

PARTNER PROGRAM 2021-2022

REGOLAMENTO DI ADESIONE

1) OGGETTO

1.1 – Nel quadro delle attività realizzate in favore dello sviluppo di relazioni economiche e degli scambi con l'estero, **Promos Italia S.c.r.l - Agenzia italiana per l'internazionalizzazione** ha inteso promuovere il **"Partner Program"** che rappresenta una delle iniziative rientranti nel più ampio quadro delle attività legate al **progetto Invest in Lombardy** (di seguito abbreviato in IIL), consistente in un programma a favore di società di servizi e di professionisti lombardi che assistono imprese italiane ed estere che investono e/o sviluppano attività economiche ed altre iniziative in Lombardia.

Nell'ottica di incentivare la competitività del territorio lombardo, il Partner Program nasce con l'obiettivo di aumentare l'efficacia delle società di servizi lombarde nell'attrazione e assistenza ad investitori italiani ed esteri, fornendo loro una riconosciuta qualificazione delle competenze, una maggiore visibilità internazionale, opportunità di scambio e condivisione di informazioni aggiornate e occasioni di networking.

1.2 – In particolare, l'adesione al Partner Program da parte di società di servizi e professionisti, anche associati, con specifiche e qualificate competenze in tema di internazionalizzazione e investimenti esteri, consente loro di beneficiare di una serie di servizi, meglio dettagliati nel prosieguo del presente Regolamento, e di entrare in contatto con possibili investitori che richiedono servizi di natura giuridica, economica, tributaria, finanziaria e di altro genere per sviluppare progetti di internazionalizzazione e investimento in Lombardia.

1.3 – Con il presente Regolamento è disciplinata l'adesione al Progetto da parte di società di servizi e di professionisti, anche associati, aventi sede in Lombardia (nel prosieguo, i **Partner**) che siano in possesso dei requisiti previsti dal presente Regolamento.

2) I PARTNER – REQUISITI

2.1 – Possono aderire al Progetto in qualità di Partner, società di servizi e professionisti, anche in forma associata, che prestino servizi di consulenza giuridica, tributaria, finanziaria ed in qualsiasi altro ambito sia funzionale all'attrazione degli investimenti dall'estero e che abbiano almeno una sede in Lombardia. Nell'**Allegato 1** al presente regolamento sono contenute nel dettaglio tutte le categorie previste per l'edizione 2021-2022 del Partner Program, suddivise in: macro-categoria A (categorie pre-esistenti) e macro-categoria B (nuove categorie non rappresentate nelle edizioni precedenti del progetto). Le società/i professionisti non appartenenti ad una specifica categoria hanno facoltà di partecipare al Partner Program 2021-2022 all'interno della categoria "Altro", previa valutazione, da parte di Promos Italia, della pertinenza delle loro attività/competenze rispetto alle finalità del presente Partner Program.

2.2 – Il legale rappresentante della società di servizi, nonché ogni amministratore della stessa munito di poteri di rappresentanza, ed il professionista singolo, nonché ciascun professionista associato dello studio professionale associato, dovrà essere in possesso dei seguenti requisiti:

- a) non trovarsi in stato di fallimento, di liquidazione coatta, di concordato preventivo, salvo il caso di cui all'art. 186-bis del regio decreto 16 marzo 1942, n. 267, o non essere in corso nei propri confronti un procedimento per la dichiarazione di una di tali situazioni;
- b) non essere pendente nei propri confronti procedimento per l'applicazione di una delle misure di prevenzione di cui all'art. 6 del decreto legislativo n. 159 del 2011 o di una delle cause ostative previste dall'art. 67 del decreto legislativo n. 159 del 2011;
- c) non essere stata pronunciata nei propri confronti sentenza passata in giudicato, o emesso decreto penale di condanna divenuto irrevocabile, oppure sentenza di applicazione della pena su richiesta, ai sensi dell'art. 444 del codice di procedura penale, per reati gravi in danno dello Stato o della Comunità che incidono sulla moralità professionale;
- d) non aver commesso gravi infrazioni debitamente accertate alle norme in materia di sicurezza e ad ogni altro obbligo derivante dai rapporti di lavoro;
- e) non avere commesso violazioni gravi, definitivamente accertate, alle norme in materia di contributi previdenziali e assistenziali, secondo la legislazione italiana o dello Stato in cui sono stabiliti;
- f) non essere stata applicata nei propri confronti la sanzione interdittiva di cui all'art. 9, comma 2, lettera c), del decreto legislativo dell'8 giugno 2001 n. 231 o altra sanzione che comporta il divieto di contrarre con la pubblica amministrazione.

Il possesso di tali requisiti dovrà permanere, a pena di esclusione del Partner dal Partner Program, per tutta la durata del Partner Program stesso. L'eventuale sopravvenuta perdita o modifica di uno o più dei predetti requisiti dovrà essere comunicata tempestivamente dal Partner a Promos Italia e comporterà l'esclusione del Partner dal Partner Program.

2.3 – In aggiunta ai requisiti di cui al punto 2.2 che precede, i Partner dovranno essere in possesso di almeno uno dei requisiti di seguito indicati:

- a) capacità di prestare i propri servizi e di lavorare correntemente almeno in una seconda lingua straniera, oltre all'inglese (che si considera obbligatorio), tra: arabo, cinese, francese, giapponese, portoghese, russo, spagnolo, tedesco, turco;
- b) presenza di almeno 5 investitori esteri assistiti nel proprio *track record*;
- c) esperienza almeno quinquennale nel settore di appartenenza;
- d) presenza di una o più sedi all'estero e/o appartenenza ad un network internazionale attraverso il quale interagire con uno o più mercati esteri.

3) SERVIZI – QUOTA DI ADESIONE AL PARTNER PROGRAM

3.1 – L'adesione al Partner Program consente ai soggetti di cui al punto 2 di beneficiare di differenti servizi, come di seguito specificati, in base alla tipologia di partnership prescelta.

A. PARTNER PROGRAM STANDARD (tipologia base)

L'adesione a tale tipologia consente al Partner di ricevere i seguenti servizi:

- ✓ **Qualificazione nazionale ed internazionale:** iscrizione nel database dei partecipanti al Partner Program, con mappatura delle competenze e delle esperienze pregresse; iscrizione nella lista dei Partner qualificati, distribuita su richiesta alle imprese estere e italiane che si rivolgono all'area attrazione investimenti di Promos Italia; inserimento del nominativo e del logo del partner

all'interno di materiale informativo (ppt deck, leaflet, report, etc.) diffuso ad aziende, associazioni, istituzioni e altri stakeholder durante presentazioni (fisiche e virtuali) all'estero e in Italia e in altre occasioni di networking da parte del team di IIL; possibilità di coinvolgere e farsi supportare dal team di Promos Italia/IIL nei confronti di clienti/prospect (aziende estere o italiane) del Partner interessati ad un accompagnamento e assistenza istituzionale sul territorio lombardo/italiano.

- ✓ **Informazione e formazione:** ricezione di informazioni sui temi dell'internazionalizzazione e degli investimenti in Lombardia ed in Italia (Osservatorio degli investimenti esteri di IIL/Promos Italia, analisi e ricerche); ricezione di informative periodiche finalizzate ad aggiornare i Partner sulle attività svolte, le notizie di rilievo e le iniziative organizzate da IIL, seminari, tavole rotonde; accesso ai corsi di NIBI (Nuovo Istituto di Business Internazionale) di Promos Italia a tariffe agevolate (sconto del 15% sul listino)
<https://promositalia.camcom.it/cosa-facciamo/servizi-alle-imprese/know-how/formazione-nibi/formazione-nibi.kl>.
- ✓ **Visibilità e promozione:** inserimento del nominativo e del logo del Partner sui siti di Promos Italia <https://promositalia.camcom.it/> e/o di IIL www.investinlombardy.com; inserimento nella lista dei partner specificati e organizzati per categoria; creazione di una pagina dedicata con qualifiche e contatti del partner o collegamento al sito aziendale del partner; possibilità di inserire un video del Partner all'interno del canale youtube di IIL e sugli altri canali online/social di Promos Italia/IIL, previa valutazione del contenuto dello stesso e consenso da parte di Promos Italia; possibilità di pubblicare sui siti web, sul blog (<http://www.investinlombardyblog.com/>) e sui diversi canali social di Promos Italia e IIL (Linkedin, Twitter, etc.) articoli o working paper redatti in lingua inglese (e/o italiana) dal Partner su tematiche inerenti al tema degli investimenti/internazionalizzazione o altre tematiche di interesse per Promos Italia, previa valutazione del contenuto degli stessi e consenso da parte di Promos Italia; possibilità di dare visibilità sui canali online di Promos Italia e IIL ad iniziative/risultati raggiunti ed eventi/progetti in cui il Partner è coinvolto, se considerati utili ai fini della presente partnership e della buona riuscita della stessa; inserimento del profilo dedicato del Partner sulla brochure "*Your Investment Project in Lombardy*", che verrà promossa sui diversi canali online di IIL e che potrà essere utilizzata in formato cartaceo durante incontri con potenziali investitori da parte del team di Promos Italia; possibilità di ottenere singoli contatti diretti di operatori esteri e/o italiani, previa autorizzazione da parte di Promos Italia, per poter presentare i servizi e il supporto del Partner a beneficio degli operatori, qualora in linea con le richieste/necessità degli stessi operatori.
- ✓ **Networking:** possibilità di partecipare, in qualità di ospiti, ad eventi (digitali o fisici) di networking promossi da Promos Italia/IIL con aziende e rappresentanze estere in Lombardia, con delegazioni istituzionali e business estere in visita, con potenziali investitori (con la possibilità di coinvolgere propri clienti italiani) e tra Partner del Partner Program, al fine di facilitare e favorire i contatti tra le aziende e sviluppare/approfondire tematiche relative all'attività di assistenza agli investitori esteri; possibilità di ricevere inviti ed informazioni su altri eventi selezionati (es. con specifiche delegazioni settoriali estere) organizzati da Promos Italia; possibilità di partecipare, in qualità di relatori, ad eventi (digitali o fisici) su tematiche di competenza rivolti ad aziende e istituzioni

estere ed italiane organizzati da Promos Italia/IIL (con priorità ai partner Premium).

B. PARTNER PROGRAM (PREMIUM)

L'adesione a tale tipologia consente al Partner di ricevere i seguenti servizi:

- ✓ tutti i servizi compresi nel Partner Program Standard;
- ✓ facoltà di organizzare un evento dedicato (digitale o fisico) nei 12 mesi di partnership in Italia o all'estero:
 - in Italia, nel caso in cui fosse possibile organizzare un evento fisico in considerazione dell'attuale emergenza pandemica, questo potrà essere ospitato presso le strutture della Camera di Commercio di Milano (es. Palazzo Turati; Palazzo Giureconsulti). Promos Italia garantirà: noleggio sala e supporto tecnico; assistenza organizzativa (invito ai database IIL e/o Promos Italia, promozione e azioni di comunicazione per l'evento); supporto alla segreteria organizzativa in collaborazione con il Partner;
 - nel caso di evento all'estero, qualora fosse possibile organizzare un evento fisico in considerazione dell'attuale emergenza pandemica, potrà essere definita caso per caso una compartecipazione in occasione di un'iniziativa organizzata da Promos Italia/IIL o in collaborazione con altri soggetti istituzionali e/o privati, col coinvolgimento del Partner in veste di relatore, con precedenza ai Partner in possesso di propria rappresentanza nel paese individuato disposti ad attivarla per l'evento.

Il budget dell'iniziativa verrà caso per caso definito e condiviso tra i Partner coinvolti e Promos Italia/IIL. Promos Italia si riserva di valutare l'opportunità di coinvolgere più di un Partner Premium per il singolo evento, secondo una logica di complementarietà di categoria e/o competenze-esperienze dei diversi Partner sui singoli temi/paesi.

Le tematiche degli eventi dovranno essere di volta in volta concordate dal Partner con Promos Italia. Gli eventi potranno essere organizzati entro e non oltre 12 mesi dalla data di sottoscrizione dell'adesione al Partner Program da parte del singolo Premium Partner, se la richiesta verrà formulata con un preavviso di almeno 2 mesi rispetto alla data di realizzazione, per i migliori fini organizzativi. Promos Italia si riserva di valutare la fattibilità di eventi la cui richiesta venisse formulata con un preavviso inferiore ai 2 mesi;
- ✓ possibilità di essere invitati da IIL a partecipare ad altre iniziative in Italia e all'estero come speaker in via prioritaria rispetto ai partner base, fatta salva la facoltà di Promos Italia/IIL di selezionare il profilo più opportuno per le singole occasioni;
- ✓ possibilità di coinvolgere direttamente Promos Italia/IIL e prevedere un intervento durante eventi organizzati dal Partner - previa valutazione del contenuto degli stessi e consenso da parte di Promos Italia - con la possibilità che Promos Italia/IIL fornisca, su richiesta del Partner, contenuti dedicati per l'evento (es. presentazione settoriale/doing investment in Lombardy, etc.) e garantisca una presenza all'evento (in modalità fisica o digitale) di uno o più dei propri rappresentanti;
- ✓ possibilità di realizzare un proprio articolo-insero in caso di realizzazione da parte di IIL di una guida agli investimenti o contribuire ad Overview Paese/Settoriali e altri approfondimenti periodici sui

temi degli investimenti e dell'internazionalizzazione da sviluppare in collaborazione con IIL con cui dare visibilità e promuovere il proprio marchio e le proprie attività nei confronti degli investitori, in qualità di Premium Partner;

- ✓ possibilità di identificare sino ad un massimo di 2 «*Invest in Lombardy Ambassadors*», professionisti e/o soci della società, che potranno essere coinvolti in attività ed iniziative in Italia e all'estero, per la promozione di IIL e dello stesso Partner Premium, fatta salva la valutazione da parte di Promos Italia sulla selezione e scelta del singolo professionista proposto dal Partner e senza alcun obbligo da parte di Promos Italia.

3.2 – La quota di adesione al Partner Program ha durata di 12 mesi dalla sottoscrizione e varia a seconda della tipologia scelta dal Partner tra quelle elencate al punto 3.1 che precede.

In particolare:

- per l'adesione al **PARTNER PROGRAM STANDARD** (tipologia base) la quota annuale di adesione è pari a 4.000,00 € + IVA (4.880,00 € IVA inclusa) per i nuovi Partner, ridotta a 3.000,00 € + IVA (3.660,00 IVA inclusa) per i Partner aderenti ad una delle precedenti edizioni del Partner Program;
- per l'adesione al **PARTNER PROGRAM PREMIUM**, la quota annuale di adesione è pari a 6.000,00 € + IVA (7.320,00 € IVA inclusa) per i nuovi Partner, ridotta a 5.000,00 € + IVA (6.100,00 € IVA inclusa) per i Partner aderenti ad una delle precedenti edizioni del Partner Program;
- per la sola **Categoria B**, così come per la **Categoria "Altro"** (si vedano i dettagli nell'Allegato 1 al presente regolamento), la quota di adesione al Partner Program Standard è pari a 3.000,00 € + IVA (3.660,00 € inclusa IVA). La quota di adesione al Partner Program Premium è invece pari a 6.000,00 € + IVA (7.320,00 IVA inclusa).

4) DURATA DEL PARTNER PROGRAM

4.1 – Il Partner Program 2021-2022 ha durata di 12 mesi dalla sottoscrizione del contratto da parte del partner/professionista privato aderente.

5) MODALITÀ DI ADESIONE AL PARTNER PROGRAM

5.1 – Per aderire al Partner Program, i soggetti in possesso dei requisiti di cui all'art. 2 che precede, dovranno trasmettere a Promos Italia esclusivamente a mezzo e-mail, il modulo di adesione al Partner Program (**Allegato 2 al presente regolamento**).

L'email dovrà recare il seguente oggetto "**Partner Program Invest in Lombardy 2021-2022 – Richiesta di Adesione**" e la documentazione dovrà essere trasmessa in formato PDF.

5.2 – Il possesso dei requisiti di cui all'art. 2 dovrà essere attestato dal legale rappresentante della società di servizi, nonché da ogni amministratore della stessa munito di poteri di rappresentanza, dal professionista singolo nonché da ciascun professionista associato dello studio professionale associato mediante dichiarazione sostitutiva di certificazione a norma del D.p.r. n. 445/2000 e s.m. e i. contenuta del modulo di adesione di cui all'Allegato 2, sottoscritta e corredata di copia fotostatica del documento d'identità del dichiarante in corso di validità.

In caso di dichiarazioni mendaci, ferme le responsabilità civili e penali, i dichiaranti saranno responsabili per i danni, anche non patrimoniali, eventualmente arrecati a Promos Italia.

5.3 – Al modulo di adesione al Partner Program, i Partner dovranno allegare il proprio logo societario aggiornato in alta definizione, formato vettoriale eps o jpg.

6) CONFERMA DELL'ADESIONE AL PARTNER PROGRAM – MODALITÀ E TERMINI DI PAGAMENTO DELLA QUOTA

6.1 – L'adesione al Partner Program dei Partner che avranno dichiarato il possesso dei requisiti di cui all'art. 2 si perfezionerà con l'invio a mezzo email al Partner di una formale comunicazione ed il conseguente pagamento da parte di quest'ultimo della quota di adesione prevista per la tipologia di servizi scelta ai sensi dell'art. 3.2.

6.2 – Il pagamento della quota di adesione dovrà avvenire nel termine di 10 giorni dal ricevimento della comunicazione di cui al comma 6.1 a mezzo bonifico bancario Bonifico bancario su c/c 000067000X06 IBAN: **IT09E0569601600000067000X06** (intestato ad Agenzia italiana per l'internazionalizzazione – Promos Italia s.c.r.l.) presso BANCA POPOLARE DI SONDRIO SEDE DI MILANO VIA SANTA MARIA FULCORINA, 1 20123 MILANO (ABI 05696 CAB 01600 BIC/SWIFT POSOIT22), trasmettendo contestualmente a Promos l'attestazione di avvenuto pagamento della quota di adesione.

6.3 – Il mancato pagamento della quota di adesione nel termine e con le modalità indicate al punto 6.2 che precede, comporterà il mancato perfezionamento dell'adesione al Partner Program e, conseguentemente, il Partner non avrà diritto a ricevere alcuno dei servizi oggetto del presente Regolamento.

6.4 – A seguito del pagamento sarà trasmessa al Partner regolare fattura, il Partner sarà iscritto nella lista di Partner qualificati di cui all'art. 3.1 lett. A e potrà iniziare a beneficiare dei servizi oggetto della tipologia prescelta tra quelle di cui all'art. 3.

6.5 – Promos Italia si riserva la facoltà di richiedere ai Partner, in qualunque momento, la documentazione volta a dimostrare il possesso dei requisiti di cui all'art. 2 e/o chiarimenti, approfondimenti e delucidazioni in merito agli stessi.

6.6 – Qualora il Partner non dovesse fornire la documentazione richiesta da Promos Italia entro il termine che sarà indicato, Promos Italia si riserva la facoltà di non consentire al Partner l'adesione al Partner Program o di escluderlo dallo stesso ai sensi del successivo art. 9.2. Il Partner può aderire al Partner Program in qualunque momento nel corso della durata di cui all'art. 4. Indipendentemente dal momento in cui interverrà l'adesione al Partner Program, il Partner sarà tenuto a versare a Promos Italia l'intera quota di adesione prevista dall'art. 3.2 per la tipologia di servizi scelta.

7) UTILIZZO DEI SEGNI DISTINTIVI DEL PARTNER

7.1 – L'adesione del Partner al Partner Program conferisce a Promos Italia il diritto di usare – affiancandolo al proprio, a quello di altri soggetti direttamente o indirettamente coinvolti nella gestione del Progetto ed a quello di altri Partner – il nome, marchio o altro segno distintivo del Partner per scopi pubblicitari o per qualsiasi altra attività promozionale del Partner Program e/o in qualunque modo correlata a quanto contenuto nel presente Regolamento.

7.2 – L'utilizzo dei segni distintivi del Partner da parte di Promos Italia avverrà con gli strumenti e le modalità da quest'ultima ritenute più efficaci alla divulgazione del Partner Program e alla prestazione in favore del Partner dei servizi di cui all'art. 3.

8) PUBBLICITÀ DEL PARTNER PROGRAM

8.1 – Il Partner Program sarà pubblicizzato da Promos Italia nelle forme e con le modalità da quest'ultima ritenute opportune a favorire la conoscenza e la più ampia diffusione del medesimo, sia in Italia che all'estero. In particolare, i siti www.investinlombardy.com e/o www.promositalia.camcom.it, i relativi canali social e blog costituiranno gli strumenti principali nelle fasi sia di promozione che di gestione del Partner Program.

8.2 – Promos Italia, pur garantendo la massima attenzione e cura, non risponde di errori ed omissioni che dovessero verificarsi nelle diverse forme di comunicazione-pubblicità realizzate ai sensi del presente Regolamento, e comunque inerenti ed in qualunque modo connesse all'attuazione di quest'ultimo.

9) RECESSO ED ESCLUSIONE DEI PARTNER DAL PARTNER PROGRAM

9.1 – È in facoltà del Partner recedere dal Partner Program mediante comunicazione da trasmettere a Promos Italia a mezzo PEC, con preavviso di almeno 30 giorni. La PEC dovrà recare il seguente oggetto "Partner Program – Recesso Partner". In tal caso, il Partner non avrà diritto al rimborso, neppure parziale, della quota di adesione versata.

9.2 – Il Partner verrà escluso dal Partner Program, e dunque non potrà più beneficiare dei servizi previsti dall'adesione al medesimo, qualora:

- venga riscontrata in capo al Partner la perdita di uno o più dei requisiti previsti all'art. 2 il cui possesso sia stato dichiarato dal Partner al momento dell'adesione al Partner Program;
- Promos Italia riceva reclami motivati da parte di terzi circa i servizi forniti dal Partner;
- il Partner ponga in essere comportamenti contrari alle previsioni del presente Regolamento ed ai principi sanciti dal Codice Etico di Promos Italia.

9.3 – Promos Italia si riserva di escludere il Partner in merito al quale sia venuta a conoscenza del suo stato di imputato e di indagato per reati che inficino la sua affidabilità e correttezza commerciale e professionale. In tali casi, Promos Italia fornirà preventiva e formale informazione al Partner a mezzo e-mail ed il Partner non avrà diritto al rimborso, neppure parziale, della quota di adesione versata.

10) COMUNICAZIONI

10.1 – Tutte le comunicazioni destinate ai Partner saranno effettuate da Promos Italia mediante pubblicazione sul sito www.investinlombardy.com e/o www.promositalia.camcom.it nella sezione Partner Program e/o tramite e-mail secondo quanto previsto dalle disposizioni contenute nel presente Regolamento. Promos Italia si riserva di individuare in ogni momento modalità differenti dalle predette per effettuare ai Partner le comunicazioni previste dal presente Regolamento e comunque inerenti a quest'ultimo.

10.2 – Tutte le comunicazioni previste dal presente Regolamento che i Partner devono effettuare a Promos Italia dovranno essere inviate ad uno dei seguenti recapiti secondo le specifiche previsioni del presente Regolamento:

- PEC: promositaliascrl@legalmail.it
- email: info@investinlombardy.com

11) MODIFICHE E/O INTEGRAZIONI AL REGOLAMENTO

11.1 – Promos Italia si riserva il diritto di modificare e/o integrare, anche parzialmente ed in qualunque

momento, il presente Regolamento dandone comunicazione ai Partner.

12) ESONERO DA RESPONSABILITÀ E MANLEVA

12.1 – Promos Italia resta estranea ad ogni rapporto che eventualmente potrà sorgere tra il Partner e l'investitore estero/italiano con il quale il Partner sia entrato in contatto nell'ambito del Progetto. In nessun caso Promos Italia potrà essere considerata responsabile per le prestazioni professionali eventualmente rese dal Partner all'investitore/operatore con il quale sia entrato in contatto nell'ambito del Progetto.

12.2 – Il Partner si impegna, pertanto, a manlevare Promos Italia:

- a) da qualsivoglia responsabilità derivante dall'inadempimento contrattuale del Partner nei confronti di terzi in relazione a quanto sia direttamente e/o indirettamente connesso all'attuazione del presente Regolamento;
- b) da qualsiasi pretesa avanzata da terzi in relazione ai danni che dovessero subire in conseguenza di comportamenti tenuti dal Partner.

13) SOLUZIONE DELLE CONTROVERSIE - LEGGE APPLICABILE

13.1 – Tutte le controversie derivanti dal presente Regolamento o collegate ad esso – ivi comprese quelle relative alla sua interpretazione, validità, efficacia, esecuzione e risoluzione – saranno sottoposte al tentativo di mediazione secondo le disposizioni del regolamento del Servizio di conciliazione della Camera Arbitrale di Milano Srl, che il Partner espressamente dichiara di conoscere ed accettare integralmente.

13.2 – Nel caso in cui il predetto tentativo di conciliazione non abbia esito positivo, sarà competente in via esclusiva il Foro di Milano.

13.3 – Il presente Regolamento è regolato dalla legge italiana.

14) MODELLO DI ORGANIZZAZIONE, GESTIONE E CONTROLLO E CODICE ETICO

14.1 – Il Partner è a conoscenza che Promos Italia ha adottato ed attua un Modello di Organizzazione, Gestione e Controllo ai sensi del D.Lgs. 231/2001, con i relativi Codice Etico e Sistema Disciplinare (oltre indicato anche come "MOG 231"), che dichiara di aver letto, compreso e che aderisce ai principi del succitato MOG 231 e si impegna a rispettare, e a far rispettare ad eventuali suoi collaboratori, i contenuti tutti, i principi, le procedure e, in generale, ad astenersi da qualsivoglia comportamento atto a configurare le ipotesi di reato indicate nel D.Lgs. 231/2001 e sue successive modifiche ed integrazioni e riportate nel predetto MOG 231.

14.2 – La violazione delle regole previste dal MOG 231 rappresenterà grave inadempimento contrattuale e il Committente potrà escludere il Partner dal Partner Program, con comunicazione da inviarsi a mezzo raccomandata a.r. o a mezzo PEC ed inoltre potrà agire per il risarcimento di eventuali danni patiti o patienti. Il Partner manleva, fin d'ora, Promos Italia per eventuali sanzioni o danni che dovessero derivare a quest'ultima quale conseguenza della violazione dei sopracitati documenti da parte del Partner o di suoi eventuali collaboratori.

14.3 – Il Partner comunicherà, in caso di violazioni dei principi contenuti nel MOG 231, ogni segnalazione, oltre che eventuali richieste, all'Organismo di Vigilanza 231 di Promos Italia, attraverso la e-mail: odv.promos@promositalia.camcom.it.

Allegato 1 - CATEGORIE DI PARTNER DEL PARTNER PROGRAM 2021-2022

(ai sensi dell'art. 2 del Regolamento di adesione)

Si dettagliano di seguito le categorie previste dal Partner Program 2021-2022.

Nella tabella di seguito sono contenute nel dettaglio tutte le categorie previste per l'edizione 2021- 2022 del Partner Program, suddivise in **categoria A** (categorie pre-esistenti) e **categoria B** (nuove categorie non rappresentate nelle edizioni precedenti del progetto).

Le società/ i professionisti non appartenenti ad una specifica categoria hanno facoltà di partecipare al Partner Program 2021-2022 all'interno della **categoria "Altro"**, previa valutazione, da parte di Promos Italia, della pertinenza delle attività/competenze rispetto alle finalità del presente Partner Program.

| | | Tipologia di PARTNERSHIP | | | | | |
|---|------------------------------|-----------------------------|---------------|-----------------------------|---------------|---------------------|-------------|
| | CATEGORIA | PARTNERSHIP STANDARD | | PARTNERSHIP PREMIUM | | | |
| | | Partner precedenti edizioni | Nuovo Partner | Partner precedenti edizioni | Nuovo Partner | | |
| 1 | Legal services | € 3.000,00 | € 4.000,00 | € 5.000,00 | € 6.000,00 | CATEGORIE ESISTENTI | CATEGORIA A |
| 2 | Labour Law | € 3.000,00 | € 4.000,00 | € 5.000,00 | € 6.000,00 | | |
| 3 | Immigration legal services | € 3.000,00 | € 4.000,00 | € 5.000,00 | € 6.000,00 | | |
| 4 | Advisor M&A | € 3.000,00 | € 4.000,00 | € 5.000,00 | € 6.000,00 | | |
| 5 | Accounting services | € 3.000,00 | € 4.000,00 | € 5.000,00 | € 6.000,00 | | |
| 6 | Payroll | € 3.000,00 | € 4.000,00 | € 5.000,00 | € 6.000,00 | | |
| 7 | Consultancy firms | € 3.000,00 | € 4.000,00 | € 5.000,00 | € 6.000,00 | | |
| 8 | Global Professional services | € 3.000,00 | € 4.000,00 | € 5.000,00 | € 6.000,00 | | |
| 9 | Corporate finance | € 3.000,00 | € 4.000,00 | € 5.000,00 | € 6.000,00 | | |

| | | | | | | | |
|----|---|------------|------------|------------|------------|--|--|
| 10 | Banking and financial services | € 3.000,00 | € 4.000,00 | € 5.000,00 | € 6.000,00 | | |
| 11 | Human Resources Agencies and recruitment services | € 3.000,00 | € 4.000,00 | € 5.000,00 | € 6.000,00 | | |
| 12 | Temporary Management services | € 3.000,00 | € 4.000,00 | € 5.000,00 | € 6.000,00 | | |
| 13 | Insurance services | € 3.000,00 | € 4.000,00 | € 5.000,00 | € 6.000,00 | | |
| 14 | Real Estate Agencies | € 3.000,00 | € 4.000,00 | € 5.000,00 | € 6.000,00 | | |
| 15 | Properties Management services | € 3.000,00 | € 4.000,00 | € 5.000,00 | € 6.000,00 | | |
| 16 | Business Centers Coworking services | € 3.000,00 | € 4.000,00 | € 5.000,00 | € 6.000,00 | | |
| 17 | Technical, Construction, Energy, Environmental Due Diligence services | € 3.000,00 | € 4.000,00 | € 5.000,00 | € 6.000,00 | | |
| 18 | Engineering, Architectural and Design firms | € 3.000,00 | € 4.000,00 | € 5.000,00 | € 6.000,00 | | |
| 19 | Interpreting agencies and cultural mediation | € 3.000,00 | € 4.000,00 | € 5.000,00 | € 6.000,00 | | |
| 20 | Logistics and transportation services | € 3.000,00 | € 4.000,00 | € 5.000,00 | € 6.000,00 | | |

| | | Tipologia di PARTNERSHIP | | | |
|----|---|--------------------------|---------------------|-----------------|-------------|
| | CATEGORIA | PARTNERSHIP STANDARD | PARTNERSHIP PREMIUM | | |
| | | Nuovo Partner | Nuovo Partner | | |
| 21 | Communication and PR agencies | € 3.000,00 | € 6.000,00 | NUOVE CATEGORIE | CATEGORIA B |
| 22 | Event agencies | € 3.000,00 | € 6.000,00 | | |
| 23 | Advertisement agencies | € 3.000,00 | € 6.000,00 | | |
| 24 | Educational and training services | € 3.000,00 | € 6.000,00 | | |
| 25 | Relocation services | € 3.000,00 | € 6.000,00 | | |
| 26 | Market research, data systems and telemarketing services | € 3.000,00 | € 6.000,00 | | |
| 27 | European project financing services | € 3.000,00 | € 6.000,00 | | |
| 28 | IT companies | € 3.000,00 | € 6.000,00 | | |
| 29 | Notary Services | € 3.000,00 | € 6.000,00 | | |
| 29 | Other (ulteriori categorie diverse da quelle inserite in Categoria A) | € 3.000,00 | € 6.000,00 | | |