

progetto in fase di compilazione

3 – Internazionalizzazione – Progetto sei

Ente che aderisce al progetto CCIAA Catanzaro - Crotone - Vibo Valentia

Codice Progetto

Obiettivi programma

Il contesto economico internazionale continua ad essere dominato da una crescente incertezza dovuta ad una serie di fattori che hanno un profondo impatto sui flussi commerciali e, di conseguenza, sui processi di internazionalizzazione delle imprese: dalle tensioni geopolitiche ai numerosi conflitti su scala globale, dal cambiamento delle politiche commerciali con l'avvento delle misure protezionistiche ai differenziali di crescita economica dei diversi Paesi, dalla competizione per la leadership tecnologica all'impatto delle nuove tecnologie e dell'intelligenza artificiale.

In tale ambito, il sistema camerale nel suo complesso è impegnato a proseguire nel sostegno alle imprese e ai territori di riferimento al fine di far crescere il numero di imprese esportatrici, con particolare riferimento a quelle che non hanno ancora esportato, pur avendone le caratteristiche e le potenzialità, o che lo hanno fatto soltanto in maniera occasionale. Ciò con azioni di preparazione e primo orientamento ai mercati internazionali, con una metodologia di affiancamento all'internazionalizzazione tale da garantire un'elevata efficienza ed efficacia del percorso di supporto svolto da ciascuna Camera di Commercio aderente al progetto.

In questo quadro, Unioncamere, anche con il supporto di PromosItalia nell'ambito delle attività centralizzate, ha favorito nel corso degli ultimi anni la strutturazione di un servizio di assistenza tecnica al sistema camerale, valorizzando anche le best practices realizzate a livello locale dalla rete camerale, per sfruttare nuove opportunità per approcciare i mercati internazionali, individuare gli strumenti più adatti al target di impresa (con riferimento al prodotto e al mercato), rafforzare la competitività e il posizionamento internazionale delle imprese.

In tal senso la versione tecnologicamente e funzionalmente potenziata e migliorata del Portale sostegnoexport.it sarà utile al supporto delle attività progettuali del FP, con particolare riferimento alle attività di promozione e comunicazione ed all'identificazione di settori non tradizionali e/o metodologie o business model innovativi di approccio agli stessi.

In questo contesto, si proseguirà con le classiche attività del progetto SEI di scouting, informazione, formazione, orientamento e assessment ed assistenza all'export, attraverso i nuovi tools della piattaforma di progetto, con attività mirate sia ai settori tradizionali che a quelli ad alto valore aggiunto o che registrano una maggiore crescita. Inoltre, tramite un'attività di financial advisory, verranno diffuse alle imprese le opportunità in materia di internazionalizzazione e gli strumenti degli altri attori dell'export promotion.

Si prevede, altresì, l'organizzazione di momenti di incontro con la rete degli export promoter camerali, anche al fine di evidenziare il ruolo e i servizi del sistema camerale per l'internazionalizzazione, nonché di raccogliere i fabbisogni delle imprese dei diversi territori e favorire la condivisione di esperienze relative a partenariati o progettualità strategiche svolte.

Si proseguirà nel supportare le imprese in collaborazione con tutti gli attori del sistema Italia per l'internazionalizzazione (es. Ministeri competenti, Regioni, Ice Agenzia, CDP, Sace, Simest) sulla base delle caratteristiche delle imprese (struttura organizzativa e di prodotto). A tal fine saranno organizzate iniziative ed eventi su alcune aree geo-economiche ad alto potenziale e ritenute di interesse strategico anche in attuazione del “Piano d'azione per l'export italiano nei mercati extra-UE ad alto potenziale” adottato dal Ministero degli affari esteri e della cooperazione internazionale (es. Business Forum, Incoming, Accoglienza delegazioni estere, Incontri istituzionali e di business ecc.). Si accompagneranno le PMI nei contatti con le imprese di altri Paesi, anche tramite specifiche missioni all'estero in raccordo con l'Agenzia ICE

nell'ambito dei Paesi prioritari del summenzionato Piano di azione o in quelli sede delle fiere internazionali maggiormente frequentate.

Alla luce di quanto premesso, le iniziative previste per questa nuova edizione del progetto rispondono ai seguenti obiettivi centrali:

1. aumentare il numero delle imprese esportatrici e far crescere il volume dell'export italiano, in diversi settori (escluso il turismo). A tal riguardo, si intende proseguire nel rafforzamento della rete delle Camere di commercio, elemento imprescindibile in tema di supporto all'internazionalizzazione, attraverso interventi consolidati ed innovativi (con riferimento al contenuto o alla modalità di erogazione). I servizi del progetto SEI avranno come target principale le MPMI potenziali ed occasionali esportatrici e come obiettivo quello di garantire un servizio di livello omogeneo e standard da parte di tutti i punti del territorio, prevedendo in tal senso percorsi differenziati per aziende con livelli diversi di attitudine e propensione all'export;
2. favorire l'orientamento a nuovi mercati e settori, anche con l'ausilio dei nuovi specifici strumenti della piattaforma di progetto;
3. incrementare la competitività delle imprese, sia mediante l'orientamento e l'assistenza per vendere all'estero, attraverso le classiche azioni di promozione sin qui utilizzate nell'ambito del progetto, che rafforzando le competenze e l'utilizzo di business model più appropriati alle esigenze e tipologia di impresa;
4. diffondere le opportunità dei finanziamenti nazionali e internazionali per l'internazionalizzazione (ICE, SACE, SIMEST e altre Istituzioni competenti).

ATTIVITÀ

Attività centralizzata realizzata da Unioncamere

1. Scouting, assessment, orientamento e prima assistenza alle imprese potenziali, occasionali ed abituali esportatrici

(a) L'attività di scouting, a cura delle CCIAA a livello territoriale, verrà facilitata a livello centralizzato grazie alle nuove funzionalità della piattaforma di progetto, implementata anche in collegamento con il CRM nazionale, che consentirà un'erogazione più incisiva dei servizi, favorendo il dialogo tra Camere di commercio ed imprese, anche al fine di poter ampliare la base su cui indirizzare le iniziative di orientamento verso i mercati internazionali.

(b) Attività di informazione e formazione per l'internazionalizzazione dedicata alle aziende beneficiarie del progetto sulle opportunità dei mercati ad alto potenziale e sui settori innovativi e a maggiore crescita, in aggiunta a quelli tradizionali. Le attività formative potranno, altresì, essere differenziate a seconda del livello di propensione all'export delle aziende e dei settori/cluster, privilegiando un percorso formativo più agile e tarato su tematiche trasversali ma imprescindibili alla luce dell'attuale contesto geopolitico.

La formazione verrà erogata attraverso la piattaforma SEI con funzionalità che renderanno possibile il monitoraggio del numero e della tipologia delle imprese iscritte e partecipanti ai programmi formativi (suddivisi per ciascun territorio di riferimento).

(c) Aggiornamento costante e in tempo reale degli strumenti di orientamento già disponibili nella piattaforma di progetto, anche con riferimento ai dazi doganali e alle tariffe dei principali mercati internazionali, al fine di rendere più completa l'attività di supporto camerale e la proposizione di mercati di sbocco alternativi.

2. Organizzazione di servizi di accompagnamento all'estero e assistenza alle imprese per l'utilizzo di servizi specialistici

- (a) Potenziamento degli strumenti già disponibili nella piattaforma di progetto - in particolare dei tools “Piani Export” e assessment utilizzabili a livello territoriale dal personale camerale ai fini delle azioni di sviluppo della strategia di internazionalizzazione delle imprese.
- (b) Predisposizione di servizi - legati alla tipologia di strumento promozionale - per facilitare e supportare la fase di matching con controparti estere e di ingresso su un nuovo mercato. Alcuni servizi specialistici saranno distinti per settori merceologici e per mercati target.
- (c) Proseguimento - in raccordo con altre strutture specialistiche del Sistema camerale - del servizio di “Financial Advisory” in termini di predisposizione di sessioni info/formative per il network camerale e per le imprese.
- (d) Predisposizione di format nazionali o multiregionali di attività di promozione, relativa a prodotti e territori, in Italia o all'estero.

3. Servizio di primo contatto alle imprese

Si tratta di un canale utile a rispondere alle esigenze/richieste di assistenza che arrivano alle CCIAA sui problemi di natura legale, doganale, contrattuale, fiscale legati all'internazionalizzazione.

Inoltre, sarà dedicato anche a supportare le imprese e le CCIAA per ottimizzare l'utilizzo dei tools della piattaforma (go2market) e supportare le aziende nella fase di registrazione.

4. Sviluppo della Piattaforma del Progetto SEI

Utilizzo a regime delle implementazioni della piattaforma del Progetto SEI anche per renderla sempre più uno spazio di condivisione di contenuti e di erogazione di talune tipologie di servizi a supporto della rete territoriale, e di rappresentare, quindi, un punto di riferimento per le imprese interessate a internazionalizzarsi. La piattaforma, inoltre, potrà risultare funzionale sia ai fini della promozione del progetto a livello istituzionale e strategico, sia nella fase di individuazione di nuove imprese o per il loro coinvolgimento in attività centralizzate organizzate dagli altri attori preposti alla promotion.

In tal senso potrebbero essere identificati strumenti di veloce consultazione sul tema “I possibili mercati di sbocco per settore/prodotti”, accessibili direttamente dalle imprese anche attraverso la piattaforma (selezionando il proprio prodotto verranno in particolare evidenziati i principali importatori e competitor).

5. Servizio di mentoring su settori strategici

“Supporto all'internazionalizzazione delle imprese italiane attraverso percorsi di orientamento ai mercati esteri” realizzato in collaborazione con la rete delle CCIE e delle CCIAA nell'ambito del progetto SEI e cofinanziato dal Fondo Intercamerale. Sarà rivolto a micro, piccole e medie imprese italiane, dei settori Moda e Tessile, Meccanica e Subfornitura, Design e arredo, che vogliono rafforzare e/o avviare la propria esperienza internazionale, grazie al servizio di orientamento offerto dalle CCIE su uno o più mercati di interesse prioritario.

Verranno riproposti, alla luce dell'alto gradimento registrato nella scorsa annualità, momenti formativi con focus sul settore della ristorazione italiana nel mondo in Paesi target e con la partecipazione di operatori del settore, quale strumento e veicolo per promuovere l'autenticità e la qualità della filiera dell'agrifood italiano. Essi si concentreranno in particolare sulle peculiarità del settore nel mercato di riferimento, sulle opportunità per le imprese italiane e su una corretta comunicazione a tutela dell'origine dei prodotti.

6. Promozione e comunicazione del progetto SEI

Saranno potenziate le attività di comunicazione, promozione e diffusione delle attività progettuali, con un piano di comunicazione coordinato a livello centrale volto a favorire ulteriormente l'adesione alla piattaforma del progetto utilizzando anche lo strumento del CRM nazionale. Verranno, altresì, diffuse a livello locale le attività, i contenuti e i risultati del Progetto SEI mediante la realizzazione di un kit di comunicazione di progetto.

Sarà inoltre monitorato, a livello nazionale, l'avanzamento del progetto ed il raggiungimento degli obiettivi, in termini soprattutto di numeri di nuove imprese esportatrici avviate e preparate ad attività dirette sui mercati esteri e dando evidenza dei primi risultati in termini di interlocuzioni con controparti estere (es. contatti d'affari, invio campionari, accordi/contratti siglati ecc.)

7. Formazione *executive* per i funzionari camerali

Il percorso formativo dedicato ai funzionari camerali verrà rafforzato e gestito anche con un coordinamento nazionale, oltre ad essere modulato con una frequenza tale da renderne possibile la più ampia partecipazione anche in relazione allo svolgimento delle altre attività ordinarie (es. moduli di una durata massima di 2.5h). Il percorso sarà, altresì, maggiormente focalizzato su temi e dinamiche geopolitiche di attualità (sia attraverso webinar che in presenza e mediante l'intervento di stakeholder esteri). Sarà finalizzato quindi a rafforzare ed approfondire la capacità di ascolto fornendo al contempo soluzioni utili a contrastare le condizioni di criticità del quadro geopolitico trasformandole ove possibile in opportunità.

Attività a livello locale realizzata dalla Camera di commercio

1. Scouting territoriale

Ridefinizione delle aziende target del Progetto SEI (attraverso la sistematizzazione e scrematura dei contatti già avviati nelle precedenti edizioni, aziende cessate o non interessate attraverso le modalità offerte da piattaforma) ed, al contempo, individuazione e profilazione (attraverso un'azione di scouting trainata da attività di comunicazione coordinata a livello nazionale e declinata a livello locale) delle nuove imprese da aggregare al Progetto SEI (coinvolgendo in linea con le passate edizioni tutti i settori ad eccezione del turismo sfruttando quanto possibile le potenzialità nel settore nuove tecnologie).

Sulla base dell'esperienza delle precedenti annualità, tale attività verrà portata avanti dalle singole Camere di commercio con gli strumenti a loro disposizione (Registro imprese, integrazione con CRM nazionale, banche dati export e altre banche dati) e tenuto conto del potenziamento della piattaforma di progetto che rappresenterà lo strumento per raccogliere e profilare nuove imprese in modo standardizzato su tutti i territori (anagrafica centralizzata, gestione autonoma delle imprese nei singoli territori e business intelligence).

2. Iniziative di assessment, orientamento e prima assistenza alle imprese

A seguito delle azioni di scouting, le Camere proporranno specifiche azioni di assessment ed orientamento alle imprese volte anche all'individuazione dei mercati potenzialmente più adatti ai profili delle stesse, in linea con i compiti attribuiti dalla legge alle CCIAA. Tra queste:

- confronto operativo con le imprese (attraverso incontri e colloqui in presenza o a distanza individuali o per gruppi ristretti) per una prima valutazione dei fabbisogni, degli orientamenti e delle potenzialità di proiezione all'estero (ad es. attività di export check-up e degli altri strumenti di assessment a disposizione nella piattaforma di progetto);
- analisi dell'interscambio relativo ai principali target delle imprese individuate, per tipologia di prodotto con evidenziazione dei mercati a più alta potenzialità, anche attraverso la strumentazione messa a disposizione nella piattaforma di progetto (ad es. utilizzando gli strumenti di market selection, market research, reporting tool e analytics oltre che dei nuovi strumenti di analisi che potranno essere introdotti nella piattaforma).

Sulla base delle competenze e delle strumentazioni fornite dal Progetto SEI, i funzionari camerali svilupperanno attività di orientamento, sensibilizzazione e formazione delle imprese, inclusa una valutazione dell'interesse e delle effettive capacità e potenzialità di presenza all'estero (assessment), così da impostare programmi di intervento specifici e diversificati, tenuto conto del livello di maturità e propensione all'export delle imprese, del settore, dei mercati target e delle diverse strategie di promozione internazionale.

Ulteriori attività potranno essere previste a sostegno delle imprese intenzionate ad ampliare gli sbocchi di mercato, con riguardo agli strumenti di facilitazione delle gare d'appalto europee e dei finanziamenti per l'internazionalizzazione.

2. Assistenza alle imprese per l'utilizzo dei servizi specialistici finalizzati ad avviare o rafforzare la presenza all'estero

Per le imprese che saranno ritenute pronte ed interessate, anche a seguito dei servizi resi di assesment, formazione/informazione e prima assistenza del Progetto SEI, le Camere potranno erogare altresì servizi per avviare o rafforzare/ampliare la presenza all'estero.

Per tutte le imprese coinvolte in questa fase è importante la predisposizione di “piani export” utili a delineare una strategia di sistema coerente in materia di internazionalizzazione, nonché realizzata in modo standardizzato da parte di ciascun punto del network attraverso:

- un'analisi sui mercati a più alta potenzialità per il prodotto/servizio dell'azienda;
- un piano d'azione concreto che rispecchi una strategia coerente per l'impresa.

Tenuto conto degli esiti delle attività ed in linea con il ruolo svolto dalle CCIAA sul tema dell'internazionalizzazione, per le imprese già “pronte” e per cui sia stato già predisposto un “piano export”, la CCIAA potrà proporre degli specifici format di servizi di accompagnamento all'estero.

L'attività di accompagnamento all'estero potrà essere promossa attraverso percorsi di B2B, anche in modalità digitale.

Tutte le attività dovranno essere quanto più possibile complementari e sinergiche a quanto realizzato dai diversi attori del sistema pubblico per la promozione all'estero (ICE, SIMEST) oltre che della rete delle CCIE ed EEN.

Obiettivi minimi di risultato per il complesso delle attività ed azioni progettuali:

1. Realizzare attività di supporto e assistenza all'export mediante i diversi strumenti esistenti (b2b, eventi di business, incoming, fiere, ecc.) per almeno:

- **n. 6 imprese per le CCIAA di piccola dimensione** (sino a 75.000 imprese);
- **n. 10 imprese per le CCIAA di media dimensione** (da 75.000 a 100.000 imprese);
- **n. 15 per le CCIAA di grande dimensione** (oltre 100mila imprese).

(Le imprese orientate e coinvolte in un'attività di promozione dovranno aver ricevuto una attività preparatoria standardizzata attraverso un Piano export antecedente non oltre 24 mesi rispetto all'attività di accompagnamento).

- 2) Ampliare la platea di beneficiari, coinvolgendo **nuove imprese** in attività di prima assistenza e orientamento per almeno:

- n. 10 imprese per le CCIAA di piccola dimensione;
- n. 16 imprese per le CCIAA di media dimensione;
- n. 20 per le CCIAA di grande dimensione.

(Le imprese dovranno essere profilate sulla piattaforma del progetto).

Spese previste per la realizzazione del programma

Ribaltamento della spesa massima ammissibile per le suddette attività, nell'ambito della tipologia di spese ammissibili che la CCIAA può realizzare

Specificare nel campo note, per ciascuna voce di spesa, a quale attività essa è destinata

Spesa Prevista Complessiva 63.000,00 €

Spese Prestazioni (fino ad un massimo del 70%)

Tipologia di spesa	Importo complessivo (IVA inclusa)	Note
Prestazione di servizi società in house	27.000,00 €	Servizi di supporto per assesment, orientamento e prima assistenza alle imprese e per erogazione dei servizi specialistici finalizzati ad avviare o rafforzare la presenza estero dal piano export a strumenti di accompagnamento verso percorsi B2B o altre attività di matching sui mercati esteri
Prestazione di servizi Aziende speciali	17.000,00 €	Servizi di gestione generale del progetto e di coordinamento delle collaborazioni esterne - Aggiornamento dello scouting territoriale ai fini dell'ampliamento delle nuove imprese SEI - Attività di relazione con le imprese target
Totale Spese Prestazioni	44.000,00 €	

Spese Promozione (fino ad un massimo del 50%)

Tipologia di spesa	Importo complessivo (IVA inclusa)	Note
Organizzazione seminari, workshop, convegni	4.000,00 €	Evento di presentazione e workshop specifici in presenza o a distanza in materia di internazionalizzazione offerti dal sistema per le imprese target
Comunicazione via web, stampa e altri media	5.000,00 €	Comunicazione promozionale dei servizi offerti
Totale Spese promozione	9.000,00 €	

Altre Spese (fino ad un massimo del 20%)

Tipologia di spesa	Importo complessivo (IVA inclusa)	Note
Spese missione risorse umane Camera di commercio Aziende speciali	1.000,00 €	Spese per trasferte del personale camerale e/o dell'azienda speciale coinvolta
Servizi di interpretariato	2.000,00 €	Servizi di interpretariato per iniziativa di incoming buyer per le imprese target
Altro (specificare nelle informazioni aggiuntive)	7.000,00 €	Spese per organizzazione di incontri in presenza o a distanza di buyers per B2B incoming
Totale Altre Spese	10.000,00 €	

Totale Spese Previste 63.000,00 €
Complessive

Elementi qualificanti, impatti e risultati per la valutazione dei progetti ai fini dell'assegnazione delle premialità speciali

L'assegnazione delle premialità speciali avverrà in funzione della presenza di elementi qualificanti generali e di elementi qualificanti specifici per ciascun programma, oltre che in funzione delle evidenze sugli impatti e sui risultati conseguiti.

Gli elementi qualificanti su cui verranno valutati i progetti nell'ambito del programma "Internazionalizzazione - Progetto SEI" riguarderanno, ad esempio, i seguenti aspetti:

Elementi qualificanti Generali

Le novità introdotte rispetto al prototipo e la loro riutilizzabilità, l'attivazione di collaborazioni strategiche con soggetti del territorio, la partecipazione a network territoriali, modalità di comunicazione utilizzate.

Elementi qualificanti specifici

Settori innovativi e nuove tipologie di imprese coinvolte anche con riferimento allo sviluppo di business model; utilizzo dei tool di progetto e dei network /partenariati nella fase di programmazione e nella esecuzione delle attività di orientamento ai mercati esteri; capacità di aggregare partnership e attrarre finanziamenti; capacità di coinvolgimento e fidelizzazione di aziende attraverso attività di comunicazione integrata mirate al target di imprese anche a supporto della profilazione nella piattaforma di progetto.

Risultati e impatti derivanti dalla realizzazione del progetto

Il numero delle imprese che a seguito delle attività progettuali possono essere considerate esportatrici e, nel caso, di quante già esportatrici abbiano consolidato il proprio export; gli accordi siglati con controparti estere da parte delle aziende che hanno partecipato ai BtoB, anche con il supporto di testimonianze delle imprese; la capacità delle imprese di utilizzare i tools del progetto per individuare mercati di sbocco alternativi utili ad attutire gli impatti della congiuntura.

Altre Informazioni

Nominativo Maurizio Caruso Frezza

Telefono 0963/294614

Email promozione@czkrvv.camcom.it

Numero di FTE 0,30

**Informazioni aggiuntive sulle
modalità di realizzazione delle
attività del programma**

Nelle FTE è stato conteggiato il solo personale camerale escludendo collaboratori società in house e/o incaricato dell'Azienda speciale In "Altro" sono incluse le spese per l'organizzazione di un B2B di incoming in presenza per le imprese target di obiettivo 1) di progetto a conclusione dell'iter di profilazione e di assistenza specialistica