

Allegato "A" alle delib. n. 26 del 12/10

Allegato 1
P. 4 o.d.g.

Prima bozza per valutazioni nel CSG del 9 febbraio 2010

Responsabile del progetto per Unioncamere Lombardia: Roberto Valente

CRISALIDE: nascita, crescita e sviluppo delle imprese femminili - seconda edizione

Fondo di perequazione 2007-2008

Il particolare momento di crisi fa sentire i propri effetti soprattutto sui dati occupazionali che sono particolarmente negativi non solo per la perdita del posto di lavoro da parte di soggetti occupati ma anche per coloro che da parte di giovani che, in questo periodo, cercano di accedere al mercato del lavoro. Si assiste pertanto ad un ritorno di attenzione sia a livello nazionale che comunitario, per il tema della creazione d'impresa e dell'autoimpiego. Il sistema produttivo lombardo uscirà profondamente modificato dall'attuale crisi, e il sistema delle imprese non sarà in grado di riassorbire nel medio termine i livelli occupazionali del 2008.

Sarà quindi indispensabile il potenziamento delle politiche a favore del sostegno della creazione di nuove imprese e al consolidamento della neo imprenditorialità con particolare riguardo al sostegno del passaggio generazionale.

Considerando il positivo riscontro che il progetto CRISALIDE sta ottenendo sia in termini di interesse che di partecipazione nei territori delle 8 Camere lombarde partecipanti e la particolare situazione economica come indicato precedentemente, si è deciso di proseguire l'attività presentando il consolidamento delle iniziative a valere nell'annualità 2007-2008 del Fondo perequativo.

In questa nuova annualità si intende pertanto proseguire con le iniziative gratuite a supporto della nascita, lo sviluppo e il consolidamento dell'imprenditoria femminile integrandole con azioni mirate al ricambio generazionale e al trasferimento di impresa.

Infatti, nell'attuale contesto economico nazionale ed europeo, il tema del ricambio generazionale e del trasferimento di impresa si pone al centro dell'interesse scientifico e politico per il sostegno della competitività del sistema economico.

Nell'ambito del passaggio generazionale e del trasferimento di impresa da imprenditore a dipendente, spesso si assiste a difficoltà tecniche, culturali e di mentalità, a causa delle quali l'imprenditore uscente non è in grado di organizzare un passaggio "indolore", ossia il trasferimento delle conoscenze tacite e non tacite al successore.

Per le piccole imprese, questa situazione riveste criticità maggiori per il fatto che il ruolo del mercato è marginale. Nelle piccole e piccolissime aziende la conoscenza (conoscenza del mercato, rapporti con i fornitori ed i clienti) risiede spesso nell'imprenditore ed in assenza di un trasferimento della stessa,

IL SEGRETARIO GENERALE
Alessandro Scaccheri

difficilmente l'impresa sarà in grado di operare con le medesime probabilità di successo. L'imprenditore diventa esso stesso elemento di vantaggio competitivo, quindi, insostituibile.

Il passaggio generazionale e il trasferimento di impresa è un processo non improvvisabile, né risolvibile in un breve lasso temporale, al contrario richiede energie, tempo e volontà nel trasferire e nel ricevere le conoscenze necessarie. Nelle imprese piccole il valore non è rappresentato tanto dai documenti contabili, quanto dai suoi profili distintivi, ovvero le caratteristiche qualitative spesso individuabili nella figura dell'imprenditore stesso. È necessario trasferire prima tali conoscenze e con esse il valore aziendale.

Ciò fa supporre che il passaggio delle consegne sarà certamente problematico se non pianificato. Per affrontarlo con tranquillità occorre investire risorse, prepararlo per tempo individuando con largo anticipo i soggetti dotati delle qualità necessarie a subentrare al fondatore.

Spesso la soluzione proposta per supportare i processi di ricambio generazionale si limita ad azioni informative e di formazione, le quali rischiano di divenire estemporanee e non accompagnano nel tempo il processo.

Con il proseguimento di CRISALIDE si intende proporre una metodologia innovativa a sostegno dei ricambi generazionali in corso nel territorio lombardo.

La nuova edizione di CRISALIDE individua quattro tipologie di beneficiari:

- Aspirati imprenditrici
- Neo imprenditrici
- Donne fuoriuscite dal mercato del lavoro (over 45)
- Giovani e/o dipendenti per la trasmissione di impresa.

Il nuovo progetto CRISALIDE intende rivolgersi, pur riservando una quota rilevante di partecipazione delle iniziative alle donne, anche a partecipanti uomini.

CRISALIDE prevede l'erogazione di una serie di servizi gratuiti quali l'informazione e l'orientamento, la formazione e assistenza individuale per "intercettare i bisogni" del mondo imprenditoriale e aspirante tale, a monitorarli nel tempo, a realizzare azioni di formazione, assistenza tecnica/consulenza specialistica.

Elementi di innovatività nei servizi offerti, nelle modalità di erogazione e monitoraggio dell'efficacia nonché nei processi di rafforzamento, qualificazione e allargamento del sistema di rete, qualificheranno i risultati del progetto.

In tale ottica si conferma il ruolo fondamentale nella realizzazione del progetto rappresentato dalla rete regionale di sportelli gratuiti di orientamento e informazione per le nuove imprese, Punto Nuova Impresa (di seguito PNI), già presenti nelle Camere di Commercio da oltre un decennio, che si proporranno sempre più come punto di contatto per lo sviluppo delle imprese in ambito provinciale.

Tale rete di sportelli in regione Lombardia vanta una solida esperienza pregressa nella gestione di programmi e servizi per le imprese femminili del territorio. La rete rappresenta il luogo privilegiato di

IL SEGRETARIO GENERALE
Alessandro Scaccheri

analisi, confronto, scambio di esperienze, per individuare i bisogni delle future imprenditrici e delle imprese e per promuovere e realizzare azioni di formazione e assistenza tecnica ad hoc.

Il progetto mira a rafforzare la visibilità e la riconoscibilità degli sportelli camerali, quale servizio funzionale alla crescita e al consolidamento dell'imprenditoria lombarda.

Le azioni previste dal progetto si possono sintetizzare nelle seguenti aree:

1. Formazione
2. Coaching
3. Accompagnamento al ricambio generazionale

Le azioni 1 e 2 sono costruite in modo da offrire dei percorsi integrati di formazione e assistenza personalizzata alle neo imprese e a quelle in fase di consolidamento.

1- Formazione

L'attività di formazione per le imprese è finalizzata a fornire strumenti tecnici che consentano alle aspiranti imprenditrici di individuare un percorso per la costruzione di un piano di impresa, alle nuove imprese di affermarsi in termini commerciali sul mercato e di utilizzare le leve economico-finanziarie più adeguate per gestire l'attività; per le imprese in via di sviluppo, fornire gli strumenti per analizzare le aree critiche e individuare le soluzioni possibili per una crescita più strutturata e continuativa. Per queste ultime si ritiene indispensabile, da un lato impostare un'attività di check up e rilancio dell'impresa, dall'altro di affrontare, in maniera approfondita alcuni temi utili a una gestione innovativa dell'impresa stessa.

Nel dettaglio, le iniziative messe in atto saranno:

- Aspiranti imprenditrici – “seminari Mettersi in Proprio delle imprese femminili”. Azioni di orientamento sul mettersi in proprio per la definizione dell'idea, per l'analisi motivazionale, per il bilancio di competenze e per lo sviluppo di un profilo imprenditoriale. Argomento principale sarà la redazione e la costruzione del piano di impresa.
- Neo-imprenditrici (fino a 3 anni) – “Start up delle imprese femminili”. Costruzione e redazione operativa del business plan, con approfondimenti sui principali nodi tematici dell'attività di impresa: clienti – offerta – piano dei conti – fiscalità – comunicazione e organizzazione.
- Imprese in fase di consolidamento (da 3 a 5 anni dalla costituzione) - “Check up aziendale e sviluppo delle imprese femminili”. Incontri formativi che affrontano tematiche di supporto al consolidamento dell'impresa, dalla pianificazione di un piano di vendite all'analisi dei flussi di cassa.
- Ricominciare. Destinato a donne disoccupate o fuori uscite dal mercato del lavoro a causa della crisi economica in corso che cercano di re-immettersi nel mercato del lavoro. Oltre a un'attività di orientamento iniziale, alla presentazione dei principali contratti di lavoro, agli elementi di base del

IL SEGRETARIO GENERALE
Alessandro Scacchi

lavoro autonomo, si intendono fornire alle donne anche gli strumenti di conoscenza tecnologica indispensabili per una loro riqualificazione professionale.

zioni di accompagnamento consulenziale personalizzato (Coaching)

neo-imprese di nuova costituzione (fino a 3 anni) e alle imprese in fase di consolidamento (da 3 a 5 dalla costituzione) con priorità a quelle che hanno partecipato alle iniziative del progetto CRISALIDE in , si procederà ad organizzare un'attività di coaching specifica per tipologia di impresa e per target di nento:

· Neo imprese: L'accompagnamento a carattere fortemente operativo è teso ad individuare i punti deboli e le aree critiche dell'impresa e a tracciare, insieme all'imprenditrice, possibili vie di sviluppo.

Imprese in sviluppo: Attraverso strumenti pratico-operativi si farà con l'impresa il punto della situazione al fine di una definizione strategica e di una chiara condivisione dei passi operativi da fare per la crescita.

ti i casi la metodologia proposta è fortemente orientata alla pratica e al raggiungimento di obiettivi etici in termini formativi e di sviluppo e adeguamento delle competenze.

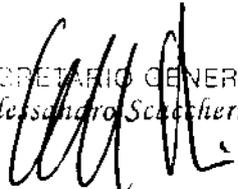
corso di accompagnamento per il ricambio generazionale e di trasferimento nelle PMI

getto prevede il coinvolgimento di un gruppo di aziende con lo scopo di monitorare la fase del bio generazionale. Le attività svolte nel periodo considerato sono di varia natura e tipologia, zate a prendere in considerazione i diversi aspetti coinvolti nel ricambio, sia quelli oggettivi che quelli ttivi. Esse sono così sintetizzabili:

Incontri di mentoring individuale - relazione personalizzata attraverso cui supportare processi di crescita personale e imprenditoriale e ottimizzare i processi di transizione imprenditoriale e le dinamiche di tipo familiare, rivolta ad una o ad entrambe le generazioni ed eventualmente ai principali collaboratori.

Consulenza specialistica di contenuto - attività diretta ad un'analisi strategica, organizzativa e gestionale della realtà aziendale e finalizzata alla definizione di efficaci ed efficienti processi di successione mirata, rivolta secondo necessità, ad una o ad entrambe le generazioni ed eventualmente ai principali collaboratori. Tale tipologia comprende anche la consulenza legale, finanziaria e fiscale non ordinaria se connessa alle operazioni di ricambio generazionale, alla ristrutturazione della società e alla posizione fiscale

IL SEGRETARIO GENERALE
Alessandro Scacchiari

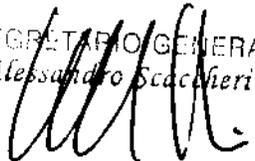


- *Affiancamento diretto nella gestione imprenditoriale* - percorsi di affiancamento gestiti da team multiprofessionali con l'obiettivo di supportare le giovani generazioni attraverso un "accompagnamento di contenuto" nella gestione concreta dell'impresa e dell'esercizio del ruolo imprenditoriale.

Il progetto prevede inoltre una serie di "azioni di sistema" realizzate dal soggetto gestore per tutte le Camere partecipanti e riguardano le attività di organizzazione ed attuazione dell'intero progetto:

- Azione di animazione, sensibilizzazione, informazione, per la diffusione di cultura imprenditoriale diretta ai diversi target del progetto.
- Formazione al personale degli sportelli PNI perché diventino gli sportelli diventino dei punti di orientamento ovvero il luogo in cui venga effettuata una prima analisi della situazione presentata e verranno fornite utili indicazioni su quale percorso sia più opportuno intraprendere in particolare per quanto riguarda il passaggio generazionale o la trasmissione di impresa.
- Azione di progettazione, istruttoria, monitoraggio e rendicontazione del progetto.

IL SEGRETARIO GENERALE
Alessandro Scacchiari



Budget

	Bergamo	Brescia	Cremona	Mantova	Milano	Monza e Brianza	Pavia	Sondrio	Totale
Progettazione	10.500	10.500	10.500	10.500	10.500	10.500	10.500	10.500	84.000
Consulenza	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	16.000
Personale	8.500	8.500	8.500	8.500	8.500	8.500	8.500	8.500	68.000
Personale	30.720	30.720	30.720	30.720	30.720	30.720	30.720	30.720	245.760
Consulenze	20.860	20.860	20.860	20.860	20.860	20.860	20.860	20.860	166.880
Consulenza	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	120.000
Docenti senior	4.760	4.760	4.760	4.760	4.760	4.760	4.760	4.760	38.080
Docenti junior	1.100	1.100	1.100	1.100	1.100	1.100	1.100	1.100	8.800
Attrezzature	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	16.000
Materiali	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	16.000
Promozione	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	24.000
Altro (Formazione personale sportelli)	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	16.000
Coordinamento Unione Regionale e promozione iniziative	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	16.000
TOTALE COSTI	73.080	73.080	73.080	73.080	73.080	73.080	73.080	73.080	584.640
Contributo richiesto	14.616	14.616	43.848	29.232	14.616	21.924	29.232	54.810	222.894
Costo per la Camera al netto delle spese per il personale e del contributo del Fondo	19.244	19.244	-9.988	4.628	19.244	11.936	4.628	-20.950	

Interventi di consulenza/coaching alle imprese per singola Camera

consulente	gg	costo/gg	totale	
senior	160	450	72.000	20 gg/Camera
junior	160	300	48.000	20 gg/Camera
TOTALE			120.000	

Attività di formazione per singola Camera

docente	h	costo/h	totale	
senior	448	85	38.080	56 h/Camera
junior	160	55	8.800	20 h/Camera

Dettaglio della attività di formazione per singola Camera

attività	n	h/workshop	h tot	h docenza	
				senior	junior
workshop aspiranti imprenditrici	2	12	24	14	10
workshop per lo start up di impresa	2	10	20	10	10
workshop per check up	1	16	16	16	0
workshop per ricominciare	2	8	16	16	0
Totale			76	56	20

IL SEGRETARIO GENERALE
Alessandro Scacchiari

