

## **Progetto**

# **“USA- Business Development Project in the Agrifood and Agro-Industrial Sectors”**

### **DESTINATARI**

Aziende, sia PMI che Grandi Imprese, con sede legale e/o unità operativa in Emilia-Romagna.

### **SETTORI**

Settore alimentare e agroindustriale, con particolare riferimento ai seguenti comparti: food processing equipment, meccanica alimentare, macchine agricole, macchine per il packaging alimentare e imballaggi alimentari.

### **OBIETTIVI**

Promuovere opportunità d'affari in ambito commerciale, tecnologico e produttivo di imprese dell'Emilia-Romagna negli USA, attraverso la ricerca e la selezione di controparti USA, da incontrare nell'ambito di meeting B2B virtuali e/o in presenza nell'ambito di missioni commerciali.

### **CONTRIBUTO REGIONALE**

Il progetto è cofinanziato dalla Regione Emilia-Romagna, promosso dal Sistema Confindustria Emilia-Romagna e dall'Unione Parmense degli Industriali (capofila regionale).

Il cofinanziamento regionale permette alle imprese di poter beneficiare di una riduzione del costo di partecipazione (-50%).

### **TEMPISTICA**

Aprile - Dicembre 2021

### **PARTNER TECNICO**

Studio Brogгинi

## AZIONI

### 1. PROMOZIONE DEL PROGETTO

- Informazione alle imprese sulle opportunità offerte dal mercato statunitense nella filiera dell'alimentare e dell'agroindustria e sugli obiettivi e le azioni del progetto.
- Definizione del gruppo di imprese partecipanti.

### 2. INCONTRI DI APPROFONDIMENTO

- Incontri di approfondimento individuali tra imprese, funzionari del Sistema Confindustria ER e partner esperti del mercato USA (accreditati dal sistema Confindustria) per una prima analisi circa la fattibilità del progetto, in funzione dei prodotti e della strategia internazionale dell'azienda.  
Questa fase si concluderà con una sintesi del colloquio, che sarà inviata all'impresa via mail dall'esperto del progetto, nella quale, sulla base della descrizione delle caratteristiche dell'azienda e dei prodotti, il consulente esprimerà un suo parere motivato circa la fattibilità o meno del progetto.

### 3. SCOUTING DI OPPORTUNITA' DI AFFARI NEGLI STATI UNITI

- Ulteriori approfondimenti su organizzazione aziendale, struttura, linee di prodotto, codici doganali, export prices, certificazioni, materiale promozionale.
- Definizione delle offerte e proposte da proporre alla controparte USA.
- Orientamento su strategia di avvio e/o miglioramento della rete vendita negli USA o specifici progetti di insediamento commerciale e produttivo.
- Suggerimenti sui principali aspetti di comunicazione e di marketing da adottare negli USA.
- Indicazioni delle aree/Stati degli USA verso i quali focalizzare l'attività di scouting.
- Ricerca partners negli Stati Uniti e creazione di un database di almeno 10/15 imprese americane per ciascuna imprese ER partecipante, dal quale selezionare le controparti d'affari USA.

### 4. INCONTRI B2B

- Realizzazione incontri b2b che si svolgeranno sia in modalità virtuale, nel corso dello scouting, sia in presenza, quando e se possibile
- Ciascuna azienda realizzerà 4/5 appuntamenti con le imprese statunitensi pre-selezionate.
- Gli incontri si svolgeranno in modalità virtuale secondo una agenda predefinita e concordata con l'impresa e le controparti USA. Potranno essere previsti eventuali incontri di presenza nell'ambito di una missione commerciale negli USA (periodo novembre-dicembre 2021), soltanto nel caso di ritorno a sufficienti condizioni di sicurezza sanitaria dei viaggi e dei trasferimenti.

### 5. FOLLOW UP

- Servizio gratuito di orientamento sugli aspetti legali, societari, amministrativi, fiscali e doganali, tecnici e informatici negli USA, attraverso i partner del team di progetto

## CONTATTI

UPI – Natalia Baldassi; e-mail: [natalia.baldassi@upi.pr.it](mailto:natalia.baldassi@upi.pr.it)

UPI – Laetitia Siea; e-mail: [laetitia.siea@upi.pr.it](mailto:laetitia.siea@upi.pr.it)

Tel. 0521/2266