

Industrial Export TO-North America



AVVISO 2020

1. PREMESSA

La Camera di commercio di Torino presenta **Industrial Export TO-North America**, un progetto di business development dedicato ai seguenti settori:

- FABBRICAZIONE DI ARTICOLI IN GOMMA E MATERIE PLASTICHE – Codice Ateco 22
- FABBRICAZIONE DI ALTRI PRODOTTI DELLA LAVORAZIONE DI MINERALI NON METALLIFERI – Codice Ateco 23
- METALLURGIA – Codice Ateco 24
- FABBRICAZIONE DI PRODOTTI IN METALLO (ESCLUSI MACCHINARI E ATTREZZATURE) – Codice Ateco 25
- FABBRICAZIONE DI MACCHINARI ED APPARECCHIATURE N.C.A. – Codice Ateco 28
- FABBRICAZIONE DI AUTOVEICOLI, RIMORCHI E SEMIRIMORCHI – Codice Ateco 29
- FABBRICAZIONE DI ALTRI MEZZI DI TRASPORTO – Codice Ateco 30
- ALTRE INDUSTRIE MANIFATTURIERE – Codice Ateco 32
- RIPARAZIONE, MANUTENZIONE ED INSTALLAZIONE DI MACCHINE ED APPARECCHIATURE – Codice Ateco 33

Il Progetto intende offrire un percorso di preparazione ai mercati internazionali e ricerca partner mirati, ponendosi l'obiettivo finale di consolidare il piano commerciale dell'azienda riducendo i rischi di investimento per il mercato Nord Americano.

Il supporto all'export verso mercati lontani è da sempre un punto di forza dell'azione della Camera di commercio per agevolare le varie fasi di internazionalizzazione delle PMI locali. Negli ultimi anni si è posto progressivamente l'accento su azioni di formazione e accompagnamento volte a supportare le aziende nell'implementazione delle proprie competenze tecniche e strumenti manageriali, necessari per poter penetrare mercati molto competitivi e spesso maturi, come quello dell'area NAFTA.

In un contesto economico fortemente mutato a causa dell'impatto del Covid-19, il progetto mira a stimolare lo sviluppo di nuove strategie di internazionalizzazione per il nuovo mercato americano nello scenario post-emergenza.

Le maggiori industrie hanno visto vere e proprie interruzioni delle catene di approvvigionamento, ma stanno tuttavia reagendo con una lenta ripresa che potrebbe consentire un nuovo rilancio dal 2021. La necessità di ripartenza potrebbe aprire nuove opportunità per le imprese che intendano penetrare il mercato, e i programmi di incentivi economici potrebbero inoltre contribuire a ripristinare gradualmente la fiducia dei consumatori e la domanda B2B nel 2021.

Nell'ambito del progetto, all'azione di formazione e assessment aziendale, si affiancano le azioni più tradizionali di ricerca partner commerciali e organizzazione di incontri di business, prevalentemente in modalità digitale e da remoto per l'edizione 2020-2021.

La finalità del progetto, dunque, è duplice: favorire la due diligence per una corretta penetrazione del mercato Nord Americano, riducendo i rischi di investimento da parte delle imprese, e la ricerca di partner strategici per avviare o perfezionare il proprio business nel mercato e consolidare così il piano commerciale dell'azienda.

Sono partner del progetto:

- ICE – Italian Trade Agency – Ufficio di Chicago;
- ICE – Italian Trade Agency – Ufficio di Toronto;
- Comerica Bank;
- IABC – Italian American Business Council
- Detroit Regional Partnership

2. OBIETTIVI

La Camera di commercio, tramite il settore Sviluppo Competitività e Internazionalizzazione, organizza un percorso integrato di **sviluppo commerciale** dedicato a Stati Uniti e Canada, attraverso un servizio di orientamento, formazione e preparazione ai mercati, **abbinato ad un'azione di supporto all'espansione commerciale** attraverso la **ricerca di partner mirati** con l'obiettivo di:

1. diffondere la cultura di internazionalizzazione per accrescere il grado di consapevolezza delle imprese;
2. favorire la due diligence aziendale per una corretta penetrazione dei mercati target;
3. consolidare il piano commerciale estero dell'azienda riducendo i rischi di investimento;
4. supportare la ricerca di nuovi contatti commerciali nei paesi target.

Il presente Avviso, che è stato adattato al nuovo contesto economico e sociale indotto dalla pandemia COVID -19, si rivolge in via preferenziale alle imprese già impegnate in percorsi di internazionalizzazione e che intendano espandere il proprio mercato in USA e Canada.

3. DESTINATARI

I destinatari sono start-up e micro, piccole e medie imprese che intendano approcciare i mercati target del progetto: USA e Canada.

I destinatari potranno accedere al programma a seguito della verifica dei requisiti formali previsti dal progetto, fino ad esaurimento dei posti e delle risorse disponibili.

Il percorso consente l'accesso ai candidati ai vari step previsti, a condizione che vengano rispettati i requisiti minimi richiesti dall'azione di riferimento.

4. SOGGETTI AMMISSIBILI

Possono accedere al presente intervento le imprese in possesso dei seguenti requisiti:

- Essere micro, piccole o medie imprese come definite dall'Allegato I al **Regolamento n. 651/2014** della Commissione europea, dei settori individuati con i codici ATECO richiamati all'art.1 del presente Avviso (settori target). Sono escluse le imprese agricole che svolgono esclusivamente attività di produzione primaria di prodotti agricoli di cui all'Allegato 1 del Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea e altresì le imprese attive nel settore della produzione, trasformazione e commercializzazione di prodotti della pesca e dell'acquacoltura di cui al regolamento UE n. 1379/2013;

- ovvero essere start up o PMI innovative **iscritte nell'apposita sezione** speciale del **Registro delle Imprese**
- avere sede legale e/o unità locali nella circoscrizione territoriale della Camera di commercio di Torino;
- non essere in stato di liquidazione o scioglimento e non essere sottoposte a procedure concorsuali;
- avere assolto gli obblighi contributivi ed essere in regola con le normative sulla salute e sicurezza sul lavoro di cui al D.lgs. 9 aprile 2008, n. 81 e successive modificazioni e integrazioni;
- essere attive, in regola con l'iscrizione al Registro delle Imprese e con il pagamento del diritto annuale;
- essere in possesso di una conoscenza adeguata della lingua inglese, almeno di livello C1.

5. ARTICOLAZIONE DEL PROGETTO

Il percorso è costruito facendo leva sulle seguenti azioni:

AZIONE 1– Informazione e orientamento

AZIONE 2 – Piano Export:

AZIONE 2A – Assessment

AZIONE 2B – Analisi di pre-fattibilità

AZIONE 3 – Analisi di mercato

AZIONE 4 – Formazione tecnica

AZIONE 5 – Ricerca Partner ed organizzazione incontri b2b

AZIONE 6 - Voucher

Azione 1 - INFORMAZIONE E ORIENTAMENTO

Rivolta a start up e PMI appartenenti ai settori target.

A) Attivazione di uno **Sportello Nord America** presso il settore Sviluppo Competitività e Internazionalizzazione della Camera di commercio di Torino. Lo sportello agirà come **contact point** dedicato, presentando opportunità e servizi volti a rispondere in modo qualificato alle richieste delle imprese.

Tale sportello si avvarrebbe di un servizio di informazione per l'import-export erogato dal Settore Sviluppo Competitività e Internazionalizzazione.

B) Realizzazione di un **seminario di orientamento al mercato Nord americano** con la presentazione delle opportunità offerte nei mercati target.

Azione 2 – PIANO EXPORT

Azione 2A: E' prevista la realizzazione di un percorso di assessment aziendale, in presenza ovvero in remoto, per le imprese che avranno partecipato al seminario di orientamento di cui all'Azione 1 B) e ritenute idonee al progetto secondo i requisiti sopraccitati, così strutturato:

- analisi capabilities aziendali;
- disamina degli obiettivi di approccio al mercato Nord americano e check-up piani finanziari dedicati;
- analisi SWOT e revisione business plan;

Azione 2B: A seguito della fase di assessment come da *Azione 2A*, è prevista un'analisi di pre-fattibilità da parte degli uffici ICE di Chicago e di Toronto, attraverso la disamina dell'analisi emersa durante l'Azione 2A e attraverso un ulteriore briefing, che consentirà agli addetti ICE di raccogliere informazioni aggiuntive utili a valutare l'idoneità dell'impresa nei confronti del mercato di riferimento.

AZIONE 3 – Analisi di mercato

A seguito di un'analisi di pre-fattibilità positiva, gli uffici ICE di Chicago e Toronto ammetteranno le imprese all'*Azione 3*, procedendo a redigere un'analisi di mercato personalizzata in base al profilo e alle necessità delle singole imprese. Le analisi di mercato esamineranno:

- Trend Economici;
- Dati importazioni/esportazioni per specifici prodotti;
- Analisi produzione locale (per settore);
- Elenco fiere, riviste e associazioni settoriali;
- Eventuali certificazioni necessarie per l'ingresso sul mercato USA;
- Profilazione dei maggiori concorrenti in USA (statunitensi e non);
- Altre informazioni utili e/o richieste (es. sintesi dazi doganali)

AZIONE 4 – Formazione tecnica

Successivamente all'erogazione delle analisi di mercato, verranno organizzati webinar tecnici in base alle necessità ed ai profili aziendali delle imprese selezionate. La formazione personalizzata per l'export verterà tematiche quali:

- aggiornamenti di mercato;
- project management;
- negoziazione interculturale;
- incentivi SACE/SIMEST e procedure bancarie;
- Accordo CETA (per il mercato canadese) e certificazioni tecniche di conformità.

AZIONE 5 – Ricerca Partner ed organizzazione incontri b2b

A seguito della ricezione dell'analisi di mercato e della disamina dei risultati emersi rispetto ai piani aziendali, il progetto darà avvio alla fase di sviluppo commerciale: verrà richiesto alle imprese di effettuare la registrazione sul portale ICE (<https://www.ice.it/it/area-clienti/login>) che consentirà di richiedere i servizi messi a disposizione dagli uffici ICE di Chicago e Toronto. Non appena ricevuta la registrazione e la richiesta dei servizi da parte dell'azienda, gli addetti ICE inizieranno la ricerca di controparti americane, sulla base dei desiderata dell'azienda. In particolare, il servizio si configurerà nelle seguenti attività:

- Creazione di un database qualificato di potenziali partner USA;
- Valutazione congruità delle controparti individuate e rispettivo invio informazioni aziendali;
- Follow – up telefonico per verifica interesse e follow up all’azienda italiana;
- Redazione risultati dell’indagine ed eventuali rilievi sui contatti effettuati

Organizzazione incontri B2B (fino a 5 per azienda): a seguito dell’ottenimento della lista di potenziali controparti da parte di ICE, quest’ultimo procederà al contatto e alla programmazione degli appuntamenti con le controparti selezionate.

A causa dell’emergenza Covid-19, al momento non è possibile prevedere una missione commerciale che consenta gli incontri di persona tra aziende e controparti nord americane. Gli appuntamenti b2b verranno pertanto garantiti in remoto, utilizzando le principali piattaforme web disponibili.

Gli uffici ICE di Chicago e Toronto cureranno l’organizzazione di un *virtual B2B* con potenziali distributori nei settori di riferimento delle imprese partecipanti.

La sessione B2B virtuale potrà inoltre avvenire in formula “pitch session”: le imprese avranno modo di presentare la propria offerta in una business room virtuale a buyer/distributori selezionati, secondo una logica di filiera relativa al settore target. La sessione sarà moderata dai trade analyst di ICE, partner del progetto.

In caso nel corso del 2021 si rendesse nuovamente possibile pianificare missioni commerciali in presenza, la Camera di commercio di Torino e gli uffici ICE di Chicago e Toronto forniranno il loro supporto logistico ed organizzativo prima e durante la missione (i costi di viaggio e soggiorno in USA e/o Canada ed i costi per eventuali servizi aggiuntivi quali servizio di traduzione o noleggio auto non sono in ogni caso inclusi nei costi di progetto).

Azione 6 – VOUCHER

Alle aziende aderenti al progetto sarà consentito di partecipare all’**Avviso Voucher per Internazionalizzazione d’Impresa** della Camera di Commercio di Torino, che prevederà l’erogazione di voucher a parziale copertura delle spese sostenute per la partecipazione alle diverse fasi del progetto, o per attività di internazionalizzazione ad esso collegate, secondo le tipologie e le modalità operative individuate con opportuno regolamento dettagliato nel suddetto avviso.

6. AGEVOLAZIONE E REGIME D’AIUTO

La partecipazione al progetto e a ciascuna delle fasi è gratuita.

L’agevolazione concessa con il presente avviso costituisce aiuto “de Minimis” ai sensi del Regolamento UE 1407/2013 del 18/12/2013, relativo all’applicazione degli articoli 107 e 108 del trattato sul funzionamento dell’Unione Europea ed è così quantificata:

- Valore di Euro 2.000,00 per ogni impresa partecipante all’ Azione 3 – 4 del Progetto.
- Valore di Euro 2.700,00 per ogni impresa partecipante all’Azione 5 del Progetto.

L’assegnazione delle agevolazioni rimane subordinata alla corretta registrazione dell’aiuto individuale nel Registro nazionale degli aiuti di Stato (RNA). Con successiva Determinazione dirigenziale è approvato l’elenco delle imprese per le quali la registrazione in questione si è conclusa con esito positivo. Tale provvedimento

costituisce atto di concessione che verrà comunicato ai soggetti interessati tramite posta elettronica certificata ai recapiti indicati nel modulo di domanda.

7. PRESENTAZIONE DELLA DOMANDA

Ciascun soggetto potrà presentare una sola domanda. In caso di presentazione di più domande, sarà presa in considerazione e ammessa alla valutazione di merito soltanto la prima domanda presentata in ordine cronologico mentre saranno considerate irricevibili le eventuali domande presentate successivamente.

Nella domanda l'impresa, s'impegna a:

- fornire i riferimenti di contatto della risorsa umana apicale dedicata all'internazionalizzazione che sarà individuata come referente del Progetto e sarà destinataria di tutte le comunicazioni relative al presente Avviso;
- partecipare alle attività previste dall'iniziativa;
- autorizzare il trattamento dei dati ai fini dell'informativa sulla privacy allegata al presente Avviso;
- allegare l'autocertificazione "de minimis" (vedi allegato n. 2);

La domanda dovrà essere presentata tramite apposito modulo pubblicato sul sito <https://www.to.camcom.it/industrial-export-to-north-america> e trasmessa, unitamente agli allegati previsti, all'indirizzo: protocollo.generale@to.legalmail.camcom.it, a partire dalle ore 9.00 del giorno 1 settembre 2020 ed entro e non oltre le ore 12.30 del giorno 25 settembre 2020.

Il messaggio dovrà avere ad oggetto: **"AVVISO INDUSTRIAL EXPORT TO-NORTH AMERICA PROGRAM - partecipazione"**.

Le imprese dovranno inviare la documentazione firmata digitalmente dal legale rappresentante o da soggetto intermediario abilitato individuato tramite apposita procura, obbligatoriamente tramite Posta Elettronica Certificata (PEC).

Non saranno ammesse domande inviate secondo altre modalità.

Le domande incomplete in una qualsiasi parte, nonché quelle prive della documentazione richiesta, saranno dichiarate inammissibili.

La Camera di Commercio si riserva la facoltà di richiedere all'impresa ulteriore documentazione e/o chiarimenti a integrazione della domanda, solo ed esclusivamente se la documentazione obbligatoriamente richiesta è stata interamente presentata.

Il mancato invio dei documenti integrativi, entro e non oltre il termine perentorio di 10 giorni di calendario/7 giorni lavorativi dalla data di ricevimento della richiesta, comporterà l'automatica inammissibilità della domanda.

La Camera di commercio è esonerata da qualsiasi responsabilità derivante dal mancato ricevimento della domanda per disguidi tecnici.

8. ISTRUTTORIA E AMMISSIONE DELLE DOMANDE

L'istruttoria formale delle domande sarà effettuata dal Settore Sviluppo Competitività e Internazionalizzazione della Camera di commercio e sarà finalizzata a verificare:

- il rispetto dei termini e delle modalità di invio delle domande;
- la completezza e la conformità della documentazione presentata secondo quanto indicato all'articolo 6 dell'avviso e la regolarità formale della stessa;
- la sussistenza dei requisiti di ammissibilità dei beneficiari previsti dall'articolo 4 dell'Avviso.

A seguito della verifica delle domande presentate dalle aziende candidate, sarà redatta una graduatoria delle aziende che soddisfano i requisiti di ammissione al progetto Industrial Export TO-North America.

Le aziende ammesse al progetto riceveranno comunicazione di avvenuta ammissione via PEC.

9. TIMELINE "INDUSTRIAL TO-NORTH AMERICA"

1/09/2020 Ore 9.00 Apertura fase di presentazione delle domande

25/09/2020 Ore 12.30 Chiusura fase di presentazione delle domande

Entro 8/10/2020 Comunicazione di avvenuta ammissione al progetto via PEC.

Periodo 8/10/2020-30/06/2021 Realizzazione programma.

10. RINUNCIA

Il beneficiario può rinunciare alla partecipazione all'iniziativa dandone comunicazione entro 10 giorni solari dalla data della comunicazione di approvazione.

Entro il termine suddetto, il beneficiario rinunciante dovrà inviare all'indirizzo PEC della Camera di Commercio protocollo.generale@to.legalmail.camcom.it una dichiarazione di rinuncia firmata digitalmente dal legale rappresentante dell'impresa beneficiaria o, in caso di aspirante imprenditore, copia sottoscritta con firma autografa del soggetto beneficiario scansionata in formato pdf, unitamente a un documento di identità del dichiarante.

Il messaggio dovrà avere ad oggetto: "INDUSTRIAL EXPORT TO-NORTH AMERICA PROGRAM – rinuncia".

11. DIRITTO DI ACCESSO

Il diritto di accesso, secondo le modalità previste dagli articoli 22 e seguenti della legge 7 agosto 1990, n. 241, può essere esercitato in relazione agli atti del presente Avviso.

La disciplina delle modalità di esercizio del diritto di accesso ai documenti amministrativi formati o detenuti stabilmente dall'Ente è inclusa nel regolamento "Procedimenti amministrativi di competenza della Camera di commercio di Torino".

Il regolamento, approvato il 3 marzo 2008, è disponibile alla pagina www.to.camcom.it/regolamentoprocedimenti.

12. RESPONSABILE UNICO DEL PROCEDIMENTO (RUP)

Ai sensi della L. 7 agosto 1990, n. 241 e successive modifiche ed integrazioni in tema di procedimento amministrativo, responsabile del procedimento è Giovanni Pischedda, Responsabile del Settore Sviluppo Competitività e Internazionalizzazione.

13. INFORMAZIONI, CONTATTI E COMUNICAZIONI

Copia integrale dell'Avviso e della relativa modulistica è pubblicata alla pagina del sito: <https://www.to.camcom.it/industrial-export-to-north-america>.

Al riguardo si precisa che per le richieste di informazioni relative all'Avviso è possibile inviare una e-mail a sviluppo.competitivita@to.camcom.it.

Ogni beneficiario ha l'onere di comunicare al Settore Sviluppo Competitività e Internazionalizzazione qualsiasi variazione dei propri recapiti, scrivendo una e-mail all'indirizzo sviluppo.competitivita@to.camcom.it.

Nel caso in cui l'impresa indichi indirizzi errati o non comunichi eventuali variazioni la Camera di Commercio non risponde delle eventuali conseguenze negative per l'impresa derivanti da difetto o mancanza di comunicazioni inerenti al procedimento amministrativo.

CONTATTI E INFORMAZIONI

Camera di commercio di Torino, Settore Sviluppo competitività e internazionalizzazione

Via San Francesco da Paola 24, 10123 – Torino, Italia.

Tel.: +39 011 571 6362-3

E-mail: sviluppo.competitivita@to.camcom.it

Sito web: <https://www.to.camcom.it/industrial-export-to-north-america>