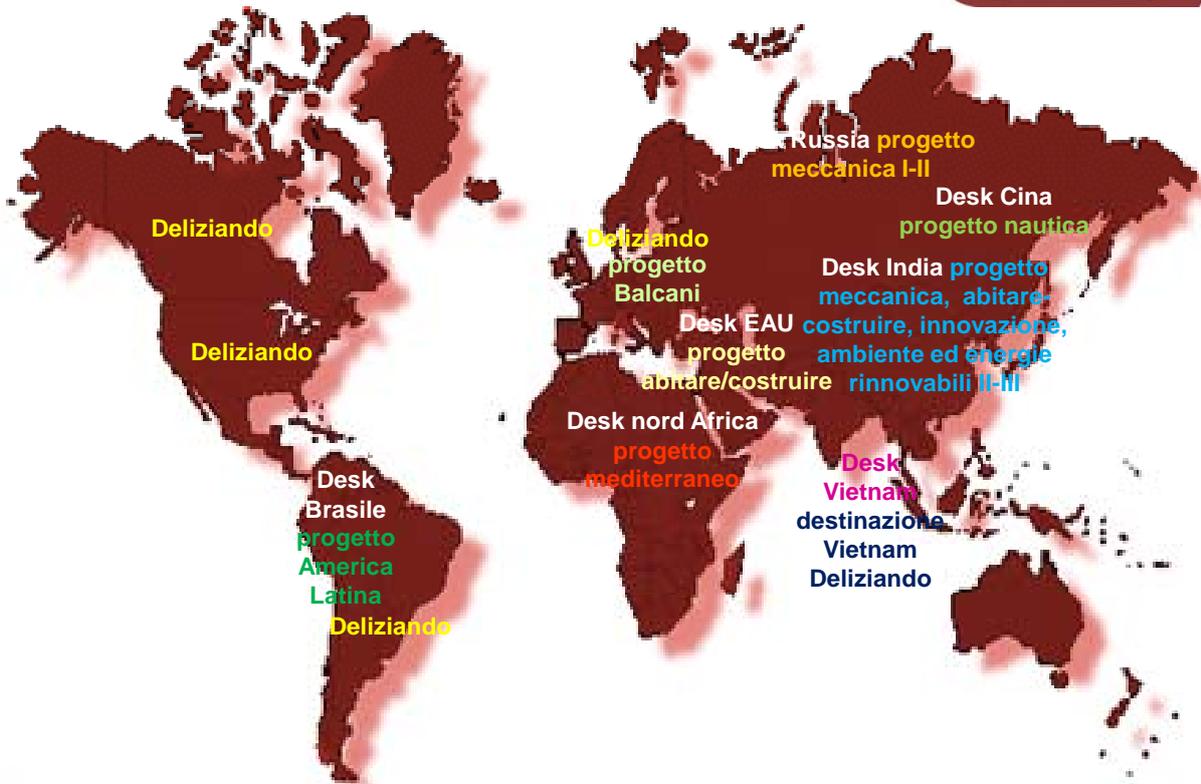


Programma integrato di attività 2013 per l'internazionalizzazione

INDICE

	PAG.
1. Premessa	7
2. Iniziative di sistema a livello nazionale – Missioni nazionali congiunte	10
3. Iniziative di sistema a livello regionale	
3.1. Progetto Multipaese Deliziando – agroalimentare	12
3.2. Progetto India:	
3.2.1. Progetto India II – meccanica, abitare, ambiente	15
3.2.2. Progetto India III – meccanica agricola, abitare/costruire	17
3.2.3. Mini Master India	19
3.3. Progetto Russia II – meccanica	20
3.4.1. Progetto Vietnam	23
3.4.2. Progetto SME Cluster Development in Vietnam	25
3.4.3. Mini Master Vietnam	26
3.5. Progetto Cina – nautica	27
3.6. Progetto Green Technologies e Biomedicale in Turchia	28
3.7. Progetto EAU e Qatar – abitare costruire	29
3.8. Progetto America Latina – multisetoriale	33
3.9. Progetto Balcani - turismo	35
3.10. Incontri d'affari business to business virtuali	37
3.11. Enterprise Europe Network – Simpler	38
4. Servizi di assistenza a livello regionale	
4.1. Uffici di collegamento	39
4.1.1. Ufficio di collegamento Brasile	40
4.1.2. Ufficio di collegamento India	41
4.1.3. Ufficio di collegamento Russia	42
4.1.4. Ufficio di collegamento EAU	43
4.1.5. Ufficio di collegamento Cina	44
4.1.6. Ufficio di collegamento Desk Nord Africa	45
4.1.7. Servizi di assistenza specialistica	46
4.2. Infoexport	47
4.3. Temporary Export Manager – anche per contratti di rete	48
5. CRM	49



ITALIA

ATTIVITA'/PROGETTI	SETTORE-FILIERA	Ambito
Prog. Deliziando	Agroalimentare	Assessorato Agricoltura, Enoteca Regionale

PAESI EUROPEI

ATTIVITA'/PROGETTI	SETTORE-FILIERA	Ambito
Prog. Deliziando	Agroalimentare	Assessorato Agricoltura, Enoteca Regionale
Infoexport		sistema camerale

AREA MEDITERRANEO

ATTIVITA'/PROGETTI	SETTORE-FILIERA	Ambito
Prog. Balcani	Turismo	MiSE a valere su risorse Legge Balcani 84/2001 annualità 2003
Prog. Turchia	Tecnologie ambientali, Settore sanitario/industria della salute	Assessorato Attività Produttive, Regione Emilia-Romagna
B2b virtuali (Maghreb e Angola)	Macchine agricole, Agrofood processing, packaging	MAE
ECOBUSINESS COOPERATION EVENT e missione outgoing	Innovazione	SIMPLER
Ufficio di collegamento Nord Africa		
Infoexport		sistema camerale

MEDIO ORIENTE

EAU E QATAR

ATTIVITA'/PROGETTI	SETTORE-FILIERA	AMBITO
Prog. EAU e Qatar	Abitare-costruire	sistema camerale
Ufficio di collegamento EAU		sistema camerale
Infoexport		sistema camerale

INDIA

ATTIVITA'/PROGETTI	SETTORE-FILIERA	AMBITO
Prog. India II	Meccanica, abitare e costruire, biomedicale, automotive	Assessorato Attività Produttive, Regione Emilia-Romagna
Prog. India III	Meccanica agricola, abitare e costruire	Assessorato Attività Produttive, Regione Emilia-Romagna

Ufficio di collegamento		
Infoexport		sistema camerale
<u>RUSSIA</u>		
ATTIVITA'/PROGETTI	SETTORE-FILIERA	AMBITO
Prog. Deliziando	Agroalimentare	Assessorato Agricoltura, Enoteca Regionale
Prog. Russia-Meccanica II	Macchinari ed attrezzature, componentistica ed automotive	Assessorato Attività Produttive, Regione Emilia-Romagna
Infoexport		sistema camerale

<u>ASIA PACIFICO</u>		
<u>CINA</u>		
ATTIVITA'/PROGETTI	SETTORE-FILIERA	AMBITO
Deliziando (Hong Kong)	Agroalimentare	Assessorato Agricoltura, Enoteca Regionale
Prog. Rafforzamento della filiera nautica emiliano-romagnola in Cina	nautica	Assessorato Attività Produttive, Regione Emilia-Romagna
Ufficio di collegamento		sistema camerale
Infoexport		sistema camerale
<u>COREA DEL SUD</u>		
ATTIVITA'/PROGETTI	ATTIVITA'/PROGETTI	ATTIVITA'/PROGETTI
Deliziando	Agroalimentare	Assessorato Agricoltura, Enoteca Regionale
B2b virtuali	Hi tech e meccanica strumentale	MAE
Infoexport		sistema camerale
<u>INDONESIA</u>		
ATTIVITA'/PROGETTI	SETTORE-FILIERA	AMBITO
B2b virtuali	Hi tech e meccanica strumentale	MAE
Infoexport		sistema camerale
<u>THAILANDIA</u>		
ATTIVITA'/PROGETTI	ATTIVITA'/PROGETTI	ATTIVITA'/PROGETTI
Deliziando	Agroalimentare	Assessorato Agricoltura, Enoteca Regionale
B2b virtuali	meccanica/auto	MAE
Infoexport		sistema camerale
<u>VIETNAM</u>		
ATTIVITA'/PROGETTI	ATTIVITA'/PROGETTI	ATTIVITA'/PROGETTI
Prog. Destinazione Vietnam	Meccanica, macchine agricole, agrofood processing, packaging,	Assessorato Attività Produttive, Regione Emilia-Romagna

Prog. SME Cluster Development in Vietnam	Meccanica, legno, tessile e calzature	MAE e UNIDO
Mini Master		Il Sole 24Ore
Ufficio di collegamento	Ufficio di collegamento	Ufficio di collegamento
Infoexport	Infoexport	Infoexport

AMERICA LATINA		
ATTIVITA'/PROGETTI	SETTORE-FILIERA	AMBITO
Prog. America Latina	Multisetoriale	sistema camerale nazionale
Deliziando	Agroalimentare	Assessorato Agricoltura, Enoteca Regionale
SIMPLER	Innovazione	sistema camerale
Ufficio di collegamento Brasile		sistema camerale
Infoexport		sistema camerale

PREMESSA

Dopo la non ben meditata soppressione dell'ICE nel luglio 2011, il sistema camerale è stato chiamato a far parte della Cabina di regia istituita con la legge 111 e coordinata dai Ministeri competenti, al fine di contribuire alla definizione delle politiche di internazionalizzazione del sistema Italia. Più recentemente il Governo Monti ha deciso di costituire una nuova Agenzia del commercio estero, più snella e funzionale. Anche con la nuova struttura, il sistema camerale sarà chiamato a collaborare per attuare le iniziative finalizzate a potenziare l'apprezzamento sui mercati mondiali di cui ancora gode il "prodotto Italia", come testimoniato dalle buone performance del Made in Italy, pur in una fase dell'economia particolarmente negativa.

Di conseguenza nel 2013 si contribuirà al rafforzamento delle relazioni e delle collaborazioni per l'attuazione di programmi integrati di intervento impostati dai Ministeri dello Sviluppo Economico e degli Affari Esteri e dalle Regioni (che detengono in materia una competenza concorrente con quella statale) consentendo di inserire le iniziative camerale nei più generali indirizzi di promozione all'estero delle nostre imprese. Sarà necessario nel 2013 consolidare i percorsi di integrazione dei programmi a livello regionale al fine di colmare in parte, l'indebolimento - già determinato dalla riduzione progressiva delle risorse finanziarie - dell'attività di accompagnamento delle imprese all'estero, soprattutto se si tiene conto che una delle principali leve per la competitività è rappresentata proprio dall'internazionalizzazione.

Com'è noto la riforma del Titolo V della Costituzione del 2001 ha attribuito alle Regioni una potestà concorrente in materia di internazionalizzazione: le politiche regionali sono diventate, quindi, un dato imprescindibile dal quale partire. In questo senso l'esperienza dei Protocolli di collaborazione sottoscritti con Promec e con l'Eurosportello di Ravenna dall'Unione regionale rappresentano la volontà di ricercare in ambito camerale la massa critica idonea al raggiungimento di obiettivi più ambiziosi, evitando la sovrapposizione degli interventi e la dispersione delle risorse. Promec è stata individuata già dal 2011 come il soggetto al quale demandare il coordinamento operativo degli interventi integrati e delle adesioni degli enti camerale dell'Emilia-Romagna alle iniziative congiunte impostate a livello nazionale, inclusa l'organizzazione dei desk all'estero di sistema nei mercati considerati prioritari per le imprese emiliano-romagnole. I progetti che si svilupperanno a livello nazionale, manterranno una coerenza con le aree/Paesi considerati a livello prioritari a livello regionale, cercando di favorire la partecipazione delle imprese dell'Emilia-Romagna. L'Eurosportello è stato individuato, a sua volta, come soggetto gestore per proiettare all'estero alcune filiere strategiche per l'economia regionale, come ad esempio la nautica.

Alla luce della paralisi operativa determinata dalla repentina soppressione dell'ICE e dell'incertezza sulle disponibilità finanziarie della Regione, il sistema camerale nel 2013 sarà ancor più impegnato a supportare l'internazionalizzazione delle PMI emiliano-romagnole, in collaborazione con i soggetti aderenti allo Sportello SPRINT-ER, con le banche e con il mondo delle associazioni di rappresentanza delle imprese. Il sistema camerale regionale, grazie agli approfondimenti del Gruppo network, nel 2012, ha individuato i fili conduttori dei progetti di sistemi che saranno anche realizzati nel 2013: mercati e Paesi prioritari, pluriennali degli interventi, individuazione delle filiere da proiettare all'estero, utilizzo di desk di sistema per appoggiare le azioni di accompagnamento delle imprese nei mercati internazionali.

Il nuovo scenario così descritto potrà inoltre aprire la strada a nuove forme di servizi alle PMI: formule come il manager temporaneo per l'export appaiono particolarmente utili per far evolvere le PMI con minor propensione al commercio estero, come attesta la seconda annualità del progetto di rete che sarà concluso del 2012, utilizzando risorse del fondo di perequazione camerale. A tal proposito nel 2013, nell'ambito del progetto "Le vie per i mercati esteri per le PMI" a valere sul fondo di perequazione 2011-2012, si proseguirà l'esperienza maturata con il Temporary Export Manager. Al fine di perseguire economie di scala e di specializzazione, sarà approfondita la fattibilità dell'utilizzo del Temporary Export Manager nelle aggregazioni di impresa basate sui contratti di rete: la strategia di internazionalizzazione delle PMI che si aggregano per affrontare i mercati esteri può essere meglio impostata avvalendosi dell'affiancamento di un pool di consulenti esterni. La fase di assistenza tecnica, che sopperisce all'assenza di un ufficio commerciale export nelle realtà di minor dimensione, può permettere ai soggetti che stipulano il contratto di rete di seguire con una metodologia affidabile un percorso condiviso.

Al fine di orientare le imprese target da coinvolgere, sarà implementata la banca dati Archer Road realizzata dal Centro studi dell'Unioncamere Emilia-Romagna ed ottenuta dall'aggregazione sistematica dei dati sulla

struttura produttiva (Stockview, Aida) e del commercio estero (Istat per i dati provinciali, Comtrade delle Nazioni Unite per i confronti internazionali). In particolare Archer road sarà implementata con un'estrazione dal database Amadeus relativa all'elenco di circa 21milioni di imprese mondiali (per città/Paese, settore e valore della produzione), al fine di poter effettuare analisi del posizionamento competitivo a livello mondiale delle imprese coinvolte nel progetto che per individuare potenziali partner attraverso matching. Con tale strumento sarà possibile avere un cruscotto al fine di guidare le imprese verso i mercati in crescita e più favorevoli per specifici prodotti (i dati sul commercio estero mondiale consentono analisi disaggregate per circa 6.000 prodotti), conoscere i concorrenti ed i potenziali partner, italiani e mondiali, e più in generale avere dati puntuali per orientare le strategie di internazionalizzazione dell'impresa. Attraverso tale strumento sarà inoltre possibile tra l'altro, sollecitare le imprese non esportatrici ad internazionalizzarsi oppure realizzare azioni di benchmarking e scambio di buone prassi, tra imprese già internazionalizzate.

Un versante che richiederebbe senza dubbio uno sforzo di maggior coesione da parte degli attori economico-sociali e istituzionali è la promozione del marketing territoriale, al fine di rafforzare la capacità di attrazione di investimenti esteri in Emilia-Romagna e di realizzare eventi di respiro internazionale. Nel 2013, per contribuire a dare risposta all'esigenza di potenziare l'attrattività nei confronti dei tour operator stranieri e per ricercare la massa critica necessaria a fronteggiare le sfide del mercato globale del turismo, difendendo le posizioni di avanguardia acquisite, il sistema camerale, nell'ambito del progetto "Deliziando" si impegnerà, in collaborazione con l'APT Servizi - la struttura imperniata sulla partnership tra Regione e sistema camerale - a promuovere attività integrate di promozione all'estero del settore turistico e della filiera agro-alimentare. Per tale via, tra l'altro, sarà data attuazione ai Protocolli d'intesa sottoscritti con l'Assessorato regionale al Turismo e Commercio e con l'Assessorato regionale per l'agricoltura. I prodotti agroalimentari di qualità e a riconoscimento comunitario, di cui il territorio dell'Emilia-Romagna dispone e che trovano nel brand "Deliziando" una significativa collocazione, devono diventare gli "ambasciatori" della promozione all'estero del "made in Emilia-Romagna". In una direzione analoga si muove il Protocollo di collaborazione sottoscritto con l'Assessorato al Turismo per l'implementazione, con riferimento agli standard internazionali, dei marchi di qualità dell'ospitalità.

Il Gruppo Network internazionalizzazione, con l'obiettivo di allinearsi a questa strategia regionale, ha individuato alcuni progettualità di sistema: Meccanica/Russia 2, Meccanica/Vietnam, Green Technologies e Sanità/Mediterraneo e abitare-costruire/Paesi del Golfo da presentare al cofinanziamento della Regione Emilia-Romagna. Nel 2013 saranno completate le iniziative di altri due progetti avviati nel 2012 che beneficiano di un cofinanziamento al 50% dei costi della Regione: "industria meccanica in Russia" (capofila la Camera di commercio di Modena e braccio operativo Promec); "settore della nautica in Cina" (capofila Camera di commercio di Ravenna e braccio operativo SIDI Europortello).

Nel 2013, con l'obiettivo di minimizzare i costi, per le aziende, in termini di spostamenti, tempo e risorse dedicate all'individuazione di nuove opportunità, sarà sperimentato l'uso della tecnologia web (videoconferenze e webinar). Lo strumento sarà utilizzato per incontri B2B 'virtuali' su mercati e settori obiettivo che consentiranno alle aziende di raccogliere informazioni e risposte specifiche rispetto ai loro programmi di internazionalizzazione. Per la realizzazione ottimale delle iniziative si prevede di coinvolgere le istituzioni che fanno parte della cabina di regia coordinata dal Ministero degli Affari Esteri: Camere italiane all'estero, uffici commerciali delle Ambasciate, Ice, etc, saranno sollecitate a cooperare nell'individuazione delle controparti locali disponibili e interessate a collaborare con le imprese emiliano-romagnole.

Tenuto conto che l'internazionalizzazione rappresenta una fondamentale modalità con cui l'impresa crea valore, remunera le risorse investite, estende il proprio vantaggio competitivo, accede a nuove opportunità nel 2013, l'impegno del sistema camerale consisterà nel proiettare a livello territoriale, con la stipula di protocolli operativi, gli accordi sottoscritti a livello nazionale con importanti gruppi bancari (Intesa San Paolo, Montepaschi di Siena e ICCREA Holding) al fine di agevolare le PMI che intendono intraprendere processi di internazionalizzazione attraverso servizi specializzati di accesso al credito.

L'obiettivo per il 2013 consiste nell'adeguare ed innovare gli strumenti finanziari a favore delle PMI italiane nei loro processi di internazionalizzazione, in particolare: a) sviluppare e consolidare l'assistenza alle PMI; b) integrare i pacchetti di assistenza tecnica alle imprese con finanziamenti idonei; c) facilitare l'erogazione di garanzie per la micro e piccola impresa. Tale partnership permetterà da un lato di conferire al sistema camerale, il ruolo di principale erogatore di servizi di assistenza tecnica per l'internazionalizzazione (anche specializzata); dall'altro di potenziare il ruolo del sistema bancario quale erogatore di strumenti finanziari idonei a soddisfare le domande della micro e piccola impresa.

Un altro filone di approfondimento al quale può contribuire il sistema camerale consiste nell'agevolare l'accesso al credito le PMI che si mettono in rete. Attraverso la costruzione di Protocolli di collaborazione con

i Confidi operanti in ambito regionale, verrà approfondita la possibilità di inserire tra gli elementi qualificanti ai fini della valutazione del rischio, l'importanza della partecipazione delle imprese a un progetto di rete, da cui deriva una maggiore capacità di innovazione e competitività. Anche l'asseverazione del programma di rete, per usufruire dei benefici fiscali, potrebbe essere compresa tra gli elementi utili per una valutazione più favorevole, a parità di altre condizioni, per le imprese che si riuniscono formalmente in una rete. Per tale via, il sistema dei Confidi si metterebbe a disposizione delle aziende che costituiscono reti di impresa, con una partnership imperniata sulla facilitazione dell'accesso al credito e sulla promozione di programmi di collaborazione realizzati attraverso i contratti di rete. Il percorso di approfondimento con i Confidi è volto, in conclusione, a migliorare il rating aziendale: partecipando alla rete, a un'impresa di ridotta dimensione dovrebbe essere riconosciuto un maggior peso nel merito del credito.

INIZIATIVE DI SISTEMA A LIVELLO NAZIONALE

2. MISSIONI NAZIONALI CONGIUNTE

Premessa

Unioncamere ha definito una programmazione di attività per il 2012, alcune delle quali ancora da svolgersi, evidenziando filiere ed aree geo-economiche nelle quali si sono registrate maggiormente convergenze in termini di manifestazione di interesse da parte del sistema camerale. Si è inteso, inoltre, tenere conto del ricco patrimonio costituito dai desk camerale all'estero e soprattutto dalla rete delle Camere di commercio italiane all'estero.

Con una finalità, inoltre, di specializzare maggiormente l'iniziativa camerale si è voluto individuare, tendenzialmente, un target settoriale per ciascuna iniziativa (non privilegiando, pertanto, l'approccio multisettoriale). Si tratta, inoltre, di costruire, nei mercati nei quali si è già operato, una strategia di lungo periodo con particolare riguardo alla necessità di assicurare un adeguato follow-up.

Occorre intercettare le opportunità di internazionalizzazione in quei mercati in crescita nei quali gli effetti perduranti della crisi internazionale non pregiudicano il conseguimento di trend positivi delle rispettive economie.

Le iniziative nazionali previste per il 2013 sono:

a) Missioni nazionali incoming:

Iniziativa	Paesi	Settore	Capofila
Edilafrica Africa del Nord e Subsahariana	Algeria, Angola, Egitto, Libia, Marocco, Mozambico, Sudafrica, Tunisia	Sistema Edilizia/Casa	UR Lazio e Agenzia per la Promozione internazionale
Incoming settore lusso del sistema casa e sistema persona	EAU e Qatar	Abitare	Metropoli
Wine 2013	Area Scandinava e Baltica,	Agroalimentare	ASPIN
Servizi per un network del turismo culturale	Mondo	Turismo	CCIAA di Matera in collaborazione con CCIAA di La Spezia, Genova, Perugia, Foggia, Salerno e Messina
Missione per la valorizzazione del patrimonio culturale del Mezzogiorno: gli itinerari federiciari	Germania	Turismo	CCIAA Potenza

b) Missioni nazionali outgoing:

Iniziativa	Paesi	Settore	Capofila
Missione imprenditoriale in America Latina	Argentina	Agroalimentare	Intertrade Salerno
Missione imprenditoriale in India	India	Agroalimentare	Promos Milano
Missione imprenditoriale in Vietnam	Vietnam	macchine utensili, componentistica elettro-meccanica e oleodinamica, trasmissione e generazione di potenza, pompe, valvole e compressore	Promos Milano
Missione imprenditoriale in Marocco	Marocco	Macchine tessili, utensili e tecnologie applicate; componentistica, elettro-meccanica e oleodinamica; tecnologie e applicazioni legate alla filiera gestione acqua, energia, chimica.	Promos Milano
Missione imprenditoriale in Sudafrica	Sudafrica	Multisetoriale	ASPIN
Missione imprenditoriale a Sidney	Australia	Multisetoriale	Promocatanzaro
Missione Brasile 2013	Brasile	Moda, beni di consumo	Promos Milano
Missione imprenditoriale in Canada	Canada	Agroalimentare	Promos Milano
Missione Russia 2013	Russia	Moda, beni di consumo	Promos Milano
Missione imprenditoriale in Russia	Russia	Meccatronica-Alta tecnologia	Promec

c) progetti speciali:

Iniziativa	Paesi	Settore	Capofila
SIAFT	Italia, Canada, Giappone, Cina, Polonia e Spagna	Agroalimentare	Unioncamere e CCIAA mezzogiorno
Dieta Mediterranea	valorizzazione cucina italiana	Agroalimentare	CCIAA Matera
Progetto di promozione della nautica nel Mondo	mondo	Nautica	Sistema camerale ligure e toscano
Turkey Links	Turchia	Multisetoriale	Metropoli
7^ edizione del Sistema Specialistico dell'Innovazione di Torino		innovazione	CEI Piemonte

E' prevista a carico di ciascuna Camera di commercio una fee per azienda partecipante alle iniziative citate.

Referente amministrativo: ciascuna Camera di commercio

Coordinatore: Azienda speciale Promec

3.1 PROGETTO AGRO-ALIMENTARE DELIZIANDO.

Premessa

Il ricco programma di eventi mirati realizzato nel **2012** ha consentito di promuovere e valorizzare il paniere dei prodotti e vini di Deliziando, supportando le imprese sui mercati stranieri in un momento in cui lo sviluppo verso l'estero rappresenta un percorso importante e quasi necessario, rafforzando al contempo in maniera ancor più significativa la collaborazione ed il co-finanziamento con i partner regionali, nell'interesse delle imprese regionali inserite nel Progetto. Per la prima volta sono state realizzate attività in collaborazione con due Catene alberghiere (una londinese ed una svedese) e si sono avviati contatti con alcuni nuovi mercati di potenziale interesse, in maniera particolare per il comparto vitivinicolo (Canada, Cina, Korea del Sud, Francia e Germania). Ed i risultati sono stati attesi:

- 14 le attività realizzate, di cui 2 istituzionali e 12 promo-commerciali;
- 443 le presenze aziendali agli eventi realizzati: 46 BO; 19 FE; 41 FC; 82 MO; 72 PR; 50 PC; 46 RA; 54 RE; 27 RN;
- 168 gli operatori ed i giornalisti esteri coinvolti nelle diverse attività promo-commerciali;
- 15 gli studenti esteri di Scuole Alberghiere coinvolti.

Al fine di assicurare continuità all'attività promozionale a sostegno delle aziende regionali, nel **2013** il Progetto Deliziando perseguirà i seguenti *obiettivi*:

1. u
na *concentrazione degli interventi di promozione* attraverso da un lato la stabilizzazione delle attività nei mercati consolidati, dall'altro l'avvio di specifiche azioni di scouting in alcuni Paesi di nuovo intervento;
2. u
n *ulteriore potenziamento e rafforzamento dell'integrazione e della sinergia* – operativa e finanziaria – *tra tutti i principali soggetti coinvolti*, al fine di massimizzare l'efficacia degli interventi promozionali, di garantirne il coordinamento e di privilegiare la logica della filiera produttiva, in considerazione dell'esiguità del budget disponibile; pertanto le attività verranno gestite in stretto raccordo con gli altri Enti, in particolare con la Regione Emilia-Romagna Assessorato Agricoltura, l'Enoteca Regionale e l'Ente Fiere di Parma, anche a seguito dei positivi risultati raggiunti nelle attività di co-marketing realizzate nel 2012 e, per la prima volta, con la Regione Emilia-Romagna Assessorato Attività Produttive e con APT Servizi, facendo seguito ad una loro specifica richiesta; sarà inoltre prevista la partecipazione ad iniziative a respiro nazionale, in particolare nei mercati extra UE, in collaborazione con altri partner extra regione e/o italiani;
3. |
'attivazione e/o il potenziamento del co-finanziamento privato da parte delle imprese regionali alle iniziative previste, in particolare per quelle a spiccata valenza commerciale (es. manifestazioni fieristiche), potenziando così l'offerta pubblica di servizi collaterali;
4. i
l *rafforzamento delle attività di comunicazione*, volte a valorizzare le eccellenze del nostro territorio in chiave sempre più ampia, includendo pertanto anche il comparto turistico e culturale;
5. |
'avvio e lo sviluppo di una serie di strumenti operativi che facilitino e supportino la commercializzazione dei prodotti delle imprese (stoccaggio e spedizione prodotti, piattaforma logistica, e-commerce, ecc..).

In linea altresì con gli attuali orientamenti del commercio mondiale, il *focus geografico* degli interventi promozionali verrà posto sia sui mercati con le più elevate dinamiche di crescita (BRIC) dove è costante l'aumento della domanda dei prodotti italiani, che in quelli più avanzati dell'Unione Europea e degli Stati Uniti per presidiare le posizioni acquisite e valorizzare le nostre eccellenze enogastronomiche in un'ottica di promozione integrata della Regione. Nello specifico le Aree di interesse saranno:

- a) AMERICA LATINA: Brasile (San Paolo), Messico (Città del Messico), Colombia (Bogotà);
- b) ASIA PACIFICO: Hong Kong, Korea del Sud (Seoul), Thailandia (Bangkok);
- c) UNIONE EUROPEA: Austria (Vienna), Francia (Parigi), Regno Unito (Londra), Svezia (Goteborg, Stoccolma);
- d) NORD AMERICA: Canada (Montreal);
- e) PAESI VARI per attività di incoming: Danimarca, Germania, Russia, USA.

Relativamente al *paniere* di Deliziando, la promozione verrà effettuata sui seguenti comparti:

- 36 prodotti DOP e IGP;
- prodotti a Qualità Controllata e prodotti bio da agricoltura biologica;
- vini DOP (ex DOCG e DOC) ed IGP (ex IGT), prioritariamente da vitigni autoctoni;
- prodotti selezionati dall'elenco di quelli agro-alimentari tradizionali dell'Emilia-Romagna, al fine di completare l'offerta enogastronomica regionale;
- ulteriori prodotti: caffè e cioccolato.

Gli *strumenti operativi* della promozione saranno i seguenti:

- partecipazione ad importanti manifestazioni fieristiche internazionali di settore, integrate da specifiche azioni collaterali (in particolare nei mercati dell'America Latina e dell'Asia-Pacifico);
- missioni di operatori e giornalisti in Italia per incontri B2B con imprese er e visite alle realtà produttive più rappresentative e all'estero per attività promo-commerciali, anche nell'ambito di progetti nazionali;
- campagne promozionali con le reti distributive estere ed il canale HO.RE.CA., supportate da giornate gastronomiche e degustazioni guidate.

Quanto agli *strumenti non operativi*, attività formative in collaborazione con Scuole Alberghiere e di Ristorazione ed attività di comunicazione e pubblicità finalizzate sia alla promozione delle produzioni delle singole aziende regionali che alla valorizzazione delle eccellenze enogastronomiche emiliano-romagnole.

L'*arco temporale* dello svolgimento delle attività è gennaio > dicembre 2013.

Il *programma promozionale* si svilupperà attraverso la realizzazione delle seguenti attività:

ITALIA: proseguirà anche nel 2013 l'attività di incoming sia di buyer che di giornalisti esteri food & wine specializzati per incontri mirati con imprese regionali e per educational tour in Emilia-Romagna. Le azioni previste sono le seguenti:

1. incoming di massimo 40 buyer esteri (da UE, Asia-Pacifico, America) settore wine in Italia in occasione della manifestazione "Vinitaly" a Verona. Lunedì 8 aprile 2013 è prevista un'unica sessione di 5 ore (09h45 > 14h45) di incontri B2B presso il Pad.1 di Enoteca Regionale alla quale potranno prendere parte max 50 aziende er (di cui 45 espositrici e max 5 non espositrici). L'attività è inserita nel Progetto Internazionalizzazione PMI a valere sui FP 2011/2012 in fase di approvazione;
2. incoming di una decina di giornalisti esteri food & wine in Emilia-Romagna: realizzazione di un educational tour per il settore food ed uno per il settore wine per approfondire la conoscenza delle eccellenze enogastronomiche regionali presso Ristoranti, Enoteca Regionale, Consorzi Tutela e/o Scuole Alberghiere (primo e secondo semestre 2013).

AMERICA LATINA: proseguiranno, per il terzo anno consecutivo, le attività di promozione del food & wine e.r. in Brasile e per il secondo anno in Messico, anche nell'ambito del Progetto America Latina. Per la prima volta si effettueranno azioni di scouting in Colombia. Le attività vedranno il consolidamento del co-marketing con Fiere Parma, per la prima volta quello dell'Assessorato Attività Produttive e, per alcune azioni, anche quello con il comparto turistico e con APT Servizi. Le azioni previste sono le seguenti:

1. MESSICO COLOMBIA - per la prima volta Deliziando parteciperà alla MISSIONE NAZIONALE CONGIUNTA del settore agro-alimentare in Messico e Colombia (15>22 giugno 2013), organizzata e gestita dal Progetto America Latina, in collaborazione con l'Ufficio di collegamento in loco; ipotizzata la partecipazione di un massimo di 8 imprese regionali; in entrambe le tappe Deliziando organizzerà altresì un seminario informativo con degustazione guidata rivolto agli operatori del settore;
2. BRASILE – seconda partecipazione di Deliziando alla manifestazione "S.I.AL. BRAZIL" di San Paolo (25>28 giugno 2013) che ha registrato nella scorsa edizione oltre 1.000 espositori provenienti da 35 Paesi e 12.000 visitatori: partecipazione di massimo 8 aziende regionali con propria postazione identificativa di circa 6/8 mq. nello spazio collettivo Deliziando di 72 mq nel Padiglione Italia. I prodotti e i vini delle aziende espositrici potranno essere presentati ai visitatori con attività di show-cooking nell'area eventi Italia, a cura di chef e sommelier italiani. Attività co-finanziata dall'Assessorato Attività Produttive della Regione Emilia-Romagna, in co-marketing con Fiere di Parma.
3. BRASILE MESSICO - servizio di assistenza personalizzata e di follow-up per un massimo di una decina di imprese er che hanno preso parte alle attività promozionali, a cura rispettivamente del Desk camerale di San Paolo e dell'Ufficio di collegamento di Città del Messico;
 - qualora venisse confermata e in accordo con l'Agenzia ICE, si valuterà la possibilità di partecipare alla BORSA DEI VINI IN BRASILE (San Paolo, periodo da definire) con la presenza di 8/10 aziende er e la realizzazione di alcuni momenti degustativi con prodotti er.

ASIA-PACIFICO: proseguono le azioni promozionali in questa interessantissima area geografica, anche con eventi di co-marketing con l'Assessorato Attività Produttive e con Fiere di Parma. Le attività si concentreranno sull'area di Hong Kong a seguito delle positive attività realizzate nel corso dell'ultimo triennio e, per la prima volta, in Thailandia e Korea del Sud. Anche in quest'area alcune azioni potrebbero vedere possibili sinergie con il comparto turistico e con APT Servizi. Le azioni previste sono le seguenti:

1. HONG KONG: terza partecipazione di Deliziando a "HOFEX" (7>10 maggio 2013), fiera internazionale a cadenza biennale tra le più importanti del settore nell'area Asia-Pacifico che ha registrato nell'ultima edizione oltre 1.800 espositori provenienti da 48 Paesi e oltre 33.400 visitatori: partecipazione di massimo 8 aziende regionali con propria postazione identificativa di circa 6/8 mq. nello spazio collettivo Deliziando di 78 mq nel Padiglione Italia. Attività co-finanziata da Enoteca Regionale;
2. THAILANDIA: prima presenza di Deliziando alla manifestazione "THAIFEX" di Bangkok (22>26 maggio 2013) a cadenza biennale, principale evento commerciale asiatico per il settore alimentare ed ospitalità che ha registrato nell'ultima edizione oltre 1.000 espositori provenienti da 25 Paesi e oltre 23.000 visitatori provenienti da 118 Paesi: partecipazione di massimo 8 aziende regionali con propria postazione identificativa di circa 6/8 mq. nello spazio collettivo Deliziando di 72 mq nell'ambito della presenza italiana curata da Fiere Parma in base all'accordo sottoscritto con Federalimentare e Fiera Colonia. I prodotti e i vini delle aziende espositrici potranno essere presentati ai visitatori con attività di show-cooking nell'area eventi Italia, a cura di chef e sommelier italiani. Attività in co-marketing con Fiere di Parma.

EUROPA: proseguiranno le attività sui mercati più consolidati nell'Unione Europea, con focus prioritario sul Regno Unito, Svezia, Austria e si avvieranno attività su altri mercati quali Francia e Germania. Le azioni previste sono le seguenti:

1. REGNO UNITO: seconda presenza di Deliziando a "I.F.E." (Londra, 17>20 marzo 2013), fiera internazionale a cadenza biennale rivolta al trade che ha registrato nell'ultima edizione 1.140 espositori provenienti da 55 Paesi e 28.350 visitatori: partecipazione di massimo 8 aziende regionali con propria postazione identificativa di circa 6/8 mq. nello spazio collettivo Deliziando di 66 mq nel Padiglione Italia;
2. ITALIA: incoming di massimo 5 giornalisti francesi in Emilia-Romagna (1^ o 2^ semestre 2013) per un educational tour alle imprese che hanno preso parte al progetto "Ospitalità in Tour" a Parigi del 2012;
3. SVEZIA: consolidamento delle attività con la Catena alberghiera svedese Scandic;
4. AUSTRIA: consolidamento delle attività promozionali in collaborazione con la catena Wein & CO. a Vienna ed in altre città da definire (2^ semestre 2013).
 - qualora venisse confermata e in accordo con l'Agenzia ICE, si valuterà la possibilità di partecipare all'ITALIAN FOOD & WINE EVENT NEL REGNO UNITO (Londra, periodo da definire) con la presenza di 8/10 aziende er e la realizzazione di alcuni momenti degustativi con prodotti er.

NORD AMERICA: la prima partecipazione di Deliziando in quest'area nasce dall'opportunità di affiancare il comparto food ad un'iniziativa wine gestita e finanziata da Enoteca Regionale in collaborazione con il Monopolio canadese SAQ (Montreal, 24 giugno>21 luglio 2013), che vede il coinvolgimento e la promozione in 420 Punti Vendita di oltre 70 etichette di 14 aziende vitivinicole er. Il Progetto Deliziando intende integrare tale promozione con il coinvolgimento di un gruppo di massimo 8 aziende del settore food per incontri B2B con operatori canadesi, un cooking show ed un momento degustativo a Montreal dove il vino sarà abbinato al food regionale. La promozione del food verrà coordinata ed organizzata dalla Camera di commercio italo-canadese nell'ambito di un progetto finanziato dalla Regione Emilia-Romagna (Assessorato Agricoltura ed Assessorato Attività Produttive), in collaborazione con Enoteca Regionale.

I *risultati attesi* sono la valorizzazione delle eccellenze eno-gastronomiche regionali nei diversi mercati esteri attraverso il coinvolgimento di oltre 200 presenze aziendali ed oltre 250 operatori e giornalisti specializzati; il rafforzamento dei co-finanziamenti con gli altri Enti coinvolti; la condivisione di strumenti operativi a favore delle imprese regionali coinvolte.

3.2.1. Progetto India II

Promozione delle imprese emiliano-romagnole dei settori tecnologie e meccanica per l'edilizia e le infrastrutture, arredamento, macchine utensili e lavorazioni particolari, macchine e tecnologie per il food processing, apparecchi biomedicali, tecnologie ambientali, automotive e settori innovativi (collegati al climate change).

PREMESSA

In linea con quanto previsto nella programmazione promozionale della Regione Emilia-Romagna, concentrata sui Paesi BRICST, e quanto realizzato in partenariato nel 2011, il sistema camerale regionale ha deciso di dare continuità al Progetto India sulla base delle seguenti indicazioni:

- impostazione di attività pluriannuali;
- concentrazione delle azioni per filiera;
- adesione dell'intero sistema regionale all'Ufficio di collegamento in India;
- attenzione particolare al coinvolgimento delle reti di impresa;
- offrire servizi di assistenza specialistica e di follow-up alle imprese partecipanti alla missione outgoing (dic 2011) per sostenerle in un percorso strutturato di penetrazione del mercato indiano.
- dare attuazione alle linee di lavoro inserite nel MoU con la Regione del Punjab (in via di sottoscrizione 06/12/2011 tra sistema camerale e PHD Chambers of Commerce & Industry);
- attivare forme di collaborazione con European Business Technology Centre (EBTC) e la rete Enterprise Europe Network, in particolare per i settori innovativi e la ricerca scientifica.

PARTENARIATO

Soggetti Promotori e attuatori: Unione regionale e Camere di commercio

Partner in loco: Indo-Italian Chamber Of Commerce & Industry - Referente di progetto dr. Claudio Maffioletti - General Manager, e il Sig. Sathish Kumar, Business Manager, Business Assistance Dept.

Eventuali partner stranieri: European Business Technology Centre (EBTC), prossimo membro della rete Enterprise Europe Network, New Delhi – Ref. Micol Martinelli (Eurochambres)

Durata del progetto: annualità 2012

Paese a cui si rivolge l'azione promozionale: India - Maharashtra (Mumbai), Delhi (Delhi), Punjab (Chandigarh) e Karnataka (Bangalore)

Settori focus: tecnologie e meccanica per l'edilizia e le infrastrutture, arredamento, macchine utensili e lavorazioni particolari, macchine e tecnologie per il food processing, apparecchi biomedicali, tecnologie ambientali, automotive e settori innovativi (legati al climate change).

ATTIVITÀ

Realizzate da aprile a ottobre 2012

- a) **Incontro di follow up e Servizi di Assistenza Specialistica (SAS)** per imprese partecipanti alla missione outgoing di dicembre 2011 o che abbiano incontrato potenziali buyers indiani in Italia nella missione incoming di marzo 2012, e che decidano di proseguire nelle loro attività di penetrazione del mercato indiano, su consenso della Camera di commercio e vagliato sulla base del feedback sulle reali opportunità d'affari inviato dai funzionari IICCI:
I servizi che si prevede di fornire ad un totale di 15 imprese:
 - Informazioni finanziarie sulle aziende indiane incontrate;
 - Coordinamento logistico per la realizzazione di stand e spazi espositivi in fiere di settore (non comprende i costi vivi);
 - Coordinamento con consulenti locali per incorporation di una nuova azienda (non comprende i costi vivi di registrazione);
 - Individuazione altri potenziali partners.
- b) **Presentazioni pubbliche attività di progetto (marzo 2012):** organizzazione di 7 Giornate Paese India presso le Camere di commercio provinciali, e realizzazione di incontri individuali tra imprese e la Indo-Italian Chamber of Commerce & Industry (dr. Claudio Maffioletti).

- c) **Selezione delle aziende:** in collaborazione con i referenti camerale e su indicazione della IICCI preselezione delle imprese per missione incoming e missione outgoing. Consegna ad oltre 50 aziende di un Feedback strutturato con analisi di mercato per prodotto, strategia di penetrazione ed interlocutori indiani verificati (con e senza manifestazioni di interesse preliminari).

Da realizzare:

- d) **Missione istituzionale dal Punjab in occasione di EIMA Bologna (7 nov 2012):** realizzazione di un seminario di presentazione delle opportunità di investimenti diretti indiani in Emilia-Romagna e incontro con la delegazione del Chief Minister del Punjab. Verifica delle linee di lavoro inserite nel Memorandum of Understanding (MoU) bilaterale tra Sistema Camerale dell'Emilia-Romagna, e PHD Chamber of Commerce and Industry.
- e) **Missione outgoing di 21 imprese emiliano-romagnole in India (+6 rispetto all'obiettivo di 15) (9-15 dic 2012):** Organizzazione logistica (trasporti collettivi, auto con conducente e interprete), assistenza travel desk e definizione delle agende personalizzate di visite aziendali individuali e incontri d'affari presso business center.
- f) **Missione incoming di 12 buyers indiani in Emilia-Romagna (feb-mar 2013):** delegazione di 12 buyers indiani del settore meccanica allargata, e organizzazione di incontri d'affari presso le Camere di commercio dell'Emilia-Romagna, con organizzazione di agende personalizzate per gli incontri b2b (con interpreti).
- g) **Partecipazione brokerage event o workshop di EBTC (feb-mar 2013):** selezione di una mini-delegazione di imprese emiliano-romagnole per l'adesione ad un Brokerage event di livello europeo organizzato in India da EBTC (settori ambiente ed energie, auto motive, infrastrutture), costi di missione a carico delle aziende partecipanti.

3.2.2. PROGETTO INDIA III

“PROMOZIONE DELLE ECCELLENZE PRODUTTIVE EMILIANO-ROMAGNOLE DEL SETTORE DELLA MECCANICA AGRICOLA E TRASFORMAZIONE ALIMENTARE, ATTRAVERSO UN CAMPO PROVA E UN CENTRO DI FORMAZIONE IN PUNJAB, E SUPPORTO ALLE IMPRESE EMILIANO-ROMAGNOLE DEL SETTORE COSTRUZIONI SUL MERCATO INDIANO”

PREMESSA

In linea con quanto previsto nella Programmazione promozionale della Regione Emilia-Romagna, concentrata sui mercati BRICST, e in continuità con quanto già realizzato in partenariato nel corso del 2011-2012, il sistema camerale regionale in stretto coordinamento con Regione Emilia-Romagna, FederUnacoma, Cesena Fiera, Indo-Italian Chamber of Commerce & Industry e PHD Chamber of Commerce, il progetto intende:

- garantire una continuità pluriennale delle azioni del sistema camerale a supporto delle imprese sul mercato indiano;
- consolidare il partenariato di progetto con la IICCI (facente parte del network camerale delle CCIE), in grado di assicurare un'elevata qualità di assistenza alle imprese e il tradizionale servizio Desk;
- offrire servizi di assistenza specialistici di follow-up riservati alle imprese partecipanti; riservare la partecipazione alle "reti di imprese" ed offrire un servizio di manager temporaneo di rete;

PARTENARIATO

Soggetti Promotori e attuatori: Unione regionale e Camere di commercio

Partner in loco: Regione Emilia-Romagna, FederUnacoma, Cesena Fiera

Eventuali partner stranieri: Indo-Italian Chamber of Commerce & Industry, Istituzioni governative Punjab

Durata del progetto: novembre 2012 – dicembre 2013

Paese a cui si rivolge l'azione promozionale: India - Maharashtra (Mumbai), Delhi (Delhi), Punjab (Chandigarh) e Karnataka (Bangalore)

Settori focus: meccanica agricola e abitare/costruire

Attività:

A. Progetto insediamento Campo Prova e Centro di Formazione in Punjab per operatori indiani su macchine agricole di produttori emiliano-romagnoli

- 1) **Studio di pre-fattibilità** e verifica area Campo Prove e Centro di formazione (1-5 dicembre 2012);
- 2) **Seminario di presentazione in Emilia-Romagna del progetto Campo Prova e Centro di formazione** per la meccanica agricola in India e costituzione di un Focus Group di imprese, in occasione Fiera EIMA Bologna (7 ottobre 2012);
- 3) Organizzazione di dimostrazioni nel **Campo Prova e nel Centro di formazione in Punjab per i produttori emiliano-romagnoli di macchine agricole** (febbraio – maggio 2013). Servizi di assistenza specialistica per supportare il business delle imprese e organizzazione di formazione dei tecnici indiani;
- 4) **Delegazione incoming in Emilia-Romagna** di stakeholders del sistema agro-alimentare indiano (giugno 2013);
- 5) **Presentazione risultati Campo Prova e Centro di formazione Punjab** a Bologna (novembre 2013);
- 6) **Missione istituzionale** e presentazione risultati Campo Prova e Centro di formazione in Punjab alla **Fiera EIMA Agrimach Show India** (Dicembre 2013);

B. Supporto alla presenza sul mercato indiano delle imprese emiliano-romagnole del settore costruzioni

7) **Focus Group di imprese emiliano-romagnole della filiera costruzioni e infrastrutture** per un confronto con esperti indiani per la partecipazione a tender internazionali del governo indiano a Bologna (gennaio-febbraio 2012);

8) **Delegazione operatori emiliano-romagnoli del settore costruzioni e abitare/costruire in India** (giugno 2013);

9) **Delegazione incoming di buyers indiani** del settore costruzioni in occasione della **Fiera SAIE di Bologna** (ottobre 2013);

C. **Attività di follow-up**

10) Identificazione di agenti, distributori, partner di collaborazione produttiva/commerciale in India;

11) Supporto alla creazione di una rete di imprese (servizi di Temporary Manager):

12) Segnalazione di progetti di investimento nei settori focus da parte di soggetti privati o istituzionali indiani;

D. **Rilevazione customer satisfaction e valutazione impatto socio-economico**

3.2.3. MINI MASTER INDIA

OBIETTIVI

Individuare precisi percorsi di ingresso sul mercato indiano per imprese di settori diversi: componentistica e prodotti intermedi, meccanica strumentale e beni di consumo.

DESTINATARI

Imprenditori, export manager, responsabili logistica.

CONTENUTI

Modulo 1 - Strategie e accesso al mercato

L'obiettivo del modulo è indirizzare le attese delle imprese in termini realistici. L'India è infatti un mercato che suscita grandi attese ma non è alla portata di tutti. Non è tanto un problema di dimensioni di impresa ma di chiarezza di obiettivi e disponibilità di risorse.

Modulo 2 - Le regole del gioco

L'obiettivo del modulo è di informare le aziende che già operano o che intendono operare con l'India sui principali aspetti normativi del mercato indiano.

Coordinatore: Azienda speciale Promec in collaborazione con il Sole24ore.

Costi: a carico dei partecipanti.

3.3. PROGETTO RUSSIA-MECCANICA II

Opportunità di business in Russia per le imprese emiliano-romagnole dell'industria meccanica.

Proposta progettuale da presentare alla Regione Emilia-Romagna, per il bando di avviso di compartecipazione a valere sulla Misura 4.1. "Sviluppo di azioni di sistema attraverso l'attività dello Sportello per l'Internazionalizzazione" del Programma 2013-2015 BRICST +

PARTENARIATO

- **Soggetti Promotore:** Unioncamere Emilia-Romagna
- **Soggetto Cofinanziatore:** Regione Emilia-Romagna (in attesa di valutazione)
- **Soggetto attuatore:** Camere di commercio di Modena (attraverso PROMEC")
- **Partner in loco:** Ufficio di collegamento di Mosca, condiviso dall'intero sistema camerale presso la struttura di PROMOS a Mosca (referente dr.ssa Marina Kuvshinova)
- **Eventuali partner esteri:** Partner russi della rete "Enterprise Europe Network" - RUSSIAN AGENCY FOR SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES SUPPORT: Moscow, Russia

Durata del progetto: 12 mesi (a partire dalla sottoscrizione della Convenzione)

Paese a cui si rivolge l'azione promozionale: Russia, zona Ekaterinburg

Settore focus: Meccanica - macchinari ed attrezzature (agricoli, per l'industria edile, ceramica, tessile, oleodinamica e movimentazione terra), componentistica, automotive.

Obiettivi del progetto:

- Favorire ed incrementare la penetrazione commerciale delle produzioni meccaniche italiane nella Federazione russa e nello Spazio Economico Comune (Bielorussia e Kazakistan);
- Favorire le collaborazioni industriali e tecnologiche;
- Incoraggiare il coinvolgimento di "reti di imprese";
- Dare continuità ai servizi di supporto alle imprese partecipanti al Progetto, da parte dell'ufficio di collegamento di Mosca, per sviluppare i contatti di business sul mercato, avviati nel corso di incontri B2B o visite aziendali.

Premessa:

Alla luce dei riscontri positivi raccolti dalle aziende che hanno partecipato ad oggi alle attività previste dal progetto "Opportunità di mercato in Russia per le imprese italiane dell'industria meccanica" (formazione propedeutica e partecipazione collettiva alla fiera Automechanika 2012 a Mosca), si propone una seconda annualità del progetto rivolto alle aziende della meccanica interessate al mercato russo. Alla luce dell'indagine di mercato realizzata ed accanto ad azioni di consolidamento delle attività svolte nella scorsa annualità per i comparti meccanica agricola ed automotive, si propone la partecipazione collettiva ad una fiera del comparto meccanica per il confezionamento o, in alternativa, per la lavorazione degli alimenti.

Attività:

1. Promozione dell'iniziativa (febbraio 2013)

Predisposizione materiale informativo ad hoc (brochure, folder, roll-up, scheda progetto con l'inserimento dei loghi dei partner, concordato con la Regione Emilia-Romagna), pagina web dedicata. Promozione attraverso i consueti canali di comunicazione del sistema camerale regionale, inserzioni pubblicitarie ed organizzazione di un tour di presentazioni nelle Camere di commercio rivolto alle imprese, con la realizzazione di una giornata Paese e gli incontri individuali con il personale del desk, il docente della formazione e gli organizzatori dell'evento fieristico in Russia.

2. Selezione delle aziende (marzo 2013)

Verifica di company profile (primo step); Check-up aziendale con funzionario della Camera di riferimento e del funzionario Senior di PROMEC (secondo step); Selezione delle aziende e consegna del report di fattibilità individuali.

3. Formazione per le imprese sul mercato russo (aprile 2013)

Organizzazione di un ciclo di incontri di formazione in materia di contrattualistica, trasporti, fiscalità e certificazioni per l'esportazione o l'avvio di partnership commerciali in Russia;

4. Organizzazione di una partecipazione con stand collettivo Emilia-Romagna ad Automechanika 2013 (agosto 2013)

Organizzazione stand collettivo Emilia-Romagna dedicato a tutte le aziende regionali presso la fiera Automechanika 2013 dedicata comparto dell'aftermarket automotive che si amplierà di un padiglione dedicato alle attrezzature per autofficine, carrozzerie gommisti e garage. Organizzazione di incontri B2B a cura del Desk Mosca;

5. Organizzazione di una partecipazione con stand collettivo Emilia-Romagna ad Agrotech 2013 (ottobre 2013)

Organizzazione stand collettivo Emilia-Romagna dedicato a tutte le aziende regionali presso la fiera Agrotech 2013 (ottobre) dedicata ai macchinari per l'agricoltura, in occasione della collettiva organizzata da UNACOMA ed ICE, per offrire alle aziende interessate la possibilità di partecipare come espositore attraverso ICE, o in alternativa, come visitatore garantendo un servizio di affiancamento ed interpretariato e l'organizzazione di incontri B2B a cura del Desk Mosca;

6. Missione incoming di buyer russi organizzazione di visite di buyer russi presso aziende emiliano-romagnole del settore automotive (novembre 2013)

Organizzazione di una missione di buyer russi del settore automotive e di incontri B2B.

7. Follow-up

- Assistenza continuativa del desk Mosca nei confronti delle imprese emiliano-romagnole per il periodo successivo la partecipazione alla fiera sino alla conclusione del progetto per la gestione dei rapporti con i partner;
- Giornata di incontri individuali in Emilia-Romagna tra il referente Senior dell'Ufficio di collegamento PROMEC di Mosca e le imprese regionali per valutare quali servizi ed iniziative promozionali potrebbero essere intraprese a seguito del progetto per sviluppare i contatti presi durante le missioni in uscita e in entrata.

La partecipazione delle aziende alle attività incluse nel Progetto Russia II prevederà una **quota di adesione** che si differenzia in base alla tipologia di azione. Tale quota non potrà essere inferiore ad € 200 IVA 21% inclusa (per le attività di B2B in occasione degli incoming) e non superiore ad € 1.000 IVA inclusa (per le manifestazioni fieristiche e le missioni imprenditoriali). In linea di principio e al fine di favorire l'adesione delle imprese ad un programma integrato di area, si valuterà la possibilità di applicare tariffe agevolate rispetto al costo della singola azione.

Soggetto proponente: Unioncamere Emilia-Romagna

Soggetto attuatore: Camera di commercio di Modena, per tramite Azienda Speciale Promec

Note: entro giugno 2013 si svolgeranno le azioni residuali del progetto Russia-meccanica I

1. Missione incoming di buyer russi alla fiera Autopromotec (maggio 2013)

Organizzazione di incontri B2B all'interno della fiera.

2. Follow-up

- Assistenza continuativa del desk Mosca nei confronti delle imprese emiliano-romagnole per il periodo successivo la partecipazione alla fiera Automechanika sino alla conclusione del progetto per la gestione dei rapporti con i partner;

- Giornata di incontri individuali in Emilia-Romagna tra il referente Senior dell'Ufficio di collegamento PROMEC di Mosca e le imprese regionali per valutare quali servizi ed iniziative promozionali potrebbero essere intraprese a seguito del progetto per sviluppare i contatti presi durante le missioni in uscita e in entrata.

3.4.1. PROGETTO VIETNAM: Destinazione Vietnam

Il mercato vietnamita, con una popolazione di 86 milioni di abitanti, 70 per cento della quale sotto i 35 anni, è caratterizzato da una rapida crescita della domanda di beni di consumo, soprattutto stranieri, e del potere d'acquisto. La presenza di importanti corti di giovani in età scolare o all'inizio della propria vita lavorativa costituisce una risorsa fondamentale per il paese e si inserisce in un contesto di alfabetizzazione molto elevato. Il Vietnam è infatti uno dei paesi con il più alto livello di sviluppo economico al mondo. Le riforme politiche, avviate nel 1986, hanno garantito al paese asiatico elevati tassi di crescita: negli ultimi anni il PIL è aumentato complessivamente del 30 per cento. Il Vietnam rappresenta un canale d'accesso privilegiato ad un mercato regionale (Asia-Pacifico) di circa 600 milioni di consumatori. Dal 2015 produrre in Vietnam significherà poter esportare i propri prodotti all'interno di una delle più grandi aree di libero scambio al mondo, l'AFTA (Asean Free Trade Area). Tale area comprende numerosi paesi emergenti dell'estremo oriente e, a sua volta, vanta accordi con importanti economie quali quelle cinesi, giapponesi, coreane e statunitensi. Nel 2011, infatti, le importazioni in Emilia-Romagna dal Vietnam hanno sfiorato il valore di 139 milioni di euro, le esportazioni, al contrario, hanno superato i 102 milioni di euro. Tra 2010 e 2011 il valore delle esportazioni emiliano-romagnole nel Paese ha segnato un ulteriore incremento (+17,2%).

Il Vietnam rappresenta dunque un mercato in forte espansione e di sicuro interesse per le aziende del nostro territorio, soprattutto nei settori meccanico, agroalimentare, infrastrutturale, del turismo e dei servizi.

Gli ambiti prioritari di intervento congiunti con la Regione Emilia-Romagna possono essere così schematizzati:

- meccanica strumentale, macchine agricole e food processing;
- abitare e costruire;
- agroalimentare (vini)

Beneficiari/risultati attesi

Beneficiari: imprese emiliano-romagnole.

Risultati attesi: n. 20 imprese partecipazioni a manifestazioni fieristiche in vietnam; incoming di n. 13 buyer e n. 3 giornalisti vietnamiti; assistenza continuativa da parte del desk (in Emilia-Romagna e per tramite della Camera di commercio Italiana in Vietnam) alle imprese che si avvicinano al mercato vietnamita; incontri B2B.

Attività:

1. Promozione dell'iniziativa e sottoscrizione Memorandum (aprile-maggio 2013)

Predisposizione materiale informativo ad hoc (brochure, folder, roll-up, scheda progetto con l'inserimento dei loghi dei partner, concordato con la Regione Emilia-Romagna), pagina web dedicata. Promozione attraverso i consueti canali di comunicazione del sistema camerale regionale, inserzioni pubblicitarie ed organizzazione di un tour di presentazioni nelle Camere di commercio rivolto alle imprese, con la realizzazione di una giornata Paese e gli incontri individuali con il personale del desk e presentazione settori target.

Sottoscrizione Memorandum tra Unioncamere E.R., Regione E.R. e Provincia Vietnamita.

2. Attivazione desk Vietnam in Emilia-Romagna (orientativamente da maggio-giugno 2013)

Attivazione di un desk Vietnam, in collaborazione con l'Ambasciata vietnamita in Italia, presso l'Unioncamere Emilia-Romagna al fine di favorire le opportunità di business fra imprese regionali e vietnamite.

3. Formazione per le imprese sul mercato vietnamita (aprile-maggio 2013)

Organizzazione di un ciclo di incontri di formazione in materia di contrattualistica, trasporti, fiscalità e certificazioni per l'esportazione o l'avvio di partnership commerciali in Vietnam.

4. Organizzazione di un incoming di buyer vietnamiti per il settore della meccanica agricola (giugno 2013)

5. Organizzazione di una partecipazione con stand collettivo Emilia-Romagna alla 20° International Industrial Machinery Exhibition in Vietnam 2013 (18-20 luglio 2013)

Organizzazione stand collettivo Emilia-Romagna dedicato a tutte le aziende regionali presso la fiera IIME 2013 ed organizzazione di incontri B2B a cura del Desk Vietnam. Settori: industrie di macchinari, materie plastiche, metallo, stampa, packaging ed automazione.

6. Organizzazione di una missione commerciale outgoing settore meccanica (secondo semestre 2013)

Organizzazione di una missione commerciale settore meccanica per la lavorazione, il confezionamento e la conservazione degli alimenti ed incontri B2B.

7. Follow-up

Assistenza continuativa del desk Vietnam attivato presso l'Unioncamere Emilia-Romagna nei confronti delle imprese emiliano-romagnole per tutto il periodo del progetto, con appuntamenti one to one tra referente e azienda presso le CCIAA dell'Emilia-Romagna;

La partecipazione delle aziende alle attività incluse nel Progetto prevederà una **quota di adesione** che si differenzia in base alla tipologia di azione. Tale quota non potrà essere inferiore ad € 200 IVA esclusa (per le attività di B2B in occasione degli incoming) e non superiore ad € 1.000 IVA inclusa (per le manifestazioni fieristiche e le missioni imprenditoriali). In linea di principio e al fine di favorire l'adesione delle imprese ad un programma integrato di area, si valuterà la possibilità di applicare tariffe agevolate rispetto al costo della singola azione.

Partner del progetto

Regione Emilia-Romagna; Ambasciata della Repubblica Socialista del Vietnam in Italia, Camera di commercio Italiana in Vietnam e ICE Vietnam.

Tempi di realizzazione

16 mesi dall'approvazione del progetto da parte della Regione Emilia-Romagna

3.4.2. PROGETTO SME CLUSTER DEVELOPMENT IN VIETNAM

In considerazione degli eccellenti risultati ottenuti nell'ambito del Progetto SME Cluster Development in Vietnam, proseguirà le attività di consolidamento dei partenariati con le Associazioni Italiane e Vietnamite per sviluppare un'azione di concertazione mirata a mettere in rete i Distretti nei settori Legno Meccanica Tessile e Calzaturiero con l'obiettivo di trasferire assistenza tecnica alle aziende Vietnamite e parallelamente avviare un'insediamento industriale in joint-venture per entrare nel Mercato Vietnamita e dell'ASEAN.

Il recente incontro multilaterale di Roma, svoltosi presso il Ministero degli Affari Esteri il 18 Settembre 2012 ha confermato la volontà della Direzione Generale della Cooperazione allo Sviluppo (MAE-DGCS) di estendere e finanziare la fase II del progetto di Assistenza Tecnica.

I macro obiettivi del Progetto:

- ⤴ assistenza Tecnica Company to Company attraverso la selezione delle aziende Italiane di settore potenzialmente interessate a trasferire know-how alle aziende Vietnamite per avviare sinergie industriali e commerciali nell'area ASEAN;
- ⤴ formazione diretta alle aziende Vietnamite (Master), focus Lean Production – ICT-Design-Management;
- ⤴ spin-off del primo Cluster Industriale Italo-Vietnamita con l'obiettivo di avviare la prima piattaforma produttiva in joint-venture;
- ⤴ trasferimento di tecnologia e servizi, attraverso l'attivazione di una linea di credito bilaterale per favorire l'esportazione di beni e servizi per le imprese Italiane.

Beneficiari/risultati attesi

Beneficiari: imprese emiliano-romagnole.

Risultati attesi: sinergie industriali e commerciali nell'area ASEAN tra imprese emiliano-romagnole e vietnamite.

Partner del progetto

MAE-DGCS

Unido

Autorita' vietnamite

Associazioni Italiane/CCIAA/Regioni/Società

Tempi di realizzazione

16 mesi

3.4.3. MINI MASTER VIETNAM

OBIETTIVI

Individuare precisi percorsi di ingresso sul mercato indiano per imprese di settori diversi: componentistica e prodotti intermedi, meccanica strumentale e beni di consumo.

DESTINATARI

Imprenditori, export manager, responsabili logistica.

CONTENUTI

Modulo 1 - Strategie e accesso al mercato

L'obiettivo del modulo è indirizzare le attese delle imprese in termini realistici. Il Vietnam è infatti un mercato che suscita grandi attese ma non è alla portata di tutti. Non è tanto un problema di dimensioni di impresa ma di chiarezza di obiettivi e disponibilità di risorse.

Modulo 2 - Le regole del gioco

L'obiettivo del modulo è di informare le aziende che già operano o che intendono operare con l'India sui principali aspetti normativi del mercato indiano.

3.5. PROGETTO CINA NAUTICA

Rafforzamento della filiera nautica emiliano-romagnola in Cina - La filiera del mare: la Nautica emiliano romagnola in Cina - azioni di scouting e di consolidamento

PARTENARIATO

- **Soggetti Promotore:** Unioncamere Emilia-Romagna
- **Soggetto Cofinanziatore:** Regione Emilia-Romagna (in attesa di valutazione)
- **Soggetto attuatore:** Camere di commercio di Ravenna (attraverso SIDI Eurosportello)
- **Partner in loco:** Italian Trade Commission di Shanghai - Referenti dr. Paolo Gozzoli e Peng Li Gang
- **Durata del progetto:** 18 mesi (ipotesi inizio gennaio 2012-giugno 2013)
- **Paese a cui si rivolge l'azione promozionale:** Cina

TARGET

Il progetto intende avviare un percorso di azioni promozionali per lo sviluppo della filiera della nautica da diporto regionale in Cina.

Il settore produttivo del target regionale preso a riferimento è quello della filiera nautica nei suoi principali sottocomparti: la cantieristica, la riparazione/rimessaggio, la produzione di motori marini e la produzione di accessori.

OBIETTIVI DEL PROGETTO

Il progetto si pone l'obiettivo di sostenere un percorso di internazionalizzazione per le PMI della filiera nautica regionale attraverso una serie di azioni informative, di accompagnamento e promozionali finalizzate a sviluppare opportunità d'affari e relazioni economiche stabili e durature. Si intende coinvolgere l'ampia e diversificata filiera del mare: dalla progettazione alla produzione di imbarcazioni, dall'allestimento ai servizi turistici e al chartering.

- Realizzare un'attenta attività di scouting volta ad identificare le aree cinesi di maggiore interesse per le aziende nautiche romagnole per poi svolgere vere e proprie azioni di marketing imprenditoriale.
- Promuovere il comparto nautico regionale potenziando strumenti già esistenti
- Promuovere la cooperazione commerciale e lo scambio di tecnologie avanzate e favorire la ricerca e l'innovazione di prodotto.
- Consolidare e rafforzare le imprese ad alto contenuto tecnologico, mirando all'eccellenza nell'ambito delle produzioni legate alla "filiera del mare"

AZIONE RESIDUALE 2013 DI VERIFICA E CONSOLIDAMENTO

Finalizzata a verificare e consolidare le relazioni e i rapporti intrapresi dalle PMI regionali con controparti cinesi:

• Missione di operatori cinesi in Emilia Romagna – organizzazione di b2b e visite aziendali a cantieri, aziende produttive e porti/marine del territorio regionale

Luogo: Emilia Romagna – Incoming primavera 2013

3.6. PROGETTO GREEN TECHNOLOGIES E BIOMEDICALE IN TURCHIA.

Proposta progettuale da presentare alla Regione Emilia-Romagna, per il bando di avviso di compartecipazione a valere sulla Misura 4.1. "Sviluppo di azioni di sistema attraverso l'attività dello Sportello per l'Internazionalizzazione" del Programma 2013-2015 BRICST +

Premessa

Il progetto ha l'obiettivo di avviare una serie di attività promozionali di sistema su due filiere innovative in fase di sviluppo e crescita in Turchia: Industria della salute e Tecnologie ambientali

Molteplici sono gli investimenti in Turchia con l'avvio di una riforma sanitaria basata sulla diversificazione del settore, tra sanità convenzionata e privata, e comunque di maggiore qualità. I nuovi piani nazionali prevedono l'estensione della copertura sanitaria a fasce sempre più ampie della popolazione e la costruzione di nuove strutture ospedaliere nelle zone rurali. Nel Paese già oggi l'85% dei prodotti di consumo del settore sanitario e delle apparecchiature medicali viene importata.

Per quanto riguarda il settore ambientale si sottolinea che in Turchia è stato appena completato il quadro giuridico per la produzione e vendita di elettricità da fonti rinnovabili. Gli alti costi dell'energia e la grande crescita della domanda legata al consumo industriale e civile rendono il Paese un mercato di primaria importanza nella Regione.

Obiettivi:

- Creazione di competenze e conoscenze sui meccanismi di accesso al mercato turco.
- Sviluppo di un'azione di assistenza per strategie personalizzate di accesso al mercato

Settori di riferimento e aziende regionali potenzialmente interessate

Industria della salute (biomedicale, elettromedicale, software gestione sanità, forniture ospedaliere, ecc.)

Tecnologie ambientali per l'applicazione, in particolare, al sotto settore delle energie rinnovabili e dell'efficienza energetica, ma da intendersi in senso più ampio comprendendo le applicazioni di tali tecnologie anche al settore dell'edilizia e al ciclo dell'acqua e dei rifiuti.

Attività:

Fase A – Percorso di conoscenza: analisi del mercato

1. studio/analisi delle due filiere e dei sotto settori
2. Presentazione presso le CCIAA a gruppi di imprese con focus settoriali
3. incontri personalizzati con le imprese di carattere preliminare

Fase B – Percorso di verifica: strategie di accesso ai mercati

conoscenza della tipologia degli interlocutori locali (privati, partner locali per partecipare a tender pubblici, istituzioni)

1. Analisi di pre-fattibilità con check up aziendali e report personalizzati per strategie di ingresso al mercato per un gruppo di aziende
2. Organizzazione di azioni promozionali (es. incoming in occasione di Fiere di settore, missione outgoing collettiva/individuale)

Durata del progetto:

18 mesi dall'approvazione del progetto da parte della Regione Emilia-Romagna

3.7. PROGETTO ABITARE COSTRUIRE: EMIRATI ARABI – QATAR - ARABIA SAUDITA

Premessa

Alla luce dei positivi risultati ottenuti dalle attività effettuate nel triennio 2010-2012 a sostegno della filiera abitare, riferite alla predisposizione di uno studio preliminare sulle modalità di ingresso nel mercato emiratino e qatarino, all'organizzazione di un "incoming" di operatori provenienti dai paesi obiettivo ed alla realizzazione di incontri "one to one" con operatori provenienti da Emirati Arabi, Qatar ed Arabia Saudita durante la manifestazione "SAIE" e all'organizzazione della fiera Project Qatar nelle edizioni 2011 e 2012, si ripropone la partecipazione alla manifestazione Project Qatar 2013 ed una successiva missione in "incoming" di operatori del settore dagli stessi paesi.

Gli **Emirati Arabi Uniti** hanno un'economia stabile e rappresentano una fra le maggiori e dinamiche realtà della regione. E' il quinto produttore al mondo di petrolio e gas naturale e occupa il terzo posto per riserve di petrolio (9,4% del totale mondiale). I principali indicatori economici sono positivi grazie anche alla politica di diversificazione di ciascun emirato che ha intrapreso percorsi alternativi in svariati settori.

La prospettiva economica futura è resa incoraggiante, inoltre, da:

- consistente sviluppo di infrastrutture, costruzioni e turismo;
- rafforzamento di investimenti esteri grazie a riforme del quadro giuridico-economico;
- stabile impostazione della disciplina normativa in materia di imprese;
- costo contenuto della manodopera, condizioni fiscali e normative vantaggiose.

Nell'interscambio commerciale l'Italia figura al settimo posto in assoluto (3,1%) e al terzo posto tra i Paesi dell'Unione Europea dopo la Germania (6,1%) e prima del Benelux (2,3%) e della Francia (2,6%).

Esiste un'ampia presenza di zone di libero scambio a statuto speciale, nelle quali gli investitori possono godere di alcuni vantaggi tra cui:

- insediamento di società con il 100% di capitale straniero;
- rimpatrio totale del capitale e degli utili;
- nessuna imposta sui redditi societari;
- nessuna tassazione per le persone giuridiche per almeno 15 anni;
- assistenza per reclutare la manodopera.

Il settore del Real Estate ha subito una forte battuta d'arresto:

- il 10% dei progetti attualmente in esecuzione nel paese, il cui valore stimato è approssimativamente di ben 249,7 miliardi di dollari USA, è stato sospeso;
- dal 2009 sono stati completati 129 progetti e solo 237 su 450 potranno essere completati a tempo debito;
- 217 progetti immobiliari sono stati cancellati a partire da maggio 2011;
- flessione del 19,8% registrata nel 2009.

La bolla speculativa in campo edilizio, esplosa già alla fine del 2008, è la causa principale dell'indebitamento dell'Emirato di Dubai. I lavori di Palm Deira e Palm Jebel Ali sono stati sospesi così come il progetto The World che è rimasto solo nella fase iniziale e non si sa se verranno mai completati. **Tuttavia** i cantieri vanno avanti, soprattutto ad Abu Dhabi, con il distretto culturale di Saadiyat Island e i musei del Louvre e del Guggenheim, con Yas Island e il parco di divertimento tematico Ferrari, inaugurato nell'autunno 2010 e con molti altri progetti che seguono la realizzazione dell'area del circuito di Formula 1. Anche a Dubai c'è stata una ripresa del mercato, soprattutto per l'edilizia a scopo turistico. Attualmente nell'Emirato si contano 577 alberghi per 75.171 tra camere e mini appartamenti in residence. Entro la fine dell'anno 2012 se ne dovrebbero contare circa 4.000 in più solo in alberghi di lusso, secondo i dati del dipartimento del turismo di Dubai (DTCM), ma in cantiere ci sono almeno altre 19.000 camere, il 32,8% dell'attuale disponibilità.

Per quanto attiene il settore mobile-arredo, gli Emirati Arabi sono diventati il maggiore centro commerciale della regione del Golfo grazie alla loro posizione strategica. Dall'anno 2005, il mercato interno è cresciuto con importazioni che sono aumentate del 130% in 4 anni. Le importazioni italiane sono cresciute di pari passo a

quelle totali, continuando a rappresentarne circa il 13%. Nonostante la crescita, quello degli Emirati rimane un mercato relativamente piccolo. Le esportazioni italiane di questi prodotti negli Emirati nel 2010 corrispondono al 21% delle esportazioni italiane degli stessi prodotti in Gran Bretagna.

L'Arabia Saudita ha intrapreso negli ultimi anni un imponente esercizio di diversificazione dell'economia che si concentra in questa fase soprattutto sul settore petrolchimico (derivati del petrolio e plastiche, fertilizzanti, ecc.) e sulle infrastrutture, ma che riguarda, con prospettive interessanti nel lungo periodo, anche il terziario (turismo, servizi finanziari, assicurazioni, ecc.).

Il settore immobiliare e delle costruzioni, in particolare, è destinato ad espandersi notevolmente nell'immediato futuro, anche alla luce delle misure economiche approvate ad inizio 2011. La crescita della popolazione e il non eccessivo numero di proprietari di case (solo un saudita su due abita in un'abitazione di sua proprietà), portano infatti a ritenere che vi possa essere di qui a breve un forte incremento nella richiesta di stabili residenziali. Simile incremento può ipotizzarsi nella domanda di strutture commerciali e industriali, dato lo sviluppo atteso nel campo del turismo, delle vendite al dettaglio, della produzione manifatturiera. In seguito al rallentamento dell'attività economica dovuto alla crisi economica internazionale, nel primo semestre 2011 sono state erogate in Arabia Saudita commesse per un valore di 36 miliardi di dollari, pari al 48% del totale dei contratti aggiudicati nei paesi del Golfo.

In generale, il livello qualitativo della domanda è piuttosto alto e i prodotti del made in Italy sono in questo senso molto apprezzati. L'Arabia Saudita è quindi un mercato ricco di opportunità soprattutto per infrastrutture, costruzioni e filiera abitare, ma è anche un mercato difficile, che per fare affari richiede impegno e continuità nella comprensione e comunicazione interculturale verso il suo contesto operativo.

L'Arabia, come un po' tutte le economie "oil oriented del Golfo", ha una forte dipendenza dalle importazioni e a livello generale USA e Cina risultano i maggiori partner commerciali.

Per il quinquennio 2010-2014 è stato, infatti, varato un ambizioso programma di investimenti per le infrastrutture relativo a ferrovie, strade, aeroporti, porti marini, scuole, università, ospedali, telecomunicazioni, risorse idriche ed energetiche per un impegno pari a quasi 400 miliardi di dollari.

Il settore delle costruzioni ha avuto negli ultimi anni una crescita annua fino all'8%, interessando principalmente:

- le città economiche: mega progetti in cui la creazione di città integrate ha lo scopo di promuovere un più bilanciato sviluppo regionale, con anche l'obiettivo di diversificare l'economia e creare nuove opportunità di occupazione, con l'apporto di investimenti privati ed esteri. Dovrebbero costituire il perno della crescita dell'economia saudita nei decenni a venire;
- le città industriali: una variante delle città economiche. In particolare ci si riferisce al progetto di Sudair Industrial City (vicino a Riad). La Sudair Industrial City, destinata ad occupare un'area di 275 Km², è stata concepita come opportunità alternativa allo sviluppo della città di Riad che ha ormai raggiunto il livello di saturazione ed al tempo stesso come ulteriore fattore di stimolo alla crescita economica in atto;
- ospedali: la costruzione di 92 ospedali per 17.000 posti letto, per un valore di 16 miliardi di dollari;
- università e scuole: 4 nuovi campus universitari e 2.200 scuole;
- hotels: la costruzione di 21 nuovi alberghi entro il 2013, per un investimento di 7,3 miliardi di dollari;
- grattacieli, centri residenziali e commerciali;
- distretto finanziario di Riad King Abdullah, per 11 miliardi di dollari;
- due milioni di unità abitative per far fronte alla carenza di nuovi alloggi.

Le stime del Fondo Monetario Internazionale relative al **Qatar** indicano il PIL pro-capite ai massimi della graduatoria mondiale grazie al consistente aumento della produzione e commercializzazione di gas naturale, la crescita del PIL reale (secondo la Qatar National Bank) dovrebbe toccare quest'anno il 20% facendo del Qatar la quinta economia dell'intero Medio Oriente.

L'ingente flusso di ricchezza che converge verso il Paese ha convinto da tempo il Governo di Doha ad avviare una diversificazione degli investimenti in numerosi settori produttivi, dal turismo alle telecomunicazioni, dal trasporto aereo all'edilizia. La recente assegnazione dei Mondiali di calcio 2022 ha dato un impulso decisivo ai programmi di sviluppo che il Paese stava sviluppando con Qatar 2030, implementando sia i piani di trasporto che quelli legati all'ospitalità (impianti sportivi e hotel, ristoranti, etc).

Il valore complessivo dei progetti futuri e in corso d'opera ammonta a oltre 250 miliardi di dollari e gli investimenti si stanno concentrando soprattutto nei cantieri aperti per la costruzione di 9 stadi per l'appuntamento mondiale del 2022, di una rete ferroviaria e metropolitana, di un nuovo aeroporto internazionale, di un porto commerciale, senza tralasciare le nuove aree urbane residenziali, turistiche e commerciali.

In tale contesto, anche l'intesa con l'Italia è sempre più forte, con un crescente interesse verso il Made in Italy, che ha portato negli ultimi anni ad un deciso incremento delle esportazioni italiane.

Il Qatar aspira a instaurare un sistema commerciale di libero scambio ed ha adottato insieme agli altri Paesi del Consiglio di Cooperazione del Golfo (www.gcc-sg.org) una tariffa doganale unica pari al 5% sulla maggior parte dei prodotti importati.

Lo sviluppo del settore edilizio nel Paese è legato all'ambizione di creare un polo di attrazione mondiale per congressi, eventi e vacanze. La lungimiranza della famiglia regnante (Al-Thani) consente enormi investimenti nel campo delle costruzioni e dei settori ad essa correlati.

L'ampio programma di investimenti induce a considerare il Qatar come un mercato profittevole seppur di estrema competitività con operatori di tutto il mondo.

Project Qatar costituisce dunque uno tra gli eventi di riferimento del settore costruzioni, materiali edili e sistemi di automazione a livello internazionale, ponendosi sempre di più come piattaforma di incontro volta a creare opportunità d'investimento, partenariato e collaborazione industriale fra le imprese esportatrici e gli operatori qatarini e dei Paesi del Golfo.

La posizione strategica di grande rilevanza, al centro delle principali vie di comunicazione e delle rotte commerciali consente di attrarre operatori da tutti i Paesi circostanti. Il fermento finanziario e imprenditoriale del Paese catalizza l'interesse degli operatori di tutto il Medio Oriente, creando di fatto un sistema-mercato che va al di là dei confini nazionali.

A tale proposito i principali indicatori che emergono dal rapporto finale degli organizzatori della manifestazione mettono in luce alcuni dati significativi: 2.083 è il numero delle aziende partecipanti (+19% sul 2011) provenienti da 48 Paesi, tra cui: Italia (ICE, CCIAA, Aziende Speciali), Germania, USA, Francia, Cina, Iran, Vietnam, Corea del Sud, Danimarca, Thailandia, Pakistan, Australia, Sud Africa, Svizzera. I visitatori sono stati 46.000 (+43% sul 2010), operatori professionali provenienti da 76 Paesi, fra questi i più importanti della zona del Golfo (Arabia Saudita, Iran, Kuwait, Qatar, Bahrain, Oman, Egitto, Siria, Libano, Emirati Arabi Uniti). Lo spazio espositivo ha toccato i 62.000 mq, segnando un aumento del 93% sull'edizione del 2010, segnando il picco di un'ininterrotta ascesa.

Secondo i dati relativi all'intero anno 2010 (Fonte: Banca Centrale del Qatar), i principali Paesi fornitori risultano essere USA (11,2%), Cina (9,1%), Giappone (7,5%), Germania (7,2%), Emirati Arabi (6,9%), l'Italia figura al sesto posto (6,5%) e al secondo tra i Paesi dell'Unione Europea. L'Unione a 27 è il primo partner commerciale con un volume di scambi pari al 34%.

Settori interessati:

Progettazione, organizzazione, servizi - Sistemi edilizi - Componenti e subsistemi edilizi - Materiali e manufatti - Macchinari e attrezzature per la produzione industriale di componenti edilizi - Macchine, attrezzature, tecnologie per il cantiere - Building home automation - Procedimenti costruttivi industrializzati - Strumentazione elettronica - Software Houses - Computer graphics - strumenti tecnici ed attrezzature per prove, controlli, misure, macchine ed attrezzature per le opere di ingegneria civile, risparmio energetico, impiantistica civile, sistemi di automazione, utensileria e sistemi di fissaggio - Strutture prefabbricate - Controtelai per porte a scomparsa - Finestre per tetto - Porte tagliafuoco - Portoni Industriali - Porte di sicurezza - Porte e finestre.

Obiettivi: sostenere questo importante comparto attraverso sia incontri individuali e mirati con gli operatori dell'area e sia attraverso la partecipazione in una fiera di settore in un Paese dalle grandi prospettive di business come il Qatar (Project Qatar), nella quale già da alcuni anni la presenza italiana riscuote crescente

successo. In occasione della fiera potranno essere organizzati incontri aziendali a latere, su richiesta dell'azienda (a pagamento).

Paesi obiettivo: Qatar – Emirati Arabi Uniti – Arabia Saudita

Periodo di attuazione: 06-09 maggio 2013 (fiera Project Qatar);

ottobre 2013 presso fiera Saie (incoming operatori da Emirati, Qatar, Arabia Saudita).

Attività previste:

1) presenza in fiera con uno spazio espositivo pre-allestito di minimo 8 mq. per azienda. La partecipazione avverrà in area collettiva Emilia-Romagna. Inoltre saranno organizzate visite aziendali.

2) organizzazione di un workshop (incontri one to one) in Emilia-Romagna degli operatori emiratini dei settori individuati, selezionati dal Desk Emirati Arabi di Abu Dhabi sulla base delle aziende partecipanti.

3.8. AMERICA LATINA

Premessa

Il progetto vede la partecipazione come Partner di:

- Unioncamere Emilia-Romagna (UCER);
- Unioncamere Toscana (UCT);
- Unioncamere Marche (UCM) –In attesa di risposta
- InterAmerican Investment Corporation (IIC);
- Banca MPS (MPS);
- Metropoli (M);

Accanto ai sopra menzionati Partner si è costituito un network composto da 40 strutture tra Italia ed America Latina.

A distanza di sei anni dall'avvio del progetto si è raggiunta una linea di condotta positiva che permette di realizzare azioni finalizzate al raggiungimento dell'obiettivo preposto: creare un "ponte" sicuro e guidato fra le aziende italiane e latino americane.

Settori interessati:

Tutti.

Tipologie di operazioni da parte delle aziende:

- Export (Supplier)
- Import (Customer)
- Investimenti diretti (Affiliate)

Obiettivi:

- implementazione della banca dati "intelligente". Attraverso il data base (ad oggi **sono iscritte 965 aziende tra italiane e latinoamericane, di cui 508 italiane e 297 emiliano-romagnole**), inserito nel portale www.progettoamericalatina.it, è consentito effettuare un matching scegliendo tra più parametri di ricerca, quali ad esempio i settori produttivi, i Paesi di appartenenza, ecc, distinguendo tra aziende interessate a realizzare import/export o aziende strutturate che invece sono intenzionate ad affrontare una potenziale joint-venture o comunque uno sviluppo a livello industriale;
- promozione delle opportunità di collaborazioni industriali e commerciali e sottoporre i progetti più interessanti di partnership all'attenzione della Banca Interamericana per un possibile finanziamento alle aziende latino americane o della Banca MPS per quelle italiane;
- consolidamento del network in un'ottica di allargamento ad altre realtà (Ambasciate, Unido, ecc.);

Paesi obiettivo:

- Tutti i Paesi dell'America Latina e Caraibi

Periodo di attuazione:

Anno 2013.

Attività previste:

- ✓ "Road Show" di presentazione del progetto e dei servizi inclusi alle aziende nelle province dell'Emilia-Romagna;
- ✓ Servizio di consulenza alle piccole e medie imprese (analisi prodotto/Paese ed eventuale ricerca Partner latino americani);
- ✓ Attività relative al comparto agroalimentare in Messico e Brasile (con particolare focus al Progetto Deliziando - ER).

- ✓ Missione ed Incoming (Brasile) – Settore biomedicale (T);
- ✓ Missione ed Incoming (Brasile) – Settore nautica (T)
- ✓ Missione multisettoriale in Colombia e Messico (nazionale congiunta)
- ✓ Missione in Brasile e/o Perù settore edilizia (data da definirsi);
- ✓ Missione in Argentina e Cile – settore macchinari e servizi per la coltivazione della vite, la lavorazione dell'uva, fino all'imbottigliamento e alla certificazione del prodotto.
- ✓ Fiera Expovinis (Brasile), per aziende del settore "wine" (supporto camerale nazionale)

3.9. PROGETTO BALCANI - TURISMO

La filiera del turismo: la cooperazione tra Emilia-Romagna e Marche con Albania, Croazia e Montenegro

Premessa

Progetto a valere sul Fondo Balcani Legge 84/2001 annualità 2003. Promotore italiano: Unioncamere italiana/PROMECA-Azienda Speciale per l'internazionalizzazione

Partner italiani:

- Unioncamere Emilia-Romagna;
- CCIAA di Reggio-Emilia;
- CCIAA di Rimini;
- SIDI Eurosportello-Azienda speciale della CCIAA di Ravenna;
- CCIAA di Ancona;
- Forum delle Camere di commercio dell'Adriatico e dello Ionio;
- IAL Emilia-Romagna-Scuola Alberghiera Serramazzoni;
- Retecamere soc.cons. a responsabilità limitata.

Partner stranieri:

- *Croatian Chamber of Economy Rijeka County Chamber;*
- *Chamber of Economy of Montenegro;*
- *Chamber of Commerce of Durrës.*

Il turismo rappresenta per le regioni dell'Emilia-Romagna e delle Marche e, più in generale, per tutti i Paesi affacciati sull'Adriatico, un settore economico trainante sul quale ormai da anni si sono realizzati numerosi interventi finalizzati a favorire il coordinamento e l'integrazione dell'offerta turistica. Si è cercato, nello specifico, di individuare nuove strategie di *marketing* in grado valorizzare culture e prodotti tipici locali e capaci di far fronte ai problemi della stagionalità dell'offerta turistica balneare e della scarsa valorizzazione dell'entroterra.

Il presente progetto si propone di contribuire alla cooperazione e allo scambio di buone prassi tra l'Italia e l'area dei Balcani occidentali, contestualmente alla messa in rete e alla promozione di percorsi e località turistiche di particolare interesse culturale, naturalistico e paesaggistico. Obiettivo del progetto è destagionalizzare il flusso turistico e collegare itinerari turistici a percorsi di eccellenza enogastronomica.

Settori interessati:

Filiera del turismo: scuole alberghiere, HORECA, *contract* e forniture alberghiere, arredamento e *tour-operator*.

Tipologie di operazioni delle aziende:

- formazione;
- *export (Supplier)*;
- *import (Customer)*;
- investimenti diretti.

Obiettivi:

Gli obiettivi che si intendono perseguire possono essere così schematizzati:

- sviluppare i rapporti commerciali e relazioni industriali tra gli operatori delle due coste dell'Adriatico, con particolare riferimento alle piccole e medie imprese della filiera del turismo;
- favorire i processi di riorganizzazione dell'impresa: progettazione e realizzazione di forme di aggregazione, integrazione orizzontale e verticale tra le imprese operanti nel settore turistico e *contract-forniture alberghiere*;

- incrementare flussi turistici in entrata da nuovi mercati, proponendo modalità di fruizione di pacchetti turistici integrati.

Paesi obiettivo:

- Albania;
- Croazia;
- Montenegro.

Periodo di attuazione:

Gennaio 2012- giugno 2013.

Attività previste:

- ✓ supporto alla promozione turistica delle strutture alberghiere in Croazia, Montenegro e Albania attraverso la partecipazione alla fiera *PlaceToGo* 2013 (15-17 marzo - Zagabria, Crozia). In tale occasione, oltre ad un normale spazio espositivo, e nell'ambito di un apposito *workshop*, verranno trattati temi di specifico interesse per il settore.

3.10. INCONTRI D’AFFARI BUSINESS TO BUSINESS VIRTUALI: INDIVIDUAZIONE DI NUOVE OPPORTUNITA’ COMMERCIALI

Nel 2013, con l’obiettivo di minimizzare i costi, per le aziende, in termini di spostamenti, tempo e risorse dedicate all’individuazione di nuove opportunità, sarà sperimentato l’uso della tecnologia web (videoconferenze e webinar). Lo strumento sarà utilizzato per incontri B2B ‘virtuali’ su mercati e settori obiettivo che consentiranno alle aziende di raccogliere informazioni e risposte specifiche rispetto ai loro programmi di internazionalizzazione. Per la realizzazione ottimale delle iniziative si prevede di coinvolgere le istituzioni che fanno parte della cabina di regia coordinata dal Ministero degli Affari Esteri: Camere italiane all’estero, uffici commerciali delle Ambasciate, ICE, etc, saranno sollecitate a cooperare nell’individuazione delle controparti locali disponibili e interessate a collaborare con le nostre aziende.

Paesi in fase di individuazione con il MAE:

- Corea del Sud (hi tech e meccanica strumentale);
- Algeria, Tunisia Egitto (situazione economica, opportunità business);
- Indonesia (opportunità business con focus su filiera agro);
- Thailandia (opportunità business con focus su meccanica/auto e retail);
- Angola (situazione economica con focus su opportunità filiera costruzioni e tecnologie filiera agroalimentare (macchine agricole, macchine industrie alimentari e packaging)).

Beneficiari/risultati attesi:

- da 3 a 6 buyer coinvolti per Paese;
- da 10 a 30 imprese emiliano-romagnole coinvolte per Paese;
- n. 5 incontri in media per impresa

Partners del progetto/iniziativa:

- MAE
- Camere di commercio Italiane all’estero
- Uffici commerciali delle Ambasciate
- Agenzia per l’internazionalizzazione

Tempi di realizzazione: gennaio-dicembre 2013

3.11. ATTIVITÀ “ENTERPRISE EUROPE NETWORK – SIMPLER”

La rete “Enterprise Europe Network” offre servizi integrati a sostegno delle PMI finalizzati a identificare potenziali partner all'estero, a supportare lo sviluppo di nuovi prodotti, a fornire informazioni sulle opportunità dell'Unione europea e offrire assistenza sulla legislazione europea, sulla tutela e valorizzazione della proprietà industriale e sulle possibilità di finanziamento comunitarie incoraggiando la partecipazione a bandi. Nel 2013 prenderà avvio il terzo contratto del progetto comunitario SIMPLER nell'ambito della rete Enterprise Europe Network, che scadrà a dicembre 2014.

PARTENARIATO

Soggetti Promotore e attuatore: Unioncamere Emilia-Romagna

Partner: Eurosportello Camera di commercio di Ravenna, ASTER, CESTEC, Innov-hub Camera di Milano, Fast, partner italiani ed esteri della rete Enterprise Europe Network.

Durata del progetto: 12 mesi

Paesi di riferimento: UE 27, Armenia, Bosnia Erzegovina, Cile, Cina, Croazia, Egitto, fYRoM, Islanda, Israele, Giappone, Messico, Montenegro, Norvegia, Russia, Serbia, Sud Corea, Svizzera, Siria, Tunisia, Turchia e Stati Uniti.

Attività di progetto :

1) Organizzazione di seminari, convegni e workshop tematici sul territorio regionale in collaborazione con le Camere di commercio.

Le tematiche oggetto di approfondimento saranno: i programmi, le politiche, i bandi e la legislazione comunitaria. Saranno inoltre organizzati eventi specifici sul tema dell'internazionalizzazione e sui mercati esteri d'interesse (giornate paese).

2) Organizzazione di incontri d'affari nell'ambito delle principali fiere in regione.

Nell'ambito del progetto è prevista l'organizzazione di eventi di brokeraggio in occasione di manifestazioni fieristiche in Emilia-Romagna. La selezione degli eventi sarà effettuata anche sulla base delle indicazioni che arriveranno dalle Camere.

3) Organizzazione di una COMPANY MISSION in occasione di una fiera di settore

Tra le attività di progetto, Unioncamere Emilia-Romagna deve realizzare nel corso del 2013, in collaborazione con un partner europeo della rete Enterprise Europe Network, una Company Mission in una fiera europea, all'interno del quale sia stato organizzato un Brokerage Event (incontri d'affari b2b) della rete. A margine della fiera potranno essere programmate per le imprese, delle visite ad aziende e a centri di ricerca. I costi di viaggio, alloggio ed eventuale esposizione alla fiera sono a carico delle imprese.

Si attendono dalle Camere indicazioni sulle fiere più interessanti per le imprese emiliano-romagnole.

Di seguito alcuni degli eventi in programma:

Fiera	Città	Settore	Brokerage Event EEN	Date
Hannover Messe	Hannover (DE)	Subfornitura	Technology co-operation Days	9-13/04/13
Häuslbauermesse	Graz (AT)	Ambiente/Energie rinnovabili	Cooperation Event Energy - Efficient Construction	24/01/13
Scottish Renewables Conference and Exhibition	Edimburgo (UK)	Energie rinnovabili	Brokerage at Scottish Renewables Conference	18-19/03/13

4.1. UFFICI DI COLLEGAMENTO ALL'ESTERO

Coordinatore delle attività da promuovere ed organizzare in sinergia: Azienda speciale PROMEC.

Tempi:

Al fine di ottimizzare le sinergie del sistema camerale e coordinare le missioni dei funzionari sul territorio regionale, le giornate di incontri con le imprese dovranno essere effettuate in un periodo condiviso e comunque con le seguenti scadenze: Marzo/Aprile per il primo semestre; Settembre/Ottobre per il secondo semestre.

4.1.1. UFFICIO DI COLLEGAMENTO BRASILE

Paese obiettivo: Brasile

Settori interessati: tutti

Obiettivo a medio termine: Sviluppo contatti fra aziende del territorio ed operatori economici brasiliani

Periodo di attuazione: anno 2013

Servizi previsti per le aziende:

Al fine di ottimizzare le sinergie del sistema camerale, ottenere economie di scala e utilizzare vantaggiosamente l'esperienza ed il patrimonio di contatti già acquisiti negli anni precedenti nei diversi paesi esteri dell'area BRIC, è confermata la possibilità di condivisione regionale della rete degli uffici di collegamento.

Gli uffici di collegamento saranno operativi esclusivamente per le strutture camerali dell'Emilia-Romagna che aderiranno al servizio.

A) Giornata di incontri con le aziende del territorio (n. 2)

Nota: fino ad un massimo di 15 imprese/ giornata

Inclusa l'evasione delle richieste di servizio di assistenza base emerse

B) Richieste servizi di assistenza base (n. 20)

Nota: Elenchi di nominativi esteri verificati.

Assistenza base in materia di contrattualistica, pagamenti, fiscalità, dogane, trasporti, certificazioni, etichettatura e finanziamenti

4.1.2. UFFICIO DI COLLEGAMENTO INDIA

Paese obiettivo: India

Settori interessati: tutti

Obiettivo a medio termine: Sviluppo contatti fra aziende del territorio ed operatori economici indiani

Periodo di attuazione: anno 2013

Servizi previsti per le aziende:

Al fine di ottimizzare le sinergie del sistema camerale, ottenere economie di scala e utilizzare vantaggiosamente l'esperienza ed il patrimonio di contatti già acquisiti negli anni precedenti nei diversi paesi esteri dell'area BRIC, è confermata la possibilità di condivisione regionale della rete degli uffici di collegamento.

Gli uffici di collegamento saranno operativi esclusivamente per le strutture camerali dell'Emilia-Romagna che aderiranno al servizio.

A) Giornata di incontri con le aziende del territorio (n. 2)

Nota: fino ad un massimo di 15 imprese/ giornata

Inclusa l'evasione delle richieste di servizio di assistenza base emerse

B) Richieste servizi di assistenza base (n. 10)

Nota: Elenchi di nominativi esteri verificati.

Assistenza base in materia di contrattualistica, pagamenti, fiscalità, dogane, trasporti, certificazioni, etichettatura e finanziamenti

4.1.3. UFFICIO DI COLLEGAMENTO RUSSIA

Paese obiettivo: Russia

Settori interessati: tutti

Obiettivo a medio termine: Sviluppo contatti fra aziende del territorio ed operatori economici russi

Periodo di attuazione: anno 2013

Servizi previsti per le aziende:

Al fine di ottimizzare le sinergie del sistema camerale, ottenere economie di scala e utilizzare vantaggiosamente l'esperienza ed il patrimonio di contatti già acquisiti negli anni precedenti nei diversi paesi esteri dell'area BRIC, è confermata la possibilità di condivisione regionale della rete degli uffici di collegamento.

Gli uffici di collegamento saranno operativi esclusivamente per le strutture camerali dell'Emilia-Romagna che aderiranno al servizio.

A) Giornata di incontri con le aziende del territorio (n. 2)

Nota: fino ad un massimo di 15 imprese/ giornata

Inclusa l'evasione delle richieste di servizio di assistenza base emerse

B) Richieste servizi di assistenza base (n. 20)

Nota: Elenchi di nominativi esteri verificati.

Assistenza base in materia di contrattualistica, pagamenti, fiscalità, dogane, trasporti, certificazioni, etichettatura e finanziamenti

4.1.4. UFFICIO DI COLLEGAMENTO EMIRATI ARABI UNITI

Paese obiettivo: Emirati Arabi

Settori interessati: tutti

Obiettivo a medio termine: Sviluppo contatti fra aziende del territorio ed operatori economici emiratini

Periodo di attuazione: anno 2013

Servizi previsti per le aziende:

Al fine di ottimizzare le sinergie del sistema camerale, ottenere economie di scala e utilizzare vantaggiosamente l'esperienza ed il patrimonio di contatti già acquisiti negli anni precedenti nei diversi paesi esteri dell'area BRIC, è confermata la possibilità di condivisione regionale della rete degli uffici di collegamento.

Gli uffici di collegamento saranno operativi esclusivamente per le strutture camerali dell'Emilia-Romagna che aderiranno al servizio.

A) Giornata di incontri con le aziende del territorio (n. 2)

Nota: fino ad un massimo di 15 imprese/giornata

Inclusa l'evasione delle richieste di servizio di assistenza base emerse

B) Richieste servizi di assistenza base (n. 20)

Nota: Elenchi di nominativi esteri verificati.

Assistenza base in materia di contrattualistica, pagamenti, fiscalità, dogane, trasporti, certificazioni, etichettatura e finanziamenti

4.1.5. UFFICIO DI COLLEGAMENTO CINA

Paese obiettivo: Cina

Settori interessati: tutti

Obiettivo a medio termine: Sviluppo contatti fra aziende del territorio ed operatori economici cinesi

Periodo di attuazione: anno 2013

Servizi previsti per le aziende:

Al fine di ottimizzare le sinergie del sistema camerale, ottenere economie di scala e utilizzare vantaggiosamente l'esperienza ed il patrimonio di contatti già acquisiti negli anni precedenti nei diversi paesi esteri dell'area BRIC, è confermata la possibilità di condivisione regionale della rete degli uffici di collegamento.

Gli uffici di collegamento saranno operativi esclusivamente per le strutture camerali dell'Emilia-Romagna che aderiranno al servizio.

A) Giornata di incontri con le aziende del territorio (n. 2)

Nota: fino ad un massimo di 15 imprese/ giornata

Inclusa l'evasione delle richieste di servizio di assistenza base emerse

B) Richieste servizi di assistenza base (n. 20)

Nota: Elenchi di nominativi esteri verificati.

Assistenza base in materia di contrattualistica, pagamenti, fiscalità, dogane, trasporti, certificazioni, etichettatura e finanziamenti

4.1.6. UFFICIO DI COLLEGAMENTO NORD AFRICA

Obiettivo

Supportare le attività di esplorazione commerciale nei paesi del Nord Africa: **Tunisia, Egitto, Libia, Algeria, Marocco**) e sviluppare contatti tra aziende del territorio ed operatori in loco.

4.1.7 SERVIZI DI ASSISTENZA SPECIALISTICA

A supporto delle imprese interessate a investire nei Paesi obiettivo attraverso servizi di assistenza specialistica e sulla base di esigenze emerse nel corso del 2012, si propone alle Camere del Sistema regionale di prevedere una quota a copertura dei costi per queste attività.

Esempio di attività di assistenza specializzata modulabile sulle esigenze della singola impresa:

RICERCA PARTNER COMMERCIALE

I STEP: selezione operatori e promozione dell'azienda

- ✓ redazione di una lettera di presentazione dell'azienda in lingua
- ✓ invio della comunicazione all'elenco verificato di operatori potenzialmente interessati già selezionato
- ✓ primo contatto diretto con tutti gli operatori per un feedback di verifica della ricezione
- ✓ secondo follow up per sondare l'interesse e verificare l'esigenza di ulteriori specifiche

Le informazioni raccolte verranno presentate in una breve relazione prevista a conclusione della ricerca.

II STEP: organizzazione di una missione commerciale con agendamento appuntamenti

A condizione e sulla base dei riscontri positivi a seguito della prime fasi di contatto, potrà essere organizzata un'agenda di incontri o visite aziendali fino ad un massimo di 4 incontri, distribuiti in 2 giornate lavorative

- ✓ invio di materiale tecnico/promozionale alle aziende interessate a ricevere maggiori dettagli circa l'offerta dell'azienda. Nuovo contatto per verificare l'interesse e selezione operatori interessati ad incontro/visita aziendale
- ✓ Coordinamento missione con agendamento d'incontri con gli interlocutori interessati
- ✓ Agendamento incontri/visite aziendali (fino a 4) su due giornate lavorative (da 3 a 4 gg di permanenza)
- ✓ Assistenza e coordinamento logistici per l'organizzazione della missione personalizzata (Contrattazione servizio di interpretariato; macchina con autista per le visite aziendali esterne, macchina con autista per transfer da e per l'aeroporto; prenotazione albergo in convenzione; eventuale messa disposizione di sala per gli incontri)

4.2. INFOEXPORT

Infoexport, promosso da Promos Milano, unitamente ad un gruppo di Camere di commercio, Aziende speciali ed Unioni regionali, consente alle aziende di porre quesiti on-line e di ricevere risposte da professionisti specializzati nelle varie materie.

I quesiti possono riguardare le seguenti tematiche:

- contrattualistica internazionale;
- pagamenti internazionali;
- trasporti;
- dogane e intrastat;
- fiscalità internazionale;
- tutela di marchi e brevetti;
- servizi Sace.

Da parte di Promec viene garantito un servizio di call center per le aziende del territorio. Il call center svolge funzione di gestione anagrafica, di ricezione, analisi ed assegnazione all'esperto del quesito; verifica poi l'avvenuta risposta dei consulenti sia all'azienda che alla Camera di commercio di competenza, completando così la transazione.

4.3. TEMPORARY EXPORT MANAGER –anche per contratti di rete

Nello scenario attuale, caratterizzato da mercati globali sempre più competitivi ad alta velocità di cambiamento, le aziende necessitano di competenze mirate di natura operativa, che si integrino rapidamente nella struttura e capaci di far svoltare l'azienda, aggredendo i mercati di interesse e supportando la proprietà nelle scelte cruciali. Sulla base dell'esperienza maturata con il Temporary Export Manager grazie ai fondi di perequazione 2007-2008 e 2009-2010, il sistema camerale emiliano-romagnolo, realizzerà la terza annualità del Temporary Export Manager a valere sul progetto internazionalizzazione del fondo di perequazione 2011-2012, anche con il prezioso supporto dell'Azienda speciale Promec (struttura camerale preposta all'internazionalizzazione). Tale attività è finalizzata a sostenere ed incentivare le strategie di internazionalizzazione delle piccole imprese e delle micro imprese artigiane emiliano-romagnole, interessate ad avviare e consolidare la propria presenza sui mercati esteri, facendo leva sul "fattore umano" quale variabile strategica per mantenere la competitività e aggredire i mercati internazionali.

Tenuto conto che le imprese target cosiddette "matricole" non hanno mai operato sui mercati esteri pur avendone le caratteristiche per farlo, oppure lo hanno fatto sporadicamente, partecipando a qualche iniziativa promozionale, al fine del pieno raggiungimento degli obiettivi, non si ritiene opportuno sviluppare un format standard da proporre alle imprese, ma una consulenza personalizzata sulla base dei fabbisogni emersi in fase di check up aziendale.

Pertanto, obiettivo principale dell'iniziativa è di assistere le imprese nella definizione e realizzazione di una strategia d'internazionalizzazione mediante l'affiancamento, dall'esterno, di un consulente senior e l'inserimento temporaneo in azienda di una risorsa junior specializzata in marketing internazionale che opererà in coordinamento con i vertici aziendali, del professionista esterno e di un funzionario camerale.

In particolare le azioni di supporto possono essere così articolate:

- consulenza da parte di una figura specializzata, il Temporary Export Manager, che avrà il compito di sviluppare, presso le aziende partecipanti, il progetto di internazionalizzazione selezionato dal nucleo di valutazione coordinato dall'Unioncamere Emilia-Romagna. Sarà compito del Temporary Export Manager supportare le aziende erogando anche servizi pre e post vendita, in modo da risolvere immediatamente ogni eventuale problematica che dovesse insorgere nei rapporti con i contatti ed i clienti all'estero nella fase di consegna, di pagamento, etc.;
- affiancamento di uno stagista che dovrà supportare l'azienda durante lo svolgimento del progetto, in collaborazione con il Temporary Export Manager. Gli stagisti verranno individuati direttamente dalle Università (uffici stage o placement) o da altre realtà associative specializzate;
- partecipazione all'attività di formazione progettata e sviluppata dal sistema camerale emiliano-romagnolo coordinato dall'Unione regionale e che riguarderà i diversi aspetti dell'azione di internazionalizzazione: dalla selezione e accesso ai nuovi mercati (business intelligence, ricerche di mercato, paesi obiettivo, canali di distribuzione, etc.) agli aspetti amministrativi. La pianificazione dei temi e dei tempi di tale attività formativa verrà svolta in accordo e sulla base delle indicazioni espresse dalle imprese partecipanti.

Al fine di perseguire economie di scala e di specializzazione, sarà approfondita la fattibilità dell'utilizzo del Temporary Export Manager nelle aggregazioni di impresa basate sui contratti di rete: la strategia di internazionalizzazione delle PMI che si aggregano per affrontare i mercati esteri può essere meglio impostata avvalendosi dell'affiancamento di un pool di consulenti esterni. La fase di assistenza tecnica, che sopperisce all'assenza di un ufficio commerciale export nelle realtà di minor dimensione, può permettere ai soggetti che stipulano il contratto di rete di seguire con una metodologia affidabile un percorso condiviso.

4.4. CRM

Premessa

La piattaforma CRM "Ciao Impresa, realizzata con il finanziamento del fondo di perequazione 2005, per ora mirata alle imprese che operano nei mercati esteri, consente di sviluppare relazioni sulla base di un dialogo bidirezionale con i propri stakeholder, al fine di assicurare una più ampia visibilità alle iniziative camerali e di valorizzare le attività promozionali e i servizi che le Camere di commercio erogano alle imprese in materia di internazionalizzazione.

Obiettivo

- Assicurare una più ampia visibilità alle iniziative camerali e di valorizzare le attività promozionali e i servizi che le Camere di commercio erogano alle imprese in materia di internazionalizzazione;
- potenziare la lettura delle esigenze delle aziende utilizzando le informazioni dei questionari di customer satisfaction, al fine di seguire ancor più da vicino la vita delle imprese e di impostare servizi più tempestivi e mirati sul versante dell'internazionalizzazione.

Periodo di attuazione

Anno 2013

Attività previste:

- promozione delle attività sinergiche in materia di internazionalizzazione attraverso la piattaforma CRM "Ciao Impresa".