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 di seguito indicata come Unioncamere), con sede a Bologna, Viale Aldo Moro n. 62, codice fiscale 80062830379, rappresentata da Claudio Pasini, in qualità di Segretario Generale

E

Azienda Speciale S.I.D.I. Eurosportello della Camera di commercio di Ravenna (di seguito indicata come Azienda Speciale), con sede in Via L. C. Farini, 14 – 48121 Ravenna (RA), codice fiscale 02221960392, rappresentata dal Dott. Giovanni Casadei Monti, in qualità di Direttore,

PREMESSO CHE

l'Unione Regionale delle Camere di Commercio dell'Emilia-Romagna ha sviluppato il servizio **INTELLIGENT EXPORT REPORT** (d'ora innanzi citata come **IER**), che consente di fornire alle 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 (*Big data*), per supportare le decisioni delle imprese regionali nelle attività di import-export. L'obiettivo è "trasformare miliardi di numeri, in informazioni con forte valenza strategica per l'internazionalizzazione";

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 in possesso di Unioncamere (Registro imprese, Smail, Coeweb, Comtrade, TradeCatalyst, Orbis, Aida 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;

L'Azienda Speciale è interessata alla promozione e a favorire l'utilizzo dei Report IER alle imprese del territorio, affiancandolo con i servizi complementari che l'Azienda Speciale offre in tema di internazionalizzazione (check-up aziendale, Temporary Export Manager, partecipazione collettiva a fiere internazionali, preparazione di missioni outgoing e incontri b2b con delegazioni straniere, investimenti esteri, 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":

PACCHETTO "BASE"

A) **MAPPA DELLA COMPETITIVITA'**

1. **Check up d'impresa:** scheda di dettaglio dell'impresa (database AIDA) contenente: anagrafica, informazioni commerciali e legali, informazioni su dimensione e gruppo, classificazione merceologica, gruppo dei pari, profilo finanziario e dipendenti, stato patrimoniale, conto economico, principali indici di bilancio (in serie storica di 10 anni), cruscotto sulla classe di rating, credit score e probabilità di default dell'impresa a confronto con un gruppo predefinito BvD (cluster di confronto), dati su Fondo di Garanzia, Management e Staff, Azionisti, Partecipazioni azionarie.

2. **Report Benchmark dell'impresa rispetto alle imprese del settore e ai competitor diretti**: Confronto dei dati di bilancio e di competitività dell'impresa con 2 gruppi di confronto: a) Gruppo allargato - **imprese del settore**, costruito da Unioncamere, tra imprese regionali, italiane, europee o mondiali – con dimensioni analoghe (per classe dimensionale e fatturato) operanti nello stesso settore (codice NACE Rev. 2 – Primary codes only), fino a 1000 imprese, e raffinato con una ricerca per parole chiave; b) Gruppo ristretto – di **imprese competitor diretti**, indicati dall'impresa stessa (fornendo ragione sociale o P.IVA) tra i competitor italiani o esteri, fino a 10 imprese.

B) MAPPA DELLE OPPORTUNITA'

3. **Report export del settore. LAST MINUT TREND**: Analisi delle esportazioni Italiane per settore di attività (Ateco a 5 cifre). Il periodo è l'ultimo trimestre disponibile (Last Minute Trend), aggiornato circa 3 mesi dopo la fine del trimestre stesso.

4. **Report export per prodotto**: 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;

5. **Report imprese esportatrici dell'Emilia-Romagna appartenenti allo stesso settore**: Analisi condotta sui dati delle singole imprese del settore su: a) numero imprese esportatrici (per classe dimensionale, forma giuridica, artigiana, genere, ecc...); b)

Esportatrici abituali o occasionali (Portafoglio export, Esportatrici per numero di Paesi); c) Fatturato Export per impresa (grado di concentrazione dell'export del settore per singolo prodotto); Confronto dell'export dell'impresa con un gruppo di confronto di imprese esportatrici per individuare i mercati in cui l'impresa ha una strategia vincente o perdente ed individuare opportunità e criticità, e confrontare il prezzo di commercializzazione del proprio prodotto esportato con quello delle imprese del gruppo di confronto.

PACCHETTO "AVANZATO"

6. **Schede dei distributori affidabili nel mercato target**: estrazione di elenchi segmentati per il mercato target individuato con l'impresa. Per ciascun distributore, cliente o partner commerciale sarà consegnata una scheda dettagliata con le seguenti informazioni tratte dal database Orbis: anagrafica, informazioni commerciali e legali, informazioni su dimensione e gruppo, classificazione merceologica, gruppo dei pari, profilo finanziario e dipendenti, stato patrimoniale, conto economico, principali indici di bilancio (in serie storica di 10 anni), cruscotto sulla classe di rating, credit score e probabilità di default dell'impresa per 7 indicatori di rating (Mode Finance, CRIF, Falcon, Vadis, MVB, BvD), dati su Fondo di Garanzia, Management e Staff, Azionisti, Partecipazioni azionarie, marchi registrati, brevetti depositati.

Il **pacchetto "base"** consiste nell'elaborazione di un Report concordato sulle caratteristiche dell'impresa in esame, comprendente le prime 5 analisi:

(1) Check-up d'impresa;
(2) Report Benchmark dell'impresa rispetto alle imprese del settore e ai competitor diretti;
(3) Report export del settore - Last Minute Trend;
(4) Report export per prodotto – 2 analisi sui codici doganali incluse;
(5) Report imprese esportatrici dell'Emilia-Romagna appartenenti allo stesso settore;

Il **pacchetto "avanzato"** comprende, oltre al pacchetto "base", anche l'estrazione di:

(6) Schede di distributori affidabili nel mercato target, elaborati sulla base delle informazioni rese dall'impresa (profilazione dei distributori e definizione mercato target).

Art. 2
COLLABORAZIONE

L'Azienda Speciale si impegna 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...) o attraverso la somministrazione di un questionario per la rilevazione dei dati aziendali necessari per l'impostazione corretta di IER;
b) Elaborazione del Report IER "pacchetto base" sulle caratteristiche individuate con l'impresa;
c) Consegna e presentazione del Report IER all'impresa;
d) Schede dei 3 principali Distributori/Buyer del mercato target – **compresse nel Pacchetto Base SOLO per le imprese del territorio di Ravenna, tramite questa Convenzione;**

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 dell'Azienda Speciale, presso la sede.

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

Unioncamere si impegna ad organizzare insieme all'Azienda Speciale delle sessioni di formazione con, almeno 2 referenti del personale camerale, necessarie per comprendere come:
a) sono estratti ed elaborati i dati inseriti nei Report IER;
b) raccogliere le informazioni dalle imprese in esame per impostare correttamente le analisi su prodotti, competitor, vincoli su strategie aziendali, ecc....

A regime, le fasi:
a) di indagine sui fabbisogni e la raccolta delle informazioni aziendali;
c) consegna e presentazione Report IER;
d) illustrazione schede distributori;
saranno realizzate autonomamente dal personale dell'Associazione, mentre a Unioncamere competeranno le fasi di:

b) elaborazione 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

L'Azienda Speciale si impegna 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.

L'Azienda Speciale, che offre IER direttamente alle imprese tramite i propri sportelli, si impegna a gestire la fase di conclusione del contratto e riscossione dei pagamenti, e si impegna 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 l'Azienda Speciale**	**Prezzo consigliato all'impresa**
IER pacchetto "base", comprensivo di n. 3 Schede distributori/buyer del mercato target.	1.235,00 Euro	1.300,00 Euro
IER pacchetto "avanzato": n. 5 Schede distributori/buyer del mercato target	285,00 Euro	300,00 Euro
IER pacchetto "avanzato": n. 10 e successive Schede 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 l'Azienda Speciale) si impegna a riconoscere un ulteriore scontistica sul costo di IER all'Azienda Speciale.

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.

Bologna, 27/07/2016

Il Segretario Generale
Unioncamere Emilia-Romagna
(Claudio Pasini)

Il Direttore
Azienda Speciale S.I.D.I.
Eurosportello della
Camera di commercio di Ravenna
(Giovanni Casadei Monti)