

## CCIAA NAPOLI

### “Bando Internazionalizzazione - Anno 2023”

Il sistema camerale intende sostenere, rafforzare e incentivare la capacità delle imprese di operare sui mercati internazionali, assistendole nell'individuazione di nuove opportunità di business nei mercati già serviti e nello scouting di nuovi o primi mercati di sbocco e si propone, pertanto, di promuovere la competitività delle Micro, Piccole e Medie Imprese di tutti i settori economici attraverso il sostegno all'acquisizione di servizi per **favorire l'avvio o lo sviluppo del commercio internazionale**, anche attraverso un più diffuso utilizzo del digitale non solo quale strumento ma anche leva per la strategia aziendale a sostegno dell'export.

#### Soggetti beneficiari

I destinatari sono tutte le Micro o Piccole o Medie imprese aventi sede legale e/o operativa nella circoscrizione territoriale della Camera di Commercio di Napoli.

Ogni impresa può presentare **una sola richiesta di contributo**.

#### Regime di aiuto

Le risorse complessivamente stanziare dalla Camera di commercio a disposizione dei soggetti beneficiari ammontano a euro **700.000,00**, da destinare ai beneficiari del contributo.

Le agevolazioni saranno accordate sotto forma di voucher, che avranno un importo unitario massimo di euro **21.000,00**, per ogni impresa ammessa al contributo e prevedendo, inoltre, quali soggetti destinatari dei benefici, solo ed unicamente le singole imprese, escludendone la partecipazione attraverso progetti aggregati presentati da un unico proponente.

Ciascun soggetto partecipante potrà beneficiare del contributo camerale, esclusivamente per interventi il cui costo minimo di investimento sia pari ad € **5.000,00** al netto di iva.

L'entità massima dell'agevolazione non può superare il 70% delle spese ammissibili.

#### Spese Ammissibili

Gli ambiti di attività a sostegno del commercio internazionale ricomprese nel presente Bando dovranno riguardare:

a) *percorsi di rafforzamento della presenza all'estero, quali ad esempio:*

- i servizi di analisi e orientamento specialistico per facilitare l'accesso e il radicamento sui mercati esteri, per individuare nuovi canali, per verificare la “prontezza” per partecipazione a gare d'appalto ecc.;
- il potenziamento degli strumenti promozionali e di marketing in lingua straniera, compresa la predisposizione, revisione, traduzione dei contenuti di cataloghi/brochure/presentazioni aziendali;
- l'ottenimento o il rinnovo delle certificazioni di prodotto necessarie all'esportazione nei Paesi target o a sfruttare determinati canali commerciali (es. GDO);
- la protezione del marchio dell'impresa all'estero;
- l'accrescimento delle capacità manageriali dell'impresa attraverso attività consulenziale a carattere specialistico (tema del digitale e sostenibilità come leva per la competitività);
- lo sviluppo delle competenze interne attraverso l'utilizzo in impresa di Export / Import Manager (EX/IM), temporary export manager (TEM) e digital export manager (DEM) in affiancamento al personale aziendale, al fine di implementare le strategie commerciali e le capacità manageriali dell'impresa;

b) *lo sviluppo di canali e strumenti di promozione all'estero, quali ad esempio:*

- partecipazione ad incontri d'affari individuali o collettivi (in modalità ibrida o in presenza) tra buyer internazionali e operatori nazionali, anche in preparazione ad un'eventuale attività incoming e outgoing futura;
- l'avvio e lo sviluppo della gestione di business on line, attraverso l'utilizzo e il corretto posizionamento su piattaforme/ marketplace/ sistemi di smart payment internazionali;
- la realizzazione di campagne di marketing digitale o di vetrine digitali in lingua estera per favorire le attività di e-commerce;
- la realizzazione di attività ex-ante ed ex-post rispetto a quelle di promozione commerciale (compresa quella virtuale), quali: analisi e ricerche di mercato, per la predisposizione di studi di fattibilità inerenti a specifici mercati di sbocco; ricerca clienti/partner, per stipulare contratti commerciali o accordi di collaborazione; servizi di follow-up successivi alla partecipazione, per finalizzare i contatti di affari;
- test di mercato con esposizione di prodotti in showroom ed altre location idonee a seconda della tipologia di prodotto;
- assistenza legale/contrattuale/tecnico specialistica per la finalizzazione di contratti d'affari e partecipazione a EU tender e gare internazionali.

Tutte le spese devono essere sostenute nel periodo compreso tra la data di presentazione della domanda ed il 30/04/2024.

#### **Modalità di trasmissione e scadenza**

Le istanze di ammissione al contributo dovranno essere trasmesse **esclusivamente in modalità telematica** attraverso lo sportello on-line **Contributi alle imprese**, all'interno del sistema **WEBTelemaco di Infocamere**, a partire dalle ore **12,00 del 10 ottobre 2023** fino alle ore **20,00 del 10 novembre 2023**.