

Richiesta di preventivo finalizzata all'affidamento diretto dei servizi di Ricerca Partner e realizzazione di Presidi Commerciali nei paesi del mercato marocchino.

Promos Italia Scrl - Agenzia italiana per l'internazionalizzazione è la struttura del sistema camerale italiano 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 marocchino, 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.

Gli incontri tra aziende italiane e operatori stranieri potranno avvenire anche 'virtualmente' attraverso l'uso di specifiche piattaforme online, tra cui quella appositamente messa a disposizione da Promos Italia S.c.r.l., non ricorrendo alla trasferta vera e propria.

SERVIZIO RICHIESTO

Il servizio richiesto consiste nello sviluppo di Ricerche Partner e di Presidi Commerciali continuativi fino a 6 mesi nel mercato marocchino.

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 B2B virtuali per Singola Azienda

3.1 Preselezione delle aziende: verifiche di prefattibilità settore/prodotto sulle aziende proposte

3.2. Call individuali con le singole aziende per allineamento sui target degli operatori e sulle liste prospect, e per un orientamento sulle dinamiche del mercato per lo specifico settore/prodotto. Raccolta materiale supplementare e presentazioni utili all'attività di promozione.

3.3 Identificazione e selezione di potenziali partner: importatori, distributori, grossisti, fornitori e/o partner strategici

3.4 Contatto con le controparti locali per la verifica dell'interesse rispetto al profilo dell'azienda italiana, con invio di materiale di presentazione.

3.5 Organizzazione di un'agenda personalizzata di incontri di affari in modalità virtuale. (min. 3 b2b per azienda).

3.6 Supporto e assistenza nella fase di organizzazione e gestione dei B2B attraverso la Piattaforma B-Match di Promos Italia. Il periodo di svolgimento copre un arco temporale di circa di 3 mesi.

3.7 Follow up per circa 2 mesi dagli incontri B2B per gestire e supportare, se richiesto dall'azienda, la fase dello sviluppo dei contatti avviati

3.8 Report finale per ogni singola azienda sull'attività svolta e con informazioni di mercato in relazione al settore/prodotto

Segnalare eventuali specializzazioni settoriali o geografiche per la ricerca partner.

4. Servizio di ricerca partner per B2B in presenza per incontri b2b

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 di affari. Si ipotizza un'attività della durata complessiva indicativa di 2-3 mesi.

Segnalare eventuali specializzazioni settoriali o geografiche per la ricerca partner.

5. Ricerca partner per Missione Multisetoriale

5.1 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)

5.2 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)

5.3 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

5.4 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

5.5 Organizzazione di un'agenda di incontri nel quadro di una missione imprenditoriale multisettoriale 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.

6. 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.

7. 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.

8. Interpretariato

Si richiede la quotazione di due tipi di servizi:

8.1 Interpretariato generico

8.2 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/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.).

9. Noleggio auto con autista

Si richiede la quotazione del servizio per lo svolgimento del servizio di trasporto passeggeri con autisti dotati di requisiti previsti da leggi 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.).

DURATA E IMPORTO DELL’AFFIDAMENTO

L’importo complessivo di spesa stimato è pari a € 110.000,00 + iva se dovuta ed il servizio dovrà essere svolto per un periodo pari a 36 mesi dalla data di sottoscrizione del contratto stesso e potrà essere anticipato o posticipato al raggiungimento del valore massimo stimato del contratto.

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 e/o 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.

REQUISITI RICHIESTI AL FORNITORE

Sono ammesse a partecipare alla presente selezione imprese che svolgono attività compatibili con le prestazioni oggetto della presente selezione ed in grado di dimostrare:
di essere attivi sul territorio internazionale tramite una sede locale con personale operante in loco oppure tramite una rete di corrispondenti;
di possedere i requisiti e le autorizzazioni necessarie per lo svolgimento delle attività sopra elencate, allegando la necessaria documentazione. Nel caso il Fornitore operasse tramite corrispondenti, dovrà fornire anche per essi evidenza del possesso dei requisiti/autorizzazioni necessari per lo svolgimento delle attività sul territorio di riferimento.

REQUISITI GENERALI

Per i **fornitori italiani**: l’autocertificazione del possesso dei requisiti generali necessari per contrarre con la Pubblica Amministrazione ex artt. 94 e segg. del D.lgs. n. 36/2023, verrà richiesta in fase di presentazione del preventivo attraverso la compilazione e del modello eDGUE e della tracciabilità dei flussi finanziari che dev’essere effettuata attraverso la Piattaforma di E-Procurement di Promos Italia s.c.r.l.

È obbligatoria la registrazione al FVOE 2.0.

Ai sensi della Delibera ANAC n.582 del 13 dicembre 2023, ai fini dei controlli amministrativi, l’Operatore economico autorizza l’accesso al FVOE 2.0 da parte della Stazione Appaltante o dell’Ente concedente interessato, con le funzionalità messe a disposizione dal sistema.

A tal fine l'Operatore economico dovrà registrarsi al servizio FVOE 2.0 attraverso il Portale ANAC al link <https://www.anticorruzione.it/-/servizio-di-registrazione-e-profilazione-utenti> e profilarsi come Operatore economico.

Per i **fornitori esteri** l'autocertificazione del possesso dei requisiti generali necessari per contrarre con la Pubblica Amministrazione ex artt. 94 e segg. del D.lgs. n. 36/2023, verrà richiesta in fase di presentazione del preventivo attraverso la compilazione della dichiarazione sostitutiva e della tracciabilità dei flussi finanziari che dev'essere effettuata attraverso la Piattaforma di E-Procurement di Promos Italia s.c.r.l.

MODALITÀ DI PAGAMENTO, CORRISPETTIVI E FATTURAZIONE

Per i *fornitori italiani* la fatturazione dovrà essere predisposta in conformità alla norma (art. 17-ter del DPR633/72) riportando la seguente annotazione: Operazione con scissione dei pagamenti o split payment– Art.17-ter DPR 633/72.

In riferimento ai pagamenti si rende inoltre noto quanto segue.

- il pagamento delle fatture sarà disposto di norma entro 30 giorni dalla data di ricevimento della stessa, salvo il caso in cui questa non sia regolare. La liquidazione delle somme dovute verrà subordinata all'attestazione di regolare esecuzione del servizio previo rilascio del DURC (solo per fornitori italiani) da parte degli enti previdenziali competenti entro il termine previsto dalla legge (30 gg),.
- In piena conformità alle disposizioni di cui alla legge n. 136 del 2010 in materia di tracciabilità dei flussi finanziari, i pagamenti verranno effettuati su conto corrente dedicato, anche non in via esclusiva, alle commesse pubbliche del fornitore.
- Non sarà riconosciuta alcuna prestazione aggiuntiva rispetto a quanto stabilito nel presente Capitolato, se non espressamente autorizzata dal DEC; l'Affidatario non potrà avanzare alcuna pretesa di pagamento di fatture per prestazioni aggiuntive non autorizzate.

IMPOSTA DI BOLLO

Ai sensi dell'art. 18 del Codice dei contratti e della Tabella A dell'allegato I.4 dello stesso codice, l'imposta di bollo è dovuta qualora l'importo del contratto sia pari o superiore ad Euro 40.000,00.

TERMINE E MODALITA' DI PRESENTAZIONE DEL PREVENTIVO

Il preventivo dovrà essere corredato di una breve presentazione aziendale e dell'expertise che metterebbe a disposizione del servizio richiesto e dovrà essere inviato attraverso la **Piattaforma** <http://milomb-camcom.acquistitelematici.it/> **entro e non oltre il 31 Gennaio 2025 - ore 18,00**

RICHIESTA DI CHIARIMENTI

Eventuali chiarimenti possono essere richiesti tramite apposito campo della piattaforma di cui sopra <http://milomb-camcom.acquistitelematici.it/>

ACCESSO AGLI ATTI

Il diritto di accesso agli atti è consentito nei limiti di cui all'art. 35 del Codice dei contratti pubblici e secondo le modalità pubblicate sul sito istituzionale di Promos Italia s.c.r.l. A tal fine, si richiede all'Operatore economico di includere nel preventivo l'eventuale specificazione, motivata e comprovata, delle informazioni che costituiscono segreto tecnico o commerciale ai sensi del comma 4, lett. a) dell'art. 35. In caso di mancata indicazione, si presumerà l'assenza di segreti tecnici o commerciali.

AFFIDAMENTO DEL SERVIZIO

Promos Italia procederà ai sensi dell'art. 50, comma 1 lett.b), D.lgs 36/2023 all'affidamento del servizio.

La selezione avverrà, ad insindacabile giudizio di Promos Italia S.c.r.l., sulla base della valutazione dei preventivi presentati e relativa corrispondenza alle caratteristiche tecniche ed economiche richieste.

Promos Italia S.c.r.l. si riserva di chiedere chiarimenti sulle offerte presentate, di negoziare il contenuto delle proposte ricevute. Si riserva, inoltre, di procedere all'affidamento anche in presenza di una sola offerta valida purché considerata congrua e conveniente. Si riserva, altresì, di non procedere affidamento a proprio insindacabile giudizio.

Il servizio dovrà essere eseguito in conformità alle condizioni generali di contratto reperibili all'indirizzo: <https://promositalia.camcom.it/chi-siamo/amministrazione-trasparente/bandi-di-gara-e-contratti/condizioni-general-di-contratto.kl>

Milano, 21/1/2025

Allegati:

Informativa privacy

Modulo quotazione

Guida compilazione Dgue