

# SISTEMA CAMERALE DEL NORD SARDEGNA

il network per lo sviluppo delle imprese



AZIENDA SPECIALE

**PROMOCAMERA**

CAMERA DI COMMERCIO NORD SARDEGNA

## RELAZIONE SULLE PERFORMANCE DEL PERSONALE ANNO 2019



CAMERA DI COMMERCIO  
SASSARI

Relazione  
Previsionale e Programmatica  
2019



il network per lo sviluppo delle imprese

<b>PREMESSA.....</b>	<b>3</b>
Il contesto organizzativo interno.....	4
<b><u>AGGIORNAMENTO PER L'IMPRESA E SVILUPPO MANAGERIALE .....</u></b>	<b>6</b>
<b>FORMAZIONE D'IMPRESA E CLASSE DIRIGENTE .....</b>	<b>6</b>
Formazione Manageriale per le Imprese.....	7
Formazione per la Pubblica Amministrazione .....	8
<b>VOUCHER FORMAZIONE .....</b>	<b>10</b>
<b><u>MERCATI E COOPERAZIONE INTERNAZIONALE .....</u></b>	<b>11</b>
<b>PROMOZIONE DELLE ECCELLENZE SARDE SUI MERCATI NAZIONALI ED ESTERI.....</b>	<b>12</b>
Progetto SEI .....	13
Progetto "DESTINAZIONE SARDEGNA".....	14
Progetto "ICE-EXPORT PASS".....	17
Progetto di Internazionalizzazione "Over Sea" .....	18
Progetti di cooperazione transfrontaliera ed euromediterranea .....	21
Fiera Promoautunno 2019 .....	32
Evento "Sassari Cosplay & Comics 2019".....	33
Evento "Coaching Days Confalonieri" .....	35
Convegno regionale per la polizia locale.....	36
Altre manifestazioni pubbliche ospitate da Promocamera .....	36
<b>CRESCITA DI IMPRESA E INNOVAZIONE.....</b>	<b>40</b>
Evento fieristico-promozionale "Benvenuto Vermentino" 2019 .....	40
Piattaforma di comunicazione multicanale .....	46
<b><u>ATTIVITÀ AMMINISTRATIVA E DI SUPPORTO .....</u></b>	<b>48</b>
Attività Ufficio Segreteria.....	50
Manutenzione ordinaria e straordinaria della sede.....	52

## PREMESSA

La Relazione sulle Performance dei dipendenti, così come presentata nelle pagine a seguire, rappresenta il documento consuntivo delle attività svolte dall'Azienda nel corso dell'anno 2019. In particolare, nel documento sono riassunti i risultati raggiunti rispetto agli obiettivi fissati dall'Azienda nel **Programma di Attività e Servizi di Promocamera per l'Anno 2019** (approvato dal Consiglio di Amministrazione con Deliberazione N. 12 del 4/12/2018) il quale, a sua volta scaturisce dalla Relazione Previsionale e Programmatica 2019 (RPP) dell'Ente camerale (approvata dal Consiglio camerale con deliberazione N. 15 del 19/12/2018).

Tutte le attività delegate a Promocamera, ed i relativi obiettivi/target prefissati nei suddetti documenti di programmazione, **costituiscono parte integrante del Piano delle Performance della Camera di Commercio di Sassari**, il documento di programmazione previsto dal D.lgs 27/10/2009 n. 150 che impone alle Pubbliche Amministrazioni di definire e sviluppare un Ciclo di Gestione della Performance strutturato nel rispetto dei principi di premialità e trasparenza.

Si precisa che la **Giunta camerale, con deliberazione N. 21 del 27/04/2020**, ha **approvato la Relazione sul Piano delle Performance per l'anno 2019, preventivamente validata dall'OIV (Organismo Indipendente di Valutazione)** che ne ha assicurato la visibilità attraverso la pubblicazione sul sito istituzionale dell'Ente camerale.

Il Programma delle Attività e Servizi di Promocamera è strutturato in **quattro aree prioritarie di intervento: 1) Aggiornamento per l'impresa e sviluppo manageriale; 2) Mercati e Cooperazione internazionale; 3) Progetti comunitari; 4) Crescita d'Impresa e Innovazione**. Per ciascuna Area sono stati definiti gli indicatori chiave, l'ambito di misurazione della performance (efficienza/efficacia/output) ed il valore target che ci si attende di raggiungere.

Oltre alla verifica del corretto raggiungimento degli obiettivi prefissati in sede di programmazione (performance tecnico-organizzativa dell'Azienda nel suo complesso), la valutazione del personale avverrà attraverso il "Sistema di valutazione e misurazione delle performance individuali" (adottato dal CdA di Promocamera con Delibera N. 14 del 14/03/2012).

Tale Sistema di valutazione definisce la metodologia di misurazione e valutazione del personale ed ha lo scopo di determinare il contributo di ciascun dipendente alla realizzazione delle attività Aziendali. Il sistema di valutazione prende in considerazione:

- **i comportamenti generali**, ossia le modalità attraverso le quali il singolo lavoratore svolge le attività e i compiti propri della posizione di lavoro occupata;
- **competenze specifiche** al raggiungimento dei risultati

La valutazione dei **comportamenti generali** avviene valutando una serie di parametri quali: Quantità e qualità delle prestazioni svolte; Impegno profuso e senso di responsabilità; Adattamento e capacità di relazione con l'utenza esterna ed interna; Capacità di adattamento ai cambiamenti organizzativi; Grado di flessibilità nei ruoli organizzativi della categoria; Capacità di proporre soluzioni innovative e di semplificazione delle procedure per migliorare la qualità.

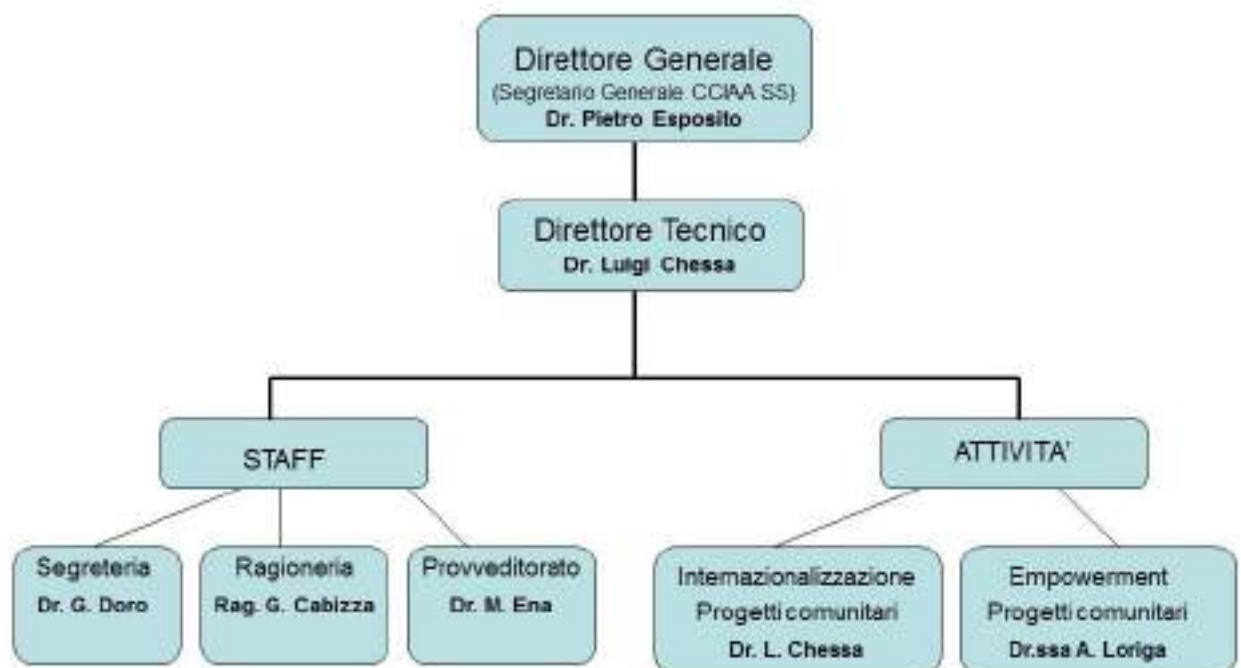
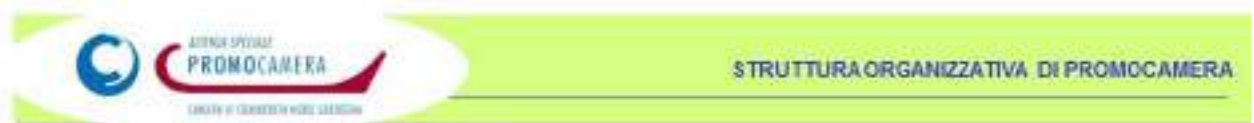
La valutazione delle **competenze specifiche** avviene invece considerando un'ulteriore serie di parametri, quali: Conoscenze di carattere giuridico, economico contabile o economico statistico; Conoscenza e utilizzo di programmi informatici. Il punteggio attribuito potrà variare tra 1 e 5.

### Il contesto organizzativo interno

L'attuale organizzazione di Promocamera prevede che la funzione di Direttore sia attribuita al Segretario Generale della Camera, con mansioni di Direzione generale e di responsabile della gestione complessiva dell'Azienda. L'organigramma di Promocamera (approvato con delibera n. 3 del 10/01/2014) risulta attualmente articolato su **due aree organizzative**: Staff e Attività: all'interno dell'Area Staff operano gli Uffici di Segreteria, Ragioneria e Provveditorato mentre nell'Area Attività operano gli Uffici Internazionalizzazione ed Empowerment.

Al fine di assicurare sotto l'aspetto organizzativo una maggiore efficienza ed efficacia nelle diverse incombenze di carattere tecnico e amministrativo, il Consiglio di Amministrazione di Promocamera - con Delibera N. 4 del 15/04/2016 - ha conferito al Dr. Chessa l'incarico di Direttore Tecnico dell'Azienda, ad integrazione e completamento dell'incarico di Vice direttore conferito con Delibera N. 3 del 10/01/2014.

Di seguito l'attuale organigramma di Promocamera:



Alligato alla Delibera N. 3 del 10/01/2014

Tenuto conto dell'esiguità del personale dipendente (N. 5 unità lavorative in organico) ciascun funzionario all'occorrenza e/o in situazioni di particolare necessità ha prestato la propria collaborazione anche in altre attività diverse da quella di propria quotidiana competenza, a testimonianza di una preziosa capacità di adattamento, flessibilità e senso di responsabilità che caratterizzano l'agire del personale dell'Azienda.

Oltre alla puntuale realizzazione di tutte le diverse attività previste nel Programma annuale, l'ulteriore e straordinario impegno profuso dalla Struttura tecnica nell'attuazione dei vari Progetti europei gestiti nel corso del 2019, ha consentito a Promocamera di conseguire aggiuntivi risultati, apprezzabili sia per quanto riguarda le attività realizzate che dal punto di vista della efficiente ed efficace gestione delle risorse economiche



Conferenza stampa del CdA sui risultati 2019 (23/01/2020)



Il Personale dell'Azienda Speciale insieme alla Presidente, Maria Amelia Lai, ed al Segretario Generale, Pietro Esposito

## Aggiornamento per l'impresa e sviluppo manageriale

### FORMAZIONE D'IMPRESA E CLASSE DIRIGENTE

#### Attività realizzate

L'attenzione di Promocamera si è concentrata sulle esigenze formative degli operatori economici, con l'obiettivo di fornire alle imprese locali, attraverso interventi formativi specifici, gli strumenti per competere in termini di qualità, gamma di servizi e prodotti offerti, politiche commerciali, innovazione, con il mercato nazionale ed internazionale.

L'attività formativa vera e propria è stata preceduta dalle seguenti azioni:

**1. Implementazione database e servizio newsletter:** il database degli operatori economici (imprese, pubbliche amministrazioni, liberi professionisti ed associazioni di categoria) realizzato da Promocamera negli anni passati viene costantemente aggiornato con l'inserimento di nuovi indirizzi e la cancellazione di quelli non attivi ed è fruibile su una piattaforma on line dalla quale è possibile inviare le newsletter per la promozione dei corsi di Promocamera riducendo al minimo la possibilità di essere segnalati come spam. Attualmente nel database sono presenti circa 7.700 indirizzi (+ 11% rispetto al 2018), di cui circa 5.600 utenti attivi (+ 2%).

**2. Predisposizione delle schede del Catalogo on line dell' Attività di Formazione 2019,** contatti con i docenti per confermare contenuti e date dei corsi in programma, creazione schede corsi per Catalogo on line della formazione (all'interno del sito internet Promocamera).

**3. Attività di promozione dell'Attività di Formazione** mediante l'invio di 54 diverse newsletter ad un totale di 68.514 contatti (+76% rispetto al 2018): 19.113 (+82%) sono state le newsletter aperte e 1313 (+21%) quelle cliccate e il numero di persone che seguono la pagina Facebook di Promocamera è passato da 808 a 1.046 (+29%).

**L'analisi qualitativa** dell'attività realizzata riflette maggiormente l'evoluzione compiuta. Nel tempo si è assistito a una graduale definizione del target di riferimento di Promocamera: l'attività formativa si è infatti collocata su un target alto e medio alto, con la realizzazione di percorsi di aggiornamento e approfondimento di specifiche e circostanziate tematiche.

Si sottolinea in particolare l'**apprezzamento espresso dai partecipanti**, che registra un **giudizio complessivo pari a 8,2** come punteggio medio ricavato dall'analisi dei questionari somministrati, evidenziando un indice di gradimento stabilmente attestato sui massimi livelli, nonostante il leggero decremento rispetto al 2018 che era pari a 8,5.

In totale nel 2019 sono stati attivati 13 corsi di formazione (contro i 12 corsi attivati nel 2018), con un aumento percentuale del 29% delle ore di formazione erogate, 176 contro 136 del 2018. Da segnalare di conseguenza anche una maggiore partecipazione ai corsi realizzati che incide con un leggero incremento, pari al **4%** (253 partecipanti nel 2018 contro 243 partecipanti registrati nel 2018).

## Formazione Manageriale per le Imprese

L'attenzione verso le piccole e medie imprese, rivolta a sviluppare competenze con elevati profili di responsabilità all'interno delle aziende, ha sempre contraddistinto l'offerta formativa di Promocamera.

**Nel 2019 sono stati attivati 7 corsi di formazione**, in numero uguale rispetto ai corsi attivati nel 2018 (n. 7), ma con un aumento delle ore di formazione erogate (120 ore nel 2019 rispetto alle 87 ore del 2018), ed una leggera diminuzione del numero dei partecipanti, (92 nel 2019, 109 nel 2018). In controtendenza rispetto allo scorso anno il dato relativo al sesso, che ha visto una leggera prevalenza di uomini rispetto alle donne **52% dei partecipanti**, e confermata la tendenza rispetto al grado di istruzione, dove si rileva che il **61% sono laureati, il 38% diplomati e l'1% in possesso di licenza media**.

In sintesi questi i corsi realizzati:

I corsi realizzati nell'ambito del **percorso di formazione sulla "Pianificazione ed il Controllo di gestione"**, **modulati su 4 argomenti**, sono stati particolarmente partecipati e apprezzati dai professionisti e dalle imprese che li hanno seguiti. Il percorso è stato infatti strutturato in 4 progetti formativi, della durata di 2 giornate ciascuno, **proposto in due edizioni nel periodo primaverile e autunnale**, e realizzato su 4 corsi per complessive 56 ore di formazione: "L'elaborazione del budget e del *business plan*" al fine di dare ai partecipanti la giusta conoscenza delle tecniche e dei metodi di realizzazione di un piano d'impresa; "Come fare il controllo di gestione" collegato al primo corso per fornire i metodi applicativi necessari per controllare durante l'anno il raggiungimento degli obiettivi fissati nel business plan; 2 corsi su "Il controllo delle entrate e delle uscite. Come regolare il cash flow": focalizzato sul controllo delle entrate e uscite monetarie.

Degno di nota, nell'ambito del percorso formativo "**ICE Export Lab**" promosso dall'Assessorato all'Industria della Regione Autonoma della Sardegna, e realizzato in collaborazione con ICE - "Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane", la realizzazione a Sassari del Percorso formativo "**EXPORT PASS**" articolato in 6 giornate nei mesi di aprile e maggio, per una durata complessiva di 36 ore; il percorso formativo, a cui **hanno partecipato 31 aziende**, è stato strutturato in due fasi: nella prima fase, svolta in aula, le imprese partecipanti hanno acquisito un'impostazione metodologica e operativa necessaria per presentarsi ed operare sui mercati esteri, in particolare la definizione e promozione del proprio brand e l'organizzazione di eventi fieristici internazionali; nella seconda fase di coaching, le aziende hanno potuto beneficiare di un affiancamento personalizzato di 15 ore, previo colloquio motivazionale, con esperti/consulenti ICE.

Infine è da ricordare il corso strutturato su 4 giornate dedicate all'acquisizione di competenze di "Project Management", livello base, certificato dall'Istituto Italiano di Project Management (ISIPM) a cui hanno partecipato con molto soddisfazione in termini di contenuti e di competenza del docente, 20 rappresentanti di imprese ed enti del territorio.

## Formazione per la Pubblica Amministrazione

L'attività formativa rivolta a dirigenti, funzionari, responsabili dei servizi Economico Finanziario, Legale e Amministrativo, nonché consulenti e Liberi professionisti della Pubblica Amministrazione, prosegue con l'obiettivo di contribuire al raggiungimento di alti livelli di efficienza operativa interna delle singole amministrazioni.

È stato registrato un incremento del numero dei corsi effettuati, e del numero dei partecipanti. Nel 2019 sono stati attivati **6 corsi** (di cui **3 su commessa**), rispetto ai **5 del 2018**. Nel complesso sono state svolte 56 ore di formazione per 161 partecipanti, mentre nel 2018, 49 ore di formazione e 134 partecipanti.

I temi trattati nei corsi a catalogo hanno riguardato principalmente l'**Area Contratti e Appalti**, con particolare riferimento a "**Le modifiche al Codice dei contratti dopo la Legge "Sbloccacantieri"**", proposto nel mese di luglio, e "**Manifestazione di interesse e consultazioni di mercato: due sistemi a confronto**" effettuato nel mese di novembre; e l'**Area Bilancio e Controllo**, con il corso "**Il Patrimonio e gli Inventari**" (Giugno). Particolare interesse e partecipazione hanno fatto registrare i corsi su commissione "**Il regolamento Europeo sulla protezione dei dati personali**" (per conto del Comune di Sassari), "**Il controllo sulle dichiarazioni sostitutive: adempimenti e modalità operative**" e "**La verifica della regolarità contributiva delle imprese da parte degli Enti Pubblici**" (per conto della CCIAA di Sassari).

Fra gli Enti che hanno partecipato maggiormente alle attività di Formazione si evidenziano: il **Comune di Sassari**, che ha formato presso Promocamera oltre 100 dipendenti sui temi "Protezione dei dati personali" e "Patrimonio ed inventari"; la **Camera di Commercio di Sassari**, che ha formato 18 dipendenti sul tema "Modifiche al Codice dei contratti" e "Verifica regolarità contributiva". Si evidenzia la partecipazione ai corsi anche di altri importanti Enti quali **Istituto Zooprofilattico Sperimentale, Agenzia AGRIS, l'ATS-ASSL 1 Sassari, Università di Sassari** e **ERSU**.

Da un'analisi dei partecipanti in base al sesso ed al titolo di studio emerge come il rapporto sia in perfetta parità: infatti si rileva che uomini e donne siano il 50% ciascuno, così come il 50% dei partecipanti è in possesso di un Diploma di Laurea e il 50% di un Diploma di Scuola Media Superiore.

Ciclo di Formazione sul Controllo di Gestione (Aprile 2019)





**Tabella di sintesi dei corsi realizzati nel corso del 2019:**

<b>N</b>	<b>FORMAZIONE MANAGERIALE PER LE IMPRESE</b>	<b>Partecipanti</b>	<b>Giorni</b>	<b>Ore</b>
1	IL CONTROLLO DELLE ENTRATE E DELLE USCITE (15-16 Gennaio)	9	2	14
2	L'ELABORAZIONE DEL BUDGET E DEL BUSINESS PLAN (26-27 Marzo)	6	2	14
3	COME FARE IL CONTROLLO DI GESTIONE (14-15 Maggio)	6	2	14
4	COME FARE IL CONTROLLO DI GESTIONE (22-23 Ottobre)	8	2	14
5	ICE EXPORT LAB - Percorso "Export Pass" (1-2 Aprile; 6-7-20-21 Maggio)	38	6	36
6	PROJECT MANAGEMENT - Base (19-20/26-27 NOVEMBRE)	20	4	24
7	LA GESTIONE DEI SOCIAL MEDIA PER LE AZIENDE (18 Settembre)	5	1	4
	<b>TOTALE</b>	<b>92</b>	<b>19</b>	<b>120</b>
<b>N</b>	<b>FORMAZIONE PUBBLICA AMMINISTRAZIONE</b>			
1	IL PATRIMONIO E GLI INVENTARI: REGISTRAZIONI CONTABILI, ARMONIZZAZIONE CONTABILE, ECONOMICA E PATRIMONIALE (4 Giugno)	11	1	7
2	LE MODIFICHE AL CODICE DEI CONTRATTI DOPO LA LEGGE "SBLOCCA CANTIERI" (15 Luglio)	12	1	7
3	MANIFESTAZIONE DI INTERESSE E CONSULTAZIONI DI MERCATO:DUE SISTEMI A CONFRONTO (27 Novembre)	14	1	7
4	IL CONTROLLO SULLE DICHIARAZIONI SOSTITUTIVE: ADEMPIMENTI E MODALITÀ (CCIAA SS) (16 Aprile)	9	1	7
5	IL REGOLAMENTO EUROPEO 679/2016 (GDPR) SULLA PROTEZIONE DEI DATI PERSONALI - (COMUNE SS) (24-25-261 Giugno)	104	3	21
6	LA VERIFICA DELLA REGOLARITÀ CONTRIBUTIVA DELLE IMPRESE (DURC) DA PARTE DEGLI ENTI PUBBLICI (CCIAA SS) (18 Dicembre)	11	1	7
	<b>TOTALE</b>	<b>161</b>	<b>8</b>	<b>56</b>

		<b>Partecipanti</b>	<b>Giorni</b>	<b>Ore</b>
<b>TOTALE CORSI REALIZZATI</b>	<b>N. 13</b>	<b>253</b>	<b>27</b>	<b>176</b>

## VOUCHER FORMAZIONE

In una fase di congiuntura economico-sociale negativa come quella che sta attraversando la nostra economia, si è ritenuto necessario continuare anche quest'anno a sostenere la crescita competitiva delle risorse umane per essere in grado di reagire efficacemente ai rapidi mutamenti di scenario nella convinzione che la formazione e l'apprendimento rappresentano una condizione imprescindibile per affrontare le sfide di una società complessa in cui occorrono nuove culture di management e nuovi approcci alle professioni.

Il Regolamento per la gestione dei Voucher in vigore nel 2019 richiama quello approvato con Delibera della Giunta Camerale n° 5 del 19 febbraio 2018 e modificato con Delibera della Giunta Camerale N. 66 del 10/10/2018. Nel 2019, con Determinazione N. 227 del 27/06/2019, è stata confermata l'operatività dello strumento con estensione della partecipazione anche a corsi di formazione organizzati dalle Organizzazioni imprenditoriali e dalle loro Società di servizi, l'ammissione al beneficio del Voucher anche agli aspiranti imprenditori, e con lo stanziamento al fondo della somma di 10.000 euro.

Promocamera ha quindi provveduto a promuovere l'iniziativa a mezzo stampa, internet, depliant e locandine, ha gestito la ricezione delle domande per la richiesta dei Voucher; ha provveduto a fornire alle imprese l'assistenza necessaria per la compilazione; ha fatto la verifica dei requisiti in particolare quelli relativi al pagamento del diritto annuale e del DURC; ha predisposto il prospetto riepilogativo delle domande pervenute e assieme alla documentazione allegata a corredo ha trasmesso tutta la documentazione in formato elettronico alla Camera di Commercio che ha provveduto alla liquidazione del contributo spettante.

**In totale, nel 2019**, sono pervenute 6 domande, relative a 3 percorsi formativi per 10 partecipanti e sono stati erogati €. 844,40, importo in netta controtendenza rispetto a quanto erogato nel 2018 di €. 2.487,11.

### Risultati raggiunti (rispetto a obiettivi fissati in sede di programmazione):

- ✓ N. corsi formazione attivati **13** > 10 (target)
- ✓ Giudizio complessivo sui corsi **8,2** > 7 (buono, target 2018)
- ✓ N. Voucher istruiti **6** < anno precedente (17)
- ✓ N. partecipanti **253** > 243 (partecipanti anno precedente)

ATTIVITA' DI EMPOWERMENT	ANNO 2019			ANNO 2018		
	N. Corsi	Partecipanti	N. Ore	N. Corsi	Partecipanti	N. Ore
TIPOLOGIA FORMATIVA	<b>13</b>	<b>253</b>	<b>176</b>	<b>12</b>	<b>243</b>	<b>136</b>
a) Corsi per le PMI	7	92	120	7	109	87
b) Corsi per la P.A.	3	37	21	3	40	21
c) Corsi attivati su commessa	3	124	35	2	94	28

Ambito 5 - Azienda Speciale Promocamera  
Obiettivo strategico 2: aggiornamento ed acquisizione di nuove competenze da parte degli attori locali, privati e pubblici



**Obiettivo operativo**

2.1 - Capitale umano per un'impresa più competitiva: la competitività e la dinamicità di un territorio dipendono direttamente dalle competenze che lo stesso riesce ad esprimere

Azioni	Indicatori operativi	Target atteso	Target raggiunto
• Aggiornamento ed acquisizione di nuove competenze da parte dei diversi attori locali privati e pubblici	• N. corsi attivati	• $\geq 10$	• <b>N. 13</b> corsi attivati
• Miglioramento azioni di formazione (qualitativo/quantitativo)	• Giudizio complessivo sui corsi	• $\geq 7$ (buono)	• <b>Giudizio 8,2</b> (ottimo)
• Erogazione di Voucher ad imprese e Associazioni di categorie locali	• N. Voucher erogati	• $\geq 10$	• <b>N. 6</b> voucher
• Partecipazione ai corsi organizzati da Promocamera	• N. partecipanti	• $\geq$ anno precedente	• <b>N. 263</b> ( $>$ 240 anno precedente)

**Servizi/Uffici coinvolti**

Azienda Speciale Promocamera - Responsabile: Segretario Generale, Dr. Luigi Chessa

3

**Piano delle Performance 2019 dell'Ente camerale: prospetto delle attività delegate a Promocamera - Area Formazione –**  
Approvato con Delibera della Giunta camerale N. 21 del 27/04/2020

## Mercati e Cooperazione INTERNAZIONALE

Come noto, l'entrata in vigore del D.lgs n. 219 del 25 novembre 2016 - Attuazione della delega di cui all'articolo 10 della legge 7 agosto 2015, n. 124, per il riordino delle funzioni e del finanziamento delle Camere di Commercio - ha modificato le competenze e funzioni delle Camere di Commercio in materia di sostegno alle imprese che intendono promuovere le proprie produzioni sui mercati nazionali ed esteri.

Ciò premesso, come evidenziato in sede di programmazione, Promocamera ha cercato di salvaguardare i servizi di supporto alle imprese programmandoli, integrandoli e realizzandoli in collaborazione e sinergia con il Sistema camerale regionale (Unione Regionale, Camere di Commercio e/o Aziende Speciali) e/o nazionale (Unioncamere, Società di Sistema, ecc.)

In particolare, nel corso del 2019 Promocamera - grazie anche alla partecipazione ad iniziative di sistema come il **Progetto SEI - Sostegno all'Export delle Imprese** - ha implementato e consolidato la gamma servizi erogati alle imprese export oriented (informazione e primo orientamento, formazione, e assistenza personalizzata).

La quotidiana azione svolta dalla Struttura tecnica, attraverso lo Sportello Internazionalizzazione, ha permesso infatti di rafforzare e migliorare il grado di interazione e integrazione con il Sistema camerale regionale e gli altri attori istituzionali che operano nell'ambito del supporto all'Export, sia a livello regionale che nazionale.



**L'obiettivo del sistema camerale in Cabina di regia:  
più imprese italiane nel mondo**



**È stato annunciato un programma di contatto "porta a porta" per le aziende a più elevato potenziale sull'estero**

## PROMOZIONE DELLE ECCELLENZE SARDE SUI MERCATI ESTERI

### Progetto SEI - Sostegno all'Export delle Imprese

In aggiunta alle tradizionali attività e servizi erogati (informazione, primo orientamento e formazione, assistenza tecnica personalizzata), nel corso del 2019 Promocamera, in collaborazione con Unioncamere, hanno promosso il **Progetto SEI - Sostegno all'Export delle Imprese** - che ha l'obiettivo di favorire l'avvio sui mercati esteri delle aziende che oggi non esportano, pur avendone le potenzialità, nonché assicurare il rafforzamento della presenza di quelle imprese che vi operano solo in maniera occasionale o limitata e non ancora strutturata.

Dopo un articolato percorso formativo a livello nazionale intrapreso dal proprio personale, finalizzato a rafforzare le competenze funzionali all'attività di scouting e coinvolgimento delle imprese target, Promocamera ha attivato a favore delle imprese locali un servizio funzionale al raggiungimento dell'obiettivo di consolidamento nei mercati esteri, di seguito riassunto:

**Fase 1 - Analisi dei fabbisogni e valutazione delle opportunità di mercato:** individuazione e profilazione, attraverso un'azione di scouting, dei soggetti potenzialmente idonei ad avviare (o rafforzare) la propria presenza sui mercati esteri e ai quali proporre gli specifici percorsi di internazionalizzazione. Tale attività è stata portata avanti dal personale dell'Azienda, con l'ausilio di collaboratori esterni e strumenti tecnologici a disposizione;

**Fase 2 - Formazione degli Export Promoters cameralei:** parte del personale di Promocamera con specifiche competenze (n. 2 dipendenti più un collaboratore "esterno") nel periodo Marzo-Maggio ha preso parte al percorso formativo (prevalentemente in webinar, per un totale di n. 30 ore di formazione), finalizzato a perfezionare e rafforzare le competenze in materia di export;

**Fase 3 - Assistenza alle imprese per l'utilizzo dei servizi promozionali per l'estero:** Sono state attivate diverse azioni di informazione/formazione dedicate alle imprese target, in stretta collaborazione e sinergia con ICE-Agenzia, Sistema camerale regionale e nazionale.

Le azioni sono state finalizzate a favorire l'aumento di competitività delle imprese attraverso tutta una serie di servizi ed assistenza che le professionalità interne al Sistema camerale, in maniera diretta e/o con il supporto di consulenti locali e nazionali, sono in grado di mettere a disposizione delle singole imprese (o loro aggregazioni) per sostenerle nell'approccio integrato ai mercati esteri di riferimento.

In sintesi, **nel corso del 2019**, lo **Sportello Internazionalizzazione** ha svolto le seguenti attività ed erogato i propri servizi (informazione, formazione ed assistenza tecnica specialistica)

ATTIVITA' DI INTERNAZIONALIZZAZIONE	ANNO 2019		ANNO 2018	
	N. Iniziative	Partecipanti	N. Iniziative	Partecipanti
<b>TIPOLOGIA AZIONI</b>	<b>12</b>	<b>185</b>	<b>6</b>	<b>108</b>
<i>a) Assistenza Tecnica alle PMI</i>	<i>4</i>	<i>69</i>	<i>2</i>	<i>50</i>
<i>b) Utenti Sportello Internazionalizzazione</i>	<i>5</i>	<i>94</i>	<i>2</i>	<i>51</i>
<i>c) Fiere e Workshop</i>	<i>3</i>	<i>22</i>	<i>2</i>	<i>7</i>



Assistenza personalizzata alle imprese, Marzo 2019



Immagine dell'aula, Sassari 27 Maggio 2019



**Progetto SEI**  
"Sostegno all'Export dell'Italia"

**COS'E'?**  
Il Progetto SEI - Sostegno all'Export dell'Italia è realizzato da Unioncamere e dal sistema camerale italiano.  
Ha l'obiettivo di aumentare il numero di imprese esportatrici italiane.  
E' gratuito ed è rivolto a:  

- Aziende che non esportano ma ne hanno la potenzialità
- Aziende che esportano occasionalmente

**COSA PREVEDE PER LE AZIENDE?**

- Check-up**: Analisi dei fabbisogni per capire le potenzialità dell'azienda sui mercati esteri
- Valutazioni opportunità**: Presentazione delle opportunità nei mercati esteri in incontri individuali o collettivi ed eventi sul territorio
- Orientamento e assistenza**: Servizi di orientamento e primo assistenza su come operare nei mercati esteri
- Attività**: Possibilità di partecipare a corsi di formazione, eventi e iniziative nei mercati esteri più promettenti

Termina a Luglio 2019

SISTEMA CAMERALE DEL NORD SARDEGNA  
CAMERA DI COMMERCIO SASSARI

**SEMINARIO DI FORMAZIONE**  
**MARKETING INTERNAZIONALE**  
FOCUS DIGITAL MARKETING  
PROGETTO SEI  
TRAINING ON THE ROAD

27 maggio 2019  
PROMOCAMERA SASSARI  
VIA PIRODDA FREDDA 18  
ORE 9.30 - 13.30

Progetto SEI Sostegno all'Export dell'Italia

Locandina dell'Evento

20 ANNI DOGGHE MONOPOLI

18 marzo 2019  
Camera di Commercio di Sassari - Via Roma, 74 - Sassari

**EXPORTDAY**  
BRIEF e Semplificazioni Doganali

## Progetto "DESTINAZIONE SARDEGNA"

In coerenza con il Programma Regionale di Sviluppo (punto 9 "Turismo sostenibile") dove si evidenzia l'importanza del comparto e l'intenzione di mettere a valore il vantaggio competitivo che risiede nella qualità e varietà degli attrattori ambientali e nella ricchezza e unicità del patrimonio culturale (materiale e immateriale) della Sardegna, le Camere di Commercio sarde hanno elaborato e condiviso il progetto "Destinazione Sardegna", finalizzato al raggiungimento di diversi obiettivi ritenuti strategici per lo sviluppo dell'economia dell'intera Regione attraverso specifiche azioni di marketing territoriale a rete, comunicazione diretta, ecc.

La Camera di Commercio di Sassari (Delibera di Giunta n. 34 del 10/07/2017) ha delegato alla propria Azienda Speciale Promocamera l'attuazione di alcune specifiche azioni, le cui risorse economiche provengono dall'aumento del diritto annuale (procedura ex art. 18, comma 10, della L. 580/1993).

In particolare, nel corso del 2019, all'interno del Progetto "Destinazione Sardegna", Promocamera ha realizzato le seguenti azioni:

- 1) **Evento "Benvenuto Vermentino";**
- 2) **Azioni dedicate alla filiera Wedding**

Per quanto riguarda l'**Evento Benvenuto Vermentino** (una maggiore e più ampia descrizione delle attività è stata sviluppata nell'apposita sezione del presente documento), svoltosi ad Olbia nel periodo 18-20 Ottobre, è stato promosso dalla Camera di Commercio di Sassari, Azienda Speciale Promocamera e Comune di Olbia e realizzato in collaborazione con Confcommercio Olbia, Consorzio di Tutela del Vermentino di Gallura DOCG, Associazione Italiana Sommeliers (AIS) Gallura.

L'iniziativa, giunta in Sardegna alla sua quinta edizione, riveste per il nostro sistema economico produttivo una significativa valenza strategica in quanto il Vermentino, nella sua duplice denominazione "di Gallura DOCG" e "di Sardegna", rappresenta un'eccellenza tra le produzioni locali ed un solido fattore di crescita economica e sviluppo turistico del territorio del Nord Sardegna nel suo complesso, e della Gallura in modo particolare. L'obiettivo della manifestazione è anche quello di favorire le relazioni commerciali e la collaborazione tra i produttori e le istituzioni delle altre Regioni partner della manifestazione, Liguria, Toscana e Corsica, dove tale vitigno è particolarmente sviluppato ed apprezzato.



# BENVENUTO VERMENTINO

LE RADICI DEL FUTURO

 **OLBIA**

**18 | 19 | 20 OTTOBRE 2019**

UN EVENTO CHE UNISCE ARTE, MUSICA, CULTURA, ENOGASTRONOMIA  
 AN EVENT THAT COMBINES ART, MUSIC, CULTURE AND FOOD & WINE



**BRINDISIVI**



CAMERA DI COMMERCIO  
SASSARI



CAMERA DI COMMERCIO  
OLBIA



CAMERA DI COMMERCIO  
CAGLIARI

**PARTNER**



MUNICIPALITÀ  
OLBIA



MUNICIPALITÀ  
CAGLIARI



MUNICIPALITÀ  
SASSARI



## IL BRINDISI

Tre giorni di festa  
in vetrina i calici  
di vermentino docg

Brindisi  
 shopping night  
 per i saggi  
 del Cuneo





Per quanto riguarda le **Azioni dedicate alla filiera Wedding**, dopo la fase di avvio del progetto, nel Marzo del 2019 è stata messa on line e definitivamente lanciata la piattaforma web "Wedding to Sardinia" .

La successiva fase di promozione presso gli operatori del settore, curata dalla ditta Ardeide Srl che ha realizzato il progetto a seguito di aggiudicazione del Bando promosso da Promocamera nel luglio 2018, ha consentito di raggiungere interessanti risultati, sia dal punto di vista della visibilità regionale/nazionale/internazionale dello strumento che per quanto riguarda l'adesione di Imprese e Comuni alla piattaforma digitale. Al termine del 2019 hanno aderito **circa 90 aziende e 10 Comuni del nord Sardegna**, tra cui: Ozieri, Santa Teresa Gallura, San Teodoro, Arzachena, Golfo Aranci, Alghero, Loiri Porto San Paolo, Arbus, Olbia e Budoni.

La piattaforma Wedding, infatti, è stata concepita per favorire la relazione tra imprese e imprese (B2B), tra imprese e clienti (B2C) e tra clienti e luoghi (C2P), con la duplice finalità:

- 1) consentire alle imprese, operanti nella filiera del Wedding, di offrire i propri prodotti e servizi e aumentare il fatturato in periodi destagionalizzati;
- 2) stimolare la partecipazione dei soggetti (pubblici o privati interessati) ad eventi dedicati alla valorizzazione di prodotti agroalimentari ed artigianali prodotti in Sardegna, sfruttando il potenziale che la Piattaforma offre in termini di visibilità di location e imprese che, diversamente, sarebbero poco conosciute e poco raggiungibili.



The image shows a screenshot of the 'Wedding to Sardinia' website and a news article. The website header includes navigation links: Home, Blog, Pagine Stampate, Eventi, Workshop, Chi siamo. The main content area features the title 'Wedding To Sardinia' and a sub-header 'Chi promuove Wedding to Sardinia'. Logos for 'CAMERA DI COMMERCIO SARDEGNA' and 'AZIENDA SPECIALE PROMOCAMERA' are visible. Below the website screenshot is a news article from 'Comune di Arzachena' dated 'Arzachena, 10 luglio 2019'. The article title is 'Arzachena punta sul business dei matrimoni con la piattaforma Wedding to Sardinia'. The text states: 'Il progetto della Camera di Commercio di Sassari unisce istituzioni e territorio per lo sviluppo turistico'. At the bottom of the article, there is a photo of a bride and groom on a beach. Below the photo, the text reads: 'Il Comune di Arzachena aderisce a Wedding to Sardinia. Il progetto è promosso e sostenuto dalla Camera di Commercio di Sassari e dalla sua Azienda speciale Promocamera che lanciano una piattaforma on line in cui aziende che operano nella filiera dell'organizzazione di matrimoni in Comuni sardi che vogliono diventare wedding destination possono valorizzare le proprie peculiarità e mettere in luce l'unicità di prodotti, servizi e location alla platea dei futuri sposi a livello nazionale'.

## Progetto "ICE-EXPORT PASS"

Promocamera ha affiancato e supportato la **Regione Sardegna** e l'**ICE** - Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane, nell'organizzazione e a realizzazione di un percorso formativo destinato alle MPMI manifatturiere, Consorzi, reti di impresa e poli tecnologici della Sardegna. La fase di formazione in aula è stata completata con un periodo di affiancamento/coaching personalizzato di 15 ore.

La partecipazione all'iniziativa, svoltasi presso la nostra Sede di Promocamera a Sassari, era articolata su sei giornate d'aula più la fase di coaching distribuite tra Aprile e Maggio ed ha visto la **partecipazione di 34 Operatori economici del Nord Sardegna**.

### Programma:

- **I modulo "Il valore del Brand"**, 01 e 02 Aprile – Dott. Alberto Mattiacci  
Concepire un Brand System; Progettare la gestione di un Brand System all'interno del mercato; Principi di Marketing; Principi di Branding; Il piano di Marketing.
- **Il modulo "Pre e Post Fiera"**, 06 e 07 Maggio – Dott. Alessandro Barulli  
L'attività di promozione come elemento strategico del marketing internazionale; Le diverse forme di promozione ed i loro contesti di utilizzo; Principi di comunicazione; Tecniche di promozione di tipo "push" e "pull"; L'organizzazione di una fiera export (pre-fiera); Le attività di presenza in fiera; La gestione dei contatti fiera per lo sviluppo commerciale internazionale (post-fiera).
- **III modulo: "Orientamento ai mercati esteri"**, 20 e 21 Maggio – Dott. Gianfranco Lai  
Lo scenario dei mercati internazionali; La presenza sui mercati esteri: consigli utili ed errori da evitare; Il Check up aziendale per la valutazione del livello di preparazione sui mercati esteri; L'effettuazione delle ricerche di mercato sui mercati esteri; Dalle informazioni all'azione: la formulazione di un piano di azione sui mercati esteri.
- 3 Giugno 2019 - Colloqui personalizzati con 12 aziende in preparazione della fase di coaching



Un momento delle lezioni in aula (Aprile 2019)



## Progetto di Internazionalizzazione “OVER SEA”

Nell’ambito del Progetto di Internazionalizzazione “Over Sea”, finanziato dall’Amministrazione Regionale e dalle imprese partecipanti - di cui la Camera di Commercio di Sassari e soggetto Capofila - Promocamera è stata prescelta dal raggruppamento di imprese per l’erogazione di alcuni servizi ad alto valore aggiunto tra cui: realizzazione, di specifiche azioni di commercializzazione, quali BtoB, educational tour, incoming, workshop ed esposizioni temporanee in cooperazione tra le imprese del raggruppamento.

Il Progetto, le cui azioni dovranno attuarsi nel periodo Ottobre 2019 - Gennaio 2021, nasce dalle esigenze di un’aggregazione di operatori del settore della nautica impegnati nella gestione di alcune fra le più importanti marine della costa nord-occidentale che, guardando alla loro funzione di ‘porte di accesso al territorio’, hanno esteso l’idea di promozione sui mercati internazionali ad alcune aziende dei servizi turistici per la fruizione di attrattori territoriali di tipo ambientale, culturale ed enogastronomico, interessati e motivati ad accrescere la loro presenza sui mercati esteri.



Riunione con le imprese Main Sail. Alghero, 1 Ottobre 2019

Nel corso del 2019, Promocamera, ha coordinato e realizzato le seguenti iniziative:

- 1) organizzazione di un Press tour, svolto dal 23 al 25 Ottobre nei territori di Alghero, Stintino e Bosa;
- 2) organizzazione degli incontri BtoB svoltisi presso il Salon Nautic di Parigi, nel periodo 11-13 Dicembre

**Press Tour nel Nord Sardegna: dal 23 al 25 Ottobre 2019** Promocamera ha organizzato la visita di una delegazione composta da 5 giornalisti in rappresentanza di importanti riviste specializzate nazionali ed estere.

GIORNALISTI	TESTATA GIORNALISTICA	NAZIONE
<b>BIANCA GROPALLO</b>	NAUTICA – SUPERYACHT - PAGINE AZZURRE	ITALIA
<b>CARMEN VESCO</b>	NAUTILUS	ITALIA
<b>SERGIO W. SMIT</b>	SWS - CONSULTOR ESPECIALISTA EN TURISMO NÁUTICO Y DEPORTES DE AGUA	SPAGNA
<b>BRIAG MERLET</b>	BOAT INDUSTRY	FRANCIA
<b>ANGELO COLOMBO</b>	PRESS MARE	ITALIA

Le 3 giornate del Press Tour hanno generato importanti sinergie tra la delegazioni dei giornalisti e gli operatori economici del raggruppamento “Main Sail”. Far visitare le imprese e il territorio alla delegazione ha permesso di cogliere le grandi potenzialità dei porti e dei centri di Alghero, Stintino e Bosa. Questo scambio, inoltre, ha permesso la condivisione di opinioni tra i giornalisti esperti nautici e gli imprenditori. La delegazione grazie alle tre giornate ha potuto e potrà promuovere il progetto Over Sea nel territorio nazionale in Francia e in Spagna.



Foto di gruppo con Giornalisti ed imprese. Alghero, 23 Ottobre 2019

Ogni singolo giornalista ha manifestato le proprie impressioni sia direttamente sul “campo” oppure durante la pausa dedicata al ristoro, trasformando la pausa pranzo e/o cena in momenti di spunti e riflessione. Tutti gli imprenditori del Progetto Over Sea sono stati coinvolti nel Press Tour e hanno manifestato grande serietà, partecipazione e interesse, l’occasione di poter ricevere la visita in azienda di giornalisti di fama internazionale ha stimolato le imprese ed ha permesso di fornire un ottimo “spaccato” del settore nautico grazie all’armonia tra gli operatori e gli addetti ai lavori.

## over sea sassari



CRONACA - 29 OTTOBRE 2019

### Giornalisti italiani ed esteri alla scoperta delle bellezze del Nord Sardegna

Il progetto Over Sea. Il progetto d'internazionalizzazione “Over Sea”, che ha la Camera di Commercio di Sassari capofila, coinvolge aziende del settore della nautica, e più...

**Incontri BtoB all'estero:** dal 11 al 13 Dicembre 2019 Promocamera ha coordinato e realizzato l’organizzazione degli incontri BtoB svoltisi presso il Salon Nautic di Parigi.

Per l’organizzazione di tutte le attività propedeutiche e funzionali alla piena realizzazione delle azioni in programma, Promocamera si è avvalsa del supporto di ICE Parigi e Camera di Commercio Italiana per la Francia (sede di Lione) al fine di promuovere la presenza delle imprese al Salon Nautic di Parigi nonché programmare una serie di incontri mirati con buyers e/o operatori esteri potenzialmente interessati ad attivare rapporti di collaborazione con le imprese del raggruppamento “Main Sail”.

In particolare, con ICE Parigi e Camera di Commercio Italiana per la Francia sono state sviluppate le seguenti attività:

- predisposizione di una newsletter in lingua francese elaborata sotto forma di invito ad incontrare le aziende del raggruppamento presso lo stand;
- N° 3 invii della newsletter ad una lista realizzata ad hoc di n. 250 contatti di operatori francesi selezionati tra: porti turistici, organizzatori di regate, associazioni e federazioni legate al settore nautico, giornalisti di riviste di settore, società di servizi che operano nel settore della locazione di barche ed equipaggi;
- Individuazione e selezione di potenziali buyer esteri interessati ad incontrare le imprese del raggruppamento in b2b presso lo stand.

Durante lo svolgimento del Salon Nautic, il personale dell'Azienda che ha accompagnato e supportato le imprese del raggruppamento presenti a Parigi (Dr. Chessa e Dr.ssa Loriga), ha avuto l'opportunità di incontrare alcuni partner francesi con i quali Promocamera collabora o ha collaborato nell'ambito dei Progetti Interreg: Camera di Commercio del VAR, Camera di Commercio di Nizza, Pole Mediterranee, Camera di Commercio di Ajaccio e Bastia.



Alcuni momenti di incontro tra le imprese del Progetto e buyers internazionali presenti al Salon Nautic. Parigi. 3 Dicembre 2019

## Progetti di Cooperazione transfontaliera

Nel Gennaio 2015, su indicazione della Giunta camerale è stata costituita una Task Force composta da professionalità interne provenienti dai diversi settori camerali e dell'Azienda Speciale, con il preciso scopo di partecipare e concorrere all'elaborazione ed all'attuazione diretta delle politiche di sviluppo locale promosse con i fondi comunitari 2014-2020 nonché di individuare gli strumenti finanziari, a livello comunitario, che consentano di mantenere uno standard elevato nell'offerta di servizi alle imprese.

In quest'ambito, e grazie alle professionalità interne dedicate, lo scorso mese di Giugno Promocamera ha attivamente partecipato a numerosi tavoli tecnici di livello transnazionale per la definizione di **proposte progettuali da presentare sul IV° Avviso** dei Bandi del Programma comunitario PO Italia Francia Marittimo 2014-2020.

Il 7 Novembre scorso l'Autorità di Gestione (in occasione dell'Evento annuale di Cagliari) ha reso pubblica la graduatoria con l'elenco dei progetti ammessi sotto condizione a finanziamento e, tra le 36 candidature pervenute, sono stati **approvati 2 dei 4 Progetti presentati da Promocamera: FRINET 4.0** (Francia Italia in rete per accrescere la competitività delle PMI) e **BlueConnect 2** (Favorire la fornitura di servizi alle imprese del settore nautico).

Un terzo Progetto, **MarittimoTech plus** è risultato il primo dei non ammessi a finanziamento ed avrebbe ottime possibilità di venire finanziato con i residui di Budget che si andranno a realizzare nel corso del 2020.

### La cooperazione al cuore del Mediterraneo

CORSICA	Intera regione
LIGURIA	Intera regione
PACA	Alpi-Marittime   Var
SARDEGNA	Intera regione
TOSCANA	Grosseto   Lucca   Livorno   Massa Carrara   Pisa

 6,5 MLN Abitanti
  199.649.898 € Finanziamento
  169.702.411 € FESR Fondo Europeo di Sviluppo Regionale



Programme Italie – France Maritime 2014 – 2020

Programma Italia-Francia Marittimo 2014 - 2020

Présentation du 4<sup>ème</sup> Appel à projets // Presentazione del IV Avviso

Cagliari, 26 marzo 2019

Hotel Regina Margherita, Via Regina Margherita 44

**Evento annuale** del Programma Italia-Francia Marittimo 2014-2020 sui temi della presente programmazione e sul futuro della cooperazione transfrontaliera.

**Cagliari, 7 Novembre 2019**



Nel corso del 2019 Promocamera ha gestito **N. 5 Progetti** co-finanziati nell' ambito del Programma INTERREG/Italia- Francia MARITTIMO 2014-2020: **BlueConnect; MarittimoTech; Frinet<sup>2</sup>; SUCCESS; MarittimoMOB**.

Per ciascun Progetto, con appositi atti amministrativi a cura del Direttore Generale, è stato costituito il Gruppo di lavoro composto dal personale interno coinvolto nella realizzazione delle attività e nella gestione amministrativo-contabile di competenza.

**Progetto MarittimoTech:** con Determinazione del Direttore Generale n° 1 del 13/02/2017 e successivo Ordine di Servizio n. 1 del 13/02/2017, si è provveduto a costituire il Gruppo di lavoro con personale interno che è stato impegnato nell'attività del Progetto e nelle attività di rendicontazione

**Progetto FRINET<sup>2</sup>:** con Determinazione del Direttore Generale n° 2 del 13/02/2017 e successivo Ordine di Servizio n. 2 del 13/02/2017, si è provveduto a costituire il Gruppo di lavoro con personale interno che è stato impegnato nell'attività del Progetto e nelle attività di rendicontazione

**Progetto BlueConnect:** con Determinazione del Direttore Generale n° 3 del 13/02/2017 e successivo Ordine di Servizio n. 3 del 13/02/2017, si è provveduto a costituire il Gruppo di lavoro con personale interno che è stato impegnato nell'attività del Progetto e nelle attività di rendicontazione

**Progetto SUCCESS:** con Determinazione del Direttore Generale n° 9 del 04/06/2018 e successivo Ordine di Servizio n. 1 del 6/06/2018, si è provveduto a costituire il Gruppo di lavoro con personale interno che è stato impegnato nell'attività del Progetto e nelle attività di rendicontazione

**Progetto MARITTIMOMOB:** con Determinazione del Direttore Generale n° 14 del 02/07/2019 e successivo Ordine di Servizio n. 1 del 02/07/2019, si è provveduto a costituire il Gruppo di lavoro con personale interno che è stato impegnato nell'attività del Progetto e nelle attività di rendicontazione

*Composizione, ruolo e compiti attribuiti al Gruppo di lavoro*

Nominativo	Ruolo	Attività da svolgere
<b>G. Luigi Chessa</b>	<b>Direttore di Progetto</b>	Progettazione, Coordinamento, Gestione e monitoraggio, realizzazione tecnica
<b>Antonella Loriga</b>	<b>Resp. Amministrativo</b>	Programmazione, realizzazione tecnica, amministrazione e rendicontazione
<b>Giampaolo Cabizza</b>	<b>Assist. Amm.vo - Contabile</b>	Attività di Amministrazione e di rendicontazione contabile
<b>Mariano Ena</b>	<b>Assistente di Progetto</b>	Attività di Amministrazione e supporto per realizzazione tecnica
<b>Giancarlo Doro</b>	<b>Assistente di Progetto</b>	Attività di segreteria e supporto per realizzazione tecnica

Il progetto comunitario **BlueConnect**, cofinanziato nell'ambito del programma INTERREG/Italia- Francia MARITTIMO 2014-2020, ha avuto l'obiettivo di contribuire allo sviluppo economico dei propri territori facilitando l'accesso delle MPMI ai mercati connessi alle seguenti attività: la nautica da diporto e yachting, la logistica, le crociere e i traghetti.

Il Progetto ha coinvolto 5 regioni europee e 7 partner. Capofila è stato il Pôle Mer Méditerranée - Toulon Var Technologies, mentre come partner, oltre a Promocamera, erano coinvolti: CCI Nizza-costa Azzurra, CCI VAR, CCI Bastia, Autorità Portuale La Spezia, Autorità Portuale Livorno

<b>Periodo di attuazione</b>	<b>Feb. 2017 - Giu. 2019</b>
<b>Budget complessivo</b>	<b>€ 1.243.680,75</b>
<b>Budget Promocamera</b>	<b>€ 136.637,79 (di cui € 59.278 costi del personale)</b>
<b>Principali prodotti (output) realizzati</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Indagine e mappatura dei porti sardi; realizzazione Report economico-statistico</li> <li>• Piattaforma web contenente informazioni e report sui porti dell'area transfrontaliera;</li> <li>• Realizzazione dell'Osservatorio transfrontaliero sull'Economia del mare</li> <li>• Creazione del Catalogo esperti (professionisti/consulenti, organismi specializzati in servizi di consulenza sulla Blue Economy). In Sardegna 17 soggetti</li> <li>• Focus Group settoriali con imprese ed esperti per analisi criticità/opportunità del settore nautico nell'area transfrontaliera;</li> <li>• Bando per erogazione di voucher diretti alle imprese. In Sardegna: N. 13 aziende hanno presentato domanda;</li> <li>• Pubblicazione e divulgazione del Report infografico "Economia del mare dell'Alto Mediterraneo: Focus Sardegna"</li> <li>• Organizzazione di eventi di networking per favorire la cooperazione tra imprese dell'area transfrontaliera e la Creazione di reti</li> </ul>
<b>Soggetti coinvolti</b>	<u>n. 66 porti</u> intervistati e oltre 300 soggetti coinvolti
<b>Voucher erogati alle imprese</b>	<u>n. 7 imprese</u> (voucher diretto di € 5.000)



Il progetto comunitario **MarittimoTech - Acceleratore Transfrontaliero di Startup**, ha avuto l'obiettivo di concepire, sviluppare e sperimentare un Acceleratore transfrontaliero di start-up specializzate nelle filiere prioritarie e settori tradizionali ed emergenti direttamente collegati.

Il Progetto ha coinvolto **5 regioni europee e 7 partner**. Capofila è stata la Camera di Commercio e dell'industria di Ajaccio e della Corsica del Sud mentre come partner, oltre a Promocamera, erano coinvolti: l'Università degli Studi di Genova con il suo Dipartimento di Ingegneria Civile, Chimica ed Ambientale, la Camera di Commercio della Maremma e del Tirreno, il Consorzio Industriale Provinciale di Sassari, la Confederazione Generale delle Piccole e Medie Imprese dell'Alta Corsica e la Camera di Commercio e Industria del VAR.

<b>Periodo di attuazione</b>	<b>Feb. 2017 - Giu. 2019</b>
<b>Budget complessivo</b>	<b>€ 949.561,83</b>
<b>Budget Promocamera</b>	<b>€ 113.463,80 (di cui € 44.400 costi del personale)</b>
<b>Principali prodotti (output) realizzati</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mappatura dei servizi e degli Enti che lavorano in favore della creazione di nuove imprese (costituite entro i 2 anni;</li> <li>• Ideazione e realizzazione dell'Acceleratore transfrontaliero per start-up e idee d'impresa</li> <li>• Creazione della Piattaforma web per la gestione dell'Acceleratore</li> <li>• Selezione delle start-up e idee di impresa da assistere all'interno dell'Acceleratore</li> <li>• Percorso di accompagnamento alle imprese selezionate (n. 13 imprese iscritte)</li> <li>• Organizzazione di 3 Workshop tematici, per rafforzare i "progetti accelerati" (creazione/sviluppo) ed implementare il modello di business</li> <li>• Organizzazione di 4 eventi di networking per favorire la cooperazione e la Creazione di reti (South Summit di Madrid, Transnational Pitch a Sassari, Evento finale ad Ajaccio; Workshop del progetto FRINET 2 a Genova)</li> </ul>
<b>Imprese beneficiarie dirette (voucher o altro servizio)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <u>n. 13 imprese</u> partecipanti al percorso di formazione e assistenza personalizzata</li> <li>- 12 imprese partecipanti al Transnational Pitch a Sassari</li> <li>- <u>n. 2 imprese</u> partecipanti alla Fiera South Summit di Madrid</li> <li>- <u>n. 5 imprese</u> partecipanti al Workshop di Ajaccio (4-5 Feb. 2019)</li> <li>- <u>n. 4 imprese</u> presenti al Workshop di Genova (20 Feb. 2019)</li> </ul>

Il progetto comunitario Fr.I.NET<sup>2</sup> - Francia e Italia in rete per rafforzare le imprese - aveva come obiettivo quello di capitalizzare i risultati del progetto FR.I.NET del periodo di programmazione precedente, andando a costituire un centro di competenze transfrontaliero in grado di incrementare la competitività e il potenziale di innovazione delle micro imprese e delle PMI dello spazio di cooperazione transfrontaliero (Corsica, Liguria, Sardegna e Toscana).

Il Progetto Fr.I.NET<sup>2</sup> ha coinvolto 4 regioni e 5 partner. Capofila è stata Unioncamere Liguria, mentre come partner, oltre a Promocamera, erano coinvolti Fi.L.S.E SpA (Finanziaria della Regione Liguria), Pont-Tech - Pontedera & Tecnologia Srl (Consorzio di sostegno all'innovazione in Toscana), la Camera di Commercio e dell'Industria di Bastia, la Camera di Commercio e dell'industria di Ajaccio e della Corsica del Sud.

<b>Periodo di attuazione</b>	<b>Gen. 2017 - Mar. 2019</b>
<b>Budget complessivo</b>	<b>€ 759.635,73</b>
<b>Budget Promocamera</b>	<b>€ 126.954,68 (di cui € 46.152 costi del personale)</b>
<b>Principali prodotti (output) realizzati</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mappatura dei servizi specialistici e degli Enti che lavorano in favore dello sviluppo e innovazione di imprese costituite (+ 3 anni)</li> <li>• Creazione della Piattaforma web per l'erogazione dei servizi del Centro competenze</li> <li>• Creazione database di Esperti e catalogo dei servizi specialistici erogati dal Centro</li> <li>• Promozione del progetto sul territorio (roadshow), creazione di video ed altro materiale promozionale del Centro</li> <li>• Selezione delle imprese beneficiarie</li> <li>• Analisi dei fabbisogni specifici delle imprese e matching con gli esperti del Centro di Competenze</li> <li>• Erogazione dei servizi specialistici con assistenza personalizzata (80 ore/azienda)</li> <li>• Organizzazione di eventi di networking per favorire la cooperazione tra imprese e la Creazione di reti</li> </ul>
<b>Imprese beneficiarie dirette (voucher o altro servizio)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <u>n. 6 imprese</u> (voucher per servizi di consulenza € 4.500);</li> <li>- <u>n. 4 imprese</u> presenti al Workshop di Genova (20 Feb. 2019)</li> </ul>



Evento Finale e Workshop con le imprese. Genova, 20-21 Febbraio 2019

Il Progetto comunitario SUCCESS è cofinanziato nell'ambito del programma INTERREG/Italia-Francia MARITTIMO 2014-2020 ha avuto inizio il 01/04/ 2017 (per una una durata di 36 mesi) e coinvolge 6 territori dello spazio di cooperazione franco-italiano: Sardegna, Alpi Marittime, Corsica, Var, Liguria e Toscana.

Il Progetto coinvolge 5 regioni e 8 partner. Capofila è la Camera di Commercio e dell'industria Bastia, mentre come partner, oltre a Promocamera, sono coinvolti la Camera di Commercio e dell'Industria di Ajaccio e della Corsica del Sud, la Chambre Régionale des Metiers e de l'Artisanat, la Camera di Commercio e dell'Industria del VAR, la Camera di Commercio della Maremma e Tirreno, l'ANCI Toscana e la Camera di Commercio Riviera di Liguria

Gli obiettivi sono:

- Promuovere e rendere accessibile l'offerta transfrontaliera di servizi a supporto dell'autoimprenditorialità e dell'autoimpiego;
- Sostenere i processi territoriali a sostegno dell'occupazione;
- Avvicinare le esigenze dei settori prioritari di riferimento ai servizi offerti a livello regionale.

Il progetto mira ad aumentare le opportunità di lavoro attraverso lo sviluppo delle attività nei settori prioritari del Programma (turismo innovativo e sostenibile, nautica, energie rinnovabili, biotecnologie blu e verdi) secondo le seguenti tre priorità:

- Erogazione gratuita di servizi specialistici strategici per l'autoimprenditorialità e l'autoimpiego;
- Attivazione di una rete transfrontaliera di esperti per assistere la creazione di opportunità attraverso l'autoimprenditorialità e l'autoimpiego;
- Creazione di piattaforme di collaborazione multilivello tra Enti Pubblici, soggetti privati, associazioni, enti di ricerca e rappresentanti di cittadini basate sull'innovazione sociale aperta

*Progetto SUCCESS: Comitato di Pilotaggio a Sassari, 24/25 Luglio 2019*



## **ATTIVITA' OPERATIVE SVOLTE DA PROMOCAMERA NEL CORSO DEL 2019**

- I. AZIONE T1- ANALISI - MAPPING - PIANO D'AZIONE
- II. AZIONE C- COMUNICAZIONE
- III. AZIONE T2- AZIONE PILOTA: REALIZZAZIONE DI UN INNOVATIVO DISPOSITIVO DI SCOUTING, COACHING E TUTORING
- IV. ATTIVITÀ SVOLTA SULLA GESTIONE DEL PROGETTO

### ***I. Azione T1 - ANALISI - MAPPING - PIANO D'AZIONE***

- Somministrazione dei questionari alle imprese per lo studio dei bisogni sia per mail ad indirizzari mirati alle filiere di riferimento, sia presso la “fiera Che Gusto” svolta il 15- 16 Marzo 2019 presso la struttura di Promocamera.
- Analisi microeconomica dei risultati e dei bisogni emersi dai questionari alle imprese.
- Contatto per mail e telefonico con Enti e Istituzioni per la mappatura dei Servizi attraverso la compilazione di un questionario
- Verifica della mappatura dei servizi all'impiego e dell'analisi dei bisogni alle imprese.
- Controllo e approvazione della mappatura dei servizi sull'autoimpiego e diffusione della pubblicazione.
- Approvazione del piano d'azione predisposto dai partner.

### ***II. Azione C – COMUNICAZIONE***

Le attività specifiche per la comunicazione del progetto sono state svolte da Promocamera e hanno avuto un ruolo operativo in termini di informazioni ai partner e agli attori interessati. Promocamera si è occupata di creare nel corso del 2019:

- Aggiornamento costante sugli eventi e notizie inserite nel Sito web vetrina complementare a quello del programma.
- Pagina Facebook Twitter e animazione costante dei due social network
- Integrato e approvato il materiale di comunicazione predisposto dai Partner

### ***III. Azione T2 - AZIONE PILOTA: REALIZZAZIONE DI UN INNOVATIVO DISPOSITIVO DI SCOUTING-COACHING-TUTORING***

Questa azione prevede la realizzazione di una piattaforma interattiva in linea con quanto previsto dal piano d'azione del progetto

E' in fase di definizione il bando transfrontaliero per la selezione dei partecipanti che potranno usufruire di 11 voucher per territorio a fini formativi.

#### IV. Azione M

Partecipazione alle riunioni del Comitato di Pilotaggio con proprio personale.

Il Comitato di Pilotaggio (CdP) è responsabile delle decisioni strategiche relative alle attività ed iniziative programmate del Progetto e sarà composto da un rappresentante per ogni partner. Presieduto dal Capofila, prenderà le decisioni relative alla gestione del progetto, raccomanderà le eventuali modifiche al programma di lavoro e verificherà la qualità dei risultati del progetto. Promocamera è rappresentata dal Dr. Luigi Chessa (supplente Dott.ssa Loriga). Il comitato di pilotaggio si è riunito in concomitanza con le riunioni tecniche del progetto.

Nel 2019 il CdP del Progetto SUCCESS si è riunito secondo il seguente calendario:

Partecipazione alle riunioni del Comitato di Pilotaggio con proprio personale

Promocamera è rappresentata dal Dr. Luigi Chessa (supplente Dott.ssa Loriga). Nel 2019 il CdP del Progetto SUCCESS si è riunito secondo il seguente calendario:

Tolone 9-10 aprile 2019; Sassari 24-25 luglio 2019; Imperia, 2-3 dicembre 2019



Comitato di Pilotaggio, Imperia, 2/3 Dicembre 2019



Comitato di Pilotaggio, Tolone, 9/10 Aprile 2019



Il Progetto MARITTIMOMOB è finanziato dal Programma di Cooperazione Territoriale Italia-Francia Marittimo 2014-2020, ha durata biennale e termina a maggio 2021.

Il Progetto coinvolge 3 territori e 3 partner. Capofila è la Camera di Commercio e dell'industria di Ajaccio e della Corsica del Sud, mentre come partner, oltre a Promocamera, è coinvolta l'Università degli Studi di Genova - Dipartimento di Ingegneria Civile, Chimica ed Ambientale.

Attraverso MARITTIMOMOB si intende progettare e sperimentare un Acceleratore transfrontaliero di mobilità, mediante la realizzazione di un percorso di formazione transfrontaliero volto a rispondere alle esigenze delle imprese e a stimolare e valorizzare la vocazione professionale dei giovani under 35.

Gli obiettivi sono:

- Rafforzare il mercato del lavoro nelle filiere transfrontaliere prioritarie legate alla crescita blu e verde;
- Promuovere la mobilità e l'occupazione giovanile;
- Rilevare, definire e sperimentare nuovi profili formativi congiunti legati ai bisogni delle filiere prioritarie Turismo sostenibile e Nautica.

Il progetto mira ad aumentare le opportunità di lavoro attraverso lo sviluppo delle attività nei settori prioritari del Programma (turismo innovativo e sostenibile e nautica) secondo le seguenti tre priorità:

- Nuovi percorsi formativi legati ai bisogni delle filiere prioritarie transfrontaliere turismo sostenibile e nautica;
- Master transfrontaliero per 20 giovani under 35 nelle Regioni Corsica, Sardegna e Liguria;
- Stage per favorire la mobilità dei giovani all'interno del territorio di cooperazione.

## **ATTIVITA' OPERATIVE SVOLTE DA PROMOCAMERA NEL CORSO DEL 2019**

- I. Azione T1 - INGEGNERIA DELL'ACCELERATORE DI MOBILITA
- II. Azione C – COMUNICAZIONE
- III. Attività svolta sulla gestione del Progetto

### **Azione T1 - INGEGNERIA DELL'ACCELERATORE DI MOBILITA**

- Sviluppo della metodologia di indagine per l'analisi dei fabbisogni di competenze delle imprese del settore nautico e turismo sostenibile
- Preparazione questionario da somministrare alle imprese
- Somministrazione dei questionari alle imprese per lo studio dei bisogni sia per mail ad indirizzarli mirati alle filiere di riferimento e sia presso la "fiera Promoautunno" svolta il 16-17-18 Ottobre 2019.

- Studio dei fabbisogni attraverso la stesura di un rapporto transfrontaliero (Corsica, Liguria, Sardegna) sul mercato del lavoro e i fabbisogni di competenze nel settore nautico e del turismo sostenibile.
- Documento sulle competenze emerse dai questionari nel quale si evincono 3 ordini sul quale basare i futuri corsi/master: tecniche (abilità hard), relazionali (soft skills) e interculturali.

#### **V. Azione C – COMUNICAZIONE**

Le attività specifiche per la comunicazione del progetto sono state svolte da Promocamera e hanno avuto un ruolo operativo in termini di informazioni ai partner e agli attori interessati. Promocamera si è occupata di creare nel corso del 2019:

- Partecipazione all'evento lancio del Progetto a Ajaccio il 19 luglio 2019
- Realizzazione e validazione del Manuale d'identità visiva del progetto
- Preparazione e presentazioni in PPT dei Loghi e Payoff al partenariato
- Redazione del piano di comunicazione
- Predisposizione del Dropbox per scambio dei documenti/materiale tra i partner
- Predisposizione del sito internet di progetto e dei suoi contenuti
- Aggiornamento costante sugli eventi e notizie inserite nel Sito web vetrina complementare a quello del programma.

#### **VI. Attività svolta sulla gestione del Progetto**

Partecipazione alle riunioni del Comitato di Pilotaggio con proprio personale.

Il Comitato di Pilotaggio (CdP) è responsabile delle decisioni strategiche relative alle attività ed iniziative programmate del Progetto e sarà composto da un rappresentante per ogni partner. Presieduto dal Capofila, prenderà le decisioni relative alla gestione del progetto, raccomanderà le eventuali modifiche al programma di lavoro e verificherà la qualità dei risultati del progetto. Promocamera è rappresentata dal Dr. Luigi Chessa (supplente Dott.ssa Loriga). Il comitato di pilotaggio si è riunito in concomitanza con le riunioni tecniche del progetto.

Partecipazione alle riunioni del Comitato di Pilotaggio con proprio personale

Promocamera è rappresentata dal Dr. Luigi Chessa (supplente Dott.ssa Loriga). Nel 2019 il CdP del Progetto MarittimoMOB si è riunito secondo il seguente calendario:

Ajaccio 3 giugno 2019; Skype 16 settembre 2019

## Fiera PromoAutunno 2019

All'interno degli spazi espositivi di Promocamera ubicati nella zona industriale di Predda Niedda, dal 11 al 13 ottobre si è svolta la 4<sup>a</sup> edizione della Fiera "Promo Autunno" che ha visto il coinvolgimento come partner di: Comune di Sassari, Camera di Commercio del Nord Sardegna e Azienda Speciale Promocamera, Confindustria Centro Nord Sardegna.

Si è trattato di tre giorni interamente dedicati al mondo al mondo delle attività commerciali, artigianali e industriali.

*Cerimonia di Inaugurazione della Fiera*



Su uno spazio di oltre 4.000 mq al coperto e circa 8.000 mq all'aperto, sono stati allestiti 300 stand con circa 100 espositori, organizzati per aree tematiche: il padiglione

"Wedding", per gli espositori specializzati nel settore nozze e cerimonia; il padiglione "Wine&Food", un viaggio nei prodotti agroalimentari tipici della Sardegna; uno spazio è stato riservato anche a qualificate aziende che operano su settori produttivi quali energie rinnovabili, tecnologia, sartoria.

Un importante spazio è stato dedicato alla Regione Sardegna, agli Enti locali e alle Associazioni di categoria che hanno illustrato le loro attività e i loro servizi a liberi professionisti, imprese e cittadini.

Promocamera si è anche occupata di curare l'**organizzazione ed allestimento** di un adeguato **spazio espositivo riservato alle Associazioni di Categoria del Nord Sardegna** che, in sinergia tra loro, hanno presidiato ed animato lo stand offrendo al pubblico materiale promozionale relativo ad attività e servizi offerti alle imprese.

La manifestazione fieristica si è conclusa facendo registrare oltre 100 mila presenze, superando ogni più rosea aspettativa; questi numeri fanno capire quanta voglia ci sia tra gli operatori del settore e nei cittadini di partecipare ad appuntamenti che parevano dimenticati come Fiere ed eventi espositivi dedicati al meglio della produzione artigianale, del commercio, delle attività industriali, dei servizi al cittadino.



Al fine di conoscere le opinioni degli espositori relativamente alla Fiera, ai fattori positivi e le criticità riscontrate, nonché raccolta di suggerimenti utili nella prospettiva di future manifestazioni fieristiche, Promocamera ha somministrato **un questionario di valutazione agli espositori** con specifiche domande relative ai diversi aspetti di carattere generale ed organizzativo.

Sono state **raccolte 92 schede**, che hanno permesso di evidenziare la seguente panoramica con i fattori di criticità:

Hanno partecipato per la prima volta a Promoautunno 52 nuovi espositori, pari al 57% del totale, mentre 40 espositori, il 43%, erano presenti anche nella edizione precedente, con un indice di ricambio quasi invariato (- 2%) rispetto all'edizione dello scorso anno; Tra i partecipanti, un'ampia percentuale (quasi il 71%) è venuto a conoscenza della manifestazione tramite contatto diretto con l'organizzatore (Pubblicover).

Gli operatori intervistati sul gradimento generale della manifestazione hanno espresso un giudizio che si attesta su valori decisamente alti, con oltre il 91% di risposte di pieno gradimento, mentre appaiono trascurabili giudizi di scarso apprezzamento; Per quanto riguarda un approccio più analitico, risultano pienamente soddisfacenti le risposte relative ai servizi ricevuti dall'Organizzazione (85.9%), e al posizionamento del proprio stand (85%), indice di buona organizzazione dell'evento così come percepita dagli espositori.



Alcuni momenti della Fiera PromoAutunno 2019

## Evento “Sassari Cosplay & Comics 2019”

L'evento “**Sassari Cosplay & Comics 2019**”, dedicato al mondo del cinema e del fumetto, nei giorni 30 Agosto - 2 Settembre ha visto il padiglione espositivo affollato dalla presenza di espositori da tutta l'isola nello spazio dedicato alla mostra-mercato, di aree dedicate ai giochi da tavolo con dimostrazioni e tornei, e postazioni per i videogame più recenti ma anche del passato per i nostalgici, oltre che dai tanti appassionati che hanno colto l'occasione per rivestire i panni dei loro personaggi favoriti. Inoltre la sala convegni è stata utilizzata per conferenze con gli ospiti: illustratori, youtuber e doppiatori; in questo caso è stato dato un ampio spazio all'aspetto più “culturale” della manifestazione, con gli apprezzati interventi di professionisti del settore che hanno soddisfatto le curiosità degli appassionati relativamente ai diversi aspetti del loro lavoro, e un workshop dedicato ai segreti del doppiaggio italiano, con la partecipazione di Ivo De Palma, storica voce ed interprete di film e serie tv.

La parte centrale dell'evento, nonché la più apprezzata e partecipata dal numeroso pubblico presente, è stata certamente quella dedicata al contest Cosplay, in cui appassionati figuranti hanno rivestito i panni dei loro personaggi favoriti, sfidandosi nella realizzazione della migliore performance ispirata ai film, ai cartoni animati, agli anime, ai manga, ai fumetti e ai videogiochi.

Altrettanta importanza ha rivestito l'area dedicata a giochi da tavolo con dimostrazioni e tornei, postazioni gaming PC, console da tavolo e portatili, il settore dedicato al retrogame con le migliori console del passato che hanno fatto la storia dei videogiochi, e la novità costituita dalle nuovissime postazioni di realtà aumentata.

Infine, l'area della mostra mercato è stata affollata da appassionati, collezionisti ed intenditori alla ricerca del pezzo da collezione o semplicemente di gadget dedicati a tutti gli aspetti del variegato mondo rappresentato nell'evento.



*L'Evento 2019 ha registrato circa 10.000 presenze nei 3 giorni*



### Evento “Coaching Days Confalonieri”

Dal 12 al 14 Aprile, il Business Booster Tour Renault ha fatto tappa a Sassari. La Concessionaria Confalonieri, organizzatrice dell'evento ospitato a Promocamera, ha messo in esposizione la vasta gamma dei veicoli commerciali, con veicoli destinati al settore dell'edilizia, alimentare, trasporto mobilità ridotta e molto altro.

L'evento si è svolto con il patrocinio di Camera di Commercio di Sassari, Promocamera e Confindustria, sotto l'egida del Comune di Sassari, che ha consentito di organizzare un week end di workshop, dedicato agli imprenditori locali e alle aziende di prossimità: i Business Coaching Days.

Nei giorni di venerdì, sabato e domenica, oltre all'esposizione dei mezzi commerciali allestiti Renault, i clienti e gli imprenditori del territorio hanno avuto la possibilità di assistere e prendere parte a seminari sulla fiscalità, digital marketing, team work e molto altro, come da programma allegato.

Dunque impresa e territorio al centro dei “Business Coaching Days”, che per il week end hanno visto protagonisti Renault, Confalonieri, Camera di Commercio e Promocamera, Confindustria.

I Business Coaching Days organizzati da Confalonieri Auto e Renault Italia, hanno rappresentato un'importante occasione per trasferire competenze pratiche agli operatori commerciali, ma non solo, grazie ad una “partecipazione attiva” che consente di sviluppare esperienze operative immediatamente applicabili



## Convegno regionale per la polizia locale

Nei giorni 20 e 21 Giugno - presso il padiglione espositivo di Promocamera - si è svolta la 2<sup>a</sup> edizione del Convegno Regionale per la Polizia Locale, svoltosi con il patrocinio del Comune di Sassari, della Camera di Commercio di Sassari e di Promocamera, e con la collaborazione dell'azienda formativa Maggioli S.p.A.

L'evento si è articolato su due giornate ed ha visto lo svolgimento di un programma con 3 sessioni informative/formative all'interno delle quali sono state trattate tematiche di forte interesse per la categoria delle Polizie municipali. La manifestazione ha visto la partecipazione di operatori di Polizia Locale provenienti da tutta la Sardegna ed è stata pubblicizzata dalla Maggioli S.p.A. a livello nazionale, assicurando così un'ampia e prestigiosa cassa di risonanza per il nostro territorio e la Struttura di Promocamera che l'ha ospitata.



### Altre manifestazioni pubbliche ospitate da Promocamera

Il 2019 ha visto ancora una volta Promocamera protagonista di importanti iniziative/eventi organizzati da qualificati soggetti pubblici/privati che hanno dato lustro e positive ricadute in termini di immagine del Centro Servizi di Promocamera

Tutta l'attività di locazione e gestione delle aule didattiche, delle sale conferenze e convegni nonché del padiglione espositivo, sia dal punto di vista amministrativo che della predisposizione logistica, è stata gestita in collaborazione con l'Ufficio Segreteria.

Dall'inizio dell'anno e fino all'autunno, il periodo è stato particolarmente ricco di eventi che hanno visto la fruizione del Centro Servizi di Promocamera da parte di numerosi e qualificati soggetti, istituzionali e privati, del nostro territorio.

Tra questi, per il settimo anno di fila, l'**Istituto Zooprofilattico Sperimentale della Sardegna** ha confermato il rapporto di collaborazione con Promocamera, utilizzando sia le aule didattiche che la sala convegni per attività didattica di carattere tecnico per l'aggiornamento professionale degli addetti.

Particolare importanza riveste l'evento sportivo, organizzato da Insula Events, che ha visto nella giornata del 30 marzo il Padiglione espositivo trasformarsi in un'arena sportiva per accogliere l'incontro di boxe che vedeva in palio il titolo italiano dei Pesi Massimi Leggeri, con la partecipazione del campione Salvatore Erittu.

Tra i vari soggetti Istituzionali ospitati presso il Centro Servizi di Promocamera nel corso del 2019 si ricordano anche la **Regione Sardegna**, con il convegno organizzato nell'ambito della Fiera "Promoautunno" (11 ottobre), dedicato al "Focus sul mercato del lavoro"; le organizzazioni sindacali **CGIL e CISL**, che hanno organizzato nei mesi di aprile, maggio e settembre convegni dedicati a tematiche di formazione e aggiornamento professionale; il **Banco di Sardegna** (25 febbraio), l'**INAIL** (17 aprile) con un seminario sui fondi destinati alla sicurezza dei lavoratori e delle imprese; l'**Agenzia AGRIS**, (26 settembre) con un convegno dedicato alla valorizzazione della produzione delle mandorle, l'**Università di Sassari** (28 novembre) con un workshop sulla gestione delle risorse idriche nei vigneti, l'**Ordine dei Dottori Commercialisti** (31 gennaio) e l'**Ordine degli Ingegneri** (28 maggio), organizzatori di seminari formativi dedicati all'aggiornamento professionale dei professionisti iscritti.

Tra le iniziative di promozione economica e culturale del territorio si segnala la conferenza stampa di presentazione (19 novembre), dell'evento "Prendas de Ittiri".

Presentazione alla stampa di "Prendas de Ittiri. 19/11/2019



Incontro Boxe per Titolo italiano 30/03/2019





Convegno CISL Sardegna, 27 Settembre 2019



Convegno CGIL, 5 Aprile 2019



Convegno AGRIS, 26 Settembre 2019

**ANIT**  
 Associazione Nazionale  
 per il Risparmio  
 Energetico e Ambientale  
 (ARIT) [www.anit.it](http://www.anit.it)

**ISOLARE FUNZIONA**  
 Strategie per ottimizzare il sistema  
 edificio/impianto e il comfort acustico

**28 Maggio 2019**  
 ore 15:00 (partenza ore 14:30)

**SASSARI**  
 PROMOCAMERA  
 Sala convegni  
 Via Predda Niedda, 18

Inscriviti sul sito ANIT  
 Esclusivo per i soci ANIT  
 (partecipazione gratuita con il contributo dell'Ente)

Partners: **ENERGIE RINNOVABILI**, **CAMERA DI COMMERCIO NORD SARDEGNA**, **PROMOCAMERA**

Il comfort acustico e il risparmio energetico sono i temi centrali dell'evento.

Programma

**AGRIS**  
 Associazione Agraria  
 Italiana

Progetto Cluster Top Down  
**VAGEMAS**  
 Valorizzazione del germoplasma sardo di mandarino  
 per la produzione di dolci tipici

Progetto finanziato con i fondi PON 2014-2020 - Asse prioritario 1  
 "Ricerca scientifica, sviluppo tecnologico e innovazione" Azione L.1.1

**Seminario informativo**

26 settembre 2019

Promocamera - Azienda Speciale della Camera di Commercio di Sassari  
 Via Predda Niedda 18 - 07100 Sassari

CENTRO SERVIZI - PADIGLIONE EXPO	ANNO 2019		ANNO 2018	
	N. Iniziative	N. Giornate	N. Iniziative	N. Giornate
<b>TIPOLOGIA EVENTI</b>	<b>69</b>	<b>206</b>	<b>83</b>	<b>202</b>
a) Utilizzo Locali (Aule e Sala Convegni)	13	26	22	38
b) Utilizzo locali Sistema camerale	13	36	7	22
c) Locazione a Soggetti esterni (titolo oneroso)	43	144	54	142

## Indicatori di risultato raggiunti nel corso del 2019

### Azioni di promozione sui mercati esteri target

- Azioni di supporto per la promozione sui mercati nazionali/esteri **6 > 3** (target 2018)
- N. imprese informate/assistite in tema di Internazionalizzazione **108 > 30** (target 2018)
- Azioni di animazione in chiave turistica delle filiere del territorio **4 > 2** (target 2018)
- Azioni di Supporto all'organizzazione di manifestazioni fieristiche, di valorizzazione della cultura e dell'economia locale **4 > 2** (target 2018);
- Progetti a valere su Programmi regionali, nazionali, comunitari per azioni di cooperazione economica **5 > 4** (target 2018)

Ambito 5 - Azienda Speciale Promocamera  
Obiettivo strategico 1: sostegno all'apertura dei nostri operatori economici verso i mercati esteri ed alle realtà economiche nazionali ed internazionali



#### Obiettivo operativo

1.2 - Valorizzazione del Centro Fieristico: il Centro polifunzionale intende rappresentare un punto di riferimento per il territorio, al cui interno programmare e realizzare azioni integrate di sostegno e di promozione dei principali comparti dell'economia locale

Azioni	Indicatori operativi	Target atteso	Target raggiunto
Polo fieristico e di servizi	Supporto all'organizzazione di manifestazioni/eventi fieristici, di valorizzazione dell'economia locale e della cultura	organizzazione ospitalità di almeno 5 manifestazioni/eventi	Organizzazione/Ospitalità di <b>N. 6</b> manifestazioni/eventi

Ambito 5 - Azienda Speciale Promocamera  
Obiettivo strategico 1: sostegno all'apertura dei nostri operatori economici verso i mercati esteri ed alle realtà economiche nazionali ed internazionali



#### Obiettivo operativo

1.1 - Mercati e cooperazione internazionale: azioni volte all'erogazione di servizi di sostegno per stimolare una più efficace e proficua presenza delle aziende sui mercati esteri

Azioni	Indicatori operativi	Target atteso	Target raggiunto
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Promozione delle eccellenze sarde su mercati nazionali ed esteri</li> <li>• Animazione in chiave turistica delle filiere del territorio (enogastronomia, nautica, cultura, ecc.)</li> <li>• Progetti di cooperazione internazionale (transfrontaliera ed euro-mediterranea)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Imprese locali supportate ed assistite in tema di Export</li> <li>• Imprese locali coinvolte nelle manifestazioni</li> <li>• Progetti a valere su Programmi regionali, nazionali, comunitari</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• N. 50 imprese del Nord Sardegna export-oriented o/o potenzialmente esportatrici</li> <li>• N. iniziative realizzate <math>\geq 2</math></li> <li>• Progetti presentati/realizzati e sviluppati <math>\geq 3</math></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>N. 94</b> imprese del Nord Sardegna export-oriented o/o potenzialmente esportatrici</li> <li>• <b>N. 5</b> iniziative realizzate</li> <li>• <b>N. 4</b> Progetti presentati, <b>N. 5</b> Progetti sviluppati</li> </ul>

#### Servizi/Uffici coinvolti

Azienda Speciale Promocamera - Responsabile: Segretario Generale Dr. Luigi Chiesa

## CRESCITA DI IMPRESA E INNOVAZIONE

### “Benvenuto Vermentino” 2019: partecipazione ad eventi nazionali (Castelnuovo Magra)

Promocamera ha partecipato alla 10<sup>a</sup> edizione della manifestazione “Benvenuto Vermentino”, organizzata dal Comune di Castelnuovo Magra per la promozione del vitigno Vermentino con la presenza di etichette provenienti dai quattro territori di produzione: Liguria, Toscana, Sardegna e Corsica. Nei giorni **8 e 9 Giugno**, in occasione della X edizione dell’evento “Benvenuto Vermentino” a Castelnuovo Magra, con la proficua collaborazione del “Consorzio di Tutela del Vermentino di Gallura” – che ha contribuito attivamente nell’opera di sensibilizzazione -, e il coinvolgimento dei produttori e delle Cantine ad esso associate, la delegazione del Nord Sardegna era presente con 19 Cantine e 20 etichette di Vermentino.



Nel centro storico e nei dintorni dell’antico borgo le iniziative di promozione e degustazione di carattere “pubblico”, con folta presenza di partecipanti, e le degustazioni tecniche guidate che hanno consentito alle Cantine del Nord Sardegna di confrontarsi con le produzioni di Liguria e Toscana. In particolare, durante la degustazione tecnica della domenica mattina, organizzata dall’Enoteca Regionale della Liguria, svoltasi nella prestigiosa e suggestiva “location” dei giardini di Palazzo Amati, storica sede comunale, i Vermentini di Gallura sono stati particolarmente apprezzati da tutti gli esperti presenti, che hanno riconosciuto lo specifico valore delle caratteristiche peculiari delle produzioni galluresi rispetto a quelle degli altri vini in degustazione.



Stand promozionale di Promocamera a Castelnuovo Magra 8-9 Giugno





### “Benvenuto Vermentino” 2019: partecipazione ad eventi nazionali (Festival di Barolo)

Tra le diverse azioni di promozione del Vermentino di Gallura DOCG che la Camera di Commercio di Sassari-Nord Sardegna e Promocamera hanno svolto nell’ambito del Progetto “Benvenuto Vermentino”, è da sottolineare la partecipazione al prestigioso Festival Collisioni svoltosi a Barolo (CN) nel periodo 5-7 Luglio.



Stand promozionale del Sistema camerale a Barolo

La partecipazione al Festival, che nasce grazie all’ottimo rapporto di collaborazione creatosi in occasione della passata edizione di Benvenuto Vermentino ad Olbia, ha permesso al nostro Sistema camerale di allestire nella piazza principale di Barolo uno stand promozionale e di degustazione del Vermentino di Gallura DOCG che ha assicurato una prestigiosa visibilità al cospetto delle migliaia di visitatori, sia nazionali che esteri, che hanno affollato Barolo.

Tra le varie iniziative realizzate a Barolo, oltre all’allestimento di uno stand promozionale nel Centro storico di Barolo, si segnalano i seguenti momenti:

- 1) **“Masterclass”** di 3 ore svoltosi presso gli spazi del Castello di Barolo (sede del Museo nazionale del vino) con gli esperti wine internazionali selezionati da Ian D’Agata (giornalisti esteri, importatori, buyers, professionisti del settore provenienti da Usa, Canada, Europa, Asia). Le Cantine ed etichette di Vermentino di Gallura DOCG presentate e degustate sono state 15



- 2) **Seminario sul palco Food&Wine** dedicato al territorio del nord Sardegna ed al Vermentino di Gallura a cui hanno preso parte il Presidente della Camera di Commercio di Sassari, Gavino Sini, e la Presidente del Consorzio di Tutela del Vermentino di Gallura, Daniela Pinna.



## “Benvenuto Vermentino” 2019: l’Evento di Olbia

Come da consuetudine collaudata, il **18-19 e 20 Ottobre**, nel centro storico di Olbia, si è svolta la manifestazione Benvenuto Vermentino promossa dalla Camera di Commercio di Sassari, Promocamera e Comune di Olbia e realizzata in collaborazione con Confcommercio Olbia, Consorzio di Tutela Vermentino di Gallura, Associazione Italiana Sommeliers (AIS) Gallura.

L’iniziativa, giunta in Sardegna alla sua quinta edizione, riveste per il nostro sistema economico produttivo una significativa valenza strategica in quanto il Vermentino, nella sua duplice denominazione “di Gallura DOCG” e “di Sardegna”, rappresenta un’eccellenza tra le produzioni locali ed un solido fattore di crescita economica e sviluppo turistico del territorio del Nord Sardegna nel suo complesso, e della Gallura in modo particolare.

L’obiettivo dell’Evento, inoltre, è di favorire le relazioni commerciali tra i produttori e le istituzioni delle altre Regioni partner (Liguria, Toscana e Corsica), dove il vitigno è particolarmente sviluppato ed apprezzato.



Degustazione tecnica, Sala Olbia Expo 18/10/2019

Dal punto di vista della comunicazione è stata rafforzata l’attività sui canali on line e off line attraverso la creazione di:

- a) account Facebook e Instagram (pubblicazione pre evento di 1 contenuto ogni 2/3 giorni e 1 post giornaliero a temi alterni; b) realizzazione di 1 spot tv per Videolina (in onda per 1 settimana fino all’evento); c) spot emozionale (TV e Instagram) e diverse clip video (40 secondi di durata); durante l’evento per tenere l’utente sempre informato sul programma e le attività collaterali.

Alcuni risultati di rilievo degli account social: profilo Instagram e raggiungimento di oltre 1.500 follower; creazione di hashtag di riferimento: (#benvenutovermentino #leradicidelfuturo); realizzazione di un Social Media Takeover con l’influencer @enoblogger; fan base Facebook quasi raddoppiata: 1.624 fan raggiunti; il video ufficiale ha ottenuto oltre 50 mila ed oltre 90 mila persone raggiunte.

**Venerdì 18 ottobre** tra le 15,30 e le 19,00 presso la struttura Expo Olbia si è assistito all’ottima riuscita della **Degustazione Tecnica Guidata** dedicata alle più prestigiose etichette di Vermentino della Sardegna (“Gallura DOCG” e di “Sardegna”), Liguria, Toscana e, novità dell’edizione 2019, una sessione specifica dedicata ai vermentini internazionali (Corsica, Sudafrica e Francia del sud) e una agli spumanti di Vermentino.

PROVENIENZA PRODUTTORI	N. ETICHETTE
Vermentino DOCG	7
Vermentino di Sardegna DOC	6
Vermentino Liguria	3
Vermentino Toscana	1
Vermentino Internazionale	4
Spumanti di Vermentino	7
<b>TOTALE</b>	<b>28</b>

Alla degustazione, guidata dai sommelier dell’AIS Gallura, hanno preso parte oltre 90 persone e ha consentito il dettagliato confronto di 28 differenti etichette di Vermentino. Grande apprezzamento è stato espresso da un pubblico esperto e qualificato sia sulla qualità dei vini che sull’organizzazione.

A partire dalle 19, e fino alla mezzanotte, si è svolta la **“Vermentino Shopping Night”** che ha coinvolto circa 20 attività commerciali di Corso Umberto I°; ciascun negozio è stato abbinato ad una Cantina di Vermentino di Gallura che si è impegnato ad allestire le proprie vetrine sul tema Benvenuto Vermentino. Presso ciascun negozio un sommelier dell’AIS Gallura ha presentato ed offerto un calice di vino ai visitatori/clienti.

La serata è stata accompagnata dalla musica live di una banda itinerante.



Vermentino Shopping Night 18/10/2019



**Sabato 19 Ottobre 2019** dalle 15.30 alle 18.00, nella piazzetta dell'Olbia Expo, si è tenuta la "Wine Digital Conference" sul tema "Suggerimenti e prospettive per il business del vino in ottica di diversificazione e promozione del territorio".

Il workshop ha trattato temi che ruotano attorno al vino e al territorio come soggetti di promozione e di digital marketing:

lo stato dell'arte sulla comunicazione enoturistica e sul mercato del wine tourism; come creare una wine experience a tutto tondo, dal marketing al branding, passando per l'innovazione e il territorio.

Tra i relatori docenti universitari di marketing e turismo, giornalisti specializzati di settore, event manager, influencer e imprenditori che hanno sviluppato con successo progetti per la promozione di territorio e vino.

Hanno presenziato al workshop 60 persone tra studenti, imprenditori, professionisti e interessati alle tematiche in

oggetto che hanno partecipato attivamente con interventi domande e spunti di riflessione utili ad animare la tavola rotonda resa social dalla diretta sui canali web.

L'evento, moderato dal dott.ssa Giulia Eremita (Esperta di Marketing e fondatrice di AperiTurismo) ha presentato gli interventi dei seguenti relatori: Giacomo Del Chiappa, professore associato di Marketing/Turismo Università di Sassari; Giuseppe Carrus, giornalista e vicecuratore guida vini d'Italia del Gambero Rosso; Daniela Pinna, presidente del Consorzio di tutela Vermentino di Gallura DOP; Luigi Barbero, presidente dell' ATL Langhe-Monferrato-Roero; Giancarlo Pilla, product, event e marketing Manager Mondodelvino SpA; Olga Sofia Schiaffino, founder WineLoversItaly.com e miglior sommelier Liguria 2019.



**Sabato 19 Ottobre** nel pomeriggio e sera si è aperta ad un pubblico ben più vasto la degustazione di tutte le etichette di Vermentino. Sei stand espositivi, dislocati nel centro storico di Olbia, tra la piazzetta dell'Olbia EXPO e P.zza Matteotti, sono stati dedicati a ciascuno specifico territorio e presenziati da qualificati sommelier. Ad ogni postazione è stato affiancato uno spazio per servire assaggi di piatti gourmet proposti dallo chef di Fino Events.

Oltre 1.500 i visitatori che hanno potuto degustare e scegliere tra 111 etichette (76 cantine), di cui 32 di Toscana e Liguria, 4 Internazionali, 12 di Vermentino di Gallura DOCG, 30 del Consorzio di Tutela DOCG, 22 di Vermentino di Sardegna, 11 di Spumanti.

Apprezzata è stata la qualità dei prodotti e del servizio offerto nonché i vari allestimenti scenografici in tutta l'area coinvolta (installazioni 2d per proiezioni sui muri, mostra fotografica ed esibizioni di musica live), che hanno valorizzato e dato ricadute positive al centro città ed alle attività del posto coinvolgendo ben oltre tremila persone.

TIPOLOGIA VINO	N. CANTINE ADERENTI	N. ETICHETTE
<b>CONSORZIO DOCG</b>	20	30
<b>DOCG</b>	9	12
<b>Vermentino di Sardegna DOC</b>	19	22
<b>Vermentino Liguria</b>	15	20
<b>Vermentino Toscana</b>	8	12
<b>Vermentino Internazionale</b>	4	4
<b>Spumanti di Vermentino</b>	11	11
<b>TOTALE</b>	<b>86</b>	<b>111</b>



Stand eno-gastronomici a Olbia (19/10/2019)

A rafforzamento e prezioso arricchimento dell'azione svolta dall'Evento Benvenuto Vermentino, nel 2017 la **Camera di Commercio del Nord Sardegna ha ideato il Premio eno-letterario "Vermentino"**, iniziativa legata al pregiato vitigno capace di unire aspetti diversi del "vivere": da un lato il mondo della narrativa e dall'altro quello del lavoro nei campi.



Nell'edizione 2019, svoltasi nella **mattinata del 19 Ottobre** presso l'area allestita dell'Expo Olbia, con la conduzione della giornalista de "La Repubblica" Cristina

Nadotti, è stato confermato e accresciuto il risultato dell'anno precedente con un grande riscontro tra le Case Editrici nazionali, che hanno candidato 29 opere di narrativa di autori italiani. Questa edizione, inoltre, ha visto il coinvolgimento dei ragazzi di due Istituti di Istruzione Superiore di Olbia i quali, preparati da professionisti del mestiere, durante la giornata di premiazione si sono cimentati nella lettura di alcuni brani tratti dalla cinquina di opere selezionate e nella realizzazione di una mostra fotografica a tema, recandosi personalmente nelle terre in cui cresce e viene prodotto il vermentino.

**Domenica 20 ottobre** c'è stata la chiusura della manifestazione con l'insolito abbinamento tra il maialetto sardo arrosto e il Vermentino di Gallura DOCG.

Durante l'evento, una squadra di professionisti locali ha cucinato alla maniera tradizionale barbaricina oltre 20 maialetti autoctoni che sono stati proposti al pubblico in abbinamento ad un Vermentino di Gallura a scelta.

All'evento, organizzato di fronte al Museo Archeologico ed ai piedi della ruota panoramica, che ha fatto da attrattore turistico durante l'estate olbiese, hanno preso parte oltre 300 persone più che soddisfatte dalla qualità del cibo, della location e soprattutto dell'abbinamento con il Vermentino di Gallura.



La maxi arrostita che ha chiuso Benvenuto vermentino 2019

**LA RASSEGNA ENOLOGICA**

**Benvenuto vermentino, cala il sipario con una maxi arrostita**

OLBIA

L'antica tradizione del maialetto sardo incontra l'eleganza del vermentino di Gallura. Così una maxi arrostita all'aperto, sotto la ruota panoramica che sverra sul lungomare, ieri mattina ha salutato degnamente la quinta edizione di Benvenuto vermentino. Al lavoro i maestri arrostitori guidati da Antonello Pirina, specialista di spiedi e griglie. Dopo tre giornate ricche di appuntamenti, cala il sipario sulla rassegna organizzata come sempre dalla Camera di commercio del Nord Sardegna con la sua azienda

speciale Promocamera e dal Comune di Olbia, con la collaborazione del Consorzio di tutela del vermentino di Gallura docg, dell'Associazione italiana sommelier e della Confcommercio. Il primo bilancio della manifestazione passa di un successo strepitoso con decine di migliaia di visitatori che nelle tre giornate hanno riempito il centro storico di Olbia partecipando alle degustazioni (quella tecnica guidata all'Expo e quelle libere nelle strade e nelle piazze del centro), alla Wine digital conference, alla cerimonia conclusiva del Premio eno-letterario ver-



mentino e alla shopping night del venerdì sera. Per non parlare della musica e dei piccoli eventi che hanno richiamato nel corso Um-

berto un bagno di folla come fosse piena estate o Capodanno. Un modello concreto di allungamento della stagione turistica.

## Piattaforma di comunicazione multicanale

Le attività di informazione e comunicazione sono state realizzate in armonia con gli obiettivi strategici del sistema camerale ed ottemperando a tutti gli obblighi di pubblicità e trasparenza dettati dalle recenti normative in materia (Dlgs 33/2013)

L'immagine che Promocamera ha voluto diffondere all'esterno è stata quella di un ente pubblico di tipo diverso, caratterizzato da dinamicità, il cui perno è la centralità del cliente-utente. Tale immagine è stata trasmessa e consolidata promuovendo la conoscenza delle attività e favorendo l'accesso ai servizi mediante strumenti di comunicazione dinamici e pluri-direzionali ed interattivi, improntati all'utilizzo delle tecnologie più innovative e dei vari canali offerti dal web.

In particolare sono state realizzate le seguenti azioni:

1. è stato implementato sia il sito internet che la pagina Facebook dell'Azienda, in armonia con quelli della Camera, sia nella grafica che nel layout complessivo;
2. sono state implementate le pagine Social (Facebook, Twitter e Youtube) di Promocamera indispensabili per veicolare le notizie e gli eventi in programma, contestualmente pubblicati nelle sezioni Eventi e News del sito web.
3. sono state create ed implementate le pagine Social (Facebook e Twitter) dei progetti comunitari dei quali Promocamera è partner e soggetto responsabile dell'Attività di Comunicazione: attraverso queste pagine Facebook è stato possibile aumentare la visibilità della pagina di Promocamera e delle sue attività non solo su tutta la Sardegna ma anche con riferimento alle regioni transfrontaliere (Toscana, Liguria, Corsica, Var);
4. il sito, adeguato agli obblighi in materia di pubblicità e trasparenza, è stato dotato di una struttura di navigazione più attraente ed intuitiva: in occasione di diversi seminari, eventi sono stati realizzati ed utilizzati modelli on line per la registrazione dei partecipanti;
5. il sito e le pagine Social sono stati arricchiti di contenuti di diverso tipo (video, immagini, interviste, news);
6. Sono state realizzate azioni di marketing organico attraverso l'invio della newsletter mediante l'utilizzo della piattaforma "Unomailer" che consente di avere le statistiche in tempo reale delle spedizioni effettuate (mail inviate, consegnate, aperte, cliccate, orario prima apertura, clic rilevati, errori);
7. analisi dei canali più idonei per la promozione del sito e della pagina facebook e realizzazione delle campagne promozionali a pagamento su facebook che hanno consentito di incrementare il numero dei "mi piace" sulla pagina e di rendere maggiormente visibili gli eventi che si è deciso di promuovere;
8. Il personale è stato adeguatamente formato per l'inserimento dei contenuti e l'implementazione del sito e della pagina facebook autonomamente;
9. monitoraggio ed aggiornamento dei dati e delle informazioni pubblicate on-line.

## Risultati raggiunti

1. Sito internet e pagine facebook più accessibili e ricchi di informazioni utili e aggiornate;
2. Maggiore fluidità nella comunicazione e maggiore interattività

Attività	2019	2018	2017	Var % 2019/18
<b>N. Sessioni sito Internet</b>	22.223	18.960	11382	17%
<b>N. Utenti sito Internet</b>	5.302	5.813	5.673	-9%
<b>N. Visualizzazioni</b>	36.813	34.172	23.707	8%
<b>N. utenti raggiunti con la Newsletter inviate dalla piattaforma</b>	68.514	38.889	65.699	76%
<b>N. di persone che seguono la pagina Facebook Promocamera</b>	1.046	808	541	29%
<b>Copertura dei post delle pagine Facebook curate da Promocamera (compresi FRINET2, MARITTIMOTECH, SUCCESS)</b>	81.042	75.319	40.402	+8%
<b>Click/Azioni sui post delle pagine Facebook curate da Promocamera (compresi FRINET2, MARITTIMOTECH, SUCCESS)</b>	5.252	4.651	2.109	+13%

Il mini sito Web di Promocamera e la Brochure promozionale in lingua Inglese



Le pagine dei Social (Youtube e Twitter), di Promocamera



## Attività Amministrativa e di supporto

L'attività amministrativa si è concretizzata nella predisposizione delle delibere del Consiglio di Amministrazione e collazione dei verbali per l'editing definitivo: sono stati redatti tre verbali del Consiglio di Amministrazione per un totale complessivo di 16 delibere. I vari uffici sono stati inoltre investiti della predisposizione delle determinazioni del Direttore (22 provvedimenti).

Inoltre si è proceduto allo studio, elaborazione e redazione dei contratti e delle lettere di incarico e affidamento riguardanti gli acquisti, servizi e forniture necessari per lo svolgimento dell'ordinaria attività aziendale. Nel corso dell'anno si è provveduto a effettuare opportune comparazioni di prezzi così come previsto dalla normativa vigente e tramite MEPA, per l'acquisizione dei più disparati prodotti, dal materiale di cancelleria, alle apparecchiature informatiche e di amplificazione etc. I restanti acquisti sono stati effettuati tramite Mercato locale.

Si è anche provveduto a richiedere, indipendentemente dalle procedure di scelta del contraente e dall'importo dell'affidamento stesso, presso l'Autorità competente l'AVCP, oggi ANAC, il CIG, ossia il Codice Identificativo Gara richiesto al fine di tracciare le movimentazioni finanziarie degli affidamenti, per contrastare la criminalità organizzata e le infiltrazioni nelle commesse pubbliche; nonché più in generale a comunicare con gli organismi statali di controllo della spesa pubblica circa le modalità relative.

Di seguito l'elenco dei CIG richiesti nell'ultimo anno e il trend storico degli ultimi anni:

ANNO	NUMERO CIG	Var %
2011	16	
2012	46	+ 187,5%
2013	108	+ 134,8%
2014	72	- 33,3%
2015	68	- 5,6%
2016	71	+ 4,4%
2017	81	+ 14,1%
2018	128	+ 58,8%
<b>2019</b>	<b>138</b>	<b>+ 7,8 %</b>

Inoltre nel corso dell'anno si è assicurata e monitorata costantemente l'esecuzione delle forniture di servizi espletati dalle seguenti ditte:

**MANPED** – servizio di pulizia.

**VIGILPOL**– servizio di portierato e servizio di videosorveglianza H24 che viene garantito in collaborazione con COOPSERVICE. Quest'ultima cura anche la manutenzione e gli interventi migliorativi del relativo impianto.

**GREEN ART** - manutenzione accurata di tutte le aree verdi e relative pertinenze (ad esempio, impianto d'irrigazione, fioriere della sede di Promocamera e, in generale, tutto ciò che deve essere compiuto per garantire la salubrità dei giardini; vi rientra anche la attività di profilassi contro il punteruolo rosso.

### Attività Ufficio Segreteria

Le attività dell'ufficio Segreteria nel corso del 2019 sono state orientate alla corretta gestione dei processi relativi al servizio di Protocollo e della logistica al servizio del settore Formazione e CdA, nonché attività di supporto alla realizzazione degli eventi programmati; in particolare per quanto riguarda:

- **Protocollo** La gestione della corrispondenza in entrata e in uscita è stata eseguita mediante l'annotazione su apposito registro, quindi si è proceduto con l'acquisizione informatica dei documenti trattati, al fine di conservarne traccia in un archivio elettronico appositamente predisposto. Al 31 dicembre i documenti ivi contenuti sono 1317, classificati per mese.
- **Logistica CdA** Per quanto riguarda i rapporti con i componenti dell'Organo di rappresentanza e la gestione delle relative riunioni, la Segreteria nel corso dell'anno ha gestito le procedure relative sia alle riunioni del Consiglio di Amministrazione, con la preparazione del materiale documentale necessario allo svolgimento delle riunioni, e la cura della relativa logistica, sia dei rapporti con i componenti dello stesso, utilizzando la posta elettronica come ordinario mezzo di convocazione delle riunioni, e di comunicazione con gli amministratori.
- **Supporto attività formazione** Il settore della Formazione ha svolto anche nel 2019 un ruolo centrale tra le attività dell'Azienda Speciale, e si è operato in stretta sinergia al fine di garantire il puntuale assolvimento delle attività di supporto legate alla logistica dei corsi di formazione, in particolare per quanto riguarda il ricevimento delle domande e il loro caricamento nel database centrale, per estrapolare i dati occorrenti alla preparazione dei materiali didattici e di supporto, come etichette, registro firme, cavalieri, e per le comunicazioni con i partecipanti, tutti gestiti tramite posta elettronica;
- **Gestione Voucher formazione** nel quadro delle azioni di incentivazione e sostegno del Sistema Camerale a favore della formazione delle PMI, ha continuato la procedura finalizzata all'erogazione di un voucher per la riduzione dei costi di partecipazione ai corsi. In questo senso si è proceduto alla raccolta delle domande pervenute, alla loro classificazione e al controllo dei requisiti occorrenti per accedere al beneficio, secondo i criteri stabiliti nel nuovo regolamento, **che prevede inoltre la possibilità di erogazione del Voucher alle imprese che hanno partecipato a corsi organizzati anche dalle Organizzazioni imprenditoriali e dalle loro Società di servizi**; la documentazione di ogni azienda richiedente è stata quindi acquisita in formato elettronico ed inviata alla Camera di Commercio per le azioni di competenza. Attualmente, sono pervenute e state trattate 6 domande provenienti da aziende partecipanti ai corsi di formazione;

- **Progetto Benvenuto Vermentino** Nell'ambito delle attività del progetto la Segreteria ha collaborato con la realizzazione dell'evento del 8 e 9 giugno a Castelnuovo Magra, e del 18-19-20 ottobre a Olbia, curando i contatti con l'Enoteca Regionale della Liguria, partner della manifestazione, e la parte logistico amministrativa relativa alla ricezione, il carico e il trasporto dei vini, e la gestione della documentazione amministrativa relativa ai preventivi/incarichi alle ditte coinvolte nella manifestazione di Olbia.
- **Progetto Interreg IT-FR "Marittimo" 2014-2020** Nell'ambito delle attività dei progetti collegati MARITTIMOMOB e SUCCESS è stata fornita l'assistenza per la preparazione della documentazione di corredo, compresa la traduzione in francese dei documenti, l'aggiornamento dei relativi database, la partecipazione alle riunioni programmate con la preparazione dei relativi fogli firma, e l'assistenza relativa alla ricezione dei preventivi e la predisposizione degli incarichi per i servizi.

## **Manutenzione ordinaria e straordinaria della sede**

Si è garantito, in collaborazione con altri uffici, il generale funzionamento della struttura attraverso diversi interventi di manutenzione resi dalle imprese del territorio, per assicurare un livello ottimale di svolgimento delle attività di Promocamera. Nell'anno in esame sono stati realizzati diversi interventi di ripristino e manutenzione delle apparecchiature e dei sistemi tecnici presenti presso l'Azienda, tra cui:

### **Interventi generali di manutenzioni edili**

Sono stati eseguiti diversi interventi di manutenzioni edili riguardanti di volta in volta i diversi locali all'interno dell'edificio nonché le aree esterne di pertinenza. Una menzione particolare meritano i vari interventi di ripristino delle impermeabilizzazioni della copertura del Padiglione fieristico;

### **Interventi di manutenzione autoclave, impianto idrico e fognario, condizionamento**

I suddetti impianti sono stati oggetto di diversi interventi di manutenzione nel corso dell'anno per assicurare la migliore funzionalità dell'edificio sede di Promocamera. Oltre ai consueti e ormai calendarizzati interventi di manutenzione periodica degli impianti, si è proceduto, in particolare, si è proceduto alla riparazione e sostituzione di diversi componenti dell'impianto di condizionamento (sostituzione ventil-convettore della Sala Riunioni);

### **Interventi di manutenzione degli impianti elettrici e antincendio**

Tali interventi hanno avuto ad oggetto gli impianti e le attrezzature sottoelencate: per l'impianto elettrico la ricerca e conseguente eliminazione di alcune anomalie nelle fasi della rete elettrica dell'edificio e del padiglione ma anche la messa a norma di alcuni sottoquadri di distribuzione.

### **Interventi di disinfestazione e derattizzazione; sanificazione del controsoffitto**

L'edificio sede di Promocamera e le aree verdi circostanti sono stati oggetto di un intervento organico di disinfestazione; per raggiungere la massima efficacia nell'opera di disinfestazione si è programmata una serie di interventi mirati da collocarsi nell'arco di un più ampio intervallo di tempo. Contemporaneamente si è effettuato un urgente intervento di derattizzazione da reiterarsi a cadenze prestabilite per debellare i roditori. Inoltre nel periodo autunnale si è provveduto alla sanificazione, attraverso fumigazione, del controsoffitto della palazzina uffici.

## Intervento di valutazione cause ammaloramento e messa in sicurezza del muro di confine.

A seguito di segnalazione da parte della ditta AutoA (azienda confinante con Promocamera), confermata dal parere del Responsabile della sicurezza, Ing. Crobu, si è riscontrato che il muro di confine tra l'Azienda e la ditta AutoA mostrava evidenti segni di ammaloramento, tali da richiedere un pronto intervento funzionale alla sua messa in sicurezza.

Dopo aver informato l'Ente camerale, proprietario dell'immobile, Promocamera ha coinvolto alcuni professionisti di propria fiducia (un legale per gli aspetti giuridici e due consulenti esperti nel campo dell'ingegneria e geologia) per mettere in campo le necessarie azioni finalizzate ad accertare le cause e responsabilità della situazione di grave deterioramento del muro.

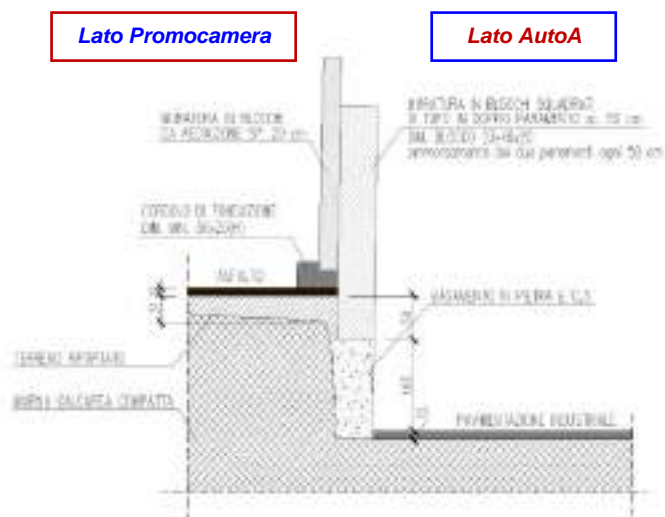
Dopo alcune interlocuzioni con la proprietà del terreno confinante, svoltesi in un clima di serenità e reciproca collaborazione, a fine gennaio 2019 si è addivenuti alla firma di un accordo tra le parti che prevedeva la costituzione di un gruppo di esperti (2 tecnici di fiducia per ciascuna delle parti) con il preciso compito di stabilire concordemente, previa demolizione di una porzione deteriorata del muro, le cause o le eventuali concause, di qualsiasi origine e natura, del danneggiamento dello stesso nonché definire gli eventuali interventi necessari all'immediata messa in sicurezza delle aree limitrofe alla porzione danneggiata.

Le spese necessarie alla demolizione della porzione di muro, della sua messa in sicurezza, e di ogni altro intervento connesso o collegato a dette operazioni, sono state anticipate da ciascuna delle Parti in ragione della metà per ciascuna; all'esito degli accertamenti - secondo quanto previsto dall'Accordo sottoscritto - ciascuna Parte si obbligava nei confronti dell'altra a rifondere totalmente le spese anticipate, nell'ipotesi in cui la causa del deterioramento fosse riconducibile ad atti o fatti attribuibili esclusivamente all'altra Parte, oppure, alternativamente, a rifondere parzialmente le spese anticipate, in proporzione alla percentuale di contribuzione causale eventualmente accertata all'esito degli accertamenti demandati ai tecnici di propria fiducia.

I lavori di accertamento delle cause e della conseguente responsabilità si sono svolti nel periodo marzo-giugno e sono stati riassunti una relazione tecnica che ha trovato unanime riscontro tra tutti i tecnici coinvolti circa la piena responsabilità dell'ammaloramento ascrivibile al muro costruito sulla di proprietà di Promocamera.



La situazione del Muro prima degli interventi



La sezione del muro di confine elaborata dai tecnici di parte

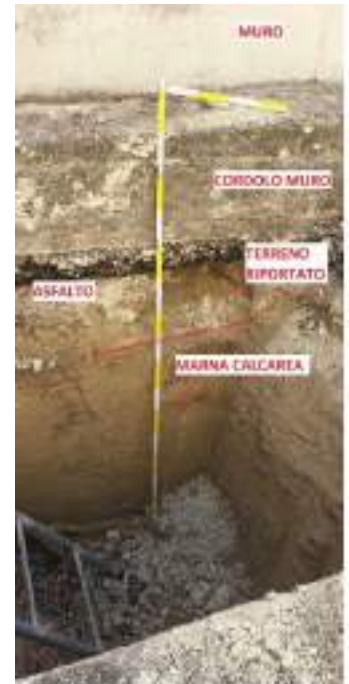
In particolare, circa le cause che hanno portato al comportamento deformativo del muro, dalle indagini effettuate i tecnici sottolineano che il muro presente nella proprietà Promocamera risulta fondato, tramite fondazione in calcestruzzo armato, su uno strato di conglomerato bituminoso il quale risulta posato, a sua volta, su un terreno di riporto con scadenti caratteristiche geotecniche e inadatto a tale scopo.

In sintesi, col passare del tempo, con le infiltrazioni sia di acqua piovana che di irrigazione, la fondazione del muro di Promocamera ha, per lunghi tratti, avuto un cedimento in senso verticale ed una conseguente rotazione in senso orario.

Questa azione combinata ha fatto sì che si creasse una spinta verso il muro di confine, compromettendone la stabilità.



*La porzione del muro di confine interessata dall'ammaloramento*



*Uno dei pozzetti di verifica*

A seguito degli accertamenti di cui sopra, considerati gli appuntamenti della stagione fieristica ormai già programmati presso il Padiglione espositivo di Promocamera, gli Uffici tecnici ed amministrativi dell'Azienda, in accordo con il Segretario Generale dell'Ente camerale, si sono tempestivamente attivati avviare l'iter amministrativo necessario ad individuare la ditta ed i professionisti da coinvolgere nella tempestiva messa in sicurezza del muro di confine.

Sotto l'attenzione del funzionario amministrativo, coadiuvato dal Responsabile della sicurezza, i lavori sono stati svolti con celerità ed efficacia durante la prima decade del mese di Agosto, consentendo alla Struttura di essere pienamente operativa e fruibile già a partire dalla prima manifestazione in calendario (evento Cosplay Sassari dal 30 Agosto al 2 Settembre).



*Lavori di messa in sicurezza del muro di confine*

