



I MACCHINARI IN IRAN: UN PERCORSO DI OPPORTUNITA' DOPO L'IMPLEMENTATION DAY



FOCUS • MACCHINARI INDUSTRIALI

- macchine per la lavorazione materie plastiche, gomma e vetro
- macchinari automatici per il packaging
- macchinari utensili robot e automazione
- macchine e materiali per fonderia e per l'edilizia
- macchine per la lavorazione del legno
- macchinari per l'industria grafica e cartoleria
- macchine agricole
- macchine per la lavorazione del cuoio e delle calzature

Emilia-Romagna, 5-6-7 aprile 2016



CHE COS'E

Il percorso è finalizzato – attraverso il consolidamento per step di attività ed azioni mirati – a favorire la penetrazione commerciale e l'avvio di collaborazioni economico/industriali in Iran nel comparto dei macchinari industriali.

Partendo dall'analisi del prodotto/servizio e del fabbisogno nel Paese, si giunge alla creazione di concrete collaborazioni con controparti iraniane ed allo sviluppo di strumenti adeguati per poter rispondere alle richieste

del mercato attraverso un avvicinamento graduale e l'esplorazione delle opportunità esistenti.

A CHI SI RIVOLGE

Imprese PMI emiliano/romagnole produttrici di macchinari industriali afferenti ai seguenti sottocomparti:

- macchine per la lavorazione materie plastiche, gomma e vetro
- macchinari automatici per il packaging
- macchinari utensili robot e automazione
- macchine e materiali per fonderia e per l'edilizia
- macchine per la lavorazione del legno, cuoio e calzature.
- macchinari per l'industria grafica e cartoleria
- macchine agricole

*E' prevista la partecipazione minima di ~~10~~ **10** e massima di ~~15~~ **15** aziende emiliano-romagnole dei sottocomparti indicati*



VANTAGGI

- a) **Introduzione al mercato ed accompagnamento strutturato con indicazione modalità più efficaci per poter operare nell'area;**
- b) **Export compliance e analisi preliminare sui vincoli normativi dual use personalizzato in base ai codici doganali;**
- c) **Analisi/esplorazione delle opportunità esistenti secondo prodotti/servizi offerti;**
- c) **Visita diretta nel mercato con organizzazione di incontri d'affari con operatori locali;**
- e) **Attività di follow-up a rafforzamento dei contatti instaurati.**



STRUTTURA DEL PERCORSO

▶ 1) Selezione delle 15 PMI emiliano romagnole aderenti (su base cronologica/territoriale/settoriale) ed avvio formale del progetto
(5-6-7 Aprile 2016)

▶ 2) Corso Executive: Introduzione al mercato IRAN
(Outlook sul mercato, modalità di intervento/approccio al mercato, strategie, interventi da parte di esperti su tematiche legali & bancarie)
(21 Giugno 2016)

▶ 3) Analisi fabbisogno prodotto/servizi in relazione al paese target
(analisi personalizzata prodotti / export compliance azienda/mercato)
(Entro il 25 Luglio 2016)

▶ 4) Organizzazione della missione imprenditoriale in Iran
(unica tappa a Teheran, agende b2b, interpretariato, transfer personalizzato, assistenza e supporto in loco)
(24/28 Settembre 2016)

▶ 5) Follow-up
(attività personalizzata di supporto post missione per consolidamento contatti locali avviati e verifica/esplorazione interesse per prosecuzione opportunità)
(Ottobre/Dicembre 2016)



CORSO EXECUTIVE: INTRODUZIONE AL MERCATO IRAN

Il corso executive, della durata di una giornata, ha l'obiettivo di introdurre ed avvicinare le imprese selezionate per il progetto al mercato iraniano, attraverso un approfondimento dedicato al paese ed alle sue caratteristiche toccando tematiche di interesse prioritario sulla base dei settori delle aziende partecipanti e fornendo dati utili per le attività successive.

Sarà realizzato il 21 Giugno 2016 a Bologna presso la sede di Unioncamere Emilia-Romagna e sarà strutturato in una giornata d'aula (8 ore) con l'intervento di esperti paese/settore. All'incontro parteciperanno le imprese emiliano romagnole che, a seguito delle presentazioni territoriale, confermeranno la partecipazione al progetto.

Tematiche trattate:

- § Introduzione al mercato e inquadramento macro-economico
 - § Outlook dei macchinari italiani in Iran e strategie per penetrare il mercato
 - § Barriere doganali e vincoli normativi, esportazioni dual use, canali distributivi
 - § Supporto finanziario
- Emilia-Romagna, 5-6-7 aprile 2016

Il corso costituisce la prima fase del progetto e non è scorporabile dalle attività successive



ANALISI FABBISOGNO PRODOTTO/SERVIZI IN RELAZIONE AL PAESE TARGET

Alla luce dei vincoli e delle normative stringenti sul mercato, sarà effettuata un'analisi preliminare ad hoc sulle specificità dell'impresa e i suoi fabbisogni: tale verifica sarà necessaria e funzionale per poter verificare le prime condizioni essenziali per l'impresa per poter operare nel mercato senza incorrere in sanzioni in chiave DUAL USE.

Sulla base delle specificità e caratteristiche di ciascuna impresa aderente sarà infatti sviluppato e reso disponibile – entro il 25 Luglio 2016 - un report di export compliance redatto attraverso l'analisi di dati ed informazioni sulla base di max 3 codici doganali per ciascuna impresa.

A seguito della contestuale analisi delle specificità dell'impresa e dei suoi fabbisogni, sarà poi fornita una prima selezione delle opportunità identificate con un primo elenco di potenziali contronarti



MISSIONE IMPRENDITORIALE IN IRAN 24 / 28 SETT. 2016

L'impresa sarà coinvolta in una missione imprenditoriale in IRAN a Teheran nei giorni 24/28 Sett. 2016.

Il viaggio d'affari permetterà di conoscere da vicino il mercato e di acquisire meglio le sue opportunità, nonché di sviluppare le dovute occasioni di networking con interlocutori e operatori locali selezionati secondo le esigenze emerse nella fase di analisi.

Nel corso della missione – della durata complessiva di 3 giornate di lavoro – saranno organizzati incontri mirati con controparti selezionate, occasioni di confronto anche con Enti ed istituzioni su possibili programmi/progetti industriali di sviluppo che possano risultare di interesse per il settore target.

Ogni impresa sarà assistita e supportata localmente, predisponendo a suo favore i seguenti servizi inclusi nella quota di adesione:

- Attività di promozione, identificazione e selezione partner locali in base al CP ed alle specificità dell'impresa;
- Organizzazione di agende b2b personalizzate con incontri d'affari B2B e/o visite dirette presso controparti locali;
- Transfer personalizzati per impresa (auto) in occasione degli incontri d'affari e delle visite in loco,
- Interpretariato inglese/farsi personalizzato per le imprese in occasione dei b2b;
- Assistenza logistica nel corso della missione da parte di personale di Unioncamere Emilia-Romagna e di Promos.

Emilia-Romagna, 5-6-7 aprile 2016

I costi vivi in loco (voli aerei, pernottamento, visto, vitto e quanto'altro non indicato) sono a carico delle imprese partecipanti



ATTIVITA' DI FOLLOW UP

Al termine della missione imprenditoriale – in raccordo con l'impresa aderente – saranno poi effettuati degli interventi mirati di follow-up (mailing, recall telefonici...ecc) sui contatti avviati durante la trasferta. L'obbiettivo sarà quello di consolidare maggiormente le prime relazioni sviluppate per favorire l'avvio di possibili opportunità commerciali.

Questa attività sarà sviluppata attraverso una modalità personalizzata di crediti/azioni di follow-up che l'azienda stessa potrà attivare in base alle sue esigenze e politiche di intervento che intenderà attuare sul mercato.



ATTIVITA' DI FOLLOW UP

OGGETTO/SERVIZIO

1 SERVIZI DI FOLLOW-UP - DETTAGLIO ATTIVITA'

OGGETTO/SERVIZIO	COSTO	DESCRIZIONE NOTE
1.1 Invio Materiale informativo - esol. Sdoganamento	€ 3,8 /kg	L'invio del materiale presso l'indirizzo di consolidamento della spedizione è a carico dell'Azienda. I costi di sdoganamento verranno comunicati prima dell'invio, in via orientativa, e confermati e fatturati ad attività conclusa. L'invio verrà effettuato con cadenza massima bimestrale
1.2 Stoccaggio Materiale informativo Cataloghi e Campionature	cr. 4,0 /mese	Durata minima: 6 mesi. L'importo si riferisce ad un massimo di 4 set completi, per set si intende un set di cataloghi o un set di campioni riferiti ad una categoria/collezione. 1 credito verrà imputato per ogni set aggiuntivo. l'accettazione di colli superiori a 40cmx40cmx40cm andrà chiesta preventivamente. In caso di danneggiamento o smarrimento, PROMOS/QUARKUP sarà ritenuta responsabile solo nel caso in cui il materiale venga danneggiato all'interno dei suoi locali. PROMOS/QUARKUP riconoscerà all'Azienda l'importo di € 25,00 per set danneggiato o smarrito.

OGGETTO/SERVIZIO

1.6 Traduzione documenti	da inglese su quotazione	da italiano su quotazione	Formato documenti: word, excel, power point I documenti andranno forniti in formati aperti e modificabili. Tempistiche e costi verranno forniti sulla base della tipologia del documento e la sua complessità e lunghezza. L'Azienda si assume le responsabilità del contenuto della comunicazione e solleva PROMOS/QUARKUP da qualunque responsabilità ad esso riferibile. PROMOS/QUARKUP si riserva il diritto di rifiutare l'erogazione del servizio senza obbligo di giustificazione.
1.7 Telefonate ad operatore locale	cr. 5,0 /giorno		Modalità di richiesta del servizio: per iscritto, in inglese. Lunghezza massima: una pagina. L'Azienda si assume le responsabilità del contenuto della comunicazione e solleva PROMOS/QUARKUP da qualunque responsabilità ad esso riferibile. PROMOS/QUARKUP si riserva il diritto di rifiutare l'erogazione del servizio senz'obbligo di giustificazione. L'attività si considera conclusa al reperimento delle informazioni o, comunque, dopo 7 giorni lavorativi dalla presa in carico del servizio. PROMOS/QUARKUP Inverrà all'Azienda un report con i contenuti salienti della conversazione. Il servizio andrà corrisposto indipendentemente dall'esito.



QUOTA DI PARTECIPAZIONE

La partecipazione al percorso, al netto del contributo pubblico (Regione ER e CCIAA), ha un costo di

€ 2.000,00 + IVA/azienda ed include:

- **servizi di introduzione al mercato target (Corso Executive);**
- **analisi prodotti e delle potenzialità aziendali a fronte del mercato target (Export Compliances soft –formulato su max 3 codici doganali per impresa);**
- **organizzazione missione imprenditoriale in Iran (agenda b2b, interpretariato persiano/inglese e auto personalizzato in loco in occasione dei b2b, assistenza e supporto in loco);**
- **attività di follow-up post missione secondo un sistema di crediti/azioni qui allegato.**

La quota non comprende i costi di logistica del rappresentante aziendale durante la missione in Iran (volo, soggiorno, visto, vitto) e quant'altro non sopra indicato.



MODALITA' DI PARTECIPAZIONE & SELEZIONE

TIMING ISCRIZIONI: Dal 14 Aprile ore 10:00 fino al 29 Aprile ore 12:00 invio di relativo contratto + 3 moduli

accessori (CP Impresa, Cp Prodotto, Export Compliances)

TARGET: Il progetto è rivolto a min. 10/max 15 PMI emiliano/romagnole che saranno selezionate sulla base

delle candidature pervenute entro i termini sopra indicati, secondo l'ordine cronologico di arrivo, di appartenenza territoriale e congruità con il mercato.

Documentazioni incomplete e/o pervenute al di fuori dell'intervallo temporale sopra Indicato saranno ritenute

non valide ai fini della graduatoria e della relativa selezione.

ESITO SELEZIONE E CONFERMA DI PARTECIPAZIONE: l'ammissione all'iniziativa sarà comunicata all'impresa da parte della relativa CCIAA di appartenenza entro il 23 Maggio 2016.

L'impresa sarà tenuta entro i 10 giorni successivi alla data di accettazione ad effettuare il versamento integrale



PROMOS



PER INFORMAZIONI e ADESIONI

Paola Frabetti

Unione regionale CCIAA

EmiliaRomagna

Tel. 051 6377019

paola.frabetti@rer.camcom.it

Mary Gentili

Unione regionale CCIAA Emilia-

Romagna

Tel. 051/6377023

mary.gentili@rer.camcom.it

Emilia-Romagna, 5-6-7 aprile 2016