

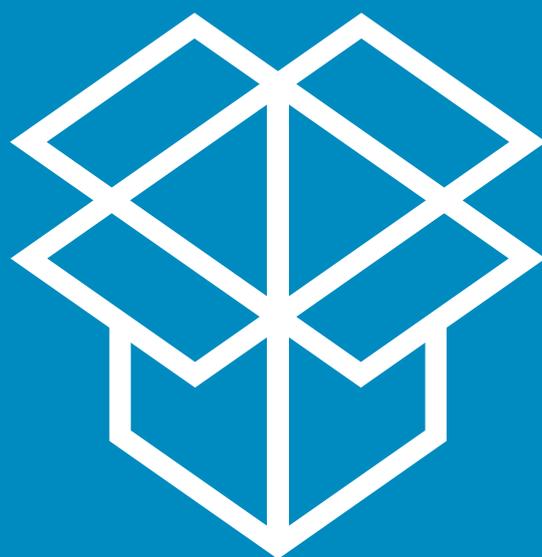


UCIMA

Unione Costruttori Italiani Macchine Automatiche
per il Confezionamento e l'Imballaggio



MARKETING & PROMOTION



UCIMA

CATALOGO ATTIVITÀ 2022

INDICE

- _02** Le attività
- _06** Network internazionale
- _08** Analisi del mercato
- _09** Le fiere
- _10** Come organizzare una fiera
- _12** Le nostre fiere
- _14** Fiere in collettiva
- _31** La formazione
- _32** Workshop e seminari
- _33** Finanza
- _34** Incremento del parco clienti
- _35** Supporto alla penetrazione dei mercati
- _38** Regolamento di partecipazione



UCIMA

Unione Costruttori Italiani Macchine Automatiche
per il Confezionamento e l'Imballaggio





LE ATTIVITÀ

L'area Marketing & Promotion sviluppa attività a supporto della promozione delle aziende in Italia e all'estero e della promozione complessiva del settore.

Tutte le attività sono finalizzate a contribuire e a incrementare la penetrazione delle aziende nei mercati esteri attraverso una maggiore conoscenza degli stessi per mezzo di studi e analisi, una presenza diretta attraverso la partecipazione a fiere e convegni all'estero, un rafforzamento dei contatti con la clientela mediante la partecipazione a fiere in Italia, missioni incoming di operatori esteri.

L'Area Marketing & Promotion sviluppa inoltre un'importante rete di relazioni e partnership, con istituzioni governative e private, italiane e internazionali. (Vedi mappe seguenti)

LA SEDE

Ucima ha sede a Modena, in posizione baricentrica rispetto alla dislocazione geografica delle aziende, presso Villa Marchetti, sede di altre due associazioni nazionali di produttori di beni strumentali (Acimac e Amaplast).

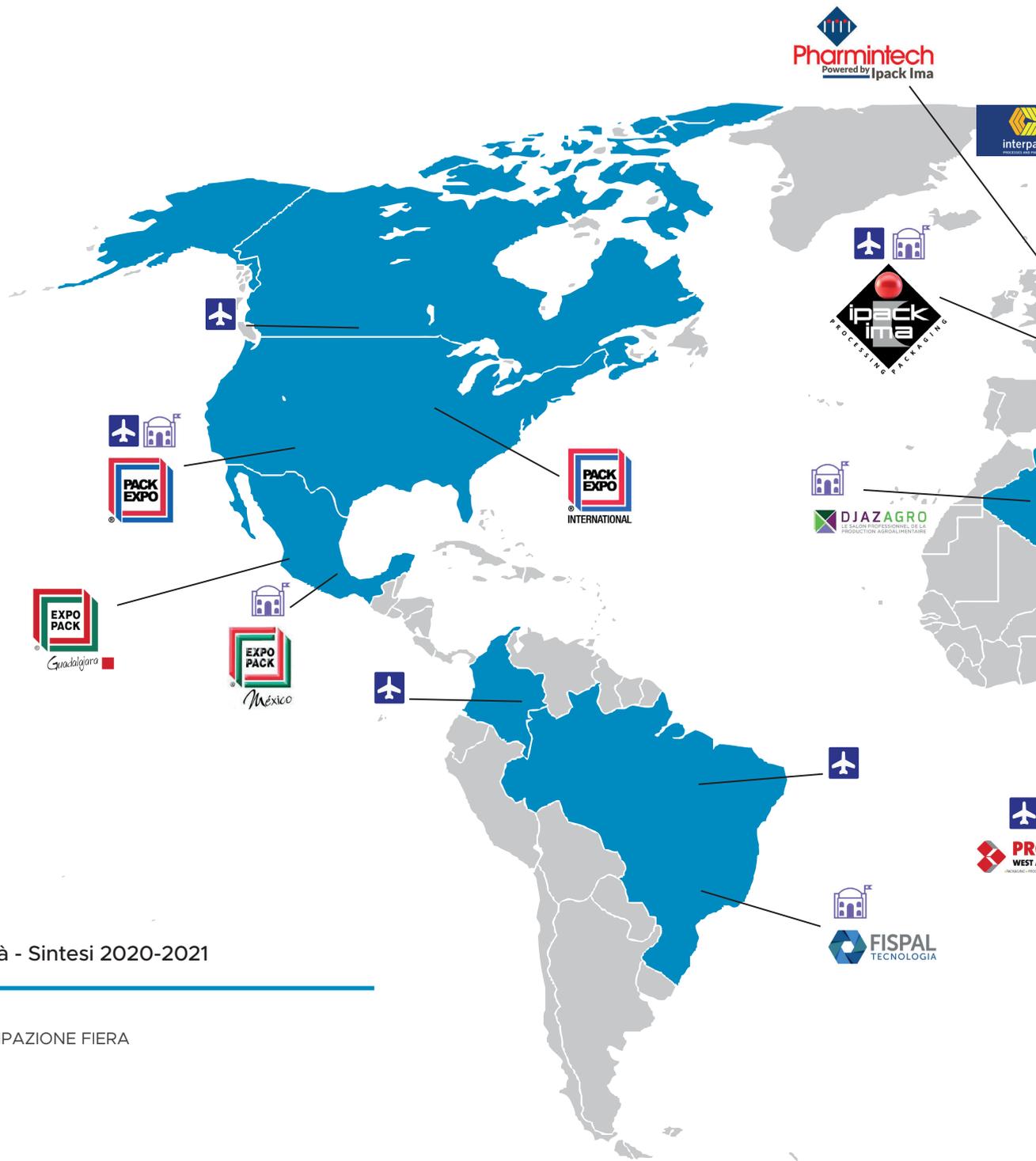
Villa Marchetti è un edificio storico ristrutturato, dove coesistono rifacimenti e ricostruzioni che partono dal nucleo più antico, databile attorno al Settecento, con aggiunte databili fino ad inizio Novecento.

Oltre agli uffici delle associazioni, Villa Marchetti dispone di sale affrescate e finemente decorate con capienza da 10 fino a 80 posti, in grado di ospitare con ogni confort logistico e supporto tecnologico convegni e meeting aziendali.

www.villamarchetti.it



LE ATTIVITÀ NEL MONDO



LEGENDA attività - Sintesi 2020-2021



PARTECIPAZIONE FIERA



PREMIO



INCOMING DI BUYER IN ITALIA

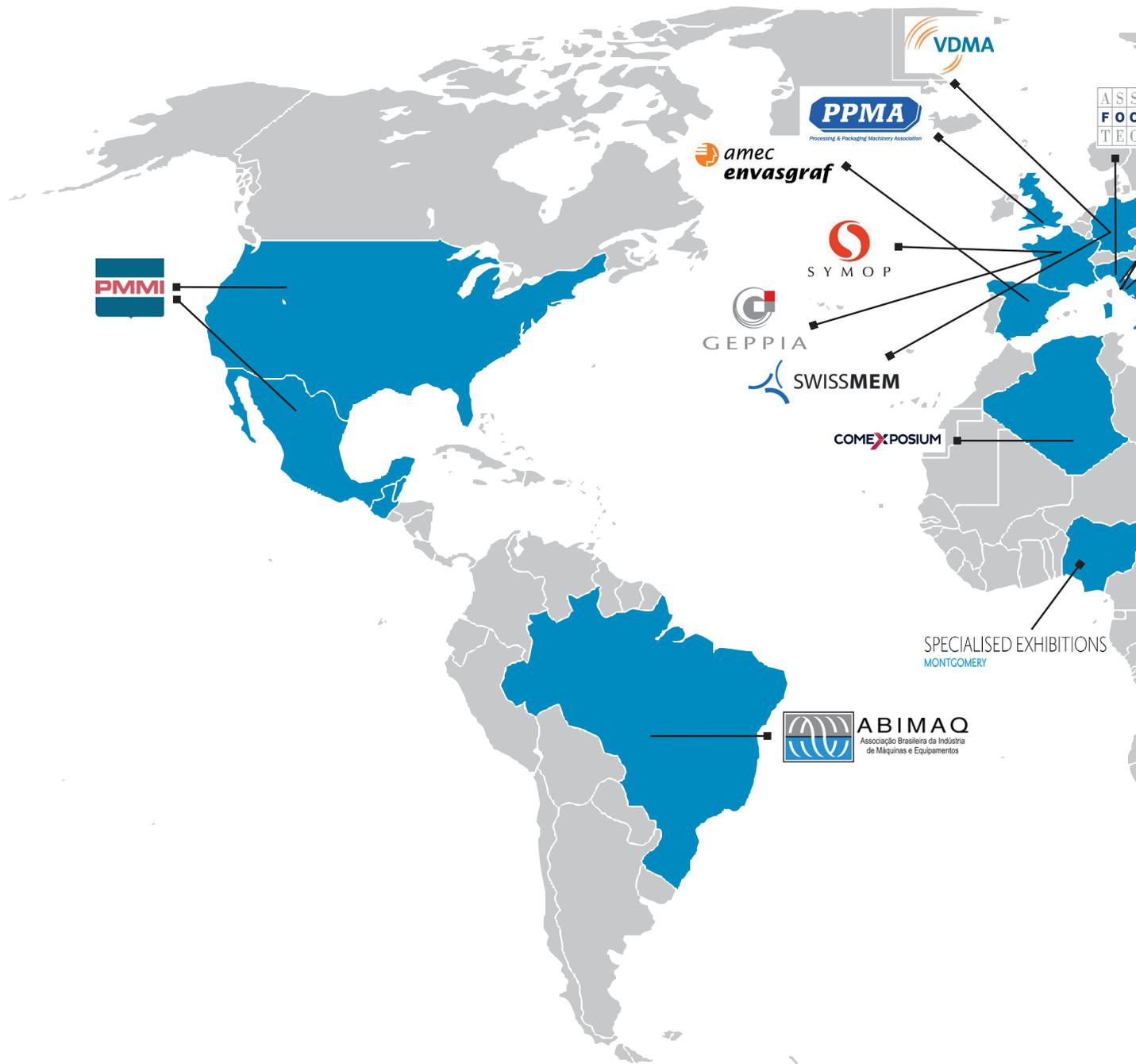


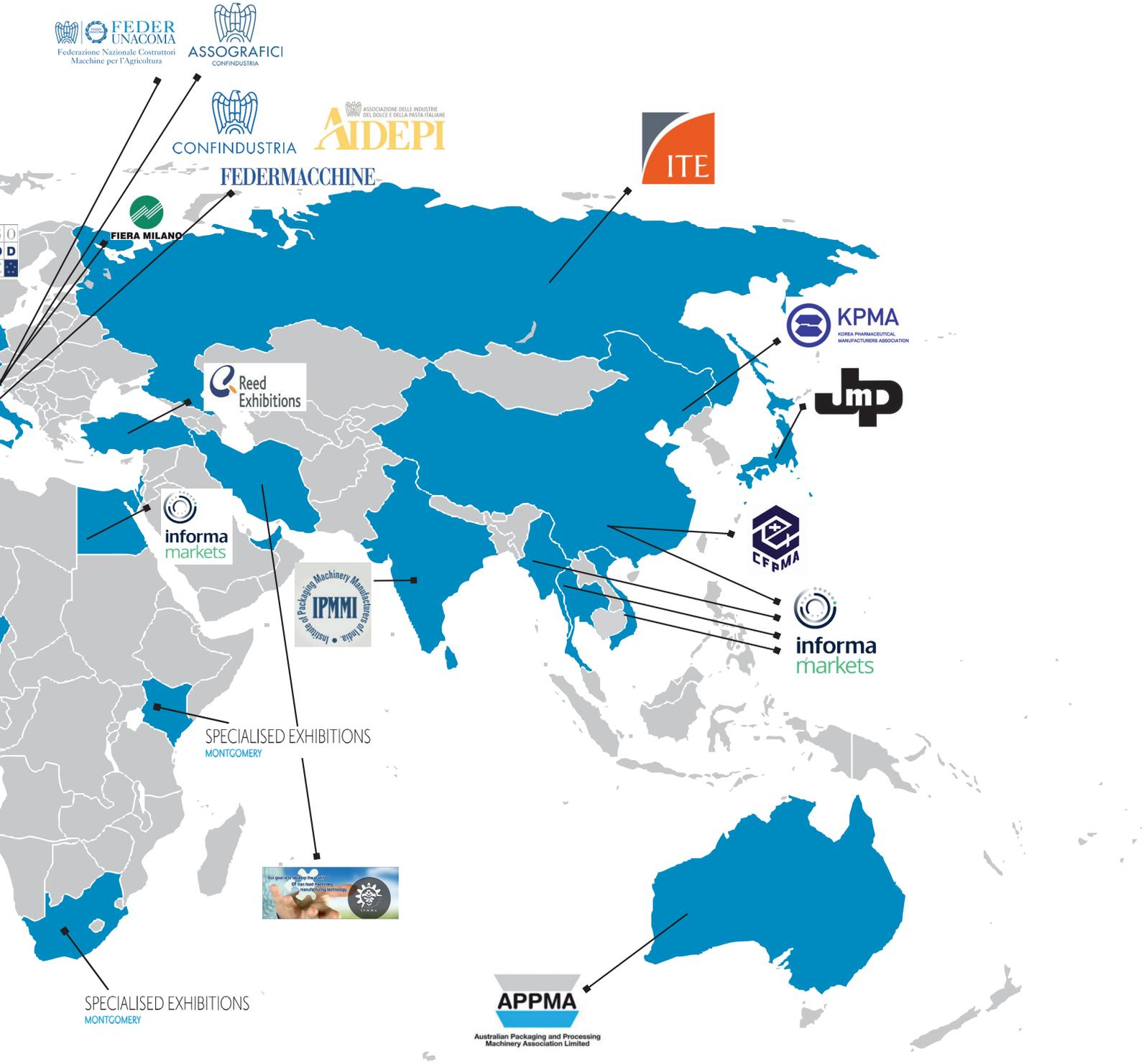
RICHIESTA TECNOLOGIE ITALIANE DA PARTE DI OPERATORI LOCALI





NETWORK INTERNAZIONALE







ANALISI DEI MERCATI

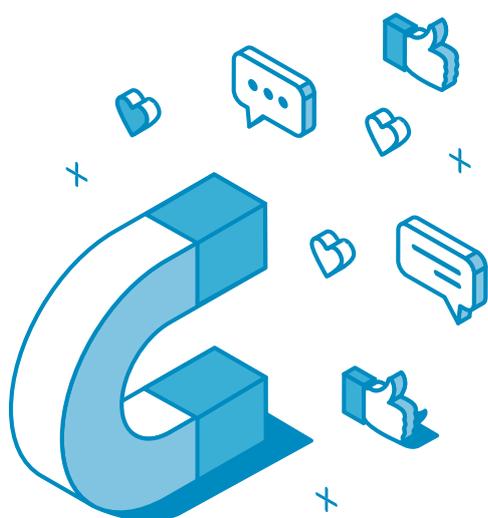
L'analisi e la conoscenza dell'industria cliente locale e le sue prospettive di crescita sono un pre-requisito essenziale per un ingresso e una presenza duratura nei mercati internazionali.

Per supportare le aziende in questo ambito, il Centro Studi UCIMA mette a disposizione delle aziende i seguenti strumenti:

- 1** Indagini economiche mensili, trimestrali e annuali sul settore delle macchine per il confezionamento e l'imballaggio;
- 2** Indagine sul commercio internazionale di macchine automatiche: import ed export dei principali produttori mondiali di macchine per il packaging e trend di medio e lungo periodo;
- 3** Analisi previsionali sul mercato mondiale delle macchine per il packaging, il modello proprietario "Cubo" che analizza l'evoluzione quinquennale (2020-2024) del valore del mercato di 70 Paesi, suddiviso per aree geografiche, per 6 settori clienti e per 11 famiglie di macchine, con ulteriori segmentazioni nei singoli prodotti e relativi trends della domanda.
- 4** Analisi di bilancio, competitive e di benchmarking: permettono alle aziende di identificare il proprio posizionamento all'interno del mercato attraverso il confronto diretto con i competitors.



Per maggiori informazioni: www.ucima.it/studi/



LE FIERE

Le fiere sono un importante strumento di penetrazione delle aziende nei mercati esteri. Per questo L'Area Marketing & Promotion coordina la partecipazione delle aziende a fiere specializzate di rilevanza internazionale tramite lo strumento delle collettive, un servizio chiavi in mano di organizzazione che consente vantaggi organizzativi ed economici.

Obiettivo principale dei padiglioni è quello di offrire al visitatore, attraverso la concentrazione delle aziende italiane in un'unica area, una immagine più forte del sistema Italia e consentirgli una più agevole identificazione di tutte le tecnologie di cui necessita per le proprie linee produttive.

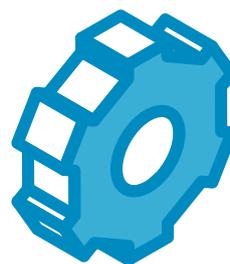
Per maggiori informazioni: <http://www.ucima.it/uc-it/fiere/>

ALLESTIMENTI IN COLLETTIVA - galleria fotografica





COME ORGANIZZARE UNA FIERA

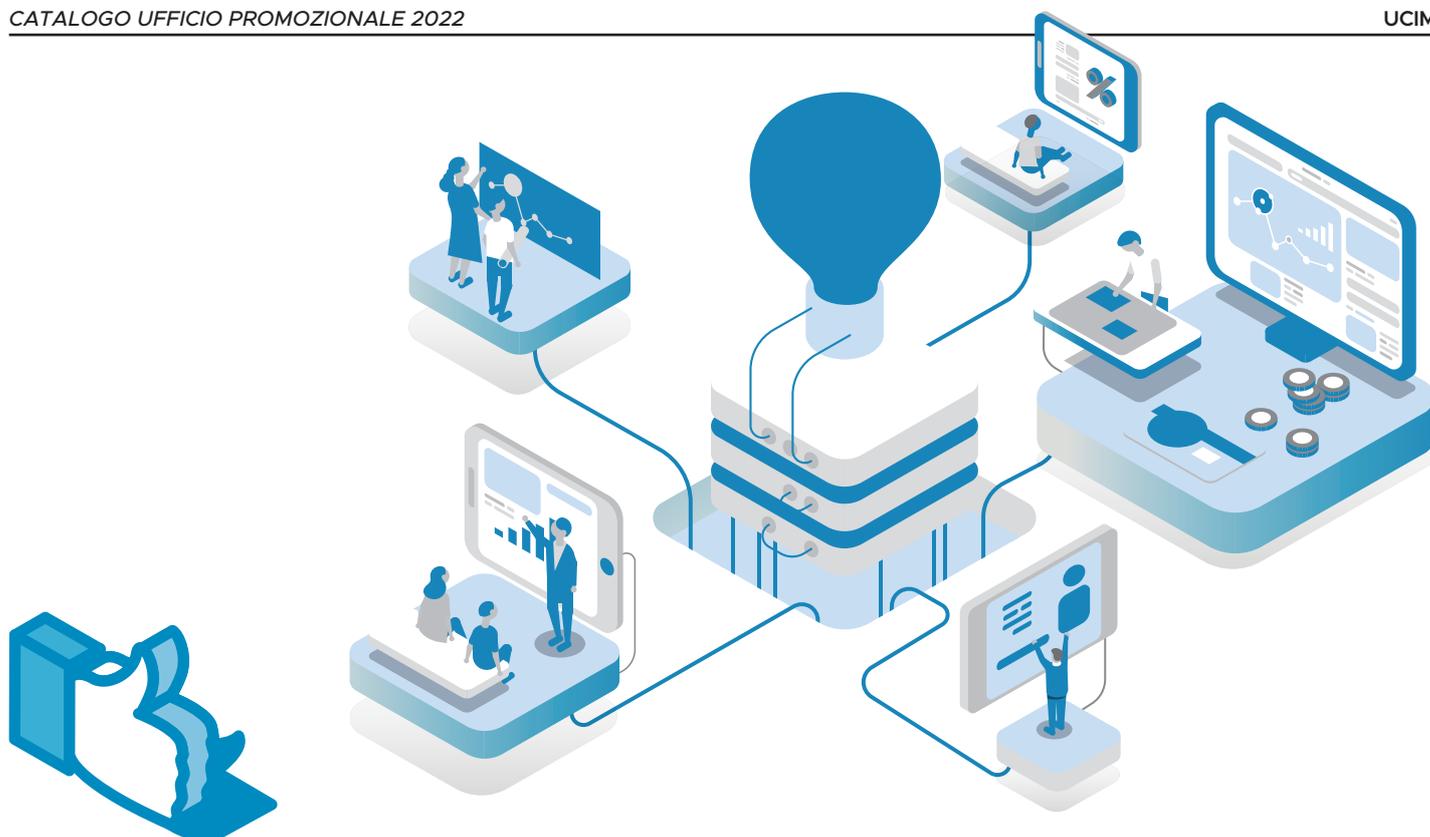


PIANIFICARE

- 1** STRATEGIA 9-12 MESI PRIMA:
 - a. analisi di mercato
 - b. quali macchine per quale mercato
 - c. feedback mercato
 - d. scelta del mercato
- 2** SCEGLI LA FIERA 4-6 MESI PRIMA:
 - a. budget allocato
 - b. importanza manifestazione
 - c. paese area geografica di svolgimento
- 3** CONTATTI L'ASSOCIAZIONE
(vedi i vantaggi nelle pagine seguenti del catalogo)
OPPURE CONTATTI
L'ORGANIZZATORE DELLA FIERA
- 4** INVIA L'ADESIONE 2-3 MESI PRIMA

ORGANIZZARE

- 1** POSIZIONAMENTO
 - a. scelta metratura e posizione
- 2** ALLESTIMENTO
 - a. allestimento collettiva
 - b. allestimento in proprio
- 3** LOGISTICA OPERATIVA
 - a. materiali promozionali da predisporre
 - b. voli, hotel per personale
 - c. hostess e personale locale
 - d. spedizione materiale e/o macchinari
 - e. personalizzazione stand (poster, ecc)
 - f. form registrazione clienti
 - g. richieste badges personale

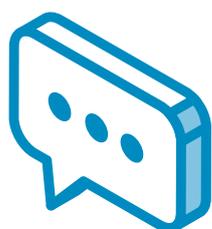


PROMUOVERE

- a. compilazione moduli catalogo fiera
- b. social media aziendali
- c. pianificazione pubblicitaria
- d. comunicati stampa
- e. firma email e sito web
- f. inviti ai clienti
- g. inviti ai prospect
- h. organizzazione eventi in fiera: convegni, cene aziendali, premi

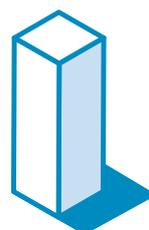
La check list dettagliata su **“COME ORGANIZZARE UNA FIERA”** è scaricabile dal sito di Ucima nella sezione "Servizi Associativi" in "Promozione e Marketing", "Documentazione riservata", "Check list organizzazione Fiere".

www.ucima.it



PARTECIPARE

- COINVOLGIMENTO
- a. quale personale coinvolgere
 - b. quali obiettivi assegnare
 - c. accoglienza clientela



FOLLOW UP

- a. invio comunicazione ai visitatori
- b. visite clienti top
- c. invio offerte e materiali supplementari



LE NOSTRE FIERE

IPACK-IMA

03/06 Maggio 2022
Milano, Italia
www.ipackima.com/it

Edizione 2018

PROVENIENZA DEGLI ESPOSITORI



ITALIA: 962 ESPOSITORI 64%
ESTERO: 541 ESPOSITORI 36%

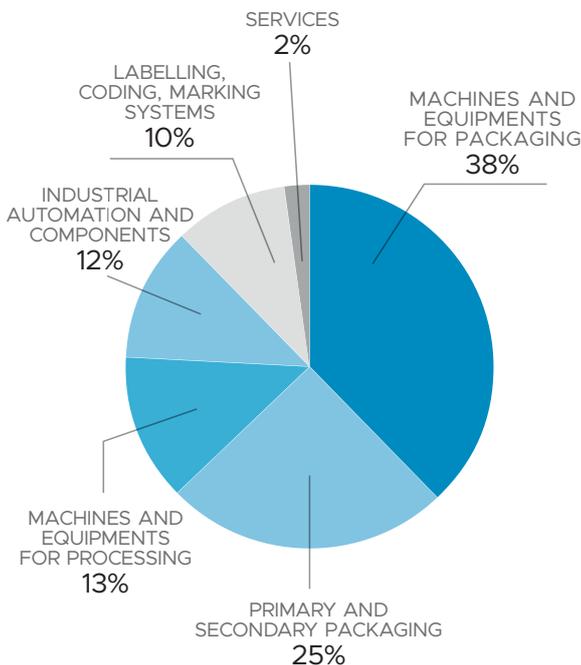


1.503 ESPOSITORI
DA 45 PAESI

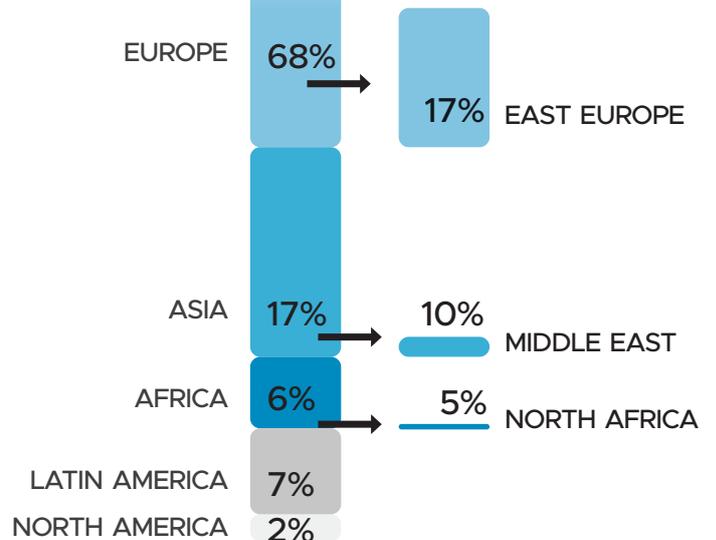
74.091 VISITATORI
DA 146 PAESI

25% ESTERI

SEZIONI ESPOSITIVE



PROVENIENZA DEI VISITATORI



BUSINESS COMMUNITY



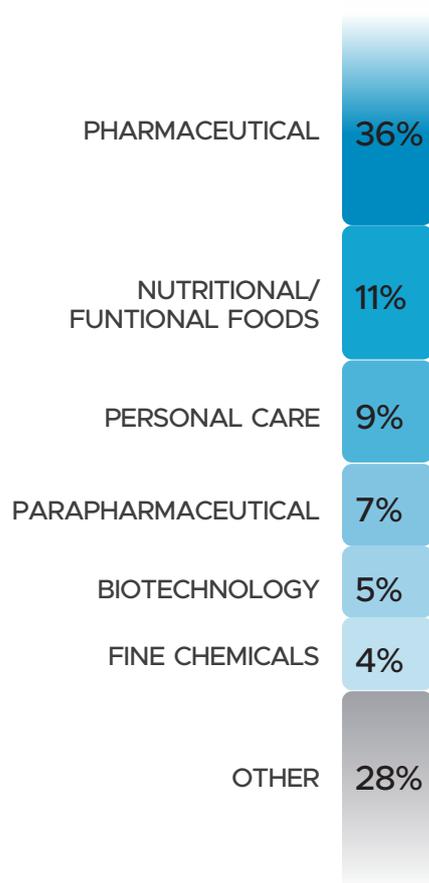
PHARMINTECH

03/06 Maggio 2022
Milano, Italia
www.ipackima.com/it



La settima edizione di Pharmintech si terrà all'interno del grande contesto espositivo di IPACK-IMA, punto di riferimento internazionale delle filiere produttiva alla ricerca delle più avanzate soluzioni in ambito processing & packaging. IPACK-IMA si distingue per l'offerta espositiva al contempo completa e trasversale, con opportunità uniche di "cross-contamination" tra i vari settori di cui anche Pharmintech beneficerà.

SEZIONI ESPOSITIVE



TECHNOLOGY



INNOVATION



COMMUNITY



FIERE IN COLLETTIVA

VANTAGGI

UCIMA offre alle aziende un servizio chiavi in mano di organizzazione delle partecipazioni fieristiche in forma collettiva e cioè all'interno di un padiglione italiano dove espone la maggior parte delle aziende italiane in stand di ottima qualità, allestiti in maniera coordinata e di grande impatto (vedi sezione allestimenti).

Obiettivo principale dei padiglioni è quello di offrire al visitatore, attraverso la concentrazione delle aziende italiane in un'unica area, una immagine più forte del sistema Italia e consentirgli una più agevole identificazione di tutte le tecnologie di cui necessita per le proprie linee produttive.

In alcuni casi le partecipazioni sono organizzate con il supporto e i finanziamenti di ICE-Agenzia.

La partecipazione in collettiva offre alle aziende servizi, vantaggi organizzativi ed economici prima, durante e dopo la fiera.

VANTAGGI E SERVIZI

PRE-FIERA

- 1** Costo di partecipazione inferiore a quello proposto dall'ente fiera per allestimenti di pari qualità con la possibilità di realizzare stand personalizzati;
- 2** Posizionamento in aree centrali: in tal modo gli stand delle aziende godono di maggiore visibilità di quella che avrebbero partecipando in maniera autonoma;
- 3** Risparmi di ore/uomo per il personale aziendale: il personale aziendale non deve investire tempo per organizzare la fiera con i fornitori, può recarsi in fiera il giorno dell'inaugurazione o il giorno precedente, con risparmi economici e di tempo;
- 4** Maggior libertà di scelta delle fiere a cui partecipare: l'azienda può scegliere di partecipare ad una fiera fino a qualche mese prima dall'inizio;
- 5** Un solo fornitore rappresentato dalla società di servizi dell'Associazione o da ICE-Agenzia: ciò comporta minori costi amministrativi per l'azienda;
- 6** Agevolazione nelle tempistiche di pagamento: le aziende possono effettuare i pagamenti poco prima dell'inizio della fiera;
- 7** Attività di comunicazione attraverso la realizzazione di cataloghi cartacei e telematici, l'invio di e-newsletter e di comunicati stampa.

ALLESTIMENTI IN COLLETTIVA - render progettuali



IN FIERA

- 1 Servizio di assistenza alle aziende espositrici;
- 2 Presenza di interpreti messi a disposizione da ICE-Agenzia;
- 3 Distribuzione ai visitatori dei cataloghi con presentazione delle aziende in collettiva realizzati nella lingua locale;
- 4 Presenza di lounge comune con servizio di piccola caffetteria o ristorante;
- 5 Distribuzione in fiera delle nostre riviste di settore.

POST-FIERA

- 1 Nessuna pratica da sbrigare in uscita e nessuna attività di disallestimento;
- 2 Follow-up dei visitatori che hanno richiesto informazioni al desk ICE-UCIMA e, su richiesta, anche di quelli registrati presso gli stand aziendali;
- 3 Invio del catalogo della collettiva ai database degli operatori locali forniti dall'ente fiera o dagli uffici di ICE-Agenzia.

ALLESTIMENTI

STRUTTURA con muri bianchi in MDF (personalizzabili con grafiche) e moquette o pavimento grigio.

ARREDI comprensivi di 1 banco informazioni con serratura; 1 tavolo tondo; 4 sedie; 1 sgabello; 1 cestino; 1 piccolo magazzino (1x1 metri, può essere opzionale).

GRAFICA completa di nome e logo aziendale, logo ITA e UCIMA.

ELETTRICITÀ E SERVIZI di pulizia inclusi.



PROPAK AFRICA

08/11 Marzo 2022
Johannesburg, Sudafrica

www.propakafrica.com
Per iscrizioni:
www.ucima.it/collettive



Costo di partecipazione:
Modulo gratuito* ICE per 9 mq
(area nuda + allestimento)

* gratuità da verificare.

Il programma delle fiere potrebbe subire delle variazioni.

In collaborazione con



Collettiva



SCHEDA PAESE: SUDAFRICA



SUDAFRICA RATING

S&P: **BB-**

MOODY'S: **Ba2**

FITCH: **BB-**



POSIZIONAMENTO
DESTINAZIONE
EXPORT ITALIANO

33°/mondo



VALORE ESPORTAZIONI
ITALIANE

38 mln. €

SETTORI DI INTERESSE

- 1 Food
- 2 Beverage
- 3 Chemical & Pharma
- 4 Secondary

PROPAK EAST AFRICA

10/12 Maggio 2022
Nairobi, Kenya

www.propakeastafrica.com
Per iscrizioni:
www.ucima.it/collettive



Costo di partecipazione:
Modulo gratuito* ICE per 9 mq
(area nuda + allestimento)

*gratuità da verificare.

Il programma delle fiere potrebbe subire delle variazioni.

In collaborazione con



Collettiva



SCHEDA PAESE: KENYA

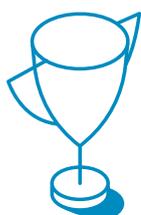


KENYA RATING

S&P: **B**

MOODY'S: **B2**

FITCH: **B+**



POSIZIONAMENTO
DESTINAZIONE
EXPORT ITALIANO

76°/mondo



VALORE ESPORTAZIONI
ITALIANE

7 mln. €

SETTORI DI INTERESSE

- 1 Food
- 2 Beverage
- 3 Chemical & Pharma
- 4 Secondary



DJAZAGRO

30 Maggio - 2 Giugno 2022
Algeri, Algeria

www.djazagro.com
Per iscrizioni
www.ucima.it/collettive



Costo di partecipazione:
Modulo gratuito* ICE per 9 mq
(area nuda + allestimento)

* gratuità da verificare.

Il programma delle fiere potrebbe subire delle variazioni.

In collaborazione con



Collettiva



SCHEDA PAESE: ALGERIA

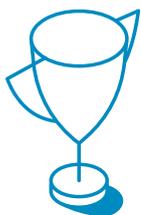


ALGERIA RATING

S&P: **n.a.**

MOODY'S: **n.a.**

FITCH: **n.a.**



POSIZIONAMENTO
DESTINAZIONE
EXPORT ITALIANO

25°/mondo



VALORE ESPORTAZIONI
ITALIANE

53 mln. €

SETTORI DI INTERESSE

- 1 Food
- 2 Beverage
- 3 Chemical & Pharma
- 4 Secondary

ROSUPACK

07/10 Giugno 2022
Mosca, Russia

www.rosupack.com
Per iscrizioni:
www.ucima.it/collettive



Costo di partecipazione*:
620 €/mq
(pre-allestimento)

* costi di partecipazione orientativi.
Per metrature superiori a 30 mq è possibile
opzionare solo "area nuda".

Il programma delle fiere potrebbe subire delle
variazioni.

Collettiva



SCHEDA PAESE: RUSSIA



RUSSIA RATING

S&P: **BBB-**

MOODY'S: **Baa3**

FITCH: **BBB**



POSIZIONAMENTO
DESTINAZIONE
EXPORT ITALIANO

9°/mondo



VALORE ESPORTAZIONI
ITALIANE

131 mln. €

SETTORI DI INTERESSE

- 1 Food
- 2 Beverage
- 3 Chemical & Pharma
- 4 Secondary



KOREA PACK

14/17 Giugno 2022
Goyang, Sud Corea

www.koreapach.org
Per iscrizioni:
www.ucima.it/collettive



Costo di partecipazione:
Modulo gratuito* ICE per 9 mq
(area nuda + allestimento)

* gratuità da verificare.

Il programma delle fiere potrebbe subire delle variazioni.

In collaborazione con



Collettiva



SCHEDA PAESE: KOREA



KOREA RATING

S&P: **AA**

MOODY'S: **Aa2**

FITCH: **AA-**



POSIZIONAMENTO
DESTINAZIONE
EXPORT ITALIANO

22°/mondo



VALORE ESPORTAZIONI
ITALIANE

59 mln. €

SETTORI DI INTERESSE

- 1 Food
- 2 Beverage
- 3 Chemical & Pharma
- 4 Secondary

EXPO PACK MÉXICO

14/17 Giugno 2022
Città del Messico, Messico

www.expopack.com.mx
Per iscrizioni:
www.ucima.it/collettive



Costo di partecipazione:
Modulo gratuito* ICE per 9 mq
(area nuda + allestimento)

* gratuità da verificare.

Il programma delle fiere potrebbe subire delle variazioni.

In collaborazione con



Collettiva



SCHEDA PAESE: MESSICO



MESSICO RATING

S&P: **BBB**

MOODY'S: **Baa1**

FITCH: **BBB-**



POSIZIONAMENTO
DESTINAZIONE
EXPORT ITALIANO

8°/mondo



VALORE ESPORTAZIONI
ITALIANE

132 mln. €

SETTORI DI INTERESSE

- 1 Food
- 2 Beverage
- 3 Chemical & Pharma
- 4 Secondary



PROPAK ASIA

15/18 Giugno 2022
Bangkok, Thailandia

www.propakasia.com
Per iscrizioni
www.ucima.it/collettive

PROPAK ASIA

Costo di partecipazione*:
485 €/mq
(pre-allestimento)

* costi di partecipazione orientativi.
Per metrature superiori a 30 mq è possibile
opzionare solo "area nuda".

Il programma delle fiere potrebbe subire delle
variazioni.

Collettiva



UCIMA

SCHEDA PAESE: TAILANDIA

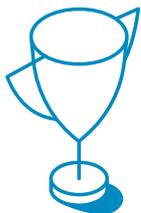


TAILANDIA RATING

S&P: **BBB+**

MOODY'S: **Baa1**

FITCH: **BBB+**



POSIZIONAMENTO
DESTINAZIONE
EXPORT ITALIANO

30°/mondo



VALORE ESPORTAZIONI
ITALIANE

46 mln. €

SETTORI DI INTERESSE

- 1 Food
- 2 Beverage
- 3 Chemical & Pharma
- 4 Secondary

FISPAL TECNOLOGIA

21/24 Giugno 2022
San Paolo, Brasile

www.fispaltecnologia.com.br
Per iscrizioni:
www.ucima.it/collettive



Costo di partecipazione:
Modulo gratuito* ICE per 9 mq
(area nuda + allestimento)

* gratuità da verificare.

Il programma delle fiere potrebbe subire delle variazioni.

In collaborazione con



Collettiva



SCHEDA PAESE: BRASILE



BRASILE RATING

S&P: **BB-**

MOODY'S: **Ba2**

FITCH: **BB-**



POSIZIONAMENTO
DESTINAZIONE
EXPORT ITALIANO

12°/mondo



VALORE ESPORTAZIONI
ITALIANE

113 mln. €

SETTORI DI INTERESSE

- 1 Food
- 2 Beverage
- 3 Chemical & Pharma
- 4 Secondary



PROPAK CHINA

22/24 Giugno 2022
Shanghai, Cina

www.propakchina.com
Per iscrizioni:
www.ucima.it/collettive

PROPAK CHINA

Costo di partecipazione:
Modulo gratuito* ICE per 9 mq
(area nuda + allestimento)

* gratuità da verificare.

Il programma delle fiere potrebbe subire delle variazioni.

In collaborazione con



Collettiva



SCHEDA PAESE: CINA

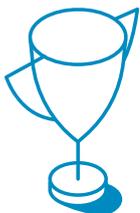


CINA RATING

S&P: **A+**

MOODY'S: **A1**

FITCH: **A+**



POSIZIONAMENTO
DESTINAZIONE
EXPORT ITALIANO

4°/mondo



VALORE ESPORTAZIONI
ITALIANE

275 mln. €

SETTORI DI INTERESSE

- 1 Food
- 2 Beverage
- 3 Chemical & Pharma
- 4 Secondary

PROPAK PHILIPPINES

24/26 Agosto 2022
Manila, Filippine

www.propakphilippines.com
Per iscrizioni:
www.ucima.it/collettive

PROPAK PHILIPPINES

Costo di partecipazione:
n.d.
(area nuda + allestimento)

Il programma delle fiere potrebbe subire delle variazioni.

In collaborazione con



Collettiva



SCHEDA PAESE: FILIPPINE



FILIPPINE RATING

S&P: **BBB+**

MOODY'S: **Baa2**

FITCH: **BBB**



POSIZIONAMENTO
DESTINAZIONE
EXPORT ITALIANO

43°/mondo



VALORE ESPORTAZIONI
ITALIANE

24 mln. €

SETTORI DI INTERESSE

- 1 Food
- 2 Beverage
- 3 Chemical & Pharma
- 4 Secondary



PROPAK WEST AFRICA

22/24 Novembre 2021
Lagos, Nigeria

www.propakwestafrica.com
Per iscrizioni:
www.ucima.it/collettive



Costo di partecipazione*:
495 €/mq
(area nuda + allestimento)

* costi di partecipazione orientativi.

Il programma delle fiere potrebbe subire delle variazioni.

Collettiva



SCHEDA PAESE: NIGERIA

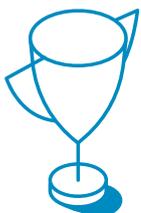


NIGERIA RATING

S&P: **B-**

MOODY'S: **B2**

FITCH: **B**



POSIZIONAMENTO
DESTINAZIONE
EXPORT ITALIANO

24°/mondo



VALORE ESPORTAZIONI
ITALIANE

56 mln. €

SETTORI DI INTERESSE

- 1 Food
- 2 Beverage
- 3 Chemical & Pharma
- 4 Secondary

PROPAK INDIA

21/23 Settembre 2022
Bangalore, India

www.propakindia.com
Per iscrizioni
www.ucima.it/collettive

PROPAK INDIA

Costo di partecipazione:
Modulo gratuito* ICE per 9 mq
(area nuda + allestimento)

* gratuità da verificare.

Il programma delle fiere potrebbe subire delle variazioni.

In collaborazione con



Collettiva



SCHEDA PAESE: INDIA



INDIA RATING

S&P: **BBB-**

MOODY'S: **Baa3**

FITCH: **BBB-**



POSIZIONAMENTO
DESTINAZIONE
EXPORT ITALIANO

15°/mondo



VALORE ESPORTAZIONI
ITALIANE

89 mln. €

SETTORI DI INTERESSE

- 1 Food
- 2 Beverage
- 3 Chemical & Pharma
- 4 Secondary



PACK EXPO INTERNATIONAL

23/26 Ottobre 2022
Chicago, Usa

www.packexpointernational.com
Per iscrizioni
www.ucima.it/collettive



Costo di partecipazione*:
32,25 USD/sqft
(collettiva Ice in programma)

* costi di partecipazione orientativi.

Il programma delle fiere potrebbe subire delle variazioni

In collaborazione con



Collettiva



SCHEDA PAESE: USA

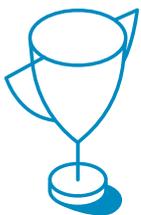


USA RATING

S&P: **AA+**

MOODY'S: **Aaa**

FITCH: **AAA**



POSIZIONAMENTO
DESTINAZIONE
EXPORT ITALIANO

1°/mondo



VALORE ESPORTAZIONI
ITALIANE

669 mln. €

SETTORI DI INTERESSE

- 1 Food
- 2 Beverage
- 3 Chemical & Pharma
- 4 Secondary

PROPAK VIETNAM

9/11 Novembre 2022
Ho Chi Minh City, Vietnam

www.propakvietnam.com
Per iscrizioni:
www.ucima.it/collettive

PROPAK VIETNAM

Costo di partecipazione:
Modulo gratuito* ICE per 9 mq
(area nuda + allestimento)

* gratuità da verificare.

Il programma delle fiere potrebbe subire delle variazioni.

In collaborazione con



Collettiva



SCHEDA PAESE: VIETNAM

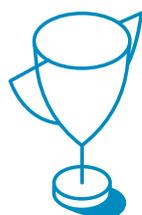


VIETNAM RATING

S&P: **BB**

MOODY'S: **Ba3**

FITCH: **BB**



POSIZIONAMENTO
DESTINAZIONE
EXPORT ITALIANO

52°/mondo



VALORE ESPORTAZIONI
ITALIANE

16 mln. €

SETTORI DI INTERESSE

- 1 Food
- 2 Beverage
- 3 Chemical & Pharma
- 4 Secondary



PACK EXPO LAS VEGAS

11/13 Settembre 2023
Las Vegas, Usa

www.pachexpolasvegas.com
Per iscrizioni:
www.ucima.it/collettive



Costo di partecipazione*:
32,25 USD/sqft

* costi di partecipazione orientativi.

Il programma delle fiere potrebbe subire delle variazioni

In collaborazione con



Collettiva



SCHEDA PAESE: USA

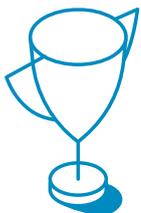


USA RATING

S&P: **AA+**

MOODY'S: **Aaa**

FITCH: **AAA**



POSIZIONAMENTO
DESTINAZIONE
EXPORT ITALIANO

1°/mondo



VALORE ESPORTAZIONI
ITALIANE

669 mln. €

SETTORI DI INTERESSE

- 1 Food
- 2 Beverage
- 3 Chemical & Pharma
- 4 Secondary

FORMAZIONE



UCIMA predispone diversi seminari, corsi e percorsi di formazione per il personale delle aziende associate finalizzato all'aggiornamento e alla formazione delle figure aziendali che, a vario titolo, concorrono alla gestione d'impresa, alla vendita, alla produzione, alla supply chain, all'organizzazione dei processi e produzione, alla spedizione e assistenza dei macchinari italiani all'estero, ai processi di internazionalizzazione e allo sviluppo manageriale e soft skills.

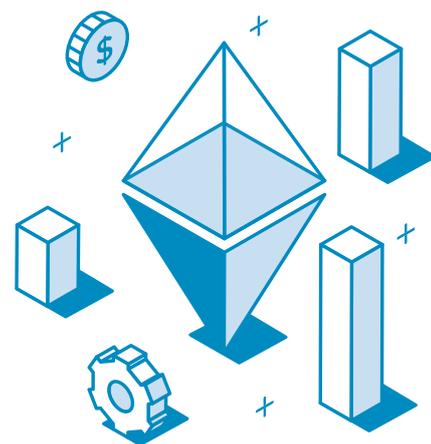
Erogate attraverso SBS Scuola Beni Strumentali www.scuolabenistrumentali.it le attività formative affrontano diverse tematiche, utilizzando diverse metodologie e strumenti formativi in funzione degli obiettivi e del contesto cogente.

All'interno di un catalogo formativo che coinvolge 11 aree tematiche qui a seguito alcuni dei contenuti trattati:

- Aspetti normativi fiscali e doganali;
- Contrattualistica commerciale;
- Pagamenti internazionali e crediti documentari;
- Come evitare l'imposizione fiscale delle autorità estere;
- Marketing dei beni strumentali e web marketing;
- Sistemi distributivi e gestione delle reti commerciali interne ed esterne
- Partecipazione alle fiere e l'allestimento dello stand;
- Sicurezza e conformità macchine: quadro di aggiornamento mondiale;
- Strumenti finanziari a supporto della vendita di macchine all'estero.
- Tecniche commerciali per la vendita di beni strumentali
- Gestione dei processi di gestione delle commesse aziendali
- Supporto nella predisposizione della documentazione tecnica e manuali di istruzione d'uso
- Ottimizzazione gestione supply chain: dagli acquisti alla logistica e magazzino
- Tecniche di programmazione produzione e ottimizzazione dei flussi
- Soft skills manageriali
- Sicurezza lavoratori, impianti e macchine
- Accademy aziendali/internazionali
- Focus Packaging: dalle basi di scenario di settore alla formazione specialistica
- Percorsi di alta formazione per i FIRST CLASS su tematiche innovative



WORKSHOP & SEMINARI TECNOLOGICI



WORKSHOP E SEMINARI TECNOLOGICI

L'Ufficio Marketing & Promotion organizza workshop e seminari tecnologici per presentare le ultime innovazioni delle aziende italiane nei principali mercati mondiali.

PACKAGING SPEAKS GREEN

Packaging Speaks Green, l'evento che a febbraio 2020 aveva registrato 450 partecipanti da 20 paesi e 35 relatori internazionali, è tornato a ottobre 2021 in occasione di MEAT-TECH, con una versione ridotta e denominata "Pocket". L'appuntamento è stato un'importante occasione di incontro per i protagonisti della filiera del fresh food per raccontare le ultime innovazioni in materia di sostenibilità.

La prossima edizione di Packaging Speaks Green si svolgerà in occasione di Ipack-Ima, dal 3 al 6 maggio 2022 presso Fiera Milano Rho.



Per maggiori informazioni: www.ucima.it/promozione

FINANZA



AREA CREDITO E FINANZA E FINANZA AGEVOLATA

L'area Credito e Finanza e Finanza agevolata offre attività di consulenza e prefattibilità delle idee progettuali per le attività dell'impresa, in un contesto di valorizzazione tradotto in un insieme di strumenti diversi tra loro, che si caratterizzano in contributi finanziari erogati da soggetti privati e pubblici. Il nostro obiettivo è di favorire lo sviluppo del quadro imprenditoriale dei nostri associati, fornendo loro l'expertise necessaria in un sistema combinato delle diverse finanze per un modello innovativo e di un'economia circolare.

CREDITO E FINANZA

Le attività sono rivolte alla Finanza Ordinaria nelle forme tipiche e a quella Straordinaria, attraverso organizzazione e consulenza per il ricorso a finanziamenti alternativi o sostitutivi a quelli tradizionali, volti anche a casi specifici per finanziare progetti: quali presentazione di eventi e fiere. I servizi messi a disposizione comprendono Leasing, agevolazioni nuova Sabatini, rivalutazione dei beni, assicurazione del credito, operazioni di factoring e forfaiting ecc.

FINANZA AGEVOLATA

Le attività della Finanza Agevolata, puntano a realizzare prodotti e servizi innovativi mantenendo fermo il valore della ricerca e sviluppo e l'innovazione per il 4.0, favorendo l'introduzione a processi di digitalizzazione, transizione ecologica Green New Deal, programma Next Generation EU, individuando questi ambiti come direttrici per lo sviluppo delle strategie future. L'area si mette a disposizione per la consulenza e assistenza per favorire l'accesso a Bandi Nazionali, Regionali, ed Europei e contributi a fondo perduto.



INCREMENTO DEL PARCO CLIENTI



MISSIONI INCOMING

UCIMA intende organizzare nel corso del 2022 missioni incoming di operatori esteri.

MARKETING, STAMPA & COMUNICAZIONE

L'Ufficio Marketing & Promotion è in grado di fornire alle aziende assistenza nella predisposizione di piani di marketing & comunicazione aziendali comprensivi anche dello studio dell'immagine coordinata e degli strumenti media e grafici a supporto della comunicazione aziendale, grazie alla partnership con le società del Gruppo INtono Comunicazione e Pack-Media.

Per maggiori informazioni: www.intono.it

INTONO
comunicazione

Italia/Imballaggio

packmedia.net

PackBook

packmedia

selection

The processing
& packaging magazine

SUPPORTO ALLA PENETRAZIONE DEI MERCATI



COLLABORAZIONE CON ENTI PUBBLICI

Ucima è partner privilegiata di tutti gli enti pubblici e istituzionali che si occupano del supporto all'internazionalizzazione delle aziende italiane. Scambi costanti di informazioni, dati di mercato, opportunità di business e attività promozionali rendono questi rapporti virtuosi e contribuiscono ad accrescere la visibilità del settore e la penetrazione delle aziende sui mercati internazionali.

PIANI PROMOZIONALI DI ICE-AGENZIA E MINISTERO DEGLI AFFARI ESTERI E DELLA COOPERAZIONE INTERNAZIONALE

Ucima beneficia di un piano promozionale dedicato alle macchine per ceramica all'interno degli stanziamenti erogati dal Ministero dello Sviluppo Economico con il Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale tramite ICE-Agenzia. Attraverso queste risorse vengono organizzate la partecipazione a fiere, seminari tecnologici, incoming di operatori, indagini di mercato, premi e riconoscimenti.

Inoltre, all'interno del piano dedicato alle fiere strategiche italiane, Ipack-Ima gode di un finanziamento atto all'incremento della sua internazionalità.



Ministero degli Affari Esteri
e della Cooperazione Internazionale



ITALIAN TRADE AGENCY
ICE - Agenzia per la promozione all'estero e

DESK UCIMA PRESSO ICE-AGENZIA

Ucima può inoltre contare di un desk dedicato presso la sede romana di ICE-Agenzia. Un rappresentante dell'Associazione rappresenta gli interessi del nostro settore e contribuisce all'organizzazione delle attività parte dei piani promozionali e al reperimento di ulteriori risorse finanziarie.



CONVENZIONE FARNESINA PER VISTI PER L'ITALIA

UCIMA ha stipulato un accordo con il Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale (MAECI) per facilitare alle nostre aziende l'ottenimento dei visti business per clienti esteri invitati in Italia.

Qualora le nostre aziende non ricevano feedback dalle ambasciate nei normali tempi di attesa sanciti dalle convenzioni internazionali (convocazione in Ambasciata in massimo 15 giorni; limite massimo per l'emissione di un visto: 8 giorni), l'Associazione chiederà una verifica e accelerazione della pratica al centro visti del MAECI.

Le Aziende devono indicare nelle lettere d'Invito per i propri ospiti che l'azienda è associata ad UCIMA, in quanto il MAECI ha segnalato alle 175 sedi diplomatiche nel mondo i nominativi delle aziende associate in modo da dar loro priorità per l'ottenimento dei visti.

In caso l'azienda non riceva risposta dalle Ambasciate entro i limiti massimi indicati, invitiamo l'azienda a contattare i nostri uffici per poter intervenire presso il MAECI.

Per maggiori informazioni: www.ucima.it/promozione

CONSULENZA DOGANALE PER IMPORT/EXPORT

L'Ufficio Economico offre consulenza in merito alle legislazioni doganali e in generale sulle normative sul commercio internazionale.

Gli ambiti di applicazione possono essere: classificazione doganale delle merci, metodi di assegnazione dell'origine delle merci, prodotti dual use, barriere doganali all'export, regole internazionali sui trasporti, adempimenti fiscali correlati, ecc.

Dunque, l'Ufficio Economico supporta gli associati offrendo condizioni economiche vantaggiose.

Per maggiori informazioni: www.ucima.it/economico/



CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE E TASSAZIONE ATTIVITÀ ALL'ESTERO

L'Ufficio Economico offre consulenza in merito alle fattispecie contrattuali tipiche del settore dei beni strumentali (contratti di vendita, contratti di assistenza tecnica e manutenzione, contratti di agenzia, contrattualistica societaria per gestire la rete tecnico-commerciale estera, contratti d'appalto, etc) e su tutti gli aspetti legati all'esportazione di beni strumentali (certificazioni di prodotto richieste per ogni singolo paese, conformità necessarie, normative internazionali finanziarie sui pagamenti internazionali e sui crediti documentari, ecc.).

Inoltre fornisce consulenza sull'imposizione fiscale delle autorità estere per le attività di service, installazione macchine, filiali, attività commerciali, ecc.

Per maggiori informazioni: www.ucima.it/economico/



REGOLAMENTO DI PARTECIPAZIONE

FIERE IN COLLETTIVA

REGOLAMENTO

DOMANDA DI AMMISSIONE

- 1** La domanda di ammissione dovrà essere regolarmente compilata e inviata online tramite modulo di adesione.
- 2** Tutte le imprese che avranno inviato la documentazione all'indirizzo indicato sulla domanda di ammissione entro la scadenza fissata e che saranno state ritenute idonee, potranno essere ammesse alla manifestazione.
- 3** Le domande di ammissione che perverranno dopo la data di scadenza saranno prese in considerazione e accettate solo compatibilmente con la disponibilità di area.
- 4** I costi di partecipazione, riportati sulla scheda di adesione, potranno subire variazioni anche successive all'accettazione dell'azienda e/o successive all'assegnazione del posteggio. Qualora tali differenze superino il 15% dell'importo riportato sulla scheda di adesione, l'azienda partecipante avrà dieci giorni di tempo per esercitare il diritto di recesso. In caso contrario, qualora cioè la differenza di costo sia inferiore al 15%, l'azienda partecipante sarà tenuta a corrispondere alla società di servizi la differenza di costo.

Nell'eventualità in cui i costi subiscano delle riduzioni rispetto a quelli presenti nella domanda di adesione, la differenza di costo sarà corrisposta dalla società di servizi all'azienda partecipante.

- 5** L'Associazione non potrà accettare richieste di spazi espositivi per metrature inferiori a quelle riportate nelle circolari informative promozionali.

ACCETTAZIONE DEL REGOLAMENTO DELLA COLLETTIVA

- 6** Con la sottoscrizione della domanda di ammissione, l'espositore si impegna a partecipare alla manifestazione nel posteggio che gli verrà assegnato ed accetta senza riserva il presente regolamento (anche qualora dovesse subire delle modifiche).

CONFERMA DI AMMISSIONE E ASSEGNAZIONE SPAZIO ESPOSITIVO

- 7** L'ammissione alla manifestazione e la conseguente assegnazione del posteggio avverrà compatibilmente con la disponibilità degli spazi espositivi. L'ordine cronologico e le dimensioni delle aree richieste saranno adottati come criteri prevalenti.



- 8** L'Associazione comunicherà a ciascun espositore l'accettazione della domanda di ammissione e l'assegnazione del posteggio.
- 9** L'assegnazione dei posteggi viene decisa dall'Associazione tenuto conto delle esigenze tecniche, dell'interesse generale della collettiva, e nei limiti del possibile, delle preferenze espresse dal richiedente nella domanda di ammissione, considerati i criteri di cui al punto 7.
- 10** Le richieste in termini di superficie, lati liberi ed ubicazione dello stand si intendono in ogni caso indicative e non vincolanti. L'Associazione si riserva tuttavia la facoltà di cambiare, ridurre, modificare, trasferire lo stand assegnato.

RINUNCIA ALLA PARTECIPAZIONE

- 11** Qualora l'espositore intenda rinunciare alla partecipazione alla fiera, dovrà darne comunicazione all'Associazione (Ufficio Promozionale e Marketing) entro 10 giorni dalla data di ammissione dell'azienda.
- 12** Superati i 10 giorni dalla data di ammissione, l'azienda è tenuta a versare l'intera quota di parteci-

pazione, maggiorata della penale se prevista.

RIDUZIONE DELL'AREA ESPOSITIVA

- 13** Qualora l'espositore intenda ridurre l'area espositiva è tenuto a farlo entro 10 giorni dalla data di ammissione dell'azienda.
- 14** Superati i 10 giorni dalla data di ammissione, l'azienda è tenuta a versare l'intera quota di partecipazione.

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

- 15** Il canone di partecipazione (+ IVA) alla manifestazione è indicato in dettaglio nella conferma di ammissione/o in altro documento ufficiale.
- 16** L'espositore sarà tenuto ad effettuare il versamento entro i termini riportati nella comunicazione a mezzo bonifico bancario sul conto corrente della società indicata nella conferma di adesione.
- 17** Al ricevimento del bonifico la società di servizi emetterà regolare fattura.
- 18** Non sarà consentito l'ingresso in fiera per l'allestimento agli espositori che non abbiano provveduto al pagamento dell'intero cano-



ne espositivo prima dell'inizio della manifestazione.

ALLESTIMENTO STAND

- 19** Alle aziende partecipanti non è concesso alzare pareti con altezza superiore a quella degli allestimenti standard della collettiva anche se si affidano, dove previsto, ad allestitori esterni.
- 20** Le aziende partecipanti, in ogni caso, devono allestire e tenere i loro stand in modo da non nuocere all'estetica ed alla visibilità degli stand vicini e da non recare danno agli altri partecipanti.
- 21** Inoltre, dovranno apporre nel loro stand gli elementi indentificativi della collettiva (totem, poster, loghi o altro indicato dall'Associazione).
- 22** In ogni caso, le aziende che intendono partecipare con allestimenti autonomi devono inviare all'ufficio Marketing & Promotion i progetti di stand entro un mese dall'inizio della manifestazione. L'ufficio Marketing ne prenderà visione, darà autorizzazione a procedere e indicherà le modifiche necessarie per le condizioni di cui al punto 19.
- 23** Le aziende che intendono allestire in autonomia il proprio stand devono indicarlo nella domanda di adesione.

ARREDI E DOTAZIONE STAND

- 24** È parte integrante del presente regolamento la scheda tecnica

di allestimento allegata al presente o successivamente inviata e contenente le dotazioni e gli arredi degli stand compresi nelle quote di partecipazione.

COESPOSITORI

- 25** In linea di principio, è consentita la partecipazione di aziende in qualità di co-espositori, previa autorizzazione da parte dell'Associazione e pagamento dell'eventuale quota di iscrizione. L'azienda co-espositrice è tenuta alla presa visione e accettazione del presente regolamento.

SORVEGLIANZA DEGLI STAND

- 26** Il servizio di sorveglianza diurna e notturna dello stand e dei prodotti/macchinari esposti, è messo a disposizione su discrezione dell'ente organizzativo fieristico. L'Associazione, tuttavia, non assume la responsabilità di furti o danneggiamenti. Indipendentemente da ciò, il partecipante deve, durante l'orario di apertura della Fiera, vigilare direttamente il proprio stand ed i prodotti nello stesso.

POSTICIPI E CANCELLAZIONI COLLETTIVE

- 27** In caso di posticipo o cancellazione dell'evento da parte degli organizzatori, l'Associazione si impegnerà a restituire all'azienda quanto versato solamente qualora sia prevista la medesima clausola contrattuale tra gli organizzatori e l'Associazione stessa.

.....
pack
media SRL

INSIDE YOUR BUSINESS, DAILY



Italia Imballaggio



PackBook

.....
packmedia.net



www.packmedia.net



FOOD, FRESH & CONVENIENCE



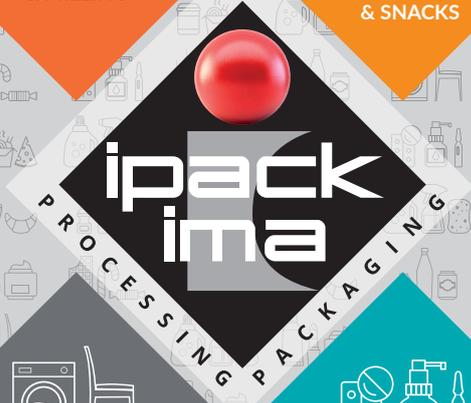
LIQUID FOOD & BEVERAGE



PASTA, BAKERY & MILLING



SWEETS, CONFECTIONARY & SNACKS



INDUSTRIAL & DURABLE GOODS



PHARMA & NUTRITIONAL



CHEMICALS & HOME CARE



BEAUTY & PERSONAL CARE

YOUR BUSINESS COMMUNITIES

3 - 6 MAY 2022

FIERA MILANO - RHO - ITALY

ipackima.com



#ipackima

ORGANIZED BY:

IPACK IMA SRL

A JOINT VENTURE BETWEEN:



Tel. + 39 02.3191091
ipackima@ipackima.it

