

## PIANO EXPORT SUD PER LE REGIONI DELLA CONV - I ANNUALITÀ

### A - TUTORAGGIO E FORMAZIONE

Linea d'intervento: A.1 - ICE Export LAB

Filiera / Progetto: TUTORAGGIO E FORMAZIONE ALLE IMPRESE

Ufficio di riferimento: Servizi formativi per l'internazionalizzazione - CdR: SG20 / SF02

### INIZIATIVA: PROGETTO PILOTA ICE EXPORT LAB - REGIONE SICILIA - CATANIA - PRIMA EDIZIONE

Data: 01/10/13 - 31/12/14

#### DATI GENERALI

Area geografica: Vari Italia Mondo / ITALIA

Settore: ISTRUZIONE

#### DESCRIZIONE

L'Export Lab è un percorso formativo destinato alle PMI manifatturiere e di servizi, consorzi, reti di impresa, start-up e parchi universitari delle quattro Regioni Convergenza (Campania, Puglia, Calabria e Sicilia), con l'obiettivo di accrescerne le capacità manageriali e la competitività sui mercati esteri. L'intervento, della durata di 15 mesi, è articolato in 3 fasi: formazione in aula, affiancamento consulenziale e incubazione all'estero presso la rete degli uffici ICE/Agenzia.

In Sicilia, la formazione in aula si terrà a Catania.

I partecipanti ca. 20-25 per la prima edizione verranno selezionati a seguito manifestazione di interesse dopo apposita pubblicizzazione nel sito istituzionale dell'ICE-Agenzia e nel BUR come previsto dal Piano.

*Stipendio  
addebito per la HORE  
Agricultura  
(Sud Italia Hore)*

*Tutor*

## **4.1 - AZIONE “A” – TUTORAGGIO E FORMAZIONE ALLE IMPRESE**

Gli interventi di formazione e di accompagnamento alle imprese elaborati per accrescere la capacità imprenditoriale delle Pmi delle Regioni Convergenza e renderle più competitive sui mercati esteri si articolano in 4 tipologie.

### **LINEA DI INTERVENTO “A.1” - Progetto pilota ICE EXPORT LAB**

#### **◆ Descrizione e contenuti**

Si tratta di un percorso formativo destinato alle piccole e medie imprese articolato in **3 step**: formazione in aula, affiancamento consulenziale e incubazione all'estero presso la rete degli uffici ICE/Agenzia. Particolare attenzione sarà rivolta alle startup, spesso frutto di attività di ricerca presso università, politecnici, parchi tecnologici, che sviluppano nuovi prodotti e/o tecnologie dopo un periodo di incubazione. L'anello mancante al completamento del ciclo di attività di ricerca è proprio la fase relativa alla valorizzazione dell'innovazione, cioè quel passaggio che consente di collocare sul mercato i prodotti frutto delle innovazioni. Il **modello formativo ICE Export Lab** intende sviluppare le competenze adeguate che consentano in 3 anni a circa 40-45 imprese per ciascuna Regione obiettivo (20-25 in Calabria) di affrontare con successo i mercati internazionali attraverso moduli che trattino gli aspetti del marketing, di tutela dei DPI, dell'europrogettazione, della certificazione tecnica e delle tecniche degli scambi e della comunicazione. Al termine della sessione in aula, segue un affiancamento consulenziale per realizzare un business plan che indichi i mercati potenziali per l'impresa. L'ultima fase, finora mai sperimentata, riguarda un periodo di incubazione e di tutorship presso l'ufficio ICE nel mercato individuato per creare le condizioni ideali al lancio del prodotto.

Nel dettaglio, le fasi del progetto:

#### **PRIMA FASE - formazione in aula (“in presenza”)**

Fase di aula, suddivisa in moduli (da un minimo di 8 a un massimo di 12) di una o due giornate ciascuno. Le materie oggetto del corso saranno: marketing internazionale; business plan; tecniche di commercio estero; trasporti, logistica e tecnica doganale; contrattualistica internazionale; pagamenti internazionali; partecipazione a eventi fieristici; tutela dei DPI; europrogettazione.

Ai partecipanti verrà richiesta la partecipazione ad almeno il 70% delle ore di formazione in presenza per poter accedere alle fasi successive del progetto.

#### **SECONDA FASE - affiancamento consulenziale (da un minimo di 16 a un massimo di 32 ore presso l'azienda)**

L'affiancamento di consulenti aziendali alle imprese è un elemento chiave nel percorso di formazione. Gli esperti, selezionati tra professionisti di comprovata esperienza registrati nella banca dati dell'ICE, avranno il ruolo di coach delle aziende nell'impostazione di una strategia per affrontare un mercato estero. Un monte ore da 16 a 24 ore per ciascuna impresa partecipante permetterà di realizzare un primo “check-up” delle competenze dell'azienda e successivamente di verificare l'efficacia di alcuni procedimenti interni, relativi alla gestione delle banche dati clienti, alla comunicazione aziendale, alla gestione

degli ordini, alla fiscalità, ecc. Insieme al consulente, l'azienda redigerà un "business-plan" focalizzato su un mercato estero definito. L'azienda verrà accompagnata dall'esperto nella progettazione di un piano strategico di penetrazione del mercato prescelto. L'esperto seguirà (a distanza) l'azienda anche nella fase successiva di incubazione all'estero.

La attività di affiancamento da parte di consulenti esterni sarà realizzata in conformità del regolamento (CE) n. 800/2008, Sezione 5, art. 26, laddove si prefigurassero come aiuti alle PMI per servizi di consulenza.

### **TERZA FASE - incubazione all'estero**

Durante la fase 2- di affiancamento personalizzato, l'azienda identificherà insieme all'esperto il mercato target. La fase di incubazione all'estero entrerà nel merito dell'operatività dell'azienda per aggredire il mercato target, con l'ausilio degli uffici della Rete estera. Gli uffici, affidandosi ad analisti di mercato locali, individuati ad hoc sul progetto, svolgeranno per conto dell'azienda le azioni preliminari per sondare le opportunità di business e di collaborazione tecnologica nel mercato locale (indagine di mercato, sondaggio prodotto, ricerca partner) e metteranno a punto insieme alle aziende un programma di attività da svolgere in loco (incontri d'affari, partecipazione a eventi, contatti preliminari per partnership tecnologiche, ecc.). La durata della permanenza dell'azienda nel paese estero o presso gli uffici varierà caso per caso. Per le startup potranno essere previste permanenze prolungate all'estero ove lo richiedano programmi di incubazione e di partnership con Università, parchi tecnologici, politecnici, ecc. Gli uffici della rete estera incaricheranno personale tecnico locale per il periodo necessario a realizzare le operazioni e ad attivare i canali necessari per consentire alla missione commerciale o al progetto di sviluppo dell'azienda di conseguire i risultati attesi.

#### ◆ **Obiettivi specifici**

- rafforzamento delle competenze tecnico manageriali;
- aumento della capacità di acquisire contratti commerciali;
- miglioramento della capacità di avviare politiche di branding;

#### ◆ **Risultati attesi**

- collocazione dei prodotti e delle innovazioni all'estero.

#### ◆ **Modalità di pubblicizzazione del progetto**

1. pubblicazione di un Avviso pubblico
2. inserzionistica sui media dei territori interessati, sia su canali tradizionali, sia su canali web;
3. pubblicizzazione attraverso pagine web e newsletter ICE;
4. mailing alle aziende presenti nei db ICE;
5. pubblicizzazione attraverso pagine web e newsletter Regioni interessate;
6. sensibilizzazione e mailing attraverso partner territoriali (sistema camerale, associazioni industriali e di categoria, università).

#### ◆ **Destinatari e modalità di selezione dei partecipanti**

I. I potenziali destinatari sono PMI manifatturiere e dei servizi, startup, consorzi e parchi universitari.

Criteri generali di ammissibilità di cui al punto 5.

La selezione dei partecipanti sarà effettuata mediante la pubblicazione di un Avviso pubblico, con allegati la griglia dei criteri di valutazione per la selezione dei soggetti

destinatari dell'intervento, il modulo di istanza e un format di presentazione del sistema d'offerta dei proponenti (prodotto/servizio da implementare e commercializzare all'estero, eventuali certificazioni/brevetti, caratteri distintivi e potenziale di valorizzazione internazionale dei suoi contenuti innovativi, ecc.).

La graduatoria sarà elaborata sulla base di punteggi desunti che risponderanno alla griglia predisposta. Sarà costituita una apposita commissione.

Se previsto, dichiarazione attestante contributi già ottenuti ai sensi del Reg. 1998/2006 della Commissione.

## II. Individuazione e selezione del corpo docente e degli esperti

I moduli d'aula e le attività di affiancamento presso le aziende verranno erogati da docenti ed esperti registrati nella "Banca dati docenti" dell'ICE. Docenti ed esperti verranno caso per caso incaricati in base alle materie di loro specializzazione. La BD Docenti dell'ICE (che raccoglie circa 230 nominativi) viene alimentata in base a una procedura standardizzata pluridecennale, certificata secondo i parametri ASFOR – Associazione nazionale per la Formazione Manageriale, che prevede sia una prima valutazione del docente sulla base di requisiti e referenze (esperienza pluriennale di consulenza alle PMI nei settori inerenti l'internazionalizzazione; referenze presso associazioni di industriali e di categoria; docenze presso università; pubblicazioni), sia una costante valutazione della performance di aula, verificata mediante la somministrazione di questionari alle aziende partecipanti a corsi e seminari.

### ARTICOLAZIONE DEL BUDGET - LINEA DI INTERVENTO A.1 Progetto pilota ICE EXPORT LAB

TIPOLOGIE DI SPESA		IN %
Acquisto beni	Materiale didattico e beni di consumo	5
Prestazione di servizi	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Affitto sale-locali/allestimento</li> <li>- noleggio attrezzature tecniche</li> <li>- servizi di traduzione e interpretariato</li> <li>- azioni di comunicazione</li> <li>- servizi di affiancamento</li> <li>- relazioni esterne e catering</li> <li>- spese di telecomunicazione</li> <li>- personale a t.d.(hostess, tutor, interpreti, tecnici, contabili ecc.)</li> <li>- compensi relatori e esperti di settore</li> <li>- vitto/alloggio/pernottamento relatori.</li> </ul>	78
Costo lavoro	Missioni e viaggi personale ICE-Agenzia	10
Spese bancarie e differenze cambio		1
Spese generali (nel limite del 6%)		6
<b>Totale Generale</b>		<b>100</b>

**CRONOPROGRAMMA - LINEA DI INTERVENTO "A.1"**  
**Progetto pilota ICE EXPORT LAB**

	MESI														
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	XIII	XIV	XV
<b>PROGETTAZIONE/STRUTTURAZIONE INIZIATIVA</b>															
Messa a punto con partner/co-organizzatori															
Articolazione amministrativa															
<b>PAGAMENTO ANTICIPO</b>															
<b>PUBBLICIZZAZIONE / RAPPORTI CON IL CLIENTE</b>															
Definizione Programma evento															
Pubblicizzazione e ricezione adesioni															
<b>ORGANIZZAZIONE EROGAZIONE DEL SERVIZIO</b>															
<i>Selezione partecipanti</i>															
<b>PAGAMENTO 2° TRANCHE</b>															
1. fase - Realizzazione Corso															
2. fase - affiancamento consulenziale															
3. fase - incubazione all'estero															
<b>MONITORAGGIO E CHIUSURA INIZIATIVA</b>															
Distribuzione e raccolta questionari valutazione															
Riepilogo valutazioni e relazione finale															
Rendicontazione finale															

**Programmazione triennale delle attività ICE EXPORT LAB (durata di ogni Corso: 15 mesi)**

Regioni Convergenza	I annualità				II annualità				III annualità			
	i trim.	ii trim.	iii trim.	iv trim.	i trim.	ii trim.	iii trim.	iv trim.	i trim.	ii trim.	iii trim.	iv trim.
Campania												
Calabria												
Puglia												
Sicilia												