

TEMPORARY EXPORT MANAGER – ANNUALITA' 2019

Capitolato Tecnico per un servizio di assistenza per 6 imprese delle provincie di Forlì-Cesena e di Rimini volto a favorire lo sviluppo commerciale internazionale.

Il servizio, che prevede un'offerta personalizzata per ogni impresa, mira sia allo sviluppo e all'implementazione di una strategia di internazionalizzazione, sia alla capitalizzazione di una metodologia che possa essere replicata autonomamente dall'impresa al termine del Progetto.

L'obiettivo imprenditoriale sarà perseguito anche attraverso il tutoraggio e il coordinamento, da parte dell'Aggiudicatario, di una risorsa junior inserita in azienda con lo strumento del tirocinio formativo.

Non è ammesso, per il servizio in oggetto, il subappalto di cui all'art. 105 del D. Lgs. 50/2016.

CONTENUTI DEL SERVIZIO – ATTIVITA' DA SVOLGERSI DA PARTE DELL'AGGIUDICATARIO**1. RIUNIONE DI INIZIO PROGETTO E COORDINAMENTO con i referenti camerali****2. SELEZIONE DELLE IMPRESE PARTECIPANTI AL PROGETTO**

- Valutazione preliminare dell'idea progettuale delle singole imprese presentata nei Company Profile raccolti dai funzionari camerali;
- Valutazione delle imprese candidate tramite colloqui bilaterali tra l'Aggiudicatario e le singole imprese. Gli incontri saranno effettuati presso le sedi camerali di Forlì e di Rimini.
- Redazione di una graduatoria da parte dell'Aggiudicatario;
- Disponibilità dell'aggiudicatario ad effettuare, in caso di necessità, visite presso le sedi aziendali finalizzate a confermare la graduatoria e selezione delle imprese.
- Redazione di un report per ogni azienda candidata, contenente le motivazioni di ammissione o di esclusione dal Progetto, da inviare alle imprese.

3. AVVIO ASSISTENZA AZIENDALE

- Incontro in plenaria di mezza giornata con i tutor aziendali presso una sede camerale, per condividere la metodologia progettuale dell'Aggiudicatario;
- Check up in azienda di mezza giornata per individuare la strategia da realizzare nei sei mesi successivi col il supporto del tirocinante;
- Redazione di un report con la definizione del programma, degli obiettivi da raggiungere, delle azioni e della relativa tempistica da sottoporre all'approvazione della direzione di ogni azienda e dei funzionari camerali.

4. SELEZIONE DELLE RISORSE JUNIOR (TIROCINANTI LAUREATI)

Le attività del Progetto saranno svolte in ogni azienda principalmente da una risorsa junior appositamente selezionata e inserita tramite un tirocinio formativo della durata di sei mesi.

L'Aggiudicatario fornirà un supporto alle aziende selezionate per individuare la risorsa junior più idonea mediante colloqui di valutazione, presso le sedi camerali, volti a:

- valutare le competenze indicate nel curriculum vitae;
- verificare le motivazioni di partecipazione al Progetto;
- constatare l'effettiva capacità del candidato a sostenere una conversazione in una delle lingue indicate nel CV.

IL DIRIGENTE

Dott.ssa Maria Giovanna Briganti
Documento firmato digitalmente

Durata complessiva dei colloqui: 1 giorno di incontri in ogni provincia; se necessario, seconda giornata di incontri, in base al numero e qualità di candidature pervenute.

5. REALIZZAZIONE DEL PROGETTO

- **6 visite aziendali della durata di 8 ore** da svolgersi ciascuna circa una volta al mese (in alternativa l'intera giornata puo' essere sostituita da 2 mezze giornate, a seconda delle necessità aziendali) durante i sei mesi di tirocinio della risorsa junior. Gli incontri saranno dedicati al monitoraggio delle azioni individuate nel programma strategico, all'analisi degli scostamenti dagli obiettivi prefissati ed eventuali misure correttive; in occasione delle visite aziendali verrà riservato anche uno spazio personale al tirocinante per un tutoraggio formativo;
- entro la settimana successiva a ogni visita, l'Aggiudicatario invierà - sia all'impresa che alla Camera di commercio - un report in cui verranno elencati gli argomenti trattati durante l'incontro con la direzione aziendale, le attività svolte con il tirocinante nell'incontro personale e la programmazione delle attività del mese successivo;
- reperibilità giornaliera via e-mail, telefono, per tutte le aziende e i funzionari camerati;
- **corso di almeno n. 4 giornate formative** sulle seguenti tematiche relative all'internazionalizzazione delle imprese: marketing internazionale, contrattualistica internazionale, termini di resa, trasporti, e fiscalità rivolte alle risorse junior, da svolgere in una delle 2 sedi camerati.

La prestazione relativa all'attività di formazione è inferiore a 5 giornate, pertanto non c'è obbligo di DUVRI ai sensi dell'art. 26 comma 3-bis del TU sicurezza.

L'attività inerente al progetto che verrà svolta all'esterno delle sedi camerati dovrà rispettare la normativa vigente in materia di sicurezza e salute nei luoghi di lavoro.

6. REPORT

Nella fase di realizzazione del progetto, l'Aggiudicatario presenterà due report: uno in corrispondenza della fine del terzo mese dall'inizio dei tirocini in azienda e uno a fine progetto. I report riporteranno sia i risultati qualitativi che quantitativi raggiunti dalle singole imprese, quali, ad esempio: n. nuovi contatti avviati, nuovi clienti acquisiti o acquisibili nei mesi successivi il Progetto, eventuale variazione di fatturato grazie alle attività del Progetto.

7. QUESTIONARIO DI VALUTAZIONE

Al termine del tirocinio, i funzionari camerati somministreranno un questionario di valutazione da far compilare alle aziende e alle risorse junior. I due questionari saranno predisposti dall'Aggiudicatario e comunque concordati con i referenti camerati.

8. TEMPI DEL SERVIZIO

Il servizio verrà articolato tendenzialmente tra febbraio e novembre.

- febbraio-marzo 2019: selezione imprese partecipanti al Progetto, selezione junior e abbinamenti con le imprese;
- marzo-aprile 2019: avvio dei Progetti aziendali con inizio tirocinio nelle singole imprese e avvio attività di assistenza;
- settembre-novembre 2019: termine del tirocinio e conclusione del Progetto.

IL DIRIGENTE

Dott.ssa Maria Giovanna Briganti
Documento firmato digitalmente

9. IMPORTO DEL SERVIZIO

L'importo complessivo per le attività descritte nel presente bando dipenderà dal numero di aziende che parteciperanno al progetto. Potranno essere selezionate al massimo 6 imprese per un ammontare complessivo di € 30.000,00 Iva compresa (€ 5.000 Iva compresa ad azienda) e quindi per un importo complessivo di € 24.590,16 oltre IVA e per ciascuna azienda di € 4.098,36 oltre IVA.

I costi di interferenza sono pari a zero.

Si richiede pertanto di presentare un'offerta ad impresa al ribasso rispetto all'importo netto di € 4.098,36, con esplicitazione del costo del servizio per singola impresa. Infatti, il corrispettivo verrà erogato in base al consumo e la Camera di commercio si riserva di non concedere alcun compenso qualora nessuna impresa prenda parte alle attività.

Qualora un'azienda rinunci in corso d'opera verrà retribuito all'Aggiudicatario un compenso proporzionale allo stato di avanzamento stabilito in base alle azioni svolte e ai risultati raggiunti fino al momento dell'interruzione, salvo eventuali richieste di risarcimento da parte dell'Ente.

Le spese di vitto e alloggio dell'esperto dedicato e ogni ulteriore spesa è da ritenersi inclusa nel budget indicato.

10. MODALITA' DEI PAGAMENTI E FATTURAZIONE

Il pagamento sarà effettuato a tranche dietro presentazione di fattura, sulla base dello stato di avanzamento del progetto per singola impresa:

- I tranche 30%: alla consegna di tutti i report contenenti la definizione del programma degli obiettivi, delle azioni e della relativa tempistica da sottoporre all'approvazione dei rispettivi funzionari e della direzione di ogni azienda;
- II tranche 40%: alla consegna del report di medio termine per ciascuna azienda;
- III tranche 30%: alla consegna del report finale per ogni azienda.

L'affidamento avverrà sulla base del massimo ribasso rispetto alla base d'asta riferita ad una singola impresa. L'importo effettivamente liquidato dipenderà dal numero di aziende aderenti al progetto.