



PROGRAMMI FONDO DI PEREQUAZIONE 2021-2022

3 – INTERNAZIONALIZZAZIONE

1. OBIETTIVI PROGRAMMA

Il cambiamento dello scenario internazionale, la crisi “energetica” ed il perdurare della situazione legata alla fase post pandemica, hanno determinato un nuovo assetto globale che impone al sistema produttivo nuove sfide utili per competere nell’attuale contesto economico caratterizzato dall’incremento del costo delle materie prime e dell’energia. In tale ambito, il sistema camerale nel suo complesso deve sostenere le imprese ed i territori di riferimento per rilanciare la ripresa post pandemica, dando slancio a produzione ed investimenti e soprattutto per valorizzare le iniziative volte a favorire gli scambi internazionali (con riferimento anche al tema degli approvvigionamenti) e l’avvio di professionalità specializzate adeguate alle rinnovate esigenze (mappatura, diffusione ed accesso alle opportunità derivanti dal PNRR).

In questo quadro, Unioncamere, in raccordo con Unioncamere Europa e in collaborazione con Promos Italia, ha favorito nel corso dell’ultimo anno la strutturazione di un servizio di assistenza tecnica al sistema camerale per sfruttare le opportunità derivanti dai finanziamenti europei, gare d’appalto europee e dai fondi PNRR, volto alla creazione di competenze interne per lo sviluppo di un “Financial Advisory camerale” a disposizione delle imprese.

Le attività sin qui realizzate, come rilevato dalle stesse Camere di commercio italiane e da quelle italiane all’estero, ci indicano la necessità di proseguire nella definizione di un’offerta di servizi in linea con i mutati e recenti fabbisogni delle nostre PMI, nel solco della trasformazione digitale

In quest’ottica, Unioncamere, anche in collaborazione con la società di sistema Promos Italia, ha favorito l’avvio da parte delle Camere di commercio di un percorso di “informatizzazione/digitalizzazione” attraverso una serie di strumenti che consentono lo svolgimento di attività tradizionali con modalità innovative (attività di profilazione, diagnostica ed affiancamento per la definizione di piani operativi e di orientamento

per i mercati esteri.) Tale processo verrà implementato nel corso dell'anno per sviluppare, alla luce delle necessità emerse nelle scorse annualità, un percorso specifico sul tema del "Digitale a sostegno dell'export".

Considerando quanto premesso, ed alla luce dell'importanza di cogliere - vista la fase storica - le opportunità derivanti dal PNRR e dalla Programmazione Comunitaria 2021-2027 a beneficio delle PMI, le iniziative previste per questa nuova edizione del progetto rispondono ai seguenti obiettivi centrali:

- a) aumentare il numero delle imprese esportatrici e far crescere il volume dell'export italiano, anche nel comparto dei servizi (ad eccezione del turismo). A tal riguardo, si intende proseguire nel rafforzamento della rete delle Camere di commercio, elemento imprescindibile in tema di promozione all'estero, attraverso interventi consolidati ed innovativi (per contenuto o modalità erogazione) rivolti alle PMI potenziali ed occasionali esportatrici quale target principale di progetto. Ci si riferirà sia quelle già individuate e profilate nell'ambito del progetto SEI, sia quelle che, a seguito di precedenti iniziative camerali, abbiano avviato un percorso di accompagnamento all'estero. Il tutto sarà portato avanti con l'obiettivo di garantire un servizio di livello omogeneo standard da parte di tutti i punti del territorio;
- b) incrementare la competitività delle imprese, sia accompagnando le imprese a vendere all'estero attraverso le classiche azioni di promozione, sia rafforzandone le competenze (anche attraverso gli strumenti definibili digitali) nonché facilitando le occasioni per partecipare alle linee di finanziamento comunitarie e gare d'appalto europee e internazionali;
- c) sviluppare competenze specifiche nel sistema camerale in grado di canalizzare ed utilizzare le opportunità dei Fondi strutturali 2021-2027, PNRR e strumenti finanziari nazionali (ICE, SACE, SIMEST e MAECI).

Si continuerà a valorizzare la collaborazione e la sinergia con i PID in un'ottica inclusiva.

2. ATTIVITÀ

Attività centralizzata realizzata da Unioncamere

1. Scouting, assessment, orientamento e prima assistenza a nuovi target di imprese potenziali e occasionali esportatrici

- a) Individuazione puntuale (a livello anagrafico e a livello territoriale) di nuove imprese potenzialmente e occasionalmente esportatrici, con riferimento non solo alle attività manifatturiere ma anche a quelle del settore Servizi nella sua più ampia accezione (ICT, ambiente e sostenibilità, cultura, logistica, ecc.). Su tale target iniziale, rivisitato e scremato dalle aziende non interessate o cessate ed integrato nelle ultime annualità, le CCIAA aderenti potranno poi avviare o proseguire (a seconda che la CCIAA abbia già partecipato o meno alle precedenti annualità del programma "Sostegno all'Export delle PMI") l'azione di scouting, così da poter ampliare la base verso cui indirizzare le successive iniziative di orientamento verso i mercati internazionali;
- b) Attività di orientamento e formazione per l'internazionalizzazione dedicata alle aziende beneficiarie del progetto, anche con un focus sulle opportunità derivanti dalle gare d'appalto e finanziamenti europei e PNRR (training on the road).

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

- a) Predisposizione di format standardizzati (rivisitazione degli strumenti già disponibili dei tool “Piani Export” ed “Export Readiness Assessment” e introduzione di nuovi tool di “Tender Assessment”, “Financial Assessment” e “Digital Assessment” utilizzabili a livello territoriale dal personale camerale ai fini delle azioni di sviluppo della presenza della singola impresa nei mercati esteri (analisi dei mercati esteri obiettivo, dei canali distributivi ideali, analisi della concorrenza) e di contatto e interlocuzione con i soggetti esteri (ricerca contatti, agende individuali, individuazione ed incoming buyer, partecipazione ad eventi business, ecc.);
- (b) Predisposizione di servizi di base per facilitare l'accesso alle gare d'appalto europee, in termini di formazione rivolta ai funzionari camerale e alle imprese e tutoring sullo strumento di assessment;
- (c) Sviluppo del servizio di Financial Advisory in termini di predisposizione di sessioni informative e formative per il sistema camerale e per le imprese, elaborazione di dossier informativi sulle opportunità derivanti dai finanziamenti europei e fondi PNRR, nonché della finanza per l'internazionalizzazione, predisposizione di uno strumento di assistenza e relativo tutoring. Inoltre, si definirà un format di servizi a disposizione del sistema camerale per l'assistenza tecnica nell'analisi di bandi, di assessment e predisposizione e impostazione di proposte progettuali, etc.

3. HelpDesk

Si tratta di uno sportello permanente di assistenza alle CCIAA sia sui problemi di natura legale, doganale, contrattuale, fiscale legati al commercio con l'estero. Tenuto conto del perdurare del conflitto russo-ucraino, in collaborazione con gli strumenti già attivi a livello nazionale, l'HelpDesk potrà fornire un supporto sulle problematiche derivanti dal conflitto, sia di informazione e orientamento anche al fine di individuare opportunità anche con riferimento ai mercati di approvvigionamento.

Inoltre, in coerenza con le nuove componenti del Progetto SEI, l'Helpdesk potrà fornire un supporto e assistenza in tema di gare d'appalto europee e finanziamenti internazionali e nazionali.

4. Sviluppo della Community del Progetto SEI

Realizzazione, nell'ambito del portale del Progetto SEI, di una piattaforma intranet anche per le aziende, così da creare una community e permettere la conseguente condivisione di informazioni e documenti tra le aziende e l'export promoter camerale della CCIAA di riferimento.

5. Servizio di Mentoring - Stay Export

Le Camere di Commercio italiane all'estero, alla luce delle edizioni precedenti (ben 507 azioni di mentoring edizione 2021/22) renderanno disponibili professionalità interne od esterne ove richiesto per offrire alle imprese interessate un primo servizio di orientamento e accompagnamento per i loro programmi di sviluppo internazionale nei diversi paesi di interesse. Assocamerestero d'intesa con Unioncamere curerà il coordinamento del progetto con particolare riferimento alle attività di matching e di monitoraggio costante dell'erogazione del servizio di primo orientamento da parte delle CCIE per

- agevolare la realizzazione dei servizi offerti dalle CCIE, intervenendo attivamente per stimolare l'incontro tra CCIE, CCIAA e imprese;
- monitorare le relazioni tra CCIE e imprese ed analizzare i risultati raggiunti, per diffondere una migliore conoscenza e consapevolezza sul progetto.

6. Promozione e comunicazione

Attività di comunicazione e monitoraggio a livello nazionale sull'avanzamento del progetto e sul raggiungimento degli obiettivi attesi per le singole territorialità.

7. Formazione specialistica al network camerale degli Export Promoters

Verrà rafforzato il percorso formativo su temi specialistici (prevalentemente via webinar) dedicato agli addetti camerale con competenze sull'internazionalizzazione, finalizzato a rafforzare ed approfondire in modo specialistico e pragmatico competenze funzionali all'attività di assistenza sul tema dell'export digitale, anche attraverso un project work. Inoltre, alcuni appuntamenti formativi verranno dedicati al tema della partecipazione agli appalti pubblici internazionali (progetto EU Tender)

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) e, al contempo, individuazione e profilazione (attraverso una azione di scouting) delle nuove imprese da aggregare al Progetto SEI (coinvolgendo sempre più i settori ad alto contenuto tecnologico e sfruttando le potenzialità settore servizi, soprattutto il mondo della creatività, della cultura, dell'economia circolare, delle tecnologie ambientali e della transizione ecologica, ecc.), in modo da avviare o rafforzare la loro presenza sui mercati esteri.

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, CRM, banche dati export e altre banche dati) e tenuto conto delle altre iniziative in essere (in primo luogo, quelle facenti riferimento ai PID), incrociando i dati attualmente disponibili delle imprese attive sui mercati esteri.

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

A seguito delle azioni di scouting mirato, le Camere proporranno specifiche azioni volte alla individuazione dei mercati potenzialmente più adatti ai profili delle proprie imprese target. 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;
- analisi dell'interscambio relativo ai principali target delle imprese individuate, per tipologia di prodotto (attraverso la strumentazione messa a disposizione da Unioncamere) e con evidenziazione dei potenziali Paesi di interesse.

Sulla base delle competenze e delle strumentazioni fornite dal Progetto SEI, gli Export Promoter camerale 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 tenuto conto anche delle strategie di promozione internazionale e assistenza alle aziende già definite da parte delle CCIAA.

Ulteriori attività potranno essere previste a sostegno delle imprese intenzionate ad ampliare gli sbocchi di mercato, con riguardo agli strumenti di assessment sulle gare d'appalto europee sui finanziamenti internazionali e sull'export digitale.

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

Definizione e realizzazione di percorsi ed iniziative dedicate per le imprese che hanno trapiantato con successo le operazioni di export check-up e di prima assistenza (azioni "su misura" per le aziende) di cui al punto precedente.

Per tutte le imprese coinvolte (e, in particolare, per quelle già oggetto di assessment e orientamento in occasione delle precedenti edizioni del Progetto SEI), è prevista la predisposizione di "piani export" contenenti:

- un'analisi per la selezione dei mercati con maggiore potenziale per il prodotto di riferimento;
- un'analisi per l'individuazione dei canali di distribuzione ideali per i mercati prescelti;
- un'analisi di dettaglio sulla concorrenza nazionale ed estera di riferimento;
- una prima analisi di posizionamento dell'azienda rispetto ai concorrenti di riferimento;
- l'elaborazione di una strategia;
- un piano d'azione.

Tenuto conto degli esiti delle attività svolte, per le imprese già "pronte" e a cui sia stato predisposto un "piano export", la CCIAA potrà proporre degli specifici format di servizi di accompagnamento all'estero per azioni comuni a più imprese (nel caso, ad esempio, delle iniziative finalizzate a irrobustire le Catene Globali del Valore nel manifatturiero, individuando e mettendo in contatto domanda e offerta di beni intermedi, anche all'interno dei Paesi europei) o anche progettualità rivolte a più territori.

L'attività di accompagnamento all'estero potrà essere promossa attraverso percorsi di B2B anche in modalità virtuale, se richiesto, e percorsi di export digitale, laddove inerenti al profilo e ai fabbisogni dell'impresa.

Tutte le attività dovranno essere in linea con quanto realizzato dai diversi attori del sistema pubblico per la promozione all'estero (ICE, SIMEST, SACE) oltre che CCIE.

4. Servizio Mentoring/Stay Export

Le Camere di commercio italiane all'estero, nel loro ruolo di "antenne italiane" sui mercati esteri sono profonde conoscitrici delle dinamiche, delle tendenze e delle opportunità che i mercati in cui operano possono offrire alle aziende italiane e rappresentano l'interlocutore ideale per tutte le PMI.

Stay export è una ulteriore opportunità di accompagnamento e crescita per le PMI italiane.

Anche a seguito dei risultati delle edizioni precedenti le Camere identificheranno (a seguito bando) le aziende dei loro territori che possano beneficiare di un servizio di orientamento su un mercato da loro identificato; dialogheranno con le CCIE nella fase di matching e di erogazione del servizio ove potranno avere ruolo di indirizzo/ supporto e stabilire rapporto diretto con i rappresentanti della CCIE o esperti da essi individuati.

Assocamerestero ed Unioncamere coordineranno le attività per facilitarne lo svolgimento

A conclusione del progetto, potrà essere inoltre previsto un evento di presentazione dei risultati magari in modalità congiunta ad altri territori

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

- 1) Realizzare attività di promozione diretta all'estero (b2b, eventi di business, fiere, ecc.) per almeno il 30% delle PMI già coinvolte nell'ultima edizione del progetto per le quali sia stato predisposto un "piano export" personalizzato in cui sia individuato un mercato target e proposto un piano operativo di azioni all'estero **(obiettivo valido esclusivamente per le CCIAA che hanno già partecipato ad almeno una annualità del programma "sostegno all'export delle PMI")**
- 2) Ampliare la platea dei beneficiari del progetto di almeno un ulteriore 5% di imprese potenziali e occasionali esportatrici, individuando anche settori o aree di specializzazione non comprese nelle precedenti edizioni e offrendo alle PMI servizi mirati di informazione, formazione e preparazione all'export a partire dall'assessment della "readiness" all'estero (export check-up), eventualmente integrato dalla valutazione delle competenze per partecipare alle gare d'appalto europee (tender assessment) e/o delle competenze digitali **(obiettivo valido esclusivamente per le CCIAA che hanno già partecipato ad almeno una annualità del programma "sostegno all'export delle PMI")**
- 3) Coinvolgere direttamente almeno il 5% delle imprese potenziali e occasionali esportatrici individuate come potenziali destinatari delle iniziative progettuali, offrendo servizi mirati di informazione, formazione e preparazione all'export a partire dall'assessment della "readiness" all'estero (export check-up), eventualmente integrato dalla valutazione delle competenze per partecipare alle gare d'appalto europee (tender assessment) e/o delle competenze digitali **(obiettivo valido esclusivamente per le CCIAA che partecipano per la prima volta al programma "sostegno all'export delle PMI")**

Spesa massima ammissibile per il complesso delle attività e azioni progettuali:

- 1) CCIAA piccola dimensione (0-75.000 imprese): 30.000,00 euro;
- 2) CCIAA media dimensione (75.000 - 100.000 imprese): 35.000,00 euro;
- 3) CCIAA grande dimensione (oltre 100.000 imprese): 40.000,00 euro;

Spese rendicontabili:

- 1) Prestazione di servizi da società in house, società di mercato, consulenti, professionisti, enti ed altri organismi, etc, in materia di sostegno all'export delle imprese per assistere le CCIAA nella realizzazione delle attività progettuali, in particolare analisi, studi e ricerche di mercato;
- 2) Attrezzature e software, per realizzazione o utilizzo di piattaforme digitali per sostegno alle imprese nelle loro attività di internazionalizzazione;
- 3) Promozione per realizzare sessioni di formazione specifica alle imprese e attività promozionale attraverso webinar o altri canali di comunicazione;
- 4) Altre spese per acquisto banche dati, interpretariato per webinar con esperti esteri, etc.

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

Tipologia di spesa	Composizione % delle spese
<i>Prestazione di servizi (soc. in house, soc. mercato, consulenti, professionisti, enti ed altri organismi, etc), in materia di sostegno all'export delle imprese</i>	Fino max 80,0%
<i>Attrezzature e software (utilizzo di piattaforme digitali per sostegno alle imprese nelle loro attività di internazionalizzazione)</i>	Fino max 30,0%
<i>Promozione (formazione specifica e webinar promozionali)</i>	Fino max 20,0%
<i>Altre spese (es.: acquisto banche dati, interpretariato per webinar con esperti esteri, etc.)</i>	Fino max 10,0%
N° FTE che si presume di dedicare al progetto	

La CCIAA potrà aderire al programma sottoscrivendo l'impegno a realizzare le attività proposte e a beneficiare dei servizi/prodotti messi a disposizione dall'Unioncamere.

REFERENTE OPERATIVO DEL PROGRAMMA:

Nominativo: Enrica Tozzi

Telefono: 067771300

E-mail: nuoveiniziative@unioncamere.it

e.tozzi@sicamera.camcom.it

IL SEGRETARIO GENERALE
(dr Massimo Ziletti)

IL PRESIDENTE
(ing. Roberto Saccone)