

■ **LA MISSIONE** / L'Agenzia non si occupa solo di organizzare la presenza italiana nei più importanti eventi esteri: il ventaglio di attività è molto più ampio

Data Stampa 6991 - Data Stampa 6991

Marketing estero a 360°: ICE per le imprese

Le imprese che si avvalgono dell'ICE mostrano una performance esportativa superiore di 10 punti percentuali

Promozione

Ogni anno il Ministero degli Affari esteri e della cooperazione Internazionale (MAECI) finanzia il Piano ordinario di attività promozionale cui in parte minore contribuiscono anche le imprese. Ciò consente di realizzare molte iniziative, declinate in sette tipologie: comunicazione, formazione e informazione, eCommerce e grande distribuzione organizzata (GDO), sistema fieristico, valorizzazione delle produzioni agricole e agroalimentari, digitalizzazione e innovazione e infine attrazione degli investimenti esteri.

La spesa promozionale ha raggiunto nel 2024 la cifra di 190,9 milioni di euro, inclusi i contributi delle imprese, usati per realizzare 914 iniziative, come padiglioni a fiere estere, seminari, incontri B2B, invito di operatori esteri, business forum e missioni imprenditoriali, in 109 paesi. Tra le attività principali troviamo 255 padiglioni in fiere estere che hanno ospitato 6.415 imprese (51,6% della spesa), 120 fiere italiane che hanno visto la presenza di oltre 11.350 operatori esteri grazie al supporto dell'Agenzia (18,7%) e 54 accordi con GDO estere che hanno coinvolto circa 4.300 aziende in 6.180 punti vendita di 25 paesi (8,7%).

L'attività di promozione ha interessato i comparti agroalimentare (per il 23,9% della spesa), moda, persona e sport (22,7%) e tecnologie industriali (17,5%). Quanto alla dimensione geografica, il 24,5% delle risorse è andato a paesi europei, seguiti da quelli del Nord America (19,7%) e dell'Asia (18,9%).

Per saperne di più: www.ice.it/it/settori

Progetto export front desk

Il Progetto Export Front Desk accompagna le imprese italiane sui mercati esteri attraverso 19 Desk regionali e 2 per le province autonome di Trento e di Bolzano. Il servizio è pensato sia per le aziende che si affacciano all'export per la prima volta, sia per quelle che già esportano ed intendono radicarsi nei mercati in cui sono presenti oppure sono intenzionate ad entrare in nuovi contesti. Consultando la pagina del progetto (vedi sotto) si può prenotare un incontro di orientamento sui servizi ICE, sia online sia in presenza, con un funzionario esperto; gli incontri in presenza avvengono sull'intero territorio nazionale, grazie anche alla collaborazione con numerosi partner territoriali. L'Export Front Desk è inoltre presente nelle principali manifestazioni fieristiche italiane. Sono stati realizzati 1.459 incontri nel 2024 e 1.597 nei primi 10 mesi del 2025 mentre dall'inizio delle attività, nell'ottobre 2019, a oggi sono state assistite oltre 10.000 imprese.

Per saperne di più: www.ice.it/it/export-front-desk

EXPORT 
FRONT DESK



Assistenza

L'Agenzia ICE offre servizi personalizzati alle imprese per ampliare la platea degli esportatori e promuovere la persistenza sui mercati esteri di quelli già attivi. L'assistenza è modulata in base alle esigenze delle imprese che la richiedono e viene erogata sia direttamente, perlopiù dagli uffici esteri dell'Agenzia, sia tramite il sito web www.ice.it. Nel 2024 sono stati 13.616 i clienti dei servizi di assistenza. Nel corso del 2024 gli uffici della rete estera, della sede di Roma e di Milano hanno erogato complessivamente 65.654 servizi di assistenza, in massima parte senza costi per le imprese (64.764). Sono infatti gratuiti, seppure con alcuni limiti in termini quantitativi e di dimensione aziendale, i servizi più richiesti, Profili operatori esteri e Ricerca clienti e partner. I clienti che hanno usufruito dei servizi sono stati 13.616, in leggero aumento rispetto al 2023 (13.318). E' disponibile un portale ad hoc per creare gratuitamente il proprio profilo dove trovano posto immagini, filmati e altro materiale promozionale. Oltre all'Export front desk in Italia, cui è dedicato un riquadro in questa pagina, in dieci uffici all'estero dell'ICE sono attivi i Desk di Assistenza e tutela della proprietà intellettuale e ostacoli al commercio. Attorno all'Agenzia sta rafforzandosi la rete di accordi con controparti come Associazioni, Istituti di credito e Camere di commercio per ampliare e facilitare la fruizione dei servizi di assistenza. Per saperne di più: www.ice.it/it/serviziperlexport



Attrazione investimenti diretti esteri

L'attività dell'ICE in questo ambito si iscrive nel quadro di un'articolata governance e poggia sull'accordo con Invitalia, rinnovato a marzo 2024, che assegna all'Agenzia il ruolo di individuare i potenziali investitori e promuovere le opportunità di investimento; a Invitalia invece spetta il compito di tracciare una mappa dell'offerta nazionale e accompagnare gli investitori sul territorio. L'ICE gestisce una rete di 23 professionisti specializzati nell'individuazione di investitori esteri in altrettante piazze finanziarie globali. Grazie soprattutto a questa rete l'Agenzia ha seguito 2.370 operazioni tra 2019 e 2024, assistendo 473 investitori e totalizzando 172 casi di successo, da Lulu Group (EAU) a Doctolib (Francia) e Gematec (USA), Sisecam, City Transformer e Yifan-Fisiopharma. Nel 2024 l'Agenzia ICE ha partecipato a eventi di rilievo internazionale per l'attrazione investimenti esteri, tra i quali JPM (side event, Los Angeles), BIO International Convention (San Diego), Mipim (Cannes), Money20/20 (Amsterdam), Nation Data Center (Dubai), curando inoltre una serie di incoming di potenziali investitori esteri in Italia. E' anche possibile richiedere l'assistenza degli uffici ICE all'estero per ricercare un investitore interessato al proprio concreto e realistico progetto di espansione o creazione d'impresa. Per saperne di più: www.ice.it/it/chi-siamo/invest-italy



Informazione e servizi digitali

Molti servizi di informazione sono offerti attraverso il sito web istituzionale (www.ice.it) e sono alimentati principalmente dagli uffici della rete estera dell'Agenzia ICE. Nel 2024 le informazioni prodotte da tali uffici sono state pari a 25.376, rappresentate in misura prevalente da notizie in italiano e in inglese pubblicate sul sito web (oltre 20.100) e, a seguire, da informazioni sulle gare internazionali (4.137), note di mercato e altre pubblicazioni (582), anteprime su grandi progetti (368) e informazioni riguardanti opportunità commerciali (166). L'ICE pubblica inoltre un prestigioso rapporto annuale, *L'Italia nell'economia internazionale*, in collaborazione con l'ISTAT. Il sostegno dell'ICE alle imprese sui mercati esteri conta su strumenti digitali, divisi in tre macrocategorie, formazione, partenariati con i principali marketplace globali e creazione e sponsorizzazio-

ne di vetrine virtuali dedicate al *Made in Italy*, assicurando visibilità e fidelizzazione dei consumatori internazionali. Tra le aziende partecipanti alle vetrine virtuali, le categorie merceologiche maggiormente rappresentate sono state le seguenti: agroalimentare, vini e bevande alcoliche (70%), moda e accessori (7,5%), design (6,5%). Nel 2025 è nata la prima vetrina per l'industria meccanica, sulla piattaforma specializzata Thomasnet ben conosciuta in Canada e Usa. Con il progetto TrackIT Blockchain l'ICE facilita il tracciamento della filiera produttiva, promuove l'autenticità dei prodotti *Made in Italy*, contrasta il fenomeno dell'*Italian sounding* e mira ad accrescere la competitività globale delle imprese, in alcuni settori chiave.

Per saperne di più: www.ice.it/it/news
www.ice.it/it/studi-e-rapporti

Formazione

Rivolte alle imprese, per circa l'85%, e a giovani export manager, per il rimanente 15%, le attività formative dell'ICE si avvalgono dei canali digitali e si integrano con altre tipologie di servizi dell'Agenzia. La domanda di formazione da parte delle PMI è alta e l'ICE contribuisce a soddisfarla con seminari, talora con focus settoriale, servizi di coaching e incontri tecnico-



specialistici su temi di attualità e di orientamento ai mercati. Una menzione a parte meritano i corsi di maggiore durata e profondità, come lo storico CorCe per aspiranti export manager, con tanto di borsa di studio per formarsi all'estero. Nel 2024 le adesioni ai corsi sono salite del 22%, grazie anche a un uso più ampio della modalità on line. Sono state realizzate 68 attività formative con circa 4.483 partecipanti, italiani ed esteri. Le ore di formazione, assistenza e training-on-the-job complessivamente erogate sono state oltre 33 mila.

Per saperne di più: exporthtraining.ice.it/formazione-ice/