



PERCORSO DI INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE PMI LAZIALI NEI MERCATI SPAGNOLO, PORTOGHESE E MAROCCHINO

IL PROGETTO

Il progetto é pensato per guidare le PMI che decidono di avviare un percorso di **internazionalizzazione** e proiettare le proprie attività sui mercati esteri.

Lo scopo é quello di fornire alle piccole e medie imprese agroalimentari laziali partecipanti gli strumenti opportuni per la loro **internazionalizzazione**. Per fare ciò si ritiene necessario **formare gli imprenditori** fornendo informazioni e notizie sui tre mercati verso i quali si vogliono orientare le loro attività, ma anche le conoscenze adeguate per affrontare tutto il percorso di apertura ai mercati esteri.

Le imprese riceveranno supporto in ogni fase di tale percorso a partire dall'analisi della loro situazione attuale, affinché possano individuare e comprendere il loro **potenziale**, fino ad arrivare allo svolgimento delle azioni volte a far conoscere i propri prodotti o servizi sui mercati di destinazione, soprattutto attraverso la **partecipazione ad eventi, incontri ed occasioni di creazione di sinergie e partenariati in Spagna, Marocco e Portogallo**.

Grazie alla messa a disposizione di un **Temporary Export Manager**, inoltre, le imprese saranno in grado di strutturare dei piani di azione concreti per l'inserimento nei tre mercati.



LINEE GUIDA PER ISCRIZIONE (deadline 31/10/2018)

Le PMI interessate a partecipare al PROSPEX devono presentare richiesta a Lazio Innova **ENTRO E NON OLTRE IL 31/10/2017**, compilando il Formulario attraverso la piattaforma GeCoWEB (<http://www.lazioinnova.it/gecoweb/>) e inviando tramite PEC (posta elettronica certificata) la Domanda e la Dichiarazione di assolvimento dell'imposta di bollo seguendo la procedura indicata, nei tempi e con le modalità previste, nell'Avviso Pubblico.

Per accedere a GeCoWEB <https://gecoweb.lazioinnova.it/>

GeCoWEB, è il nuovo sistema digitale di Lazio Innova che semplifica l'accesso ai contributi europei e della Regione Lazio per imprese, cittadini ed enti pubblici e di ricerca

COME FUNZIONA? Accedere a **GeCoWEB** è semplice:

- le **imprese** che possiedono già un token (CNS – Carta Nazionale dei Servizi) possono accedere direttamente al sistema e ottenere il proprio Codice Unico Identificativo (CUI);
- le **imprese** che non sono in possesso di una CNS devono registrarsi sul portale impresainungiorno.gov.it, seguendo la procedura guidata e facendo riferimento al servizio di assistenza dedicato nel caso di anomalie in fase di registrazione. Una volta effettuata la registrazione, le imprese dovranno rivolgersi alla propria CCIAA competente per ottenere il token (CNS). La registrazione va successivamente perfezionata sul portale www.impresa.gov.it associando alla stessa il certificato CNS contenuto nel dispositivo per poter accedere a GeCoWEB;
- i **privati** e gli **enti pubblici e di ricerca** non hanno bisogno del token ma con una semplice registrazione su GeCoWEB riceveranno il CUI per accedere al sistema.

Video GUIDA ALL'UTILIZZO : <https://www.youtube.com/watch?v=OkZJOfKVpNc>

Inoltre alleghiamo :

- il documento “**dd_g11933_04_09_2017**” che potrà essere consultato da pagina 34 a pagina 44 dove troverete le istruzioni per la compilazione del formulario;
- quello denominato “**Manuale utente**” che offre il dettaglio di tutti passi necessari che l'impresa, il professionista o l'ente dovrà seguire per accedere al bando.

Per **informazioni** scrivere a: infobandiimprese@lazioinnova.it specificando il codice fiscale (se imprese) e codice fiscale e CUI (se persona fisica)

Per **richieste relative a problemi tecnici** nell'utilizzo della piattaforma GeCoWeb scrivere a: helpgecoweb@lazioinnova.it

Per **assistenza e informazioni in merito alla struttura del progetto** contattare : elena.volterrani@italcamara-es.com o chiamare il numero **+34 915 90 09 00**

ATTENZIONE: per scrivere agli indirizzi sopra indicati, si prega di non utilizzare la PEC ma un normale account di posta elettronica.



COSTO DI PARTECIPAZIONE al PROSPEX

La quota di partecipazione totale ammonta a **€ 15.000 (con reale esborso da parte delle aziende di € 7.500)**. Infatti vi informiamo che é previsto il contributo regionale da parte di LazioInnova pari al **50%** della quota di partecipazione.

MODALITÀ DI FATTURAZIONE E PAGAMENTO

- 1^ fattura di acconto importo pari al 30% del valore del progetto verrà emessa il **14 febbraio**, il pagamento da parte dell'azienda dovrà pervenire entro il **28 Febbraio 2018**
- 2^ fattura importo pari al 50% del valore complessivo del Prospex sarà emessa il **15 marzo** con pagamento **entro il 7 aprile**
- 3^ fattura importo pari al saldo finale del 20% sarà emessa **il 10 maggio** con pagamento entro il **25 Maggio 2018**



I AZIONE : MOMENTI DI FORMAZIONE

Il progetto prevede due momenti di formazione per preparare e guidare le piccole e medie imprese che decidono di avviare un percorso di internazionalizzazione e proiettare le proprie attività sui mercati esteri di Spagna, Portogallo e Marocco. L'azione si articolerà in 2 workshop, con momenti di formazione presenziali, a Roma, in collaborazione con la Confartigianato di Roma, supportati da materiale cartaceo, webinar e strumenti che favoriranno l'uso delle ITC, come piattaforme di comunicazione per videoconferenze, seminary-web, come ad esempio la piattaforma ZOOM <https://zoom.us/>.

I workshop avranno entrambi durata di otto ore, di cui quattro ore verranno svolte presenzialmente mentre altre quattro online, e saranno tenuti nel mese di febbraio.

Workshop 1: dossier Paese - Mercato

9.00 Arrivo partecipanti

09.00 – 09.30 Benvenuto dei partecipanti

09.30 – 10.30 Webinar sull'internazionalizzazione

10.30 – 11.00 Coffee break

11.00 – 11.30 Dossier Paese - Mercato **Spagna**

11.30 – 12.00 Dossier Paese - Mercato **Portogallo**

12.00 – 12.30 Dossier Paese - Mercato **Marocco**

12.30 – 13.00 Domande

Esperti del settore dei tre Paesi e del campo dell'internazionalizzazione interverranno al seminario tramite piattaforme idonee, quali skype.

Le restanti quattro ore di formazione verranno somministrate online. Si consegnerà ai partecipanti un dossier cartaceo relativo all'incontro presenziale e attraverso dei questionari online verranno effettuate delle verifiche.

Workshop 2: strumenti finanziari

9.00 Arrivo partecipanti

09.00 – 09.30 Benvenuto dei partecipanti

09.30 – 10.30 Webinar sull'accesso al credito

10.30 – 11.00 Coffee break

11.00 – 11.30 Domande

11.30 – 12.30 Webinar sulle gare d'appalto europee

12.30 – 13.00 Domande

Esperti del settore interverranno al seminario mediante piattaforme idonee, quali skype. Il secondo momento verrà fornito online, fornendo alle aziende dei dossier sull'automonitoraggio.

Al termine della formazione i partecipanti riceveranno un **attestato di partecipazione**.



II AZIONE : PARTECIPAZIONE A 3 EVENTI FIERISTICI

La seconda azione è volta alla promozione delle PMI attraverso la **partecipazione a tre eventi fieristici**. Durante gli incontri fieristici le aziende parteciperanno presenzialmente e saranno supportati dal Temporary Export Manager, che curerà le relazioni commerciali delle aziende aderenti al progetto.

Portogallo: partecipazione a FRUTITEC 9-11 marzo 2018
www.exposalao.pt

Salone professionale di macchinari, attrezzatura, prodotti e tecnologia per la frutticoltura e l'orticoltura.

FRUTITEC si presenta come un'eccellente opportunità per mostrare le più recenti proposte e soluzioni per i macchinari, attrezzatura e tecnologia per la frutticoltura e l'orticoltura e funge da punto di incontro tra offerta e domanda e da piattaforma per contatti e opportunità per tutti i professionisti del settore



ESPOSITORI : produttori, importatori e rappresentanti di macchinari, attrezzatura e tecnologia per il settore dell'ortofrutta.

VISITATORI: sono coltivatori di frutta e verdura, proprietari di vivai, ingegneri agronomi, altri professionisti del settore.

PRODOTTI : semi, fertilizzanti, vasi, imballaggi, sistema di irrigazione, macchinari, attrezzature e tecnologie per piantare, polverizzare, raccogliere, pulire, pesare, calibrare, etichettare, immagazzinare, conservare e trasportare prodotti ortofrutticoli e per fornire formazione professionale, servizi di consulenza, stampa specialistica.

STAND : prevede pareti di pannelli bianchi in pdf laminati in struttura di alluminio, pavimentazione rivestita con moquette, illuminazione (4 proiettori da 100W, un quadro elettrico monofase + presa 220V, pannello frontale 30cmX30cm con la denominazione della ditta (fino a 20 caratteri), un tavolo e tre sedie.

Marocco: partecipazione a SIAM (Salon International de l'Agriculture au Maroc) www.salon-agriculture.ma

Ad oggi non è stata ancora comunicata la data ufficiale della prossima edizione, ma l'evento si svolgerà indicativamente nel mese di aprile 2018.

Con 1000 espositori provenienti da 50 paesi e quasi un milione di visitatori nel 2016, il Siam si conferma come la principale fiera d'Africa specializzata nelle produzioni agricole e nella filiera agroalimentare.





Spagna: partecipazione al SALÓN DE GOURMETS 7–10 Maggio 2018

www.gourmets.net

Unica fiera internazionale specializzata nei prodotti gourmet, con più di 1300 espositori, 80000 visite di professionisti del settore nasce con il fine di promuovere la qualità e la diversità dei prodotti gourmet. La partecipazione alla fiera comprende uno stand “Area Italia”, dove saranno presenti tutte le imprese aderenti al presente PROSPEX; lo stand avrà un lato aperto a disposizione.



La partecipazione alla fiera comprende:

- quota iscrizione
 - moquette
 - struttura in legno
 - 1 banco espositivo
 - un tavolo rotondo
 - 3 mensole da 1 m
 - Magazzino
 - 75w/m2 di illuminazione
 - un quadro elettrico con prese
 - diritti di montaggio e smontaggio
 - servizio di pulizia durante la manifestazione
 - insegna identificativa (comparirà la dicitura PROSPEX, non quella della singola impresa)
 - diritto di partecipare all'area Business Center, showcooking comune
 - presenza e coordinamento personale CCIS durante tutta la durata della fiera.
-

SHOWROOM TEMPORANEI



Nel periodo immediatamente successivo alle fiere si prevede di proseguire la promozione delle imprese coinvolte attraverso l'allestimento di showroom temporanei. Questi spazi espositivi rimarranno aperti alle visite per un periodo di 1 settimana e non sarà necessario lo spostamento dei rappresentati delle imprese verso i tre paesi di esposizione.



SHOWCOOKING

Nel periodo di esposizione negli show room, le Camere di Commercio organizzeranno due showcooking per la promozione dei prodotti delle imprese coinvolte, uno in corrispondenza con l'apertura dello show room e l'altro a conclusione. Le Camere dei tre paesi si metteranno in contatto con le reti locali di ristoranti con marchio di qualità italiano in modo da coinvolgerli in tale evento. Verranno elaborate alcune ricette tipiche regionali e verranno presentati i prodotti delle imprese coinvolte. Sono a carico dei partecipanti i prodotti da utilizzare e i relativi costi d'invio.

TEMPORARY EXPORT MANAGER



Il **Temporary Export Manager (TEM)** è una figura strategica che aiuta le PMI nel processo di internazionalizzazione, avvalendosi di conoscenze specifiche nel campo della vendita, delle lingue e del mercato di riferimento. Tale figura saprà guidare e motivare il team per aumentare le opportunità di business. Con tale figura si propone di dare alle imprese italiane aderenti all'iniziativa un punto di riferimento e un interlocutore per comprendere meglio i meccanismi e le peculiarità del mercato spagnolo, portoghese e marocchino nell'ambito del loro settore d'attività.

Nella fase iniziale, il TEM effettuerà uno studio sull'azienda e sui rispettivi prodotti; grazie alla sua esperienza sarà in grado di interpretare i punti di forza e debolezza dell'azienda per poter creare un piano d'azione successivo, suggerendo nuovi percorsi di crescita, anche differenziati per singolo mercato ma anche evidenziando inefficienze che possono minare la capacità di esportare il prodotto.

Il **TEM** inoltre, durante le fiere e nel periodo di apertura degli show room si occuperà di ricercare partner commerciali nei mercati target, creare interesse negli operatori del settore e nei consumatori finali verso i prodotti dell'azienda.

Il vantaggio per le PMI è la possibilità di condividere i costi di consulenza con le altre aziende. Il TEM offrirà la massima condivisione degli obiettivi, delle strategie, dei metodi di lavoro, e dei risultati.