

“I MACCHINARI IN IRAN: UN PERCORSO DI OPPORTUNITA' DOPO L'IMPLEMENTATION DAY”



FOCUS MACCHINARI INDUSTRIALI

- macchine per la lavorazione materie plastiche e gomma
- macchine/tecnologie per la lavorazione del vetro
- macchinari automatici per il packaging
- macchinari utensili robot e automazione
- macchine e materiali per fonderia
- macchine per la lavorazione del legno
- macchine utensili
- macchinari per l'edilizia
- macchinari per l'industria grafica e cartoleria
- macchine agricole
- macchine per la lavorazione del cuoio e delle calzature

CONTESTO

L'Unione Regionale delle Camere di commercio dell'Emilia-Romagna e il sistema camerale regionale, con il co-finanziamento della Regione Emilia-Romagna e d'intesa con Unioncamere Lombardia, promuovono il progetto "I macchinari in Iran: un percorso di opportunità dopo l'implementation day", per favorire, attraverso un percorso di accompagnamento rivolto alle PMI regionali, l'esplorazione e l'approfondimento delle opportunità esistenti in Iran.

PERCHE' INTRAPRENDERE QUESTA SCELTA STRATEGICA

Con oltre 80 milioni di abitanti, un P.I.L. di 370 miliardi di dollari nel 2013, una popolazione media di circa 30 anni ed una posizione geografica strategica al centro delle principali vie di commercio tra Medioriente, Europa e Africa, quello dell'Iran è un paese estremamente interessante e ricco di opportunità per il tessuto imprenditoriale italiano. Seconda più grande economia della regione del Middle East and North Africa (MENA) in termini di PIL, questo mercato ha da tempo avviato significativi processi di riammodernamento industriale, accompagnati da una politica basata sull'autonomia produttiva, raggiungendo oggi caratteristiche di forte dinamicità, sviluppo e crescita che il sistema imprenditoriale italiano ha iniziato a cogliere con un crescente interscambio commerciale. Il "JCPOA Joint Comprehensive Plan of Action", il recente accordo sul nucleare iraniano siglato a Vienna il 14 luglio 2015, ha sicuramente segnato un passo importante per il paese, riqualificandolo all'interno dello scenario politico internazionale ed aprendo così spazio a nuove prospettive per collaborazioni economico-industriali con partner esteri di rilievo. L'Accordo di Vienna ha una portata storica ed apre pertanto indiscutibili ed importanti scenari nei rapporti politici ed economici con l'Iran, pur non apportando al momento, dal punto di vista giuridico, nessuna modifica al quadro delle restrizioni in vigore da gennaio 2014. In tale evoluzione, l'attrattività dell'Italia come sinonimo di qualità costituisce senz'altro un asset per gli obiettivi di sviluppo ed autonomia industriale del mercato nazionale iraniano. Nel 2014 l'export italiano ha raggiunto un valore di 1,16 miliardi di euro, in aumento del 9% rispetto al 2013. Tra le voci principali dell'export made in Italy vi sono la meccanica strumentale, i prodotti chimici e siderurgici. Le importazioni si sono invece fermate a 440 mln di euro, una cifra pari a solo l'8% del valore 2011. Nei primi 7 mesi del 2015 l'interscambio ha superato i 959 mln di euro, in aumento del 30% rispetto allo stesso periodo 2014. Una parte rilevante del cluster delle macchine si trova all'interno della regione Emilia-Romagna. Lo sviluppo del mercato e i recenti segnali di apertura e distensione con gli Stati Uniti, seguiti dall'accordo sul programma nucleare, rendono pertanto l'Iran ancor più appetibile, offrendo alle nostre imprese un'importante e strategica opportunità per avviare, in questa fase storica, processi di esplorazione e di avvicinamento al mercato, in attesa del completo smantellamento delle restrizioni UE verso l'Iran. L'effettiva entrata in vigore dell'accordo è rimandata all'adozione di una serie di misure da parte iraniana, soggette a verifica AIEA, attesa nel corso del primo semestre 2016 (Implementation day). Fino a tale data, la disciplina delle sanzioni resta pienamente in vigore. La rimozione delle sanzioni potrebbe consentire una crescita annua superiore al 6% nel 2016. In tale contesto e alla luce dei dati sopra esposti le opportunità più interessanti per il sistema produttivo italiano in Iran sono da cogliere proprio nella fornitura di macchinari e di attrezzature per lo sviluppo dell'industria locale, con particolare riguardo alla metallurgia e siderurgia, alimentare, packaging, ceramica, plastica e oreficeria, lavorazione vetro-legno. L'indirizzo del governo locale sta infatti da tempo incentivando e sostenendo l'innalzamento della produzione locale favorendo così, rispetto ad altri comparti, la crescita di domanda di macchinari e tecnologie rivolte al mondo dell'intera industria. Tale dato si accompagna poi anche alla revoca delle sanzioni sull'Iran che, non appena attuative nel medio periodo, potranno ancor di più rafforzare questo scenario, dando spazio a opportunità e nuovi sbocchi per i produttori italiani di macchinari industriali, riconosciuti a livello internazionale come affidabili player per livello tecnologico e qualità.

A CHI SI RIVOLGE

Il percorso è rivolto alle imprese PMI emiliano-romagnole produttrici del settore macchinari industriali: packaging, plastica, lavorazione metallo, legno, macchinari tessili, macchine per edilizia, calzatura, lavorazione vetro, macchinari per fonderia.

VANTAGGI

- **Introduzione al mercato** ed accompagnamento strutturato con indicazione modalità più efficaci per poter operare nell'area
- **Export compliance** e analisi preliminare sui vincoli normativi dual use personalizzato in base ai codici doganali
- Analisi/esplorazione delle **opportunità esistenti** secondo prodotti/servizi offerti
- **Visita diretta nel mercato con** organizzazione di incontri d'affari con operatori locali
- Attività di **follow-up** a rafforzamento dei contatti instaurati.

STRUTTURA DEL PROGETTO

Il Progetto è impostato attraverso l'articolazione di fasi ed attività strutturate ed organiche tra loro: informazione specializzata, formazione, assistenza personalizzata, attività promozionali e di follow-up. La proposta progettuale si caratterizza quindi per una spiccata complementarietà: ciascuna azione costituisce il tassello di un percorso armonico che si sviluppa in un arco temporale di 6 mesi attraverso le seguenti fasi consequenziali:

Maggio	Maggio	Conferma di accettazione al percorso (previa selezione effettuata in base ad ordine cronologico, territorialità, congruità al mercato) ed avvio del progetto.
21 Giugno 2016	21 Giugno 2016	<ul style="list-style-type: none"> • Corso Executive di introduzione al mercato IRAN: OUTLOOK sul mercato, modalità di intervento/approccio al mercato, strategie, interventi da parte di esperti su tematiche legali & bancarie.
Luglio 2016	Entro il 25 Luglio 2016	<ul style="list-style-type: none"> • Analisi del fabbisogno prodotto/servizio in relazione al Paese • Export compliances soft in base ai codici doganali DUAL USE
24 Settembre 2016	28 Settembre 2016	<ul style="list-style-type: none"> • Organizzazione di una missione imprenditoriale in Iran • Presenza in loco e sviluppo network di relazioni
Ottobre 2016	Dicembre 2016	<ul style="list-style-type: none"> • Follow-up sui contatti sviluppati in missione • Sviluppo opportunità di business

DESCRIZIONE DEGLI INTERVENTI

Dopo la promozione e la relativa presentazione del progetto realizzate a Piacenza, Ferrara, Bologna, Ravenna e Rimini dal 5 al 7 aprile 2016, sono aperte le iscrizioni e la relativa selezione dei partecipanti sulla base delle candidature pervenute per un totale di minimo 10 e massimo 15 imprese emiliano-romagnole, oltre alle 15 lombarde, per un totale di 30 imprese aderenti. Il progetto, dopo tale fase preliminare di apertura, prenderà poi avvio con la realizzazione delle seguenti 4 fasi operative tra loro coordinate ed organiche che si svilupperanno in un arco temporale di 10 mesi entro il 2016.

1. CORSO EXECUTIVE: INTRODUZIONE AL MERCATO IRAN

Il corso executive, della durata di una giornata, ha l'obiettivo di introdurre ed avvicinare le imprese selezionate per il progetto al mercato iraniano, attraverso un approfondimento dedicato al paese ed alle sue caratteristiche toccando tematiche di interesse prioritario sulla base dei settori delle aziende partecipanti e fornendo dati utili per le attività successive.

Sarà realizzato il 21 Giugno 2016 a Bologna presso la sede di Unioncamere Emilia-Romagna e sarà strutturato in una giornata d'aula (8 ore) con l'intervento di esperti paese/settore. All'incontro parteciperanno le imprese emiliano romagnole che, a seguito delle presentazioni territoriale, confermeranno la partecipazione al progetto.

Tematiche trattate:

- § Introduzione al mercato e inquadramento macro-economico
- § Outlook dei macchinari italiani in Iran e strategie per penetrare il mercato
- § Barriere doganali e vincoli normativi, esportazioni dual use, canali distributivi
- § Supporto finanziario

Il corso costituisce la prima fase del progetto e non è scorponabile dalle attività successive.

2. ANALISI OPPORTUNITA' – EXPORT COMPLIANCE

Alla luce dei vincoli e delle normative stringenti sul mercato, sarà effettuata un'analisi preliminare ad hoc sulle specificità dell'impresa e i suoi fabbisogni: tale verifica sarà necessaria e funzionale per poter verificare le prime condizioni essenziali per l'impresa per poter operare nel mercato senza incorrere in sanzioni in chiave DUAL USE.

Sulla base delle specificità e caratteristiche di ciascuna impresa aderente sarà infatti sviluppato e reso disponibile – entro il 25 Luglio 2016 - un report di export compliance redatto attraverso l'analisi di dati ed informazioni sulla base di max 3 codici doganali per ciascuna impresa. A seguito della contestuale analisi delle specificità dell'impresa e dei suoi fabbisogni, sarà poi fornita una prima selezione delle opportunità identificate con un primo elenco di potenziali controparti individuate.

3. MISSIONE IMPRENDITORIALE IN IRAN

L'impresa sarà coinvolta in una missione imprenditoriale in IRAN a Teheran nei giorni 24/28 Settembre 2016. Il viaggio d'affari permetterà di conoscere da vicino il mercato e di acquisire meglio le sue opportunità, nonché di sviluppare le dovute occasioni di networking con interlocutori e operatori locali selezionati secondo le esigenze emerse nella fase di analisi. Nel corso della missione – della durata complessiva di 3 giornate di lavoro – saranno organizzati incontri mirati con controparti selezionate, occasioni di confronto anche con Enti ed istituzioni su possibili programmi/progetti industriali di sviluppo che possano risultare di interesse per il settore target.

Ogni impresa sarà assistita e supportata localmente, predisponendo a suo favore i seguenti servizi inclusi nella quota di adesione:

- Attività di promozione, identificazione e selezione partner locali in base al CP ed alle specificità dell'impresa;
- Organizzazione di agende b2b personalizzate con incontri d'affari B2B e/o visite dirette presso controparti locali;
- Transfer personalizzati per impresa (auto) in occasione degli incontri d'affari e delle visite in loco,
- Interpretariato inglese/farsi personalizzato per le imprese in occasione dei b2b;
- Assistenza logistica nel corso della missione da parte di personale di Unioncamere Emilia-Romagna.

I costi vivi in loco (voli aerei, pernottamento, visto, vitto e quant'altro non indicato) sono a carico delle imprese partecipanti

4. ATTIVITA' DI FOLLOW-UP

Nei tre mesi successivi alla missione (ottobre > novembre 2016) saranno effettuati – in raccordo con l'impresa aderente – degli interventi mirati di follow-up (mailing, recall telefonici...ecc) sui contatti avviati durante la trasferta. L'obiettivo sarà quello di consolidare maggiormente le prime relazioni sviluppate per favorire l'avvio di possibili opportunità commerciali.

Questa attività sarà sviluppata attraverso una modalità personalizzata di crediti/azioni di follow-up che l'azienda stessa potrà attivare in base alle sue esigenze e politiche di intervento che intenderà attuare sul mercato.

5. QUOTA DI PARTECIPAZIONE

La partecipazione al percorso, al netto del contributo pubblico (Regione ER e CCIAA), ha un costo di € 2.000,00 + IVA/azienda ed include:

- ✓ servizi di introduzione al mercato target (Corso Executive);
- ✓ analisi prodotti e delle potenzialità aziendali a fronte del mercato target (Export Compliances soft – formulato su max 3 codici doganali per impresa);
- ✓ organizzazione missione imprenditoriale in Iran (agenda b2b, interpretariato persiano/inglese e auto personalizzato in loco in occasione dei b2b, assistenza e supporto in loco);
- ✓ attività di follow-up post missione secondo un sistema di crediti/azioni.

La quota non comprende i costi di logistica del rappresentante aziendale durante la missione in Iran (volo, soggiorno, visto, vitto) e quant'altro non sopra indicato.

6. MODALITA' DI PARTECIPAZIONE

Dal 14 Aprile ore 15:00 fino al 6 maggio 2016 ore 12:00 saranno aperte formalmente le iscrizioni con la relativa selezione delle imprese PMI partecipanti sulle base delle candidature pervenute per un totale di min. 10/max 15 imprese emiliano-romagnole.

Per formulare la richiesta di adesione le imprese PMI emiliano-romagnole dovranno compilare:

- Contratto di partecipazione
- Company Profile Impresa
- Scheda Prodotto / Servizi
- Modulo Export Compliance

ed inviarli via pec al seguente riferimento:

unioncamereemiliaromagna@legalmail.it

Le eventuali ricezioni dei documenti antecedenti alla data sopraindicata del 14 Aprile ore 15:00, così come la ricezione parziale o incompleta dei 4 documenti richiesti con informazioni mancanti non saranno ritenuti validi ai fini della graduatoria e relativa selezione successiva.

Le domande saranno accolte e valutate e selezionate ad insindacabile giudizio da parte dei partner secondo i seguenti criteri di preferenza: l'ordine cronologico di arrivo, la territorialità (maggior rappresentatività del territorio emiliano-romagnolo), congruità prodotti/servizi con il progetto e il mercato di riferimento. Non potranno comunque aderire le imprese:

- non regolarmente iscritte alla CCIAA territorialmente competente
- la cui attività aziendale non sia coerente con i settori di riferimento del progetto.

L'ammissione all'iniziativa sarà comunicata all'impresa da parte di Unioncamere Emilia-Romagna all'impresa che avrà presentato la domanda entro il 16 Maggio 2016 e l'impresa sarà poi tenuta entro i 10 giorni successivi dalla data di accettazione ad effettuare il versamento integrale della quota di partecipazione dovuta pari a € 2.000,00 + IVA. In caso di mancato pagamento della quota entro il predetto termine inderogabile, Unioncamere Emilia-Romagna riterrà annullata la richiesta di partecipazione al Progetto e l'impresa non potrà far valere alcuna pretesa nei confronti di Unioncamere Emilia-Romagna.

PER INFORMAZIONI

Mary Gentili – mary.gentili@rer.camcom.it – tel.: 051 6377023

Paola Frabetti – paola.frabetti@rer.camcom.it – tel.: 051 6377019