



Camera di Commercio
Reggio Calabria



Relay CCIAA di Reggio Calabria
Unioncamere/ Mondimpresa

PROGETTO PILOTA SULL'INTERNAZIONALIZZAZIONE MANIFESTAZIONE DI INTERESSE PER LE IMPRESE

La Camera di Commercio di Reggio Calabria, nell'ambito delle iniziative programmate per favorire il processo di internazionalizzazione delle imprese del territorio e delle attività dell'Euro Info Centre Relay IT 374, ha predisposto un progetto pilota per affiancare con modalità innovative le imprese della provincia che, avendone le potenzialità, intendano operare o potenziare la loro presenza in mercati di altri Paesi.

A CHI SI RIVOLGE

Micro piccole e medie imprese della provincia, secondo la definizione di cui al Decreto Ministeriale 18 aprile 2005, seriamente motivate a sviluppare un'attività di esportazione, in possesso dei seguenti requisiti:

- Sede legale o unità operativa in provincia di Reggio Calabria
- in regola con l'inizio attività al Registro Imprese e con il pagamento del diritto annuale
- che non siano in stato di fallimento, concordato preventivo, amministrazione controllata o straordinaria, liquidazione coatta amministrativa o volontaria
- operanti nei settori agricoltura, manifatturiero e dei servizi alle imprese.

I requisiti devono essere posseduti alla data di presentazione della domanda.

I CONTENUTI

Le imprese che avranno presentato le prime 20 domande di ammissione al bando, in possesso dei requisiti previsti dal presente bando, saranno destinatarie di un "Export check-up", ovvero di un'analisi diretta a conoscere la reale situazione di partenza delle singole aziende, i punti di forza e di debolezza che incidono sulla capacità esportativa.

Tramite questo strumento verranno verificate 10 aree che possono rivelarsi critiche per le imprese:

- Il prodotto
- L'informazione
- La gestione interna
- La gestione esterna: presenza sui mercati
- L'amministrazione export
- La logistica
- La contrattualistica internazionale
- La comunicazione
- La finanza e la pianificazione fiscale
- I prezzi e la competitività

L'Export Check-up è un questionario strutturato come un percorso di autodiagnosi su dieci liste di controllo corrispondenti a dieci aree che possono rivelarsi critiche; il questionario porterà proprio a "fare il punto della situazione" di un'impresa che si affaccia sui mercati esteri. L'Export Check-up verrà realizzato da un consulente esperto nella materia, denominato Senior Specialist.

A conclusione dell'Export Check-up, una griglia diagnostica valuterà la performance aziendale per selezionare le 3 aziende che risulteranno avere le maggiori potenzialità di successo per intraprendere o consolidare la presenza sui mercati esteri, come sotto indicato:

Griglia di valutazione

1	Potenziale di prodotto idoneo a competere nel mercato estero
2	Struttura organizzativa adeguata o potenzialmente adeguabile a rispondere ad accresciuti volumi di mercato
3	Rilevazione dell'accessibilità ai più mercati
4	Conoscenza della concorrenza nazionale ed estera
5	Confidenza con piani di finanza e di pianificazione fiscale
6	Attenta politica dei prezzi
7	Imprenditore motivato all'iniziativa, innovativo ed aperto alle nuove sfide competitive

Le 3 imprese così selezionate saranno affiancate in azienda per un periodo di 6 mesi da un giovane laureato specificatamente formato (tutor) e da un professionista esperto in internazionalizzazione (senior specialist).

Il percorso personalizzato sarà finalizzato a sviluppare il piano di export/internazionalizzazione dell'azienda, cui si perverrà attraverso una serie di azioni di monitoraggio, analisi e interventi mirati ad ottimizzare i punti di forza, eventualmente riorientandoli, ed a correggere ovvero attenuarne le criticità:

- Analisi del background produttivo e commerciale dell'azienda
- Relazionalità prodotto/ servizio – mercati esteri, individuando il/i bene/i servizio/i – prodotti più rispondenti alla domanda dei mercati esteri potenziali e questi da segmentare per la ricerca dei più interessanti per la fase di sviluppo commerciale estero
- Verifica del posizionamento del/i prodotto/i, servizio/i
- Verifica della politica aziendale di comunicazione e promozione, azioni di miglioramento
- Individuazione di circuiti di distribuzione, identificazione di potenziali partner

Durante questo periodo le azioni sopraindicate verranno realizzate dai tutor che opereranno presso l'azienda e in stretto contatto con la Camera di Commercio di Reggio Calabria.

Il Senior Specialist coordinerà le attività del giovane verificando lo stato di avanzamento dei lavori e recandosi in azienda una volta al mese.

Esito del percorso personalizzato sarà l'elaborazione di un vero e proprio piano di marketing internazionale, senza trascurare la scelta degli strumenti finanziari.

Le restanti 17 imprese, e così tutte le imprese del territorio, a richiesta e dietro il rimborso parziale dei costi, potranno comunque accedere al servizio "Business plan per l'internazionalizzazione" che sarà predisposto dall'azienda con un'assistenza tecnica specifica fornita dalla Camera, che si avvale di partner del sistema camerale italiano.

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

La quota di partecipazione è fissata in € 50 per azienda, comprensiva di una copia della Guida all'Export e del Business Plan per l'internazionalizzazione realizzati dalla Camera di Commercio di Reggio Calabria, e dovrà essere versata, in un'unica soluzione, in contanti presso il servizio di cassa interno della Camera di Commercio di Reggio Calabria solo all'atto della comunicazione dell'avvenuta ammissione.

COME PARTECIPARE

Per partecipare occorre presentare a partire dal 16/11/2006 e fino al 6/12/2006, esclusivamente a mano alla Camera di Commercio di Reggio Calabria – Ufficio Protocollo - Via T. Campanella 12 – 89125 Reggio Calabria:

- la domanda di partecipazione all'iniziativa, corredata dalle condizioni generali opportunamente firmate dal legale rappresentante e da copia di valido documento di identità del legale rappresentante dell'impresa;
- un company profile debitamente compilato
- dichiarazione de minimis secondo il modello predisposto dalla Camera di Commercio.

Verrà rilasciata ricevuta attestante la data e l'orario di consegna.

REGIME

I benefici economici, sia pure sotto forma di servizi ed assistenza tecnica, in quanto concretizzano Aiuti di Stato, sono soggetti al regime comunitario "de minimis". Qualora beneficiari siano imprese agricole, si applica il "Regime di aiuto a favore di imprese attive nel settore agricolo" (aiuti di stato n. 241/2001 del 07/05/2002), recepito dalla Giunta Camerale con delibera n. 34 del 13/4/05 (Misura 6: Aiuti a favore di prestazioni di assistenza tecnica).

ESCLUSIONI

Il diritto alla partecipazione all'iniziativa viene meno in caso di apertura di procedure concorsuali nei confronti dell'impresa o cancellazione della stessa dal Registro Imprese. Qualsiasi modifica dei dati indicati nella domanda presentata dovrà essere tempestivamente comunicata al Servizio Sviluppo delle Imprese della Camera di Commercio di Reggio Calabria.

Reggio Calabria, lì 15/11/06

IL SEGRETARIO GENERALE
Avv. Antonio Palmieri