



Accordo tra Ice e sistema Confindustria

Reti di imprese all'estero, sconto del 25% sui servizi

Uno sconto del 25% sul costo dei servizi messi a disposizione delle imprese dall'Ice, l'Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane. Lo prevede l'accordo operativo tra l'Ice e Retimpresa, l'Agenzia di Confindustria per le reti d'impresa, siglato a fine 2013.

Potranno beneficiare delle tariffe agevolate, in base a tale intesa, le aziende appartenenti a reti d'impresa associate a Retimpresa. L'accordo si propone di instaurare un rapporto di collaborazione tra i due organismi per assicurare un sempre più efficace sistema di servizi reali alle imprese che abbiano sottoscritto o sottoscriveranno un contratto di rete.

I servizi proposti si inquadrano in due grandi categorie. La prima è costituita da tutto ciò che fa capo all'export: dalle prestazioni pro-business all'informazione, all'assistenza e alla consulenza. L'altro filone è rappresentato dall'internazionalizzazione in senso proprio, quindi include i servizi finalizzati allo sviluppo e al consolidamento dei relativi progetti.

Le imprese riunite in contratti di rete in una prima fase ricevono un supporto a titolo gratuito. In base all'accordo, infatti, l'Ice rende

disponibile la consulenza dei propri uffici, nazionali e internazionali, per valutare preventivamente la fattibilità dell'iniziativa di rete rivolta all'estero e per elaborare indicazioni e suggerimenti per l'eventuale miglioramento dei programmi di rete pervenuti.

Gratuita è anche la segreteria tecnica assicurata da Retimpresa con lo "Sportello Reti", cui confluiscono attraverso il portale dell'associazione le richieste di valutazione dei progetti di export e di internazionalizzazione.

E' solo dopo questa fase preliminare che l'Ice, dando seguito alla realizzazione dei programmi di rete all'estero, fornisce assistenza tramite i molteplici servizi individuabili nel suo catalogo.

Tra le prestazioni per l'export, vi è innanzitutto



zitutto la promozione della partecipazione a fiere di settore interessanti per le reti d'impresa in questione.

Si organizzano inoltre incontri tra esponenti delle reti e funzionari Ice locali con i quali

scambiarsi informazioni e idee sul mercato di riferimento. E' prevista altresì la creazione di appositi 'desk reti', in grado di assistere in tempo reale le aziende per una serie di esigenze, dall'individuazione di agenti commerciali o di altro personale in loco alla valutazione di eventuali clienti, da servizi di interpretariato alla consulenza legale, dall'offerta temporanea di sale riunioni all'indicazione di contatti con istituti di credito locali.

Nell'ambito dei servizi per l'internazionalizzazione delle reti sono inquadrabili, tra l'altro, l'individuazione di partner produttivi esteri con verifica della loro affidabilità tecnologica, finanziaria e reputazionale, l'individuazione del sito dove localizzare gli impianti, la consulenza legale per la loro costruzione e gestione, i rapporti con le pubbliche autorità locali per l'ottenimento di permessi, licenze ed eventuali agevolazioni per l'attrazione degli investimenti.

Internazionalizzazione

Contributi ai Consorzi fino a 200 mila euro

Contributi in conto capitale fino a un massimo di 200 mila euro. Beneficiari dell'agevolazione saranno i Consorzi per l'internazionalizzazione. Le domande, da inoltrare solo a partire dal giorno successivo alla pubblicazione di avviso nella Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana del Decreto Direttoriale Ministero Sviluppo Economico dello scorso 10 gennaio, vanno presentate entro il 15 marzo.

E' previsto un contributo fino al 50% delle spese ammissibili, che potranno oscillare da un minimo di 50 mila a un massimo di 400 mila euro. L'incentivo riguarda i progetti di internazionalizzazione prodotti dai consorzi.

Possono aspirare al beneficio gli organismi costituiti in forma consortile o cooperativa da Pmi industriali, artigiane, turistiche, di servizi e agroalimentare. Le iniziative finanziabili devono essere realizzate nel corso del 2014.

Il contributo è finalizzato a sostenere lo svolgimento di specifiche attività promozionali per l'internazionalizzazione delle piccole e medie imprese, anche attraverso contratti di rete tra i consorzi e pmi non consorziate. Devono essere coinvolte, in tutte le fasi del progetto, almeno cinque Pmi consorziate provenienti da almeno tre diverse regioni italia-

ne, appartenenti allo stesso settore o alla stessa filiera.

Tra le iniziative agevolabili figurano: partecipazioni a fiere e saloni internazionali; eventi collaterali alle manifestazioni fieristiche internazionali; show-room temporanei; incoming di operatori esteri; incontri bilaterali fra operatori; workshop e/o seminari in Italia con operatori esteri e all'estero; azioni di comunicazione sul mercato estero; attività di



formazione specialistica per l'internazionalizzazione; realizzazione e registrazione del marchio consortile.

Tra le spese ammissibili, rientrano tra l'altro voci come le quote di partecipazione a fiere e saloni internazionali in Italia e all'estero, l'affitto e allestimento di show-room temporanei, l'interpretariato, il servizio hostess, il noleggio di attrezzature e strumentazioni, la creazione di siti in lingua estera, gli oneri di trasporto, assicurativi e similari collegati alla veicolazione di campioni utilizzati esclusivamente per eventi promozionali.



Gli strumenti messi a disposizione per esplorare i mercati

Ecco le guide a misura d'azienda

Per le piccole imprese aggredire da sole i mercati esteri risulta spesso complicato. Di qui l'esigenza di aggregarsi, nei contratti di rete o in altre forme di aggregazione, quali ad esempio i consorzi per l'internazionalizzazione.

I servizi dell'Ice si indirizzano, in ogni caso, anche alle singole realtà aziendali, al di là delle forme di sostegno specifiche per i contratti di rete previste nell'accordo con Retimpresa.

Una delle forme di assistenza assicurata dall'Ice alle imprese attiene al loro primo impatto con i mercati da esplorare. Vi è un apposito servizio dell'Ice (Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane) finalizzato a fornire informazioni generali e di primo orientamento. Personale e analisti Ice descrivono ai loro interlocutori possibilità di esportazione, internazionalizzazione e accesso a mercati di potenziale espansione per l'impresa interessata, prima di valutare se sia il caso di affrontare analisi di mercato più specifiche.

Uno strumento che rientra in questo genere di prestazioni di base sono le guide al mercato, realizzate in collaborazione con Unioncamere e Ministero degli Affari Esteri. Si tratta di

pubblicazioni di facile consultazione sulle caratteristiche dei mercati e sulle opportunità per il "Made in Italy". Contengono informazioni sul quadro economico generale, sul rischio del Paese, sull'interscambio commerciale e i flussi di investimento, sulla normativa doganale, fiscale e societaria e un'analisi delle opportunità per i prodotti italiani con l'indicazione dei settori promettenti in ogni mercato.

Più mirate all'obiettivo finale dell'impresa sono invece le mini-guide "il tuo prodotto sul mercato", sulla situazione del Paese di riferimento e sul settore specifico, corredate da vari dati sul prodotto di interesse. Contengono notizie sul mercato (cenni congiunturali, informazioni contrattuali, disciplina del lavoro, ecc.) e informazioni sul prodotto (interscambio, informazioni doganali, fiscali e tecniche, principali fiere, benchmarking dei concorrenti, liste nominative).



Missioni all'estero e assistenza puntuale agli iscritti

L'impegno dell'Associazione

La missione Shanghai è stata l'evento di punta che ha caratterizzato nei mesi scorsi l'impegno dell'Unione Industriale per l'internazionalizzazione. L'evento si è svolto nella prima decade di novembre 2013 ed è stato promosso in collaborazione col Ministero Affari Esteri (Consolato Generale d'Italia a Shanghai), l'Agenzia Ice (Ufficio di Shanghai) e il Ccpit (China Council for the Promotion of International Trade). Informazione e assistenza su fiere e missioni all'estero costi-

tuiscono una delle attività qualificanti svolte dall'Associazione. Tra gli altri servizi per gli iscritti vi sono le segnalazioni commerciali settoriali, l'assistenza per la partecipazione a fiere



e missioni, le informazioni di primo orientamento sugli strumenti a supporto dell'internazionalizzazione, la possibilità di partecipare gratuitamente a seminari e incontri di business con rappresentanti di delegazioni estere. L'azienda che intenda promuovere un'iniziativa oltre confine riceve assistenza in tutte le fasi grazie anche alle sinergie attivate con organismi nazionali e internazionali preposti all'internazionalizzazione delle imprese. Per ulteriori informazioni contattare te-sta@unindustria.na.it

Vlf Somma Bearings

Contratti di solidarietà ipotesi da vagliare

"Lo strumento dei contratti di solidarietà è uno degli ammortizzatori sociali al vaglio della nostra azienda nell'ambito del processo di rilancio organizzativo e produttivo in atto". A dichiararlo è **Marianna Esposito**, Responsabile delle Risorse umane di Vlf Somma Bearings, impresa metalmeccanica as-

sociata all'Unione Industriale e produttrice, tra l'altro, di cuscinetti per il sistema di trasporto ferroviario. "Stiamo approfondendo questa opzione nel quadro della pianificazione delle attività e del più ampio confronto in corso con le organizzazioni sindacali aziendali per la auspicata condivisione delle scelte".

L'agenda dell'impresa

Mercoledì 5 febbraio

Ore 15.00 Seminario

"Finanziamenti Inail per le imprese (Bando Isi 2013)"

(Unione Industriali Napoli - Piazza dei Martiri 58)

Giovedì 6 febbraio

Ore 15.00 Seminario "La gestione ottimale del rapporto Banca - Impresa:

Rating advisory e Pianificazione finanziaria. Monitoraggio finanziario e Cash management"

(Unione Industriali Napoli - Piazza dei Martiri 58)