

Le Agenzie di marketing territoriale in Europa

E' possibile proporre una classificazione delle Agenzie sulla base di:

- livello di territorio
- autonomia operativa

l'ampiezza dell'area geografica di competenza dell'agenzia

a livello di territorio, vi sono delle economie di scala

nella promozione di aree nazionali, sia nella capacità di contrattazione con le autorità amministrative che nella possibilità di offrire ventagli di alternative selezionate sulle specifiche richieste/esigenze di potenziali clienti; dall'altro lato, la necessità di una conoscenza specifica e dettagliatissima delle realtà locali suggerisce che l'Agenzia abbia una connotazione più focalizzata su un'area regionale specifica

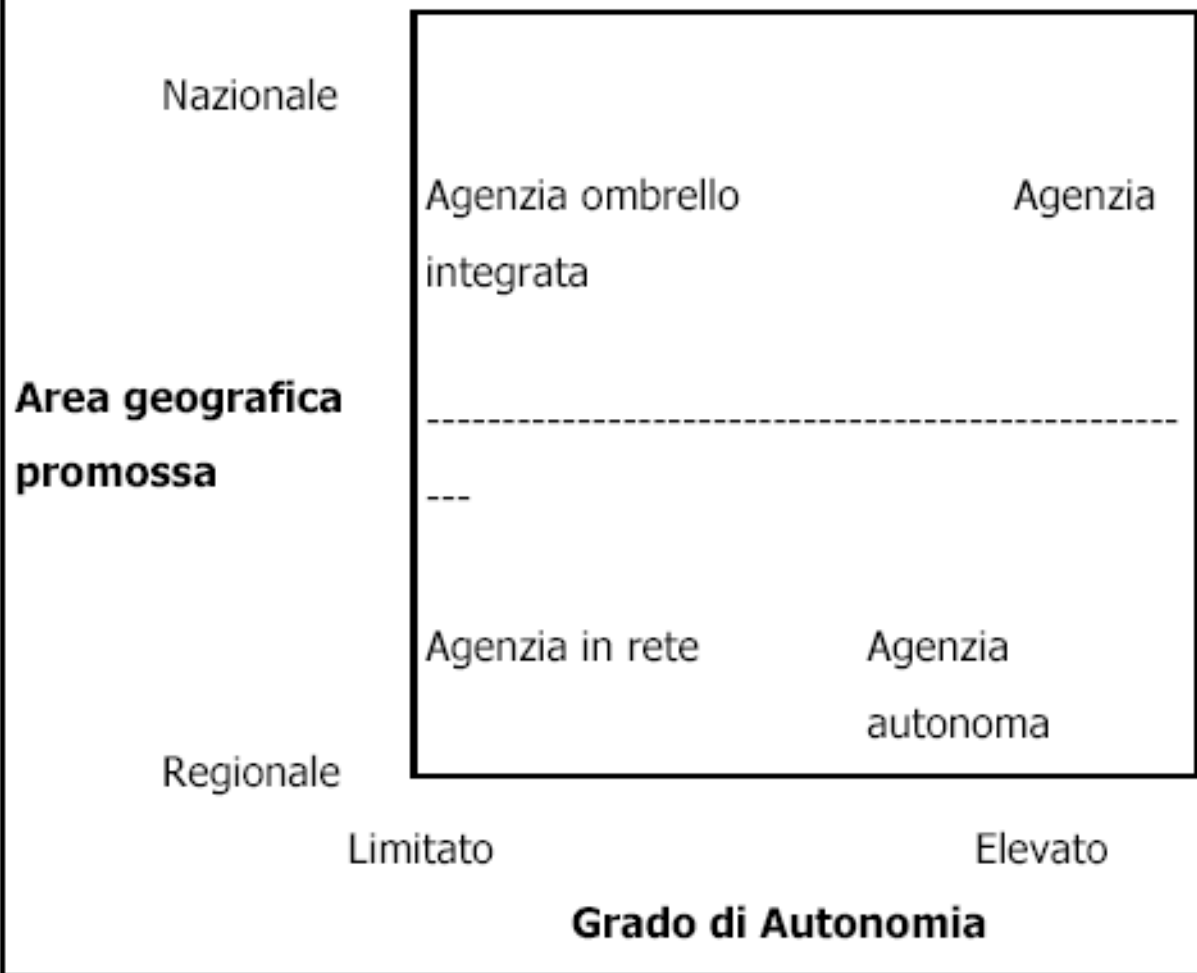
- **agenzia nazionale**, la cui competenza e raggio d'azione si estendono sul territorio di un intero paese;
- **agenzia regionale**, che assume come ambito geografico di riferimento un'area territoriale più circoscritta, generalmente una regione o un contesto territoriale ancora più limitato (provincia, comune o porzione di comune).

il grado di autonomia decisionale e operativa

In questo caso si distinguono essenzialmente due situazioni opposte:

- l'agenzia con forte autonomia: cura in prima persona le molteplici attività connesse alla funzione di attrazione degli investimenti ed evita di coinvolgere altri soggetti o di collaborare con essi;
- l'agenzia con limitata autonomia: lavora a stretto contatto con altri attori territoriali che, ai vari livelli, svolgono la medesima mansione, in un rapporto vincolato da accordi di collaborazione formali o informali.

CONFIGURAZIONI DELLE AGENZIE DI SVILUPPO



Si configurano quattro tipologie di modelli:

Agenzia “autonoma”, con ampio grado di autonomia che opera a livello locale e dotata internamente delle risorse necessarie alla promozione di investimenti e in atteggiamento competitivo rispetto alle altre agenzie di sviluppo.

Agenzie “integrate”, con un forte grado di autonomia e contestualmente operanti su un ambito territoriale nazionale che hanno come obiettivo la promozione di un intero paese. cerca di costruire un’immagine-paese,

Agenzie “ombrello” aventi operatività a livello nazionale con funzione di coordinamento

Agenzie “in rete”, dove l’agenzia nazionale ha il duplice ruolo di promuovere il paese all’estero ed attrarre investimenti all’estero, Queste ultime si trovano in una situazione di competizione nell’attrarre investimenti nella propria regione, ma contemporaneamente dialogano anche a livello di sistema tramite l’agenzia ombrello.

La DATAR

*(Délégation à l'Aménagement du Territoire et
à l'Action Régionale)*

Agenzia governativa e di consulenza alla pianificazione territoriale francese,

creata nel 1963, alle dirette dipendenze del Primo Ministro, incaricata di assistere alla localizzazione di attività industriali e terziarie.

A partire dal 1969, la DATAR ha esteso la propria attività anche all'estero al fine di attivare gli investimenti stranieri in Francia.

Il ruolo de dell'agenzia è di agire sulla domanda imprenditoriale e sull'offerta territoriale. In particolare agire sulla domanda imprenditoriale attraverso image-building, investment generatine e investment-assistance

La DATAR:

assiste, gratuitamente, le aziende estere in tutti gli aspetti riguardanti l'insediamento di attività in Francia creazione o acquisizione, lo sviluppo di attività già esistenti ristrutturazione, moderni azione ed estensione, rilocalizzazione.

Agisce come sportello unico per chi vuole studiare e realizzare progetti di investimento, nell'industria (produzione, assemblaggio) e nel terziario legato alla industria (ricerca, ingegneria, logistica, telelavoro, ecc.).

persegue l'obiettivo di garantire all'impresa investitrice le migliori condizioni di investimento, dall'offerta territoriale (localizzazione) all'offerta economica (incentivi e finanziamenti complementari) e mette a disposizione degli investitori e dei loro partner (consulenti, avvocati, commercialisti, banche, ecc.), la sua esperienza.

La sua esperienza è relativa a:

- * ricerca dei siti di insediamento su tutto il territorio francese, al fine di permettere alle aziende interessate di scegliere la migliore localizzazione rispetto ai loro requisiti: prossimità a clienti o fornitori; infrastrutture di trasporto/logistica; qualità; disponibilità e tradizione industriale di manodopera; infrastrutture di telecomunicazioni; strutture di supporto tecnologico e di formazione;
- * procedure di costituzione di società e di avviamento di investimenti in Francia, per assicurare uno sviluppo del progetto nei tempi e nelle condizioni migliori;
- * finanziamento di progetti, al fine di garantire il migliore piano di finanziamento tramite proposte di pacchetti di incentivi finanziari e fiscali all'investimento produttivo, immobiliare ed immateriale, alla formazione del personale, all'innovazione.

Inoltre, organizza:

- * visite di siti (visita di terreni ed edifici, zone industriali, parchi tecnologici, piattaforme logistiche, incontri con aziende per sub-fornitura e manutenzione, servizi all'industria, ecc.) in Francia;
- * contatti con le Amministrazioni centrali e locali, con gli operatori partner dei progetti di investimento:
 - servizi (elettricità, gas, acqua, telecomunicazioni);
 - selezione e formazione del personale;
 - realizzazione tecnica del progetto (ingegneria e costruzione);
 - piano di finanziamento (finanziamento bancario, capitale a rischio).

Nel complesso le aziende investono in Francia per diverse ragioni:

- il mercato;
- la manodopera;
- i servizi: energia, telecomunicazioni e siti industriali, offerta immobiliare di qualità;
- il sistema giuridico-fiscale;
- l'ambiente scientifico e tecnologico;
- la politica del governo francese a favore degli investimenti esteri

WDA (Welsh Development Agency)

- è stata creata nel 1976, per rilanciare la crescita del Galles sull'onda del grave declino industriale che questa regione ha colpito tra la fine degli anni '70 e i primi anni '80.
- Inizialmente l'obiettivo dell'Agenzia è stato quello di sostenere lo sviluppo locale.
- Nel 2006 è stata sostituita dall'IBW (International Business Wales)

La WDA è stata organizzata in 4 gruppi divisionali, supportati dal "Welsh Office", ubicati nella capitale Cardiff e si occupava di marketing, finanze e risorse umane

- 1 - la Divisione Internazionale; inerente ai rapporti commerciali oltremare tramite i suoi uffici ubicati in Australia, Belgio, Canada, Hong-Kong, Italia, Giappone, Corea, Taiwan, Regno Unito e U.S.A;
- 2 - la Divisione Nord Galles con sede in St. Asaph.
- 3- la Divisione Est Galles con sede in Swansea.
- 4 - la Divisione Sud Galles con sede in Treforest.

Le divisioni lavoravano insieme con altre organizzazioni pubbliche e Business Connect.

La Business Services hanno aiutato e supportato l'industria gallese attraverso:

- **Source Wales:** una guida dei servizi offerti dalla WDA per aiutare le imprese a trovare i fornitori di alta qualità ed alti livelli d'esecuzione domandati dalle compagnie internazionali. Source Wales è stata diretta da un gruppo di esperti professionisti con una esperienza internazionale. Molti di questi professionisti devono la loro profonda abilità ed esperienza al lavoro di dirigenza in industrie private, spesso con compagnie multinazionali. Source Wales è una multinazionale, con direzione a Cardiff, uffici regionali nel Nord, Sud ed Est del Galles, e rappresentanti internazionali in Germania Italia, Olanda, Francia e Giappone, che fa affarì in tutto il mondo.
- **Technology Transfer:** un braccio specializzato della WDA per seguire le imprese nell'applicazione, direzione e sviluppo di tecnologie. Il gruppo aiutava le società ad adattare i loro piani strategici ai bisogni tecnologici di sviluppo regionale e mondiale;

- Financial Products: le imprese possono accedere a tre tipi di finanziamento. Il presupposto per aver diritto a questi tre fondi è che gli investimenti siano fatti su basi commerciali e almeno il 50 per cento dei progetti siano finanziati dal settore privato;
- Global link: curava lo sviluppo nel commercio internazionale, offrendo alle società la selezione e la presentazione delle nuove opportunità di affari in Europa e nel Mondo.
- * European Business Services: sosteneva gli affari all'interno dell'Unione Europea, a Bruxelles è stato aperto dalla WDA per utilizzare le molte opportunità commerciali offerte dall'attraente mercato europeo.

Business Connect è un servizio creato per dare consigli a coloro che possiedono o dirigono una piccola o media impresa nel Galles.

E' composto da dozzine di specialisti che rispondono al telefono a problemi estremamente tecnici.

La WDA forniva assistenza e consigli pratici su tutta una serie di questioni per far sì che i programmi di un'azienda estera possano essere implementati rapidamente con la massima efficacia e i minor costi.

La WDA ha aiutato le aziende a:

- stabilire nuovi servizi di produzione e amministrazione,
- trovare potenziali partner commerciali e fornitori,
- individuare nuove tecnologie e ad accedere a diverse fonti che forniscono incentivi finanziari.

Le aziende estere che desideravano aprire nuovi servizi (impianti di produzione o uffici amministrativi) potevano ricevere un servizio di consulenza attento e personalizzato. In particolare, la WDA ha fornito assistenza gratuita per:

- * accedere ad informazioni su aperture commerciali con l'Europa;
- * sviluppare piani di investimento e le alternative strategiche per un investimento nel Galles;
- * identificare potenziali partner commerciali nel Galles-, Trovare personale ed impianti;
- * fare ricerche e offrire consigli per chiedere gli incentivi finanziari pertinenti.
- * combinare le esigenze di fornitura dell'azienda con le capacità di oltre 3.000 società con sede nel Galles;
- * identificare le società nel Galles che rappresentano partner potenziali;
- * identificare le possibilità di assistenza nella ricerca e sviluppo da parte di centri universitari e tecnologici.

Una volta che una società internazionale era stabilita nel Galles, la WDA forniva ulteriore assistenza nel:

- * cercare appoggi finanziari per i progetti di espansione aventi i requisiti necessari;
- * identificare opportunità commerciali di prim'ordine nel mercato europeo;
- * fornire assistenza pratica per migliorare la competitività in Europa;
- * presentare fornitori di alta qualità a potenziali acquirenti;
- * trovare fornitori provenienti da altre aree del Regno Unito o dell'Europa;
- * fornire consigli sugli standard di qualità e di manifattura internazionali;
- * trovare partner in tutte le regioni europee;
- * facilitare la partecipazione a programmi di ricerca e sviluppo finanziati dall'Unione Europea.

le ragioni che hanno contribuito al successo economico nel Galles sono state:

- la disponibilità di manodopera qualificata,
- istruzione e qualificazione,
- trasporti e telecomunicazioni,
- locali e parchi commerciali,
- qualità della vita.

Dal 2006 l'**IBW** fornisce un supporto completo alle aziende che intendono internazionalizzare la propria attività in Galles.

I servizi offerti includono:

- consulenza e supporto da parte di professionisti appartenenti a team specializzati per settori di business
- valutazione della possibilità di accesso a finanziamenti anche a livello europeo
- identificazione degli specialisti di settore per supportare la definizione del progetto e le esigenze di fornitori
- assistenza pratica per l'insediamento produttivo: identificazione del sito e della location più adeguati all'installazione, ricerca e formazione della forza lavoro e dei collaboratori
- assistenza per lo sviluppo dei progetti
- inserimento in una rete di facilities: business park, centri direzionali, incubatori, università

Al fine di offrire agli investitori un'elevata specializzazione, la struttura è organizzata per settori: Aerospazio, Automotive, Biotecnologie e Tecnologie medicali, Energie Rinnovabili, Software, Media digitali, IT, Telecomunicazioni, Optoelettronica.

Nel pacchetto Access Wales sono compresi i seguenti servizi:

- Un angolo ufficio gratuito per un periodo massimo di 12 mesi, da scegliersi fra 15 centri per l'innovazione in tutto il Galles.
- Organizzazione dell'insediamento sulla base di un programma personalizzato studiato preventivamente.
- Un pacchetto gratuito di assistenza generale offerto dalla Welsh Assembly Government.
- Un pacchetto gratuito di assistenza specializzata offerto dalle società di consulenza professionale partner di Access Wales.
- Una persona di riferimento che assiste le aziende per tutta la durata della permanenza, per aiutarle a sfruttare appieno l'intera gamma di servizi Access Wales.

Le aziende italiane in Galles (1)

Candy Spa - Brugherio (Mi)	Hoover European Appliance Group	Elettronica di consumo
Sogefi Group - Mantova	Sogefi Filtration Ltd	Auto
Impregilo S.p.A - Milano	Impregilo UK Ltd	Edilizia
La Es S.p.A - Figliaro (Co)	Macrolux UK Ltd	Auto
Ova Bargellini S.p.A - Pieve Di Cento (Bo)	Ova Bargellini UK Ltd	Elettronica
Pirelli Cavi S.p.A* - Milano	Pirelli Cables Ltd	TLC
Biscaldi Luigi Imp-Exp - Voltri (Ge)	Tÿ Nant Spring Water Ltd	Alimentare/Distribuzione
Pramac Industriale S.p.A -Monteriggioni (Si)	Pramac UK Ltd	Generatori Elettrici
Tenax S.p.A - Viganò (Lc)	Tenax UK Ltd	Assemblaggio/Imballo
Formica Trasporti S.r.l. - Canelli (At)	Det Ltd	Trasporti
Gruppo Indesit - Fabriano (An)	Indesit-GDA	Elettrodomestici
ICSS Spa - Pavia	Galbox UK Ltd	Imballaggio polistirolo

Le aziende italiane in Galles (2)

CartoInvest Spa* - Pistoia	Svenska Cellulosa Aktiebolaget SCA (publ)	Cartario
Gate Spa* - Asti	Gate UK Ltd	Automotive
Riello UPS - Verona	Riello Galatrek Ltd	Elettronica
Redimec snc - Milano	Wordland Ltd	Traduzioni di brochures
Tecnoplast - San Vito (An)	Tecnoplast Ltd	Stampaggio plastiche/polimeri
Pasell - Avellino	Pasell Uk	Contrappesi per elettrodomestici
Seda - Napoli	Seda Uk	Imballaggi per alimenti
Sofidel - Porcari (Lu)	Intertissue Ltd	Cartario
Gruppo Falck - Milano	Falck Renewables	Energia eolica
Galileo Avionica - Campi Bisenzio (Fi)	Selex S&AS	Aerospazio

*(non più di proprietà italiana)

In Galles un'impresa trova:

- **vantaggi fiscali e amministrativi**

sistema di tassazione favorevole, tra i più leggeri in Europa, dove la corporate tax si attesta al 28% apparato burocratico e processo decisionale snelli disponibilità di terreni e immobili a prezzi competitivi in aree Obiettivo 1 e Obiettivo 2

- **supporto finanziario e consulenziale gratuito da parte delle Istituzioni**

accesso a programmi di finanziamento specifici per favorire l'ingresso delle imprese straniere assistenza continua anche dopo l'avvio del progetto imprenditoriale

- **forza lavoro**

possibilità di avere accesso a una manodopera altamente qualificata con un elevato tasso di retention ottimo rapporto tra costi e qualificazione della manodopera contributi sociali e previdenziali a carico del datore di lavoro pari al 12,8%

- **innovazione, ricerca e sviluppo**

rete di 22 centri di eccellenza in ricerca e tecnologia
stretta collaborazione per lo sviluppo dei progetti fra le
aziende, le 5 università e gli 8 Technium della Regione

- **infrastrutture e comunicazione**

1.700 km di autostrade e strade principali che collegano
in maniera capillare la Regione al suo interno e con i
maggiori centri del Regno Unito

550.000 km di fibre ottiche per una rete di
telecomunicazione tra le più moderne del mondo

..... un mercato di 60 milioni di persone (gli abitanti del
Regno Unito).

International Business Wales valuta le richieste di partecipazione ad Access Wales in base al possesso, da parte delle aziende richiedenti, di alcuni criteri:

- devono essere piccole e medie imprese (PMI) innovative, con un elevato potenziale di crescita.
- devono operare nel settore dell'high-tech o in altro settore basato sulla conoscenza.
- devono avere la propria sede legale attuale al di fuori del Galles (in qualsiasi altro stato del Regno Unito, in Europa, nella regione Asia-Pacifico o in America del Nord).
- devono essere in possesso dei diritti di proprietà intellettuale, propri o ottenuti in concessione.
- devono essere impegnate in attività di ricerca e sviluppo di nuovi prodotti, processi o tecnologie (è improbabile che vengano accettate aziende impegnate esclusivamente in attività di formazione o consulenza).

- devono avere la necessità entrare in contatto con l'ambiente accademico per un supporto nell'ambito della ricerca & sviluppo.
- devono avere un team dirigenziale esperto e competente in materia finanziaria, commerciale e tecnologica.
- devono essere in grado di dimostrare la propria conoscenza del mercato (p.e. ricerca di mercato specifica per i prodotti, i processi o le tecnologie in corso di sviluppo).
- devono essere finanziariamente sostenibili (i conti e le proiezioni del flusso di cassa devono delineare le fonti finanziarie e i ricavi stimati o in essere, nonché dimostrare sostenibilità e aspirazioni di crescita).
- devono dimostrare di avere un business adatto ad espandersi in Galles, nel mercato del Regno Unito.
- devono possedere un business plan affidabile, che prenda in considerazione i punti sopra elencati.