



Programma integrato di attività 2014 per l'internazionalizzazione

Bologna, 16 dicembre 2013

PREMESSA

Far crescere la capacità di penetrazione delle imprese nei mercati emergenti e, allo stesso tempo, ampliare il numero delle imprese esportatrici costituiscono gli obiettivi prioritari per il sistema camerale regionale. Verranno rafforzati nel 2014 i programmi integrati promossi dal sistema camerale a livello sia nazionale che regionale, al fine di contrastare la tendenza alla riduzione delle risorse finanziarie pubbliche per l'attività di accompagnamento delle imprese all'estero. Di conseguenza, si punterà al rafforzamento delle collaborazioni nell'attuazione di programmi integrati di intervento sia con i Ministeri dello Sviluppo Economico e degli Affari Esteri e con l'agenzia ICE, sia con le Regioni (che detengono in materia una competenza concorrente con quella statale), in modo da inserire le iniziative camerali nei più generali indirizzi di promozione all'estero delle nostre imprese.

L'esperienza dei Protocolli di collaborazione sottoscritti dall'Unione regionale con le CCIAA di Modena e Ravenna e con le loro aziende speciali (PROMEC e SIDI-Eurospartello) attesta la volontà di ricercare in ambito camerale un'adeguata massa critica, evitando la sovrapposizione degli interventi e la dispersione delle risorse. PROMEC è stata individuata a partire dal 2011 come la struttura specializzata alla quale demandare il coordinamento operativo delle adesioni degli enti camerali 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. L'Eurospartello 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.

L'evoluzione normativa, che ha assoggettato le aziende speciali allo stesso regime vincolistico di assunzioni del personale previsto per le Camere di commercio di riferimento, rende peraltro necessario aprire una riflessione sulle prospettive a medio termine di utilizzo di queste strutture come braccio operativo dei programmi integrati. Sulla base di un'analisi comparata dei punti di forza e di debolezza insiti nelle diverse tipologie societarie che il quadro normativo consente agli enti camerali di adottare, va aperto il confronto sulle modalità più efficaci di gestione dei programmi integrati annuali di internazionalizzazione impostati in ambito regionale.

Proprio tenendo presenti gli elementi di criticità emersi in fase attuativa, nel 2014 si cercherà di favorire una maggior integrazione delle iniziative a valenza regionale che rientrano nel programma integrato di attività per l'internazionalizzazione con interventi promozionali di interesse territoriale più circoscritto. A tal fine per specifici progetti sono state individuate alcune Camere di commercio come soggetti attuatori. Sempre per valorizzare le competenze interne a singole Camere di commercio e metterle al servizio di iniziative di respiro regionale, nel 2014 sarà inoltre realizzato un ciclo di seminari territoriali volti ad analizzare le opportunità di penetrazione in singoli mercati esteri. All'Unione regionale, in particolare, spetterà il compito di selezionare le adesioni del sistema camerale dell'Emilia-Romagna al programma promozionale impostato a livello nazionale dal sistema camerale, in modo da promuovere la partecipazione delle imprese dell'Emilia-Romagna alle missioni e alle iniziative riferite alle aree/Paesi individuati come prioritari in ambito regionale.

Grazie agli approfondimenti maturati nelle riunioni periodiche del Gruppo network internazionalizzazione, il sistema camerale regionale ha individuato i criteri generali di impostazione dei progetti di sistema che saranno realizzati nel 2014: riferimento a mercati e Paesi individuati come prioritari, tenendo conto delle analisi dell'Osservatorio regionale dell'internazionalizzazione; pluriennialità degli interventi nei mercati emergenti; valorizzazione delle filiere e dei settori innovativi che presentano maggiori potenzialità di espansione in determinati mercati esteri; utilizzo dei desk di sistema, valorizzando le professionalità della rete delle Camere di commercio italiane all'estero, per appoggiare le azioni di accompagnamento delle imprese e per offrire servizi di assistenza specialistica; supporto alle reti di impresa che adottano programmi comuni di internazionalizzazione.

Relativamente ai progetti pluriennali avviati che richiedono il supporto dei desk all'estero, PROMEC continuerà a coordinare, per conto delle Camere di commercio dell'Emilia-Romagna, l'offerta alle imprese di servizi di base e di assistenza specialistica e l'attività di educational meeting e comunicazione nei seguenti paesi prioritari: Brasile, India, Russia, Emirati Arabi, Vietnam, Cina e Nord Africa. Un ulteriore supporto agli investimenti e alla promozione commerciale delle PMI viene offerto dal Progetto America Latina, al suo

ottavo anno di vita, imperniato sulla collaborazione tra il sistema camerale emiliano-romagnolo e quello toscano e sul supporto specialistico di Metropoli, l'azienda speciale della CCIAA Firenze, e della InterAmerican Investment Corporation (IIC - Gruppo BID). Il progetto garantisce informazioni utili sulle opportunità da cogliere nei mercati del Centro-Sud America, oltre all'individuazione di partner commerciali o industriali affidabili e la messa a disposizione in America Latina di finanziamenti ad hoc per collaborazioni d'affari con le aziende della Toscana e dell'Emilia-Romagna.

Grazie al livello di integrazione raggiunto tra gli enti camerali nell'attività di dell'internazionalizzazione, è possibile ampliare gli spazi di collaborazione con la Regione e con le associazioni di rappresentanza delle imprese. Nel 2014 le attività dello Sportello regionale per l'internazionalizzazione delle imprese (Sprint-ER) verranno concentrate sui Paesi BRICST+ e Next 11. Il Comitato regionale per l'export e l'internazionalizzazione li ha indicati come mercati prioritari nel Programma promozionale unitario triennale BRICST + 2013-2015, che utilizza le risorse del Programma operativo 4.1 del PTAPI 2012-2015.

Il Gruppo Network camerale per l'internazionalizzazione ha individuato le progettualità di sistema coerenti con l'impostazione del programma promozionale unitario. In tal modo hanno ottenuto il cofinanziamento della Regione gli interventi denominati: Meccanica agricola/Russia seconda annualità; Meccanica/Vietnam; Filiera della salute/Turchia; Abitare-costruire/EAU-Qatar.

Nel 2014 saranno inoltre completati due progetti, avviati nel 2013, che hanno ottenuto un cofinanziamento della Regione. Ci si riferisce alla seconda annualità del progetto sulla meccanica agricola in Russia (con capofila la CCIAA di Modena e braccio operativo PROMEC): sono state realizzate una partecipazione collettiva alla Fiera Golden Autumn Mosca e l'incoming di buyer russi alla Fiera Macfrut; nel 2014 saranno realizzate attività di accompagnamento per le imprese delle tecnologie di trasformazione alimentare e macchinari agricoli nell'area di Krasnodar e di incoming di operatori alla Fiera Cibus Tec di Parma. L'altro progetto in via di completamento nel 2014 concerne la filiera della salute in Turchia (con capofila la CCIAA di Ravenna e braccio operativo SIDI Eursoportello): nel 2014 le attività di accompagnamento delle imprese sul mercato turco entreranno nel vivo, con il supporto operativo di ICE, ConsoBioMed, Baco Network e ISTECCNR di Faenza, attraverso la partecipazione collettiva alla Fiera MedExpò di Istanbul e l'incoming di operatori turchi alla fiera ExpoSanità di Bologna.

E' arrivato alla terza annualità il progetto sulle filiera meccanica agricola e abitare-costruire in India, anch'esso in cofinanziamento con la Regione, che prevede azioni fino al primo semestre 2014, da realizzare in collaborazione con Indo-Italian Chamber of Commerce, FederUnacoma e istituzioni del Governo del Punjab. Il progetto ha permesso la realizzazione della prima edizione del Campo prove a Ludhiana, finalizzato a sperimentare il concreto utilizzo delle macchine agricole messe a disposizione da produttori emiliano-romagnoli; parallelamente, è in via di definizione l'organizzazione di un centro di assistenza commerciale e post-vendita specializzata a New Delhi. Le attività proseguiranno attraverso una riproposizione della collaborazione con FederUnacoma e IICCI al fine di organizzare nel marzo 2014 la seconda edizione del Campo Prova Punjab. Le azioni sulla filiera della meccanica agricola e sulle tecnologie per l'agroindustria rientrano nelle linee di lavoro indicate nella Dichiarazione di Intenti tra Regione Emilia-Romagna e Governo del Punjab del 6 dicembre 2011, da considerare il quadro istituzionale della collaborazione bilaterale, in attesa di sottoscrivere il Memorandum of Understanding ad EIMA Agrimach India Show di Delhi a dicembre 2013. Una sezione di attività della terza annualità del progetto prevede inoltre iniziative specifiche per la filiera abitare/costruire, da realizzare in coordinamento con le associazioni imprenditoriali al fine di supportare la penetrazione degli operatori sul mercato indiano e favorire una maggior partecipazione ai grandi appalti indiani sulle infrastrutture. Per entrambe le filiere saranno promosse sul territorio, in stretta collaborazione con le Camere di commercio, missioni di buyer indiani in occasione di fiere di settore in Emilia-Romagna e missioni imprenditoriali in India.

Il progetto Vietnam prevede azioni fino a novembre 2014 da realizzare in collaborazione con la Camera di commercio Italiana in Vietnam, dando attuazione agli accordi sottoscritti in occasione della missione istituzionale svoltasi nell'ottobre 2013. E' prevista l'organizzazione di missioni imprenditoriali dal Vietnam in Emilia-Romagna per incontri b2b e di visite aziendali in occasione delle manifestazioni fieristiche Mecspe per l'industria manifatturiera (Parma, 27-29 marzo 2014) e Cibus Tec (Parma, 28-31 ottobre 2014), in collaborazione con Ucima. Il 2014 vedrà l'avvio operativo del European Business Center, previsto dal progetto EuropeAid, co-finanziato dalla Commissione Europea con capofila la Camera di commercio francese in Vietnam, al quale partecipano come partner Unioncamere Emilia-Romagna, ICHAM e le Camere di commercio di Polonia e Repubblica Ceca.

Nel corso del 2014, con l'obiettivo di proseguire e approfondire la collaborazione con la Regione sui Paesi BRICST e Next 11 prendendo a riferimento le indicazioni del Comitato regionale export e internazionalizzazione e del Gruppo network internazionalizzazione camerale, saranno presentate alla richiesta di cofinanziamento nuove progettualità integrate di sistema per la meccanica agricola e la trasformazione alimentare in India e la meccanica e la filiera abitare in Vietnam.

Anche l'articolato programma di attività del progetto Deliziando, volto a promuovere sui mercati esteri - in sinergia con l'Assessorato regionale all'Agricoltura - le eccellenze eno-gastronomiche dell'Emilia-Romagna si inserisce nell'alveo delle collaborazioni tra soggetti convinti della necessità di impostare programmi pluriennali integrati di intervento. La sinergia tra soggetti istituzionali e privati si implementerà ulteriormente nel corso del 2014, affrontando nuovi importanti mercati internazionali e ampliando le partnership con strutture nazionali o di altre Regioni. Le iniziative saranno condivise, a geometria variabile, con diverse tipologie di partner, italiani ed esteri: Assessorato Attività Produttive della Regione Emilia-Romagna, Fiere di Parma, Metropoli, l'azienda Speciale della Camera di commercio di Firenze, Unioncamere Nazionale, agenzia ICE con le sedi estere, Camere di commercio italiane all'estero, APT Servizi. Il focus del programma di promozione si concentrerà anche nel 2014 sui prodotti con riconoscimento comunitario (DOP e IGP, inclusa la filiera vinicola), e a Qualità controllata o provenienti da agricoltura biologica, unitamente ad altri (caffè e cioccolato) selezionati nell'ambito dell'elenco di quelli tradizionali dell'Emilia-Romagna.

Gli interventi promozionali di Deliziando nel 2014 si rivolgeranno prioritariamente verso i mercati con elevate dinamiche di crescita nell'ambito dell'area ASEAN (con focus su Thailandia, Birmania e Vietnam) e BRICST (con focus su Brasile e Sud Africa) nei quali si registra un costante aumento della domanda di prodotti italiani. Senza trascurare mercati consolidati (il Canada e, nell'ambito dell'Unione Europea, il Regno Unito l'Austria) per presidiare le posizioni acquisite e valorizzare le eccellenze enogastronomiche, in un'ottica di integrazione con la promozione turistica. Il programma Deliziando si svilupperà attraverso la realizzazione di un pluralità di azioni quali la partecipazione ad importanti manifestazioni fieristiche internazionali di settore, affiancate da specifiche azioni collaterali (in particolare nei mercati dell'America Latina e dell'Asean), come l'incoming di operatori e giornalisti specializzati per incontri b2b con le imprese e per visite alle realtà produttive più rappresentative, le campagne promozionali con le reti distributive estere ed il canale HO.RE.CA., supportate da giornate gastronomiche e degustazioni guidate, attività informative rivolte sia alle imprese regionali che agli operatori esteri. Si ipotizza il coinvolgimento di oltre 100 presenze aziendali e di almeno 80 operatori e giornalisti specializzati agli eventi programmati.

Nel 2014 il progetto Deliziando perseguirà, in definitiva, il consolidamento della valorizzazione delle eccellenze eno-gastronomiche regionali e complessivamente del primato della Regione Emilia-Romagna anche in termini turistico-culturali, mettendo al centro il cibo come vero e proprio brand attrattivo; il rafforzamento della presenza delle imprese agro-alimentari regionali sui mercati esteri prioritari, attraverso una pluralità di azioni; la massimizzazione dell'efficacia degli interventi promozionali grazie a un robusto coordinamento; l'implementazione di reti di imprese o aggregazioni, attraverso azioni mirate.

Nella stessa logica di costruzione di sinergie tra diversi soggetti si colloca il progetto "Dieta Mediterranea ed Expo 2015" presentato al fondo di perequazione 2013. Il progetto intende valorizzare le produzioni agro-alimentari a qualità certificata e tradizionali, cogliendo le opportunità aperte dall'evento mondiale che si svolgerà a Milano nel 2015 con l'alimentazione come tema di riferimento. Tra le azioni programmate: la raccolta del patrimonio agro-alimentare ed enogastronomico regionale e la presentazione delle caratteristiche organolettiche, nutrizionali e salutistiche dei prodotti agro-alimentari di qualità certificata nell'ottica della Dieta Mediterranea, intesa come insieme di "cibi dietetici" e, a un tempo, di fattori culturali quali il paesaggio, le tecniche di raccolta, la preparazione ed il consumo di cibo; l'ideazione di adeguati supporti informativi e la presentazione di una mappa turistica che valorizzi il forte legame tra produzioni e territorio. Qualora il progetto venisse finanziato, rientrerebbe a pieno titolo nel percorso di lavoro che ha visto coinvolti sistema camerale, istituzioni regionali, associazioni di categoria e singoli produttori, impegnati nella ricerca di parametri di qualità, di sicurezza alimentare, di garanzie salutistiche per il consumatore. Tra gli strumenti per promuovere la filiera agro-industriale regionale sono previsti la costruzione di un archivio (patrimonio storico-informativo sui prodotti, cultura eno-gastronomica) e di una banca dati della qualità (imprese regionali particolarmente distinte sul terreno della qualità certificata, dell'innovazione e della sostenibilità) che confluiranno in una banca dati nazionale. In occasione di una vetrina mondiale quale l'Expo 2015 che avrà come tema conduttore l'alimentazione nei diversi aspetti (economico, educativo, culturale ed ambientale) la promozione dei prodotti certificati e dei pacchetti turistici verrà sviluppata

attraverso l'apporto di Apt servizi, prendendo a riferimento i Protocolli d'Intesa sottoscritti dal sistema camerale con gli Assessorati regionali all'Agricoltura e al Turismo e Commercio.

A valere sul fondo di perequazione 2013 sono stati inoltre presentati la seconda annualità del progetto "Le vie per i mercati esteri per le PMI", per proseguire gli interventi di inserimento nelle PMI del Temporary Export Manager, e il progetto "Crescere e competere con i contratti di rete: incubatori di rete e Temporary Network Manager" che intende dare continuità alle esperienze di utilizzo del manager temporaneo nelle aggregazioni di impresa basate sui contratti di rete. Il contratto di rete anche in Emilia-Romagna ha dato buoni frutti, innescando cambiamenti nella cultura d'impresa. Il sistema camerale se ne è fatto promotore con convinzione, insieme al Ministero dello Sviluppo e alle associazioni di rappresentanza delle imprese – da Confindustria a RETE. Imprese Italia, all'Alleanza delle cooperative - con le quali ha stretto accordi e sta lavorando intensamente.

Nel 2014 proseguirà l'esperienza avviata con il Ministero degli Affari Esteri per realizzare un ciclo di webinar (seminari on-line), affiancandoli con incontri B2B virtuali, con il coinvolgimento delle istituzioni che fanno parte della cabina di regia nazionale per l'internazionalizzazione. Parallelamente, andrà avanti l'impegno del sistema camerale per proiettare a livello territoriale 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.

INDICE

	PAG.
1. Iniziative di sistema a livello nazionale – Programma promozionale Unioncamere nazionale	7
2. Iniziative di sistema a livello regionale	
2.1 Progetto Deliziando 2014	8
2.2 Progetto India:	
2.2.1 Progetto India III – “Promozione delle eccellenze produttive emiliano-romagnole del settore della meccanica agricola e trasformazione alimentare attraverso un campo prova ed un centro di formazione in Punjab; supporto alle imprese emiliano-romagnole del settore costruzioni sul mercato indiano”	13
2.2.2 Progetto India IV – “Consolidamento presenza delle imprese emiliano-romagnole del settore della meccanica agricola, trasformazione alimentare ed edilizia-costruzioni”	14
2.3 Progetto Russia – meccanica II	16
2.4 Progetto “Abitare Costruire” Paesi del Golfo Persico	18
2.5 Progetto Turchia - Filiera della salute	20
2.6 Progetto Vietnam: destinazione Vietnam	22
2.7 Progetto Vietnam: destinazione Vietnam II	24
2.8 EVBN Europe Vietnam Business Network	26
2.9 Mini Master ASEAN Free Trade Area	28
2.10 America Latina	29
2.11 Incontri d'affari business to business virtuali: individuazione di nuove opportunità commerciali	31
2.12 I nuovi mercati si presentano: conoscere per investire	33
2.13 Le vie per i mercati esteri per le PMI II	35
2.14 Enterprise Europe Network – Simpler	36
2.15 Target Canada	38
2.16 Progetto Australia	39
3. Servizi di assistenza a livello regionale	
3.1 Uffici di collegamento all'estero	41
3.1.1 Ufficio di collegamento Brasile	43
3.1.2 Ufficio di collegamento India	44
3.1.3 Ufficio di collegamento Russia	45
3.1.4 Ufficio di collegamento EAU	46
3.1.5 Ufficio di collegamento Vietnam	47
3.1.6 Ufficio di collegamento Cina	48
3.1.7 Assistenza sull'area Nord Africa	49
3.1.8 Servizi di assistenza specialistica	51
3.2 Infoexport	52
4. CRM	53

1. PROGRAMMA PROMOZIONALE UNIONCAMERE NAZIONALE

Premessa

Unioncamere ha inteso definire una programmazione di attività per il 2014 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 camerali 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 alle iniziative (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, allora, 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.

Aree geo-economiche di interesse prioritario per il 2014 in fase di definizione

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 (*)

(*) Alcune CCIAA fungeranno da coordinatori a livello regionale

2.1 PROGETTO AGRO-ALIMENTARE DELIZIANDO

Soggetti promotori: Regione Emilia-Romagna/Direzione Generale Agricoltura e Unioncamere Emilia-Romagna nell'ambito del Protocollo d'Intesa 2014-2016.

Partner italiani: Regione Emilia-Romagna Assessorato Attività Produttive; imprese food & wine dell'Emilia-Romagna; Enoteca Regionale Emilia-Romagna; Consorzi di tutela e valorizzazione dell'Emilia-Romagna; Fiere di Parma; Unioncamere Nazionale; Metropoli Azienda Speciale della Camera di Commercio di Firenze (per le attività dell'Intesa Operativa 2013 ICE-Unioncamere Nazionale); ICE-Agenzia per la promozione all'estero ed internazionalizzazione delle imprese italiane; APT Servizi.

Partner esteri: ICE-Agenzia di Bangkok, Ho Chi Minh City, Johannesburg, Londra, Montréal, San Paolo, Toronto e Vienna; Italian Chamber of Commerce in Canada West di Vancouver; Chambre de Commerce Italienne au Canada di Montréal; Italian Chamber of Commerce of Ontario di Toronto; Camera di commercio italiana di Bangkok; desk di San Paolo della rete estera delle CCIAA; uffici di collegamento del Progetto America Latina; rete "Enterprise Europe Network".

Settori focus:

- prodotti DOP e IGP (ad oggi 39);
- prodotti a Qualità Controllata;
- prodotti BIO da agricoltura biologica;
- vini DOP (ex DOCG e DOC) ed IGP (ex IGT), prioritariamente da vitigni autoctoni;
- altri prodotti selezionati nell'ambito dell'elenco di quelli agro-alimentari tradizionali dell'Emilia-Romagna;
- ulteriori prodotti: caffè e cioccolato;

Si sta valutando la possibilità di integrare ulteriormente il paniere con l'inserimento dei seguenti prodotti: gelato e birra artigianale emiliano-romagnola.

Target focus: importatore/distributore, canale HO.RE.CA., ristorazione tradizionale, ristorazione commerciale, distribuzione moderna, enoteche/gastronomie/indipendenti.

Paesi Focus:

In linea con gli orientamenti del commercio mondiale il *focus geografico* degli interventi promozionali verrà posto sia su alcuni mercati con le più elevate dinamiche di crescita nell'ambito dell'area ASEAN e dei BRICST, dove è costante l'aumento della domanda dei prodotti italiani, che in quelli più avanzati dell'Unione Europea e dell'America 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:

1. ASEAN con focus prioritario su Thailandia, Birmania e Vietnam;
2. AMERICA con focus su Brasile e Canada;
3. EUROPA con focus su Austria, Regno Unito, Germania e Scandinavia per attività di incoming;
4. ITALIA;
5. SUD AFRICA: da valutare.

Durata del progetto: gennaio – dicembre 2014

Obiettivi Progetto Deliziando 2014:

- potenziare la presenza commerciale nei mercati consolidati ed incrementare al contempo la penetrazione commerciale in nuovi mercati (quali Canada, Sud Africa e Vietnam);
- implementare la sinergia, il coordinamento e il co-finanziamento tra i soggetti istituzionali, collaborando con il sistema camerale nazionale e con partner regionali italiani e partecipando ad iniziative promozionali a più ampio respiro (interregionale e/o nazionale);
- confermare la compartecipazione finanziaria da parte di tutti i soggetti coinvolti (sia istituzionali che imprese) attraverso modalità che consentano di usufruire di tali ricavi per implementare le attività, cercando altresì di allinearsi sempre più alle iniziative interregionali o nazionali;
- realizzare una serie di *momenti di start up in-formativi* per le imprese, affiancati da una serie di *strumenti operativi* atti a facilitare e supportare la commercializzazione dei prodotti delle imprese nei mercati esteri individuati, nonché a monitorare e valutare i risultati attesi a seguito degli eventi realizzati sia da parte delle imprese che degli operatori esteri coinvolti;
- incoraggiare il coinvolgimento di reti di imprese o aggregazioni, anche attraverso azioni mirate;

- promuovere il patrimonio agro-alimentare regionale attraverso l'individuazione o la nascita di appositi circuiti turistici, in collaborazione con APT Servizi, al fine di valorizzare gli elementi culturali e sociali e lo stretto legame tra i prodotti ed il territorio di origine, anche in vista di Expo 2015.

Risultati attesi:

- ✓ consolidamento e rafforzamento della valorizzazione delle eccellenze eno-gastronomiche regionali in un quadro nazionale, europeo ed internazionale e complessivamente del primato della Regione Emilia-Romagna anche in termini turistico-culturali, con al centro il cibo come vero e proprio brand attrattivo;
- ✓ penetrazione e consolidamento della presenza delle imprese agro-alimentari regionali sui mercati esteri obiettivo, anche attraverso una pluralità di azioni per singolo mercato;
- ✓ massimizzazione dell'efficacia degli interventi promozionali e coordinamento dei medesimi;
- ✓ individuazione di nuovi partner commerciali e produttivi (importatori, distributori, grossisti, GDO, grandi magazzini, supermercati) con i quali attuare mirate azioni commerciali;
- ✓ consolidamento e/o nascita di itinerari e relativi pacchetti turistici a valere anche oltre Expo 2015;
- ✓ coinvolgimento di oltre 100 presenze aziendali agli eventi programmati;
- ✓ coinvolgimento di oltre 80 operatori e giornalisti specializzati agli eventi programmati.

Programma di attività Deliziando 2014:

Premesso che quanto di seguito proposto deve ancora essere oggetto di approvazione formale tra i vertici della Regione Er e di Unioncamere ER e che esso costituisce altresì una prima ipotesi basata sia sul naturale sviluppo del Progetto in base ai criteri/modalità condivisi, sia sull'individuazione delle richieste raccolte e concordate con i rispettivi partner regionali (Enoteca Regionale, Consorzi di Tutela, CCIAA, Assessorati regionali), il programma promozionale si svilupperà attraverso la realizzazione delle seguenti attività per singola macro area geografica.

ASEAN

Con un incremento del PIL pari a circa il 6% nel 2012 ed una previsione di crescita del 5% nel 2013, la **Thailandia** si conferma una realtà in costante espansione ed un'economia con un tasso di crescita tra i più elevati dell'area Asean. Il Paese è inoltre uno dei mercati che ha mostrato, negli ultimi anni, un'accentuata e costante propensione all'importazione di prodotti agro-alimentari italiani: nel 2011 gli acquisti sono ammontati a 36 ml di euro, in crescita del 39,9% rispetto al 2010 e del 90% rispetto al 2009. I prodotti di punta del nostro export sono i vini (6,9 ml di euro, + 39,4% rispetto al 2010), i prodotti dolciari (7,3 ml, + 61%), le paste alimentari (2,7 ml, + 1,7%), le carni preparate (1,2 ml, + 7%), le conserve vegetali (2,6 ml, -1,2%) ed il caffè torrefatto (1,2 ml, + 49,9%). Le azioni individuate in Thailandia costituiscono il naturale seguito delle prime attività realizzate nel corso del 2013 con positivi risultati per le imprese regionali coinvolte, mentre in Birmania e in Vietnam il primo approccio verso due mercati asiatici di sicure potenzialità. Alcune azioni si svilupperanno in sinergia con Fiere di Parma, Federalimentare e Fiere Colonia, altre con Metropoli e l'ICE-Agenzia di Roma e Bangkok nell'ambito del progetto "Sapori d'Italia nel Mondo VI" dell'Intesa Operativa 2013 ICE Unioncamere Nazionale, in sinergia altresì con la Camera di Commercio italiana di Bangkok. Le attività sono le seguenti:

- incoming di buyer thailandesi, birmani e vietnamiti settore wine in occasione della manifestazione "**VINITALY**" (Verona, 6>9 aprile 2014) per incontri b2b con imprese vitivinicole regionali espositrici presso il Padiglione 1 di Enoteca Regionale Emilia-Romagna. La partecipazione al workshop sarà gratuita per le imprese;

- seconda presenza del Progetto Deliziando alla manifestazione "**THAIFEX**" (c/o IMPACT Exhibition Center di Bangkok, 21>25 maggio 2014), importante fiera internazionale che ha registrato nell'edizione 2013 oltre 1.200 espositori provenienti da 28 Paesi e oltre 24.000 visitatori provenienti da 119 Paesi. Stand collettivo Deliziando di circa 80 mq nell'ambito della presenza italiana curata da Fiere Parma in base all'accordo sottoscritto con Federalimentare e Fiera Colonia: 55 mq per la partecipazione in collettiva di max 7 aziende regionali con propria postazione identificativa e 25 mq per lo spazio istituzionale con attività di cooking show e wine tasting a cura di chef e sommelier italiani. La quota forfetaria per azienda sarà di 800,00 euro + IVA 22%, costi di spedizione a parte;

- promozione all'interno di 13 punti vendita della **CATENA BigC** in Thailandia e di **CITY MART** in Myanmar (Birmania) nell'ambito del progetto "Sapori d'Italia nel Mondo VI" dell'Intesa Operativa 2013 ICE Unioncamere Nazionale. L'attività prevederà un momento di incoming dei rappresentanti delle due Catene a Firenze (27>31 gennaio 2014) per incontri b2b gratuiti con le imprese italiane; la quota forfetaria per ognuna delle aziende selezionate dalle Catene per partecipare alla promozione in loco (maggio o luglio 2014) sarà di circa 1.500,00/2.000,00 euro + IVA 22% comprensiva della promozione in entrambi i Paesi e dei costi di spedizione fino ad un massimo di kg/hl che verrà specificato;

attività di follow-up a seguito degli eventi realizzati;

a

m

momento in-formativo in Emilia-Romagna presso Casartusi (Forlimpopoli, indicativamente secondo semestre 2014) per un gruppo di 8-10 importatori, chef, sommelier e F&B da Thailandia e Vietnam, finalizzato ad un approfondimento dell'utilizzo ed abbinamento dei prodotti e vini regionali in contaminazione con le loro cucine, a cura di chef e sommelier professionisti emiliano-romagnoli. Saranno previsti anche educ tour sul territorio;

da valutare la sinergia con alcune attività dell'I.C.E.-Agenzia (workshop food itinerante Malesia/Singapore e Taiwan/Corea, 23>26 settembre e 29 sett/1 ottobre 2014).

AMERICA

Con un'economia in crescita (+ 1,8% nel 2012) merito di un apparato produttivo altamente diversificato e all'avanguardia ed un settore export in costante crescita (+ 1,6%), il **Canada** rappresenta uno dei principali mercati di sbocco per i prodotti agroalimentari italiani, sempre più apprezzati grazie anche ad una maggiore attenzione dei consumatori verso i prodotti di qualità: per il food +7,5% rispetto al 2010 (+22% rispetto al 2008) ed oltre 383 ml di euro le esportazioni italiane nel 2011; per il wine costante crescita negli ultimi 12 anni con una media del + 5,8%, +8,5% rispetto al 2010 (eccezionale +25% rispetto al 2007) ed oltre 300 ml di euro le esportazioni italiane nel 2011. Ontario e Quebec continuano a rappresentare le principali destinazioni, assorbendo nel complesso poco meno dell'80% del totale nazionale. Con lo 0,9% di crescita del PIL nazionale nel 2012, crescita che dovrebbe accelerare nel corso del 2013 attestandosi a quota 3,3%, il **Brasile** si riconferma, nonostante le recenti difficoltà registrate dall'economia, un mercato di assoluto interesse, nel quale integrare e consolidare ulteriormente la presenza dei nostri prodotti. Le azioni rivolte ai due mercati individuati, brasiliano e canadese, costituiscono il naturale seguito di quelle realizzate positivamente rispettivamente nell'ultimo triennio con il desk di San Paolo e nel 2013 in collaborazione con le CCIE di Montréal e Toronto. Sul mercato canadese inoltre alcune azioni si svilupperanno in sinergia con Metropoli nell'ambito del progetto "Sapori d'Italia nel Mondo VI" dell'Intesa Operativa 2013 ICE Unioncamere Nazionale, altre rientrano nel Progetto "Target Canada" del Fondo Intercamerale 2013 in collaborazione con la Chambre de Commerce Italienne au Canada di Montréal, l'Italian Chamber of Commerce of Ontario di Toronto e l'Italian Chamber of Commerce in Canada West di Vancouver. Le attività sono le seguenti:

s

erie di attività rivolte alle aziende del settore food, a cura delle CCIE di Vancouver, Montréal e Toronto (Progetto "Target Canada"): selezione di operatori canadesi, scouting della domanda degli operatori selezionati e successivo scouting dell'offerta delle aziende regionali, preselezione delle stesse per match making e realizzazione di **b2b telematici** (marzo – giugno 2014); successiva attività di valorizzazione e capitalizzazione dei risultati delle attività (entro luglio 2014). La partecipazione delle imprese alle attività è gratuita, ad eccezione dei costi di spedizione delle campionature in Canada per i b2b;

i

incoming di buyer brasiliani e canadesi settore wine in occasione della manifestazione "**VINITALY**" (Verona, 6>9 aprile 2014) per incontri b2b con imprese vitivinicole regionali espositrici presso il Padiglione 1 di Enoteca Regionale Emilia-Romagna. La partecipazione al workshop sarà gratuita per le imprese;

p

prima presenza del Progetto Deliziando alla manifestazione "**S.I.AL. CANADA**" (c/o Palais de Congrès di Montréal, 2>4 aprile 2014), uno dei maggiori appuntamenti fieristici annuali del settore agro-alimentare in Nord America che si alterna tra Montréal e Toronto. All'edizione 2014 di Montréal sono attesi 14.000 visitatori ed oltre 700 espositori da 41 Paesi. La collettiva italiana, coordinata a livello nazionale da Metropoli Azienda Speciale della CCIAA di Firenze con il supporto e la collaborazione dell'ICE-Agenzia sede di Roma e di Montréal, prevede la partecipazione di 25-28 aziende del settore food su una superficie espositiva complessiva di circa 200-250 mq, con una media di circa 6/7 mq per azienda. In tale contesto Deliziando coordinerà la partecipazione di circa 6/8 aziende emiliano-romagnole. La quota forfetaria per azienda sarà di circa 2.000,00/2.300,00 euro + IVA 22% comprensiva dello spazio base allestito e dei costi di spedizione fino ad un massimo di kg/hl che verrà specificato;

p

corso dedicato a facilitare l'accesso di una decina di cantine emiliano-romagnole al canale importazione privata come strategia di primo accesso al mercato del Québec, realizzato in sinergia con la CCIE di Montréal: wine tasting e selezione dei vini a maggiore potenzialità di ingresso a cura di un'esperta canadese del settore a Verona durante "Vinitaly" (7>9 aprile 2014), successivo invio campionature aziende selezionate in Canada (maggio 2014), degustazioni guidate e b2b telematici presso la CCIE di Montréal (giugno 2014), selezione cantine e loro partecipazione al **Salone RASPIPAV** (Montréal, novembre 2014) organizzato dall'Associazione degli importatori privati per presentare nuovi prodotti al canale ristorazione ed hotellerie. La partecipazione alle prime fasi e ai b2b telematici sarà gratuita per le

imprese, ad eccezione della spedizione in Canada delle campionature; la quota forfetaria per azienda al Salone Rospipav sarà di 800,00 euro + IVA 22%, costi di spedizione a parte;

erza presenza del Progetto Deliziando alla manifestazione "**S.I.AL. BRAZIL**" (c/o Expo Center Norte di San Paolo, 24>27 giugno 2014), fiera internazionale che ha registrato nel 2013 oltre 1.300 espositori (+25% rispetto alla prima edizione del 2012) provenienti da oltre 40 Paesi e più di 15.000 visitatori. Stand collettivo Deliziando di 90 mq nell'ambito dell'area Italia: 75 mq per la partecipazione in collettiva di max 10 aziende regionali con propria postazione identificativa e 25 mq per lo spazio istituzionale. La quota forfetaria per azienda sarà di 800,00 euro + IVA 22%, costi di spedizione a parte;

ttività di follow-up a seguito degli eventi realizzati;

omento in-formativo in Emilia-Romagna presso Casartusi (Forlimpopoli, indicativamente secondo semestre 2014) per un gruppo di 6-8 importatori, chef, sommelier e F&B da Brasile e Canada, finalizzato ad un approfondimento dell'utilizzo ed abbinamento dei prodotti e vini regionali in contaminazione con le loro cucine, a cura di chef e sommelier professionisti emiliano-romagnoli. Saranno previsti anche educ tour sul territorio;

- da valutare la sinergia con alcune attività dell'I.C.E.-Agenzia (grandi degustazioni wine in Canada ott./nov. 2014).

Le attività sopra indicate potranno essere altresì integrate con specifiche azioni dedicate al turismo enogastronomico, in partnership con APT Servizi.

EUROPA

Il mercato europeo rimane una priorità per Deliziando, come consolidamento della presenza delle nostre produzioni di eccellenza. Le attività si svilupperanno prioritariamente nei mercati già da tempo oggetto della promozione, in collaborazione con l'ICE-Agenzia sede di Londra e Vienna e nello specifico:

uarta presenza del Progetto Deliziando alla manifestazione "**LONDON WINE FAIR**" (c/o Olympia London Center di Londra, 2>4 giugno 2014) fiera internazionale che rappresenta l'ideale punto di incontro per le aziende del vino che intendono approcciare il mercato britannico. L'evento si realizzerà in collaborazione e co-marketing con Enoteca Regionale Emilia-Romagna e in sinergia con ICE/Agenzia di Londra. Nel 2013 la manifestazione ha registrato oltre 10.200 operatori. Stand collettivo Deliziando di 72 mq nell'ambito dell'area Italia atto ad ospitare fino ad un max 10 aziende regionali con propria postazione identificativa. La quota forfetaria per azienda sarà di 800,00 euro + IVA 22%, costi di spedizione a parte;

- da valutare attività con Catena austriaca Wein & Co. o altra azione, in sinergia con ICE-Agenzia di Vienna;

- da valutare la sinergia con alcune attività dell'I.C.E.-Agenzia (workshop food Polonia e Russia maggio 2014 e Borsa Vini in Nord Europa secondo semestre 2014).

Le attività sopra indicate potranno essere altresì integrate con specifiche azioni dedicate al turismo enogastronomico, in partnership con APT Servizi.

ITALIA

incoming di circa 40 buyer esteri settore wine provenienti da UE, Asean, America, Sud Africa ed altri Paesi, in occasione della manifestazione "**VINITALY**" che si svolgerà a Verona dal 6 al 9 aprile 2014 per una sessione di incontri B2B con una cinquantina di aziende regionali espositrici. L'evento si realizzerà lunedì 7 aprile 2014 presso il Pad.1 di Enoteca Regionale, co-finanziatrice dell'iniziativa. La partecipazione delle imprese ai b2b sarà gratuita;

artecipazione alla manifestazione "**CIBUS**" che si svolgerà a Parma dal 5 all'8 maggio 2014. L'attività verrà realizzata in co-marketing con Fiere di Parma, Enoteca Regionale Emilia-Romagna e Servizio Sviluppo Economia Ittica Ass. Agricoltura. Stand collettivo Deliziando di 100 mq nello spazio multi prodotto per un massimo di 10-12 aziende. La quota forfetaria per azienda sarà di 800,00 euro + IVA 22%;

Nell'ambito del progetto "Verso l'Expo 2015: Dieta Mediterranea e circuiti incoming" inserito nei Fondi di Perequazione 2012 si svilupperanno, in sinergia con gli Assessorati di competenza della Regione Emilia-Romagna e con APT Servizi, ulteriori attività ad integrazione del Progetto Deliziando e si valuteranno al contempo ulteriori possibili sinergie con lo stesso in attesa della comunicazione ufficiale sulle modalità di partecipazione da parte della Regione Emilia-Romagna all'importante evento di Milano.

Si stanno altresì valutando possibili azioni di scouting in Delaware con i Consorzi food ed Enoteca Regionale

ed eventuale coinvolgimento di imprese dell'ortofrutta.

Si sta infine valutando la possibile prima partecipazione del Progetto Deliziando alla seconda edizione della manifestazione "I.F.E.A." Johannesburg (5-7 novembre 2014), in sinergia con i Consorzi di Tutela, Enoteca Regionale e ICE-Agenzia di Johannesburg, con spazio istituzionale di circa 50 mq formula cooking show e wine tasting a cura di chef e sommelier italiani e spazio collettivo commerciale per un gruppo di imprese regionali.

Eventuali missioni commerciali nei paesi esteri saranno prese in considerazione soltanto se a livello interregionale o nazionale.

La partecipazione agli eventi 2014 comporta il pagamento da parte delle aziende di quote forfetarie sopra riportate per singola attività. Tali quote sono state definite tenendo in considerazione sia le tariffe dei progetti camerali regionali di sistema, sia l'allineamento agli eventi di carattere nazionale, sia infine alle attività di co-marketing con i partner individuati. Tali quote verranno pagate dalle aziende agli Enti Organizzatori.

Soggetto Coordinatore e Referente Amministrativo del Progetto: Unioncamere Emilia-Romagna.

2.2.1 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”

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: agosto 2012 – agosto 2014

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 da realizzare nel 2014

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

- 1) **Check up aziendali ed analisi prefattibilità;**
- 2) **Delegazione operatori emiliano-romagnoli del settore costruzioni e abitare/costruire in India** (aprile-maggio 2013).

B. Attività di follow-up (SAS residue)

- 1) Identificazione di agenti, distributori, partner di collaborazione produttiva/commerciale in India;
- 2) Supporto alla creazione di una rete di imprese (servizi di Temporary Manager);
- 3) Segnalazione di progetti di investimento nei settori focus da parte di soggetti privati o istituzionali indiani.

C. Rilevazione customer satisfaction e valutazione impatto socio-economico

- 1) invio questionari da CCIAA;
- 2) rilevazioni risultati, interviste telefoniche e redazione report IICCI.

Coordinatore del progetto: Unioncamere Emilia-Romagna.

Per la partecipazione alla missione outgoing verrà richiesta alle aziende una cauzione che sarà restituita al termine della missione stessa.

2.2.2 PROGETTO INDIA IV

"CONSOLIDAMENTO DELLA PRESENZA DELLE IMPRESE EMILIANO-ROMAGNOLE DEL SETTORE DELLA MECCANICA AGRICOLA E TRASFORMAZIONE ALIMENTARE SUL MERCATO INDIANO"

PREMESSA

Sulla base di:

- positivi risultati delle attività e dei feedback delle imprese ER coinvolte nei progetti dal 2011;
- positive collaborazioni avviate/sperimentate con Punjab Agricultural University, FederUnacoma, Cesena Fiera, Confindustria ER e MO;
- delle richieste di approfondire la collaborazione istituzionale con il Governo e altre Istituzioni del Punjab;
- della proposta della Regione Emilia-Romagna di estendere le attività cofinanziate nel Bando 4.1 "BRICST+ 3013-2015" dalla meccanica agricola a tutta la filiera delle tecnologie e macchinari del Food processing;

si propone di proseguire alcune attività sul mercato indiano nel 2014 con un'ottica di rafforzamento e consolidamento della presenza delle imprese emiliano-romagnole.

PARTENARIATO

Soggetti Promotori e attuatori: Unione regionale e Camere di commercio

Soggetto cofinanziatore: Regione Emilia-Romagna (previa valutazione positiva della proposta progettuale e ammissione al cofinanziamento a valere sul Bando BRICST+)

Partner stranieri: Indo-Italian Chamber of Commerce di Mumbai, Punjab Agricultural University, Istituzioni Tamil Nadu

Partner italiani: FederUnacoma, Cesena Fiera, Aster

Durata del progetto: 18 mesi (marzo 2014 - settembre 2015)

Paese a cui si rivolge l'azione promozionale: India

Settori focus: meccanica agricola e trasformazione alimentare

Attività:

A. MECCANICA AGRICOLA

- a.1) Costituzione "Centro servizi Commerciale" a Delhi a supporto delle imprese del Campo Prova Punjab;
- a.2) Campo Prova Punjab 2: seconda edizione dimostrazioni in campo in collaborazione con FederUnacoma, PAU, Aster, Regione ER a Ludhiana in occasione del Kisan Mela (marzo 2014);
- a.3) Costituzione "Centro servizi Ricerca" su macchine agricole di produttori emiliano-romagnoli presso la Punjab Agricultural University, all'interno del team di ricerca del Prof. Mahal, con Aster e RER (marzo-novembre 2014);
- a.4) Organizzazione missione istituzionale e incoming di 8 buyer per b2b con imprese ER dagli Stati del Tamil Nadu e Gujarat in occasione della Fiera EIMA 2014 di Bologna (novembre 2014);
- a.6) Focus Group con le imprese sulle "opportunità di business in Tamil Nadu" e presentazione dei risultati in termini di business del Campo Prove Punjab e della collaborazione con la PAU alla Fiera EIMA 2014 (novembre 2014);
- a.5) svolgimento di azioni esplorative e relazioni istituzionali con Governo del Tamil Nadu per la realizzazione della terza edizione del Campo Prova nella primavera 2015 (settembre-dicembre 2014);

B. TECNOLOGIE E MACCHINARI PER IL FOOD PROCESSING

- b.1) Analisi di mercato sulle opportunità del mercato indiano nel settore post-harvesting e Focus Group con aziende ER;
- b.2) n. 15 check-up aziendali propedeutici e predisposizione almeno n. 15 Prefeasibility report;

- b.3) missione outgoing di 10 imprese ER con organizzazione di un Retails Tour, visite aziendali e b2b in almeno 2 città indiane;
- b.4) Delegazione incoming di 8 buyer indiani e organizzazione di incontri b2b alla Fiera Macfrut 2014;
- b.5) Focus Group su "Opportunities for Indo-Italian collaborations in the post-harvesting technologies" alla Fiera Macfrut 2014 e presentazione analisi di mercato post-harvesting.

Promotore del progetto: Unioncamere Emilia-Romagna

Coordinatore: Camera di commercio: da individuare

E' PREVISTO UN CONTRIBUTO A CARICO DELL'AZIENDA:

- 1) **€ 650,00 euro + IVA** per la partecipazione alla missione outgoing

N.B.: IL PROGETTO VERRA' PRESENTATO ALL'ASSESSORATO ATTIVITA' PRODUTTIVE NELL'AMBITO DEI PROSSIMI BANDI BRICST Plus CON LA RICHIESTA DI COFINANZIAMENTO E PERTANTO INTEGRATO IN BASE ALLE ESIGENZE DEL BANDO STESSO, PREVIA CONDIVISIONE CON IL GRUPPO NETWORK INTERNAZIONALIZZAZIONE.

2.3 PROGETTO RUSSIA-MECCANICA II**Opportunità di business in Russia per le imprese emiliano-romagnole dell'industria meccanica**

Proposta progettuale approvata dalla Regione Emilia-Romagna con Convenzione del 16 luglio 2013 a valere sulla Misura 4.1 "Sviluppo di azioni di sistema attraverso l'attività dello Sportello per l'Internazionalizzazione" del Programma 2013-2015 BRICST+.

Soggetto promotore: Unioncamere Emilia-Romagna

Soggetto cofinanziatore: Regione Emilia-Romagna

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 dott.sa Marina Kuvshinova); partner russi della rete "Enterprise Europe Network" - Russian Agency For Small And Medium Enterprises Support

Partner italiani: CERMAC, FederUNACOMA, Cesena Fiera, Fiera di Parma

Durata del progetto: 18 mesi (luglio 2013 – gennaio 2015)

Paese a cui si rivolge l'azione promozionale: Russia

Settore focus: meccanica; macchinari ed attrezzature (agricoli, per confezionamento, lavorazione e trasformazione degli alimenti).

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 avviati nel corso di incontri B2B o visite aziendali.

Attività previste per il 2014**1. Organizzazione di una missione imprenditoriale outgoing di aziende emiliano-romagnole in Russia (Krasnodar, 7-14 aprile 2014)**

1.1 Svolgimento di colloqui individuali di check-up aziendale con imprese emiliano-romagnole interessate a partecipare alla missione outgoing e realizzazione di report di prefattibilità in collaborazione con CERMAC.

1.2 Selezione dei buyer russi sulla base dei report di prefattibilità ed organizzazione di incontri d'affari e visite aziendali a Krasnodar.

1.3 Organizzazione di un workshop tematico dedicato alla filiera dell'agroindustria a Krasnodar a cui parteciperanno interlocutori russi ed italiani selezionati (tecnici ed aziende di settore) allo scopo di analizzare lo stato dell'arte di tecnologie, prodotti, servizi accessori e tecniche di coltivazione.

2. Missione incoming di operatori russi in Emilia-Romagna in occasione della Fiera Cibus TEC, Parma (28-31 ottobre 2014)

Organizzazione di incontri d'affari tra buyer russi ed aziende emiliano-romagnole in occasione della fiera. La selezione dei buyer russi, sarà effettuata dall'ufficio di collegamento a Mosca.

3. Follow-up

3.1 Assistenza continuativa dell'Ufficio di collegamento di Mosca per le imprese emiliano-romagnole nella gestione del rapporto con gli operatori russi con cui è stato stabilito un contatto, per il periodo successivo la partecipazione alle singole azioni previste nel progetto;

3.2 Organizzazione di una giornata di incontri individuali di follow up in Emilia-Romagna tra il referente dell'Ufficio di collegamento e le aziende partecipanti al progetto. L'Ufficio garantirà l'erogazione di massimo

nr. 10 servizi di assistenza specialistica (SAS) volti allo sviluppo dei contatti attivati dalle imprese durante le missioni in uscita ed entrata previsti dal progetto.

Soggetto promotore: Unioncamere Emilia-Romagna

Soggetto attuatore: Camera di commercio di Modena, tramite Azienda Speciale PROMEC

E' prevista una quota forfettaria di € 400,00 euro + IVA a carico dell'azienda per la partecipazione alla missione outgoing.

2.4 PROGETTO "ABITARE COSTRUIRE" PAESI DEL GOLFO PERSICO

Premessa

Alla luce dei positivi risultati ottenuti dalle attività effettuate nel quadriennio 2010-2013 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, alla realizzazione di incontri B2B con operatori provenienti da Emirati Arabi, Qatar ed Arabia Saudita durante la manifestazione SAIE e all'organizzazione di una collettiva presso la fiera Project Qatar) il Gruppo Network Internazionalizzazione ha indicato di presentare una progettualità più strutturata sulla stessa filiera/Paese alla Regione Emilia-Romagna, con l'obiettivo di ottenere un cofinanziamento sul Bando della Misura 4.1 "Sviluppo di azioni di sistema attraverso l'attività dello Sportello per l'Internazionalizzazione" del Programma 2013-2015 BRICST +.

La proposta fu presentata a maggio 2013 da Camera di commercio di Ravenna, con braccio operativo l'Eurosportello di Ravenna: è stata valutata positivamente ed ha ricevuto l'ammissione di un cofinanziamento del 50% l'11 novembre 2013 per un importo totale del progetto pari a 120.000,00 Euro.

Il piano dettagliato delle attività, che è stato riproposto alla Regione ER con le azioni di progetto aggiornate e ridotte, prevedono le seguenti attività da svolgersi in collaborazione con il Desk Emirati Arabi Uniti condiviso dal sistema camerale emiliano-romagnolo:

- 1) organizzazione di una partecipazione collettiva di aziende emiliano-romagnole alla fiera Project Qatar;
- 2) organizzazione di una missione incoming di operatori arabi in occasione della fiera Saie 2014 per incontri B2B con imprese emiliano-romagnole e visite aziendali;
- 3) rilevazione ed elaborazione dei risultati finali.

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 - Rivestimenti - Interior design.

Obiettivi: sostenere questo importante comparto attraverso incontri individuali e mirati con gli operatori dell'area, 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 ed il rafforzamento delle azioni tramite una missione di aziende emiliano-romagnole negli Emirati Arabi e/o Qatar con incontri individuali presso le sedi degli operatori locali.

Paesi obiettivo: Emirati Arabi Uniti, Qatar. Nell'ambito della missione di incoming verrà estesa l'ospitalità anche ad altri operatori provenienti da **Arabia Saudita, Oman e Kuwait** per allargare il raggio di business nell'area del Golfo Persico, a fonte delle crescenti opportunità registrate negli ultimi anni.

Periodo di attuazione: dalla firma della convenzione: max 18 mesi di cui:

- 12-15 maggio 2014 (fiera Project Qatar);
- 22-25 ottobre 2014 presso fiera Saie (incoming operatori);
- Novembre-dicembre: rilevazione risultati.

Attività previste:

- 1) Organizzazione di una partecipazione collettiva di almeno n. 11 aziende emiliano-romagnole alla fiera PROJECT QATAR, Doha 12-15 maggio 2014 (la partecipazione avverrà in collettiva ICE);
- 2) Missione incoming di n. 10 buyer arabi ed organizzazione di incontri d'affari attraverso lo strumento delle visite aziendali (22-25 ott. 2014);
- 3) Follow up - Rilevazione finale dei risultati.

Costi:

Rientrano nel progetto co-finanziato i costi relativi a:

- 1) Partecipazione fiera Project Qatar;
- 2) Incoming operatori arabi in Emilia-Romagna;
- 3) Follow up – rilevazione dei risultati.

Per integrazione di aziende rispetto al massimo consentito dal progetto alla fiera Project Qatar si prevedono i seguenti costi aggiuntivi:

Costo spazio espositivo Fiera Project Qatar 2014 (da confermare se in collettiva ICE) - minimo 9 mq: euro 650,00 /Mq + IVA. L'importo comprende:

- noleggio area (9 mq);
- allestimento ed arredamento degli stand aziendali secondo un progetto comune che prevede 1 tavolo, 4 sedie, 1 cestino, 1 showcase orizzontale, 1 vetrina (bassa o alta), 1 storage, presa elettrica e porta cataloghi;
- allacci elettrici e pulizia;
- centro servizi comune presso desk informativo ICE;
- realizzazione di una brochure della collettiva italiana;
- assistenza in fiera.

E' prevista una quota forfettaria di € 1.000,00 euro + IVA a carico dell'azienda per la partecipazione a fiera Project Qatar.

Tali ricavi andranno a cofinanziare le attività del progetto e pertanto incassati dal coordinatore amministrativo.

Soggetto attuatore e referente amministrativo: Camera di commercio di Ravenna (SIDI Eurosportello Ravenna).

2.5 PROGETTO TURCHIA – FILIERA DELLA SALUTE

PERCORSI DI ACCOMPAGNAMENTO SUL MERCATO TURCO PER LE AZIENDE EMILIANO-ROMAGNOLE DELLA FILIERA SANITÀ-BENESSERE

Premessa

Il progetto ha l'obiettivo di avviare una serie di azioni volte a favorire la presenza e il radicamento delle PMI regionali sul mercato turco, attualmente in fase di forte sviluppo e crescita. Le aziende regionali interessate sono quelle attive nel settore della sanità, nell'ampia e variegata industria della salute e del benessere, che a livello regionale presenta numerosi elementi di eccellenza.

Partenariato italiano: Camere di commercio ed aziende speciali dell'Emilia Romagna; Unindustria Bologna; Consobimed; B.A.C.O; ISTECC – CNR; Rete regionale dei Tecnopoli

Partenariato estero: Ufficio Commerciale – Ambasciata d'Italia ad Ankara; Camera di commercio di Samsun, Turchia (membro della rete Enterprise Europe Network)

Soggetto promotore: Unioncamere Emilia-Romagna

Soggetto cofinanziatore: Regione Emilia-Romagna

Soggetto attuatore: Camera di commercio di Ravenna (attraverso la propria azienda speciale SIDI-Eurosportello)

Durata del progetto: 18 mesi (luglio 2013-gennaio 2015)

Filiera e settori di riferimento:

Il progetto si rivolge a tutte le aziende della regione Emilia Romagna appartenenti alla filiera della salute e dei servizi correlati: biomedicale, elettromedicale, elettroterapeutico, farmaceutico, ortopedico, riabilitativo e protesico, ICT-software gestione sanità, recupero/smaltimento rifiuti ospedalieri/sanitari, forniture ospedaliere, logistica/trasporti materiale medico-sanitario.

Obiettivi:

- ✓ Avvio di relazioni con le istituzioni turche responsabili delle politiche sanitarie finalizzate a facilitare l'avvio di scambi e partnership degli operatori economici emiliano-romagnoli sul mercato turco;
- ✓ Creazione di competenze e conoscenze degli operatori economici emiliano-romagnoli dei meccanismi di accesso al mercato turco dell'industria della salute e del benessere;
- ✓ Implementazione di azioni personalizzate per facilitare l'accesso al mercato turco, attraverso Servizi di Assistenza Specialistica (SAS), fondate su:
 - Analisi del sistema delle certificazioni e delle barriere d'ingresso (dazi, standard legislativi, contingentamenti) dei prodotti medicali in Turchia;
 - Analisi di mercato dei prodotti e servizi specifici;
 - Individuazione di reti qualificate di vendita o cooperazione.

Attività:

Fase A – Promozione e scouting (novembre 2013 – febbraio 2014)

1. **Analisi /scouting della filiera turca della sanità**, riferita ai comparti di appartenenza e di interesse delle aziende emiliano-romagnole. Acquisizione di conoscenze sulla tipologia degli interlocutori turchi e sui meccanismi di accesso (sistema di certificazione, normativa doganale, direttive di regolamentazione del settore, ecc.);
2. **Presentazione dei risultati** nel corso di **4 Seminari tematici** differenziati per comparti e distretti produttivi regionali;

3. **Incontri individuali di approfondimento** con tutte le imprese emiliano-romagnole che hanno aderito al progetto, presso le Camere di commercio territoriali.

Fase B – Percorsi di accompagnamento: strategie personalizzate di accesso al mercato (marzo 2014 – 2015)

4. **Analisi di pre-fattibilità** con report personalizzati per un gruppo di aziende regionali;
5. **Servizio di Assistenza Specialistica personalizzata - SAS** volto al raggiungimento dell'obiettivo aziendale: check up aziendale, ricerca partner personalizzata, agenda di appuntamenti, organizzazione di incontri in Turchia con potenziali interlocutori interessati.

Fase C – Azioni di consolidamento

6. **EXPOSANITA'** Bologna 21-24 maggio 2014 - In occasione della 19° edizione della Mostra Internazionale Exposanita (www.exposanita.it) sarà presente una delegazione turca di stakeholder e operatori della filiera salute/sanità per un consolidamento delle relazioni tra gli organismi delle due controparti. Sono previsti, all'interno della fiera in un'area attrezzata, incontri b2b, focus e seminari tra gli operatori turchi e le aziende emiliano-romagnole aderenti al progetto, oltre a visite e meeting delle eccellenze regionali (aziende, tecnopoli, centri di ricerca, ecc);
7. **Partecipazione alla ExpoMed Eurasia**, Istanbul aprile 2015 (www.expomedistanbul.com). Saranno organizzati b2b all'interno della fiera tra gli operatori turchi selezionati e le aziende emiliano-romagnole aderenti al progetto.

Costi di partecipazione a carico delle aziende:

la partecipazione è gratuita a tutte le attività di progetto, tranne per l'attività nr. 5 "Servizio di Assistenza Specialistica personalizzata (S.A.S.)" dove è prevista una quota di adesione di € 600,00+IVA, che le imprese verseranno all'Azienda speciale SIDI-Eurosportello.

Le quote per ogni Camera sono state suddivise su due annualità: 2013 e 2014.

Soggetto attuatore e referente amministrativo: Camera di commercio di Ravenna (attraverso SIDI-Eurosportello)

2.6 Destinazione Vietnam

Il mercato vietnamita, con una popolazione che sfiora i 90 milioni di abitanti, 70% della quale sotto i 35 anni, è caratterizzato da una rapida crescita della domanda di beni di consumo, soprattutto esteri, e del potere d'acquisto. L'ingresso del Vietnam nella WTO (World Trade Organization, Organizzazione mondiale del commercio), avvenuto nel 2007, ha permesso alla repubblica socialista asiatica di accelerare i processi di import ed export con molti paesi esteri, tra cui l'Italia. Inoltre dal 2015 produrre in Vietnam significherà poter esportare i propri prodotti all'interno della più grande area di libero scambio al mondo, l'AFTA. 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.

Le dimensioni del mercato, il suo ritmo di crescita e la complementarità che esprime con il sistema imprenditoriale e tecnologico emiliano-romagnolo, ne fanno un riferimento imprescindibile nelle strategie di internazionalizzazione delle nostre imprese nei prossimi anni. La Regione Emilia-Romagna, in collaborazione con Unioncamere ed il sistema camerale regionale, promuove il progetto Destinazione Vietnam con l'obiettivo di favorire lo sviluppo di rapporti commerciali stabili e partnership produttive tra imprese emiliano-romagnole e controparti vietnamite, in concomitanza del 40° anniversario delle relazioni diplomatiche tra Italia e Vietnam e anno del Paese in Italia. Intervento di consolidamento e rafforzamento delle relazioni non solo economico-industriali ma anche culturali e sociali in continuità con il programma "SME Cluster Development in Vietnam" finanziato dal Ministero Affari Esteri e sostenuto da UNIDO, la Piattaforma internazionale per la meccanica promossa dalla Regione Emilia-Romagna e le "Giornate vietnamite a Bologna", organizzate nel 2013 in collaborazione con l'Ambasciata della Repubblica socialista del Vietnam in Italia.

Il progetto si rivolge a tutte le aziende emiliano-romagnole specializzate nella produzione e commercializzazione di:

- macchinari ed attrezzature per l'agricoltura;
- macchine per confezionamento, lavorazione e conservazione degli alimenti;
- macchinari per la stampa e la lavorazione di plastica, legno e metallo;
- componentistica;
- comparto automotive.

Beneficiari/risultati attesi

Beneficiari: imprese emiliano-romagnole.

Risultati attesi: saranno coinvolte almeno 16 imprese in occasione della missione imprenditoriale outgoing e almeno 60 aziende nell'ambito delle missioni incoming di operatori vietnamiti. Realizzazione di almeno 170 incontri B2B in occasione delle missioni incoming ed outgoing. Si prevede di fornire assistenza specialistica continuativa ad almeno 10 imprese.

Attività da svolgersi nel 2014:

1. Realizzazione di una guida pratica per operare in Vietnam

2. Missione incoming di buyer vietnamiti in Emilia-Romagna (marzo 2014)

Organizzazione di incontri B2B e/o visite aziendali in concomitanza con la manifestazione fieristica MECSPE (Parma, 27-29 marzo 2014).

3. Missione outgoing in Vietnam (luglio/settembre)

Organizzazione di incontri di affari e visite aziendali ad Ho Chi Minh City ed Hanoi.

4. Missione incoming di buyer vietnamiti in Emilia-Romagna (ottobre 2014)

Organizzazione di incontri B2B in occasione della fiera Cibus Tec (Parma, 28/31 ottobre 2014) in collaborazione con UCIMA.

5. Assistenza continuativa e follow-up

Assistenza continuativa del desk Vietnam a favore delle imprese sino alla conclusione del progetto per la gestione dei rapporti con partner vietnamiti in essere e prospect.

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 più IVA (per le attività di B2B in occasione degli incoming) e non superiore ad € 1.000 più IVA (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

Ministero degli Affari Esteri; Ministero dello Sviluppo Economico; Regione Emilia-Romagna; ICHAM, Camera di commercio Italiana in Vietnam; ICE-Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane; UNIDO – United Nations Industrial Development Organization-Italy; Ambasciata della Repubblica Socialista del Vietnam in Italia; Ambasciata d'Italia in Vietnam; ASSOEVI - Associazione degli operatori vietnamiti economici in Italia; Kinhbac City Development Holding Corporation (KBC); Becamex IDC Corp. – Investment and industrial development corporation; Associazione nazionale giovani imprenditori vietnamiti.

Tempi di realizzazione

18 mesi (maggio 2013 - ottobre 2014)

Soggetto proponente: Unioncamere Emilia-Romagna

Soggetto attuatore: Azienda Speciale PROMEC

2.7 Destinazione Vietnam II (*)

Descrizione

Il mercato vietnamita, con una popolazione di 86 milioni di abitanti, 70% 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 un numero molto elevato 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%. 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, con particolare riferimento alle infrastrutture e all'edilizia turistica;
- sistema persona.

Beneficiari/risultati attesi

Beneficiari: imprese emiliano-romagnole.

Risultati attesi: saranno coinvolte almeno 16 imprese in occasione della missione imprenditoriale outgoing e almeno 60 aziende nell'ambito delle missioni incoming di operatori vietnamiti. Realizzazione di almeno 170 incontri B2B in occasione delle missioni incoming ed outgoing. Si prevede di fornire assistenza specialistica continuativa ad almeno 10 imprese.

Attività da svolgersi nel 2014:

1. Realizzazione di uno studio sul settore abitare/costruire

2. Missione incoming di buyer vietnamiti in Emilia-Romagna

Organizzazione di incontri B2B e/o visite aziendali in concomitanza con la manifestazione fieristica SAIE (Bologna, 22-25 ottobre 2014)

3. Missione outgoing in Vietnam

4. Missione incoming di buyer vietnamiti in Emilia-Romagna (secondo semestre 2014)

5. Assistenza continuativa e follow-up

Assistenza continuativa del desk Vietnam a favore delle imprese sino alla conclusione del progetto per la gestione dei rapporti con partner vietnamiti in essere e prospect.

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 più IVA (per le attività di B2B in occasione degli incoming) e non superiore ad € 1.000 più IVA (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

Ministero degli Affari Esteri; Ministero dello Sviluppo Economico; Regione Emilia-Romagna; ICHAM, Camera di commercio Italiana in Vietnam; ICE-Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane; UNIDO – United Nations Industrial Development Organization-Italy; Ambasciata della Repubblica Socialista del Vietnam in Italia; Ambasciata d'Italia in Vietnam; ASSOEVI - Associazione degli operatori vietnamiti economici in Italia; Kinhbac City Development Holding Corporation (KBC); Becamex IDC Corp. – Investment and industrial development corporation; Associazione nazionale giovani imprenditori vietnamiti.

Tempi di realizzazione

18 mesi

Soggetto proponente: Unioncamere Emilia-Romagna

Soggetto attuatore: Azienda Speciale PROMEC

(*) da presentare nel 2014 a valere sul programma promozionale della Regione Emilia-Romagna

2.8 EVBN Europe Vietnam Business Network

Premessa

Il Vietnam rappresenta un importante partner commerciale per l'Unione Europea. I settori dove si concentra l'export del Vietnam verso l'UE sono: calzaturiero, mobili e prodotti ittici. Le importazioni dall'Unione Europea sono soprattutto relative a macchinari, acciaio, pelle, prodotti farmaceutici e fertilizzanti. L'UE è il secondo più importante mercato di esportazione per il Vietnam, l'importazione di beni è pari a 9,1 miliardi di dollari (17,14% del fatturato totale delle esportazioni del Vietnam; +22,4 % anno su anno) nel periodo gennaio-giugno 2012. La crescita delle esportazioni dall'UE verso il Vietnam è riuscito a coprire il gap di deficit commerciale: nel periodo da gennaio a giugno 2012, il deficit commerciale (a favore del Vietnam) è stato 5,3 miliardi di dollari. Questo deficit commerciale è dovuto non solo all'ottima performance delle esportazioni del Vietnam verso l'UE, ma anche ad una serie di barriere di accesso al mercato per le imprese europee. A questo proposito, nel maggio 2012, il Consiglio ha adottato una decisione che autorizza la Commissione ad avviare negoziati con il Vietnam per un accordo di libero scambio che dovrebbe essere perfezionato nel 2014. Il Vietnam sarà il terzo paese ASEAN a negoziare un accordo di libero scambio con l'UE. Le trattative sono già in corso con Singapore e Malesia. La pubblicazione del Rapporto, che ogni anno viene effettuata da Knight Frank e Citi Private Bank per dare indicazioni agli investitori internazionali sulla situazione economica dei vari Paesi, riserva un ruolo di primo piano al Vietnam. Le economie emergenti stanno diventando sempre più importanti nell'economia globale ed entro il 2050 il Vietnam sarà tra le prime cinque a più rapida crescita, con una crescita media annua del 7,5 % nel corso dei prossimi quattro decenni. Nello stesso documento si afferma che entro il 2020 l'economia cinese supererà quella degli Stati Uniti e che nel 2050 le tre maggiori economie saranno quelle di India, Cina e Stati Uniti d' America. In effetti, il mercato vietnamita, con una popolazione di 86 milioni di abitanti, il 70% dei quali sotto i 35 anni, è caratterizzata da una rapida crescita della domanda di beni di consumo, soprattutto stranieri, e del potere d'acquisto. Il Vietnam è uno dei paesi con il più alto livello di sviluppo economico nel mondo. Le riforme politiche, avviate nel 1986, hanno garantito al Paese elevati tassi di crescita; il PIL è infatti aumentato del 30%. Il Vietnam è un canale privilegiato di accesso al mercato regionale Asia-Pacifico costituito da circa 600 milioni di consumatori. Dal 2015 per produrre in Vietnam significa esportare prodotti in una delle più grandi zone di libero scambio del mondo, l'AFTA (ASEAN Free Trade Area). Quest'area comprende molti mercati emergenti del Far East e, a sua volta, ha accordi con le principali economie quali cinese, giapponese, coreana e statunitense.

Il progetto con capofila la Camera di commercio francese in Vietnam e a valere sul bando Support for European Business in South East Asian Markets (SEBSEAM-Vietnam) si pone l'obiettivo, in continuità con le esperienze precedenti di ciascun Paese partner, di creare un Europe Vietnam Business Network per realizzare azioni nel prossimo quinquennio che sviluppino e potenzino sempre più i rapporti in campo economico, formativo e culturale tra Europa e Vietnam. In un mercato come quello asiatico, in rapida espansione per quanto riguarda sia i capitali che i beni di consumo, le PMI europee devono impegnarsi in modo più attivo; solo così potranno approfittare delle opportunità economiche offerte dai mercati asiatici. Aumentando la propria competitività globale, esse contribuiranno a salvaguardare l'occupazione in Europa.

Obiettivo

Tenendo conto dello scenario di riferimento delineato per il periodo 2013-2018, il Consorzio provvederà a:

1. creare un Europe Vietnam Business Network;
2. attuare politiche di rete per superare la crisi e stimolare lo sviluppo, aumentare la competitività delle imprese, in particolare attraverso il rafforzamento delle leve di innovazione e qualità, supportare forme di associazione tra aziende e favorire l'accesso al credito. Si realizzeranno iniziative integrate di accompagnamento da e per il mercato vietnamita creando un ciclo virtuoso di sinergie di "vasta area" a sostegno delle piccole e medie imprese. Per far questo verrà identificato per ogni azione un capofila tra i partner del Consorzio ciascuno nell'ambito di propria competenza per garantire una maggiore efficacia;

3. aiutare la competitività delle piccole e medie imprese, da un lato, promuovendo innovazione, internazionalizzazione, risoluzione di controversie e semplificando le procedure amministrative e, dall'altro, sostenendo il percorso di aggregazione tra imprese, anche attraverso lo strumento innovativo del contratto di rete;

4. sviluppare il capitale umano: il Vietnam è un paese in forte crescita interessato a replicare modelli di eccellenza come quelli proposti dall'Europa. Per fare questo è necessario investire sulla formazione, teorica e pratica;

Il progetto intende quindi incoraggiare le imprese europee ed asiatiche, sia pubbliche che private, a lavorare insieme nel nome di un reciproco interesse, a beneficio dell'economia delle regioni a cui appartengono. Il progetto rappresenterà un punto di partenza, un'iniziativa pilota che potrà essere replicata in altri paesi. Resta inteso che il progetto non intende sostituirsi alle attività promozionali realizzate dai singoli Paesi membri anche se, in una prospettiva riduzione delle risorse economiche da parte dei singoli Paesi da destinarsi a progetti di sviluppo, l'uso integrato delle risorse messe a disposizione delle istituzioni comunitarie dovrebbe assumere un ruolo sempre più importante. La strategia Europa 2020 proposta dalla Commissione europea e concordata dai Governi dei ventisette Stati membri, persegue una crescita intelligente, sostenibile, solidale, inclusiva e delinea una serie di obiettivi in materia di occupazione, benessere, clima, energia, istruzione e competitività.

In sintesi, la competitività delle imprese sul mercato globale si gioca su due fronti: efficienza e qualità/innovazione. In tempi di recessione è sempre più evidente che ad operare in condizione di maggior efficienza ed efficacia le imprese che hanno adottato un modello di business in grado di minimizzare i costi interni e massimizzare la reattività agli stimoli esterni (nuove esigenze dei consumatori, pressione competitiva determinata dall'innovazione tecnologica ecc.).

Beneficiari: imprese emiliano-romagnole e più in generale italiane.

Risultati attesi: partecipazione collettiva a fiere in Vietnam; incoming di buyer vietnamiti; assistenza continuativa da parte del EVBN alle imprese che si avvicinano al mercato vietnamita.

Partner di progetto/iniziativa:

- Camera di commercio francese in Vietnam
- Camera di commercio della Polonia
- Camera di commercio della Repubblica Ceca
- MAE
- MISE
- ICE

Coordinatore e referente amministrativo: Unioncamere Emilia-Romagna

2.9 MINI MASTER ASEAN FREE TRADE AREA

OBIETTIVI

Individuare precisi percorsi di ingresso nell'area di libero scambio dell'ASEAN per imprese di settori diversi: componentistica e prodotti intermedi, meccanica strumentale e beni di consumo.

DESTINATARI

Imprenditori, export manager, responsabili logistica, liberi professionisti e neolaureati.

CONTENUTI

- La più importante area di libero scambio per l'export dei prodotti italiani;
- Conoscere le opportunità di business nei mercati ASEAN;
- Presentazione e comparazione delle economie dei principali paesi dell'ASEAN (Indonesia, Malaysia, Singapore, Filippine, Vietnam e Thailandia);
- Conoscere gli accordi di libero scambio nella regione ASEAN;
- Veicoli a disposizione per l'investimento e comparazione dei canali di vendita;
- Imparare a fare affari nei paesi ASEAN: metodi di pagamento, contrattualistica e trasporti internazionali.

Periodo: secondo semestre 2014

Coordinatore: Azienda Speciale PROMEC in collaborazione con il Sole24ore.

Costi: a carico dei partecipanti.

2.10 AMERICA LATINA

Premessa

Il progetto vede la partecipazione come Partner di:

- Unioncamere Emilia-Romagna (UCER);
- Unioncamere Toscana (UCT);
- InterAmerican Investment Corporation (IIC);
- Metropoli (M);

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

A distanza di sette 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 finanziabili da parte della IIC alle aziende:

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

Obiettivi:

- implementazione della banca dati "intelligente". Attraverso il data base (ad oggi **sono iscritte 1016 aziende tra italiane e latinoamericane, di cui 564 italiane e 328 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 italiane interessate ad investire in Centro-Sud America;
- consolidamento del network in un'ottica di allargamento ad altre realtà.

Paesi obiettivo:

- Tutti i Paesi dell'America Latina e Caraibi.

Periodo di attuazione:

Anno 2014.

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 da e verso Messico e Brasile (con particolare focus al Progetto Deliziando – ER: Vinitaly, CIBUS e FISPAL/SIAL);
- ✓ Missione esplorativa a Panama e Cuba (Marzo);
- ✓ Missione in USA e Brasile – Settore nautica (T);

- ✓ Missione multisettoriale in Cile e Perù (Giugno);
- ✓ Missione multisettoriale in Messico e Colombia (Novembre – Congiunta Unioncamere).

Saranno inoltre supportate le iniziative del Consorzio Camerale per l'Internazionalizzazione verso l'area Centro-Sud Americana:

- ✓ Missione in Brasile e Perù (Aprile - Consorzio);
- ✓ Missione in Messico (Maggio Consorzio).

Il costo per la partecipazione al progetto prevede una quota di Euro 15.000,00 + IVA a carico dell'Unioncamere regionale.

Coordinatore del progetto: Unioncamere Emilia-Romagna

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

A seguito degli ottimi risultati ottenuti nel 2013, anche nel 2014 si continuerà l’esperienza incentrata su cicli di Webinar (seminari on-line) avviata con il Ministero degli Affari Esteri, focalizzata sulle nuove opportunità di business che offrono Sud Africa, Filippine, Azerbaijan, Algeria e Delaware, tramite l’utilizzo della tecnologia web. In un’ottica di rafforzamento delle sinergie tra i diversi soggetti nazionali in materia di internazionalizzazione l’obiettivo si conferma quello di minimizzare i costi, in termini di spostamenti, tempo e risorse dedicate all’individuazione di nuove opportunità per le aziende. La formula tecnologica ed innovativa del Webinar si sta infatti rivelando utile per le aziende non solo perché in questa maniera possono raccogliere informazioni e risposte specifiche rispetto ai loro programmi di internazionalizzazione tramite incontri b2b ‘virtuali’ su mercati e settori obiettivo, ma anche in quanto rappresenta un valido supporto per la promozione all’estero del sempre più integrato modello sistema paese. Per la realizzazione ottimale delle iniziative si prevede di coinvolgere le istituzioni che fanno parte della cabina di regia, Camere italiane all’estero, uffici commerciali delle Ambasciate, ICE, ecc., che saranno sollecitate a cooperare nell’individuazione delle controparti locali disponibili ed interessate a collaborare con le imprese emiliano-romagnole.

Beneficiari/risultati attesi:

- coinvolgimento di almeno 100 utenti collegati on-line per ciascun Webinar;
- 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.

Partner di progetto/iniziativa:

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

Obiettivi:

L’obiettivo, tramite la formula tecnologica ed innovativa del Webinar, è quello di minimizzare i costi, in termini di spostamenti, tempo e risorse dedicate all’individuazione di nuove opportunità per le aziende, così come offrire la possibilità di raccogliere informazioni e ottenere risposte specifiche rispetto ai programmi di internazionalizzazione incentratI sui mercati di riferimento delle imprese emiliano–romagnole. Ulteriore obiettivo è sfruttare le opportunità offerte dalla piattaforma tecnologica InfoMercatiesteri e rendere sempre più globale l’informazione relativa a nuove opportunità di business a favore di soggetti economici di diversi Paesi, consentendo la connessione ad imprese di tutto il mondo.

Soggetto attuatore: Unioncamere Emilia–Romagna

Paesi e settori target:

Paese	Settori
Sud Africa	Design, agroalimentare e agroindustria, chimico-farmaceutico, meccanica e auto motive.
Filippine	Agroindustria, arredamento, design e componenti per la casa
Azerbaijan	Multisetoriale
Algeria	Filiera dell’edilizia
Delaware	multisetoriale

Attività:

1. Webinar

Organizzazione dei Webinar (seminario on-line).

2. eventuali B2B virtuali.

Tempi di realizzazione: gennaio-dicembre 2014

Coordinatore e referente amministrativo: Unioncamere Emilia-Romagna

2.12 I NUOVI MERCATI SI PRESENTANO: CONOSCERE PER INVESTIRE (*)

Giornate dedicate alla presentazione e scoperta di nuovi mercati che presentano opportunità di investimento e business del tutto nuove. Un'occasione nella quale gli stessi stakeholder di questi Paesi forniscono una panoramica esaustiva delle potenzialità dei propri Paesi. Le piccole e medie imprese del territorio emiliano-romagnolo possono tuttavia non solo interfacciarsi con nuove realtà economiche ma ottenere una vera e propria "formazione" per poter fare business tramite l'analisi delle opportunità Paese e delle eventuali problematiche societarie, doganali, fiscali, logistiche, assicurative, finanziarie e di regolamento degli scambi internazionali connesse all'avvio ed alla gestione di iniziative imprenditoriali.

Unioncamere Emilia-Romagna nel dare una risposta ancora più efficace e strategica alle singole imprese attua quindi una sintesi degli interessi ed orientamenti delle imprese emiliano-romagnole, raccolti con il prezioso supporto delle rispettive Camere di commercio, focalizzandosi sui Paesi oggetto dei loro programmi di internazionalizzazione.

Beneficiari: imprese emiliano-romagnole

Partenariato:

- MAE
- MiSE
- ICE Agenzia
- Camere di commercio Italiane all'estero
- Esperti
- Sace
- Simest

Obiettivi:

Gli obiettivi sono diversi. Innanzitutto minimizzare i costi, in termini di spostamenti, tempo e risorse dedicate all'individuazione di nuove opportunità per le aziende ma anche offrire alle imprese del territorio una panoramica esaustiva delle potenzialità di nuovi mercati e una vera e propria "formazione" per poter fare business in mercati lontani e sempre più promettenti. Infine, grazie al prezioso supporto delle Camere di commercio che raccolgono preferenze, orientamenti ed indirizzi di ciascuna azienda sul territorio emiliano-romagnolo, rendere più efficace l'azione di Unioncamere indirizzandola verso mercati considerati strategici per le imprese del territorio.

Soggetto attuatore: Unioncamere Emilia-Romagna

Paesi e settori target:

Paese
AUSTRALIA
MYANMAR
KAZAKISTAN -
TURKMENISTAN
AFRICA CENTRALE
TAIWAN
EUROPA
CALIFORNIA

Attività:

1. Attività di sintesi ai fini della selezione dei mercati esteri di interesse per le imprese del territorio emiliano-romagnolo

Grazie al prezioso supporto delle Camere di commercio che raccolgono preferenze, orientamenti ed indirizzi di ciascuna azienda sul territorio emiliano-romagnolo, l'azione di Unioncamere si indirizza verso mercati considerati strategici per le aziende locali.

2. Analisi delle opportunità di business del mercato estero di riferimento

Viene infatti svolta un'indagine approfondita sulle opportunità di business ed export del paese di riferimento selezionato utilizzando indicatori relativi al trend di crescita economica negli ultimi dieci anni, alle politiche adottate dai governi nazionali per gli investimenti esteri, alle realtà aziendali italiane già presenti nel Paese, all'incidenza del Paese sull'export italiano e alle prospettive future per le imprese del territorio emiliano-romagnolo e nazionale.

3. Presentazione e formazione

In occasione dell'evento si offre alle aziende del territorio una panoramica esaustiva delle opportunità di business nel Paese di riferimento. Inoltre, tramite l'analisi delle eventuali problematiche societarie, doganali, fiscali, logistiche, assicurative, finanziarie e di regolamento degli scambi internazionali, vengono forniti gli strumenti necessari per operare nel mercato estero presentato.

4. Promozione dell'evento

L'iniziativa verrà pubblicizzata e promossa tra le imprese del territorio ma anche a livello nazionale tramite internet, stampa, brochure ed inviti.

Tempi di realizzazione: gennaio-dicembre 2014

(*) iniziativa da realizzarsi nell'ambito del progetto "Le vie per i mercati esteri per le Pmi II" e a valere su risorse del fondo di perequazione 2013.

2.13 Le vie per i mercati esteri per le PMI II (*)

Nonostante il recente rallentamento dei flussi commerciali internazionali (anche a seguito di una minore crescita della Cina), l'export continua a rappresentare la principale - se non, addirittura, l'unica - leva di sviluppo delle vendite per le imprese italiane, stante la perdurante debolezza della domanda interna. In questo contesto, in considerazione del fatto che il sistema produttivo italiano sta attraversando la fase più difficile della crisi economica, si rende necessario concentrare gli sforzi per dare un sostegno concreto alle imprese e prospettare loro soluzioni rapide per far fronte alla contrazione dei consumi interni ed al mutato scenario in Europa e non. "Internazionalizzazione" è la parola chiave: guidare le imprese verso nuovi mercati di sbocco per compensare le perdite di fatturato sul mercato nazionale, rappresenta una delle soluzioni utili per facilitare la "sopravvivenza" in tempi di crisi. Il presente progetto ha l'obiettivo di rafforzare il livello di integrazione degli interventi camerali per accompagnare all'estero le piccole e medie imprese dell'Emilia-Romagna utilizzando diverse strumentazioni e risorse finanziarie a disposizione. Il sistema camerale dell'Emilia-Romagna realizzerà alcune azioni previste dal progetto grazie al supporto delle Aziende speciali PROMEC (Camera di commercio di Modena) e SIDI Eurosportello (Camera di commercio di Ravenna), con l'obiettivo di perseguire economie di scala e di specializzazione, elevando l'efficacia e l'efficienza degli interventi al fine di contribuire ad elevare la competitività dell'economia regionale. Ciò per evitare di disperdere risorse e costruire una massa critica sufficiente al raggiungimento degli obiettivi proposti. Linee di intervento: a) utilizzo di banche dati su imprese ed export per individuare i mercati che offrono maggiori opportunità; b) Temporary Export Manager; c) ciclo di seminari info-formativi; d) integrazione con i programmi del fondo intercamerale; e) promozione iniziative a valere sull'Intesa ICE/Unioncamere/MISE.

(*) In fase di approvazione e a valere sul fondo di perequazione 2013.

2.14 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 europeo incoraggiando la partecipazione a bandi. Entro il 31 dicembre 2014 si concluderanno le attività relative al terzo contratto del progetto europeo SIMPLER nell'ambito della rete Enterprise Europe Network. Nel corso dell'anno è prevista la pubblicazione di un nuovo bando per la continuazione delle attività della rete al quale Unioncamere intende partecipare.

PARTENARIATO

Soggetti Promotore e attuatore: Unioncamere Emilia-Romagna

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

Durata del progetto: 12 mesi

Paesi di riferimento: UE 28, Armenia, Bosnia Erzegovina, Cile, Cina, fYRoM, Islanda, Israele, India, Giappone, Messico, Montenegro, Marocco, Norvegia, Russia, Serbia, Sud Corea, Svizzera, 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 europea. Saranno inoltre organizzati eventi specifici sul tema dell'internazionalizzazione e sui mercati esteri d'interesse (giornate paese) con particolare attenzione ai temi legati all'EXPO 2015 (legislazione, tecnologie e innovazione per il settore agroalimentare).

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. Si ipotizza la partecipazione alle fiere CIBUS TEC, MACFRUT ed ECOMONDO.

3. Organizzazione di delegazioni di imprese per la partecipazione ad eventi della rete Enterprise Europe Network in occasione di fiere.

Tra le attività di progetto, Unioncamere Emilia-Romagna deve realizzare nel corso del 2014, in collaborazione con un partner europeo della rete Enterprise Europe Network, una Company Mission in una fiera europea, all'interno del quale siano stati organizzati 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.

4. Promozione e partecipazione ad eventi internazionali supportati e organizzati dal Sector Group Intelligent Energy.

Unioncamere è membro del gruppo tematico Intelligent Energy che si occupa di promuovere iniziative in tutta Europa nel settore delle energie rinnovabili. Nell'ambito di questa attività, Unioncamere si è impegnata a promuovere alcuni eventi e pianificare la partecipazione delle aziende emiliano-romagnole interessate.

Di seguito alcuni degli eventi in programma:

Fiera	Città	Settore	Brokerage Event EEN	Date
Central European Biomass Conference	Graz (Austria)	Ambiente/Energie rinnovabili	Brokerage event "Biomass Business Talks" in parallel to Central European Biomass Conference	15/01/2014 16/01/2014
ENERGOEXPO International Exhibition and Conference for Energy	Debrecen (Ungheria)	Energie rinnovabili e convenzionali, trasporti e servizi	Kölcsey Conference Centre (company mission)	20/02/2014
BUD-GRYF & ENERGIA fair	Szczecin (Polonia)	Energie rinnovabili e convenzionali, materiali da costruzione, immagazzinamento di energia e risparmio energetico, veicoli a biocombustibili	BUD-GRYF & ENERGIA matchmaking	28/03/2014

I costi stimati per singola Camera sono di 2.000,00 euro (IVA inclusa) per l'anno 2014 (ad eccezione della Camera di Ravenna).

2.15 TARGET CANADA**PREMESSA**

Il progetto Target Canada, a valere sul fondo intercamerale 2013 si pone l'obiettivo di qualificare e specializzare attività e competenze degli sportelli internazionalizzazione rispetto all'area mercato Camera con riferimento a due macroaree principali, ovvero il settore agro-alimentare ed alcuni selezionati comparti dell'high-tech. In particolare, per il settore agro-alimentare, il progetto mira ad ottenere l'incontro puntuale tra domanda ed offerta attraverso la richiesta dei prodotti Made in Italy che provengono dagli operatori più rappresentativi del mercato canadese. Anche per quanto riguarda il settore high-tech l'obiettivo di lungo periodo è la moltiplicazione di opportunità commerciali o d'investimento a favore di selezionate eccellenze italiane attive in comparti ad alta intensità tecnologica.

PARTENARIATO

Soggetti Promotori e attuatori: Unioncamere regionale e Camere di commercio dell'Emilia-Romagna

Partner in loco:

CCIE Vancouver (Camera capofila)

CCIE Montreal

CCIE Toronto

Altri partner:

- Camera di commercio di Reggio Emilia
- Unioncamere Veneto
- Unioncamere Liguria
- Unioncamere Calabria

Durata del progetto: annualità 2014

Paese a cui si rivolge l'azione promozionale: Canada

Settori focus: high-tech (tecnologie ambientali, ICT, Life Science e nanotecnologie, aerospazio) ed agro-alimentare.

Attività:**1) Settore high-tech:**

- ciclo di Webinar info-formativi in collaborazione con Universitas Mercatorum–formazione delle Camere di commercio:**
 - Definire i settori
 - Lingua inglese
 - Febbraio/marzo
- workshop info-formativo per le imprese (secondo semestre 2014); nel pomeriggio incontri con i referenti del settore hi tech (una, oppure due tappe);
- da valutare eventuali integrazioni di delegazioni canadesi in incoming.

2) Settore food (le azioni sono riportate anche nel Progetto Deliziando):

momenti info-formativi per le imprese regionali sul mercato canadese (indicativamente febbraio–marzo 2014);

attività di selezione operatori food canadesi, scouting domanda operatori selezionati, informazione e scouting offerta imprese food regionali, preselezione aziende per match making e successiva realizzazione di b2b telematici (indicativamente marzo–luglio 2014);

attività di valorizzazione e capitalizzazione dei risultati delle attività (entro luglio 2014).

Coordinatore del progetto: Unioncamere Emilia-Romagna

2.16 PROGETTO AUSTRALIA**Premessa**

L'Australia si colloca al 12° posto fra i Paesi più avanzati per dimensioni del PIL nominale. L'economia australiana è cresciuta del 3,2% nel 2012. I tassi di crescita costanti registrati negli ultimi anni, testimoniano la solidità dell'economia che a differenza dei principali competitor internazionali è stata colpita in modo lieve dalla crisi economica globale, dovuto principalmente ai seguenti fattori: la condizione virtuosa delle finanze pubbliche che ha consentito politiche fiscali e monetarie espansive; solidità del settore finanziario domestico, tenuta della domanda globale di materie prime; crescita dei partner commerciali dell'area del Sud est asiatico.

Alla luce delle verifiche effettuate sulle potenzialità del mercato e delle iniziative che verranno svolte a livello nazionale si ritiene opportuno effettuare nel 2014 una serie di attività di scouting sull'area, anche in coordinamento con altri partner nazionali. Verrà altresì valutata la possibilità di inserire parte delle azioni di follow up a valere sui fondi intercamerali o nel programma di promozione di Unioncamere Nazionale.

Obiettivi:

Le attività che si intenderanno realizzare avranno l'obiettivo di promuovere e sostenere la penetrazione delle imprese emiliano-romagnole sul mercato australiano e contemporaneamente far conoscere il nostro territorio.

Settori interessati:

Multisetoriale con particolare focus sui seguenti settori:

- Interior design;
- Sistema edilizio con particolare focus all'eco sostenibilità;
- Meccanica agroalimentare e agricola;
- Moda.

Paese obiettivo: Australia

Partner estero in loco: Camera di commercio Italiana di Sydney

Periodo di attuazione: gennaio-dicembre 2014

Attività previste:

- 1) **Check-up e visita aziendale:** i referenti della Camera di commercio italiana a Sydney effettueranno un'analisi del profilo e delle potenzialità di business nel mercato australiano per max 50 imprese interessate, selezionando 20 aziende tra le più idonee a proseguire nelle eventuali attività previste. Verrà quindi effettuata una visita aziendale con lo scopo di raccogliere tutti gli elementi necessari per la predisposizione di un "Prefeasibility Report" personalizzato e dettagliato sulle effettive opportunità di business ed una valutazione delle strategie di accesso al mercato australiano con l'indicazione di partner locali potenzialmente interessati al prodotto;
- 2) **Promozione missione outgoing / partecipazione a fiera specializzata che verranno organizzate nell'ambito di iniziative realizzate e co-finanziate a livello nazionale (es.: missione congiunta inserita nel programma promozionale di Unioncamere Nazionale).**
- 3) **Servizi SAS di follow up (opzionale a carico di ciascuna Camera):** offerta di Servizi di Assistenza specialistica alle imprese partecipanti alla missione imprenditoriale realizzati dalla Camera di commercio italiana a Sydney;

- Fornitura di una prima assistenza ad imprese per creazione e facilitazione di contatti sul mercato australiano;
 - individuazione di strumenti finanziari mirati per azioni specifiche promozionali e di investimento sul mercato australiano
- o servizi specialistici, quali:
- conduzione di azioni di marketing per specifici prodotti/imprese;
 - organizzazione di iniziative specifiche: presentazioni di prodotti, manifestazioni promozionali, partecipazioni a fiere;
 - fornitura di consulenza per progetti di joint-ventures ed insediamento commerciale ed industriale.

Coordinatore del progetto: Azienda Speciale PROMEC (da definire).

3.1 UFFICI DI COLLEGAMENTO ALL'ESTERO

PREMESSA

La rete degli uffici esteri - di cui fanno parte Brasile, Cina, Emirati Arabi Uniti e Russia - è coordinata dal Consorzio Camerale per l'Internazionalizzazione e le strutture camerale che ne fanno parte condividono un sistema di procedure necessarie per la gestione. Al fine di monitorare l'impegno in termini di attività e relativi tempi dedicati, a PROMEC, in qualità di referente per il sistema camerale regionale e insieme alla CCIAA di Modena, ente partner del Consorzio, è richiesto di valutare e gestire le richieste destinate alla rete estera. Per quanto attiene alle risorse umane di riferimento all'interno di ciascun ufficio della rete estera, potranno essere tutte impiegate con flessibilità sulle diverse attività del sistema camerale regionale concordando l'incarico di volta in volta con il direttore.

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

Referente amministrativo: Azienda speciale PROMEC.

SERVIZI

A) GIORNATA DI INCONTRI DI ORIENTAMENTO CON I REFERENTI DEI DESK ESTERI CONDIVISI c/o ciascuna provincia

In considerazione delle numerose attività promozionali in programma e delle criticità emerse nel 2013, al fine di ottimizzare le sinergie del sistema camerale e coordinare la missione dei funzionari sul territorio regionale, si propone di condividere per il 2014 **un'unica giornata** di incontri con le imprese da effettuarsi in un periodo condiviso ed in base agli impegni dei referenti.

Modalità operative: Si distribuiranno le giornate su due sessioni, rispettivamente una sessione per le province dell'EMILIA e una sessione per le province della ROMAGNA, in modo da ridurre l'impegno dei referenti a cinque giorni lavorativi al massimo per sessione di incontri.

Sono ammesse fino ad un massimo di 15 imprese/giornata, l'elenco delle imprese partecipanti con il dettaglio delle attività e lo scopo dell'incontro dovrà essere inviato al referente al massimo una settimana prima della sua partenza.

E' inclusa l'evasione delle richieste di servizio di assistenza base per le imprese che ne faranno richiesta

Costi logistici restano a carico di ciascuna Camera: il vitto, il pernottamento, i costi relativi al viaggio e trasferimenti di ogni funzionario estero, stimati in una quota pari ad euro 450,00 (IVA incl). Quota per tre uffici condivisi: totale euro 1.350,00 (IVA incl). Quota per 4 uffici condivisi: totale euro 1.800,00 (IVA incl)

B) APPUNTAMENTI INDIVIDUALI WEB/SKYPE CONFERENCE c/o la sede di ciascuna struttura regionale

Potranno essere concordate per ogni desk e per ogni CCIAA ER, sessioni di incontri individuali con i referenti di ciascun desk in modalità web/skype conference. Ciascuna sessione potrà includere un nr massimo di 3 imprese.

Tempistica: saranno gli uffici esteri a confermare di volta in volta la propria disponibilità.

C) RICHIESTE SERVIZI DI ASSISTENZA BASE

Elenchi di nominativi esteri verificati (max 10 nominativi). L'evasione di questa tipologia di richiesta prevede tempi indicativi di dieci giorni lavorativi.

Assistenza base: dogane, trasporti, certificazioni, etichettatura

Modalità operative: Ogni richiesta di assistenza (elenchi operatori esteri inclusi) prevedrà la compilazione di un modulo condiviso e predisposto allo scopo in cui si evidenzieranno: i dati anagrafici dell'impresa, il sito web, il target di riferimento, ecc. L'azienda potrà indirizzare la richiesta ad un massimo di due Paesi per volta (vedi

allegato 2 Ipotesi di modello per incontri individuali con i desk e richieste assistenza sull'esempio di quello utilizzato per le attività sul Vietnam).

3.1.1 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 2014**

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. 1)

Sono ammesse fino ad un massimo di 15 imprese/giornata. E' inclusa l'evasione delle richieste di servizio di assistenza base per le imprese che ne faranno richiesta.

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

Elenchi di nominativi esteri verificati (max 10 nominativi/elenco).

Assistenza base, dogane, trasporti, certificazioni, etichettatura

Coordinatore e referente amministrativo: Azienda Speciale PROMEC

3.1.2 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 2014

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. 1)

Sono ammesse fino ad un massimo di 15 imprese/giornata. E' inclusa l'evasione delle richieste di servizio di assistenza base per le imprese che ne faranno richiesta.

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

Elenchi di nominativi esteri verificati (max 10 nominativi/elenco).

Assistenza base, dogane, trasporti, certificazioni, etichettatura

Coordinatore e referente amministrativo: Azienda Speciale PROMEC.

3.1.3 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 2014

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. 1)

Sono ammesse fino ad un massimo di 15 imprese/giornata. E' inclusa l'evasione delle richieste di servizio di assistenza base per le imprese che ne faranno richiesta.

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

Elenchi di nominativi esteri verificati (max 10 nominativi/elenco).

Assistenza base, dogane, trasporti, certificazioni, etichettatura.

Coordinatore e referente amministrativo: Azienda Speciale PROMEC

3.1.4 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 2014

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. 1)

Sono ammesse fino ad un massimo di 15 imprese/giornata. E' inclusa l'evasione delle richieste di servizio di assistenza base per le imprese che ne faranno richiesta.

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

Elenchi di nominativi esteri verificati (max 10 nominativi/elenco).

Assistenza base, dogane, trasporti, certificazioni, etichettatura.

Coordinatore e referente amministrativo: Azienda Speciale PROMEC

3.1.5 UFFICIO DI COLLEGAMENTO VIETNAM

Paese obiettivo: Vietnam

Settori interessati: multisetoriale

Obiettivo a medio termine: sviluppo contatti fra aziende del territorio ed operatori economici vietnamiti

Periodo di attuazione: anno 2014

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 BRICST e, da anno scorso, anche nei mercati cosiddetti Next 11, 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 assistenza base emerse.

B) Richieste servizi di assistenza base

Nota: elenchi di 3 operatori esteri e rispettivi riferimenti dei quali è stato verificato il potenziale interesse (massimo 10 elenchi per provincia). Assistenza base in materia di contrattualistica, pagamenti, fiscalità, dogane, trasporti, certificazioni, etichettatura e finanziamenti.

Coordinatore e referente amministrativo: Azienda speciale PROMEC

3.1.6 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 2014

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. 1)

Sono ammesse fino ad un massimo di 15 imprese/giornata. E' inclusa l'evasione delle richieste di servizio di assistenza base per le imprese che ne faranno richiesta.

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

Elenchi di nominativi esteri verificati (max 10 nominativi/elenco).

Assistenza base, dogane, trasporti, certificazioni, etichettatura

Coordinatore e referente amministrativo: Azienda Speciale PROMEC

3.1.7. ASSISTENZA SULL'AREA NORD AFRICA

Obiettivo

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

A) DESK CONSORZIO MAROCCO E TURCHIA

Premessa

In considerazione dell'interesse dei mercati di Marocco e Turchia e della positiva esperienza di collaborazione, sia in termini di iniziative promozionali che di richieste di servizi di assistenza, con le Camere di Commercio Italiane locali, si propone di condividere gli uffici di collegamento rispettivamente presso Casablanca e Istanbul, entrambi parte della rete del consorzio camerale per l'internazionalizzazione.

Paesi obiettivo: MAROCCO e TURCHIA

Settori interessati: tutti

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

Periodo di attuazione: anno 2014

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 camerale dell'Emilia-Romagna che aderiranno al servizio.

A) Giornata di incontri con le aziende del territorio (n. 1)

Sono ammesse fino ad un massimo di 15 imprese/giornata. E' inclusa l'evasione delle richieste di servizio di assistenza base per le imprese che ne faranno richiesta.

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

Elenchi di nominativi esteri verificati (max 10 nominativi/elenco).

Assistenza base, dogane, trasporti, certificazioni, etichettatura.

Coordinatore e referente amministrativo: Azienda Speciale PROMEC

3.1.8 SERVIZI DI ASSISTENZA SPECIALISTICA

A supporto delle imprese interessate a investire nei Paesi obiettivo attraverso servizi di assistenza specialistica e sulla base delle esigenze emerse nel corso del 2013, si propone alle Camere del Sistema regionale di prevedere una quota a copertura dei costi per queste attività.

La quota è stimata in euro 1.800,00 IVA incl/ad azienda.

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).

3.2 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.

Referente amministrativo: ciascuna CCIAA aderente.

Coordinatore del servizio: Azienda Speciale PROMEC.

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 delle iniziative camerali e 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 tempestivi e mirati sul versante dell'internazionalizzazione.

Periodo di attuazione:

Anno 2014

Attività previste:

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

Referente amministrativo: ciascuna CCIAA aderente.

Coordinatore del servizio: Unioncamere Emilia-Romagna