



## ICE-Agenzia - Ufficio Servizi Formativi Report finale

*Upgrading Emilia-Romagna in USA è realizzato con il supporto operativo di*



CONFINDUSTRIA  
Emilia-Romagna

## UPGRADING - EMILIA-ROMAGNA in USA

### Progetto di formazione integrata per il mercato americano

Ente partner: Regione Emilia-Romagna co-finanziatore del progetto

#### LE FASI DEL PROGETTO



**Formazione:** erogata in modalità a distanza per consolidare le competenze tecnico-manageriali di imprenditori ed export manager con partecipazione uffici ICE rete USA.



**Laboratorio e Project work:** 50 ore di consulenza personalizzata. Realizzazione di un Piano di internazionalizzazione (Business Plan) condiviso con la Rete ICE in USA. **Periodo Novembre 2020 - Gennaio 2021**



**Implementation** servizio di assistenza personalizzata a cura della Rete ICE in USA. Piano marketing; consulenza (anche erogata da terzi) su aspetti finanziari, tributari, doganali, legali, certificazioni, proprietà intellettuale; individuazione partner commerciali/investimento; organizzazione incontri d'affari.

#### OBIETTIVO

Fornire alle imprese partecipanti gli strumenti tecnici e le competenze manageriali per operare sul mercato americano.

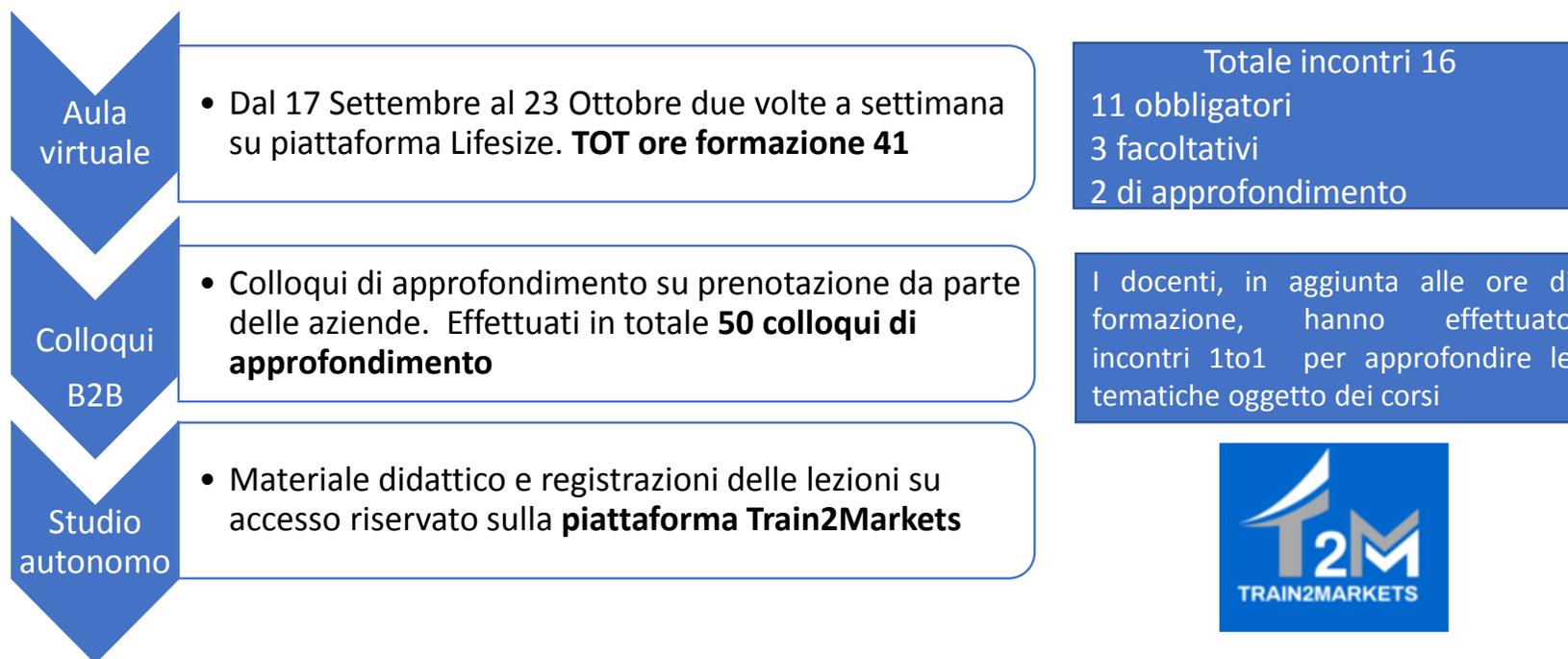
### Fase di formazione

La fase 1 di formazione è stata riprogettata a seguito dell'epidemia da Covid 19 e ha previsto :

**Accesso ampliato alla fase di training** per fornire un «upgrade» di competenze ad una platea più larga di imprese

**Nuovo programma didattico** con particolare enfasi sui mutati scenari di business negli USA

La fase di formazione rivolta a **20 imprese manifatturiere a carattere innovativo** della Regione Emilia-Romagna è stata svolta in modalità mista:





ITALIAN TRADE AGENCY  
ICE - Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane

# UPGRADING - EMILIA-ROMAGNA in USA



## Focus piattaforma Train2Markets

Dashboard dei corsi

The screenshot displays the Train2Markets platform interface. On the left, a sidebar titled "Dashboard dei corsi" lists various course topics under the "Upgrading" category. The main content area shows a video player with a grid of participants' video feeds. Below the video, there are sections for "Bio del docente e materiale didattico" and "Introduzione al corso".

**Dashboard dei corsi (Left Sidebar):**

- Upgrading
- Badges
- Ingresso e il consolidamento n...
- Strategie di ingresso, canali disc...
- Strumenti finanziari e agevolati...
- Tutela della proprietà intellettu...
- Innovazione tecnologica come L...
- Web marketing ed e-commerce...
- Approfondimento SACE SIMEST...
- 8 ottobre 2020 - Normativa do...
- Sistema contrattuale in USA (IC...
- Focus settoriali (certificazioni e ...
- Visti e permessi d'ingresso in U...
- Come acquisire leadership nell'...
- Accounting practices - 23 ottob...

**Video Lesson (Main Content):**

**Strumenti finanziari e agevolativi per gli USA - 24 settembre 2020**

**Contenuti:** Il sistema degli strumenti finanziari disponibili per le PMI, da utilizzare nella formulazione delle strategie di penetrazione. Si discuterà della pianificazione strategica e dei criteri di elaborazione del Business Case/ Business Plan per il mercato USA, il fabbisogno di finanziamento e le opzioni di copertura. Sarà data una panoramica degli strumenti azionari, di indebitamento, di garanzia e di assistenza tecnica e la loro applicazione rispetto al ciclo del Business Plan USA: fase di pre- investimento; investimento; post-investimento.

**Obiettivo:** rafforzare la capacità di sviluppare strategie di penetrazione dell'azienda coerenti e sostenibili in relazione agli obiettivi aziendali.

**Participants (Video Feeds):**

- Adler srl - Jessica Tabanelli
- SIR S.p.a. - Simone Mulargia
- lucio miranda
- Nicola De Santis - Gruppo Fanti
- MACFUGE - Filippo Ferrari
- Celli S.p.A. - Oscar Magnani

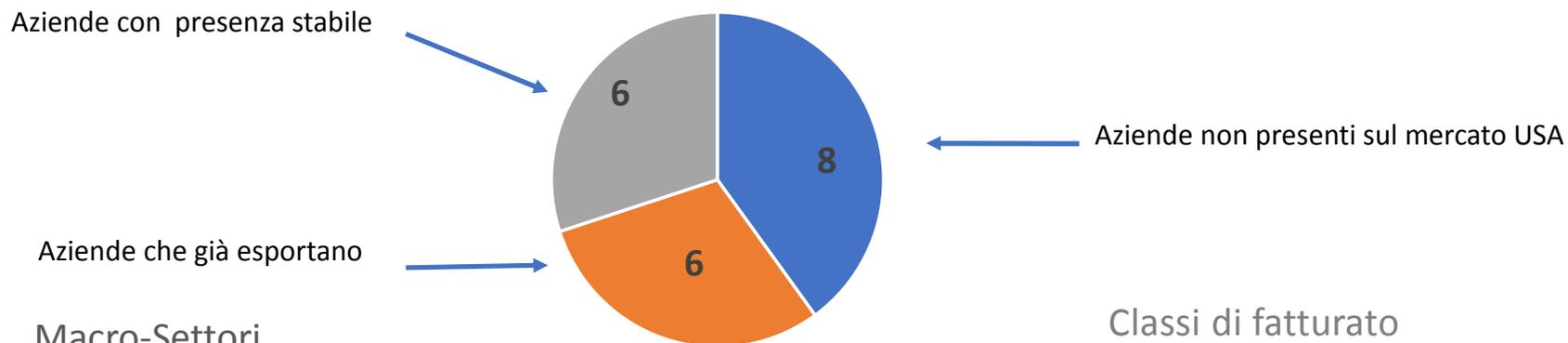
**Navigation and Annotations:**

- Dashboard dei corsi:** A blue arrow points from this text to the course list on the left.
- Bio del docente e materiale didattico:** A blue oval highlights the "RELATORE - Lucio Miranda" and "Slides" links, with an arrow pointing to this text.
- Introduzione al corso:** A blue oval highlights the course title and content, with an arrow pointing to this text.
- Video lezione:** A blue arrow points from this text to the video player area.

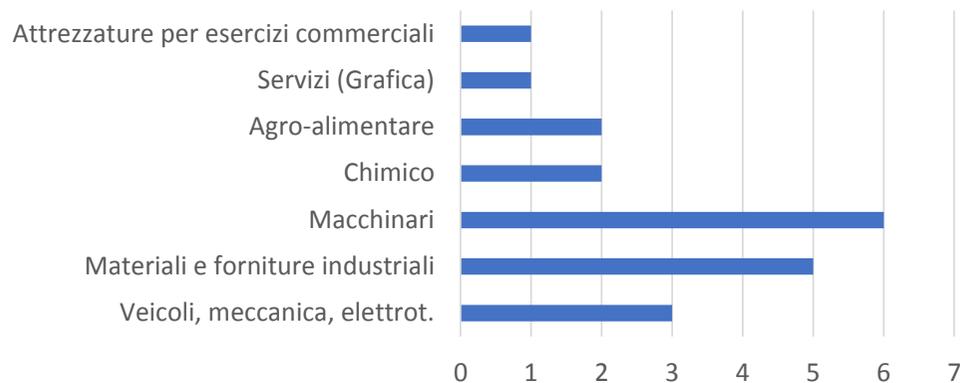
**Profilo aziende ammesse**

Le **20 aziende** partecipanti sono ripartite nel seguente modo:

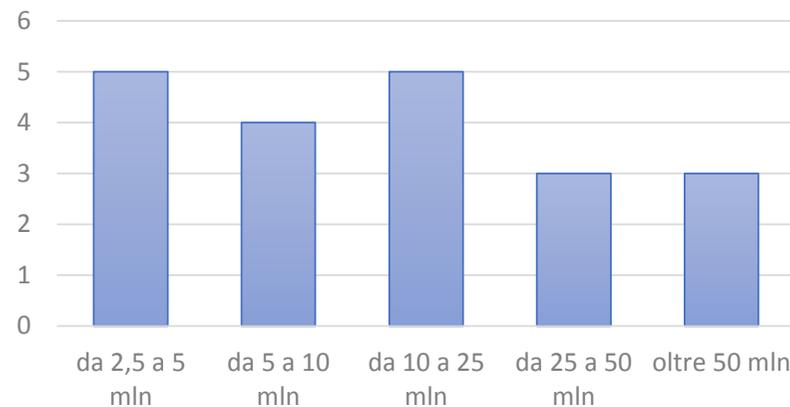
Grado apertura mercato USA



Macro-Settori



Classi di fatturato



### Programma didattico

#### Moduli didattici programma formativo

##### A. TECNICHE DI PENETRAZIONE NEL MERCATO USA

Overview del mercato americano  
Strategie di ingresso, canali distributivi  
Strumenti finanziari e agevolativi per gli USA

##### B. COME DIFFERENZIARSI: Innovazione & Proprietà intellettuale

Tutela della proprietà intellettuale  
Innovazione tecnologica come leva competitiva negli USA

##### C. COME CRESCERE: Marketing digitale e canali on-line

Web marketing ad e-commerce negli USA

##### D. COME TUTELARSI: le norme di un mercato complesso

Norme/tecniche doganali  
Sistema contrattuale in USA  
Certificazioni e compliance

##### E. INCONTRO FINALE DI SINTESI

Come acquisire la leadership nell'espansione internazionale

##### CORSI ELETTIVI n°3

**Business Communication**  
**US Accounting practices**  
**Soft Landing**

In aggiunta sono stati inseriti due incontri di approfondimento riguardanti:

- **Tematiche visti** a cura del desk IPR di ICE New York Avv. Daniela Morrison
- **Finanziamenti SACE-SIMEST** a cura del Dott. Saverio Amoroso (SACE) e del Dott. Carlo De Simone (SIMEST)

**Destinatari dei corsi:** Imprenditori, Export Manager altre figure aziendali, addetti/responsabili commerciali, responsabili qualità

**Corsi principali  
 Risultati customer**

**La media complessiva ottenuta ha tenuto conto dei seguenti indicatori:**

- Competenza e chiarezza espositiva
- Capacità di interazione con i partecipanti
- Metodologia e materiale didattico
- Utilità dei temi trattati rispetto alle esigenze/aspettative

DOCENTE	MATERIA TRATTATA	MEDIA COMPLESSIVA	TOT ORE
Intervento Uffici ICE rete USA	Overview del mercato americano	<b>4,01 su 5</b>	3
Lucio Miranda	Strategie di ingresso, canali distributivi	<b>4,71 su 5</b>	3,5
Raoul Ascari	Strumenti finanziari e agevolativi per gli USA	<b>3,70 su 5</b>	3,5
Lucia Vittorangeli	Tutela della proprietà intellettuale	<b>4,01 su 5</b>	2
Giulio Busulini	Innovazione tecnologica come leva competitiva negli USA	<b>3,75 su 5</b>	2
Andrea Boscaro	Web marketing ed e-commerce negli USA	<b>4,55 su 5</b>	7
Sara Armella	Norme e tecniche doganali	<b>3,85 su 5</b>	2
Maurizio Favaro	Incoterms	<b>4,20 su 5</b>	2
Paolo Spacchetti	Sistema contrattuale in USA	<b>4,06 su 5</b>	2
Daniele Ferretti	Certificazioni e compliance	<b>4,16 su 5</b>	2
Stefano Olmeti	Leadership	<b>4,35 su 5</b>	4

**Tot. Ore 33**

**Corsi elettivi  
 Risultati customer**

Media complessiva ottenuta dai docenti per i **corsi elettivi non obbligatori**

DOCENTE	MATERIA TRATTATA	MEDIA COMPLESSIVA	TOT ORE
Lisa Patti	Business Communication	<b>3,86</b>	2
Scott Cunningham	US Accounting Practices	<b>3,92</b>	2
Riccardo Gentili	Soft leanding, elementi giuridici e societari	<b>3,94</b>	2

**4,12**  
 MEDIA COMPLESSIVA  
 CORSI PRINCIPALI

**3,90**  
 MEDIA COMPLESSIVA  
 CORSI ELETTIVI

Tot. Ore 6

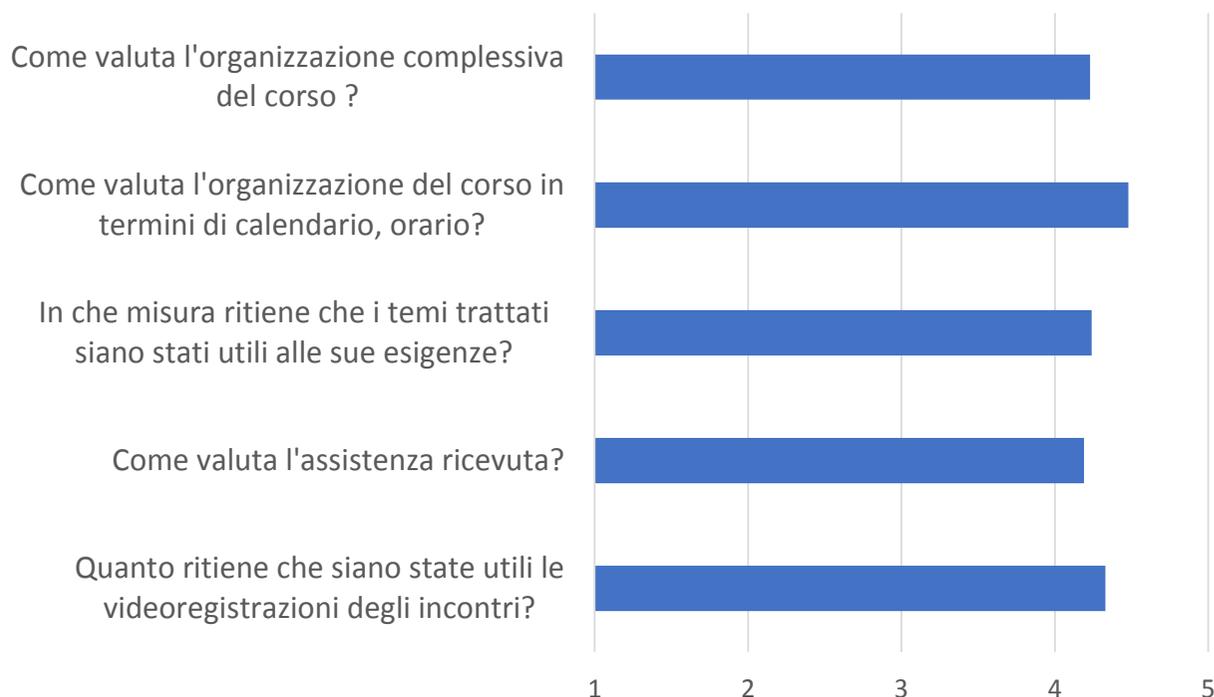
**41 ORE TOTALI DI FORMAZIONE**  
 33 ore corsi effettivi  
 6 ore corsi elettivi  
 2 ore di approfondimento

Tutte le aziende hanno partecipato ad almeno il 70% delle lezioni

### Valutazione fase formazione 1/2

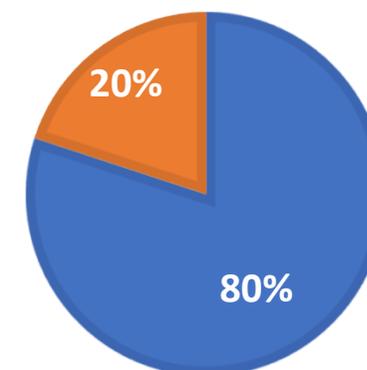
Tra le 20 aziende intervistate è emerso che:

#### Valutazione del corso



I colloqui B2B con i docenti sono stati utili ai fini delle sue esigenze formative?

■ molto/abbastanza ■ non ne ho usufruito



## Termine fase di formazione

Al termine della fase di formazione delle 20 aziende ne sono state selezionate 14.

Di seguito si riportano le aziende ammesse alle fasi 2 e 3 del progetto:

1. CELLI SPA
2. SIR SPA
3. CAMS SRL
4. OFFICINA BOCEDI SRL
5. MADEL SPA
6. FOOD AND PHARMA SYSTEMS
7. BMR SPA
8. GIORGIO FANTI SPA
9. MOLINO DALLAGIOVANNA GRV
10. CHEMIA SPA
11. POLLUTION SRL
12. LITEK
13. ADLER
14. BUCCHI SRL

La selezione è stata fatta considerando i requisiti come stabiliti dall'avviso di partecipazione:

- frequenza ad almeno al **70% delle lezioni**;
- qualità del **progetto di internazionalizzazione** presentato in fase di candidatura;
- non aver superato in termini di aiuti di stato in **regime de minimis** il valore di € 19.000,00.

**Fase 2: affiancamento personalizzato 1/2**

Nella fase 2, le 14 aziende selezionate sono state affiancate da un consulente esperto dei processi di internazionalizzazione

**Tipologia di affiancamento**

personalizzato sulle specifiche esigenze aziendali, incontri 1to1 azienda/coach

**Periodo di svolgimento**

novembre 2020 – marzo 2021

**Attività**

50 ore di affiancamento per ciascuna azienda con la redazione di un piano di sviluppo per il mercato americano e definizione delle linee strategiche

**Output**

report degli obiettivi raggiunti al termine dei lavori e timesheet delle attività svolte

Valutazione media da parte delle aziende sull'attività di affiancamento : **4,30/5**

**Fase 2: affiancamento personalizzato 2/2**

Di seguito si riportano le 14 aziende con i rispettivi coach che hanno svolto l'attività di affiancamento

Azienda	Settore	Coach
CELLI SPA	Servizi, esercizi commerciali	Raoul Ascari
SIR SPA	Macchinari	Luca Costa Sanseverino
CAMS SRL	Macchinari	Stefano Olmeti – Daniele Ferretti
OFFICINA BOCEDI SRL	Macchinari	Giulio Ravizza Garibaldi
MADEL SPA	Chimico	Riccardo Gentili
FOOD AND PHARMA SYSTEMS	Macchinari	Giulio Maria Busulini
BMR SPA	Macchinari	Daniele Ferretti
GIORGIO FANTI SPA	Materiali e forniture industriali	Raoul Ascari
MOLINO DELLAGIOVANNA GRV	Agro-alimentare	Lucio Miranda
CHEMIA SPA	Chimico	Simone Tarantino – Giulio Ravizza Garibaldi
POLLUTION SRL	Materiali e forniture industriali	Simone Tarantino
LITEK	Industria elettrotecnica ed elettronica	Lucio Miranda
ADLER	Materiali e forniture industriali	Andrea Bortolami
BUCCHI SRL	Intersectoriale	Riccardo Gentili



### Fase 3: implementazione all'estero 2/2

Di seguito si ripota l'abbinamento azienda/ufficio ICE in USA

Azienda	Settore	Ufficio USA
CELLI SPA	Servizi, esercizi commerciali	Miami competenza settoriale + NYC competenza geografica
SIR SPA	Macchinari	Chicago competenza settoriale+ Houston e Los Angeles competenza geografica
CAMS SRL	Macchinari	Houston competenza settoriale + Miami competenza geografica
OFFICINA BOCEDI SRL	Macchinari	Chicago competenza settoriale
MADEL SPA	Chimico/Cosmetica	New York competenza settoriale
FOOD AND PHARMA SYSTEMS SRL	Macchinari	Los Angeles competenza settoriale + NYC competenza geografica
BMR SPA	Macchinari	Chicago competenza settoriale
GIORGIO FANTI SPA	Materiali e forniture industriali	Chicago competenza settoriale
MOLINO DELLAGIOVANNA GRV	Agro-alimentare	New York competenza settoriale
CHEMIA SPA	Chimico	Los Angeles competenza settoriale
POLLUTION SRL	Materiali e forniture industriali	Los Angeles competenza settoriale
LITEK SRL	Industria elettrotecnica ed elettronica	Miami competenza settoriale
ADLER SRL	Materiali e forniture industriali	Miami competenza settoriale
BUCCHI SRL	Componenti meccaniche	Houston competenza settoriale

### Fase 3: Implementazione all'estero 2/2

Principali servizi forniti dagli uffici ICE in base alle richieste/esigenze delle aziende:

- ricerca distributori- clienti - fornitori
- analisi competitors
- ricerca partners
- servizio profili operatori esteri
- servizio di assistenza legale-fiscale-doganale
- campagna di digital advertising
- ricerca di mercato personalizzata
- assistenza in partecipazione a fiere-eventi di settore (anche in modalità virtuale)

A conclusione dell'iniziativa e del servizio ricevuto da parte degli uffici ICE in USA la metà delle aziende ha indicato che beneficerà dell'implementazione del piano di internazionalizzazione nell'arco di 12 mesi, altre in 6 mesi e altre in 18 mesi.



---

**Agenzia ICE  
Ufficio Servizi Formativi**

**Mail: [formazione.ondemand@ice.it](mailto:formazione.ondemand@ice.it)**