

CONVENZIONE PER LA PROMOZIONE DEL SERVIZIO "INTELLIGENT EXPORT REPORT – IER", SERVIZIO DI ORIENTAMENTO ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE EMILIANO-ROMAGNOLE

TRA

**UNIONE REGIONALE DELLE CAMERE DI COMMERCIO DELL'EMILIA-ROMAGNA**

E

**CAMERE DI COMMERCIO DI BOLOGNA, FERRARA, FORLÌ-CESENA, MODENA (Promec),  
PARMA, PIACENZA, RAVENNA (SIDI Eurosportello) REGGIO EMILIA E RIMINI**

PREMESSO CHE

l'Unione Regionale delle Camere di Commercio dell'Emilia-Romagna (d'ora in poi definita Unioncamere) ha sviluppato il servizio INTELLIGENT EXPORT REPORT (d'ora innanzi definito IER), che consente di fornire alla piccole e medie imprese del territorio regionale, un nuovo strumento di orientamento strategico per i percorsi di internazionalizzazione;

IER nasce dal presupposto di poter utilizzare i più moderni e potenti strumenti di monitoraggio statistico dei fenomeni socio-economici (cosiddetti *Big data*), per supportare le decisioni delle imprese regionali nelle attività di import-export. L'obiettivo è "trasformare miliardi di numeri, in poche informazioni con forte valenza strategica";

IER permette di impostare un'azione di *business intelligence* con lo scopo di orientare strategicamente l'attività commerciale e aiutare a prevenire rischi di insolvenze e fallimenti di mercato;

IER si basa su dati elaborati da differenti database acquistati a mercato da Unioncamere (Registro imprese, Aida, Smail, Coeweb, Comtrade, Orbis, ecc...), incrociati coi dati delle esportazioni delle imprese, i flussi commerciali mondiali (Fonte Istat) e i dati di bilancio depositati da tutte le società di capitali del mondo (oltre 150 milioni) (Fonte Trade Catalyst - Bureau Van Dijk), che Unioncamere è autorizzata a utilizzare;

IER consente di misurare l'esportabilità dei prodotti aziendali, fino a un dettaglio di 5mila prodotti a livello mondiale e 8mila a livello nazionale;

IER è un servizio su misura, perfettamente ritagliato sulle caratteristiche distintive dell'impresa, finalizzato ad offrire una mappatura puntuale delle opportunità di business sui mercati target;

IER è uno strumento avanzato di *business intelligence* ideale per impostare con il supporto dei dati, un servizio globale di accompagnamento delle PMI sui mercati esteri con maggiori opportunità per il prodotto esportato;

Le Camere di commercio (d'ora in poi definite Camere) sono interessate alla promozione e a favorire l'utilizzo dei Report IER alle imprese del proprio territorio, offrendo servizi complementari in tema di internazionalizzazione (check-up aziendale, formazione, Giornate Paese, Temporary Export Manager, partecipazione collettiva a fiere internazionali, missioni outgoing e incontri b2b con delegazioni straniere, registrazione di marchi e brevetti, ecc...).

SI CONVIENE E SI STIPULA QUANTO SEGUE

Art. 1  
OGGETTO

Unioncamere si impegna a realizzare il servizio **INTELLIGENT EXPORT REPORT – IER** per le imprese, strutturato nel seguente pacchetto di analisi “base” e “avanzato”:

1. **Analisi di competitività dell’impresa e Benchmarking:** Confronto dei dati di bilancio e di competitività dell’impresa obiettivo con le altre imprese, regionali, italiane, mondiali – di dimensioni analoghe che operano nello stesso settore. (*CRUSCOTTO DELLA COMPETITIVITA'*);
2. **Analisi della struttura export delle concorrenti:** Per le imprese esportatrici confronto con le strategie delle altre esportatrici. Per le non esportatrici valutazione della esportabilità del prodotto;
3. **Mappa delle opportunità e Last Minute Trend:** Individuazione dei mercati che offrono maggiori opportunità e previsioni di crescita dei mercati (mercati Driver, mercati in Pit Stop, mercati in rimonta e mercati emergenti) e analisi della domanda dei mercati mondiali dell’ultimo trimestre (*Last Minute Trend Emilia-Romagna*: analisi su 100 settori d’attività delle imprese regionali; b) *Last Minute Trend Italia*: analisi dell’andamento export Italia per singolo prodotto, su oltre 9000 prodotti;
4. **Elenchi di distributori affidabili e analisi della domanda del mercato target:** estrazione di elenchi verificati e segmentati su ogni mercato target. Per ciascun distributore, cliente o partner commerciale è possibile ottenere una scheda con le seguenti informazioni: Turnover (ultimi 3 esercizi); Valutazione stato di salute dell’impresa; Risultato d’esercizio (attivo o perdita); Contatti (località, indirizzo, telefono, e-mail, nome referente e membri del board, sito web, eventuali sedi all’estero e partecipazioni azionarie, livello di innovazione, marchi registrati, ecc...).

Il pacchetto “base” consiste nell’elaborazione di un Report concordato sulle caratteristiche dell’impresa in esame, comprendente le prime tre analisi (1.) Analisi di competitività dell’impresa e Benchmarking; (2.) Analisi della struttura export delle concorrenti; (3.) Mappa delle opportunità e Last Minute Trend.

Il pacchetto “avanzato” comprende, oltre al pacchetto “base”, anche l’estrazione di ulteriori (4.) “Elenchi di distributori affidabili e analisi della domanda del mercato target”, elaborati sulla base di quanto concordato con l’impresa.

## Art. 2 COLLABORAZIONE

Le Camere si impegnano a comunicare e promuovere il servizio IER alle imprese del proprio territorio con le caratteristiche e le forme di promozione da Lei ritenute più idonee e comunque concordate con Unioncamere.

Unioncamere si impegna a realizzare il servizio IER rispettando le modalità operative, tempi di erogazione e caratteristiche output del IER, come pattuito nei seguenti articoli.

## Art. 3 MODALITÀ DI EROGAZIONE E FORMAZIONE PER IL PERSONALE CAMERALE

Le parti convengono di erogare il servizio, almeno nella prima fase sperimentale di collaborazione, con le seguenti modalità operative:

### Pacchetto “base”:

- a) Primo incontro conoscitivo con l'impresa (identificazione settore e prodotti d'esportazione ed eventuali codici doganali, mercati target ed eventuali vincoli, indicazione competitor, indicazione target distributori, ecc...);
- b) Elaborazione, da parte del Centro Studi di Unioncamere, del Report IER “pacchetto base”, sulle base delle caratteristiche individuate con l'impresa;
- c) Consegna e presentazione del Report IER all'impresa;
- d) Informativa sulle Schede dei 3 principali Distributori/Buyer del mercato target - BONUS riconosciuto alle imprese che accedono al servizio tramite le Camere;

### Pacchetto “avanzato”:

- e) Aggiornamenti dati Report e analisi periodiche su distributori;
- f) Ulteriori ed eventuali approfondimenti (Schede di distributori/buyer sul mercato target, schede competitor, analisi comparate sulla domanda dei mercati target).

Le fasi a) e c) si svolgono alla presenza del referente di Unioncamere affiancato dal referente della Camera, presso:

- la sede della Camera di commercio provinciale o Azienda speciale;
- la sede dell'azienda (con l'aggiunta di costi di trasferta per Unioncamere, rendicontati a piè di lista).

Differenti modalità di incontro o di presentazione all'impresa potranno essere organizzate e convenute tra le parti.

Unioncamere si impegna ad organizzare insieme alle Camere delle sessioni di formazione con, almeno 2 funzionari per Camera, necessarie per comprendere:

- a) modalità di elaborazione dei dati contenuti in IER estratti dai database del Centro Studi di Unioncamere, anche per un utilizzo in funzione di nuovi servizi di supporto alle imprese e come analisi per la progettazione di strategie e strumenti;
- b) raccogliere le informazioni dalle imprese clienti per impostare correttamente le analisi su prodotti, competitor, vincoli su strategie aziendali, ecc....

A regime, le fasi di:

- a) indagine sui fabbisogni e la raccolta delle informazioni aziendali;
- c) consegna e presentazione Report IER;
- d) illustrazione schede distributori

sarà realizzata autonomamente dai funzionari camerale, mentre a Unioncamere competeranno le fasi di :

- b) l'elaborazione del Report IER.
- e) aggiornamenti
- f) elaborazione ulteriori elenchi distributori / buyer

#### Art. 4 OUTPUT

Il format, l'editing e l'eventuale personalizzazione del Report IER viene stabilito da Unioncamere (tipologia di analisi pertinente, formato di tabelle, grafici, e mappe, ecc...), ma è fatto l'obbligo di inserire nel output consegnato all'impresa i loghi e contatti dei referenti di entrambe le Parti.

#### Art. 5 COSTI E PAGAMENTI

Le Camere si impegnano a promuovere e diffondere il nuovo servizio alle imprese, nonché a fornirlo direttamente oltre che con Convenzioni (a condizioni concordate con Unioncamere) con associazioni di imprese, società di servizi e professionisti del proprio territorio.

Le Camere, che offrono IER direttamente alle imprese tramite i propri sportelli, si impegnano a gestire la fase di conclusione del contratto e riscossione dei pagamenti, e si impegnano altresì a corrispondere a Unioncamere, dietro presentazione di fattura semestrale, il valore dei Report IER consegnati alle imprese, secondo i seguenti costi per singolo IER:

Descrizione	Prezzo per le Camere	Prezzo consigliato all'impresa
IER pacchetto "base", <u>comprensivo di n. 3 Schede dei principali distributori/buyer del mercato target.</u>	1.235,00 Euro	1.300,00 Euro
IER pacchetto "avanzato": n. 5 Schede dei principali distributori/buyer del mercato target	285,00 Euro	300,00 Euro
IER pacchetto "avanzato": n. 10 e successive Schede dei principali distributori/buyer del mercato target	475,00 Euro	500,00 Euro

I costi sopraindicati sono da intendersi al netto dell'IVA.

Unioncamere si impegna a rendicontare semestralmente il fatturato complessivo di IER consegnati, distinto per territori, e al raggiungimento di determinati obiettivi di crescita (da concordare semestralmente con le Camere) si impegna a riconoscere un'ulteriore scontistica sul costo di IER alle singole Camere.

Art. 6  
DURATA DELLA CONVENZIONE

La presente Convenzione tra le Parti, che regola gli obblighi di promozione e di erogazione del servizio IER, avrà scadenza il 31/12/2016.

Firma \_\_\_\_\_

Unioncamere Emilia-Romagna

Firma \_\_\_\_\_

Camera di commercio di Bologna

Firma \_\_\_\_\_

Camera di commercio di Ferrara

Firma \_\_\_\_\_

Camera di commercio di Forlì-Cesena

Firma \_\_\_\_\_

Camera di commercio di Modena

Firma \_\_\_\_\_

Camera di commercio di Parma

Firma \_\_\_\_\_

Camera di commercio di Piacenza

Firma \_\_\_\_\_

Camera di commercio di Ravenna

Firma \_\_\_\_\_

Camera di commercio di Reggio Emilia

Firma \_\_\_\_\_

Camera di commercio di Rimini

Bologna, 26/11/2015