

# SISTEMA CAMERALE DEL NORD SARDEGNA



AZIENDA SPECIALE  
**PROMOCAMERA**

CAMERA DI COMMERCIO NORD SARDEGNA

## RELAZIONE SULLE PERFORMANCE DEL PERSONALE ANNO 2020



CAMERA DI COMMERCIO  
SASSARI

Relazione Previsionale  
e Programmatica  
2020

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.....	6
Formazione per la Pubblica Amministrazione .....	7
Formazione interna.....	8
<b>VOUCHER FORMAZIONE .....</b>	<b>10</b>
<b><u>MERCATI E COOPERAZIONE INTERNAZIONALE .....</u></b>	<b>10</b>
<b>PROMOZIONE DELLE ECCELLENZE SARDE SUI MERCATI ESTERI .....</b>	<b>11</b>
Progetto SEI 2 - Sostegno all'Export delle Imprese.....	12
Progetto "STAY EXPORT" .....	14
Progetto di Internazionalizzazione "OVER SEA" .....	15
<b>PROGETTI DI COOPERAZIONE TRANSFRONTALIERA .....</b>	<b>17</b>
Il progetto SUCCESS (Servizi unificati di cooperazione transfrontaliere per la creazione d'impresa sostenibile e sicura).....	19
Il progetto MarittimoMob (Acceleratore Transfrontaliero di Mobilità).....	22
Il progetto FRINET4.0 (Francia Italia in rete per accrescere la competitività delle PMI) .....	24
Il Progetto BlueConnect2 (Favorire l'erogazione di servizi alle imprese transfrontaliere delle filiere prioritarie Blu e Verdi).....	26
<b><u>UTILIZZO DEL PADIGLIONE ESPOSITIVO E DEI LOCALI.....</u></b>	<b>27</b>
Manifestazioni pubbliche ospitate da Promocamera .....	29
<b><u>CRESCITA DI IMPRESA E INNOVAZIONE.....</u></b>	<b>32</b>
"Benvenuto Vermentino" 2020: Festival di Barolo .....	32
"Benvenuto Vermentino 4.0": Workshop digitale .....	32
Piattaforma di comunicazione multicanale .....	35
<b><u>ATTIVITÀ AMMINISTRATIVA E DI SUPPORTO .....</u></b>	<b>37</b>
Attività Ufficio Segreteria.....	39
Manutenzione ordinaria e straordinaria della sede.....	41

## 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 2020. 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 2020** (approvato dal Consiglio di Amministrazione con Deliberazione N. 11 del 4/12/2019) il quale, a sua volta scaturisce dalla Relazione Previsionale e Programmatica 2020 (RPP) dell'Ente camerale (approvata dal Consiglio camerale con deliberazione N. 15 del 19/12/2019).

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.

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.

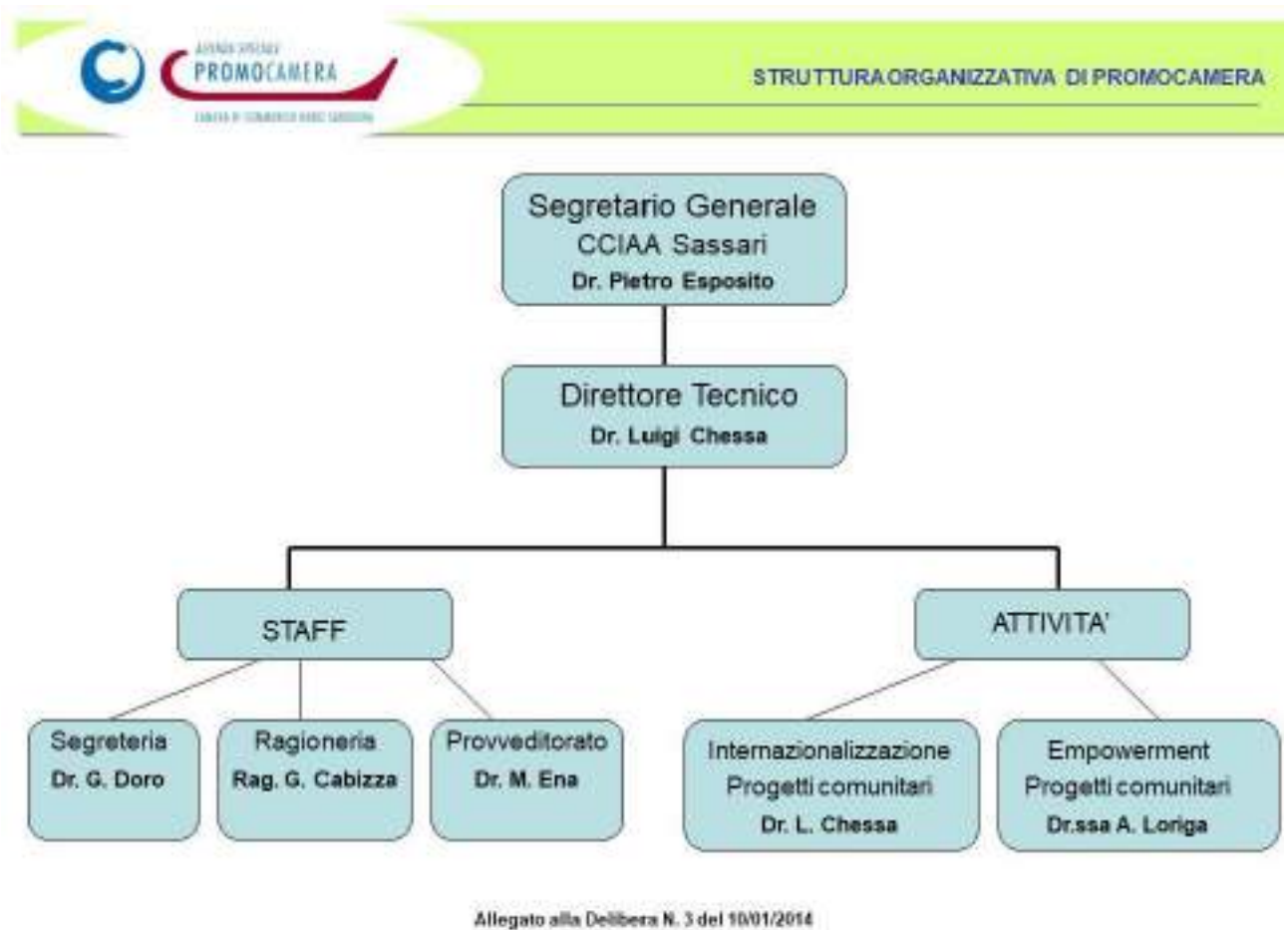
La valutazione delle **competenze specifiche** avviene invece considerando un'ulteriore serie di parametri, quali: Conoscenze di carattere giuridico, economico contabile o economico statistico; Conoscenza e utilizzo di programmi informatici. Il punteggio attribuito potrà variare tra 1 e 5.

## Il contesto organizzativo interno

Lo Statuto vigente 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 e Progetti UE.

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'organigramma di Promocamera:





## 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 8.077 indirizzi (+ 5% rispetto al 2019), di cui circa 5.688 utenti attivi (+ 2%).

**2. Predisposizione delle schede del Catalogo on line dell' Attività di Formazione 2020,** 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 53 diverse newsletter ad un totale di 54.951 contatti (-20% rispetto al 2019): 17.158 (-10%) sono state le newsletter aperte e 1276 (-3%) quelle cliccate e il numero di persone che seguono la pagina Facebook di Promocamera è passato da 1.046 a 1.187 (+13%).

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** come punteggio medio ricavato dall'analisi dei questionari somministrati, evidenziando un indice di gradimento stabilmente attestato sui massimi livelli.

In totale nel 2020 sono stati attivati 21 corsi di formazione (contro i 13 corsi attivati nel 2019), con una sostanziale corrispondenza delle ore di formazione erogate, 180 contro 176 del 2019, con la maggior parte dei corsi che sono stati svolti in una sola giornata.

Da segnalare anche una minore partecipazione ai corsi realizzati che incide con un leggero decremento, pari al **10%** (229 partecipanti nel 2020 contro 253 partecipanti registrati nel 2019).

#### 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 2020 sono stati attivati 16 corsi di formazione, in numero maggiore rispetto ai corsi attivati nel 2019 (n. 7), con una contenuta diminuzione delle ore di formazione erogate (99 ore nel 2020 rispetto alle 120 ore del 2019), ma con un più che raddoppiato **numero dei partecipanti**, (199 nel 2020, 92 nel 2019). A causa dell'emergenza sanitaria tuttora in corso, solo una iniziativa di formazione ha visto la presenza fisica in aula dei partecipanti, a fronte di 15 corsi realizzati e gestiti tramite collegamenti remoti. In sostanziale equilibrio il dato relativo al sesso, che ha visto una leggera prevalenza di donne rispetto agli uomini con il **51% dei partecipanti**, e confermata la tendenza rispetto al grado di istruzione, dove si rileva che il **56% sono laureati, il 43% diplomati e l'1% in possesso di licenza media**.**

In sintesi questi i corsi realizzati:

Nell'ambito delle proposte "a catalogo" è stato realizzato in modalità webinar il corso **"Come funziona un accordo quadro"**, modulato su una giornata da 5 ore di formazione, particolarmente apprezzato dai 10 partecipanti suddivisi tra funzionari delle Associazioni di Categoria e rappresentanti delle imprese che l'hanno seguito.

Degni di nota, nell'ambito del Progetto **"SEI 2 - Sostegno all'Export dell'Italia"** promosso dal Sistema Camerale, la realizzazione a Sassari di diversi Percorsi formativi specificatamente dedicati alle imprese a sostegno delle loro esigenze di espansione ed operatività sui mercati esteri; dal mese di gennaio fino a marzo sono stati realizzati 6 incontri online (sui 12 previsti) del percorso **"Pillole di Internazionalizzazione"**, interrotto anzitempo per il sopraggiungere delle limitazioni dovute all'emergenza sanitaria, che ha visto fino a quel momento la presenza di 13 partecipanti; il 30 aprile nell'ambito del Progetto **"Training on the road"** è stato realizzato il webinar **"Innovare per raggiungere nuovi mercati"**, a cui hanno partecipato 26 rappresentanti di imprese del territorio coinvolte in processi di internazionalizzazione; infine, è stato realizzato il percorso formativo **"Short Master Online in Internazionalizzazione d'Impresa"**, in collaborazione con PROMOS ITALIA - "Agenzia italiana per l'internazionalizzazione", articolato su 13 corsi effettuati nei mesi di giugno e luglio, per una durata complessiva di 52 ore; il percorso formativo è stato erogato in modalità webinar, e ha fornito una panoramica completa e strutturata di tutti gli strumenti concettuali e operativi per affrontare i mercati internazionali. Infine, si ricorda la realizzazione del percorso formativo di **"Project Management"**, strutturato su 4 giornate dedicate all'acquisizione di competenze, livello base, certificato dall'Istituto Italiano di Project Management (ISIPM). Il percorso si è svolto in presenza, nel pieno rispetto di tutte le vigenti normative relative alla sicurezza anti-contagio



## 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 forzato decremento del numero dei corsi effettuati, e del numero dei partecipanti. Nel 2020 sono stati attivati **2 corsi** rispetto **ai 6 del 2019** (nessuno su commessa, benchè si sia registrata in un caso la presenza di partecipanti appartenenti tutti a uno stesso Ente (Università di Sassari), e nell'altro caso oltre la metà di partecipanti appartenenti tutti a uno stesso Ente (Comune di Sassari). Nel complesso sono state svolte 14 ore di formazione per 24 partecipanti, mentre nel 2019, 56 ore di formazione e 161 partecipanti.

I temi trattati nei corsi a catalogo hanno riguardato essenzialmente **l'Area Contratti e Appalti**, con particolare riferimento a **"Le novità in tema di appalti pubblici di lavori"**, proposto nel mese di gennaio, e **"Il Decreto semplificazioni e gli appalti"** effettuato nel mese di ottobre; entrambi i corsi sono stati effettuati con modalità di presenza in aula.

Fra gli Enti che hanno partecipato maggiormente alle attività di Formazione si evidenziano: il **Comune di Sassari**, e l'**Università di Sassari**, che hanno formato presso Promocamera 9 dipendenti ciascuno sui temi relativi alle normative sugli appalti. Si evidenzia la partecipazione ai corsi anche di altri importanti Enti come il **Comune di Castelsardo**, con 3 partecipanti.

Da un'analisi dei partecipanti in base al sesso ed al titolo di studio emerge come il rapporto sia a favore del sesso maschile e del titolo di studio maggiore: infatti si rileva una certa prevalenza di uomini rispetto alle donne con il 63% dei partecipanti, così come il 75% dei partecipanti è in possesso di un Diploma di Laurea e il 25% di un Diploma di Scuola Media Superiore.

## Formazione interna

L'attività formativa rivolta al personale interno di Promocamera, ha perseguito l'obiettivo di contribuire al raggiungimento di alti livelli di efficienza operativa interna.

Il percorso formativo **"Short Master Online in Internazionalizzazione d'Impresa"**, in collaborazione con PROMOS ITALIA - "Agenzia italiana per l'internazionalizzazione", articolato su 13 corsi effettuati nei mesi di giugno e luglio, per una durata complessiva di 52 ore, ha visto la partecipazione di due elementi del personale aziendale

I temi trattati nei corsi proposti da Centro di Formazione Camerale di Unioncamere hanno riguardato essenzialmente **le Azioni di sistema**, con riferimento agli argomenti **"Esperienza Europa"**, e **"Aiuti di Stato"**; entrambi i corsi sono stati effettuati con modalità Webinar.





**Tabella di sintesi dei corsi realizzati nel corso del 2020:**

<b>N</b>	<b>FORMAZIONE MANAGERIALE PER LE IMPRESE</b>	<b>Partecipanti</b>	<b>Giorni</b>	<b>Ore</b>	<b>P / W</b>
<b>1</b>	Pillole di Internazionalizzazione" (Gennaio - Aprile)	13	6	18	W
	Webinar: Innovare per raggiungere nuovi mercati (30/4)				W
<b>2</b>	Webinar: Come funziona un Accordo Quadro (8 Maggio)	10	1	5	W
	Percorso Formativo "Short Master in Internazionalizzazione d'impresa" (16 Giugno - 17 Luglio)				W
<b>3</b>	- Scenario Internazionale - 16 Giugno	13	1	4	W
<b>4</b>	- Europa 2020 e nuovo MFF - 18 Giugno	13	1	4	W
<b>5</b>	- Strategie doganali - 22 Giugno	14	1	4	W
<b>6</b>	- Strategie di internazionalizzazione - 23 Giugno	12	1	4	W
<b>7</b>	- Marketing Internazionale - 25 Giugno	14	1	4	W
<b>8</b>	- Digital Marketing per l'internazionalizzazione - 30 Giugno	14	1	4	W
<b>9</b>	- Assetti organizzativi per l'internazionalizzazione - 2 Luglio	11	1	4	W
<b>10</b>	- Finanza internazionale - 6 Luglio	12	1	4	W
<b>11</b>	- Contrattualistica internazionale - 8 Luglio	11	1	4	W
<b>12</b>	- Fiscalità internazionale - 10 Luglio	10	1	4	W
<b>13</b>	- Strumenti pagamento internaz.li e gestione rischio (14/7)	11	1	4	W
<b>14</b>	- Supply Chain Management - 16 Luglio	13	1	4	W
<b>15</b>	- Business Plan per l'internazionalizzazione - 17 Luglio	12	1	4	W
<b>16</b>	Project Management - Base (5-6/12-13 Ottobre)	16	4	24	P
	<b>TOTALE</b>	<b>199</b>	<b>24</b>	<b>99</b>	
<b>N</b>	<b>FORMAZIONE PUBBLICA AMMINISTRAZIONE</b>				
<b>1</b>	Le novità in tema di Appalti Pubblici (22 Gennaio)	9	1	7	P
<b>2</b>	Il "Decreto Semplificazioni" e gli Appalti (19 Ottobre)	15	1	7	P
	<b>TOTALE</b>	<b>24</b>	<b>2</b>	<b>14</b>	
<b>N</b>	<b>FORMAZIONE DEL PERSONALE "INTERNO"</b>				
<b>1</b>	Linea Formativa 5 - "Le nuove competenze sui temi dell'internazionalizzazione: il progetto SEI" (Gen-Mag)	3	13	40	W
<b>2</b>	Azione di sistema "Esperienza Europa" (Apr-Lug)	2	6	6	W
<b>3</b>	Azione di sistema "Aiuti di Stato" (Giu-Nov)	2	3	9	W
<b>4</b>	Formazione "Internazionalizzazione d'impresa" (Giu-Lug)	2	13	52	W
<b>5</b>	Azione di sistema "La certificazione delle competenze. Esperienze e modelli per il sistema camerale (Sett.)	2	6	6	W
<b>6</b>	Azione di sistema "#OggiEuropa" (Nov-Dic)	2	2	2	W
	<b>TOTALE</b>	<b>3</b>	<b>43</b>	<b>115</b>	

\*Modalità di svolgimento: P (Presenza) / W (A distanza-Webinar)

<b>TOTALE CORSI REALIZZATI</b>	<b>N. 24</b>	<b>Partecipanti</b>	<b>giorni</b>	<b>Ore</b>
		<b>226</b>	<b>69</b>	<b>228</b>
- in Presenza (P)	<b>N. 3</b>	40	6	38
- in Modalità Webinar a distanza (W)	<b>N. 21</b>	186	63	190

## 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 2020 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 2020, con Delibera della Giunta Camerale N. 40 del 22/06/2020, e Determinazione N. 324 del 23/09/2020, 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 7.000 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 2020**, sono pervenute 5 domande, relative a 2 percorsi formativi per 5 partecipanti e sono stati erogati €. 372,00, importo in netta controtendenza rispetto a quanto erogato nel 2019 di €. 844,40

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

- ✓ N. corsi formazione attivati **24** > 10 (target 2020)
- ✓ Giudizio complessivo sui corsi **8** > 7 (buono, target 2020)
- ✓ N. partecipanti **226** < 253 (partecipanti anno precedente)

ATTIVITA' DI EMPOWERMENT	ANNO 2020			ANNO 2019		
	N. Corsi	Partecipanti	N. Ore	N. Corsi	Partecipanti	N. Ore
<b>TIPOLOGIA FORMATIVA</b>	<b>24</b>	<b>226</b>	<b>228</b>	<b>13</b>	<b>253</b>	<b>176</b>
a) Corsi per le PMI	16	199	99	7	92	120
b) Corsi per la P.A.	2	24	14	3	37	21
c) Corsi attivati su commessa / Interni	6	3	115	3	124	35

## **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.)

Nel corso del 2020 - grazie anche alla partecipazione ad iniziative di sistema come il **Progetto SEI 2 - Sostegno all'Export delle Imprese** - Promocamera ha potuto ulteriormente implementare 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.

**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.

È 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 collettivi ad eventi sul territorio
-  **Orientamento e assistenze**  
Servizi di orientamento e primo assistenza su corso operato nei mercati esteri
-  **Attività**  
Possibilità di partecipare a corsi di formazione, eventi e iniziative nei mercati esteri più interessanti

UNIONCAMERE



**SOSTEGNO ALL'EXPORT DELLE PMI**



## PROMOZIONE DELLE ECCELLENZE SARDE SUI MERCATI ESTERI

### Progetto SEI 2 - Sostegno all'Export delle Imprese

In aggiunta alle tradizionali attività e servizi erogati (informazione, primo orientamento e formazione, assistenza tecnica personalizzata), nel corso del 2020 Promocamera, in collaborazione con **Unioncamere** e **Promos Italia**, hanno promosso il **Progetto SEI 2 - 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 del personale:** una parte del personale di Promocamera con specifiche competenze (n. 2 dipendenti più un collaboratore "esterno") nel periodo novembre 2019 - maggio 2020, ha preso parte al percorso formativo (in modalità webinar, per un totale di n. 46 ore di formazione), dal titolo "Le nuove competenze sui temi dell'internazionalizzazione";

**Fase 3 - Assistenza personalizzata ed elaborazione di Piani Export aziendali:** predisposizione di percorsi ed iniziative dedicate per le imprese che hanno traguardato con successo le operazioni di company check-up e corretta predisposizione del company profile. Per tutte le imprese coinvolte (in particolare quelle già oggetto di assessment e orientamento in occasione della prima edizione del Progetto SEI), sono stati realizzati i piani di "export kick-off" contenenti i seguenti aspetti: analisi per la selezione dei mercati con alto potenziale per il prodotto di riferimento; analisi per l'individuazione dei canali di distribuzione ideali per i mercati prescelti; analisi di dettaglio sulla concorrenza nazionale ed estera di riferimento; prima analisi di posizionamento dell'azienda rispetto ai concorrenti di riferimento; elaborazione di una strategia di commercializzazione ed un piano d'azione.



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

#### **Fase 4 - Fase 4 Partecipazione ad iniziative/eventi su mercati di potenziale interesse:**

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.

Nel mese di Marzo, a causa dell'emergenza Covid-19 che ha colpito l'Italia, l'Ente camerale e Promocamera hanno tempestivamente aderito all'**iniziativa nazionale promossa da Unioncamere** ed hanno attivato presso l'Azienda Speciale un **Help Desk Internazionalizzazione** per offrire un supporto alle imprese nelle loro attività di import/export.

Lo Sportello si è avvalso, oltreché delle professionalità interne, della collaborazione di Promos Italia e della rete delle Camere di Commercio Italiane all'Estero, in grado di dare tempestivamente informazioni "di prima mano" su come i principali mercati di riferimento dell'Italia stanno reagendo in questa fase e di offrire loro alcuni primi suggerimenti operativi.

Il servizio di Help Desk integra e arricchisce le altre iniziative che il Sistema camerale del Nord Sardegna ha già messo in campo per supportare le imprese che vogliono operare con l'estero.

Sempre a seguito della situazione di emergenza e grave crisi causata dalla pandemia mondiale, il Sistema camerale del Nord Sardegna ha aderito al **Progetto Stay Export**, finanziato da Unioncamere a valere sul Fondo Intercamerale di Intervento 2020. Promocamera, in stretto collegamento con le iniziative realizzate nell'ambito del Progetto SEI 2, ha realizzato un insieme di azioni finalizzate ad aiutare le imprese esportatrici a fronteggiare le difficoltà sui mercati internazionali rilevate in questa fase emergenziale e a rafforzare la loro presenza all'estero, attraverso la costruzione di percorsi di orientamento e assistenza articolati in:

- informazioni aggiornate sulle opportunità e sui rischi rilevati nei paesi esteri a maggior interscambio commerciale con l'Italia;
- percorsi formativi/informativi fruibili on line attraverso webinar tematici;
- attività di affiancamento personalizzato a distanza (web-mentoring) realizzate a seguito di una puntuale valutazione del grado di interesse e delle effettive capacità e potenzialità di presenza dell'impresa nei diversi paesi esteri

In sintesi, **nel corso del 2020**, lo **Sportello Internazionalizzazione** ha svolto le seguenti attività ed erogato i propri servizi (informazione, formazione ed assistenza tecnica specialistica)

ATTIVITA' DI INTERNAZIONALIZZAZIONE	ANNO 2020		ANNO 2019	
	N. Iniziative	Partecipanti	N. Iniziative	Partecipanti
<b>TIPOLOGIA AZIONI</b>	<b>13</b>	<b>254</b>	<b>12</b>	<b>185</b>
<i>a) Assistenza Tecnica alle PMI</i>	<i>4</i>	<i>54</i>	<i>4</i>	<i>69</i>
<i>b) Utenti Sportello Internazionalizzazione</i>	<i>6</i>	<i>162</i>	<i>5</i>	<i>94</i>
<i>c) Fiere e Workshop (digitali)</i>	<i>3</i>	<i>38</i>	<i>3</i>	<i>22</i>

SISTEMA CAMERALE DEL NORD SARDEGNA

CAMERA DI COMMERCIO SASSARI

**FORMAZIONE PER L'EXPORT  
INNOVARE PER RAGGIUNGERE  
NUOVI MERCATI**

PROGETTO SEI  
TRAINING ON THE ROAD

30 aprile 2020  
WEBINAR GRATUITO  
ORE 9.30 - 12.30

#fiorestobacasa

Progetto SEI  
Scalatore all'Export  
dell'Italia

**OBETTIVO**  
Il corso fornisce un quadro generale di come gestire l'azienda ed allo stesso tempo offrire ordini di successo con particolare attenzione ai mercati, nuovi mercati, ai nuovi strumenti di lavoro e-commerce e come sfruttare i vari strumenti a disposizione del cliente per facilitare l'export e la vendita internazionale.

**DOCENTE**  
DOTT.SSA GIULIANA  
DOTT.SSA NINA, esperta SEI in negoziazione internazionale.

**ARGOMENTI**

- INNOVAZIONE DISTRIBUTIVA E COMMERCIALE, LE NUOVE STRATEGIE DI INTERNAZIONALIZZAZIONE
- INNOVAZIONE COME FORMA RENDITA
- MODELLO COOPERAZIONE COME ACCELERATORE DI INTERNAZIONALIZZAZIONE
- IL MERCATO MERCATO ESTERNO: STRATEGIE E RENDIMENTI
- IL RUOLO DELLA QUALITÀ

INFORMAZIONI E ISCRIZIONE

16 GIUGNO - 17 LUGLIO 2020

16 giugno - 17 luglio 2020

Short master in internazionalizzazione d'impresa

Promocamera, in collaborazione con la Business School NIBI di Promos Italia, l'Agenzia nazionale del sistema camerale che supporta le imprese italiane nei processi di internazionalizzazione, propone, a partire dal



Locandina e aula "virtuale", Sassari 30 Aprile 2020

CAMERA DI COMMERCIO SASSARI

**SHORT MASTER ON LINE  
IN INTERNAZIONALIZZAZIONE  
D'IMPRESA**

16 GIUGNO - 17 LUGLIO 2020

**Short master in  
internazionalizzazione d'impresa**

16 giugno - 17 luglio 2020

Promocamera, in collaborazione con la Business School NIBI di Promos Italia, l'Agenzia nazionale del sistema camerale che supporta le imprese italiane nei processi di internazionalizzazione, propone, a partire dal

Locandina del "Short Master in Internazionalizzazione"

**AZIENDA SPECIALE  
PROMOCAMERA**  
CAMERA DI COMMERCIO NORD SARDEGNA

HOME | PROMOCAMERA | FORMAZIONE | PROGETTI DI INNOVAZIONE | INTERNAZIONALIZZAZIONE | EDC

**Attivo il Help Desk per l'internazionalizzazione delle imprese**

Il Camera di Commercio Italiana con il fianco delle imprese del distretto insiememente che siamo, rivolto a causa dell'emergenza COVID-19, nel nostro ufficio, nel quadro del Progetto SEI - Strategie all'export dell'Italia - è stato creato un Help Desk per offrire un supporto alle imprese nelle loro attività di internazionalizzazione.

Anche la Camera di Commercio di Sassari per mezzo della propria Azienda Speciale Promocamera, ha impegnato risorse all'Avv. G.

Attivazione del Servizio di Help Desk Export. Aprile 2020

## Progetto "STAY EXPORT"

Promocamera, attraverso il Sistema Camerale nazionale ed estero ha promosso il progetto "Stay Export" per la partecipazione delle aziende a webinar e assistenza specializzata.



Le Camere di Commercio Italiane all'Estero (CCIE di 45 Paesi) hanno curato la redazione di schede informative aggiornate sul paese e pubblicato sul portale del progetto alcuni webinar dedicati alle imprese italiane intenzionate ad affrontare nuovi mercati.

Successivamente ai webinar, alcune imprese hanno avuto la possibilità di essere selezionate dalle Camere di Commercio Estere per svolgere assieme attività di mentoring e di assistenza specializzata

### Descrizione delle attività svolte

- Partecipazione al Road Show virtuale "Patto per l'Export - Strumenti e opportunità per le PMI", in collaborazione con Ministero Affari Esteri e Cooperazione Internazionale e Unioncamere. Evento Sardegna (18 Settembre 2020): N. 14 aziende partecipanti
- Promozione del Progetto e scouting di imprese interessate all'export per partecipazione ai webinar organizzati dalle Camere di Commercio Italiane all'estero (45 Paesi) e per l'accesso alle schede informative paese messe a disposizione
- Mentoring e Assistenza personalizzata fornita dalla rete delle CCIE alle aziende:

### Obiettivi di risultato programmati e raggiunti

N. 24 aziende profilate; N. 15 aziende registrate alla piattaforma online; N. 85 iscrizioni ai Webinar; N. 39 Webinar seguiti dalle aziende.

N. 14 aziende assistite dalle CCI Estere (Praga, Nizza, Francoforte Tokyo, Vancouver, Perth, Hong Kong);

### Sintesi degli indicatori di risultato raggiunti Progetto STAY EXPORT

	N. Aziende profilate	N. Aziende in Piattaforma	Registrate Webinar	Presenze ai Webinar	N aziende Matching	1° Fase Mentoring	2° Fase Mentoring
<b>Target</b>	10	10	30	20	10	10	6
<b>Risultato</b>	24	15	90	40	14	14	14



## 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 é 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.

A causa dell'emergenza sanitaria per Covid-19 che ha impedito la realizzazione di Eventi fieristici all'estero piuttosto che l'organizzazione di educational/press tour nel nord Sardegna, nel corso del 2020 l'attività ha subito una significativa rimodulazione in virtù della quale Promocamera ha potuto realizzare esclusivamente la seguente iniziativa:

### 1) organizzazione di incontri B2B in occasione della **Fiera digitale BITESP - Borsa Internazionale del Turismo esperienziale.**

Nel periodo 23-30 Novembre 2020 Promocamera ha favorito la partecipazione di alcune aziende del Raggruppamento Main Sail alla Fiera BITESP, un evento di riferimento per il turismo esperienziale a livello nazionale ed internazionale. Le precedenti edizioni si sono svolte a Venezia e quest’anno per la prima volta, viste le limitazioni imposte dalla pandemia, si è deciso di trasformare la Bitesp in Fiera digitale. Lo scopo della Bitesp è stato quello di mettere in contatto i seller italiani con buyer sia nazionali che internazionali (selezionati tra tour operator, associazioni e operatori che commercializzano le offerte di turismo esperienziale) per incentivare il turismo e favorire la creazione di nuovi accordi commerciali.

Alla **Vetrina Interattiva**, finalizzata alla presentazione delle aziende attraverso video promozionali ed esperienziali hanno aderito **N. 8 aziende** (Nautica Pinna, IB Immobiliare-Navisarda, Genziana (Inghirios), Marina di Stintino, Eden Stintino, Stintino Dream, Nautica Service, Blu Mare Service). Agli **Incontri B2B digitali**, finalizzati all’incontro con Buyers e operatori turistici nazionali e internazionali interessati a nuovi accordi commerciali hanno aderito **N. 3 aziende** che hanno realizzato un totale di **n. 28 incontri** (IB Immobiliare-Navisarda; Genziana (Inghirios), Blu Mare Service)

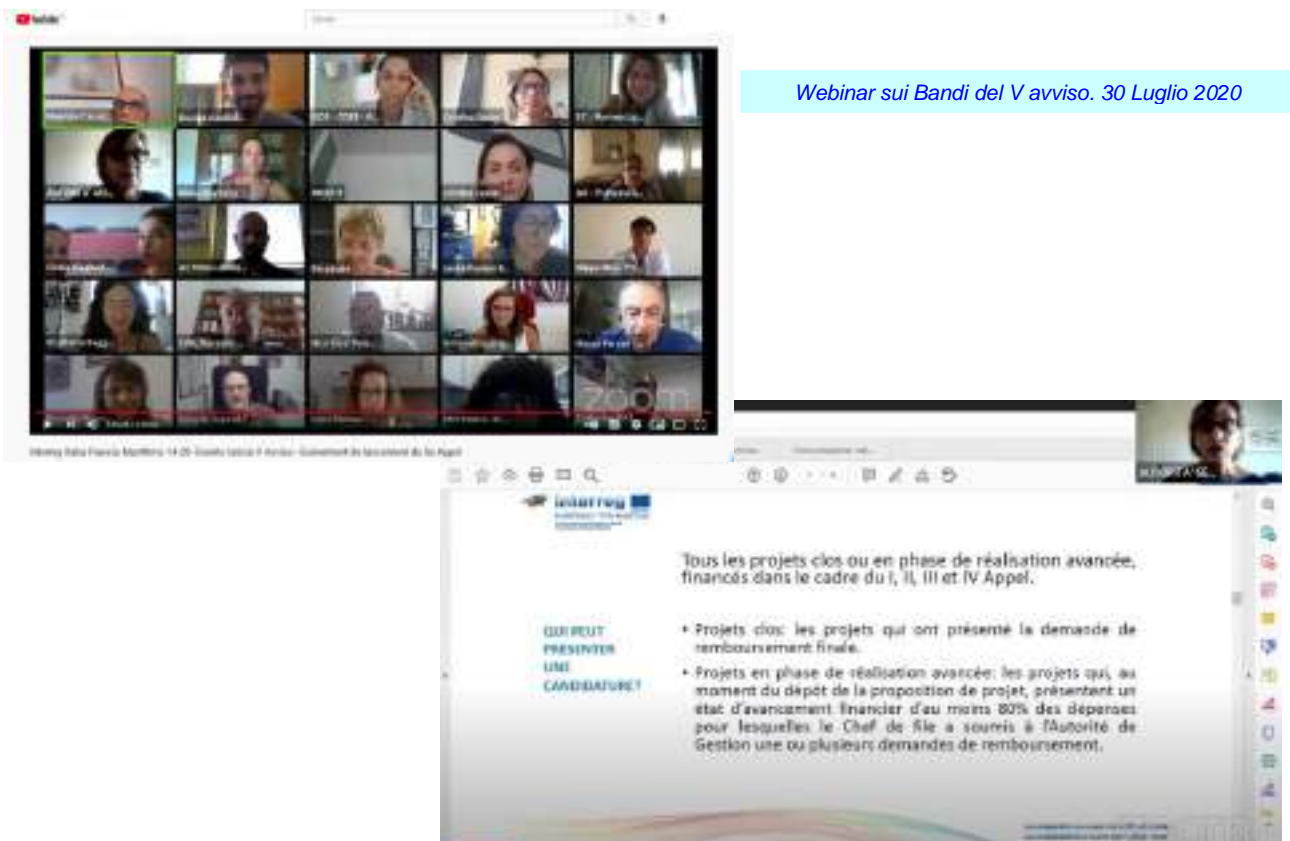




## PROGETTI DI COOPERAZIONE TRANSFONTALIERA

La Task Force sui Programmi comunitari, attivata già da qualche anno dal Sistema camerale del Nord Sardegna, ha partecipato a numerosi tavoli tecnici di livello transnazionale per la definizione di proposte progettuali da presentare sui vari avvisi di diversi Programmi comunitari. In particolare nell'ambito del Programma Interreg Italia-Francia Marittimo 2014-2020, già dal 2016 si sono costituiti dei Gruppi di lavoro con alcuni qualificati partner istituzionali delle Regioni transfrontaliere (Var, Alpi Marittime, Liguria, Toscana e Corsica), sono stati presentati 8 progetti sul 1° Avviso, 3 sono stati approvati, finanziati e si sono conclusi nel 2019 (BLUECONNECT, FRINET2, MARITTIMOTECH); sul 2° Avviso (a marzo 2017), sono state presentate 6 proposte progettuali, 3 sono state finanziate (CAMBUSA, EASYLOG SUCCESS), hanno iniziato le loro attività nel corso del 2018 e si concluderanno nel 2020-2021; sul 3° avviso è stata presentata 1 proposta progettuale "MARITTIMOMOB" che è stata finanziata e verrà realizzata nel periodo 2019-2021. Nella primavera del 2019 è stato pubblicato il 4° avviso e la Task Force ha presentato 4 proposte, delle quali 2 sono stati ammesse a finanziamento (Fr.I.net4.0 e BlueConnect2) e sono state realizzate a partire dal 2020; un terzo Progetto, **MarittimoTech plus** a fine 2020 è stato ammesso a finanziamento e verrà realizzato a partire dal 2021.

In quest'ambito, e grazie alle professionalità interne dedicate, Promocamera ha inoltre attivamente partecipato a numerosi tavoli tecnici di livello transnazionale per la definizione di **proposte progettuali da presentare sul V° Avviso** del Programma comunitario Italia-Francia Marittimo 2014-2020, oltre che all'evento, organizzato dall'Autorità di Gestione, svolto il 30 luglio in modalità webinar.



Webinar sui Bandi del V avviso. 30 Luglio 2020

Tous les projets clos ou en phase de réalisation avancée, financés dans le cadre du I, II, III et IV Appel.

QUI PEUT PRÉSENTER UNE CANDIDATURE?

- Projets clos: les projets qui ont présenté la demande de remboursement finale.
- Projets en phase de réalisation avancée: les projets qui, au moment du dépôt de la proposition de projet, présentent un état d'avancement financier d'au moins 80% des dépenses pour lesquelles le Chef de file a soumis à l'Autorité de Gestion une ou plusieurs demandes de remboursement.

Nel corso del 2020 quindi Promocamera ha gestito **N. 4 Progetti** co-finanziati nell' ambito del Programma INTERREG/Italia- Francia MARITTIMO 2014-2020: **SUCCESS (Servizi di supporto all'autoimprenditorialità e all'autoimpiego)**, **MARITTIMOMOB (Acceleratore Transfrontaliero per la Mobilità dei giovani)**, **Fr.I.NET4.0 (Francia Italia in rete per accrescere la competitività delle PMI)**, **BLUECONNECT2 (Favorire l'erogazione di servizi alle imprese transfrontaliere delle filiere prioritarie Blu e Verdi)**.

Per ciascun Progetto partito nel 2020, 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 FRINET4.0:** con Determinazione del Direttore Generale n° 9 del 04/05/2020 e successivo Ordine di Servizio n. 1 del 04/05/2020, 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 BLUECONNECT2:** con Determinazione del Direttore Generale n° 10 del 04/05/2020 e successivo Ordine di Servizio n. 2 del 04/05/2020, 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*

<b>Nominativo</b>	<b>Ruolo</b>	<b>Attività da svolgere</b>
<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 SUCCESS (Servizi unificati di cooperazione transfrontaliere per la creazione d'impresa sostenibile e sicura)**

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 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

### **ATTIVITA' OPERATIVE SVOLTE DA PROMOCAMERA NEL CORSO DEL 2020**

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

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

- Piano d'Azione Transfrontaliero: collaborazione alla redazione e correzioni

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

- Collaborazione alla realizzazione della piattaforma interattiva in linea con quanto previsto dal piano d'azione del progetto
- Definizione del bando transfrontaliero per la selezione dei partecipanti che potranno usufruire del percorso di formazione
- Procedure per la selezione della società di formazione
- Elaborazione e promozione dell'Avviso di selezione per aspiranti imprenditori (Candidature pervenute dalla regione Sardegna N. 19 di cui 12 dalla prov. di SS e OT)
- Comitato Locale e Transfrontaliero per la valutazione delle domande e la selezione dei beneficiari (Max 25 per la regione Sardegna)

### **III. 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:

- Aggiornamento costante sugli eventi e notizie inserite nel Sito web vetrina complementare a quello del programma
- Animazione costante dei due social network attivati, Facebook e Twitter
- Creazione strumenti per la promozione dell'Avviso, locandine, banner, immagini per post;
- Promozione dell'Avviso per Aspiranti imprenditori a livello di area di cooperazione attraverso inserzioni organiche ed a pagamento sui profili social con una profilazione del target in base alle aree di interesse (Corsica, PACA, Liguria, Toscana, Sardegna), all'età, al livello di istruzione, con segmentazione comportamentale nei settori attinenti il progetto, raggiungendo una copertura di oltre 90.000 persone e 464 mi piace sulla pagina
- Creazione e diffusione di un video promozionale illustrativo delle finalità del progetto e dei contenuti dell'Avviso che ha consentito di raggiungere, attraverso i post Facebook creati, circa 60.000 persone.
- Attività di comunicazione sul territorio locale al fine di far passare al meglio il messaggio destinato ai fruitori del progetto, puntando sulle relazioni con i media fondate su un costante e continuo rapporto di collaborazione; si è sviluppata attraverso il lancio e il sostegno di un comunicato stampa principale e del video promozionale di 40 secondi, trovando buoni spazi di divulgazione sui media di riferimento locali, tv (Canale 12 e Telegi), carta stampata (Nuova Sardegna) e web (Sassarinotizie, Sardegna Reporter). Tale attività realizzata attraverso l'Addetto Stampa è stata rafforzata da inserzioni a

pagamento, fra queste degne di nota un redazionale realizzato sull'inserto Scenari del Sole 24 Ore, dedicato ai Progetti Interreg, veicolato sull'intero territorio nazionale.

- Coinvolgimento degli stakeholder in particolare l'Università di Sassari – Polo Universitario di Olbia e dei Centri per l'impiego che hanno contribuito a diffondere l'iniziativa attraverso i loro canali.

#### IV. Azione M

- Partecipazione alle riunioni del Comitato di Pilotaggio ed alle riunioni tecniche svolte on line con proprio personale
- Monitoraggio delle attività e delle spese predisposizione documentazione per 4<sup>a</sup> DUR e inizio 5<sup>a</sup> DUR
- M.3 - Rapporto finanziario 4<sup>a</sup>DUR



Articolo su "La Nuova Sardegna" del 5 Novembre + Locandina dell'Avviso Pubblico + Comitato di Pilotaggio tra i partner



## **Il progetto MarittimoMob (Acceleratore Transfrontaliero di Mobilità)**

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 2020**

- I. Azione T1 - INGEGNERIA DELL'ACCELERATORE DI MOBILITA
- II. Azione T2 - ATTIVAZIONE DELL'ACCELERATORE DI MOBILITA'
- III. Azione C – COMUNICAZIONE
- IV. Attività svolta sulla gestione del Progetto

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

Collaborazione alla realizzazione delle Deliverable, coordinate da UNIGE:

- 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.

- Quadro delle competenze nel quale si evincono 3 ordini sul quale basare i futuri corsi/master: tecniche (abilità hard), relazionali (soft skills) e interculturali.
- Webinar di presentazione degli studi sull'Analisi dei Fabbisogni del mercato del lavoro e dell'offerta di formazione nelle filiere della nautica e del turismo sostenibile
- Progettazione del programma del master
- Webinar di presentazione del Corso di perfezionamento in Specialista dell'accoglienza sicura nella Nautica e nel Turismo sostenibile
- Programma della formazione in aula
- Programma della Masterclass e delle Visite alle imprese
- Procedura di selezione dei candidati

## **II. Azione T2 - ATTIVAZIONE DELL'ACCELERATORE DI MOBILITA'**

- Definizione e pubblicazione dell'Avviso Pubblico per la selezione dei candidati per la partecipazione al Percorso di formazione transfrontaliero Italo-Francese "Specialista dell'accoglienza sicura nella nautica e nel turismo sostenibile" in programma presso l'Università di Genova dall'11 al 18 gennaio 2021
- Riunione Comitato di Gestione per la valutazione delle candidature pervenute e selezione dei beneficiari (9 per la regione Sardegna)

## **III. 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.

- Implementazione del sito internet e dei profili Social di progetto Facebook e twitter;
- Creazione strumenti per la promozione dell'Avviso, locandine, banner, immagini per post;
- Promozione dell'Avviso a livello di area di cooperazione attraverso inserzioni organiche ed a pagamento sui profili social con una profilazione del target in base alle aree di interesse (Corsica, PACA, Liguria, Toscana, Sardegna), all'età, al livello di istruzione, con segmentazione comportamentale nei settori attinenti il progetto, raggiungendo una copertura di oltre 52.000 persone e 464 mi piace sulla pagina
- Creazione e diffusione di un video promozionale illustrativo delle finalità del progetto e dei contenuti dell'Avviso che ha consentito di raggiungere, attraverso i post Facebook creati, circa 20.000 persone.
- Organizzazione dell'evento lancio dell'Avviso pubblico in modalità webinar il 15 ottobre 2020

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

- Partecipazione alle riunioni del Comitato di Pilotaggio ed alle riunioni tecniche svolte on line con proprio personale
- Monitoraggio delle attività e delle spese predisposizione documentazione per 2<sup>a</sup> DUR e inizio 3<sup>a</sup> DUR
- Rapporto finanziario 2<sup>a</sup>DUR



### **Il progetto FRINET4.0 (Francia Italia in rete per accrescere la competitività delle PMI)**

Il Progetto FR.I.NET4.0 è finanziato dal Programma di Cooperazione Territoriale Italia-Francia Marittimo 2014-2020, ha durata biennale e termina a marzo 2022.

Il Progetto coinvolge 4 territori e 4 partner. Capofila è la Camera di Commercio e dell'industria di Genova, mentre come partner, oltre a Promocamera, è coinvolta la Camera di Commercio e Industria del Var-Alpi Marittime e PONT-TECH, Consorzio di sostegno all'Innovazione di Pontedera (Pisa).

Attraverso FR.I.NET4.0 si intende capitalizzare le buone pratiche del precedente progetto Fr.I.Net2, sviluppando e strutturando ulteriormente il Centro di Competenze transfrontaliero in allora avviato. Si punta infatti a creare una rete di esperti e di strutture specialistiche in grado di offrire tecnologie e servizi avanzati, che consentano alle imprese delle filiere prioritarie del Programma di innalzare la capacità di produrre innovazione e di consolidarsi sui mercati esteri.

Gli obiettivi sono:

- Consolidare l'approccio transfrontaliero al supporto delle imprese in fase di espansione: Il Progetto vuole rafforzare l'offerta tecnica alle imprese ampliando la gamma di servizi specialistici forniti, con l'individuazione di strutture esterne in grado di supportare la competitività delle imprese.
- Creare nuove opportunità di business per le imprese beneficiarie: Il Progetto intende mettere in relazione diretta le imprese beneficiarie con una rosa di investitori esteri, creando così le basi per permettere alle imprese stesse di attuare la propria strategia di sviluppo.

I destinatari:

- Micro, Piccole e Medie Imprese costituite da non meno di 2 anni e con non più di 5 anni di attività operative nelle filiere prioritarie del Programma (4/5 in prov. di Sassari);
- Figure professionali, singole o associate: liberi professionisti, società di consulenza
- Strutture specialistiche: Centri di competenza, poli di innovazione, poli e distretti tecnologici, Agenzie di sviluppo regionale, Digital Innovation Hub, Officine Digitali, Acceleratori di impresa; Incubatori certificati

#### **ATTIVITA' OPERATIVE SVOLTE DA PROMOCAMERA NEL CORSO DEL 2020**

- I. Azione T1 - POTENZIAMENTO DEL CENTRO DI COMPETENZE TRANSFRONTALIERO
- II. Azione T2 - SELEZIONE DELLE IMPRESE BENEFICIARIE ED ATTIVITA' PREPARATORIE
- III. Azione C – COMUNICAZIONE
- IV. Attività svolta sulla gestione del Progetto



### 1. Azione T1 - POTENZIAMENTO DEL CENTRO DI COMPETENZE TRANSFRONTALIERO

- Collaborazione nella predisposizione dell'Avviso per gli Esperti tematici;
- Collaborazione nella predisposizione dell'Avviso per le strutture specialistiche;
- Contributo nella definizione di un modello di collaborazione tra i soggetti erogatori

### 2. Azione T2 - SELEZIONE DELLE IMPRESE BENEFICIARIE ED ATTIVITA' PREPARATORIE

- Predisposizione Avviso pubblico per la selezione delle imprese

### 3. Azione C – COMUNICAZIONE

- Definizione e stesura strategia di comunicazione in italiano e in francese,
- Creazione degli strumenti per il monitoraggio della comunicazione;
- Procedura di selezione per affidamento incarico Manuale Immagine e creazione flyer e collaborazione alla creazione degli strumenti;
- Creazione ed implementazione minisito internet, attivazione canali social (Facebook e Twitter)
- Promozione dei due Avvisi, Esperti e Strutture Specialistiche, attraverso il sito internet, i canali social e attraverso i media locali.
- Progettazione video per la promozione dell'Avviso per le imprese

### 4. Attività svolta sulla gestione del Progetto

- Atti amministrativi per l'avvio del progetto (Regolamento del cdp, determina, ordine di servizio personale, convenzione con i partner);
- Partecipazione riunione interne e Comitati di pilotaggio via skype;
- Gestione finanziaria e contabile e monitoraggio delle spese per la prima DUR, selezione del controllore di primo livello

Webinar di Lancio del Progetto - 6 Aprile 2020



C.1 - Strategie di  
Comunicazione  
Partner Responsabile:  
Promocamera - Sassari

C.1 - Strategie de  
Communication  
Pilotée par:  
Promocamera - Sassari





## **Il Progetto BlueConnect2 (Favorire l'erogazione di servizi alle imprese transfrontaliere delle filiere prioritarie Blu e Verdi)**

Il Progetto BLUECONNECT2 è finanziato dal Programma di Cooperazione Territoriale Italia-Francia Marittimo 2014-2020, ha durata biennale e termina a febbraio 2022.

Il Progetto coinvolge 3 territori e 4 partner. Capofila è la Camera di Commercio e Industria del Var-Alpi Marittime, mentre come partner, oltre a Promocamera, è coinvolta la Camera di Commercio di Nizza-Costa Azzurra, il Pole Mer Méditerranée di Tolone e l'Autorità di Sistema Portuale del Mar Ligure Orientale.

Attraverso BLUECONNECT2 si intende capitalizzare le best practice del precedente progetto BlueConnect, sviluppando e strutturando ulteriormente le potenzialità della dimensione transfrontaliera del sistema imprenditoriale dell'area di cooperazione al fine di rafforzare le micro, piccole e medie imprese legate alla crescita blu e verde sui mercati regionali, nazionali ed internazionali e quindi integrarle attivamente nei processi di innovazione.

Il processo avviato aiuterà le imprese esistenti ad acquisire servizi di rafforzamento e sviluppo (diagnosi, accesso alle reti di esperti, studi per il posizionamento commerciale dei prodotti, piani aziendali, studi di fattibilità).

Gli obiettivi sono:

- Fornire alle imprese uno strumento per incrementare il proprio business,
- Sostenerle nei loro sforzi per promuovere l'innovazione e cercare nuovi sbocchi commerciali,
- Creare un legame con gli operatori portuali che hanno partecipato al progetto Blueconnect,
- Offrire nel breve e medio termine soluzioni innovative ai bisogni individuati dagli attori marittimi di BlueConnect.

Principali azioni da realizzare:

1. Creazione di un Catalogo di organismi specializzati nell'accompagnamento delle imprese dell'Economia Blu e Verde;
2. Coinvolgimento e identificazione delle imprese attraverso riunioni partecipative durante le quali verranno presentate le sfide ed i mercati ad alto potenziale emersi durante i gruppi di lavoro realizzati nel precedente progetto BlueConnect
3. Erogazione di Voucher alle imprese delle filiere prioritarie transfrontaliere legate alla crescita blu e verde
4. Accompagnamento delle imprese attraverso l'erogazione di servizi (Business Plan, Accesso ai finanziamenti, Analisi di mercato, Proprietà intellettuale, Sviluppo di nuovi strumenti di marketing, Sviluppo e trasferimento tecnologico, Internazionalizzazione)

I destinatari:

- Micro, Piccole e Medie Imprese costituite da non meno di 2 anni e con non più di 5 anni di attività operative nei settori (7/8 prov. SS):
  - Diporto e Yachting
  - Logistica
  - Crociere e Traghetto
- Liberi Professionisti, consulenti, organismi specializzati nell'erogazione di servizi qualificati di supporto alle imprese dei settori prioritari dell'economia blu e verde.

## ATTIVITA' OPERATIVE SVOLTE DA PROMOCAMERA NEL CORSO DEL 2020

- I. Azione C – COMUNICAZIONE
- II. Attività svolta sulla gestione del Progetto

### I. Azione C – COMUNICAZIONE

- Definizione e stesura strategia di comunicazione in italiano e in francese, condivisione con i partner
- Procedura di selezione per affidamento incarico Manuale Immagine e creazione flyer e collaborazione alla creazione degli strumenti;
- Creazione ed implementazione minisito internet, attivazione canali social;

### II. Attività svolta sulla gestione del Progetto

- Atti amministrativi per l'avvio del progetto (Regolamento del cdp, determina, ordine di servizio personale, convenzione con i partner);
- Partecipazione riunione interne e Comitati di pilotaggio via skype;
- Gestione finanziaria e contabile e monitoraggio delle spese per la prima DUR, selezione del controllore di primo livello



Comitato di Pilotaggio – 29 Settembre 2020

## UTILIZZO DEL PADIGLIONE ESPOSITIVO E DEI LOCALI

L'emergenza sanitaria, dovuta alla pandemia per contagio da virus Covid-19, ha imposto una forte limitazione nei contatti interpersonali in occasione di manifestazioni ad ampia partecipazione di pubblico, come quelle abitualmente ospitate presso la struttura di Promocamera. Nonostante la diminuita attività, il Padiglione espositivo ha tuttavia conservato la normale fruibilità, integrata e consolidata dalle prescrizioni relative alle normative di sicurezza anti-contagio emanate dal Governo centrale, mediante l'adozione delle procedure previste in materia di sanificazione e messa in sicurezza dei locali.

1) Nei giorni 12 e 13 Febbraio nel padiglione si è svolta, per conto della Società di servizi Coopservice, la sessione di esami ministeriali di cui al DM 154/2009 (integrata da attività didattica nell'adiacente Sala convegni), nel corso della quale i partecipanti hanno condotto le attività finalizzate all'aggiornamento della qualifica di addetti della sicurezza, con l'ausilio di strumenti e dispositivi normalmente utilizzati nella fase dei controlli in ingresso a strutture protette, compresi porti ed aeroporti.



Coopservice srl – Esami addetto sicurezza, 12-13 Febbraio 2021

L'intensificarsi dell'emergenza sanitaria ha determinato dal mese di marzo l'interruzione delle attività legate all'utilizzo dei locali, fino all'adozione dei protocolli richiesti dalle Autorità per poter operare in sicurezza.

Nei mesi di Settembre ed Ottobre l'Università di Sassari, a seguito di diversi sopralluoghi, ha ritenuto idonei gli spazi del Padiglione espositivo, con le adiacenze e le vie d'accesso, ai fini dello svolgimento delle prove selettive per l'ammissione ai corsi di laurea a numero programmato (nei giorni 3 e 8 settembre) e ai corsi per gli Specialisti del Sostegno (nei giorni 24 e 29 settembre e 1 ottobre). Per l'occasione l'area del Padiglione è stata allestita con banchi monoposto allo scopo di accogliere in sicurezza i candidati. Visto il riscontro positivo, in termini di logistica ed organizzazione degli spazi, la stessa Università ha utilizzato il Padiglione per svolgere le lezioni dei corsi riservati agli studenti neo iscritti al primo anno della Facoltà di Medicina, inizialmente previste nei mesi da ottobre a dicembre; tuttavia a causa dell'intensificarsi dei problemi dovuti alla pandemia, e conseguente divieto di svolgere lezioni in

presenza a qualsiasi livello scolastico, l'utilizzo del Padiglione è stato limitato alle sole giornate dal 19 al 22 ottobre.

Il Comune di Sassari, il giorno 10 settembre, ha utilizzato lo spazio del Padiglione, già allestito nella configurazione richiesta dall'Università di Sassari, per svolgere le prove del concorso pubblico per la selezione a tempo determinato di 14 agenti della Polizia Municipale. Anche in quest'occasione il Padiglione ha ben sostenuto l'alto afflusso di persone accolte confortevolmente in totale sicurezza.



Università di Sassari – Prove ammissione corsi a numero programmato - Settembre-Ottobre 2021



## Municipale, 1000 candidati per 14 posti

In fila per partecipare al concorso per l'assunzione a termine per 10 mesi



Un momento della selezione di ieri a Promocamera

La dirigenza, si sa, ha sempre il suo fascino. E anche qui basta pagare, anche se a lungo differenzato. Afferma il direttore generale della società di consulenza, che per le attività svolte in città. Una selezione che si annuncia come un sicuro successo. In attesa di essere messo a punto, si attende che a presentarsi alle selezioni (il numero delle domande) siano 1000 candidati, con altri 1000 ammessi per mancanza dei requisiti. Una carica dei mille, divisa in 14 posti e 10 mesi di assunzione, che ha impegnato gli organizzatori per tutta la giornata. Che differenzia dall'ordinario lavoro che la polizia municipale sta svolgendo, ma anche: di quanto un posto di lavoro faccia gola.

## Manifestazioni pubbliche ospitate da Promocamera

Il 2020 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.

Pur con le limitazioni imposte dall'attuale emergenza sanitaria, che prevedono una riduzione delle attività in termini di eventi svolti in presenza e di partecipazione di pubblico, all'inizio dell'anno e in autunno, nei periodi in cui è stato possibile realizzarli, il Centro Servizi di Promocamera ha comunque ospitato una serie di eventi che hanno visto la fruizione della struttura da parte di numerosi e qualificati soggetti, istituzionali e privati, del nostro territorio.

Tra questi, ormai per l'ottavo anno di fila, l'**Istituto Zooprofilattico Sperimentale della Sardegna** ha confermato il rapporto di collaborazione con Promocamera, utilizzando nei primi due mesi dell'anno le aule per attività didattica di carattere tecnico per l'aggiornamento professionale degli addetti; in particolare con lo svolgimento dei corsi sulle normative e pratiche antincendio, svoltosi il 15 gennaio, e soprattutto sull'operatività relativa alle pratiche di primo soccorso, svoltosi dal 25 al 27 febbraio.

Buona partecipazione anche per il "Corso per assaggiatori di Vino di 1° Livello", organizzato in collaborazione con la Delegazione ONAV Sassari-Gallura, che dal 27 gennaio al 2 marzo ha formato un folto gruppo di partecipanti, professionisti del settore ed appassionati, sulle tematiche relative alla conoscenza del settore vitivinicolo, con lezioni tecniche e pratiche sulla legislazione in materia, la conoscenza delle materie prime e il loro trattamento, e l'esperienza di affinamento sensoriale tramite l'assaggio dei diversi campioni di prodotto.

Tra gli altri soggetti ospitati presso il Centro Servizi di Promocamera nel corso del 2020 si ricordano anche **ACROSS Sardegna**, con il convegno medico "SICGE DAY" organizzato sulle tematiche delle problematiche della cardiologia in geriatria (17 gennaio), e gli Ordini professionali della Provincia di Sassari, l'**Ordine dei Dottori Commercialisti** (30 gennaio) e l'**Ordine degli Agronomi** (25 settembre), organizzatori di seminari formativi dedicati all'aggiornamento professionale dei professionisti iscritti. In quest'ultima occasione si è sperimentata la funzionalità dell'allestimento della Sala Convegni, modificato con l'applicazione dei protocolli di sicurezza anticontagio rimodulando i percorsi di entrata ed uscita dalla struttura e l'individuazione dei posti a sedere nella Sala Convegni ai fini del rispetto della prevista distanza interpersonale.



Corso assaggio di vino, ONAV, 27 Gennaio 2020



Convegno Ordine degli Agronomi, 25 Settembre 2020

CENTRO SERVIZI - PADIGLIONE EXPO	ANNO 2020		ANNO 2019	
	N. Iniziative	N. Giornate	N. Iniziative	N. Giornate
<b>TIPOLOGIA EVENTI</b>	<b>29</b>	<b>60</b>	<b>69</b>	<b>206</b>
a) <i>Utilizzo Locali (Aule e Sala Convegni)</i>	10	27	13	26
b) <i>Locazione/utilizzo Padiglione Expo</i>	4	12	6	86
c) <i>Utilizzo locali Sistema camerale</i>	4	4	13	36
d) <i>Locazione a Soggetti esterni (titolo oneroso)</i>	11	17	37	58

### Indicatori di risultato raggiunti nel corso del 2020

#### Azioni di promozione sui mercati esteri target

- Azioni di supporto per la promozione sui mercati nazionali/esteri **9 > 4** (target 2020)
- N. imprese informate/assistite in tema di Internazionalizzazione **216 > 100** (target 2020)
- Azioni di Supporto all'organizzazione di manifestazioni fieristiche, di valorizzazione della cultura e dell'economia locale **5 > 3** (target 2020);
- Progetti a valere su Programmi regionali, nazionali, comunitari per azioni di cooperazione economica **4 > 4** (target 2020)

**CRESCITA DI IMPRESA E INNOVAZIONE**

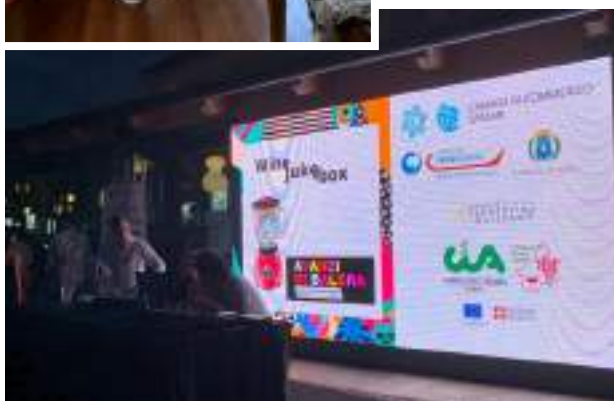
**“Benvenuto Vermentino” 2020: Festival di Barolo**

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 all’Evento **“Vermentino di Gallura Night”**, svoltosi a Barolo (CN) il 1 Agosto 2020.



La partecipazione all’Evento, organizzato dall’Associazione “Collisioni” e dal Comune di Barolo nasce grazie all’ottimo rapporto di collaborazione instauratosi in occasione della partecipazione del Sistema camerale del Nord Sardegna al Festival di Barolo nel 2019.

In occasione dell’Evento, la Delegazione camerale e del Consorzio di Tutela del Vermentino di Gallura ha svolto una serie di incontri istituzionali, in particolare con il Sindaco di Barolo, Renata Bianco, e con i vertici del Consorzio di tutela dell’Asti Docg, finalizzati ad instaurare e/o consolidare importanti relazioni nella prospettiva di future collaborazioni.





## “Benvenuto Vermentino 4.0”: Workshop digitale

La volontà di stare al fianco delle aziende ha nettamente prevalso sul comprensibile dispiacere di non poter organizzare nel 2020 la manifestazione di Olbia secondo il tradizionale e collaudato format che nelle cinque precedenti edizioni ha riscosso un ampio consenso di pubblico e critica.

Di fronte alla situazione di emergenza sanitaria, caratterizzata dalle drastiche limitazioni alla libera circolazione delle persone e alla frequentazione dei luoghi di aggregazione e socialità, l'Ente camerale e Promocamera hanno ritenuto opportuno investire le proprie risorse in favore delle Cantine del nord Sardegna, programmando modalità innovative di promozione e commercializzazione al fine di non perdere competitività sui mercati nazionali/esteri e creare così nuove opportunità di business.

Pertanto la 6 edizione di “Benvenuto Vermentino” ha messo da parte - solo per il momento - il suo tradizionale, coinvolgente e collaudato format che ha riscosso ampi consensi, e si è trasferita in rete grazie ad un'azione mirata verso alcuni mercati esteri, nella fattispecie Svizzera e Repubblica Ceca, che autorevoli fonti hanno segnalato essere interessati al nostro Vermentino, nella sua duplice accezione “di Sardegna” e “Gallura DOCG”.

L'obiettivo di “Benvenuto Vermentino 4.0” è stato quello di consentire alle Cantine del nord Sardegna, di proporsi su nuovi canali con innovative tipologie di relazioni, al fine di creare valide opportunità di business, al passo coi tempi, per soddisfare il cliente estero nei suoi attuali bisogni.

L'attività 2020, rivolta alle Cantine del nord Sardegna produttrici di Vermentino, nella sua duplice accezione, “di Sardegna” e di “Gallura DOCG”, è stata suddivisa in due fasi, l'una propedeutica all'altra: 1) Webinar di approfondimento e preparazione tecnica; 2) Incontri B2B digitali con buyers/importatori di Svizzera e Repubblica Ceca.

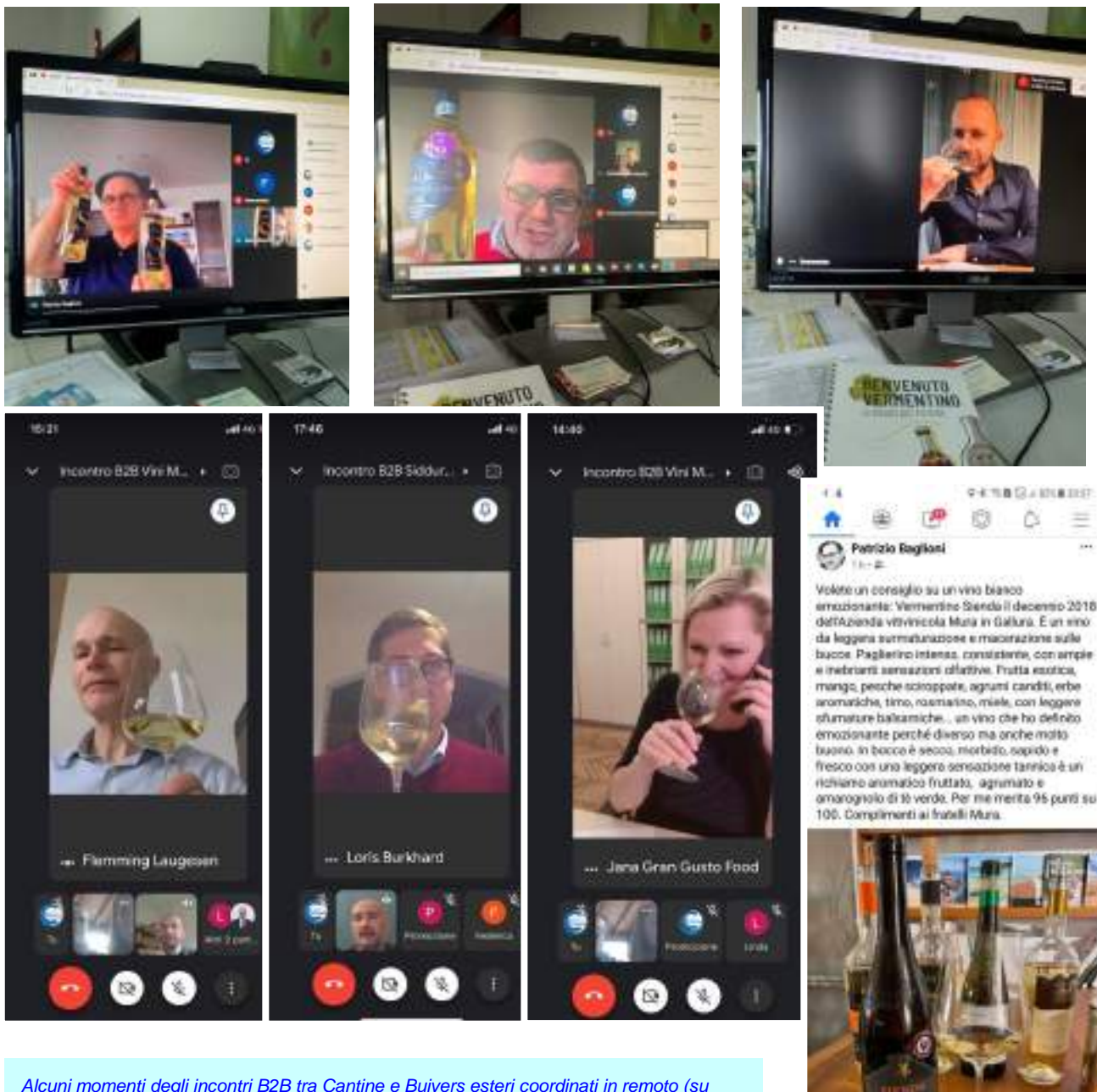
1) Il **Webinar di approfondimento (a partecipazione gratuita)**, svoltosi il 16 Novembre con la partecipazione di **N. 26 Cantine del nord Sardegna**, ha visto un approfondito intervento da parte di qualificati importatori vitivinicoli (uno per ciascun Paese) con un marcato taglio formativo/consulenziale, finalizzato a fornire alle Cantine indicazioni pratiche su modalità di accesso e posizionamento sui mercati di Svizzera e Repubblica Ceca.



2) Gli **incontri B2B digitali individuali** (organizzati a titolo oneroso), a cui hanno preso parte **N. 10 Cantine del nord Sardegna**, si sono svolti in modalità telematica sulla piattaforma Google Meet professional nel periodo 3-10 Dicembre ed hanno visto la realizzazione di n. 55 incontri B2B tra buyers e Cantine del Nord Sardegna.

Promocamera, oltre all'organizzazione generale ed al coordinamento tecnico, si è occupata di raccogliere e inviare ai buyer selezionati una campionatura di bottiglie che è stata presentata e degustata durante gli incontri, secondo l'agenda preventivamente concordata.

Durante tutte le attività Promocamera, in stretto raccordo con la Camera di Commercio italiana di Zurigo e Praga, ha inoltre assicurato assistenza e supporto tecnico alle Cantine ed ai buyers/importatori.



*Alcuni momenti degli incontri B2B tra Cantine e Buyers esteri coordinati in remoto (su piattaforma Meet), sia da PC Ufficio che da Smartphone*

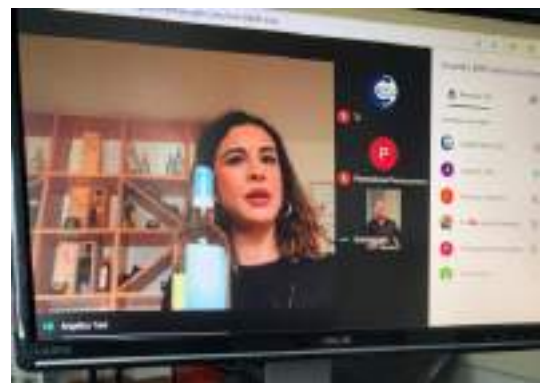
Cantine partecipanti agli incontri B2B (3-10 Dicembre 2020)

N.	Cantina	Tipologia Vermentino	Città	Riferimento
1	Società Agricola Siddura	Gallura DOCG	Luogosanto	Marco Montali
2	Accademia Olearia srl	DOC	Alghero	Antonello Fois
3	Unmaredivino di Sini Gioacchino	Gallura DOCG	Berchidda	Gioacchino Sini
4	Cantina Tani di Soc. Agricola Tani	Gallura DOCG	Monti	Roberta Tani
5	Tenute Aini Vini	Gallura DOCG	Berchidda	Aldo Aini
6	Cantina del Giogantinu	Gallura DOCG	Berchidda	Sergio Solinas
7	La Contralta srl	Gallura DOCG	Olbia	Anna Maria Fara
8	Vini Mura	Gallura DOCG	Loiri P.to S. Paolo	Salvatore-Marianna Mura
9	Calibri	Gallura DOCG	Berchidda	Stefania Brianda
10	Cantina Arcone - Gabriele Palmas	DOC	Sassari	Simona Sechi

REFERENTE		BUYER	
Sabatino	Bufano	SferaVino	S V I Z Z E R A
Luis	Franceschi	Rare Wine GmbH	
Luigi	Mussa	Dolcevino - Estapp	
Loris	Burkhard	LB Wine	
Fabio	Tufano	Nuesch Weine	
Patrizio	Baglioni	Vinoidea	
Michelangelo	Semilia	Sitenrain	R · C E C A
Michaela	Kašková	Bevande s.r.o	
Klára	Kollárová	Vinograf Malý, s.r.o	
Flemming	Laugesen	Via del Vino s.r.o	
Jana	Narducci Rychnovská	GTD GRAN GUSTO FOOD, s.r.o.	



Pedana di Vini venduti in Svizzera dalla Cantina Mura


## 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. le pagine principali del sito internet sono state tradotte in francese ed in inglese;
3. 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.
4. 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);
5. 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;
6. il sito e le pagine Social sono stati arricchiti di contenuti di diverso tipo (video, immagini, interviste, news);
7. 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);
8. 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;
9. Il personale è stato adeguatamente formato per l'inserimento dei contenuti e l'implementazione del sito e della pagina Facebook autonomamente;
10. 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	2020	2019	2018	2017	Var % 2020/19
<b>N. Sessioni sito Internet</b>	24.162	22.223	18.960	11382	+ 9%
<b>N. Utenti sito Internet</b>	5.371	5.303	5.813	5.673	+ 1%
<b>N. Visualizzazioni</b>	38.672	36.815	34.172	23.707	+ 5%
<b>N. utenti raggiunti con la Newsletter inviate dalla piattaforma</b>	54.951	68.514	38.889	65.699	- 20%
<b>N. di persone che seguono la pagina Facebook Promocamera</b>	1.187	1.046	808	541	+ 13%
<b>Copertura dei post delle pagine Facebook curate da Promocamera (compresi SUCCESS, MARITTIMOMOB, FRINET4.0, BLUECONNECT2)</b>	25.1372	81.042	75.319	40.402	+ 210%
<b>Click/Azioni sui post delle pagine Facebook curate da Promocamera (compresi SUCCESS, MARITTIMOMOB, FRINET4.0, BLUECONNECT2)</b>	18.553	5.252	4.651	2.109	+ 253%



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

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



## 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 15 delibere. I vari uffici sono stati inoltre investiti della predisposizione delle determinazioni del Direttore (25 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, dalla fornitura dei buoni pasto elettronici erogati tramite card personalizzata alle apparecchiature informatiche e di amplificazione, dal materiale di cancelleria alla carta per stampati etc. I restanti acquisti sono stati effettuati tramite Mercato locale.

Indipendentemente dalle procedure di scelta del contraente e dall'importo dell'affidamento stesso, è stato contestualmente richiesto presso l'Autorità competente l'AVCP, oggi ANAC, il CIG, Codice Identificativo Gara 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%
2019	138	+ 7,8 %
2020	81	- 41,3%

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 quotidiano dei locali adibiti a uso ufficio situati al piano terra e primo piano e con cadenza diversificata invece per le aule didattiche, la sala convegni e il Padiglione espositivo.

**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 2020 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 866, 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 2020 un ruolo centrale tra le attività dell’Azienda Speciale, benchè forzatamente ridotto a causa delle restrizioni dovute all’emergenza sanitaria tuttora in atto, che ha determinato una sostanziale diminuzione dei corsi effettuati in presenza, a cui si è parzialmente rimediato mediante l’adozione di modalità di partecipazione tramite collegamento remoto, 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, nonché ai soggetti considerati come aspiranti imprenditori;** 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 5 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 19-20-21 novembre a Olbia, curando i contatti con l'Enoteca Regionale della Liguria e il Consorzio di Tutela del Vermentino di Gallura DOCG, partner della manifestazione; inoltre, nel quadro delle attività relative alla realizzazione degli incontri BtoB tra le cantine del Nord Sardegna e i Buyers esteri, ha curato la gestione della documentazione amministrativa relativa ai preventivi/incarichi della Camera di Commercio Italiana per la Svizzera e della società di spedizioni che ha effettuato il trasporto dei vini presso i buyers, e la creazione/gestione del calendario degli incontri online tra i rappresentanti delle cantine e i buyers esteri selezionati.
- **Progetto Interreg IT-FR "Marittimo" 2014-2020** Nell'ambito delle attività dei progetti collegati MARITTIMOMOB, FRINET 4.0 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

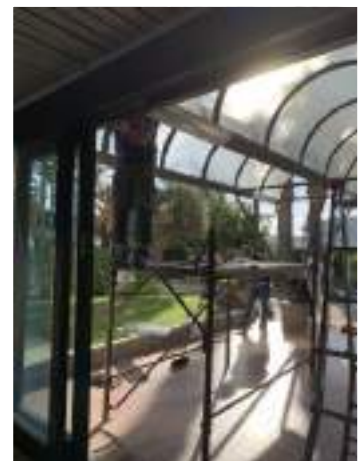
Si è garantito, in collaborazione con altri uffici, il generale funzionamento della struttura attraverso diversi interventi di manutenzione resi dalle imprese del territorio, per assicurare un livello ottimale di svolgimento delle attività di Promocamera. Nell'anno in esame sono stati realizzati diversi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

### Interventi di carpenteria metallica leggera

Tra luglio e ottobre sono state effettuati e completati con la relativa installazione diversi interventi riguardanti elementi dell'edificio ormai deteriorati a causa del decorso del tempo e dell'inclemenza degli eventi atmosferici: sono stati infatti realizzati due nuovi portelloni del Padiglione Espositivo, il nuovo cancello carrabile a due ante per l'ingresso Fiera, la nuova pensilina in acciaio e vetro per la Sala Convegni e il ripristino di quella di vecchia concezione della Palazzina Uffici. I lavori sono stati eseguiti dalla ditta OFFICINA METALLICA DESOLE S.r.l.s, di Sassari, nel periodo di tempo compreso tra luglio e ottobre.



Rifacimento della pensilina dell'ingresso Sala Convegni (prima e dopo i lavori)



### 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. In particolare i vari interventi di impermeabilizzazione della copertura del Padiglione fieristico, del ripristino dell'intonaco e successiva tinteggiatura del frontale di ingresso sia del Padiglione che della Sala convegni.

Restauro pensilina ingresso Uffici

### **Intervento di profilassi contro il punteruolo rosso**

Le palme presenti nei giardini di Promocamera soffrono ormai da qualche anno per l'infestazione di punteruolo rosso che le porta a una progressiva devitalizzazione, con il conseguente depauperamento del patrimonio botanico dell'Azienda; le palme infestate inoltre costituiscono un pericolo per effetto dell'instabilità del tronco e del distacco delle pesanti foglie, indotti dall'erosione causata dalle larve di punteruolo rosso.

Si è proseguito perciò nella campagna di profilassi chimica delle numerose e preziose palme ancora esistenti nei giardini di Promocamera; con un buon esito, considerato che ormai gli abbattimenti delle palme infette

sono cessati e viene richiesta solo la normale cura e manutenzione, come la pulizia delle foglie secche di questo particolare albero.



### **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, alla sanificazione e igienizzazione dei ventil-convettori dell'impianto di condizionamento di tutta la struttura, con una particolare attenzione alla Unità di Trattamento Aria della Sala convegni.

### **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.

### **Intervento di ricostruzione del muro di confine con AUTOA**

Nel 2019 si è riscontrato che il muro di confine tra l'Azienda e la ditta AutoA mostrava evidenti segni di ammaloramento, tali da richiedere innanzitutto un intervento di estrema urgenza funzionale alla sua messa in sicurezza, eseguito da Co.Res. srl con sede in Thiesi, ma anche per stabilire, in un clima di serenità e reciproca collaborazione, la responsabilità e la causa del danneggiamento e dello stesso: in tal senso i tecnici professionisti di fiducia incaricati da entrambi le parti hanno concordato sulla piena responsabilità di Promocamera, da imputare al muro dell'Azienda costruito in aderenza a quello della ditta AutoA.

All'inizio del 2020, precisamente con deliberazione della Giunta camerale n. 8 del 03/02/2020, è stato approvato il programma per la realizzazione dei lavori di manutenzione straordinaria di Promocamera, comprendente anche la realizzazione di opere di risanamento con demolizione e ricostruzione del muro di confine con la proprietà Auto A e con Determinazione del Segretario Generale n. 101 del 06/03/2020 è stato affidato all'Ing. Luca Crobu di Sassari l'incarico per lo svolgimento delle prestazioni professionali relative alla progettazione e direzione dei lavori sopra indicati; che hanno avuto inizio, a metà settembre, con l'accantieramento dell'impresa incaricata, la ditta AREE VERDI DI M. Fois. I lavori si sono svolti con regolarità fatta salva qualche breve interruzione per ragioni di sicurezza dovuta essenzialmente all'utilizzo, in alcune giornate, del Padiglione Espositivo da parte dell' Università di Sassari per le prove selettive per l'ammissione ai corsi di laurea a numero programmato e del Comune di Sassari per le selezioni di personale per il corpo della Polizia Municipale.

I lavori sono tutt'ora in corso; si prevede che l'opera venga completata entro Marzo 2021.

