



invest in tuscanly

Investire a Livorno

Le politiche regionali per l'attrazione
degli investimenti

Livorno 21/03/2014

Dott.ssa Monica Colom

Dirigente Settore Politiche Regionali per l'attrazione degli investimenti

WWW.INVESTINTUSCANY.COM



Le ali alle tue idee

APPROCCIO «ON DEMAND»

- ❑ **Principali Attori:** Regione Toscana - Presidente, Assessori, DG, AC, Settori, Università, Associazioni, Sindacati, ecc.
- ❑ Il contatto avviene spesso con **imprese già presenti in Toscana e/o in Italia**, o che comunque hanno già maturato la volontà di effettuare un investimento nel ns territorio
- ❑ Il contatto è **reattivo** rispetto ad una richiesta (es. Lilly, Nuovo Pignone) o in caso di ostacoli vari (es. Laika, Ikea)

APPROCCIO STRUTTURATO

- ❑ **Principali Attori:** Scouters, Rete Invest in Tuscany (RT, Toscana Promozione, Enti locali) ICE - *Desk Italia*, Multinazionali, ecc.
- ❑ Il contatto avviene a seguito di una ricerca proattiva di potenziali nuovi investitori
- ❑ Deve rispondere a tre domande dei decisori:
 - **1. Perché (rispetto ad altri territori) – 2. Dove – 3. Come ????????**

Dati di sintesi 2011- Dicembre 2013	NR
Investimenti diretti esteri	21
Investimenti internazionali	5
Investimenti finanziari	1
Investimenti italiani	2
Totale Progetti di investimento realizzati *	29
K investito mln € **	807,14
Posti di lavoro (creati, mantenuti, indotto) **	2.823

• assistiti 20

** *Fonti: FDI Intelligence e stime su contatti diretti RT*

Paese di origine degli investimenti realizzati 2011- Dicembre 2013	Nr
Japan	7
USA	6
Francia	4
Altri paesi (Indonesia, Svizzera. ...)	12

Obiettivi

- Posizionare la Toscana sul mercato internazionale degli investimenti diretti esogeni intercettando progetti di investimento **industriali e di centri di R&S** in particolare nei settori avanzati e ad alta intensità tecnologica verso i quali la regione possa proporsi in modo competitivo.
- Favorire la localizzazione dei progetti di investimento attraverso servizi di assistenza dedicati coordinati a livello regionale, differenziandoli sulla base della fase in cui si intercetta il progetto di investimento (pre-investimento, investimento, post-insediamento) e delle specifiche del progetto.

Concretamente significa:

- Agire sulla domanda attuale (multinazionale già insediate) per «trattenerle»/radicarle/farle espandere
- Agire sulla domanda potenziale (multinazionali e imprese internazionali con progetti di investimenti) intercettandola attraverso azioni di:
 - Promozione e ricerca diretta di investitori (business intelligence, scouting, lead generation)
 - assistenza all'insediamento e allo sviluppo del progetto di investimento
- Agire sull'offerta, territoriale attraverso l'identificazione delle localizzazioni da proporre, dei settori target che siano in grado di intercettare la domanda ponendosi in modo competitivo rispetto a territori concorrenti



Data Base Multinazionali RT	NR
Estere	420
Italiane	80
Totale	500

Principali paesi investitori

Paese Investitore	Sul totale Nr imprese	Sul Totale nr. impr. manifatturiero
USA	95	36
Francia	87	42
Germania	57	28
UK	40	16
Svizzera	28	12
Paesi Bassi	16	7
Belgio	14	4
Giappone	14	7

Interventi per migliorare il contesto di investimento e favorire il radicamento delle multinazionali

- Bandi POR Creo 2007 – 2013 per i R&S anche per alle grandi imprese in collaborazione con organismi di ricerca e PMI
- Finanziare reti di impresa anche favorire il radicamento delle grande imprese
- Strutturazione di 5 distretti tecnologici anche in funzione della Smart Specialization
- Protocolli di intesa (es. GE, Whirpool, Thales, Continental), accordi di programma (GE/ Nuovo Pignone)
- Disciplinare Protocolli di insediamento finalizzati al sostegno di processi di industrializzazione del tessuto produttivo regionale mediante il sostegno a investimenti di rilevanza strategica regionale, di dimensione significativa e in grado di produrre occupazione aggiuntiva (delibera 728/2013)
- ...

Interventi puntuali e mirati:

- Istituzione di un Settore dedicato all'attrazione investimenti presso la Presidenza per facilitare e velocizzare i rapporti con le multinazionali

After care strutturato:

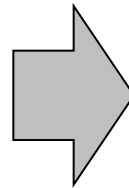
- Contatto «strutturato e sistematico con le multinazionali presenti e con alcuni dei loro HQ tra 2011 e 2013
- Rilevate criticità ed opportunità attraverso 70 interviste alle filiali in Toscana 26 interviste alla casa madre

Marketing sui territori – PIUSS finanziati con il POR

1. Perché (rispetto ad altri territori Italia/sud Europa) - 2. Dove - 3. Come

Obiettivo:

Impostare e realizzare azioni finalizzate ad attrarre in modo sistematico, mirato ed argomentato gli investitori adatti per i territori e che possano trovare convenienza ad investire localmente.



POR 5.3 - Linea A DGR 309/2012 -

(Linee di Indirizzo Misura 5.3 del POR)

1. Promuovere l'attrazione degli investimenti nei **Comuni Piuss** finanziati dal POR
2. **Progetto di marketing unitario** a livello regionale sui territori Piuss - (soggetto attuatore Toscana Promozione)

Denominazione beneficiario	Costo Ammissibile
TOSCANA PROMOZIONE	2.600.000,00
COMUNALE DI FOLLONICA	180.000,00
COMUNE DI AREZZO	145.200,00
COMUNE DI COLLE DI VAL D'ELSA	190.000,00
COMUNE DI FIRENZE	191.326,00
COMUNE DI LIVORNO	150.826,00
COMUNE DI PISA	190.000,00
Totale	3.647.352,00

Azioni

1. Animazione e capacity building:
2. Promozione progetti di riqualificazione urbana:
3. Individuazione offerta localizzativa
4. Promozione
5. Scouting e Targeting:
6. Assistenza investitori

Approccio strategico - DGR 309/2012

- ❑ **Intercettare in modo pro-attivo e sistematico** la domanda di investimento e reagire prontamente alle richieste dell'investitore
- ❑ **Sviluppare e radicare il network Invest in Tuscany (locale, nazionale e internazionale)**
- ❑ **Qualificare l'assistenza** agli investitori anche a livello locale
- ❑ **Focus su target sectors** (Priority sectors/Business Activities) e su opportunità di investimento
- ❑ **Focus su paesi target:**
 - ❑ **Prioritari:** USA, UK, Francia, Germania, Giappone
 - ❑ **Secondari e/o Emergenti:** Cina, India, altri paesi europei

Interventi

1. **Rafforzamento delle network** sviluppato a livello locale (Invest in Tuscany) e nazionale essere maggiormente efficaci nell'assistenza all'investitore e nell'individuazione dell'offerta da proporre agli investitori
2. **Identificazione dell'offerta toscana** da proporre in modo competitivo al potenziale investitore in termini settoriali ed individuazione delle possibili localizzazioni
3. **Ricerca diretta di investitori (Lead Generation & Investors Scouting):** direct marketing, qualificazione del contatto, appuntamenti, scouts, visite e incontri in eventi specializzati (partering),
4. **Promozione:** Direct marketing, Direct contact, www.investintuscany.com, promotional & marketing material
5. **Investors Assistance:** Pre-investimento, durante l'investimento, post - insediamento

Network Investintuscany

Principali ruoli del network in Toscana

Regione Toscana

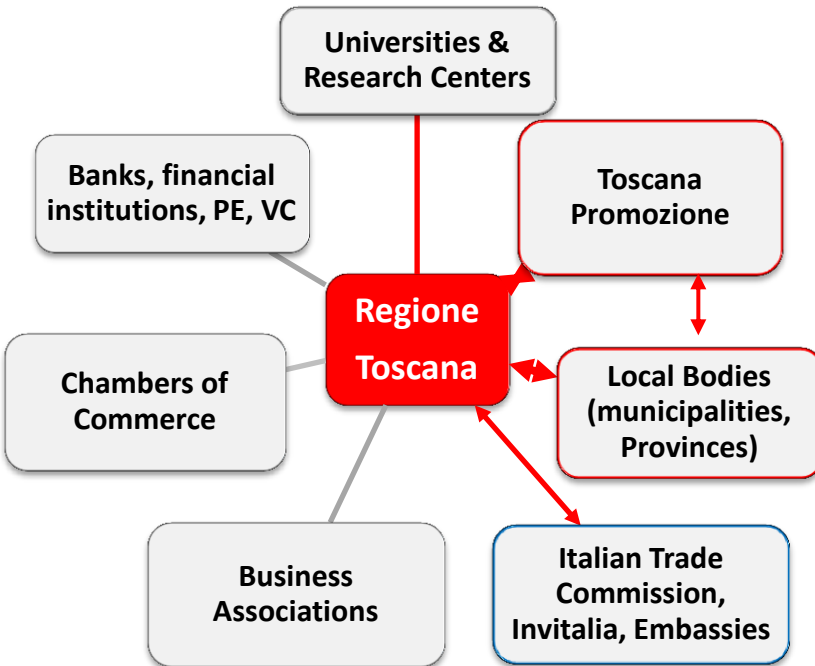
- Definisce le proposte inerenti le politiche di attrazione nell'ambito degli strumenti di programmazione regionale
- Elabora ed aggiorna le linee guida delle strategie di attrazione;
- Fornisce indicazioni a TP e agli enti locali per la elaborazione del progetto operativo di marketing
- È il nodo di raccordo con le attività delle varie DG regionali interessate dal processo di attrazione
- Crea e mantiene stretti contatti con le imprese, i centri di ricerca e le Università del territorio;
- Coordina l'assistenza agli investitori
- Nodo di raccordo con le multinazionali insediate (relation Building e after care)

Toscana Promozione (FDI B.U.)

- Elabora la proposta di Progetto di marketing unitario (PMU) e ne cura l'attuazione
- Affianca la Regione nell'assistenza agli investitori

Comuni

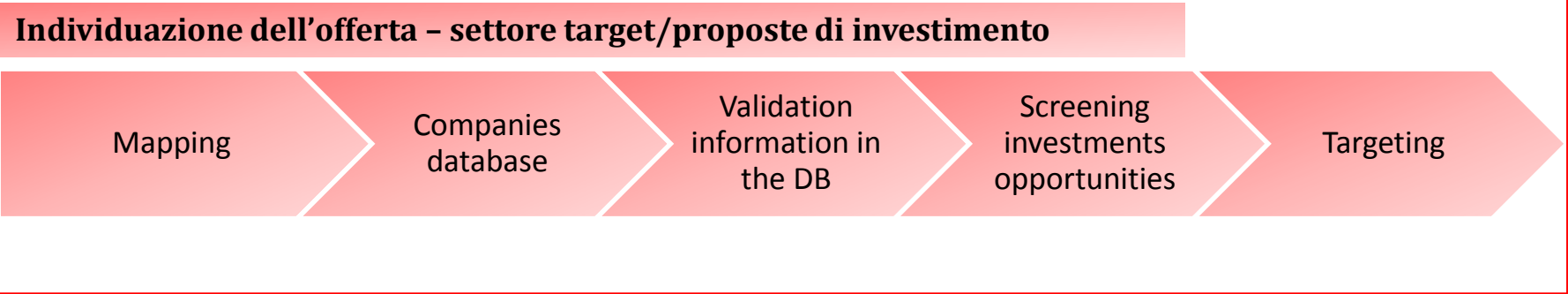
- Individuano specifiche opportunità di investimento , i vantaggi territoriali specifici in loco, e i loro settori target, le opportunità di insediamento
- Curano l'assistenza in loco per l'investitore attuale e potenziale



Strumenti informativi per gli investitori

- **Guida sugli incentivi** per le imprese (pubblicazione bimestrale)
- **Guida per gli investitori Doing Business in Tuscany:** Avviare e gestire , impresa in Toscana, aspetti societari, fiscali, sanitari, scolastici, bancari, ecc...
- **Guida su costi di impresa** (lavoro, utilities, immobiliare)
- **Why invest in Tuscany :** informazioni sul contesto di investimenti
- **Pacchetti informativi per l'attrazione investimenti nei settori:** Life Sciences, Logistica, Meccanica, ICT, Design
- Dossier mirati di risposta sulla base della richiesta (localizzazioni possibili, Modalità di insediamento, Costi del lavoro nel settore, Aspetti fiscali e incentivi disponibili)
- Restyling del sito
www.investintuscany.com







Target	Centri di R&S – Centri di R&S&T
Offerta (Settore target)	a. Information & Communication Technology (informatics) b. Life Sciences (farmaceutica, Biotecnologie, medical devices...)
Area	USA, Canada, Germania, Francia, UK
Tipologia di investitori target	<ul style="list-style-type: none"> • International leaders non ancora presenti in Italia • Imprese leader emergenti con una solida base finanziaria • Multinazionali con attività di R&S in Toscana
Principali ragione per investire	Competenze locali (ingegneri, Phds, etc) Partnerships con le università toscane e con i Centri di R&S
Competizione	Forte: europea ed italiana
Offerta toscana	Buona/ molto buona
Vantaggi competitivi	Vicinanza a centri di R&S, disponibilità di risorse umane qualificate a costi competitivi. track record positivo per gli investimenti Qualità della vita per i manager e I ricercatori
Svantaggi competitivi	Forte competizione Accessibilità media rispetto ad altri territori europei



Tuscany
**1st Southern European Region
per FDI Strategy**

Dott.ssa Monica Colom

Regione Toscana

DG Presidenza

Piazza Duomo 10

Firenze

Dirigente Settore Politiche Regionali per
l'attrazione degli investimenti

monica.colom@regione.toscana.it