



PROGRAMMI FONDO DI PEREQUAZIONE 2023-24

3 – INTERNAZIONALIZZAZIONE – PROGETTO SEI

1. OBIETTIVI PROGRAMMA

Le crisi ed i continui cambiamenti dello scenario internazionale, dovute a diversi fattori ed alle evoluzioni del contesto geopolitico, hanno determinato un nuovo assetto globale che impone al sistema produttivo non solo nuove sfide, utili per competere al meglio nell'attuale contesto economico caratterizzato dal persistere degli incrementi del costo delle materie prime, dell'energia e delle difficoltà degli approvvigionamenti, ma anche di adeguare il processo produttivo ai paradigmi del digitale e della sostenibilità per favorirne la competitività a livello internazionale. In tale ambito, il sistema camerale nel suo complesso deve proseguire nel sostenere le imprese ed i territori di riferimento per promuovere e per valorizzare le iniziative volte a favorire gli scambi internazionali, anche grazie ad una ulteriore specializzazione sulle tematiche ormai strettamente legate all'internazionalizzazione e di supporto all'export, come le leve del digitale e delle nuove tecnologie (es. intelligenza artificiale) e della sostenibilità (es. criteri ESG).

In questo quadro, Unioncamere, in raccordo con Unioncamere Europa ed in collaborazione con PromosItalia, ha favorito nel corso degli ultimi anni la strutturazione di un servizio di assistenza tecnica al sistema camerale per sfruttare le opportunità derivanti dall'accesso a incentivi, opportunità e strumenti finanziari per l'internazionalizzazione nazionali e comunitari ed alle gare d'appalto europee e internazionali. Nell'ultimo anno - grazie allo sviluppo di un servizio di "Financial Advisory camerale" - tutte quelle relative alle fonti di finanziamento a supporto della competitività e del posizionamento internazionale delle imprese.

Le attività realizzate nell'ambito del progetto SEI, 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 e nella progettazione di modelli di business in linea e aderenti ai fabbisogni delle nostre PMI, sempre nella direzione dell'innovazione e della trasformazione digitale a sostegno dell'export.

Alla luce di quanto premesso, ed in linea con le opportunità derivanti dalla Programmazione Comunitaria 2021-2027 e dal Next Generation EU anche 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 (escluso turismo). A tal riguardo, si intende proseguire nel rafforzamento della rete delle Camere di commercio, elemento imprescindibile in tema di promozione all'estero e supporto all'internazionalizzazione (ai sensi dell'art. 2 lett. d) della legge 580/1993 e s.m.i.), 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;
- b) 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; sia sfruttando le potenzialità del digitale e delle nuove tecnologie (es. intelligenza artificiale) e della sostenibilità (es. criteri ESG) a supporto dell'export, rafforzandone, pertanto, le competenze e facilitando altresì le occasioni per l'accesso a incentivi, opportunità e strumenti finanziari per l'internazionalizzazione nazionali e comunitari ed alle gare d'appalto europee e internazionali;
- c) sviluppare competenze specifiche nel sistema camerale in grado di canalizzare ed utilizzare, a vantaggio delle imprese, le opportunità dei Fondi strutturali 2021-2027, dei finanziamenti internazionali e nazionali (ICE, SACE, SIMEST e altre Istituzioni competenti).

Si continuerà a valorizzare la collaborazione con Dintec e con la rete dei PID - in un'ottica complementare e priva di sovrapposizioni - con riferimento al digitale a sostegno dell'export ed al tema della sostenibilità, quali leve per aumentare la competitività internazionale delle imprese. Saranno valorizzate altresì attività, servizi e strumenti delle altre società di sistema, ove di supporto alle varie fasi di progetto sulle tematiche dell'export.

2. 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, ma in modo più efficace grazie alla "nuova piattaforma di progetto", che consentirà una *value proposition* più incisiva dei servizi a disposizione delle imprese, così da poter ampliare la base su cui indirizzare le iniziative di orientamento verso i mercati internazionali.
- (b) Attività di 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 nazionali, nonché sul tema del digitale e dell'intelligenza artificiale. Il tutto potrà

essere veicolato tramite la classica formula del webinar o pillole formative e short video attraverso la nuova piattaforma di progetto. Le attività formative potranno, altresì, essere differenziate a seconda del livello di propensione all'export delle aziende (sulla base di due cluster che ogni territorio identificherà).

- (c) Rivisitazione degli strumenti di orientamento già disponibili nella piattaforma di progetto con l'introduzione dei tools "Market Selection" e "Market Analysis", utilizzabili a livello territoriale dai funzionari camerale al fine di definire politiche di internazionalizzazione più adeguate ai territori, fornire metodologie comuni di analisi di mercato per le imprese (es. individuazione dei settori a più alta vocazione all'export) e supportare i servizi di orientamento alle imprese nei territori (anche mediante il monitoraggio dell'evoluzione dei mercati e dei principali Paesi competitors in esso operanti ed analisi data driven di benchmark per valutare i propri risultati).

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

- (a) Rivisitazione 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 di base per facilitare, ad esempio, l'accesso alle gare d'appalto europee, in termini di formazione e tutoring sullo strumento di assessment. Alcuni servizi specialistici saranno distinti per settori merceologici e per mercati target delle principali gare d'appalto europee.
- (c) Sviluppo e implementazione del servizio di "Financial Advisory" in termini di predisposizione di sessioni informative e formative per il network camerale e per le imprese; elaborazione di dossier informativi sulle opportunità derivanti dai finanziamenti europei, nonché dalla finanza per l'internazionalizzazione; predisposizione di uno strumento di assistenza e relativo tutoring. Inoltre, si definirà un format di servizi a disposizione del network camerale per l'assistenza tecnica nell'analisi di bandi, di assessment e predisposizione e impostazione di proposte progettuali, etc.
- (d) Predisposizione di format di attività di promozione relativa a prodotti e territori (azioni di "incoming diffusa" anche in ottica di attrattività).

3. Helpdesk Sostegno all'Export

Si tratta di uno sportello permanente di assistenza alle CCIAA sui problemi di natura legale, doganale, contrattuale, fiscale legati al commercio con l'estero. Il servizio si arricchirà di una sezione FAQ che raccoglierà le risposte ai quesiti più frequenti, messi a disposizione del network camerale nella nuova piattaforma di progetto.

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

4. Sviluppo della Piattaforma del Progetto SEI

Rivisitazione della piattaforma del Progetto SEI anche in un'ottica di renderla sempre più anche uno spazio di condivisione di contenuti e di erogazione di servizi, e di rappresentare, quindi, un punto di riferimento per le imprese interessate a internazionalizzarsi. La piattaforma, inoltre, potrà risultare funzionale ai fini della promozione del progetto a livello istituzionale e strategico, ad esempio nella fase di individuazione e di coinvolgimento di nuove imprese.

5. Valorizzazione della produzione agroalimentare autentica e di qualità

Realizzazione di azioni di incoming nel settore agroalimentare (che prevederanno la realizzazione di due iniziative per un totale di un massimo di 4 tappe sul territorio nazionale). Ciò consentirà alle imprese di presentare i loro prodotti e le eccellenze dei territori ad un elevato numero di buyer, preventivamente identificati da PromosItalia. Inoltre, con il supporto di Assocamerestero, si procederà all'individuazione di Paesi/Mercati prioritari, maggiormente in grado di apprezzare il valore aggiunto e le potenzialità del nostro Made in Italy, anche alla luce di recenti indagini condotte sul tema. Verranno, altresì, realizzati focus sul settore della ristorazione italiana nel mondo, quale strumento e veicolo per promuovere l'autenticità e la qualità della filiera dell'agrifood italiano.

6. Promozione e comunicazione del progetto SEI

Saranno potenziate le attività di comunicazione, promozione e diffusione delle attività progettuali con un piano volto a favorire ulteriormente l'adesione alla piattaforma del progetto ed a diffondere le attività, i contenuti e i risultati del Progetto SEI che rappresenta l'impegno prioritario del sistema camerale sull'internazionalizzazione.

Sarà, inoltre, monitorato a livello nazionale l'avanzamento del progetto ed il raggiungimento degli obiettivi, in termini soprattutto di numeri di nuove imprese potenziali, occasionali ed abituali esportatrici avviate e preparate ad attività dirette sui mercati esteri.

7. Formazione *executive* per i funzionari camerali

Il percorso formativo dedicato ai funzionari camerali verrà rafforzato e al tempo stesso modulato con una frequenza tale da renderne possibile la più ampia partecipazione e parallelamente allo svolgimento delle attività ordinarie. Esso sarà, altresì, maggiormente focalizzato su temi specialistici (sia attraverso webinar che in presenza e mediante l'utilizzo di strumenti molto apprezzati nelle precedenti annualità come i project work). Inoltre, esso sarà finalizzato a rafforzarne ed approfondire, a livello specialistico, la capacità di ascolto, avvio ed assistenza sul tema dell'export. In particolare, alcuni appuntamenti formativi verranno dedicati al tema dei finanziamenti e delle opportunità per l'internazionalizzazione e su tematiche di interesse per la rete come l'intelligenza artificiale, il digitale, la sostenibilità, etc.

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) ed, al contempo, individuazione e profilazione (attraverso un'azione di scouting e fusione con gli elenchi utilizzati da ciascun punto del network) delle nuove imprese da aggregare al Progetto SEI (coinvolgendo in linea con le passate edizioni i settori ad alto contenuto tecnologico e sfruttando le potenzialità nel settore servizi).

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 della rivisitata piattaforma di progetto che rappresenterà lo strumento per raccogliere e profilare nuove imprese in modo standardizzato su tutti i territori.

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. export check-up e somministrazione dell'export readiness assessment 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 attraverso la strumentazione messa a disposizione nella piattaforma di progetto (ad es. utilizzando gli strumenti di market selection, market research, reporting tool e analytics e dei nuovi strumenti di analisi che potranno essere introdotti nella piattaforma).

Sulla base delle competenze e delle strumentazioni fornite dal Progetto SEI, i funzionari 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 e diversificati, tenuto conto del livello di maturità e propensione all'export delle imprese, dei mercati target e delle diverse strategie di promozione internazionale (b2b, b2c, b2g, in modalità tradizionale o digitale, etc.).

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.

3. 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, anche a seguito dei servizi di assessment, formazione/informazione e prima assistenza del Progetto SEI, le Camere potranno erogare servizi specialistici per avviare o rafforzare/ampliare la presenza all'estero attraverso le modalità utilizzate nella scorsa annualità.

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 svolte 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 per azioni comuni a più imprese o anche progettualità rivolte a più territori, attraverso iniziative locali a carattere regionale o di sistema o proposti dagli altri attori del Sistema Italia.

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

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, CDP, SACE) 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, fiere, ecc.) per almeno:
 - **n. 5 imprese per le CCIAA di piccola dimensione** (sino a 75.000 imprese);
 - **n. 8 imprese per le CCIAA di media dimensione** (da 75.000 a 100.000 imprese);
 - **n. 12 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. 8 imprese per le CCIAA di piccola dimensione;**
- **n. 12 imprese per le CCIAA di media dimensione;**
- **n. 15 per le CCIAA di grande dimensione.**

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

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

- 1) CCIAA piccola dimensione (0-75.000 imprese):
- 2) CCIAA media dimensione (75.000 - 100.000 imprese):
- 3) CCIAA grande dimensione (oltre 100.000 imprese)

Spese ammissibili al finanziamento:

- 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, eventi e webinar promozionali, comunicazione a supporto della profilazione delle imprese;
- 4) Altre spese per acquisto banche dati, interpretariato per incontri con esperti e delegazioni estere, spese di trasferta del personale camerale per la partecipazione ad eventi e riunioni connessi alle attività progettuali.

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 per assistere le CCIAA nella realizzazione delle attività progettuali, in particolare analisi, studi e ricerche di mercato</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 10,0%
<i>Promozione (formazione specifica, eventi e webinar promozionali, comunicazione a supporto della profilazione delle imprese)</i>	Fino max 40,0%
<i>Altre spese (es.: acquisto banche dati, interpretariato per incontri con esperti e delegazioni estere, spese di trasferta del personale camerale per la partecipazione ad eventi e riunioni connessi alle attività progettuali.)</i>	Fino max 10,0%

N° FTE che si prevede di dedicare al programma
---	-------

La CCIAA/UR che gestisce il progetto, aderendo al programma Internazionalizzazione, sottoscrive l'impegno a realizzare le attività proposte e a beneficiare dei servizi/prodotti messi a disposizione dall'Unioncamere.

Si impegna altresì a realizzare una indagine di customer satisfaction presso le imprese/utenti beneficiari delle attività progettuali per rilevare il livello di soddisfazione dei servizi ricevuti attraverso il programma del Fondo perequativo, utilizzando gli strumenti di rilevazione messi a disposizione dall'Unioncamere

RESPONSABILE DEL PROGRAMMA:

Nominativo: Pietro Infante

Telefono: 064704559

REFERENTE OPERATIVO DEL PROGRAMMA:

Nominativo: Enrica Tozzi

Telefono: 0677713300

E-mail: nuoveiniziative@unioncamere.it

e.tozzi@sicamera.camcom.it

IL SEGRETARIO GENERALE
(dr Massimo Ziletti)

IL PRESIDENTE
(ing. Roberto Saccone)