

TAVOLA DI CONFRONTO INIZIATIVE FONDO DI PEREQUAZIONE 2013

	Accordo di Programma MISE/UI Ok salvo scadenza	Linee strategiche sistema Camerale (Art 4 comma 1a)	Progetti riservati alle Unioni regionali
Temi/prototipi	1) Servizi avanzati di IT e banda larga, risparmio energetico e trasferimento tecnologico 2) I servizi integrati per la nuova imprenditorialità 3) Reti di impresa	1) Sportelli legalità nelle Camere Commercio 2) Dieta mediterranea ed EXPO 2015 3) Sportelli turismo 4) Sviluppo sostenibile: promozione Made in Italy con la valorizzazione dei sistemi qualità per le filiere moda, nautica, edilizia e abitare sostenibile 5) Scouting e assistenza delle nuove imprese esportatrici 6) Interventi le imprese colpite da calamità naturali 2013	1) Osservatori e monitoraggio dell'economia in ambito regionale 2) Gestione in ambito regionale di competenze e servizi comuni intercamerali
Risorse a disposizione a livello nazionale UI	€ 10.000.000	€ 12.533.589 di cui € 313.339 per progetti per calamità naturali	€ 3.133.397
Scadenza presentazione Progetto	31 ottobre 2013	31 ottobre 2013	31 ottobre 2013
Scadenza realizzazione progetto	La scadenza è fissata dal Comitato di gestione al momento dell'approvazione. (art.6 comma 1)	In genere un anno dall'approvazione	In genere un anno dall'approvazione
Numero minimo di camere aderenti	10	7	
Eventuale proroga	30 gg.	3 mesi	3 mesi
Camere lombarde che possono accedere singolarmente	Tutte	Quelle con meno di 100.000 imprese registrate (escluse quindi BG, BS e MI)	
Aliquote riconosciute Per i progetti presentati a livello regionale	- 50% per ciascuna CCIAA in generale, su progetto regionale congiunto - 60% per CCIAA in rigidità di bilancio (LO e SO) <u>Novità 2013:</u> "il 30% del contributo sarà assegnato a conclusione del progetto in funzione del raggiungimento dei risultati previsti nella sezione del progetto dedicato agli indicatori di risultato	Le aliquote sono differenziate per ciascuna Camera e valide solo per progetti presentati singolarmente e non a livello regionale, ossia: 80% per SO e LO; 60% per LC e CR; 50% per MN e PV; 40% per CO, MB e VA.  Per i progetti (art. 4 comma, lettera a) presentati da UCL per conto delle Camere il contributo è pari al 40% per tutte le Camere aderenti.	40% a UCL
Numero massimo di progetti da poter presentare a UI	Uno per ogni linea per ciascuna CCIAA o Unione Regionale	Max 5 progetti per ciascuna CCIAA o Unione Regionale	
Costo effettivo a carico di UCL	Nessuno	Nessuno	Valore del progetto – 40% di contributo – costi del personale = COSTO EFFETTIVO
Valore massimo contributo per CCIAA e per progetto	Per ciascuna Camera di Commercio, (considerati sia i progetti presentati singolarmente che quelli congiuntamente o tramite UCL) non può essere erogato un contributo complessivo superiore al 4% delle disponibilità del fondo MISE/Unione quindi pari a 400.000 euro.  Per ciascun progetto singolo della Camera il contributo massimo erogabile non può essere superiore al 2%, quindi pari a 200.000 euro.	Per ciascuna Camera di Commercio non può essere erogato un contributo complessivo superiore al 4% delle disponibilità del Fondo destinate alla parte progettuale, quindi pari a euro 501.343,56  Per ciascun progetto singolo della Camera il contributo massimo erogabile non può essere superiore al 2%, quindi pari a euro 250.671,78	La distribuzione del contributo per le Unioni Regionali tiene conto della dimensione relativa delle diverse Unioni, misurate in base alle imprese di riferimento  Per UCL progetti complessivi per circa € (40%)
Data di inizio riconoscimento costi	31 ottobre 2013	Da verificare	Da verificare
Data fine riconoscimento costi	Fino alla scadenza del progetto o alla proroga.	Fino alla scadenza del progetto o della proroga	Fino alla scadenza del progetto o della proroga
Eventuali costi non riconosciuti	Costi del personale	Nessuno	Nessuno
Provvedimenti necessari alla presentazione del progetto	Delibere di Giunta delle CCIAA aderenti entro il 31 ottobre 2013	Delibere di Giunta delle CCIAA aderenti entro il 31 ottobre 2013	Delibere di Giunta delle CCIAA aderenti entro il 31 ottobre 2013
Premialità per valutazione dei progetti	- Coerenza dei progetti rispetto ai prototipi - <u>Congruietà dei risultati previsti (attraverso gli appositi indicatori) rispetto all'ammontare delle spese</u> che si intendono sostenere - <u>Ammissibilità delle spese previste, la loro congruità e coerenza rispetto agli obiettivi</u> che si intendono perseguire.	- Coerenza dei progetti rispetto ai prototipi - Priorità a quelli presentati a livello regionale - Priorità ai progetti che godono di cofinanziamento significativo (comunitario, nazionale, territoriale)	- Priorità ai progetti che godono di cofinanziamento significativo (comunitario, nazionale, territoriale) - Coerenza dei progetti rispetto ai prototipi

## **TITOLO DEL PROGETTO: L.E.T. 3**

Percorso di scouting e accompagnamento a supporto dei processi di internazionalizzazione delle imprese matricola.

### **CONTESTO**

In questa fase di ristagno dell'economia lombarda, la presenza sui mercati esteri è l'elemento che sta facendo la differenza tra chi cresce, anche se con difficoltà, e chi stenta. Sulla scorta dell'esperienza raccolta con i progetti L.E.T e L.E.T. GO! si intende riconfermare l'attenzione al tema dell'internazionalizzazione delle micro e piccole imprese attraverso un percorso che metta in luce le potenzialità delle stesse formandole, coinvolgendole e stimolandole ad aprirsi verso i mercati esteri per accrescere la propria competitività e quella dell'intero sistema paese.

### **OBIETTIVI**

In considerazione del successo ottenuto con le edizioni precedenti e dei risultati raggiunti, il progetto L.E.T.3 intende proseguire con il modello di intervento integrandolo e valorizzandolo con alcuni aspetti sostanziali.

Le imprese che si vogliono coinvolgere saranno MPMI nuove che presentino i requisiti necessari per poter partecipare alle attività progettuali, con preferenza per quelle realtà appartenenti a filiere produttive specifiche.

Il progetto prevede:

- l'utilizzo dello strumento di selezione informatizzato **EXPORT CHECK UP** che ha lo scopo di esaminare l'attitudine dell'azienda all'internazionalizzazione, con particolare rilievo alle risorse umane, agli strumenti e alle potenzialità dimostrate;
- la presenza di **E.T.M. (EXPORT TEMPORARY MANAGER)**
- l'affiancamento della azienda con la figura dell'**E.T.P. (EXPORT TEMPORARY PUPIL)** che seguirà l'ETM amplificandone le azioni e di conseguenza i risultati.

### **Destinatari finali del progetto**

MPMI lombarde che non hanno mai intrapreso un percorso di internazionalizzazione o lo hanno avviato solo in maniera sporadica senza aver sviluppato una strategia mirata verso l'estero.

Si prevede la possibilità di selezionare le aziende con particolare attenzione ad alcune filiere produttive con l'obiettivo di stimolare la formazione di gruppi o aggregazioni che possano sviluppare azioni di internazionalizzazione condivise anche per altre progettualità di sistema.

## **Fasi del progetto:**

### ***Analisi e progettazione esecutiva***

#### *A - Analisi territoriale:*

Le Camere di Commercio aderenti al progetto selezioneranno nuove aziende matricola attraverso ricerche ed analisi sviluppate dal sistema camerale ed associativo.

#### *B - Analisi contesto organizzativo interno alla CdC (strumenti, tecnologiche, personale, risorse finanziarie)*

I diversi uffici camerale (estero, Lombardia Point, promozione, ecc..) verranno coinvolti nelle varie fasi progettuali per garantire la migliore promozione e realizzazione delle attività previste dal progetto.

#### *C - Individuazione delle responsabilità e del team:*

Camere di Commercio: analisi territoriale, individuazione e selezione delle imprese, individuazione e selezione degli ETM e degli ETP.

- Consulenti senior (ETM): interventi presso le aziende per le attività di coaching
- Consulenti junior (ETP): interventi presso le aziende a supporto dell'azione dell'ETM

- Trainer/Supervisor: revisione e adeguamento del check up di selezione delle competenze, interventi di formazione per gli ETM e gli ETP, partecipazione alla selezione delle aziende, supervisione dell'attività degli ETM e degli ETP, coordinamento delle informazioni con le diverse Camere di Commercio, attività di networking e benchmarking tra le aziende.

#### *D - Selezione e individuazione dei partner del progetto:*

Il team di progetto individuerà con specifiche procedure i consulenti da coinvolgere: ETM, ETP e Supervisor.

### ***Realizzazione del progetto e sperimentazione dell'attività***

#### *Formazione personale/addetti:*

La formazione è rivolta al team degli ETM e degli ETP all'inizio del progetto per presentare loro gli obiettivi e uniformare le logiche operative. A tal fine, si prevede un incontro formativo presso ciascuna Camera di Commercio partner nel quale condividere il modello di intervento e i concetti di base del contenuto del Piano di Marketing internazionale da applicare nelle aziende. Durante lo svolgimento del progetto, il supervisor starà costantemente in contatto con il team per verificare lo stato di avanzamento dei lavori attraverso il controllo di alcuni indicatori di risultato.

Output di questa fase saranno il Piano Marketing e la reportistica aggiornata e periodica dell'attività presso le aziende.

#### *Formazione utenti/imprese:*

Percorso di "coaching" in azienda finalizzato alla predisposizione del piano di marketing per il processo di internazionalizzazione. Le imprese saranno seguiti dall'ETM per delineare l'approccio più opportuno ai mercati esteri. I servizi personalizzati serviranno a supportare e seguire il progetto export di ogni singola impresa. Si prevede la presenza in azienda degli ETM per Nr 8 interventi suddivisi in 4 mesi. La presenza degli ETM sarà quindicinale. La presenza degli ETP a supporto del progetto dovrà essere più frequente di quella degli ETM, con un minimo di una giornata alla settimana per azienda.

La formazione seguirà il percorso presentato e affrontato nella compilazione dell'export check up e sarà realizzato dopo l'ammissione delle aziende alla

seconda fase progettuale, al fine di analizzarne le debolezze emerse e permettere la messa a punto delle opportune azioni di miglioramento.

#### Realizzazione banche dati

Le banche dati che si vengono a creare con il progetto sono di duplice natura:

- data base delle aziende del progetto LET e LET GO! con analisi delle specifiche performance pre e post progetto
- data base di tutta la rete di contatti sviluppati dal progetto per conto delle singole aziende al fine di verificare possibili incroci o azioni di filiera.

#### Realizzazione di network con altri enti camerali:

Nell'ambito del progetto si procederà allo sviluppo del network tra le Camere di Commercio aderenti, i desk camerali all'estero e le Camere di Commercio italiane all'estero propedeutiche allo sviluppo delle azioni di marketing all'estero. Potranno essere inoltre intraprese specifiche collaborazioni con altre Unioni Regionali per la condivisione di sistemi informativi e di scouting (es. Archer Road, ecc.)

#### Realizzazione di analisi, studi e ricerche:

Dagli interventi degli ETM in azienda realizzati dai precedenti progetti scaturiranno interessanti indicazioni di mercato che costituiranno un cruscotto di informazioni a disposizione dell'azienda, dell'ETM e delle Camere di Commercio coinvolte per meglio identificare il mercato/settore di riferimento nonché le dinamiche che lo regolano.

Il check up di selezione delle competenze sarà uno strumento a disposizione delle nuove aziende che aderiranno al progetto. Lo stesso servirà per valutare l'attitudine all'export delle realtà che si avvicinano al progetto.

#### Azioni promozionali di divulgazione e comunicazione:

I Lombardia Point, gli uffici di promozione delle Camere di Commercio, i canali di comunicazione camerali saranno utili strumenti per favorire azioni promozionali e divulgative del nuovo progetto per favorire l'individuazione di nuove imprese potenzialmente interessate a prendere parte alla prima fase del progetto.

#### Messa a regime del servizio/tool e verifica di eventuali disfunzioni:

Le nuove aziende aderenti del Progetto saranno valutate tramite il check up di competence selection. L'output sarà un report che qualificherà la loro attitudine all'export mettendone in evidenza punti di forza e di debolezza. Tale output consentirà di stilare una classifica delle aziende che potranno accedere alla fase due del progetto che prevede la presenza degli ETM e degli ETP in azienda.

#### Promozione del sistema delle imprese:

L'attività degli ETM e gli ETP in azienda sarà dedicata anche alla promozione delle singole imprese sui mercati esteri attraverso azioni di web e direct marketing. Si prevede anche la possibilità di agire per gruppi di imprese qualora la selezione per filiera permetta la creazione di raggruppamenti omogenei. Gli ETM e gli ETP potranno avvalersi di tutti gli strumenti di promozione del sistema camerale lombardo.

#### Identificazione di eventuali correttivi da apportare:

L'attività di verifica sugli ETM e sugli ETP verrà svolta dai Supervisor di progetto che monitoreranno costantemente le attività in corso. I supervisor riporteranno gli sviluppi alle singole Camere con cadenza bimestrale.

#### Output del Progetto

A conclusione delle attività di accompagnamento, i partecipanti verranno supportati dagli ETM nell'individuazione, tra le iniziative proposte dal sistema camerale lombardo o nazionale anche attraverso azioni specifiche in ADP,

iniziative di LombardiPoint o Worldpass, di una prima esperienza "sul campo" (fiera, missione, incontri d'affari, ecc.) di approccio al mercato estero di riferimento.

Follow up

Al termine del progetto alle imprese partecipanti sarà data la possibilità di confrontarsi in una apposita sessione di approfondimento incontro di benchmark sui risultati ottenuti, moderato dai trainer presso le Camere di Commercio partner progettuali.

Prodotti che si intendono realizzare con l'azione progettuale:

- Report periodici di aggiornamento sulle attività dell'ETM
- Report periodici con indicazione dei risultati raggiunti e delle criticità riscontrate
- Questionario di gradimento delle imprese a fine progetto
- Report finale per ogni impresa

**PROGETTO: L.E.T 3**

	CO	CR	LC	LO	MB	MN	PV	SO	VA	TOTALE
<b>Progettazione</b>										
Personale (CCIAA)	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	
<b>totale</b>	<b>1.500</b>	<b>13.500</b>								
<b>Personale (CCIAA)</b>	<b>5.000</b>	<b>45.000</b>								
<b>Consulenze (CCIAA)</b>										
Consulenze (ETM)	28.800	14.400	28.800	14.400	38.400	28.800	28.800	14.400	38.400	
Consulenze (ETP)	4.800	2.400	4.800	2.400	6.400	4.800	4.800	2.400	6.400	
ETM/ETP incontro start up e follow up con imprese	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	
<b>totale</b>	<b>34.600</b>	<b>17.800</b>	<b>34.600</b>	<b>17.800</b>	<b>45.800</b>	<b>34.600</b>	<b>34.600</b>	<b>17.800</b>	<b>45.800</b>	<b>283.400</b>
<b>Attrezzature (streaming, PC, ecc.)</b>	<b>1.500</b>	<b>13.500</b>								
<b>Promozione</b>										
comunicazione/pubblicità	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	
<b>totale</b>	<b>2.000</b>	<b>18.000</b>								
<b>spese Unioncamere</b>										
Personale	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	
consulenze (supervisor)	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	
formazione	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	
<b>totale</b>	<b>7000</b>	<b>63.000</b>								
<b>TOTALE COSTI</b>	<b>51.600</b>	<b>34.800</b>	<b>51.600</b>	<b>34.800</b>	<b>62.800</b>	<b>51.600</b>	<b>51.600</b>	<b>34.800</b>	<b>62.800</b>	<b>436.400</b>
<b>Contributo richiesto(40%)</b>	<b>20.640</b>	<b>13.920</b>	<b>20.640</b>	<b>13.920</b>	<b>25.120</b>	<b>20.640</b>	<b>20.640</b>	<b>13.920</b>	<b>25.120</b>	<b>174.560</b>
<b>Costo per la Camera</b>	<b>30.960</b>	<b>20.880</b>	<b>30.960</b>	<b>20.880</b>	<b>37.680</b>	<b>30.960</b>	<b>30.960</b>	<b>20.880</b>	<b>37.680</b>	