



AZIENDA SPECIALE
INTERNAZIONALIZZAZIONE
Camera di Commercio Frosinone

2014

Programma delle Attività di Internazionalizzazione

A.SP.IN.

AZIENDA SPECIALE INTERNAZIONALIZZAZIONE
Camera di Commercio Frosinone
Viale Roma, 9 - 03100 Frosinone
Tel +39.0775.270230 Fax +39.0775.874225
www.aspin.fr.it - info@aspin.fr.it
Codice Fiscale e Partita Iva 02421330602

INDICE



INTRODUZIONEpag.3

PROGRAMMA DELLE ATTIVITA' 2014pag. 6

INTRODUZIONE

L'economia mondiale continua a essere caratterizzata da elevata incertezza. Produzione e scambi internazionali, nonostante alcune indicazioni incoraggianti negli Stati Uniti e in Giappone, risentono fortemente della generale mancanza di fiducia e dei segnali di rallentamento che iniziano a manifestarsi anche in alcuni paesi emergenti, oltre che dei timori sui conti pubblici, sulla solidità dei sistemi bancari dei paesi europei e sulla tenuta stessa della moneta unica. I ritmi di crescita sono inferiori rispetto al periodo precedente la crisi e molto eterogenei fra aree e paesi. Il quadro che emerge è di persistente instabilità.

Anche, quindi, per il 2014 la Camera di Commercio di Frosinone, unitamente ad Aspin, è chiamata a svolgere un ruolo di grande responsabilità che le vede entrambe protagoniste nell'intercettare e stimolare la domanda delle migliori piazze internazionali in relazione alle produzioni locali e sostenere l'ingresso e la crescita delle imprese sui mercati esteri.

Il nuovo programma risponde appieno a questa esigenza.

L'obiettivo per il 2014 è di assicurare continuità all'attività promozionale a sostegno del Made in Italy, supportando le imprese in un momento storico in cui lo sviluppo sui mercati esteri rappresenta un percorso importante e quasi necessario per l'industria italiana, in considerazione della stagnazione del mercato interno, e in cui i grandi mutamenti in atto nel commercio internazionale, con l'ampliamento dei mercati coinvolti negli scambi internazionali e lo spostamento delle direttrici di crescita verso i mercati emergenti richiedono un intervento forte e mirato.

In tale ottica il programma segue già gli orientamenti sui quali si sta configurando il rafforzamento di Aspin che ha manifestato negli ultimi anni una notevole capacità di interpretare i cambiamenti nello scenario economico mondiale e di proporre soluzioni innovative nelle strategie internazionali condivise con il sistema delle imprese e con gli altri attori, pubblici e privati, territoriali, regionali e nazionali.

L'intervento per l'internazionalizzazione messo in campo da Aspin ha conosciuto un forte impulso nel corso dell'ultima annualità, soprattutto in termini di qualificazione e di potenziamento dell'offerta di servizi diretti alle imprese; servizi integrati di natura finanziaria, formativa, promozionale e di assistenza tecnica, offerti per supportare le strategie di accesso ai mercati esteri, stimolando migliori performance economiche delle imprese e più stabili opportunità di occupazione e crescita.

Il programma si ispira al nuovo disegno di supporto all'internazionalizzazione, volto a rilanciare il processo di sviluppo delle imprese locali sui mercati esteri, rafforzando l'integrazione e le sinergie sia all'interno del sistema camerale che tra i vari soggetti coinvolti pubblici e privati, per massimizzare l'efficacia degli interventi. L'esperienza già fatta negli anni precedenti con progetti condivisi ha suggerito un percorso di forte partenariato specie nella realizzazione di interventi articolati e complessi: reti, filiere e distretti.

L'affiancamento ed il sostegno alle imprese nel loro percorso di internazionalizzazione si baserà su tre macro aree di intervento che Aspin metterà in campo nel corso del 2014:

- **interventi di promozione internazionale per filiera e per settore;**
- **servizi su misura;**
- **contributi sui programmi di internazionalizzazione.**

Obiettivo del 2014 è quello di valorizzare al massimo l'investimento pubblico di Aspin attraverso più direttrici: il rinnovamento degli interventi promozionali, focalizzando la strategia Settore/Paese in una prospettiva di cambiamento e



di confronto; il potenziamento delle sinergie e delle collaborazioni con tutti i principali attori nei vari ambiti della promotion e un'attenta selezione di un mix di strumenti promozionali mirati per settore/mercato d'intervento.

Aspin, per il 2014, tenderà a concentrare gli interventi privilegiando le azioni nei mercati emergenti con le maggiori dinamiche di crescita e focalizzando l'attività su un numero di settori selezionati in funzione di concreti obiettivi di sviluppo settore-mercato.

Con riguardo agli strumenti della promotion, il programma 2014 è infatti innovativo sia nei contenuti che nell'articolazione operativa: il focus è stato posto su Progetti tematici, modulati in chiave geografica, privilegiando la logica di filiera, il supporto a nuovi ed innovativi settori di intervento tecnologicamente avanzati, il rafforzamento della comunicazione d'immagine per i settori tradizionali del Made in Italy.

A tali interventi si affiancheranno le attività promozionali di tipo trasversale, specificamente finalizzate a favorire lo sviluppo di forme di internazionalizzazione più complesse, attraverso la promozione della collaborazione industriale ed il sostegno agli investimenti all'estero nonché l'attrazione di investimenti esteri in Italia.

I servizi che Aspin offre alle imprese, per il 2014, si rinnovano anche con una nuova modalità di sostegno che consente di coprire tutto lo spettro riguardante la penetrazione commerciale internazionale del tessuto produttivo locale. I contributi per favorire la crescita delle imprese sui mercati internazionali, infatti, rappresentano una grande opportunità per quanti vogliono ampliare il loro mercato e incrementare la propria clientela, sia italiana che estera, perché consentono di promuovere prodotti e servizi di elevata qualità e di entrare in contatto diretto con potenziali clienti di alto profilo. L'Azienda Speciale, da oltre 10 anni, promuove con successo le imprese all'estero, accompagnandole e facendosi carico dell'organizzazione attraverso collettive che consentono all'imprenditore di non sentirsi solo nell'approccio ad un nuovo mercato. Con il servizio dei contributi diretti l'Azienda Speciale completa il suo percorso di assistenza alle imprese, di sostegno del Made in Italy, con interventi diretti che finanziano le azioni autonome in un momento storico in cui lo sviluppo sui mercati esteri rappresenta un percorso importante se non necessario.

Un ruolo di rilievo è stato inoltre assegnato alla formazione, sia manageriale che tecnica, come importante strumento di promozione indiretta del sistema produttivo sui mercati esteri, che avrà, tra i suoi interventi di punta, il Progetto "ExporTiamo" per la selezione e formazione di Temporary Export Manager ad alto potenziale provenienti anche dai Paesi Target da inserire in imprese locali.

Aspin rinnova con il 2014 la propria strategia di azione orientando i propri interventi promozionali su mercati emergenti con elevate dinamiche di sviluppo.

Il focus geografico degli interventi è posto sulle Aree emergenti ad alto potenziale di crescita, in particolare sui BRICS. In linea con gli attuali orientamenti del commercio mondiale, che evidenziano un sistematico spostamento del baricentro della domanda mondiale verso tali aree (i BRICS hanno assorbito nel 2011 il 14% delle importazioni mondiali superando gli Stati Uniti al 13%) e una crescita rilevante, all'interno di tali mercati, delle fasce di consumatori potenziali per il Made in Italy, Aspin intende rafforzare l'intervento sia nell'ambito del comparto della meccanica che nell'ambito dei beni di consumo puntando a valorizzare la comunicazione d'immagine del Made in Italy di qualità.

Non vengono ovviamente trascurati i mercati più avanzati dell'Unione Europea e gli Stati Uniti, nei quali rimane importante il presidio delle posizioni acquisite e la conquista di nuovi spazi. Con riferimento agli USA, in particolare, va menzionato che il piano di attività ha l'obiettivo di valorizzare il Made in Italy in un'ottica di promozione integrata tra settori che rappresentano le eccellenze della cultura e della produzione locale.

Altra area target delle azioni 2013 per Aspin sarà l'Asia-Pacifico. Complessivamente, allo scopo di potenziare l'efficacia dell'investimento promozionale sui mercati target, le risorse saranno concentrate su un numero ristretto di mercati, cioè

tuttavia senza rinunciare ad azioni specifiche di scouting o primo approccio al mercato su un certo numero di Paesi di nuovo intervento. Sul versante settoriale saranno valorizzate tutte le eccellenze che rappresentano e possono rappresentare il Made in Italy nel mondo.

AREE TEMATICHE DEI PROGETTI AD IMPATTO NAZIONALE

- Reti di impresa nazionali ed internazionali (SIRI III);
- Crescita delle nuove imprese esportatrici e valorizzazione del Made in Italy (SIAFT V) (WORLD PASS);
- Diffusione internazionale delle strutture turistiche locali con il marchio Ospitalità Italiana (SPOT – Sportello Turismo);
- Valorizzazione della filiera della moda (FASHION LABEL)
- Valorizzazione della filiera dell'industria dell'auto (AUTO-MOTIVE TOGHTER);
- Valorizzazione del sistema del design dell'arredo in Sudafrica in occasione di Cape Town capitale mondiale del design 2014 (CAPE TOWN MADE IN ITALY DESIGN).



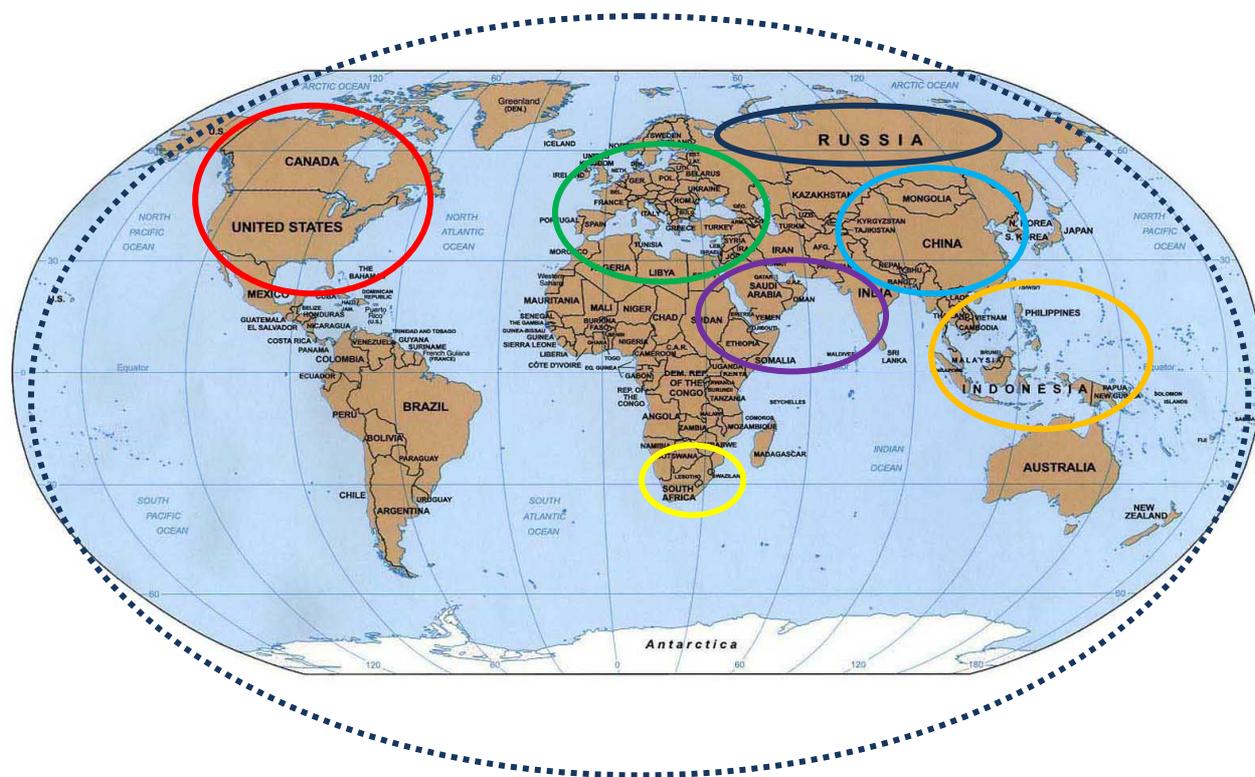
Internazionalizzazione – Numeri 2012	
oltre 1.800	iniziative e servizi di carattere promozionale per l'internazionalizzazione delle imprese, di cui ca. 700 per favorire la partecipazione delle aziende italiane a fiere ed eventi all'estero ca. 850 attività per l'accoglienza di delegazioni estere in Italia e l'organizzazione di missioni commerciali all'estero
quasi 35.000	aziende beneficiarie delle attività promozionali
oltre 43.500	B2B realizzati nell'ambito delle attività promozionali
oltre 150	antenne desk all'estero gestite direttamente dal Sistema camerale
circa 380	iniziative di collaborazione con Camere di commercio di altri paesi
quasi 18.000	destinatari, tra operatori esteri e imprese del territorio, delle attività formative realizzate dalle Camere oltre 570 iniziative specifiche
oltre 21.400	beneficiari dell'attività di consulenza specialistica offerta dalle Camere ca. 28.000 consulenze a imprese e imprenditori nel 2012
76,2 mln di euro	di interventi economici per favorire l'internazionalizzazione delle PMI, di cui 12,9 mln di euro di contributi finanziari diretti alle imprese

AREE DI INTERVENTO DI ASPIN:

- PROMOZIONE INTERNAZIONALE
- FORMAZIONE E QUALIFICAZIONE DELLE IMPRESE PER UN CORRETTO APPROCCIO AI MERCATI ESTERI
- ASSISTENZA TECNICA INTERNAZIONALE
- PROGETTI SPECIALI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE

PROGRAMMA DELLE ATTIVITA' 2014

LA STRATEGIA SETTORE/PAESE



<p> Agroalimentare Vitivinicolo Hôtellerie</p>	<p> Agroalimentare Vitivinicolo Hôtellerie.</p>
<p> Agroalimentare Vitivinicolo Arredamento, Complementi di arredo, Interior design Cartario Moda Edilizia Meccanica ed automazione, nautica, aeroportuale Turismo</p>	<p> Arredamento, Complementi di arredo, Interior design Sistema casa Marmo</p>
<p> Arredamento, Complementi di arredo, Interior design Edilizia, Marmo, Materiali da Costruzione e Tecnologie</p>	<p> Agroalimentare Vitivinicolo Arredamento, Complementi di arredo, Interior design. Hôtellerie</p>
<p> Agroalimentare Vitivinicolo Edilizia, Marmo, Materiali da Costruzione e Tecnologie</p>	<p> Mondo - multisetoriale Contributi diretti alle imprese</p>

AREE DI INTERVENTO DI ASPIN:

PROMOZIONE INTERNAZIONALE DIRETTA E CONTRIBUTI ALLE IMPRESE

FORMAZIONE E QUALIFICAZIONE DELLE IMPRESE PER UN CORRETTO APPROCCIO AI MERCATI ESTERI

ASSISTENZA TECNICA INTERNAZIONALE

PROGETTI SPECIALI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE

PROMOZIONE INTERNAZIONALE 2014

QUADRO SINOTTICO DELLE ATTIVITA'

FIERE	PAESE	CITTÀ	SETTORE	DATA
GULFOOD	EAU	Dubai	Agroalimentare, Vitivinicolo	23-27 febbraio
PROWEIN	Germania	Dusseldorf	Vitivinicolo	23-25 marzo
SIAL CANADA	Canada	Montreal	Agroalimentare, Vitivinicolo	2-4 aprile
FOOD & HOTEL ASIA	Singapore	Singapore	Hotellerie	8-11 aprile
FUORISALONE	Italia	Milano	Arredamento, Complementi di arredo, Interior Design	8-13 aprile
SIAL CHINA	Cina	Shanghai	Agroalimentare, Vitivinicolo	13-15 maggio
SUMMER FANCY FOOD	USA	New York	Agroalimentare, Vitivinicolo	29 giugno- 1 luglio
WHO'S NEXT	Francia	Parigi	Moda	3-6 luglio
FESTIVAL DE LA PLAISANCE	Francia	Cannes	Nautica	9-14 settembre
INTER AIRPORT EUROPE	Germania	Monaco	Aeroportuale	14-17 ottobre
SIAL PARIS	Francia	Parigi	Agroalimentare, Vitivinicolo	19-23 ottobre
TTI	Italia	Rimini	Turismo	ottobre
HOMI RUSSIA	Russia	Mosca	Arredamento, Complementi di arredo, Interior Design	ottobre
EMBALLAGE	Francia	Parigi	Carta, Imballaggio, Packaging, Tecnologie	17-20 novembre

INTERNATIONAL HOTEL, MOTEL & RESTAURANT SHOW (IHMSRS)	USA	New York	Agroalimentare, Vitivinicolo, Hotellerie	novembre
THE BIG FIVE	EAU	Dubai	Edilizia, Marmo, Materiali da costruzione, Tecnologie	novembre
FOOD & HOSPITALITY CHINA	Cina	Shanghai	Hotellerie	novembre
PROWINE CHINA 2014	Cina	Shanghai	Vitivinicolo	novembre
MISSIONI	PAESE	CITTÀ	SETTORE	DATA
MISSIONE IMPRENDITORIALE A SINGAPORE	Singapore	Singapore	Agroalimentare, Vitivinicolo. Hotellerie	8-11 aprile
MATCHING RUSSIA/COSTRUENDO RUSSIA	Russia	Mosca	Multisetoriale/Edilizia	15-18 giugno
MISSIONE CAPE TOWN MADE IN ITALY DESIGN	Sudafrica	Cape Town	Arredamento, Complementi di arredo, Interior Design	ottobre
MATCHING 2014	Italia	Milano	Multisetoriale	novembre
MISSIONE E.S.I.	Germania	Hannover	Meccanica ed automotive	da definire
INCOMING	PAESE	CITTÀ	SETTORE	DATA
INCOMING WINE 2014	Italia	Frosinone	Vitivinicolo e bevande	Giugno
INCOMING SIAFT MATRICOLE	Italia	Frosinone	Agroalimentare e Turismo	da definire
INCOMING E.S.I.	Italia	Frosinone	Meccanica ed automotive	da definire

PROMOZIONE INTERNAZIONALE 2014

DESCRIZIONE SISTENTICA EVENTI

FIERE

Gulfood

Dubai (EAU), 23-27 febbraio 2014



23 - 27 February 2014
DUBAI WORLD TRADE CENTRE

THE WORLD'S BIGGEST ANNUAL FOOD & HOSPITALITY SHOW

Giunta alla sua 25° edizione, la fiera Gulfood gode di un appeal eccezionale tra gli operatori interessati al mercato emiratino e a quelli coinvolti da questo evento di scala mondiale; Medio Oriente, Africa Orientale e India sono le principali Regioni a cui la fiera fornisce una piattaforma di scambio e di outsourcing senza uguali, dove sapori internazionali trovano affari di classe mondiale. Dubai con i suoi servizi crea un contesto unico per lo sviluppo del business agroalimentare.

Partenariato: Aspin

Prowein

Dusseldorf (Germania), 23-25 marzo 2014

Prowein è la fiera di riferimento del mercato vitivinicolo tedesco, prima piazza di sbocco in Europa per il vino italiano. L'edizione del 2013 ha battuto tutti i record di presenza di espositori e di visitatori della storia della manifestazione. Lo stato di salute del mercato interno teutonico e la rilevanza internazionale acquisita dalla manifestazione pongono Prowein tra gli eventi del settore vitivinicolo più importanti al mondo.



Partenariato: Aspin

SIAL Canada

Montreal (Canada), 2-4 aprile 2014



SIAL Canada, mostra internazionale tra le più importanti dedicata ai professionisti del settore agroalimentare in Nord America, focalizza l'attenzione di operatori provenienti da tutta l'area di libero scambio del NAFTA. I numeri della passata edizione parlano di 14.000 visitatori professionali provenienti da 61 paesi, di uno spazio espositivo in crescita costante (+10% nel 2013). L'edizione del 2014 prevede la partecipazione di più di 750 espositori, e si svolgerà in concomitanza con il SET Canada, il salone delle attrezzature e delle tecnologie dedicate ai professionisti della vendita al dettaglio, dell'industria alimentare e della ristorazione.

Partenariato: Metropoli/Aspin

Food & Hotel Asia

Singapore (Singapore), 8-11 aprile 2014



Food & Hotel Asia è una fiera biennale che accoglie le migliori proposte mondiali del settore dell'Hotellerie per dar vita ad un evento seguito da tutti gli operatori del Sud-Est Asiatico. Grazie alla sua posizione strategica ed al ruolo di principale hub marittimo dell'area, Singapore svolge un ruolo nevralgico nell'economia di tutta l'area che è caratterizzata da Paesi in forte crescita. Dal lontano 1978, anno della sua prima edizione, la fiera è giunta al suo 19° appuntamento: il centro fieristico sarà ampliato

di ben 95.000 mq per ospitare i 45.000 visitatori specializzati, provenienti da oltre 90 paesi. Si stima la partecipazione di 2.800 espositori provenienti da 70 paesi.

Partenariato: Aspin

Fuorisalone 2014

Milano (Italia), 8-13 aprile 2014



La vivacità e i progetti innovativi del Fuorisalone da anni animano la città di Milano in occasione del "Salone Internazionale del Mobile" di Rho. La qualità delle proposte artistiche e di design ha fatto assurgere l'evento al ruolo di manifestazione campione nell'innovazione del gusto e della moda. Negli ultimi tre anni consecutivi, l'area di via Tortona ha ospitato una collettiva organizzata da Aspin negli ambiti spazi del Nhow Hotel.

Partenariato: Aspin/Unioncamere Lazio

SIAL China

Shanghai (Cina), 13-15 maggio 2014



SIAL China è un evento del SIAL Group, la prima rete globale di mostre dedicate al settore agroalimentare, presente in 4 continenti (Parigi, Montreal/Toronto, Shanghai, San Paolo del Brasile e Abu Dhabi) e capace di coinvolgere 7.500 espositori e 200.000 visitatori provenienti da 200 paesi. L'edizione del 2013 ha registrato 2.200 espositori (+13% in confronto al 2012) provenienti da 79 Paesi e più di 41.000 visitatori. Per la prossima edizione si prevedono più di 2.400 espositori ospitati in 8 hall, e 45.000 visitatori: un sensibile aumento di presenze che testimonia il successo che la manifestazione sta riscuotendo ed il rilievo che sta ottenendo tra gli eventi fieristici operanti nello stesso settore a Shanghai.

Partenariato: Aspin/CCIAA RT/ConsExport

Summer Fancy Food

New York (USA), 29 giugno-1 luglio 2014

Il Summer Fancy Food (SFF) è uno degli appuntamenti fieristici che egemonizza l'attenzione degli operatori commerciali statunitensi del settore del F&B. Insieme alla fiera gemella, il Winter Fancy Food (WFF) di San Francisco, riesce a coinvolgere tutto il territorio statunitense: mentre il WFF si svolge nella prima parte dell'anno ed è rivolto agli stati della costa occidentale, il SFF si svolge nel periodo estivo e si concentra su quella orientale. Luogo d'incontro e confronto dei maggiori attori del settore, ospita espositori da ogni Paese del mondo.



Partenariato: Unioncamere Lazio/Aspin

Who's Next

Parigi (Francia), 3-6 luglio 2014

L'idea alla base di "WHO'S NEXT PRET-A-PORTER PARIS" è semplice: fornire 55.000 acquirenti professionali e visitatori una visione chiara, completa e coerente di ciò che è in offerta nel mercato del prêt-à-porter e degli accessori. L'edizione del luglio 2014 sarà dedicata a: abbigliamento femminile, accessori moda, calzature, giovani creatori, moda urbana e maschile.

Partenariato: Aspin

Festival de la Plaisance di Cannes

Cannes (Francia), 9-14 settembre 2014



Il Festival de la Plaisance di Cannes è stato il primo salone "in acqua" d'Europa: un luogo unico che sposa lusso, gusto e passione per la nautica. Al Vieux Port si esporranno le nuove unità, mentre al Port Pierre Canto si organizzerà il mercato dell'usato. Questo evento fuori dal comune ha festeggiato quest'anno la sua 35°

edizione che ha registrato quasi 45.600 visitatori ed ha messo in acqua 580 imbarcazioni. Sono state presentate 150 novità e 200 imbarcazioni di oltre 20 metri ed i 450 espositori provenienti da 34 Paesi sono stati accolti su un'area espositiva di 250.000 m².

Partenariato: Unioncamere Lazio/Aspin

Inter Airport Europe

Monaco (Germania), 14-17 ottobre 2014



Inter Airport Europe è la fiera leader mondiale per le attrezzature aeroportuali, ed i relativi servizi e tecnologie. Al suo interno la manifestazione copre una vasta gamma di servizi specifici con l'obiettivo di rappresentare questo variegato settore nella sua interezza. L'evento ospita quattro aree tematiche che rispecchiano le caratteristiche chiave delle specializzazioni del mercato:

Interterminal, Interdata, InterRamp e Interdesign. Inter Airport Europe attrae visitatori del settore provenienti da tutto il mondo: da aeroporti, compagnie aeree a vettori aerei di merci e supporto aeronautico. Durante l'ultima edizione si è registrata una presenza di oltre 600 espositori e 12.600 esperti del settore provenienti da 119 paesi.

Partenariato: da definire

SIAL Parigi

Parigi (Francia), 19-23 ottobre 2014



SIAL Parigi viene definita la vetrina mondiale delle fiere agroalimentari: con l'edizione del 2014 raggiungerà i 50 anni di attività. Ogni anno l'evento riunisce tutti i protagonisti, i produttori ed i buyer che devono

confrontarsi con le grandi sfide del mercato globalizzato ed al contempo rivela le tendenze e le innovazioni che influenzeranno il settore agroalimentare di domani. Grazie alla sua ultradecennale esperienza è un luogo unico dove poter concludere ordini in tempo reale: si è rilevato che l'83% dei visitatori della scorsa edizione era composto da decision-maker. La compagine italiana è numericamente inferiore solo al gruppo di aziende espositrici francesi.

Partenariato: da definire

TTI

Rimini (Italia), ottobre 2014



Il TTI – Travel Trade Italia si svolge ogni anno in ottobre a Rimini, presso il centro Rimini Fiera. La manifestazione ha come fine la vendita del prodotto turistico italiano sul mercato internazionale e nazionale ed è un evento volto a favorire l'incontro tra i vari attori di settore: tour operator, agenzie di incoming, agenzie viaggi, enti di promozione turistica, albergatori e fornitori di servizi. Il TTI prevede un'accurata selezione qualitativa di espositori e buyer partecipanti che porta ad un programma di incontri b2b pre-organizzati.

Partenariato: Unioncamere Lazio/Aspin

Homi Russia

Mosca (Russia), ottobre 2014



In concomitanza con il "Moscow Design Week", l'Homi Russia si terrà a Mosca nel prossimo ottobre 2014 presso il Crocus Expo in concomitanza con i Saloni World Wide. La fiera ospiterà il settore dell'interior design, dell'home textile, degli arredi per esterno, degli accessori e del personal care e dei regali. In Russia il Made in Italy ha conquistato importanti quote di mercato nel segmento dei beni di consumo. I

prodotti di qualità elevata per acquirenti con un alto potere d'acquisto sono importati dall'Europa e pertanto le aziende italiane hanno ottime opportunità di operare nel mercato di fascia medio/alta. La crescita costante del mercato russo e la rilevanza della piazza di Mosca giustificano un'attenzione particolare ad un evento di primo piano come l'Homi.

Partenariato: Unioncamere/Aspin

Emballage

Parigi (Francia), 17-20 novembre 2014



Dal 17 al 20 novembre, a Parigi Nord - Villepinte, si svolgerà la fiera internazionale biennale Emballage. Continuando a proporre la soluzione di presentare congiuntamente tutta la filiera di produzione, la fiera si articolerà in quattro settori di attività principali: Packaging, Processing, Stampa e Gestione. La filosofia

dell'evento è quella di creare le condizioni per innescare un'innovazione operativa grazie a quattro giorni di full immersion in un contesto di confronto e dibattito tra tutti i protagonisti dell'evento.

Partenariato: Aspin

International Hotel, Motel & Restaurants Show (IHMS)

New York (USA), novembre 2014



L'International Hotel, Motel and Restaurants è una delle più grandi fiere del settore Hotellerie in America. Ogni anno raduna 18.000 buyers da tutto il mondo: i principali operatori di settore nord americani si danno appuntamento a New York per selezionare i prodotti e servizi più innovativi e di pregio del settore dell'ospitalità. Nell'edizione del 2014 i partecipanti potranno scoprire un IHMS

rinnovato: nuovi padiglioni, nuove collaborazioni, nuovi produttori e nuova gestione.

Partenariato: Aspin

The Big 5 Show

Dubai (EAU), novembre 2014



Il The Big 5 Show ha luogo dal 1989 a Dubai (EAU) ed è la più grande fiera dell'economia edile e dell'acqua nei paesi della Penisola Arabica, del Medio Oriente e del Maghreb. Aspin dal 2004 coordina la partecipazione delle aziende frusinate all'evento garantendo la presenza costante delle realtà più dinamiche e innovative del nostro territorio. I cinque settori principali sono: l'industria delle costruzioni,

l'ingegneria idrica e ambientale, l'ingegneria climatica, pulizia e lo smaltimento e la costruzione in vetro e in metallo.

Partenariato: UCL/Aspin

Food & Hospitality China

Shanghai (Cina), novembre 2014



Giunta alla sua 18ª edizione, la fiera Food & Hospitality China si è ormai imposta come evento di riferimento per il settore dell'ospitalità in Cina per gli operatori internazionali. Quella del 2014 sarebbe la quarta partecipazione consecutiva di una collettiva di aziende della provincia di Frosinone coordinata da Aspin: un'occasione per consolidare definitivamente i contatti commerciali sin ora curati.

Partenariato: Aspin

ProWine China

Shanghai (Cina), novembre 2014



Prowein China rappresenta una tra le più grandi novità fieristiche nel panorama cinese: giunta alla seconda edizione, l'evento è riuscito a catalizzare l'interesse degli operatori di settore cinesi e internazionali dando vita all'appuntamento di riferimento per chi voglia approcciare in maniera diretta un mercato che garantisce delle prospettive di crescita rilevanti già a breve termine. La prima edizione ha raccolto 500 produttori da 26 diversi Paesi divisi in 16 padiglioni nazionali e 4 regionali. L'edizione del 2014 prevede un sostanziale aumento dei partecipanti e dello spazio espositivo.

Partenariato: Aspin

13

MISSIONI D'AFFARI ALL'ESTERO

Missione Imprenditoriale a Singapore

Singapore (Singapore), 8-11 aprile 2014

La Missione Imprenditoriale a Singapore è rivolta ai settori Agroalimentare, Arredamento, Interior Design e Attrezzature Alberghiere. L'azione di promozione internazionale offrirà alle aziende partecipanti una chance di crescita molto rilevante: a dispetto della forte concorrenza della Malesia e della Cina, l'Italia è stata, negli ultimi anni, uno dei maggiori fornitori di mobili di alta qualità e design del mercato singaporiano. I Singaporiani sono consumatori sofisticati, alla continua ricerca di prodotti innovativi. Nella città stato asiatica le attrezzature per gli alberghi e la ristorazione di fabbricazione italiana vengono molto apprezzate, soprattutto per il design, la tecnologia e l'affidabilità. La missione si svolgerà in concomitanza con la partecipazione di una collettiva di aziende della provincia di Frosinone coordinata da Aspin alla fiera internazionale Food & Hotel Asia al fine di massimizzare l'efficacia del progetto.



Partenariato: Aspin

Matching Russia-Costruendo Russia

Mosca (Russia), 15-18 giugno 2014

La Compagnia delle Opere annualmente organizza una serie di missioni all'estero che coinvolgono i mercati più vivi e dinamici del momento. Tra le iniziative proposte per il 2014 Aspin intende coordinare la partecipazione delle aziende della provincia di Frosinone alla missione organizzata in Russia del prossimo giugno. Questa edizione di Matching Russia, la seconda a cui Aspin prenderà parte, avrà come focus il settore delle Costruzioni e dell'Interior Design.



Partenariato: Aspin/CDO

Missione "Cape Town Made in Italy Design"

Cape Town (Rep. Sudafricana), settembre/ottobre 2014

La Missione "Cape Town Made in Italy Design", progetto di valorizzazione del design e dell'arredamento Made in Italy in Sudafrica, si inquadra nel novero delle attività pianificate a seguito della proclamazione di Cape Town quale Capitale Mondiale del Design (WDC) per il 2014. Il progetto fa seguito alla "Missione Imprenditoriale in Sudafrica 2013" coordinata in qualità di capofila da Aspin, cofinanziata e patrocinata da Unioncamere. Obiettivo della missione è di strutturare un percorso di penetrazione commerciale del sistema dell'arredamento italiano in Sudafrica. Questa



iniziativa interesserà l'intera filiera degli operatori dei seguenti settori: progettazione e consegna chiavi in mano di progetti di arredo d'interni, arredo urbano, contract, hôtellerie, materiali da costruzione e complementi d'arredo. Si valuterà l'opportunità di strutturare uno show room a Cape Town con l'esposizione permanente delle eccellenze italiane.

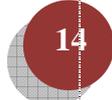
Partenariato: da definire
Programma nazionale Unioncamere

Matching 2014

Milano (Italia), novembre 2014



L'evento di business, a cura di Compagnia delle Opere, è rivolto sia al mercato interno che a quello estero. Basato sulla programmazione d'incontri fra i partecipanti, vede come protagoniste le piccole e medie imprese. Aspin coordina la partecipazione delle aziende della provincia di Frosinone dal 2010: quella del 2014 sarebbe la quinta partecipazione consecutiva. Il programma, in linea con le precedenti edizioni, prevederà la creazione d'incontri d'affari, di workshop, question time con ospiti istituzionali, tavole rotonde e convegni.



Partenariato: Aspin/CDO

Missione ESI - EUROPEAN SUPPLIER INITIATIVE

Progetto di valorizzazione internazionale della filiera automotive italiana
Hannover (Germania), data da definire

Il Progetto ESI: European Supplier Initiative intende organizzare, razionalizzare e potenziare l'incontro tra domanda ed offerta in Europa.

Nel 2014 l'iniziativa verrà attivata anche in provincia di Frosinone e interesserà tutti i potenziali fornitori europei nel settore automotive al fine di:

- Favorire l'internazionalizzazione dei supplier e prepararli ai mercati esteri (in particolare quello tedesco e nord europeo);
- Individuare e catalogare le aziende in base a certificazioni, potenzialità produttive, flessibilità, logistica, ecc.;
- Integrare fra loro i fornitori in piattaforme comuni, in modo da creare massa critica e favorire l'economia di scala;
- Favorire l'incontro domanda/offerta direttamente con le OEM e i supplier di primo livello.



In sintesi il progetto interverrà sia sul versante commerciale, per potenziare le relazioni tra fornitori e OEM, sia sul versante strategico, organizzando reti di impresa per condividere potenzialità innovative e produttive e, soprattutto, per superare l'eccessiva frammentazione dell'offerta e delle competenze.

Partenariato: Aspin/NoAE/CTM

INCOMING DI SETTORE

Incoming Wine 2014

Frosinone (Italia), giugno 2014

Al fine di dare continuità alla fortunata manifestazione di promozione vitivinicola, nel giugno 2014 Aspin organizzerà la 7ª edizione dell'evento Wine che prevede lo svolgimento di un incoming di operatori provenienti dall'Europa del Nord e del Nord-Est. Considerando l'interesse dimostrato dai buyers provenienti da questi mercati nelle scorse edizioni, s'intende continuare a promuovere la migliore produzione vitivinicola della provincia di Frosinone in queste Regioni.

Partenariato: da definire

Incoming SIAFT Matricole

Frosinone (Italia), data da definire

Il progetto SIAFT si concretizza con azioni di promozione internazionale realizzate sotto forma di incoming d'affari. I settori coinvolti per il 2014 saranno: agroalimentare e turismo. Nell'ambito del settore agroalimentare è prevista l'organizzazione di un incoming food a Frosinone.

Partenariato: Camere di Commercio di Matera (capofila), Frosinone/Aspin, Latina, L'Aquila, Cosenza, Foggia, Chieti, Napoli, Pescara, Potenza, Rieti, Suracusa, Taranto, Teramo, Viterbo, Lecce, Crotone, Messina e Unioncamere Molise
Fondo di Perequazione Unioncamere

Incoming ESI - EUROPEAN SUPPLIER INITIATIVE

Progetto di valorizzazione internazionale della filiera automotive italiana
Frosinone (Italia), data da definire

Il Progetto ESI: European Supplier Initiative intende organizzare, razionalizzare e potenziare l'incontro tra domanda ed offerta in Europa.



Nel 2014 l'iniziativa verrà attivata anche in provincia di

Frosinone e interesserà tutti i potenziali fornitori europei nel settore automotive al fine di:

- Favorire l'internazionalizzazione dei supplier e prepararli ai mercati esteri (in particolare quello tedesco e nord europeo);
- Individuare e catalogare le aziende in base a certificazioni, potenzialità produttive, flessibilità, logistica, ecc.;
- Integrare fra loro i fornitori in piattaforme comuni, in modo da creare massa critica e favorire l'economia di scala;
- Favorire l'incontro domanda/offerta direttamente con le OEM e i supplier di primo livello.

In sintesi il progetto interverrà sia sul versante commerciale, per potenziare le relazioni tra fornitori e OEM, sia sul versante strategico, organizzando reti di impresa per condividere potenzialità innovative e produttive e, soprattutto, per superare l'eccessiva frammentazione dell'offerta e delle competenze.

Partenariato: Aspin/NoAE/CTM

FORMAZIONE E QUALIFICAZIONE DELLE IMPRESE 2014

UN CORRETTO APPROCCIO AI MERCATI ESTERI

ExporTiAmo

Il progetto ExporTiAmo è un nuovo percorso di formazione e aggiornamento per le PMI, gli imprenditori, i professionisti che vogliono avvicinarsi all'export. Aspin intende promuovere

per il 2014 un programma di 7 incontri formativi che intende suggerire una nuova visione dell'estero, che aiuterà le imprese ad avere un nuovo approccio con la controparte straniera nelle trattative commerciali e a capire come affrontare senza paura le nuove sfide dei mercati internazionali.

16

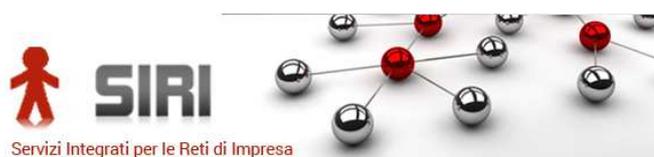
Argomenti proposti:

- Exportare o non Exportare? Questo è il dilemma...
- Globale dove? E come?
- Business friends
- Andare insieme, andare lontano
- I love speaking Export
- Posso presentarti la mia azienda?
- Made in Brand

PROGETTI SPECIALI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE 2014

SIRI: Servizi Integrati per le Reti di Impresa

Il progetto SIRI rappresenta la continuità degli interventi già attuati nelle precedenti due annualità dell'Accordo MISE-Unioncamere ed intende confermare e rafforzare ulteriormente il partenariato camerale, guidato da Frosinone, nell'ottica di rendere ancor più capillare ed efficace la promozione dello strumento delle reti di imprese all'interno del network interregionale orientato all'internazionalizzazione delle PMI.



Nella fattispecie l'impegno del partenariato (Frosinone, Latina, Matera, Rieti, Viterbo, Campobasso e Isernia) sarà rivolto sia alle reti tra produttori che alle reti tra professionisti, queste ultime finalizzate alla creazione di una banca dati di Temporary Export Manager di Rete per l'Internazionalizzazione.

In Italia, a novembre 2013, sono quasi 6.000 le imprese che – a partire dal 2009 – hanno aderito ad una rete organizzata su base contrattuale. La tendenza è in piena crescita.

In tale scenario il sistema camerale svolge il ruolo di soggetto facilitatore del processo aggregativo, mettendo a disposizione delle imprese una serie di servizi ad alto valore aggiunto che fungono da volano al cambiamento proposto dalla normativa.

Un impegno congiunto, quindi, quello del partenariato SIRI, indirizzato a superare le criticità legate alla dimensione media delle imprese italiane, a rafforzarne l'orientamento verso l'innovazione e la proiezione internazionale.

La nuova annualità del progetto SIRI, promosso dalla Camera di Commercio di Frosinone attraverso l'azione dell'Azienda Speciale ASPIN, sarà caratterizzata, oltre che dalla realizzazione di interventi di promozione della cultura dell'aggregazione, dall'attivazione fattiva dello strumento delle reti di impresa, attraverso la redazione e sottoscrizione di contratti di rete.

Il servizio di affiancamento diretto e di assistenza tecnica alle imprese sul quale si incentrano le azioni di SIRI sarà operato in raccordo con il progetto nazionale WorldPass al quale Aspin di partecipa attivamente già dalla scorsa annualità.

OBIETTIVI DEL PROGETTO

Promuovere ed attivare lo strumento delle reti d'impresa realizzando sinergie orizzontali e di filiera che vadano oltre la semplice sub fornitura e che creino occasioni di vera collaborazione e business tra le imprese, attraverso la creazione di network interregionali orientati prevalentemente all'internazionalizzazione.

ATTIVITA' RIVOLTA ALLE IMPRESE

- Formazione
- Assistenza tecnica
- Supporto operativo alla fattibilità della rete
- Supporto operativo alla redazione del contratto di rete
- Supporto operativo all'utilizzo di fondi pubblici connessi alle reti di impresa

SIAFT V EDIZIONE



La Camera di Commercio di Frosinone, attraverso l'azione di Aspin, partecipando alla V edizione del progetto SIAFT, intende assicurare, anche per il 2014, la continuità degli interventi promozionali a sostegno del Made in Italy e delle imprese matricole. Interventi che l'iniziativa progettuale intende offrire alle PMI per rafforzare la loro presenza sui mercati esteri. L'obiettivo, quindi, è dare supporto alle imprese in un momento storico in cui lo sviluppo internazionale rappresenta un percorso importante e quasi necessario per l'industria italiana. SIAFT è un modello di sviluppo che favorisce il business sui mercati esteri delle micro, piccole e medie imprese italiane, che vantano produzioni di alta qualità ma mostrano insufficienti competenze, mezzi e conoscenze per internazionalizzarsi. In linea con le priorità delineate da Unioncamere e con le prospettive di crescita che possono essere dedotte dalle numerose analisi economiche disponibili, SIAFT risponde alle domande di formazione e di predisposizione di opportunità di affari richiesti dalle imprese matricole e da quelle che ancora necessitano di accompagnamento per radicare e migliorare il proprio posizionamento tra quelle export oriented.

18

OBIETTIVI DEL PROGETTO

SIAFT, muovendo dall'analisi dei risultati emersi nel corso delle edizioni precedenti, intende innovare la propria strategia e proporre, insieme al suo impianto classico costituito da un calendario di incoming e di esperienze all'estero per le aziende matricole, un programma dedicato di presenze dirette all'estero per le imprese non matricole ed un follow up per i b2b delle imprese nuove esportatrici che possa essere finalizzato verso azioni dirette su alcuni mercati esteri. Su entrambe le categorie di aziende destinatarie degli interventi, matricole e non, si investirà con un importante programma di formazione che migliorerà le competenze dei soggetti che, in azienda, sono preposti allo sviluppo del mercato.

ATTIVITA' RIVOLTE ALLE IMPRESE

Formazione

Assistenza tecnica

Penetrazione commerciale internazionale:

• PROGRAMMA PROMOZIONALE PER LE AZIENDE MATRICOLE

Si prevede di partecipare alla realizzazione di n.4 eventi di B2B / incoming coinvolgendo buyers provenienti presumibilmente da Germania, Polonia, Gran Bretagna, Giappone e area Nafta:

- a) 1 per il settore WINE
- b) 1 per il settore OIL
- c) 1 per il settore FOOD
- d) 1 per il settore TOURISM

Si prevede di partecipare alla sperimentazione di una sessione di B2B telematici per uno dei comparti del settore agroalimentare.

Si prevede di partecipare alla realizzazione di n. 3 azioni di follow up all'estero.

- a) 1 per il settore WINE
- b) 1 per il settore OIL
- c) 1 per il settore FOOD

Le azioni di follow up saranno indirizzate alle aziende, tra le partecipanti agli interventi di incoming, che avranno riscontrato maggiori occasioni di business nel corso degli incontri B2B.

• PROGRAMMA PROMOZIONALE PER LE AZIENDE ESPORTATRICI ABITUALI

Si prevede di partecipare alla realizzazione di n.3 azioni presso mercati esteri (da definire):

1. 1 per il settore WINE
2. 1 per il settore OIL
3. 1 per il settore FOOD (produzioni di nicchia ad altro livello qualitativo–produzioni biologiche).

SPOT Sportello del Turismo: qualificazione e valorizzazione beni culturali

Con il progetto SPOT l'Azienda Speciale ASPIN, intende dare continuità e potenziare le iniziative progettuali sviluppate nell'ultimo biennio nell'ambito della stessa linea prioritaria di Unioncamere. Con la prime edizione del progetto, realizzato nel 2012, Aspin ha inteso qualificare e valorizzare l'offerta turistica extra alberghiera locale, estendendo poi le azioni anche alle strutture alberghiere nell'annualità del 2013. Punto di riferimento per le strutture ricettive turistiche della provincia di Frosinone è stato lo Sportello SPOT, uno sportello fisico e virtuale che ha rafforzato la centralità del ruolo della Camera di Commercio/Aspin quale punto di riferimento per lo sviluppo di un sistema di qualificazione del turismo. Il successo delle scorse annualità suggerisce di allargare ulteriormente il raggio di azione dello Sportello SPOT, ampliandone le attività a tutto il comparto turistico e alle filiere connesse all'ospitalità, comprese quella ristorativa, della conoscenza e della cultura, nonché alle agenzie di viaggio, per aumentare l'assetto competitivo territoriale dal punto di vista turistico e ricettivo. A tale scopo la Camera di Commercio di Frosinone ed Aspin intendono proseguire l'attività dello Sportello del Turismo attraverso:



- Servizi di supporto e orientamento alle imprese;
- Servizi per la facilitazione dell'accesso alle certificazioni di qualità;
- Servizi di sostegno alle imprese per avviare una migliore commercializzazione del prodotto turistico;
- Tavoli di confronto per il dialogo tra le istituzioni e tra pubblico e privato;
- Implementazione del mecenatismo territoriale, potenziando la diffusione dell'inserimento dei beni culturali in circuiti, itinerari turistici ed educational tour.

Con la qualificazione del comparto turistico, attraverso l'attribuzione di certificazioni di qualità alle imprese turistiche già selezionate nelle scorse annualità e alle nuove aderenti, sarà possibile stimolare ancor di più l'aggregazione per consentire la promozione dei pacchetti turistici sviluppati e presentare un'ospitalità omogenea ma pur sempre caratteristica, che possa aiutare le aziende, come singolo e come gruppo, a proporsi in modo più efficace sui mercati turistici nazionali e internazionali.

Il potenziamento di pacchetti turistici creati per il territorio premette anche ad un approccio imprenditoriale della gestione delle risorse territoriali, ed auspica un crescendo dell'interesse verso un turismo culturale, paesaggistico ed enogastronomico che può portare alla valorizzazione del territorio quale meta turistica alternativa ai grandi poli di attrazione nazionale.

OBIETTIVI DEL PROGETTO

Gli obiettivi che Aspin intende raggiungere attraverso l'operatività dello Sportello sono:

- a) La qualificazione dell'offerta turistica locale, grazie all'attribuzione della certificazione di qualità "Ospitalità Italiana" ed al monitoraggio delle economie turistiche territoriali;
- b) La valorizzazione del patrimonio turistico e culturale locale attraverso l'aggregazione delle imprese per la diffusione di prodotti turistici e l'amplificazione della percezione del patrimonio culturale, paesaggistico ed enogastronomico territoriale, grazie anche alla diffusione di informazioni inerenti il patrimonio museale territoriale.
- c) L'offerta di servizi strategici alle imprese turistiche per accrescere la loro competitività sul mercato turistico.

ATTIVITA' RIVOLTE ALLE IMPRESE

Il percorso operativo che troverà attuazione nell'ambito del progetto è così sintetizzabile:

- 1) Formazione interna sul turismo e le sue dinamiche indirizzata al personale preposto allo Sportello;
- 2) Attività di formazione alle imprese turistiche locali concernente il management dell'impresa turistica e assistenza per il conseguimento del marchio Ospitalità Italiana;
- 3) Promozione e diffusione di pacchetti turistici per la valorizzazione del patrimonio culturale, paesaggistico ed enogastronomico locale attraverso un'attività di incoming con i principali tour operator nell'ambito delle maggiori manifestazioni locali, per favorire la fruizione di itinerari di visitazione culturale di qualità;
- 4) Attività di analisi e monitoraggio degli asset delle economie territoriali, attraverso l'attivazione di un osservatorio che abbia come scopo la mappatura territoriale, il monitoraggio delle performance di vendita delle imprese, la soddisfazione della domanda turistica e la fruizione/soddisfazione delle manifestazioni della cultura locale;
- 5) Attività di informazione per l'accesso alle agevolazioni ed ai finanziamenti per il settore sia nazionali che europei.

FASHION LABEL: qualificazione e certificazione del Made in Italy nella filiera della moda

La Camera di Commercio di Frosinone ed Aspin intendono avviare le imprese locali della filiera della moda ad un percorso di qualificazione e certificazione maturo e consapevole, nella convinzione che la garanzia della qualità e delle origini del prodotto "Made in Italy" siano un requisito indispensabile per avere successo sul mercato interno ed internazionale.



Traceability & Fashion

Nella filiera della moda i 4 principi della: "Trasparenza nei confronti del consumatore finale", "Responsabilità nei confronti dei propri fornitori", "Valorizzazione dell'origine delle fasi di lavorazione" e "Eticità dei comportamenti", rappresentano il riferimento per qualificare e certificare le produzioni del Made in Italy. Tutte caratteristiche che differenziano i prodotti sul mercato dando valore aggiunto alle produzioni italiane, in particolare all'estero.

Il percorso di qualificazione e certificazione sarà attivato in sinergia con Unionfiliere attraverso i due strumenti operativi:

1. la tracciabilità delle diverse fasi di lavorazione di un capo per valorizzare la trasparenza nei confronti dei consumatori e l'eticità nei rapporti di filiera;
2. uno specifico sistema di etichettatura del prodotto finito, fondamentale per fornire un'informazione chiara, corretta e trasparente, così da permettere ai consumatori di effettuare scelte d'acquisto pienamente consapevoli.

OBIETTIVI DEL PROGETTO

Obiettivo del progetto è quello di stimolare i processi di qualificazione e di successiva certificazione dei prodotti e delle imprese, in particolare il processo di qualificazione prevederà, in linea con il quadro normativo nazionale e comunitario, l'attribuzione di uno specifico sistema di etichettatura del prodotto finito, fondamentale per fornire un'informazione chiara, corretta e trasparente sul prodotto e sulle sue fasi di lavorazione, così da permettere ai consumatori di effettuare scelte d'acquisto pienamente consapevoli.

Nel complesso il progetto mira a :

- sostenere le imprese in un percorso di qualificazione costante e progressivo;
- favorire l'adozione, tra le imprese, di norme tecniche condivise costruite sulle loro esigenze per rafforzare le logiche di filiera;
- adottare sistemi di certificazione del prodotto (etichettatura) per fornire un'informazione chiara, corretta e trasparente sul prodotto;
- adottare sistemi di certificazioni del punto vendita che attestino il possesso di determinati requisiti di trasparenza nella vendita del prodotto e virtuosità nella gestione sostenibile del negozio.

ATTIVITA' RIVOLTE ALLE IMPRESE

Il progetto prevede l'attivazione di processi formativi alle imprese, mirati alla corretta applicazione in azienda dei processi di qualificazione.

Sarà attivato un servizio di assistenza diretta alle imprese del territorio nell'applicazione del modello da seguire per l'etichettatura, attraverso attività di affiancamento.

Un'ulteriore declinazione degli interventi nella filiera moda riguarderà la singola fase del commercio, anello di congiunzione tra produzione e consumo. Anche in questa fase è fondamentale che esistano strumenti di qualifica, ed elementi di distinzione che ne attestino il possesso (es. vetrofanie, ecc.), in grado di permettere al consumatore acquisti consapevoli e trasparenti.

ESI - EUROPEAN SUPPLIER INITIATIVE

Progetto di valorizzazione internazionale della filiera automotive italiana

Aspin e la Camera di Commercio di Frosinone, intendono sviluppare, nel corso del 2014, un progetto finalizzato ad accrescere la capacità competitiva internazionale del comparto manifatturiero locale, in particolare dell'indotto dell'industria automobilistica presente in numerose aree produttive della provincia.



EUROPEAN SUPPLIER INITIATIVE

Nello specifico si vuole realizzare un'azione di aggregazione tra le imprese per accrescere la loro capacità competitiva aumentando le competenze necessarie per affrontare i mercati internazionali.

Per il raggiungimento di questi obiettivi il progetto si avvarrà della collaborazione della rete NoAE: Networking of Automotive Excellence.

L'attività principale del NoAE è quella di ricercare in Europa le eccellenze nel campo della produzione di sistemi e componenti nel settore dei trasporti. In particolare, le attività riguardano in primis il settore automobilistico e aeronautico, ma grosso spazio è dato anche al settore ferroviario.

Il NoAE è un organismo di networking nato in Germania su iniziativa del Ministero dello Sviluppo Economico del Governo Tedesco. Dal 2011 il NoAE ha esteso il proprio ambito a tutta l'Europa, nonché al Giappone, Cina, USA e Sud America.

L'Università di Cassino e del Lazio Meridionale è l'unico membro accademico del NoAE attraverso il prof. Giuseppe Tomasso che è responsabile per le attività in Italia, nonché coordinatore europeo del settore "city" del NoAE (con ambito mobilità sostenibile).

Il NoAE all'inizio del 2013 ha lanciato il progetto ESI : European Supplier Initiative che intende organizzare, razionalizzare e potenziare l'incontro tra domanda ed offerta in Europa. Questo progetto nel 2014 verrà attivato anche in provincia di Frosinone e nel Centro Italia e interesserà tutti i potenziali fornitori europei nel settore automotive al fine di:

- Favorire l'internazionalizzazione dei supplier e prepararli ai mercati esteri (in particolare quello tedesco e nord europeo);
- Individuare e catalogare le aziende in base a certificazioni, potenzialità produttive, flessibilità, logistica, ecc.;
- Integrare fra loro i fornitori in piattaforme comuni, in modo da creare massa critica e favorire l'economia di scala;
- Favorire l'incontro domanda/offerta direttamente con le OEM e i supplier di primo livello.

In sintesi il progetto interverrà sia sul versante commerciale, per potenziare le relazioni tra fornitori e OEM, sia sul versante strategico, organizzando reti di impresa per condividere potenzialità innovative e produttive e, soprattutto, per superare l'eccessiva frammentazione dell'offerta e delle competenze.

Le attività di matchmaking, sia produttivo che commerciale, si baseranno principalmente su riunioni tecniche attraverso la partecipazione a tavoli di settore e ad incontri diretti d'affari che saranno organizzate sia in Germania ed in Italia.

WORLD PASS

World Pass è un progetto di sistema promosso da Unioncamere, che intende offrire alle imprese un servizio di primo sportello all'internazionalizzazione omogeneo e professionale presso tutte le 105 sedi delle Camere di Commercio italiane. Frosinone partecipa al progetto sia come Camera di Commercio che come Azienda Speciale attuando sul territorio provinciale la strategia nazionale del sistema camerale attraverso un proprio sportello "world pass".

Presso gli Sportelli, le imprese possono contare sul supporto di oltre **300 unità di personale** formato nelle Camere e nelle Aziende Speciali italiane e su un **pool di oltre 30 esperti**. Una struttura, questa, che fornisce informazioni ed approfondimenti in tempo reale su:



- **Servizi certificativi per l'estero:** informazioni su normative e disposizioni attinenti i documenti necessari per esportare, convenzioni internazionali, certificati, visti e tutti gli atti per l'estero, nonché il rilascio dei certificati/documenti necessari all'impresa;
- **Primo orientamento:** su Paesi e mercati, settori economici, normative internazionali, analisi sulla propensione all'export, trend di mercato.
- **Informazione e assistenza:** su formalità per aprire un'impresa di import-export, fasi di un'operazione commerciale internazionale, informazione sui principi di marketing internazionale, analisi sull'esportabilità dei prodotti;
- **Assistenza specializzata:** su certificazione, procedure doganali, fiscali e assicurative; normative internazionali; diffusione dei programmi e dei calendari; costituzione di società all'estero, contrattualistica internazionale; finanziamenti internazionali e comunitari, informazioni sulle opportunità offerte da Simest e Sace.

La rete degli Sportelli già si avvale di una serie di strumenti informativi messi a disposizione sul sito www.worldpass.camcom.it, di fonte camerale, Agenzia ICE e Ministero degli Affari Esteri.

Il prossimo passo sarà la **realizzazione di un'unica piattaforma** informatica che consenta la piena interazione dei diversi Sportelli della rete e l'interazione con le altre istituzioni centrali e regionali. La piattaforma metterà a fattor comune i patrimoni informativi della rete nazionale ed estera delle Camere, degli uffici dell'Agenzia ICE, delle Ambasciate e degli Uffici Consolari, consentendo anche l'aggiornamento in tempo reale dei report sui Paesi e le risposte all'utenza sulle diverse aree geografiche di interesse.