENTI:** considerare i costi per internazionalizzarsi un investimento di medio periodo e intercettare finanziamenti per adottare strategie chiare e basate su affidabili analisi di mercato e di prodotto;
- **METTERSI IN RETE:** il Lazio è al quinto posto tra le regioni con più imprese in rete (1.342 in totale), ma al quint'ultimo se si prende in considerazione il rapporto tra imprese registrate e imprese in rete (2,10 per mille).



Tre macro obiettivi:

1) INTEGRAZIONE

- Coordinamento con le **migliori esperienze nazionali** (del mondo Confindustria innanzitutto, ma non solo) e internazionali (Business Europe, BECC - Business European Capital Cities, UE, UNIDO, ecc.);
- Coordinamento con i progetti di **Diplomazia economica** avviati dalle reti diplomatico consolari di Roma (valore aggiunto di una Associazione territoriale come Unindustria che ha sede nella Capitale d'Italia);
- **Sinergia con i distretti** operanti su tutto il territorio nazionale e con i progetti avviati da altri soggetti locali (Regione Lazio, Lazio Innova, sistema camerale) per evitare dispersione di risorse e sovrapposizione di iniziative;
- Creazione di un **canale informativo** per gli associati (ma utilizzabile anche come strumento di sviluppo) per comunicare tutte le iniziative in ambito internazionale che promuove l'Associazione.



2) AGGREGAZIONE

- **Favorire la creazione di reti d'impresa** orizzontali e di filiera, soprattutto in prospettiva di progetti finanziabili (contributi regionali e anche contributi nazionali oggi pari agli incentivi per i Consorzi export). Dalle indagini di Rete Impresa Italia emerge infatti che il 30% delle circa 2000 Reti di impresa in Italia sono state costituite con l'obiettivo di affrontare insieme i mercati esteri per:
 - Aumentare la penetrazione commerciale e il marketing di prodotti di alta qualità
 - Collaborare a nuove opportunità di business
 - Assistenza post-vendita
 - Condividere informazioni sui nuovi mercati
 - Avviare iniziative di formazione per il personale addetto
 - Contrattare i prezzi d'acquisto (materie prime)
 - Partecipare a fiere e missioni all'estero.



3) VALORIZZAZIONE

Il **Gruppo Tecnico**, composto da un insieme eterogeneo di cui fanno parte rappresentanti di piccole e medie imprese esportatrici, aziende multinazionali, grandi aziende e grandi istituti del credito, studi professionali internazionali, società di consulenza e fornitori di servizi specialistici, dovrà rappresentare la **fucina di idee e confronto**, di proposta e stimolo sulle materie della delega, anche al fine di **assicurare il livello qualitativo delle iniziative** Unindustria che gli associati e i soggetti economici nazionali e internazionali si attendono.

In quest'ottica, la presenza di grandi realtà nazionali consentirà lo studio di iniziative per la **valorizzazione del Made in Italy**, pur senza trascurare l'attenzione alle specificità regionali o di territorio.

Per questo, saranno create occasioni di incontro anche con **'campioni dell'export'** sia locali sia nazionali, anche al fine di **valorizzare al massimo le progettualità** che saranno messe in campo.



Nel 2016:




Due riunioni del Gruppo tecnico (8/11/2016 e 20/12/2016) con ospiti Lazio Innova, Confindustria, SIMEST, Università Cà Foscari;



Incontri con operatori canadesi e statunitensi dell'IT nell'ambito del Progetto "Think Tech Italia"



Nel 2017:



Nuova mappatura di tutte le aziende associate 'Export Oriented' ed offerta di affiancamento individuale per progetti sui mercati esteri grazie ad un accordo con SACE (Gruppo CDP);

Accordi con Università pubbliche e private per il *placement* nelle aziende Associate di laureati specializzati nel Commercio e Marketing internazionale

Roadshow presso le sedi territoriali per presentare i bandi regionali e i progetti Unindustria 2017 per l'Export.



Prossimi progetti:

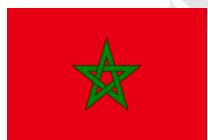


Italy - Israel INNOVATION showcase 2017
Israele - Tel Aviv Giugno 2017

Evento di business per un numero selezionato di aziende Hi-tech italiane e aziende israeliane tecnologicamente avanzate per esplorare opportunità nell'ambito dell'innovazione.

L'evento sarà focalizzato sui settori del dell'Aerospaziale, Ict, Industria Digitale, Sicurezza informatica.

Il Gruppo tecnico di Unindustria favorirà la partecipazione delle imprese laziali e assicurerà il coordinamento delle iniziative maggiormente rispondenti ai bisogni delle nostre imprese.



Médinit | EXPO
Casablanca 26/28 Ottobre 2017

In coincidenza con il più importante Salone italiano del design e delle tecnologie per l'arredamento d'interni e per la costruzione che si tiene nel continente africano, Unindustria intende accompagnare le Aziende laziali operanti nell'ambito dell'arredamento e delle **finiture d'interni, della progettazione, delle costruzioni, dei materiali da costruzione e dei macchinari per le lavorazioni** in un'azione di sistema che prevede incontri b2b, seminari, *temporary showroom* per penetrare in un'area geografica dalle straordinarie prospettive di crescita per il *Made in Lazio*.



P.M.I. - Progetto Mercati Internazionali

In collaborazione con:



Il progetto, che partirà nei prossimi mesi, si articola in **4 fasi operative**:

- 1) FORMAZIONE** per avvicinare al meglio i mercati esteri e qualificare la partecipazione delle imprese alle azioni di business internazionale;
- 2) MISSIONE** all'estero con un approccio innovativo sul mercato emergente del Kazakhstan attraverso la partecipazione attiva *all'Expo 2017 "Future Energy" di Astana*;
- 3) INCOMING** in Italia, incontrare buyers e potenziali partner internazionali del proprio settore operativo ed istituzioni provenienti da California, Emirati Arabi Uniti e Sudafrica;
- 4) ASSISTENZA**, con un supporto qualificato e specializzato per soddisfare le richieste di follow up da parte delle imprese.



Le aziende del Gruppo tecnico

