



Richiesta di offerta per i servizi di Ricerca Partner e realizzazione di Presidi Commerciali in Africa Subsahariana meridionale e orientale.

Premessa

Promos Italia Scrl - Agenzia italiana per l'internazionalizzazione è la struttura del sistema camerale italiano - costituita ad aprile 2018- a supporto del processo di internazionalizzazione delle piccole e medie imprese italiane e favorisce il successo del Made in Italy nel mondo.

Promos Italia intende realizzare servizi di accompagnamento strutturato a favore delle imprese italiane nel mercato dell'Africa Subsahariana meridionale e orientale, attraverso Ricerche Partner e Presidi Commerciali per le imprese coinvolte, sia per singola impresa che per gruppi di aziende.

I servizi di Ricerca Partner e Presidio Commerciale/follow up hanno lo scopo di promuovere lo sviluppo commerciale delle imprese, favorire l'acquisizione di quote di mercato, incrementare fatturati e generare nuovi business con i Paesi sopra citati, un'occasione per le aziende selezionate da Agenzia italiana per l'internazionalizzazione - Promos Italia S.c.r.l. di verificare, consolidare e/o attivare collaborazioni commerciali attraverso la ricerca personalizzata di potenziali partner locali (importatori, distributori, grossisti, clienti finali) e la realizzazione di business development del mercato.

Il servizio di ricerca e presidio commerciale ha l'obiettivo di favorire e permettere la realizzazione di giornate di incontri bilaterali preorganizzati, durante i quali saranno previsti meeting commerciali tra i buyer stessi e l'imprenditoria locale di riferimento.

Servizi richiesti

Il servizio richiesto consiste nello sviluppo di Ricerche Partner e di Presidi Commerciali continuativi fino a 6 mesi in Africa Subsahariana meridionale e orientale, con particolare riferimento a Sud Africa, Mozambico, Namibia, Angola, Kenya, Tanzania, Etiopia, Uganda.

Nel dettaglio le attività richieste sono le seguenti:

1. Breve analisi di pre-fattibilità e call con l'azienda italiana

Si chiede di fornire una prima valutazione di pre-fattibilità sulla base del profilo dell'azienda e delle opportunità nel mercato. A tal fine, si chiede la disponibilità ad effettuare una prima call gratuita di conoscenza ed approfondimento con l'azienda italiana per comprendere il profilo dell'azienda e chiarire eventuali dubbi. La valutazione sarà volta a segnalare se il mercato target può essere promettente per il settore/prodotto dell'azienda e/o se sono riscontrabili criticità, barriere commerciali o altri ostacoli per l'ingresso nel mercato.

2. Servizio di orientamento personalizzato

Il servizio prevede che il fornitore fornisca una prima consulenza all'azienda italiana circa la sua possibilità di operare nel mercato, la strategia e le modalità di ingresso, la possibile strategia di



marketing, gli strumenti promozionali necessari, la tipologia di controparti target nel mercato e ogni informazione utile a far comprendere all'azienda come debba orientarsi per penetrare nel mercato target. Il fornitore riceverà il profilo dell'azienda italiana e, a seguito della sua analisi che verrà condivisa con Promos Italia, verrà richiesto l'invio di un breve report (max 2 pagine) e disponibilità per una call con l'azienda italiana per presentare i risultati della valutazione fatta e discutere con l'azienda delle possibilità di ingresso/consolidamento nel mercato.

3. Servizio di ricerca partner per singola azienda

- 3.1 Identificazione e selezione di potenziali partner: clienti finali per il b2b, importatori, distributori, grossisti, fornitori e/o partner strategici (possibilità di quotare in modo differente per ipotesi legate al numero di contatti e/o al numero e tipo di settori)
- 3.2 Compilazione di un database in Excel con tutti i contatti delle controparti locali selezionate da condividere con l'azienda italiana per allineamento sul target (Promos Italia Format)
- 3.3 Primo contatto delle controparti locali per la verifica dell'interesse rispetto al profilo dell'azienda italiana, con invio di materiale di presentazione in formato elettronico, restituzione dei risultati a Promos Italia
- 3.4 Recall e intervista telefonica alle controparti locali per verificare il grado di interesse rispetto al profilo dell'azienda italiana, restituzione dei risultati a Promos Italia
- 3.5 Organizzazione di un'agenda di incontri di affari.

Si ipotizza un'attività della durata complessiva indicativa di 2-3 mesi. Segnalare eventuali specializzazioni settoriali o geografiche per la ricerca partner.

4. Ricerca partner per Missione Multisetoriale

- 4.1 Identificazione e selezione di potenziali partner: clienti finali per il b2b, importatori, distributori, grossisti, fornitori e/o partner strategici (possibilità di quotare in modo differente per ipotesi legate al numero di contatti e/o al numero e tipo di settori)
- 4.2 Compilazione di un database in Excel con tutti i contatti delle controparti locali selezionate da condividere con l'azienda italiana per allineamento sul target (Promos Italia Format)
- 4.3 Primo contatto delle controparti locali per la verifica dell'interesse rispetto al profilo dell'azienda italiana, con invio di materiale di presentazione in formato elettronico, restituzione dei risultati a Promos Italia
- 4.4 Recall e intervista telefonica alle controparti locali per verificare il grado di interesse rispetto al profilo dell'azienda italiana, restituzione dei risultati a Promos Italia
- 4.5 Organizzazione di un'agenda di incontri nel quadro di una missione imprenditoriale multisetoriale per circa 10 – 20 imprese (circa 6-8 appuntamenti ad azienda).

Si ipotizza un'attività della durata complessiva indicativa di 2-3 mesi. Segnalare eventuali specializzazioni settoriali o geografiche per la ricerca partner.

5. Presidio Commerciale continuativo finalizzato a un'attività di follow up e rappresentanza commerciale

Il servizio di presidio commerciale / follow-up è volto a far consolidare le relazioni tra l'azienda italiana e le controparti locali. Per questa ragione, si richiede di effettuare un'azione continuativa di recall sulle

controparti, quali ad esempio, invio e consegna di materiale promozionale e campioni, condivisione di feedback da parte delle controparti, segnalazione di opportunità, progetti e/o altri contatti interessanti per l'azienda, organizzazione di ulteriori incontri in occasione di visite dell'azienda in loco, supporto per identificare professionisti che assistano l'azienda per specifiche necessità (es. avvocato, commercialista, etc.), proposta di attività che possano consolidare il posizionamento dell'azienda nel mercato (es. eventi, partecipazione a fiere e convegni, degustazioni in loco, show, etc.). Il fornitore dovrà inviare a Promos Italia un report mensile sulle attività svolte e dare la disponibilità per effettuare call con l'azienda italiana per la verifica delle attività di follow-up e allineamento sui task.

6. Accompagnamento del Consulente agli incontri

Segnalare se i consulenti sono disponibili ad accompagnare l'impresa in occasione di uno o più incontri e quali costi sono esclusi.

7. Interpretariato

Si richiede la quotazione di due tipi di servizi:

7.1 Interpretariato generico

7.2 Interpretariato di trattativa, dove il servizio di interpretariato deve essere condotto da qualificati professionisti con esperienza in trattativa commerciale e incontri b2b. Il profilo dell'azienda verrà condiviso con l'interprete con congruo anticipo per affinare la conoscenza del linguaggio tecnico/settoriale. Si richiede un servizio d'interpretariato da italiano/francese/inglese a lingua locale e da italiano a francese/inglese.

Il servizio deve includere ogni costo legato alla trasferta dell'interprete al seguito dell'azienda (es. pranzo, transfer da/per luogo di pick-up, etc.).

8. Noleggio auto con autista

Si richiede la quotazione del servizio per lo svolgimento del servizio di trasporto passeggeri con autisti dotati di requisiti previsti legge locali per l'esercizio dell'attività, per il trasporto delle aziende nei luoghi di svolgimento degli incontri e pick-up da e per aeroporto.

Il servizio deve includere ogni costo legato alla giornata lavorativa del driver al seguito dell'azienda (es. pranzo, etc.).

Budget

L'importo complessivo di spesa stimato è pari a **€ 39.800,00 + iva se dovuta**. Il suddetto importo rappresenta una stima dei fabbisogni di Promos Italia: il raggiungimento di tale importo non è garantito al fornitore e non è da considerarsi vincolante per Promos Italia. Il predetto importo ha comunque la funzione di indicare il limite massimo del corrispettivo complessivo. Il corrispettivo effettivo dipenderà dalle prestazioni richieste nel corso dell'intero periodo contrattuale, senza che il fornitore possa, in ragione di ciò, pretendere indennizzi di sorta.

Promos Italia si riserva di avvalersi di uno o più fornitori, in base alla specializzazione per settori merceologici/ copertura territoriale.



Il costo che verrà offerto dai fornitori si intenderà comprensivo di tutte le spese previste per lo svolgimento delle attività sopra descritte ed esplicitate nel preventivo presentato.

I servizi saranno attivati tramite singolo ordinativo ed il corrispettivo complessivo effettivo per lo svolgimento del servizio dipenderà dal numero di imprese assistite e dalla tipologia dei servizi.

Offerta

Il fornitore dovrà utilizzare la tabella A allegata per la quotazione dei servizi richiesti, che dovrà pervenire a Promos Italia, unitamente a una descrizione dello svolgimento degli stessi. Il fornitore dovrà inoltre precisare i Paesi dell'Africa Subsahariana meridionale e orientale in cui è in grado di operare e per quali servizi; indicare se è in grado di svolgere direttamente i servizi quotati o tramite corrispondenti. In questo caso dovrà indicare per ciascun servizio il nome del corrispondente e una breve descrizione dello stesso, con la precisazione che deve trattarsi di corrispondenti dotati dei requisiti/autorizzazioni necessari per operare nei Paesi per cui si presenta l'offerta.

Il fornitore prescelto sarà in ogni caso l'unico referente del contratto per Promos Italia.

Durata

L'affidamento avrà durata **di 24 mesi** dalla data di sottoscrizione del contratto.

La scadenza del contratto potrà essere prorogata o anticipata fino al raggiungimento del valore stimato massimo del contratto.

Requisiti specifici

I fornitori che intendessero presentare un'offerta devono dimostrare il possesso dei seguenti requisiti:

- Dimostrare di essere attivi presso nei Paesi dell'Africa Subsahariana meridionale e orientale tramite una sede locale con personale operante in loco oppure tramite una rete di corrispondenti sul territorio dell'Africa Subsahariana meridionale e orientale
- Dimostrare di possedere i requisiti e le autorizzazioni necessarie per lo svolgimento delle attività sopra elencate, allegando la necessaria documentazione nella proposta. Nel caso operasse tramite corrispondenti dovrà fornire anche per essi evidenza del possesso dei requisiti/autorizzazioni necessari per lo svolgimento delle attività sul territorio dell'Africa Subsahariana meridionale e orientale.



Requisiti generali richiesti al fornitore prescelto

Al fornitore prescelto verrà richiesta l'autocertificazione del possesso dei requisiti generali per la partecipazione alla procedura, mediante la compilazione e sottoscrizione di apposita Dichiarazione sostitutiva.

Richiesta di chiarimenti, modalità e termine di invio dell'offerta

Eventuali chiarimenti possono essere richiesti all'ufficio acquisti tramite e-mail all'indirizzo: ufficio.acquisti@promositalia.camcom.it.

L'offerta dovrà essere inviata all'indirizzo sopra indicato entro **venerdì 06/03/2020**, indicando la seguente dicitura "**offerta per i servizi in Africa Subsahariana meridionale e orientale**".

Tabella A

ATTIVITA'	INDICARE IL COSTO AD AZIENDA PER SINGOLA ATTIVITÀ (ONERI LOCALI INCLUSI)	NOTE
1. Breve analisi di pre-fattibilità e call con l'azienda italiana	gratuito	
2. Servizio di orientamento personalizzato		
3. Servizio di ricerca partner		Da quotare i punti da 3.1 a 3.4 in un'unica voce e 3.5 in una quotazione separata.
4. Ricerca partner per Missione Multisetoriale		Unica quotazione per tutti i servizi da 4.1 a 4.5
5. Presidio Commerciale continuativo finalizzato a un'attività di follow-up e rappresentanza commerciale		Indicare il costo mensile, trimestrale e semestrale per singola azienda (tre diverse quotazioni) ed eventuali costi esclusi o addizionali (es. costo a piè di lista per spostamenti al di fuori della città di operatività, etc.) – indicare il n. di ore mensili dedicate (circa 8/12 ore al mese).
6. Accompagnamento del consulente agli incontri		Quotare separatamente costo per mezza giornata e giornata intera.
7. Interpretariato 7.1 generico 7.2 di trattativa		Quotare separatamente costo per mezza giornata e giornata intera (la quotazione deve includere ogni costo legato alla trasferta dell'interprete al seguito dell'azienda (es. pranzo, transfer da/per luogo di pick-up, etc.): per 7.1 e 7.2 (quotazione separata): da italiano/francese/ inglese a lingua locale e da italiano a francese/inglese
8. Noleggio auto con autista		Indicare il costo a giornata e per mezza giornata (la quotazione deve includere ogni costo legato alla giornata lavorativa del driver al seguito dell'azienda es. pranzo, etc.)

Si precisa che:

- nella colonna “note” della tabella seguente sono riportati i parametri in base ai quali si richiede ai fornitori offerenti di indicare il costo offerto;
- le quotazioni richieste rappresentano un riferimento dei costi massimi che servono al Committente per avere un parametro di riferimento. Per le specifiche attivazioni, in ogni caso, il Committente si riserva la facoltà di negoziare tali condizioni economiche;
- **Compilare una tabella per ciascun Paese dell’Africa Subsahariana meridionale e orientale in cui è in grado di effettuare i servizi**, precisando se svolti direttamente o tramite corrispondente (vedi sopra paragrafo “offerta”) e indicando l’eventuale indisponibilità a effettuare alcuni servizi in una nota descrittiva

Trattamento dei dati personali

Titolare del trattamento dei dati personali forniti è Promos Italia scr.l.

I dati conferiti dal Fornitore in occasione della partecipazione al procedimento di selezione (in particolare nell’Offerta, nella dichiarazione sostitutiva e nel documento di tracciabilità), della stipula del contratto ed eventualmente successivamente forniti nel corso dello svolgimento dell’attività saranno trattati solo per il perseguimento delle finalità per le quali sono stati raccolti, nel rispetto delle disposizioni vigenti in materia e del Regolamento (UE) 2016/679 e come descritto in dettaglio nell’informativa riportata in calce. Eventuali trattamenti che perseguano ulteriori e diverse finalità saranno oggetto di specifico consenso. Qualora l’attività oggetto del contratto rendesse necessario nominare il Fornitore quale Responsabile esterno del trattamento dati, tale nomina avverrà con separato atto scritto.

Responsabile della gestione della procedura: Alessandro Gelli

Milano, 21/02/2020

Informativa ai sensi del Regolamento (UE) 2016/679

1. Titolare del trattamento

Titolare del trattamento è l’Agenzia italiana per l’internazionalizzazione – Promos Italia s.c.r.l., con sede legale in Milano, alla via Meravigli 9/b, c.f./p.iva 10322390963, pec: promositaliascr.l@legalmail.it, sito internet: www.agenziapromositalia.it.

2. Finalità del trattamento

I dati conferiti sono trattati a fini contrattuali per gli scopi per i quali sono raccolti e specificamente per la gestione delle procedure di selezione per l’affidamento del servizio/fornitura e per la realizzazione di tutti gli adempimenti preliminari e successivi ad esse connessi. La base giuridica del trattamento è l’art. 6, par. 1, lett.

b) del Regolamento (UE) 2016/679.

I dati conferiti, nei casi previsti dalla legge, saranno pubblicati ai fini della trasparenza dell’attività amministrativa sul sito internet del Titolare ai sensi del D.Lgs. 33/2013. La base giuridica del trattamento è l’art. 6, par. 1, lett. c) del Regolamento (UE) 2016/679.

3. Modalità di trattamento

I dati personali acquisiti sono trattati dagli incaricati del Titolare, mediante acquisizione dei documenti in forma elettronica e cartacea, nonché mediante procedure di archiviazione informatizzata, in modo da garantirne la sicurezza e la riservatezza.

4. Conferimento dei dati

Il conferimento dei dati è di carattere volontario. Il mancato conferimento comporterà l’impossibilità di partecipare alla procedura di selezione per l’affidamento del servizio/fornitura.

5. Comunicazione e diffusione

I dati conferiti sono comunicati per le finalità indicate al punto 2 agli uffici della Camera di Commercio di Milano-Monza-Brianza-Lodi coinvolti nella gestione delle procedure di selezione e affidamento e nello svolgimento degli adempimenti contabili, nonché a personale autorizzato delle sue aziende speciali e società controllate.

I dati conferiti sono resi pubblici nella forma e nei limiti degli obblighi di trasparenza posti in capo alla Committente dalla normativa vigente in materia.

6. Periodo di conservazione dei dati personali

I dati forniti saranno trattati e conservati per il periodo strettamente necessario al perseguimento delle finalità sopra dichiarate e comunque non oltre quanto indicato nel “Registro dei trattamenti” dell’Ente.

7. Diritti dell’interessato e forme di tutela

All’interessato è garantito l’esercizio dei diritti riconosciuti dagli artt. 12 e ss. del Reg. (UE) 2016/679 e dalla normativa vigente in materia. In particolare, gli è riconosciuto il diritto di accedere ai propri dati personali, di chiederne la rettifica, l’aggiornamento o la cancellazione se incompleti, erronei o raccolti in violazione di legge, l’opposizione al loro trattamento, la trasformazione in forma anonima o la limitazione del trattamento.

All’interessato è inoltre riconosciuto il diritto di proporre segnalazione, reclamo e ricorso presso l’Autorità Garante per la Protezione dei Dati Personali, secondo le modalità previste dall’Autorità stessa.

Per l’esercizio dei diritti è possibile rivolgersi al Titolare del trattamento.