



Il magazine B2B Italiano leader per i professionisti e i designer della calzatura

TUTTI SETTORE MATERIALI E COMPONENTI TECNOLOGIA SOSTENIBILITÀ [#ComeState](#)

Home \ [Intervista a Carlo Ferro, presidente ICE: le nuove iniziative di ICE a supporto dell'internazionalizzazione delle imprese italiane](#)

Intervista a Carlo Ferro, presidente ICE: le nuove iniziative di ICE a supporto dell'internazionalizzazione delle imprese italiane

#SETTORE #FIERE #MERCATI | [🕒](#) Aprile 22, 2020

Il presidente Carlo Ferro descrive le azioni concrete della sua "rivoluzione copernicana" e la visione per affrontare crisi e ripartenza.

Nuovo catalogo dei servizi e progetti di digitalizzazione per incentivare l'export.



Carlo Ferro, presidente ICE

«Ho accettato l'incarico di guidare Agenzia ICE con il preciso intento di 'fare le cose'». Carlo Ferro – che da gennaio 2019 tiene le redini dell'istituzione preposta a supportare l'internazionalizzazione delle aziende italiane, in particolare quelle medie e piccole – ha alle spalle una lunga carriera votata al successo di molte aziende sui mercati nazionali ed esteri, tra cui STMicroelectronics (Italia) s.r.l. di cui ha presieduto il consiglio di amministrazione prima di approdare in ICE.

E dopo poco più di un anno dal suo insediamento si cominciano a vedere i frutti di quella che lui stesso ha definito «una rivoluzione copernicana che rimette le imprese al centro del sistema di promozione all'export».

IMPRESE AL CENTRO

Il rinnovato impegno di Agenzia ICE si è concretizzato, in particolare, in due importanti iniziative.

DESK SETTIMANALI IN OGNI REGIONE ITALIANA

Da quando ICE è stata ricostituita per legge nel 2013, non ha più avuto una presenza

Iscriviti alla nostra newsletter

Aggiornamenti periodici per i professionisti della calzatura

ISCRIVITI

Ultimo numero

Leggi tutte le nostre riviste su edizioniarf.com



Download gratuiti

Registrati per accedere ai nostri speciali gratuiti

LEGGI I NOSTRI SPECIALI GRATUITI

capillare sul territorio e si è chiusa nel ricevere le imprese solo a Roma. «Per essere più vicini al tessuto industriale, da novembre dello scorso anno, abbiamo avviato **20 sportelli regionali**, aperti in un giorno fisso a settimana, dove poter incontrare un funzionario ICE (in questo momento di crisi sanitaria, il servizio prosegue per via telematica)», spiega Ferro.

NUOVE OPPORTUNITÀ PER LE IMPRESE FINO A 100 DIPENDENTI

La seconda importante iniziativa riguarda alcuni servizi essenziali per avviare un'impresa all'export, tradizionalmente a pagamento, e che, dal primo aprile 2020, sono divenuti gratuiti per le imprese fino a 100 addetti (medio/piccole, piccole e micro). Questi servizi consentiranno alle imprese di conoscere nuovi mercati in termini di opportunità, dinamiche e potenziali controparti estere, e di crescere, avviare e sostenere la presenza e il consolidamento nei mercati esteri.

«Crediamo che il **Nuovo Catalogo dei Servizi ICE** – sottolinea Ferro – rappresenti il modo migliore per aiutare il sistema ad aumentare il numero delle esportazioni, obiettivo principale dell'attuale gestione dell'agenzia. Vogliamo, così, ovviare a una delle carenze strutturali del tessuto delle PMI italiane in cui sussiste l'ottima capacità di saper fare e di curare il prodotto, ma anche una forte debolezza organizzativa e di strumenti per crescere nell'export».



EMERGENZA CORONAVIRUS

In questo quadro evolutivo dell'agenzia si innesta la drammatica emergenza sanitaria che pone il Governo italiano e le sue istituzioni di fronte alla sfida di immaginare nuovi strumenti con cui affrontare il momento difficile e la ripresa che ne seguirà.

«Riguardo a questo particolare frangente, in cui, ci tengo dirlo, la salute delle persone occupa il primo posto nella classifica delle priorità, ICE ha già deliberato due misure importanti.

L'indennizzo per la mancata partecipazione ad eventi fieristici all'estero attualmente sospesi.

Abbiamo voluto salvaguardare le imprese che hanno investito risorse finanziarie per iscriversi agli eventi e spedire le merci, così che non debbano subire un doppio danno. Un intervento massiccio che ha già raccolto 1.400 richieste, per un totale di circa 20 milioni di euro di rimborsi.

Il finanziamento della partecipazione a missioni di collettive in fiere estere per i prossimi 18 mesi.

Sarà offerto gratuitamente un modulo espositivo allestito in tutte le manifestazioni organizzate da Agenzia ICE (fiere, mostre autonome, ecc.) che si svolgeranno in qualsiasi parte del mondo».

Inoltre, l'agenzia sta lavorando, in strettissimo coordinamento con il Sottosegretario Manlio Di Stefano del Ministero per gli Affari Esteri, per capire come aiutare ancora di più il tessuto industriale italiano. Nelle prossime due settimane si aprono 12 tavoli settoriali, a cui prenderà parte anche ICE, con lo scopo di ascoltare le esigenze delle diverse filiere produttive e comprenderne le necessità.

«Posso, però, riferire alcune delle riflessioni che già abbiamo maturato e che si sono concretizzate in diverse proposte», ci anticipa Ferro. «Progetti che ci porteranno ad investire nell'e-commerce e nelle promozioni presso la GDO, nei prossimi 18 mesi, risorse superiori ai 70 milioni di euro, quasi il doppio rispetto a quanto programmato prima

dell'emergenza. Più della metà dell'importo sarà destinata al potenziamento dell'e-commerce, mentre in precedenza si era puntato più sui canali offline».

Ecco le iniziative già in cantiere.

COMUNICAZIONE

La realizzazione di una **campagna di comunicazione internazionale** che rafforzi la presentazione del prodotto italiano all'estero, in un'ottica di national branding, e che esalti non solo la bellezza dei prodotti o lo stretto legame con cultura e territorio, ma che ne sottolinei anche qualità, sicurezza, sostenibilità e caratteristiche tecniche a valore aggiunto.

PROMOZIONE FIERISTICA

Per le **fiere** che si svolgeranno in autunno verranno messe in campo azioni concrete per assicurare che gli eventi risultino di successo, mitigando il rischio di un calo delle partecipazioni.

Inoltre, ICE sta lavorando per potenziare il tessuto degli eventi "minori" (già esistenti o nuovi), che si vorrebbe trasformare in quelle che Ferro chiama "**mini-fiere**", conferendo loro un taglio più internazionale. «La finalità è quella di riportare l'attenzione sul sistema Italia invitando più persone possibile a visitare il nostro Paese, magari organizzando, a latere dei vari eventi, visite alle filiere produttive».

DIGITALIZZAZIONE

I progetti più corposi riguarderanno l'**evoluzione digitale**. Una spinta su cui Carlo Ferro punta moltissimo, anche a fronte del suo background professionale: «Stiamo immaginando anche strumenti innovativi, in considerazione del fatto che, post-crisi, le abitudini di consumo accelereranno verso l'utilizzo di canali digitali».

Per quanto riguarda l'**e-commerce** ICE stringerà nuovi accordi con market-place leader e stanzerà maggiori risorse per promuovere le visualizzazioni dei prodotti italiani, seguendo il modello di quanto già stipulato con Amazon o Alibaba. «L'obiettivo, da qui a fine 2021, è quello di costituire 15 vetrine di made in Italy sulle più importanti piattaforme, 10 accordi di presenza per gli e-tailer, e coprire circa 15 Paesi».

In parallelo verrà rafforzata la presenza presso la **grande distribuzione organizzata**, guardando con particolare attenzione a quelle proposte che tengono insieme la vendita **offline e online**, per un totale di 34 campagne in 22 Paesi.

«Stiamo anche elaborando – prosegue Ferro – una riflessione strategica sul mondo dell'e-commerce per valutare la possibilità di valorizzare la presenza dei prodotti italiani online su diverse piattaforme attraverso un **portale nazionale di sistema** che offra ancor più visibilità alle piccole e medie imprese».

Fiere digitali. Un corposo gruppo di nuovi progetti nasce dall'urgenza di consentire la partecipazione anche virtuale alle fiere da parte dei visitatori. Perciò Agenzia ICE sta acquisendo i diritti di una piattaforma di fiera online per poterla mettere a disposizione del sistema fieristico italiano a partire dalle edizioni autunnali.

Il progetto dovrebbe svilupparsi in 3 fasi:

- **fiera virtuale**: la possibilità di partecipare a una fiera da remoto attraverso un'esperienza che fornisca il look and feel dell'evento, implementando cataloghi digitali, video degli stand e chat interattive, oltre a una piattaforma di commercio B2B attiva durante i giorni di svolgimento dell'evento.
- **fiera smart**: una sorta di social network che permetta di mantenere vivo il contatto e lo scambio di informazioni fra visitatori e compratori, anche a fiera conclusa e per tutto l'anno.
- **piattaforma B2B**: mantenere sempre attiva la piattaforma, così da fornire uno strumento in più alle aziende per ricevere ordini 365 giorni l'anno.

A questo ultimo progetto si collega quello di sviluppo di una **piattaforma B2B per i mercati esteri**, che completerebbe l'iniziativa, già avviata, di desk elettronico per la profilazione di esportatori e potenziali esportatori italiani.

«Stiamo cercando di dar vita a canali B2B online che siano in grado di gestire la vendita di prodotti a catalogo, ma anche la partecipazione a gare per l'offerta di prodotti custom – specifica Ferro. A breve dovremmo riuscire ad annunciare un importante accordo con uno

dei maggiori player del B2B online che ci consentirà di offrire proprio una piattaforma di questo tipo, flessibile e in grado di gestire preventivi variabili ed eventuali richieste di personalizzazione del disegno del prodotto».

FORMAZIONE ALL'EXPORT

Supportare le aziende nell'avvalersi della consulenza dei **Temporary Export Manager**, esperti nei processi di internazionalizzazione d'impresa. Figure professionali destinate ad affiancare gli imprenditori nella definizione e attuazione delle strategie di sviluppo sui mercati esteri.

TRACCIABILITÀ

Infine, in collaborazione con il Ministero per lo Sviluppo Economico, ICE sta lavorando per implementare competenze e risorse economiche che consentano di offrire alle imprese **tecnologie blockchain** per la tracciabilità del prodotto a tutela del made in Italy e per rafforzare la lotta alla contraffazione e all'italian sounding.

EXPORT FLYING DESK
L'ICE viene da te per far volare la tua impresa sui mercati esteri

I 20 desk regionali di ICE

Ecco l'elenco degli sportelli di assistenza dedicati a favorire l'internazionalizzazione delle imprese – dove un team dedicato di professionisti sarà sistematicamente presente, per un giorno alla settimana – attivati in collaborazione con partner territoriali di rilievo quali Regioni, Cassa Depositi e Prestiti, Gruppo CDP con Sace-Simest, Sistema camerale.

[Clicca qui per il modulo online dove prendere appuntamento.](#)

Durante la fase di crisi sanitaria dovuta alla pandemia, gli appuntamenti saranno solo online.

ITCA
ITALIAN TRADE AGENCY
ICE - Italian Trade Commission
Trade Promotion Office of the Italian Embassy

EXPORT FLYING DESK PROJECT
ITALIA | Elenco città di presidio

ABRUZZO	Pescara
BASILICATA	Matera
CALABRIA	Potenza
CAMPANIA	Catanzaro
	Napoli
	Nola
	Salerno
EMILIA ROMAGNA	Bologna
FRIULI VENEZIA GIULIA	Pordenone
	Udine
LAZIO	Roma
LIGURIA	Genova
LOMBARDIA	Milano
MARCHE	Ascoli Piceno
	Fermo
	Macerata
	Pesaro
MOLISE	Campobasso
PIEMONTE	Torino
PUGLIA	Bari
	Barletta
	Foggia
	Lecce
SARDEGNA	Cagliari
SICILIA	Agrigento
	Caltanissetta
	Catania
	Palermo
	Trapani
TOSCANA	Firenze
TRENTINO ALTO ADIGE	Bolzano
	Rovereto
UMBRIA	Perugia
VALLE D'AOSTA	Aosta
VENETO	Verona