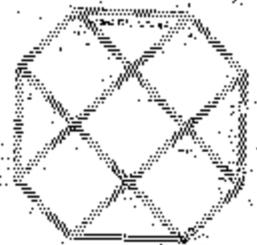


GIUNTA REGIONALE DEL LAZIO



REGIONE LAZIO

ESTRATTO DAL PROCESSO VERBALE DELLA SEDUTA DEL

- 9 FEB. 1999

ADDI' - 9 FEB. 1999

NELLA SEDE DELLA REGIONE LAZIO, IN VIA CRISTOFORO COLOMBO, 212 SI E' RIUNITA LA GIUNTA REGIONALE, COSI' COSTITUITA:

BADALONI	Pietro	Presidente	GHASCO	Romolo	Assessore
COSENTINO	Lionello	Vice Presidente	HERMANN	Giovanna	"
AMATI	Mabuc	Assessore	LUCCIANO	Pietro	"
ROMADONIA	Salvatore	"	MARRONI	Angelo	"
CIOFFARELLI	Francesco	"	META	Michela	"
FEDERICO	Maurizio	"	PIZZUTELLI	Vincenzo	"

ASSISTE IL SEGRETARIO Dott. Saverio Giordano
..... CMISST

ASSENTI: _____ COSENTINO, AMATI, CIOFFARELLI, MARRONI E META.

DELIBERAZIONE N° 431

Oggetto: Ob. 2 1997/1999 Mis. 2.4 - Servizi alle imprese e internazionalizzazione.
Approvazione progetto "Azioni di internazionalizzazione". Affidamento Associazione
TECLA.



OGGETTO: OB.2 - 1997/1999 Mis. 2.4 - Servizi alle imprese e internazionalizzazione.
Approvazione progetto "Azioni di internazionalizzazione" Affidamento Associazione
"TECLA".



LA GIUNTA REGIONALE

Su proposta dell'Assessore allo Sviluppo Economico ed Attività Produttive d'intesa con l'Assessore Economia e Finanza;

VISTA la decisione della Commissione U.E. del 22.12.1997 recante l'approvazione del Docup Ob. 2 della Regione Lazio

VISTA la deliberazione della Giunta regionale n.741 del 10 marzo 98 con la quale è stata recepita detta decisione;

VISTA la deliberazione consiliare n. 438 del 6 maggio 98 di ratifica della delibera di Giunta;

CONSIDERATO che il menzionato documento di programmazione con la misura 2.4 dispone interventi di internazionalizzazione delle imprese;

CHE per le finalità ivi previste viene individuata la Associazione TECLA, associazione partecipata dalla Regione, quale soggetto attuatore;

CHE la scheda di misura stabilisce le modalità di attuazione secondo le quali il soggetto attuatore presenta alla Regione la proposta di progetto esecutivo, la quale provvede alla sua valutazione;

CHE l'Associazione TECLA ha presentato in data 23 dicembre 98 la predetta proposta ;

CHE in data 18 gennaio con prot. 276 la struttura regionale preposta ha formulato le proprie osservazioni;

CHE l'Associazione Tecla con nota n. 0019 del 20 gennaio ha rimesso il progetto integrato secondo le richieste regionali;

VISTO il progetto esecutivo e ritenuto il medesimo meritevole di approvazione;

CONSIDERATO che a norma delle disposizioni di attuazione della misura il progetto deve essere sottoposto al parere del Comitato di Sorveglianza;

VISTA la legge 127/97;
All'unanimità

DELIBERA

- di approvare il progetto redatto dalla Associazione Tecla denominato "Azioni di internazionalizzazione PMJ";
- di inviare e sottoporre il progetto in argomento al parere del Comitato di Sorveglianza;
- con successivo provvedimento dirigenziale, acquisito il parere del Comitato di Sorveglianza, secondo le disposizioni contenute nella scheda tecnica di misura, sarà data attuazione al progetto mediante integrazione della Convenzione stipulata nel precedente periodo di programmazione 97/99 tra la Regione Lazio e l'Associazione Tecla.

Il presente provvedimento non è soggetto a controllo;

IL PRESIDENTE : F.10 PIETRO BADALONI

IL SEGRETARIO : F.10 Dott. Saverio GUCCIONE



26 FEB 1998

ALLEG. alla DELIB. N. *431*
DEL *09 FEB* 1999
bu

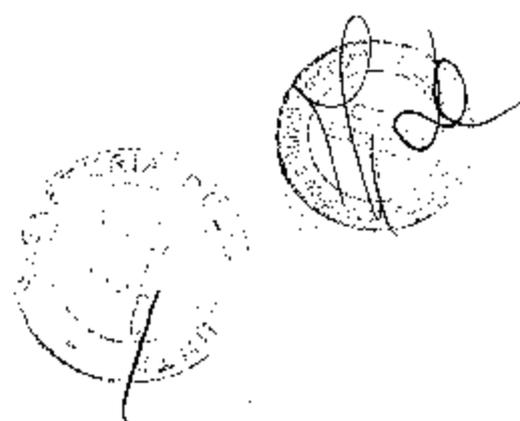
DOCUP OBIETTIVO 2 REGIONE LAZIO 1997-1999

MISURA 2.4

SOTTOMISURA 3

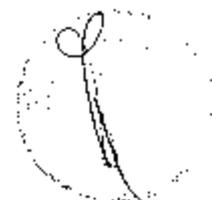
PROGETTO ESECUTIVO

TECLA / REGIONE LAZIO

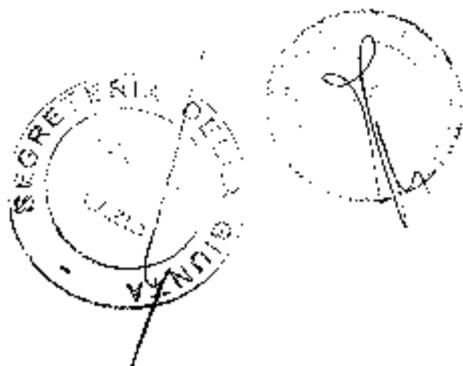
1307
15/11/99


INDICE

I.	IDENTIFICAZIONE DEL PROGRAMMA	pag. 1
I.1	<i>Aree territoriali interessate dall'Obiettivo 2 del Lazio</i>	pag. 1
I.2	<i>Soggetti beneficiari</i>	pag. 1
I.3	<i>Durata dell'intervento</i>	pag. 2
II.	RISULTATI OTTENUTI DURANTE LE PRECEDENTI FASI	pag. 3
II.1	<i>Sintesi delle azioni svolte</i>	pag. 3
II.2	<i>Dati quali/quantitativi</i>	pag. 4
II.3	<i>Sito Internet</i>	pag. 10
III.	CONTESTO GLOBALE E OBIETTIVI GENERALI DELLA NUOVA FASE	pag. 11
IV.	PRINCIPI DI BASE, FUNZIONAMENTO, OBIETTIVI SPECIFICI E RISULTATI ATTESI	pag. 15
IV.1	<i>Principi</i>	pag. 15
IV.2	<i>Funzionamento</i>	pag. 15
IV.3	<i>Obiettivi specifici della fase di consolidamento</i>	pag. 16
	<i>IV.3.1 Proseguimento delle fasi di attuazione del programma di attività precedente</i>	pag. 16
	<i>IV.3.2 Azioni di Implementazione</i>	pag. 17
IV.4	<i>Modalità di gestione</i>	pag. 19
V.	AZIONI PER IL PERIODO 1999-2001	pag. 20
V.1	<i>"Business Meeting Tecla - BMT"</i>	pag. 20
V.2	<i>Consulenze in appoggio alle trattative "CAT"</i>	pag. 27
V.3	<i>Strumenti di supporto</i>	pag. 28
	<i>V.3.1 Sito Internet Tecla</i>	pag. 28
	<i>V.3.2 Intranet</i>	pag. 28
	<i>V.3.3 Sistema di Affari Elettronico</i>	pag. 29
	<i>V.3.4 Strumenti Metodologici</i>	pag. 30



VI. MEZZI DI ATTUAZIONE, DOTAZIONE FINANZIARIA, GESTIONE DEL FONDO, MODALITA' DI RENDICONTAZIONE E REPORTING	pag. 31
<i>VI.1 Organizzazione</i>	<i>pag. 31</i>
<i>VI.2 Personale</i>	<i>pag. 31</i>
<i>VI.3 Incarichi esterni</i>	<i>pag. 32</i>
<i>VI.4 Modalità di coordinamento</i>	<i>pag. 33</i>
<i>VI.5 Definizione delle responsabilità e dei ruoli</i>	<i>pag. 33</i>
<i>VI.6 Rapporti tra la Regione Lazio e TECLA</i>	<i>pag. 33</i>
<i>VI.7 Costi del programma e ripartizione delle voci di spesa</i>	<i>pag. 33</i>
<i>VI.8 Modalità di rendicontazione</i>	<i>pag. 34</i>
<i>VI.9 Modalità di gestione tecnica</i>	<i>pag. 37</i>
<i>VI.10 Valutazione in itinere e reporting</i>	<i>pag. 37</i>
<i>VI.11 Verifiche e controlli</i>	<i>pag. 37</i>
<i>Tabella Finanziaria A) - I Fase</i>	<i>pag. 38</i>
<i>Tabella Finanziaria B) - II Fase</i>	<i>pag. 44</i>
<i>Tabella Finanziaria C) - Riepilogo</i>	<i>pag. 50</i>



I. IDENTIFICAZIONE DEL PROGRAMMA

I.1 Aree territoriali interessate dall'Obiettivo 2 del Lazio

L'intervento è rivolto alle PMI della Regione Lazio (classificate secondo la normativa comunitaria, localizzate nei Comuni interessati dalla misura).

Nella delimitazione territoriale dei soggetti da coinvolgere nel Programma si considerano quali destinatari delle azioni l'Amministrazione Regionale e le PMI situate nei comuni delle aree Obiettivo 2 della Regione Lazio. Nel seguito si riporta l'elenco dei Comuni Obiettivo 2 del Lazio.

Provincia di Frosinone

Anagni, Cassino, Ceccano, Ferentino, Frosinone, Isola del Liri, Paliano, Patrica, Piedimonte S. Germano, Sora, Villa S. Lucia.

Provincia di Latina

Aprilia, Cisterna di Latina, Latina

Provincia di Rieti

Borgorose, Cittaducale, Pescorocchiano, Petrella Salto, Rieti (solo il territorio della frazione Vazia)

Provincia di Roma

Ardea, Civitavecchia, Colleferro, Pomezia, Roma (XII Circoscrizione - zona L - Castel Romano, S. Palomba)

I.2 Soggetti beneficiari

A) L'Amministrazione Regionale: Assessorato allo Sviluppo Economico e Attività Produttive.

B) Piccole e medie imprese, così come definite dalla disciplina comunitaria in materia di aiuti (Dec. CEE 92/C-213 del 19/05/92).

In particolare è definita piccola impresa quella che ha un massimo di 50 dipendenti e un fatturato annuo non superiore ai 5 milioni di ECU, e fa capo per non più di un quarto ad una o più imprese che non rispondono a questa definizione, ad eccezione delle società finanziarie pubbliche, delle società a capitale di rischio o, purché non esercitino alcun controllo, degli investitori istituzionali. E' definita media impresa quella che ha un massimo di 250 dipendenti e un fatturato annuo non superiore ai 20 milioni di ECU, oppure un totale dello stato patrimoniale non superiore ai 10 milioni di ECU, e fa capo per



non più di un quarto ad una o più imprese che non rispondono a questa definizione, ad eccezione delle società finanziarie pubbliche, delle società a capitale di rischio o, purché non esercitino alcun controllo, degli investitori istituzionali.

Sarà garantito il rispetto delle regole della concorrenza.

C) Consorzi di PMI.

Sono escluse le imprese in concordato preventivo, in amministrazione controllata e/o che risultino non in grado di far fronte alle proprie obbligazioni a causa di gravi squilibri economico/patrimoniali.

Saranno osservate le disposizioni comunitarie in materia di settori sensibili.

1.3 Durata dell'intervento

La durata delle azioni relative al Progetto Esecutivo della Misura 2.4, Sottomisura 3, sarà considerata quella relativa al periodo 1.1.1999 - 30.11.2001, a valere sui Fondi Strutturali del Docup Regione Lazio 1997-1999.

Tenuto conto delle attuali disponibilità finanziarie previste dal Docup a valere sulla presente azione si è articolato il programma ed i relativi costi su due periodi di 18 mesi ciascuno con l'intendimento di utilizzare ulteriori somme che potranno essere disponibili a seguito di rimodulazione così come è emerso nel corso dell'incontro effettuato con le strutture regionali il 16 gennaio 1999.

Gli obiettivi ed i risultati attesi, a valle della metodologia proposta, sono conseguibili all'interno dell'intero arco triennale di programmazione, che garantisce un adeguato impatto sul sistema delle PMI laziali eligibili e del sistema di relazioni internazionali costruito e consolidato dalla Regione Lazio.

Il progetto è quindi da intendersi come organicamente unico come si evince dalla Tabella C) di dettaglio finanziario, e trova nella ripartizione delle Tabelle A) e B) di dettaglio finanziario, le necessarie coperture economiche e la sua immediata attivazione.

Il progetto è da intendersi come continuazione organica delle azioni già iniziate. La continuità nei confronti dei soggetti coinvolti (imprese ed enti esteri) è stata assicurata a partire dal 1 gennaio 1999 attraverso la prosecuzione delle azioni.



II. RISULTATI OTTENUTI DURANTE LE PRECEDENTI FASI

II.1 Sintesi delle azioni svolte

I risultati ottenuti grazie allo sviluppo delle precedenti fasi hanno evidenziato la correttezza metodologica del progetto.

Si è rilevato infatti, in accordo con quanto già previsto nel Progetto Esecutivo, il seguente scenario: la maggior parte delle imprese coinvolte ha una dimensione compresa tra i 10 ed i 50 dipendenti e sono quasi sempre l'evoluzione di ditte individuali che, per indiscusse capacità imprenditoriali, sono cresciute sviluppando know-how sempre più avanzati, utilizzando macchinari ed apparecchiature all'avanguardia, assumendo organizzazioni e forme sociali e giuridiche che consentono loro di raccogliere oggi la sfida dell'internazionalizzazione con una preparazione ed una volontà sufficienti al nostro scopo.

Fino ad oggi purtroppo la propensione delle imprese laziali all'export e l'effettiva quota di esportazioni hanno registrato indici notevolmente inferiori a quelli della media nazionale a causa delle succitate dimensioni e della scarsa propensione ad aggregarsi per raggiungere quelle "masse critiche" che consentano un impatto efficace sui mercati esteri. Fortunatamente, grazie anche a progetti come questo, la tendenza descritta si sta attenuando e l'interesse verso i mercati esteri, visti sia come sbocco delle esportazioni che come possibili partner operativi, cresce costantemente.

In relazione alle necessità avvertite dalle imprese per affrontare la sfida dell'internazionalizzazione, si registra una richiesta di:

- contatto diretto con gli interlocutori esteri;
- riduzione delle pratiche e della burocrazia necessaria per la partecipazione ai programmi;
- facilità di accesso alle informazioni;
- rapidità nello svolgimento dei passi operativi preliminari ad una eventuale conclusione di accordi commerciali o produttivi.

Tutto ciò implica - per imprese private già in forte regime di concorrenza non solo con aziende presenti sullo stesso territorio ma, come è giusto che sia in un'ottica di globalizzazione, anche dall'esterno - riduzione di costi.



Le imprese delle dimensioni trattate trovano indiscusse difficoltà nel sostenimento di spese e soprattutto nella destinazione di risorse ad un'attività preliminare estremamente difficoltosa, se non veicolata attraverso canali opportuni e già collaudati, come quella della ricerca di partner esteri selezionati.

Il rischio è quello di impegnarsi in termini temporali ed economici per poi vedere vanificati i propri sforzi di fronte ad interlocutori impreparati o inadeguati.

Al fine quindi di trovare la soluzione per i problemi e le necessità su evidenziate, è stata data applicazione al Progetto Esecutivo, sviluppandone le fasi di contatto con gli interlocutori esteri attraverso le innovazioni metodologiche delle azioni previste nella fase 1997 - 1999.

II.2 *Dati quali/quantitativi*

Da un punto di vista quali quantitativo si sono registrati i seguenti risultati:
sono state analizzate 512 Piccole e Medie Imprese delle aree Obiettivo 2, che hanno mostrato interesse al tema dell'internazionalizzazione. Di queste:

- 144 imprese dei Comuni Obiettivo 2 in Provincia di Frosinone;
- 192 imprese dei Comuni Obiettivo 2 in Provincia di Latina;
- 20 imprese dei Comuni Obiettivo 2 in Provincia di Rieti;
- 156 imprese dei Comuni Obiettivo 2 in Provincia di Roma.

L'analisi effettuata su queste imprese è stata svolta in relazione all'effettiva disponibilità e interesse dell'impresa, ciò ha consentito di valutare gli indicatori necessari alle azioni da svolgere. Per tutte sono stati comunque acquisiti i dati previsti dalle Schede Contatto da noi predisposte (anagrafici, di esperienze, di predisposizione all'internazionalizzazione). Nella maggior parte delle aziende è stata inoltre effettuata un'analisi aziendale approfondita.

In base alle esigenze emerse nelle fasi di contatto ed analisi, i dati di 101 imprese partecipanti sono stati elaborati con i Contact Point per consentire a questi ultimi di effettuare le opportune ricerche di mercato ed individuare possibili interlocutori per le società laziali.



Delle imprese "presentate":

- 12 appartengono al settore agro/alimentare;
- 18 appartengono al settore elettrico/elettronico;
- 10 appartengono al settore legno/mobile;
- 16 appartengono al settore meccanico;
- 5 appartengono al settore tessile abbigliamento;
- 40 appartengono ad altri settori.

Per ogni Contact Point si è quindi registrata una serie di risultati e contatti evidenziata nei seguenti paragrafi.



BENELUX

Imprese delle aree Obiettivo 2 presentate	Sono stati inviati a questo Contact Point materiali relativi a 70 imprese; da queste era stato infatti indicato il Benelux come territorio di interesse per attività di Import, Export o Altre forme di collaborazione.
Materiali inviati al Contact Point	Schede Contatto. Schede con necessità imprese italiane.
Materiali ricevuti dal Contact Point	Manuale Paese "Scoprire il Belgio". Presentazione dei settori: abbigliamento, agro-alimentare, legno e mobili, elettrico/elettronico, meccanico; studio generale sul mercato belga; relazione sulla ricerca di partner per 32 imprese laziali partecipanti al programma. Brochure per le imprese belghe: interessate a partecipare al programma. Guida del mercato lussemburghese. Elenco imprese affiliate alla Federazione Industriali del Lussemburgo
Incontri avvenuti	Gli incontri sono programmati nel primo quadrimestre 1999.

FRANCIA

Imprese delle aree Obiettivo 2 presentate	Sono stati inviati a questo Contact Point materiali relativi a 84 imprese; da queste era stata infatti indicata la Francia come imprese di interesse per attività di Import, Export o Altre forme di collaborazione.
Materiali inviati al Contact Point	Schede Contatto. A seguito degli incontri sono stati acquisiti dal Contact Point materiali promozionali, tecnici e listini.
Materiali ricevuti dal Contact Point	Manuale Paese "Scoprire la Francia". Presentazione dei settori: commercio di prodotti alimentari all'ingrosso; mobili/arredamento; aromi ed oli essenziali; cereali trasformati; mobili per ufficio e negozio; salse e condimenti; materiale medico-chirurgico; telefonia. Studi di mercato: caffè e tè; cicli e motocicli. Brochure per le imprese francesi: interessate a partecipare al programma.
Incontri avvenuti	Alla data del 30 novembre '98 sono stati effettuati 32 incontri tra imprese laziali e francesi. E' in corso di apertura una Filiale di commercializzazione in Francia per la società Caffè Trombetta. Sono inoltre stati identificati 16 interlocutori francesi con i quali 15 aziende laziali sono in avanzate fasi di trattativa (sia commerciale che produttiva).



POLONIA

Imprese delle aree Obiettivo 2 presentate	Sono stati inviati a questo Contact Point materiali relativi a 58 imprese; da queste era stata infatti indicata la Polonia come territorio di interesse per attività di Import, Export o Altre forme di collaborazione.
Materiali inviati al Contact Point	Schede Contatto. Schede con necessità imprese italiane.
Materiali ricevuti dal Contact Point	Studio del settore Alimentare. Studio del settore elettrico/elettronico. Studio del settore Legno/mobile. Studio del settore Tessile/abbigliamento. Studio del settore Meccanico. Schede aziende contattate in Polonia; Manuale Paese "Conoscere la Polonia" - studio generale sulla situazione politico-economica del Paese - aggiornato al dicembre 1997; Studio sul commercio estero. Materiale convegno del 07 dicembre 98.
Incontri avvenuti	Al giorno 01 dicembre '98 si sono svolti 7 incontri tra aziende polacche e laziali.

REPUBBLICA SLOVACCA

Imprese delle aree Obiettivo 2 presentate	Sono stati inviati a questo Contact Point materiali relativi a 57 imprese; da queste era stata infatti indicata la Repubblica Slovacca come territorio di interesse per attività di Import, Export o Altre forme di collaborazione.
Materiali inviati al Contact Point	Schede Contatto. Schede necessità, materiale pubblicitario e depliant.
Materiali ricevuti dal Contact Point	Studio del settore Alimentare. Studio del settore elettrico/elettronico. Studio del settore Legno/mobile. Studio del settore Tessile/abbigliamento. Studio del settore Meccanico. Manuale Paese "Conoscere la Slovacchia". Materiale promozionale vario del territorio. Brochure di 3 imprese slovacche. Elenco delle manifestazioni fieristiche. Schede contatto società slovacche. Liste società slovacche di interesse per singole società e per i settori richiesti dalle società laziali.
Incontri avvenuti	Al 04 dicembre '98 si sono elaborati 30 dossier aziendali. Si sono inoltre svolti 8 incontri tra imprese slovacche e rappresentanti di TECLA.

ROMANIA

Imprese delle aree Obiettivo 2 presentate	Sono stati inviati a questo Contact Point materiali relativi a 90 imprese; da queste era stata infatti indicata la Romania come territorio di interesse per attività di Import, Export o Altre forme di collaborazione.
Materiali inviati al Contact Point	Schede Contatto. Schede necessità, materiale pubblicitario e depliant.
Materiali ricevuti dal Contact Point	Studio di individuazione esperti per supporto alle imprese italiane e romene. Ricerche e analisi di mercato. Manuale "Conoscere la Romania". Elenchi distributori, importatori ed agenti. Selezione di partner romeni. Elenchi di fiere e mostre. Studio settore Alimentare. Studio settore Tessile-Abbigliamento. Studio settore Meccanico. Studio del settore Legno. Manuale "Doing business in the Maramures County". Schede contatto imprese romene. Lista con giudizio di fattibilità per le schede contatto imprese inviate. Lista contatti imprese romene per imprese italiane.
Incontri avvenuti	Al 4 dicembre '98 sono avvenuti 15 incontri sia tra aziende individualmente, sia con rappresentanti di TECLA. Sono inoltre in corso accordi per la costituzione di Joint-Venture tra le società Carlucci e Guerra (lazionali) e, rispettivamente, le società Everest e Vegras (romene).

TURCHIA

Imprese delle aree Obiettivo 2 presentate	Sono stati inviati a questo Contact Point materiali relativi a 72 imprese; da queste era stata infatti indicata la Turchia come territorio di interesse per attività di Import, Export o Altre forme di collaborazione.
Materiali inviati al Contact Point	Schede Contatto. Schede necessità, materiale pubblicitario e depliant.
Materiali ricevuti dal Contact Point	Materiali sulla Camera di Commercio di Istanbul. "A guide for the international traders". "1997-1998 Calendar of Industrial & Trade Fairs in Turkey". "1998-1998 Calendar of Industrial & Trade Fairs in Turkey". Manuale "Evaluation of the province of Istanbul in terms of economic opportunities. Manuale "The furniture industry". Manuale "The Textile sector" Manuale "Research on Turkish electric - electronic



	sector". Lista imprese turche interessate a quelle italiane.
Incontri avvenuti	136 imprese turche hanno manifestato interesse per incontrare 69 imprese italiane. E' già stabilito il possibile calendario degli incontri da svolgersi nel primo quadrimestre del 1999.

UNGHERIA

Imprese delle aree Obiettivo 2 presentate	Sono stati inviati a questo Contact Point materiali relativi a 85 imprese; da queste era stata infatti indicata l'Ungheria come territorio di interesse per attività di Import, Export o Altre forme di collaborazione.
Materiali inviati al Contact Point	Schede Contatto. Schede necessità, materiale pubblicitario e depliant.
Materiali ricevuti dal Contact Point	Schede contatto imprese ungheresi. Rassegna stampa convegno del 30 ottobre. Manuale "Conoscere l'Ungheria". Manuale "Exhibition and Fairs in Hungary". Manuale esplicativo del Lazio per le imprese ungheresi. Lista delle aziende, settori e persone di contatto ungheresi. Studio "l'Industria dell'abbigliamento/tessile in Ungheria". Studio "La situazione attuale dell'industria meccanica in Ungheria". Studio "Industria primaria del Legno in Ungheria". Studio "La situazione dell'industria agro-alimentare in Ungheria". Studio "L'economia ungherese". Elenco esperti per settore. Liste e schede delle aziende ungheresi. Materiale promozionale vario. Documento "Investment and business possibility in Heves County". Programmi e relazioni degli incontri nel Lazio ed in Ungheria. Elenco contatti attivati.
Incontri avvenuti	Incontro tra rappresentante di TECLA e imprese ungheresi. Visita di rappresentanti del Contact Point presso aziende italiane. Costituzione di accordi commerciali tra la società Medel (Lazio) e la Vilati Automatizalasi es Telekomunikacios (Ungheria). 8 incontri tra società laziali e ungheresi.



II.3 Sito Internet

Sempre in ottica di agevolazione delle imprese laziali e dei nostri interlocutori esteri

L'utilizzo di questa tecnologia, al di là degli indiscussi vantaggi comunicativi, racchiude, per programmi come questo, elementi di:

- praticità;
- abbattimento dei costi;
- divulgazione, sviluppo e cooperazione culturale.

Praticità: attraverso questo sito è possibile tra l'altro consultare l'intero progetto esecutivo, leggi regionali e comunitarie on-line, numerosi siti di interesse. E' possibile inoltre scaricare direttamente ed inoltrare a TECLA tutta la documentazione necessaria per l'adesione alla misura.

Abbattimento dei costi: oltre ai vantaggi già evidenziati, l'azienda ha l'opportunità di essere in contatto costante con i Contact Point, con le imprese estere e con tutti i soggetti attori del programma; questo al costo di una telefonata urbana. Inoltre ad ogni azienda partecipante è assegnato gratuitamente uno spazio promozionale di tipo "vetrina".

Divulgazione, sviluppo e cooperazione culturale: nel sito è presente un data-base con tutti i dati delle aziende contattate (attualmente sono in linea circa 512 aziende) permettendo così una ricerca ampia ed immediata nonché delle rilevazioni di carattere statistico che possano fornire dati macroeconomici di interesse.



A handwritten signature in black ink, located to the right of the official stamp.

III. CONTESTO GLOBALE E OBIETTIVI GENERALI DELLA NUOVA FASE

La presente rimodulazione del Progetto Esecutivo, che fissava le linee attraverso le quali attuare il Progetto di Internazionalizzazione relativo alla Misura 2.6 dell'Obiettivo 2 Lazio 1994-1996, è connessa alla necessità di compiere tutti gli opportuni passi formali, sia in sede di Governo Regionale che di Comitato di Sorveglianza, per la prosecuzione delle attività nel nuovo periodo di programmazione. L'obiettivo fondamentale che questa misura si pone è quello di consolidare, e in alcuni casi avviare attraverso nuove azioni, il processo di internazionalizzazione delle PMI della Regione Lazio. Il perseguimento di questo obiettivo costituisce non solo un'occasione di crescita della realtà produttiva delle imprese laziali sui mercati internazionali, ma anche una condizione necessaria per creare nuova occupazione nelle aree interessate dall'Obiettivo 2.

Al fine di garantire il rispetto degli impegni assunti per consentire il raggiungimento degli obiettivi previsti dal programma a favore delle imprese e per ottenere la spesa dell'intero ammontare delle risorse previste per la misura, si impone quindi un'accelerazione della spesa stessa ed una ridefinizione delle azioni, soprattutto in termini di concentrazione delle risorse e di rapidità.

Nella prima fase dell'attuazione del Progetto Esecutivo Obiettivo 2 1994/96 Misura 2.6, si è compiuta un'analisi metodologica e di impatto unitamente alle attività di promozione degli obiettivi e delle finalità della Misura, avviando i primi passi operativi all'interno della propria rete di relazioni territoriali internazionali, sensibili alla tematica dell'internazionalizzazione delle PMI.

La natura delle azioni da porre in essere necessita inoltre di un affinamento legato alle nuove forme di internazionalizzazione e ad un maggiore coinvolgimento del partenariato locale ed internazionale.

In particolare è necessario adeguare le azioni alla necessità di elaborazione di un modello di internazionalizzazione che valorizzi la specificità della Regione in un contesto di globalizzazione.

Le funzioni cardine su cui la proposta è centrata sono:

- Valorizzare gli apporti tecnologici e di mutazione dei comportamenti indotti dallo sviluppo dei mezzi della Società dell'Informazione.



- Strategie di internazionalizzazione basate su marketing strategico ed operativo innovativo.
- Capacità di cooperazione sia a livello di partner locali che internazionali, pubblici e privati, secondo una logica di interagenzia: chi sa cooperare sa competere.

I punti di forza strategici nello svolgimento delle azioni di internazionalizzazione del territorio e delle imprese infatti sono rappresentati dalla capacità di queste azioni di uscire dalla dimensione dei processi tradizionali legati all'export, per orientare lo sviluppo economico verso direttrici innovative.

Il quadro di riferimento a livello generale vede le Regioni, anche alla luce dello schema di decreto legislativo sul conferimento delle funzioni e dei compiti amministrativi dello Stato alle Regioni e agli Enti Locali (Capo I, attuazione art. 4, comma 4, lett. C, L. 15.03.1997, n. 59), rafforzare il proprio ruolo nello sviluppo delle attività economiche e produttive in materia di razionalizzazione ed organizzazione della promozione del territorio in forme che consentono lo sviluppo di nuovi strumenti operativi. Tale sviluppo di nuovi strumenti operativi è in parte già possibile a partire dal ruolo delle Camere di Commercio, cui la legge n. 580/93 di razionalizzazione dell'intero sistema camerale ha attribuito funzioni, oltre che amministrative anche di supporto degli interessi generali delle imprese. Le Camere di Commercio sono dunque ora uno snodo importante nel fornire strumenti di assistenza, consulenza e promozione degli operatori economici nei processi di internazionalizzazione.

In questo contesto, nell'attuazione delle azioni previste, TECLA svolgerà quindi un ruolo di coordinamento delle attività, in quanto espressione diretta della Regione Lazio in grado di trasferire ai partner (CCIAA ed altri Enti) il savoir faire di altre esperienze europee in una logica di coordinamento generale di livello territoriale.

L'attività sarà dunque quella di garantire il partenariato internazionale che deve consentire lo sviluppo di azioni di cooperazione e concertazione a livello europeo, con soggetti pubblici e privati. L'attività deve altresì garantire un adeguato partenariato locale per lo sviluppo di operazioni organizzate e coordinate all'estero.

Si prosegue nell'azione di assistenza alla Regione Lazio e alle PMI locali nel processo di apertura verso i mercati stranieri attraverso la prosecuzione delle azioni già previste per i Contact Point nella precedente fase di programmazione, ma con un'apertura necessaria anche ad altri mercati europei ed extraeuropei.



La strategia di intervento continua a muovere, in sostanza, da un approccio metodologico nel quale l'enfasi e la "capacità di pressione" del processo di internazionalizzazione delle imprese non viene demandato solo alla loro capacità di sensibilizzarsi verso questa tematica, e quindi ad "aprirsi" alle condizioni di maggiore competitività, qualità ed efficienza richieste dai mercati internazionali, quanto alla presenza di collegamenti esterni che possano favorire questo processo di adattamento e apertura all'estero attraverso l'erogazione di servizi e livelli di assistenza più qualificati.

In sintesi, la metodologia adottata per l'internazionalizzazione delle imprese della Regione Lazio è incentrata su tre distinte, ma interrelate, azioni:

- la prima riguarda il consolidamento della rete di collegamenti che è stata avviata con realtà estere aventi finalità operative utili all'azione (sette Contact Point già avviati). L'intento è quello di stabilire un sistema di relazioni privilegiate con strutture pubbliche di sviluppo (CCIAA, Fondazioni, Amministrazioni Locali, ecc.) con le quali avviare una collaborazione continua per l'assistenza diretta alle imprese laziali che intendono aprirsi verso questi mercati;
- la seconda è finalizzata a fornire alle PMI laziali un supporto metodologico, di assistenza tecnica e finanziaria finalizzato alla realizzazione di incontri di lavoro tra le imprese regionali e quelle estere, nonché allo scambio di informazioni, attraverso seminari e workshop internazionali, mettendo a disposizione, con l'ausilio dei consorzi per l'internazionalizzazione, delle Associazioni di Categoria, delle Camere di Commercio sia italiane che estere, ed altri enti di sviluppo locale (ad es. Fondazioni locali ed internazionali, ecc.), forme di assistenza diverse che possono riguardare la realizzazione di esposizioni dirette dei loro prodotti, l'individuazione dei partner interessati a iniziative congiunte, l'assistenza legale, l'organizzazione di missioni in loco, la redazione di piani di commercializzazione;
- la terza è finalizzata a fornire alle imprese, o meglio ad un gruppo selezionato di imprese appartenenti ai settori merceologici che hanno forte propensione all'internazionalizzazione all'interno della realtà produttiva della Regione, l'assistenza tecnica necessaria per poter dialogare con queste realtà estere e quindi per utilizzare al meglio i collegamenti e i servizi avviati con la prima azione.

L'attuazione congiunta di questi tre gruppi di azioni, oltre a consentire al programma tempi di realizzazione più rapidi, presenta elementi innovativi che non debbono essere trascurati e che sono descritti nelle pagine seguenti.

La metodologia e le azioni proposte, come esplicitate nel proseguo del presente documento, saranno costantemente validate con il supporto di specialisti a livello scientifico.

I risultati conseguiti nella precedente fase di programmazione (cfr. Capitolo II) hanno portato alla definizione di un rafforzamento delle azioni svolte, nonché ad una crescita culturale degli operatori coinvolti e ad un confronto con il partenariato internazionale. Per quanto concerne infatti le attività avviate nella precedente fase di programmazione, pur partite con forte ritardo a causa delle necessarie procedure amministrative, queste hanno ottenuto risultati di interesse e nuove e durature forme di intervento per l'internazionalizzazione delle PMI.

Nondimeno, proprio in conseguenza delle azioni svolte, è stato possibile ridefinire in parte l'impostazione metodologica e affinare gli strumenti operativi, tenendo conto che la globalizzazione dei mercati e lo sviluppo della società dell'informazione creano condizioni di competitività che necessitano di strumenti specialistici innovativi che le PMI da sole non sono in grado di approntare.

Realizzare quindi l'obiettivo di una maggiore apertura verso l'estero delle PMI laziali in tempi rapidi, è compito della Misura 2.4.

La realizzazione degli interventi, grazie alle metodologie applicate, che vedono il coinvolgimento diretto della Regione Lazio, dei consorzi per l'internazionalizzazione delle Associazioni di Categoria, delle Camere di Commercio sia italiane che estere, ed altri enti di sviluppo locale, consentirà tempi brevi di risposta e quindi concretezza del progetto esecutivo in termini di risultato reale verso le imprese.

Le azioni di tipo istituzionale già svolte a favore dell'Amministrazione Regionale e che hanno avuto notevole successo, saranno proseguite e allargate alla prospettiva di nuove relazioni internazionali.



IV. PRINCIPI DI BASE, FUNZIONAMENTO, OBIETTIVI SPECIFICI E RISULTATI ATTESI

IV.1 *Principi*

- I destinatari del programma sono le PMI del Lazio.
- Favorire i partenariati transregionali, internazionali e la cooperazione tra le PMI.
- Decentramento delle azioni presso gli operatori specializzati presenti sul territorio a servizio delle imprese, per consolidare e potenziare i risultati conseguiti durante la prima fase
- Cofinanziamento graduale delle azioni e dei progetti del attraverso l'apporto delle imprese e degli operatori a dimostrazione dell'apprezzamento ed utilità del sostegno all'internazionalizzazione fornito al settore privato.
- Definizione rigorosa del quadro settoriale di attività economica di ogni azione.
- Controllo permanente ed efficace delle azioni del programma. A tal fine risulta prioritaria e fondamentale l'implementazione di un sistema Intranet di tipo avanzato.
- Utilizzo di un sistema informativo volto alla creazione di un sistema di affari elettronico (E-Business) come opportunità per le imprese interessate dal programma.

IV.2 *Funzionamento*

- L'innovazione del programma risiede nel fatto che la gestione è di tipo partecipativo e che l'iniziativa spetta ai settori privati del Lazio e di altre regioni estere interessate a cooperare con le aziende del Lazio ed ai Contact Point, attraverso la metodologia di presentazione di progetti in risposta a bandi di gara. Il principio del cofinanziamento da parte del settore privato per le azioni rivolte direttamente alle imprese offre la garanzia della partecipazione e dell'indipendenza. A lungo termine ci si prefigge uno sforzo verso la sostenibilità autonoma dell'azione o comunque la autoriproduzione del modello e delle metodologie di lavoro messe a punto nel corso del programma.
- Ogni azione parte del programma, verrà sviluppata utilizzando metodologie e tecniche tipiche della società dell'informazione anche mediante l'utilizzo di un

sistema Intranet per la messa in rete di operatori accomunati da obiettivi complementari. Così collegate le varie reti operano per creare fra le imprese del Lazio opportunità di cooperazione commerciale e di partenariato, vale a dire flussi di investimento, creazione di joint-venture, scambi d'informazione, trasferimenti di tecnologie o subforniture.

- I Workshop e seminari legati ai BMT - Regione Lazio (da ora in poi più brevemente BMT) verranno sviluppati in modo da favorire i partenariati ed il coinvolgimento più ampio possibile degli attori dello sviluppo locale.
- Le imprese potranno promuovere i propri prodotti anche attraverso la rete per il commercio elettronico ed gli workshop dedicati.

IV.3 Obiettivi specifici della fase di consolidamento

IV.3.1 Proseguimento delle fasi di attuazione del programma di attività precedente

Il Progetto Esecutivo prevede, così come già descritto dalla misura 2.4 del DOCUP Ob.2 della Regione Lazio, la prosecuzione delle attività già intraprese nel periodo di programmazione 1994-1996.

Non si ritiene di dover riapplicare l'intero schema progettuale poiché, risultano compiute tutte le fasi di studio e conoscenza previste. Si concentrerà pertanto l'azione verso il consolidamento delle attività operative sul campo a diretto contatto con le imprese e su quelle esclusivamente istituzionali.

Saranno quindi consolidate le seguenti attività:

- Attuazione degli interventi di assistenza alle imprese.
- Mantenimento delle task force di interfacciamento a livello locale.

L'obiettivo di questo consolidamento è di proseguire gli interventi di assistenza alle imprese che sono risultati funzionali alle specificità produttive delle imprese laziali e che consentono di acquisire rapidamente un livello di informazione di base per operare sull'estero, fornendo strumenti di comunicazione e collegamento con la rete estera.

La realizzazione di incontri e moduli di informazione per le imprese attraverso i quali si farà il punto sulla tipologia di servizi richiesti, sugli aspetti importanti dell'attività di internazionalizzazione ma anche sulle numerose occasioni che si presentano in



termini di espansione delle vendite sui mercati esteri sono un'ulteriore attività da proseguire. Materiale divulgativo-informativo sulle diverse tematiche riguardanti l'internazionalizzazione dovrà essere predisposto per le imprese.

La Regione Lazio proseguirà nella realizzazione di accordi stabili di collaborazione (partenariato) per l'assistenza alle imprese attraverso:

- ricerca di contatti tra la Regione Lazio e le altre Regioni europee
- mantenimento dell'assistenza all'estero
- missioni di accompagnamento

La ricerca di contatti con le altre regioni estere avverrà prioritariamente, ove possibile, con strutture pubbliche di promozione dello sviluppo locale. Queste strutture, che in questa fase di realizzazione del programma di internazionalizzazione si ritiene debbano essere collocate in ambito mondiale, svolgeranno un ruolo di coordinamento dei contatti con le imprese laziali e di organizzazione della promozione in loco dei prodotti, avviando attività commerciali indirette e organizzando rapporti con Istituzioni ed enti locali o esteri interessati alla promozione degli scambi con le imprese regionali. Lo scopo è favorire la penetrazione commerciale nelle aree di interesse utilizzando enti strettamente legati alla gestione del territorio.

Per garantire piena funzionalità alle azioni previste e continuità del programma si manterrà il rapporto avviato nei diversi paesi attraverso i Contact Point e le task force composte da esperti e professionisti locali i quali assistono, elaborando analisi di mercato, individuando i partner interessanti, organizzando le visite delle PMI per incontri di partenariato o fornendo altre attività informative e di consulenza, le imprese della Regione Lazio nell'avvio delle relazioni di scambio con le imprese ospitanti.

IV.3.2 Azioni di Implementazione

Complessivamente le attività integrative/innovative da realizzare in questa fase riguardano:

- Introduzione del nuovo strumento BUSINESS MEETING TECLA "BMT", ossia incontri imprenditoriali settoriali organizzati secondo una metodologia che consente di conoscere e valorizzare i risultati ottenuti. Il BMT nasce come



elemento qualificante ed integrato del programma. Per la sua concezione si sono valorizzate

- esperienze analoghe sviluppate in ambito comunitario. Il capitolo V.1 descrive dettagliatamente lo strumento. L'obiettivo è realizzarne 20 con una partecipazione totale di 750 aziende, di cui 150 laziali che viaggiano e 600 di altri paesi. I 20 BMT potranno essere proposti da organismi pubblici e privati e potranno avere luogo sia nel Lazio che all'estero.
- Introduzione del nuovo strumento Consulenze in Appoggio alle Trattative, "CAT" (cfr. Capitolo V.2). Si stima, sulla base di esperienze in programmi dell'Unione Europea, che circa il 5% delle aziende laziali, a seguito degli appuntamenti avuti, avranno bisogno di una consulenza di esperti legali, amministrativi e commerciali per condurre al meglio le trattative d'affari. E' noto che spesso le aziende, non potendo coprire le spese corrispondenti, stipulano accordi internazionali senza adeguato supporto di specialisti e così facendo incorrono successivamente in seri problemi che annullano in parte i benefici acquisiti a seguito dei contatti effettuati. Si tratta quindi di offrire un servizio limitando il costo dell'azienda a un massimo di 3 milioni a fronte di un costo sostenuto a spese del programma di 12 milioni per ogni azienda che utilizzerà questo strumento.
- Implementazione dell'Intranet del programma. Si prevede un sistema informatico tipo Intranet per far fronte ad una gestione razionale ed efficace di tutte le nuove attività previste. Il sistema permetterà di mantenere informati tutti gli operatori potenzialmente interessati sulle modalità di accesso e, nei casi in cui diventino operativi, di dialogare con TECLA e la Regione Lazio. Inoltre tutti i rapporti di esecuzione (principalmente agende di interviste tra aziende e schede di valutazione dei risultati) saranno digitati nel sistema e ciò permetterà un controllo on-line e renderà possibile alle istituzioni coinvolte una presentazione multimediale e sempre aggiornata del programma e dei suoi risultati.
- Graduale introduzione del cofinanziamento da parte delle aziende partecipanti. Si tratta di ottenere in primo luogo che le aziende partecipanti ai viaggi di lavoro organizzati coprano integralmente le proprie spese di viaggio e soggiorno, come del resto già sperimentato nella precedente fase di programmazione. Sarà richiesta alle aziende anche una limitata partecipazione alle spese di produzione dei servizi ottenuti a dimostrazione del loro coinvolgimento operativo. Gli operatori



A handwritten signature in black ink, located to the right of the official stamp.

istituzionali coinvolti parteciperanno al cofinanziamento delle attività previste dal BMT sulla base di accordi specifici anche in riferimento all'area geo-politica interessata.

IV.4 Modalità di gestione

Tenendo fermi gli impegni già assunti in diversi paesi europei come Belgio, Francia, Polonia, Repubblica Slovacca, Romania, Ungheria, e per l'area del mediterraneo Turchia e Marocco (quest'ultimo già inserito nella fase di programmazione 1992/93), paesi con in quali sono in corso azioni di cooperazione, si propone di creare un coordinamento dei partenariati attraverso gli uffici di TECLA a Roma e Bruxelles.

Dal punto di vista operativo, un decentramento nella gestione dell'iniziativa e delle azioni da intraprendere spetta ai Contact Point ed in parte agli operatori del sistema (consorzi per l'internazionalizzazione delle Associazioni di Categoria, Camere di Commercio sia italiane che estere, altri enti di sviluppo locale) che, in questo ambito, fungono da intermediari delle imprese. Occorre quindi creare un sistema autonomo e non gerarchico rispondente alla logica e ai ritmi di lavoro del settore privato.



V. AZIONI PER IL PERIODO 1999-2001

V.1 "Business Meeting TECLA / Regione Lazio - BMT"

A. Obiettivi di un BMT.

Uno dei principali strumenti mediante il quale sostenere l'internazionalizzazione principalmente in Europa e, quando possibile, in altre aree del mondo, della aziende del Lazio è il BMT.

In un BMT le aziende laziali avranno dei contatti mirati a conoscere aziende di altre aree geografiche interessate a negoziare principalmente accordi commerciali, possibilmente di lunga durata, ed in seconda battuta eventuali accordi di cooperazione più complessi, quali investimenti diretti o costituzione di società a capitale misto.

I BMT saranno organizzati dagli enti di sviluppo attraverso la chiamata d'interesse trimestrale e saranno valutati da un Comitato di Valutazione costituito congiuntamente dalla Regione Lazio e da TECLA.

B. Caratteristiche di un BMT.

Un BMT ha caratteristiche specifiche che lo differenziano sia dalle missioni commerciali che da incontri imprenditoriali.

In un BMT, un gruppo di 7-10 imprese si trasferisce in almeno altre 2 aree geografiche estere (regioni, nazioni) per incontrarsi con imprese locali preventivamente selezionate sulla base delle richieste delle imprese che si spostano.

Non si tratta di convocare simultaneamente imprese di diversi paesi e realizzare un matching tra le aziende presenti, così come si vede fare nei vari programmi comunitari quali gli Interprise o gli Europartenariat, che utilizzano una logica prevalentemente input (rimborso delle spese sostenute dagli organizzatori).

A handwritten signature in black ink is written over a circular stamp. The stamp contains some illegible text and a central mark. The signature is a cursive-style name.

Il BMT va ben oltre in quanto appoggia finanziariamente solo azioni che possano garantire risultati utili per le imprese e quindi utilizza una logica output (pagamento a fronte di risultati e non a fronte di attività).

Il BMT prevede le seguenti quattro attività sequenziali:

ATTIVITA' 1.

Individuazione di un numero limitato di imprese delle aree Obiettivo 2 del Lazio (minimo 7, massimo 10), di un determinato settore, disposte a mobilitarsi per un viaggio d'affari all'estero e con serie intenzioni di realizzare accordi d'internazionalizzazione. Per ognuna di esse, approfondita analisi dei prodotti ed obiettivi in relazione alla volontà di internazionalizzazione dell'impresa.

ATTIVITA' 2.

Ricerca negli altri paesi di controparti interessate alle proposte delle aziende identificate nella prima fase. Questa ricerca avviene mediante contatti telefonici personalizzati. Successiva preparazione di agende d'incontri per le imprese che viaggiano.

ATTIVITA' 3.

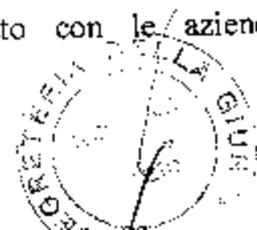
Organizzazione e gestione del BMT presso hotel, sede dei collaboratori esteri o saloni specializzati. Verrà realizzato un itinerario che preveda una giornata d'interviste in ogni paese estero coinvolto (almeno 2 aree geografiche).

ATTIVITA' 4.

Follow up delle negoziazioni informando TECLA sugli accordi realizzati.

In tutte le attività si privilegia la qualità rispetto alla quantità. Si debbono realizzare risultati concreti, coinvolgendo un numero prima limitato poi crescente di imprese, coprendo un numero crescente di regioni estere d'interesse economico per le imprese laziali.

Un BMT ha maggiori possibilità di successo qualora sia proposto ed organizzato da un operatore presente sul territorio ed a stretto contatto con le aziende.



Prioritariamente i BMT saranno organizzati dai Contact Point che sono gli operatori più idonei all'organizzazione di un BMT; è inoltre possibile organizzare BMT per le Camere di Commercio, le Associazioni Imprenditoriali e Territoriali, i Consorzi Export ed altri organismi di sviluppo locale esteri.

Si definisce LEADER l'operatore che prende l'iniziativa di amministrare un progetto. Le sue principali funzioni sono:

1. Ricercare dei collaboratori esteri interessati a partecipare e redigere il progetto in base a un formulario elaborato e fornito da TECLA;
2. Proposta al Comitato di valutazione;
3. Firma di un contratto standard con TECLA, in caso che la proposta venga accettata;
4. Svolgere le differenti fasi previste dal progetto seguendo la traccia fornita da un manuale operativo redatto e fornito da TECLA;
5. introdurre i dati del BMT nell'Intranet (sistema dedicato in ambiente Internet per la gestione delle informazioni da parte di un gruppo di utenti abilitato) disegnato e amministrato da TECLA;
6. ricevere la totalità del contributo finanziario e remunerare i collaboratori sulla base dei risultati ottenuti da ciascuno. I parametri di remunerazione sono basati sul raggiungimento dei risultati minimi indicati nel progetto di BMT approvato (numero di imprese effettivamente presenti, indici di efficienza ed efficacia e volume di affari conclusi dalle aziende secondo i modelli che saranno predisposti);
7. essere unico responsabile di fronte a TECLA della riuscita dei risultati generali del BMT.

I Contact Point creati durante la precedente fase di programmazione opereranno prioritariamente come propositori di un BMT, ma anche come punti di divulgazione ed orientamento sulle modalità di presentazione dei progetti e per le imprese.

Il calendario dei BMT approvato, così come le modalità di accesso ai fondi ed i risultati delle azioni, sarà consultabile sulla home page Internet del progetto che è a cura di TECLA.



In particolare i risultati saranno esportati automaticamente dall'Intranet alimentato dai LEADER in modo tale da avere una situazione costantemente aggiornata.

C. Modalità per ricevere la sovvenzione per la realizzazione di un BMT e ammontare previsto.

Potrà ricevere la sovvenzione qualsiasi operatore della Regione Lazio (aree Obiettivo 2) e di altri paesi che, presentando un progetto di BMT, riceva l'approvazione del Comitato di Valutazione. Normalmente gli operatori sono prioritariamente i Contact Point ed inoltre quelle Camere di Commercio, Associazioni Industriali e Territoriali, Consorzi Export, Istituti di Commercio Estero e consulenti privati che realizzano una importante attività di internazionalizzazione d'impresa. Nella Home page del Progetto nel sito Internet verrà introdotta una banca dati che presenterà e permetterà l'accesso a tutti gli operatori partecipanti al Progetto.

La sovvenzione regionale non dovrà coprire in nessun caso le spese di viaggio e soggiorno delle aziende partecipanti al BMT. Al LEADER sarà riconosciuto un contributo fino ad un massimo di 80 milioni di lire per ogni BMT organizzato. La valutazione economica viene sia da altri progetti dell'Unione Europea che dall'esperienza maturata nel periodo di programmazione 1994/96 tanto a livello laziale che dei Contact Point. Le aziende laziali dovranno pagare una tassa d'iscrizione che non potrà essere inferiore a 500.000 lire come dimostrazione dell'interesse a partecipare al progetto.

La sovvenzione si baserà unicamente sulla presentazione dei risultati, in termini di colloqui realizzati (scheda tecnica) e business generati (scheda di follow-up). Entrambe le schede saranno firmate dalle aziende laziali e avranno carattere di confidenzialità. I risultati ottenuti dagli operatori costituiscono inoltre il principale criterio di scelta dei nuovi progetti.

D. Modalità per la presentazione di un progetto di BMT.

Il Comitato di Valutazione accetterà unicamente i progetti redatti utilizzando il formulario ufficiale che sarà messo a disposizione degli operatori sia su Internet che



su supporto cartaceo in italiano e inglese. I progetti devono essere inviati a TECLA per posta e debbono essere accompagnati da una lettera in cui il LEADER richiede il contributo per la realizzazione di un BMT.

E. Tempi di invio un progetto di BMT.

A partire dal lancio della prima chiamata di interesse con procedura aperta, il Comitato di Valutazione valuta i progetti secondo scadenze trimestrali.

Le modalità di selezione ed i criteri di valutazione dei progetti saranno definiti in accordo con le strutture regionali nella prima riunione del Comitato anteriormente all'emissione della prima chiamata d'interesse.

La prima scadenza potrà essere fissata circa 6 mesi dopo l'avvio del programma, a seguito del ricevimento del fondo di gestione.

F. Localizzazione dei BMT.

I BMT possono essere realizzati nel Lazio o in paesi esteri.

Le 7-10 imprese che vi partecipano si spostano nei luoghi in cui il BMT viene realizzato e li ricevono le imprese estere.

Le aziende estere saranno nel numero sufficiente a soddisfare le aspettative di appuntamenti delle aziende che viaggiano e, normalmente, quando si lavora su un solo settore come nel presente caso, si tratta di una media di 5 aziende locali per ogni azienda che viaggia. Avremo quindi in ogni BMT dalle 15 alle 25 aziende estere per ogni area geografica visitata.

I BMT si realizzeranno presso la sede che sarà scelta dal LEADER di comune accordo con TECLA oppure all'interno di una manifestazione specializzata e rappresentativa del settore scelto.

Tutti i BMT saranno aperti da un seminario o riunione di informazione, in cui vengono esposti i diversi aspetti tecnici che possono essere di interesse per i



partecipanti. L'obiettivo è quello di orientare/informare le aziende prima che inizino le negoziazioni, divulgando allo stesso tempo novità di interesse del settore.

G. Definizione dei settori di attività di un BMT.

I BMT saranno unisetoriali. I settori vengono proposti al Comitato di Valutazione dai LEADER. Ogni progetto includerà una motivazione del settore proposto che sarà sottoposta al parere del Comitato di Valutazione sul risultato atteso favorevole in termini quali/quantitativi della proposta.

Ogni LEADER nel momento in cui elaborerà un progetto analizzerà il settore che intende proporre insieme e di comune accordo con i suoi collaboratori. Il progetto dovrà includere un consenso scritto sul settore proposto.

I 5 settori identificati ed analizzati durante la prima fase di programmazione 1994/96 sono di orientamento per gli operatori in quanto sono quelli di maggiore interesse per l'economia del Lazio.

H. Risultati attesi.

Ci si attende per ogni BMT risultati qualitativi e quantitativi in linea con gli standard europei, tenuto conto delle caratteristiche intrinseche del Lazio.

Si può considerare un successo, anche sulla base di esperienze maturate in ambito internazionale, un BMT che risponda alle seguenti caratteristiche:

- 10 imprese che viaggiano;
- 40 imprese locali in media interessate nelle proposte di cooperazione delle 10 che viaggiano;
- 100 incontri preconcertati, di cui se ne siano realizzati 80, e 40 possano essere qualificati dalle imprese che viaggiano come soddisfacenti;
- che si siano conclusi, nei successivi sei mesi dal BMT, affari per un valore minimo triplo al contributo ricevuto dagli organizzatori.



I. Requisiti di un buon progetto di BMT.

Gli obiettivi principali del programma sono:

1. favorire la cooperazione imprenditoriale, raggiungere il maggior volume possibile di investimenti, trasferimenti tecnologici, contratti di assistenza tecnica e accordi commerciali, tra imprese laziali ed estere;
2. mobilitare, in ogni incontro, ad imprese provenienti dal maggior numero possibile di regioni.

Quindi un buon progetto risulta quello che dimostri al Comitato di Valutazione che il gruppo di operatori proposto, per lavorare insieme nell'organizzazione e nella realizzazione di un BMT, abbia la capacità sufficiente per garantire buoni risultati.

L. Tempi amministrativi di approvazione di un progetto di BMT.

Una volta che i progetti sono stati inviati al Comitato di Valutazione, TECLA si occupa di analizzarli affinché si compri la loro completezza. Successivamente il Comitato di Valutazione, costituito dalla Regione Lazio, da TECLA e da esperti del settore, li valuta e decide quali approvare.

Il calendario dei progetti approvati viene immediatamente divulgato attraverso la home page del programma su Internet.

Approvato il progetto, il LEADER firma un Contratto con TECLA. Successivamente alla firma, dovrà realizzare la maggior parte del procedimento amministrativo con TECLA utilizzando l'Intranet fornito dalla stessa. In pratica dovrà introdurre nel sistema i dati essenziali a garantire il corretto funzionamento del progetto.



V.2 Consulenze in appoggio alle trattative "CAT"

A. Obiettivi del servizio CAT.

Spesso le nostre aziende firmano accordi con aziende estere senza, per ragioni di costo, previamente consultare degli esperti qualificati. Così facendo incorrono successivamente in seri problemi che annullano in parte i benefici acquisiti a seguito dei contatti effettuati. Si tratta quindi di offrire un servizio che renda possibile alle aziende del Lazio l'accesso ai servizi di consulenza di contrattualistica internazionale, amministrativa e commerciale.

B. Caratteristiche del servizio CAT.

Il servizio sarà riservato alle aziende del Lazio che hanno previamente partecipato ad un BMT ed hanno concluso una trattativa con un'azienda estera. A queste aziende verrà fornita la consulenza specialistica di un organismo qualificato includendo la predisposizione dei materiali corrispondenti.

C. Modalità per ricevere la sovvenzione per la realizzazione del servizio CAT e ammontare previsto.

Le aziende che potranno usufruire del servizio CAT verranno selezionate da TECLA sulla base di criteri che verranno definiti al momento dell'attivazione del servizio. Per esempio potranno essere definiti come prioritari le tipologie di accordi più complessi, quali le joint-venture, l'acquisto di società, la compra-vendita di tecnologie e know-how. Per ultimo si considereranno sino ad esaurimento del budget i contratti di rappresentanza ed agenzia.

D. Modalità per la presentazione dei progetti di offerta del servizio CAT.

Si effettuerà all'inizio una selezione dei consulenti specialistici, sulla base di criteri oggettivi che saranno definiti dal C.d.A. di TECLA, che offriranno i servizi CAT. Verranno in tale occasione definiti i termini del contratto tra TECLA e il consulente.



E. Luogo in cui hanno luogo le consulenze.

Le consulenze avranno luogo presso le sedi di TECLA e della rete di partenariato internazionale attivato. Saranno quindi gli esperti scelti a recarsi presso le sedi di riferimento individuate per fornire i servizi pattuiti e retribuiti direttamente da TECLA. Avranno diritto al servizio solo le aziende laziali che effettivamente stipulano accordi con aziende estere e che versano al progetto una quota d'iscrizione a parziale copertura del valore del servizio ricevuto.

F. Risultati attesi.

L'obiettivo è che il servizio sia erogato ad almeno 30 aziende del Lazio.

V.3 Strumenti di supporto

V.3.1 Sito Internet

All'attuale home page verranno aggiunti i manuali operativi per concorrere all'ottenimento dei supporti finanziari dei BMT e delle Consulenze in appoggio alle trattative.

Occorrerà inoltre aggiornare le schede delle aziende laziali, aggiungendo ulteriori dati operativi. Occorre inoltre offrire la possibilità alle aziende ancora sprovviste di disegnare la propria pagina Web da mettere in link con la Home page TECLA. Questo diventerà un ottimo strumento per la ricerca dei partner all'estero.

V.3.2 Intranet

L'Intranet è il sistema mediante il quale gli operatori impegnati nelle varie attività previste dal programma lavorano insieme a distanza e dialogano con TECLA.

Si tratta di un software che utilizza Internet come base ma che consente l'accesso solo agli operatori abilitati. In esso gli operatori trovano tutti gli strumenti di lavoro necessari alle attività previste dal programma.

La predisposizione dell'Intranet e la sua amministrazione tecnica verrà affidata ad una società specializzata che abbia già realizzato progetti simili nel campo della cooperazione economica tra aziende, selezionata secondo le norme vigenti.

Le principali componenti dell'Intranet sono:

Strumenti d'interesse generale

1. Banca dati degli operatori partecipanti con password per l'aggiornamento e link alle loro home page
2. News create dagli operatori
3. Gruppi di discussione e forum

Strumenti di supporto alla gestione dei BMT

1. Calendario degli eventi che a sua volta alimenta la banca dati degli operatori e le tabelle dei risultati
2. Sistema d'inserimento delle schede tecniche e di follow-up
3. Tabelle dei risultati alimentate dalle schede

Strumenti di supporto alla gestione delle consulenze alle trattative

1. Banca dati dei consulenti disponibili
2. Amministrazione e controllo delle azioni di supporto

V.3.3 Sistema di Affari Elettronico

Il Sistema di Affari Elettronico è una nuova forma di promozione delle imprese che si sta via via affermando come elemento caratterizzante il futuro dell'economia mondiale.

Il sistema sarà indipendente e collegato con altri sistemi già esistenti. Le imprese che beneficiano del programma potranno:

- collocare la loro offerta e domanda a distanza di prodotti, servizi e tecnologie in qualsiasi settore di attività in modo integrato;
- le necessità dell'impresa saranno integrate all'interno di un sistema dedicato e di una base dati specifica appartenente alla rete TECLA (Internet, Intranet);



- le imprese partecipanti potranno accedere alle basi dati di commercio elettronico internazionali di cui TECLA sarà nodo italiano;
- le imprese partecipanti potranno accedere ai servizi E-Business on line a livello del nodo TECLA su rete mondiale.

Il sistema di Commercio Elettronico è basato su reti nazionali e globali a livello mondiale, coinvolge attualmente circa 700 Camere di Commercio ed Enti di Sviluppo Territoriale di 76 paesi.

Saranno forniti agli imprenditori gli strumenti necessari allo sviluppo e mantenimento della promozione commerciale elettronica così come le procedure necessarie al completamento della transazione commerciale (digital signature, home banking, virtual accountig, ecc.).

V.3.4 Strumenti Metodologici

Le azioni descritte nell'approccio BTM e CAT, dovranno essere organizzate all'interno di griglie metodologiche testate al fine di garantire una standardizzazione delle procedure, facilitando l'accesso e la fruizione, garantendo altresì la possibilità di valutazione in itinere delle singole fasi del processo.

In particolare si è prevista:

- la realizzazione di una presentazione sullo sviluppo delle azioni riferite al modello BTM, che consentirà agli operatori di poter presentare candidature di Meeting secondo standard uniformi;
- la realizzazione di termini di riferimento costituzione Intranet;
- la realizzazione di una guida di riferimento all'accesso e utilizzo dei servizi Intranet;
- l'elaborazione di un modello di contrattualistica BTM, con l'esplicitazione dei criteri e degli standard tecnici/organizzativi ritenuti idonei alla presentazione di candidature;
- l'elaborazione di un modello di contratto per accendere le consulenze specialistiche in appoggio alle trattative,
- l'elaborazione di un manuale per la presentazione dei progetti BTM;
- l'elaborazione di un manuale computer training system;
- La predisposizione di un depliant di presentazione del programma.



VI. MEZZI DI ATTUAZIONE, DOTAZIONE FINANZIARIA, GESTIONE DEL FONDO, MODALITA' DI RENDICONTAZIONE E REPORTING

Qui di seguito vengono forniti i criteri generali di gestione del programma dal punto di vista amministrativo.

VI.1 *Organizzazione*

L'organizzazione delle attività verrà coordinata attraverso risorse professionali qualificate e attraverso uno o più consiglieri di amministrazione dell'Associazione.

La rendicontazione dei costi avverrà a presentazione dei documenti di spesa quietanzati o, se forniti da Enti Pubblici, non quietanzati ma dichiaranti le attività svolte.

Sarebbe tuttavia preferibile, al fine di semplificare la contabilizzazione complessiva e di ridurre i suoi costi, procedere ad una remunerazione a corpo avente come articoli di fornitura i rapporti e i "prodotti" previsti dal presente Progetto Esecutivo.

VI.2 *Personale*

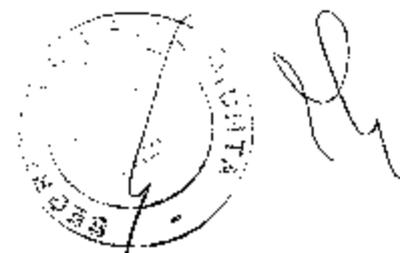
Le risorse umane coinvolte nelle diverse fasi del Progetto, saranno designate dal C.d.A. di TECLA.

Tutti gli aspetti relativi all'impegno lavorativo del personale dipendente di Enti pubblici italiani ed esteri saranno regolati da apposite convenzioni tra TECLA e gli Enti stessi.

Parametri di costo del personale

Ai fini della quantificazione economica delle attività, si applicano i seguenti parametri di costo del personale, inteso come imponibile su cui applicare l'IVA e gli oneri accessori:

- Esperto internazionale 600 ECU/ gg. uomo
- Project Leader 450 ECU/ gg. uomo
- Senior Staff 300/400 ECU/ gg uomo
- Junior Staff 200 ECU/ gg. uomo



- Supporto 75 ECU/ gg. uomo

L'utilizzo di queste risorse dovrà essere documentato in modo analitico in fase di esecuzione e di rendicontazione parziale e finale di progetto.

VI.3 Incarichi esterni

Gli incarichi esterni, per i quali le condizioni di specializzazione e di professionalità richieste non consigliano di procedere a bandi di gara, previa verifica della sussistenza dei requisiti tecnici e della congruità delle offerte economiche, verranno firmati dal solo Presidente dell'Associazione se inferiori a £. 30 milioni, per importi compresi tra 30 e 80 milioni con firma congiunta del Presidente e del Responsabile Amministrativo, per importi superiori saranno sottoposti all'approvazione del C.d.A. di TECLA.

L'utilizzo di risorse esterne (società) potrà, laddove applicabile, avvenire mediante appalto pubblico in base alla Normativa Comunitaria vigente sul tema. Le tipologie di ammissibilità, i requisiti di base e le modalità di selezione verranno fissate nei Bandi stessi.

I compensi alle società di collaborazione esterne, per le quali si dovranno ottenere almeno 3 offerte, potranno essere fissati dall'offerta che si aggiudicherà l'incarico, sulla scorta del prezzo e dei curriculum delle stesse società.

Essi dovranno comprendere qualsiasi onere e spesa accessoria.

Le società esterne sono tenute a rendicontare in relazione ai rispettivi articoli di fornitura.

In caso di inadempienza da parte dei soggetti esterni rispetto ai compiti loro affidati con formale incarico, il soggetto attuatore potrà a suo insindacabile giudizio sospendere o annullare l'incarico stesso.

Non dovranno essere ammesse revisioni di prezzi né anticipazioni a società di consulenza.

L'incarico di attività dovrà specificare le competenze e l'esperienza specifica richiesta ai candidati. Verranno stabiliti dei requisiti minimi in base ai quali verrà giudicata l'ammissibilità del consulente/società di consulenza ad una short list costituita per lo scopo.



A handwritten signature in black ink.

VI.4 Modalità di coordinamento

Il coordinamento tecnico ed amministrativo dell'attuazione del Programma, sarà assicurato con personale, designato dal C.d.A. di TECLA, entro 10 giorni dall'approvazione del presente progetto esecutivo e sarà composto da un coordinatore del progetto e da un responsabile amministrativo.

VI.5 Definizione delle responsabilità e dei ruoli

Le responsabilità e i ruoli di ognuna delle risorse coinvolte nell'esecuzione delle diverse attività verranno definite, con esplicita descrizione formalizzata nell'ambito di specifici contratti, da TECLA, sulla base di rapporti di attività tecnici e finanziari.

VI.6 Rapporti tra la Regione Lazio e TECLA

La responsabilità del programma è della Regione Lazio.

I rapporti tra la Regione Lazio e TECLA sono regolati attraverso la convenzione già ratificata che impegna i contraenti al rispetto delle modalità e dei tempi tecnici, amministrativi e finanziari.

Derivante dalla necessità di fornire continuità alle azioni poste in essere nel precedente periodo di programmazione, saranno riconosciuti i costi sostenuti dal 1° gennaio 1999.

Per quanto riguarda la gestione amministrativo-contabile dei fondi è stata prescelta la seguente ipotesi:

- Gestione del 90% del fondo tramite un c/c vincolato infruttifero.
- Fideiussione assicurativa per il restante 10% del fondo.

In ogni caso l'intero programma dovrà essere terminato entro il 30/11/2001.

VI.7 Costi del programma e ripartizione delle voci di spesa

Nelle Tabelle A) e B), sono riportate le ripartizioni per i due periodi di 18 mesi previsti semestralizzate per tipologia di costo lungo tutta la durata del Programma.



I costi generali del programma per attività sono riportati nella Tabella C) che nel seguito si presenta e sono identificati per Numero Unità, Spesa Pubblica, Altre Contribuzioni e Totale.

La distribuzione tra le diverse attività delle Tabelle potrà essere variata in corso d'opera entro il limite del 10% all'interno di ciascuna annualità, senza l'autorizzazione del Comitato di Sorveglianza, ma dandone preventivamente per iscritto le motivazioni alla Regione Lazio, la quale potrà controdedurre entro 30 giorni.

Per variazioni superiori sarà necessario ottenere l'autorizzazione del Comitato di Sorveglianza Obiettivo 2 del Lazio.

I costi di viaggio sono relativi agli spostamenti delle risorse umane coinvolte nell'attuazione del programma, per missioni strettamente connesse allo svolgimento dello stesso.

Le spese generali comprendono, oltre ai costi amministrativi, i costi generali della struttura. Tra i costi generali verranno rendicontate le spese operative delle sedi di Roma e Bruxelles, proporzionalmente alle attività complessivamente svolte dall'Associazione.

Riguardo ai costi telefonici verranno comunicati entro 30 giorni dall'approvazione del presente progetto esecutivo, le linee che si intendono utilizzare. Verranno attivate, laddove se ne ravvisi la necessità, delle utenze presso le realtà operative impegnate nel progetto stesso.

VI.8 Modalità di rendicontazione

Rientrano in questa attività sia la componente amministrativa e di raffronto con il budget iniziale che la componente relazionale anche come elemento di diffusione delle esperienze maturate.

I criteri generali per la rendicontazione sono:

- le spese indicate nella rendicontazione devono essere relative al Programma di attività presentato e approvato;
- i costi devono essere inerenti al progetto e proporzionati all'intervento svolto;
- le voci di costo devono essere adeguatamente documentate;



A handwritten signature in black ink, consisting of a stylized 'G' followed by a flourish.

- la documentazione deve essere fiscalmente valida;
- le fatture devono essere quietanzate in originale prima della presentazione della rendicontazione, devono essere presentate in originale o in copia con quietanza autentica;
- eventuali varianti di piccola entità nelle fasi di intervento, in riduzione o in aumento, sono ammesse, ma se ne dovrà dare comunicazione all'Assessorato;
- i pagamenti avverranno tramite bonifico bancario per le spese superiori ad 1 milione di lire;
- per quanto riguarda i costi ammissibili si farà riferimento alle "schede relative all'ammissibilità delle spese nel quadro dei Fondi Strutturali" emanate con decisione della Commissione delle Comunità Europee del 23 aprile 1997 C(97) 1035/6, in allegato;
- le varianti sostanziali, sia in riferimento all'oggetto dell'intervento, sia relative alle tipologie di spesa, devono essere preventivamente comunicate al responsabile Obiettivo 2 della Regione Lazio per l'approvazione e in caso si renda necessario, al Comitato di Sorveglianza.

Criteria guida specifici per categorie di spesa:

Consulenze / Costi esterni

Oltre alla documentazione fiscale (fattura), predisposta secondo i criteri generali esposti, occorre indicare in dettaglio, per ogni tipo di attività svolta:

- i nominativi delle persone che hanno partecipato;
- il periodo di attività e il dettaglio dei giorni impiegati;
- il tipo di consulenza svolto con riferimento a ciascun periodo;
- il costo unitario;
- fatture quietanzate per le attività svolte da terzi o rapporto sulle attività svolte per gli enti pubblici e le strutture pubbliche di sviluppo locale;
- time reporting dei consulenti.

La struttura garantirà il controllo dei costi, concordando con i consulenti e le Strutture Pubbliche, il loro comportamento, in particolare con riferimento ai risultati conseguiti

rispetto agli obiettivi prefissati, attraverso la verifica di schede tecniche cofirmate e di rapporti di attività, alle spese di viaggio, di soggiorno, e più in generale al fine di assicurare l'economica gestione delle attività.

Costi interni

I costi interni devono essere autocertificati dal legale rappresentante e dovranno risultare da apposita gestione interna separata.

E' necessario indicare:

- il nome delle persone che hanno partecipato alla realizzazione del progetto, previo incarico formale da cui risulti anche la mansione svolta;
- i giorni di impegno di ciascuna persona nel periodo di realizzazione del progetto.

La documentazione da produrre è la seguente:

- copia dei cedolini paga del personale dipendente coinvolto, relativi al periodo interessato dal progetto;
- dichiarazione dei consulenti e dei collaboratori con rapporto coordinato e continuativo attestante il tempo dedicato alla realizzazione del progetto.

Altre spese

Per quanto attiene alle altre tipologie di spesa relative allo svolgimento delle attività, le informazioni da fornire al fine della loro rendicontazione sono le seguenti:

- tipologia di spesa e correlazione con le attività del progetto;
- scheda giustificativa della spesa firmata dal richiedente e preventivamente autorizzata dal Coordinatore responsabile;
- dettaglio del costo e rapporto tecnico.

Ogni voce di costo deve essere documentata in base ai criteri generali sopra indicati.



Alla rendicontazione finanziaria saranno allegati le copie dei documenti giustificativi di spesa rese autentiche dall'Amministrazione Regionale.

VI.9 Modalità di gestione tecnica

La gestione tecnica del progetto è affidata al C.d.A. di TECLA.

VI.10 Valutazione in itinere e reporting

Attraverso gli strumenti di supporto metodologici, si sarà in grado di valutare e monitorare, a partire dal secondo semestre di attività, la rispondenza dei risultati attesi rispetto alle azioni intraprese. I risultati quali/quantitativi delle diverse azioni saranno oggetto di rapporti intermedi, con cadenza semestrale, presentati alla Regione Lazio. Tale attività, corredata dalla presentazione dei rapporti finanziari sullo stato di avanzamento, anch'essi con cadenza semestrale, consentirà una valutazione in itinere sull'efficacia delle azioni previste nel programma.

VI.11 Verifiche e controlli

Nel corso dell'esecuzione delle azioni e per 3 anni dal termine di esse, il soggetto attuatore si impegna a consentire l'accesso ai propri locali per eventuali verifiche e controlli, attinenti l'intervento, sia a funzionari o rappresentanti della Regione Lazio, sia della Unione Europea.

Queste visite verranno opportunamente preavvisate.



FASE 1

Tabella A - COSTI GENERALI FASE 1 - PROGRAMMA SOTTOMISURA 2.4.3

PERIODO DI PROGRAMMAZIONE 01/01/1999 - 30/06/2000

Valori espressi in EURO - tasso di cambio: 1 EURO = 1.936,27 Lit.

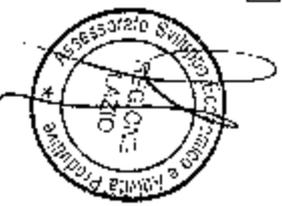
	N°	Spesa Pubblica Costo unitario	Altri Costo unitario	Totale Spesa Pubblica	Totale Altri	Totale
Business Meeting						
Forfait Seminario	10,00	6.000,00	6.000,00	60.000,00	60.000,00	120.000,00
Agende incontri	90,00	6.000,00	250,00	540.000,00	22.500,00	562.500,00
Spese missioni imprese	90,00		1.000,00		90.000,00	90.000,00
Contact point	7,00	25.000,00		175.000,00		175.000,00
Totale Parziale				775.000,00	172.500,00	947.500,00

Consulenze in appoggio alle trattative						
Consulenza legale	0,00	2.500,00	500,00	0,00	0,00	0,00
Consulenze amministrative	0,00	2.500,00	250,00	0,00	0,00	0,00
Totale Parziale				0,00	0,00	0,00

Informazione e promozione						
Seminari	10,00	1.050,00	2.450,00	10.500,00	24.500,00	35.000,00
Visite Mirate Locali	20,00	150,00	0,00	3.000,00	0,00	3.000,00
Visite Mirate Estere	25,00	1.200,00	0,00	30.000,00	0,00	30.000,00
Pubblicità larga tiratura	1,00	6.000,00	0,00	6.000,00	0,00	6.000,00
Pubblicità specializzata	15,00	500,00	0,00	7.500,00	0,00	7.500,00
Workshop internazionali	3,00	9.000,00	5.000,00	27.000,00	15.000,00	42.000,00
Materiali Promozionali	500,00	7,90		3.950,00	0,00	3.950,00
Totale Parziale				87.950,00	39.500,00	127.450,00

Strumenti di Supporto						
Progettazione e start up Intranet				0,00	0,00	0,00
Progettazione E-Business elettronico				0,00	0,00	0,00
Totale parziale				0,00	0,00	0,00

Totale BMT				862.950,00	212.000,00	1.074.950,00
-------------------	--	--	--	-------------------	-------------------	---------------------



FASE 1

	N°	Spesa Pubblica Costo unitario	Altri Costo unitario	Totale Spesa Pubblica	Totale Altri	Totale	Totale	IVA e Oneri
Personale								
Coordinamento (coordinamento attività e personale, valutazione delle azioni e delle relazioni tecniche, reporting, monitoraggio)	180,00	450,00	0,00	91.000,00	0,00	91.000,00	6.480,00	
Rapporti con il sistema Lazio (CGIAA, Associazioni di categoria, Consorzi di Impresa, Amministrazioni locali, altri enti di sviluppo locale)	207,00	300,00	0,00	62.100,00	0,00	62.100,00	14.904,00	
Rapporti con il sistema internazionale (Amministrazioni ed enti di sviluppo locali esteri, Contact Point)	162,00	400,00	0,00	64.800,00	0,00	64.800,00	15.552,00	
Responsabile follow up del sistema aziende (aziende, BMT, Seminari, sistemi informativi)	60,00	400,00	0,00	24.000,00	0,00	24.000,00	4.800,00	
Assistente al follow up del sistema aziende junior	240,00	200,00	0,00	48.000,00	0,00	48.000,00	10.560,00	
Amministrazione e contabilità (verifica della congruità, relazioni tecniche, contrattualistica, rendicontazione, amministrazione e contabilità)	53,00	400,00	0,00	21.200,00	0,00	21.200,00	4.664,00	
Assistente all'amministrazione e contabilità junior	180,00	200,00	0,00	36.000,00	0,00	36.000,00	2.880,00	
Segreteria plurilingue (2 unità)	594,00	75,00	0,00	44.550,00	0,00	44.550,00	3.564,00	
Stage sulle diverse aree del progetto (varie unità per complessivi 24/30 mesi di stage)	270,00	40,00	0,00	10.800,00	0,00	10.800,00		
Esperti per funzioni specifiche	7,00	600,00		4.200,00		4.200,00		
Totale Parziale				396.650,00		396.650,00	63.404,00	
Comitati di Valutazione	5,00	1.000,00		5.000,00		5.000,00		
Totale Risorse Umane				401.650,00		401.650,00		



FASE 1

N°	Spesa Pubblica Costo unitario	Altri Costo unitario	Totale Spesa Pubblica	Totale Altri	Totale
----	----------------------------------	-------------------------	--------------------------	-----------------	--------

STRUMENTI METODOLOGICI					
Progetto esecutivo					
(42 pagine)	20.000,00		20.000,00		20.000,00
Sviluppo dei termini di riferimento del Progetto					
(150 pagine)	20.000,00		20.000,00		20.000,00
Termini di riferimento intranet					
(30 pagine)	0,00		0,00		0,00
Modello Contratti BMT					
(26 pagine)	10.000,00		10.000,00		10.000,00
Modello Contratto Consulenze specialistiche					
(appoggio alle trattative) (30 pagine)	0,00		0,00		0,00
Manuale Presentazione Progetti BMT					
(60 pagine)	15.000,00		15.000,00		15.000,00
Manuale Computer Trainig System					
(100 pagine)	0,00		0,00		0,00
Brochure diffusione programma					
(60 pagine)	0,00		0,00		0,00
Trittico					
(8 pagine)	2.000,00		2.000,00		2.000,00
Totale Parziale					
	67.000,00		67.000,00		67.000,00

SUBTOTALE					
Spese generali Tecla					
		105.000,00		105.000,00	
TOTALE					
		1.436.600,00	212.000,00	1.648.600,00	
IVA E ONERI ACCESSORI DEL PERSONALE					
		63.404,00		63.404,00	
TOTALE GENERALE					
	1.500.004,00		212.000,00	1.712.004,00	

10



FASE 1

Tabella A - RIPARTIZIONE SEMESTRALE PER TIPOLOGIA DI COSTO

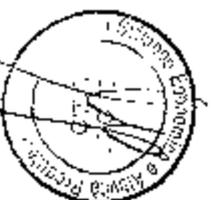
Valori espressi in EURO - tasso di cambio: 1 EURO = 1.936,27 Lit.

	SEMESTRE I			SEMESTRE II			SEMESTRE III		
	Spesa Pubblica	Altri	Totale	Spesa Pubblica	Altri	Totale	Spesa Pubblica	Altri	Totale
Business Meeting									
Forfait Seminario	12.000,00	12.000,00	24.000,00	24.000,00	24.000,00	48.000,00	24.000,00	24.000,00	48.000,00
Agende incontri	120.000,00	5.000,00	125.000,00	210.000,00	8.750,00	218.750,00	210.000,00	8.750,00	218.750,00
Spese missioni imprese	0,00	20.000,00	20.000,00	0,00	35.000,00	35.000,00	0,00	35.000,00	35.000,00
Contact point	58.334,00	0,00	58.334,00	58.333,00	0,00	58.333,00	58.333,00	0,00	58.333,00
Totale Parziale	190.334,00	37.000,00	227.334,00	292.333,00	67.750,00	360.083,00	292.333,00	67.750,00	360.083,00
Consulenze in appoggio alle trattative									
Consulenza legale	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Consulenze amministrative	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Totale Parziale	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Informazione e promozione									
Seminari									
Visite Mirale Locali	3.150,00	7.350,00	10.500,00	3.150,00	7.350,00	10.500,00	4.200,00	9.800,00	14.000,00
Visite Mirale Estere	900,00	0,00	900,00	1.050,00	0,00	1.050,00	1.050,00	0,00	1.050,00
Pubblicità larga tiratura	9.600,00	0,00	9.600,00	9.600,00	0,00	9.600,00	10.800,00	0,00	10.800,00
Pubblicità specializzata	0,00	0,00	0,00	6.000,00	0,00	6.000,00	0,00	0,00	0,00
Workshop internazionali	2.500,00	0,00	2.500,00	2.500,00	0,00	2.500,00	2.500,00	0,00	2.500,00
Materiali Promozionali	9.000,00	5.000,00	14.000,00	9.000,00	5.000,00	14.000,00	9.000,00	5.000,00	14.000,00
	1.975,00	0,00	1.975,00	1.975,00	0,00	1.975,00	0,00	0,00	0,00
Totale Parziale	27.125,00	12.350,00	39.475,00	33.275,00	12.350,00	45.625,00	27.550,00	14.800,00	42.350,00
Intranet									
Commercio elettronico	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Totale parziale	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Totale BMI	217.459,00	49.350,00	266.809,00	325.608,00	80.100,00	405.708,00	319.883,00	82.550,00	402.433,00

43



	SEMESTRE I		SEMESTRE II		SEMESTRE III	
	Spesa Pubblica	Altri	Spesa Pubblica	Altri	Spesa Pubblica	Altri
Personale						
Coordinamento (coordinamento attività e personale, valutazione delle azioni e delle relazioni tecniche, reporting/monitoraggio)	29.160,00		29.160,00		29.160,00	
Rapporti con il sistema Lazio (CCIAA, Associazioni di categoria, Consorzi di Impresa, Amministrazioni locali, altri enti di sviluppo locale)	25.668,00		25.668,00		25.668,00	
Rapporti con il sistema internazionale (Amministrazioni ed enti di sviluppo locali esteri, Contact Point)	26.784,00		26.784,00		26.784,00	
Responsabile follow up del sistema aziende (aziende, BMT, Seminari, sistemi informativi)	12.800,00		8.000,00		8.000,00	
Assistente al follow up del sistema aziende junior	19.520,00		19.520,00		19.520,00	
Amministrazione e contabilità (verifica della congruità, relazioni tecniche, contrattualistica, rendicontazione, amministrazione e contabilità)	8.621,33		8.621,33		8.621,33	
Assistente all'amministrazione e contabilità junior	12.960,00		12.960,00		12.960,00	
Segreteria plurilingue (2 unità)	16.038,00		16.038,00		16.038,00	
Stage sulle diverse aree del progetto (varie unità per complessivi 24/30 mesi di stage)	3.600,00		3.600,00		3.600,00	
Esperti per funzioni specifiche	1.400,00		1.400,00		1.400,00	
Totale Parziale	156.551,33	0,00	151.751,33	0,00	151.751,33	0,00
Comitati di Valutazione	1.000,00	0,00	2.000,00	0,00	2.000,00	0,00
Totale Risorse Umane	157.551,33	0,00	153.751,33	0,00	153.751,33	0,00



FASE 1

	SEMESTRE I		Totale	SEMESTRE II		Totale	SEMESTRE III		Totale
	Spesa Pubblica	Altri		Spesa Pubblica	Altri		Spesa Pubblica	Altri	
STRUMENTI METODOLOGICI									
Progetto esecutivo (42 pagine)	20.000,00		20.000,00						
Sviluppo dei termini di riferimento del Progetto (150 pagine)	20.000,00		20.000,00						
Termini di riferimento intranet (30 pagine)	0,00		0,00						
Modello Contratti BMT (26 pagine)	10.000,00		10.000,00						
Modello Contratto Consulenze specialistiche (appoggio alle trattative) (30 pagine)	0,00		0,00						
Manuale Presentazione Progetti BMT (60 pagine)	15.000,00		15.000,00						
Manuale Computer Training System (100 pagine)	0,00		0,00						
Brochure presentazione programma (60 pagine)	0,00		0,00						
Tattico (8 pagine)	2.000,00		2.000,00						
Totale Parziale	67.000,00		67.000,00						

SUBTOTALE	442.010,33	49.350,00	491.360,33	479.359,33	80.100,00	559.459,33	473.634,33	82.550,00	556.184,33
Spese generali Tecla	35.000,00		35.000,00	35.000,00		35.000,00	35.000,00		35.000,00
TOTALE GENERALE	477.010,33	49.350,00	526.360,33	514.359,33	80.100,00	594.459,33	508.634,33	82.550,00	591.184,33



FASE 2

Tabella B - COSTI GENERALI FASE 2 - PROGRAMMA SOTTOMISURA 2.4.3
 PERIODO DI PROGRAMMAZIONE 01/07/2000 - 31/12/2001
 Valori espressi in EURO - tasso di cambio: 1 EURO = 1.936,27 Lit.

	N°	Spesa Pubblica Costo unitario	Altri Costo unitario	Totale Spesa Pubblica	Totale Altri	Totale
Business Meeting						
Forfait Seminario	8,00	6.000,00	6.000,00	48.000,00	48.000,00	96.000,00
Agende incontri	60,00	6.000,00	250,00	360.000,00	15.000,00	375.000,00
Spese missioni imprese	60,00	0,00	1.000,00	0,00	60.000,00	60.000,00
Contact point	7,00	10.000,00	15.000,00	70.000,00	105.000,00	175.000,00
Totale Parziale				478.000,00	123.000,00	708.000,00

Consulenze in appoggio alle trattative						
Consulenza legale	8,00	2.500,00	500,00	20.000,00	4.000,00	24.000,00
Consulenze amministrative	8,00	2.500,00	250,00	20.000,00	2.000,00	22.000,00
Totale Parziale				40.000,00	6.000,00	46.000,00

Informazione e promozione						
Seminari						
Visite Mirate Locali	10,00	1.050,00	2.450,00	10.500,00	24.500,00	35.000,00
Visite Mirate Estere	23,00	150,00	0,00	3.450,00	0,00	3.450,00
Visite Mirate Estere	22,00	1.200,00	0,00	26.400,00	0,00	26.400,00
Pubblicità larga tiratura	1,00	6.000,00	0,00	6.000,00	0,00	6.000,00
Pubblicità specializzata	15,00	500,00	0,00	7.500,00	0,00	7.500,00
Workshop internazionali	3,00	9.000,00	5.000,00	27.000,00	15.000,00	42.000,00
Materiali Promozionali	500,00	7,90	0,00	3.950,00	0,00	3.950,00
Totale Parziale				84.800,00	39.500,00	124.300,00

Strumenti di Supporto						
Intranet				150.000,00	0,00	150.000,00
Commercio elettronico				62.000,00	46.000,00	108.000,00
Totale parziale				212.000,00	46.000,00	258.000,00

Totale BMT	814.800,00	214.500,00	1.134.300,00
-------------------	-------------------	-------------------	---------------------



FASE 2

	N°	Spesa Pubblica Costo unitario	Altri Costo unitario	Totale Spesa Pubblica	Totale Altri	Totale	Totale	I/V A e Oneri
Personale								
Coordinamento (coordinamento attività e personale, valutazione delle azioni e delle relazioni tecniche, reporting, monitoraggio)	180,00	450,00	0,00	81.000,00	0,00	81.000,00	6.480,00	
Rapporti con il sistema Lazio (CCIAA, Associazioni di categoria, Consorzi di Impresa, Amministrazioni locali, altri enti di sviluppo locale)	207,00	300,00	0,00	62.100,00	0,00	62.100,00	14.904,00	
Rapporti con il sistema internazionale (Amministrazioni ed enti di sviluppo locali esteri, Contact Point)	162,00	400,00	0,00	64.800,00	0,00	64.800,00	15.552,00	
Responsabile follow up del sistema aziende (aziende, BMT, Seminari, sistemi informativi)	186,00	400,00	0,00	74.400,00	0,00	74.400,00	14.880,00	
Assistente al follow up del sistema aziende junior	240,00	200,00	0,00	48.000,00	0,00	48.000,00	10.560,00	
Amministrazione e contabilità (verifica della congruità, relazioni tecniche, contrattualistica, rendicontazione, amministrazione e contabilità)	53,00	400,00	0,00	21.200,00	0,00	21.200,00	4.664,00	
Assistente all'amministrazione e contabilità junior	180,00	200,00	0,00	36.000,00	0,00	36.000,00	2.880,00	
Segreteria plurilingue (2 unità)	590,00	75,00	0,00	44.250,00	0,00	44.250,00	3.540,00	
Stage sulle diverse aree del progetto (varie unità per complessivi 24/30 mesi di stage)	270,00	40,00	0,00	10.800,00	0,00	10.800,00		
Esperti per funzioni specifiche	7,00	600,00		4.200,00		4.200,00		
Totale Parziale				446.750,00		446.750,00	73.460,00	
Comitati di Valutazione	5,00	1.000,00		5.000,00		5.000,00		
Totale Risorse Umane				451.750,00		451.750,00		

FASE 2

N°	Spesa Pubblica Costo unitario	Altri Costo unitario	Totale Spesa Pubblica	Totale Altri	Totale
----	----------------------------------	-------------------------	--------------------------	-----------------	--------

STRUMENTI METODOLOGICI

Progetto esecutivo (42 pagine)	0,00		0,00		0,00
Sviluppo dei termini di riferimento del Progetto (150 pagine)	0,00		0,00		0,00
Termini di riferimento intranet (30 pagine)					
Modello Contratti BMT (26 pagine)	10.000,00		10.000,00		10.000,00
Modello Contratto Consulenze specialistiche (appoggio alle Irelative) (30 pagine)	0,00		0,00		0,00
Manuale Presentazione Progetti BMT (60 pagine)	10.000,00		10.000,00		10.000,00
Manuale Computer Training System (100 pagine)	0,00		0,00		0,00
Brochure presentazione programma (60 pagine)	20.000,00		20.000,00		20.000,00
Traffico (8 pagine)	15.000,00		15.000,00		15.000,00
	0,00		0,00		0,00
Totale Parziale	55.000,00		55.000,00		55.000,00

SUBTOTALE			1.321.550,00	214.500,00	1.641.050,00
Spese generali Tecla			105.000,00		105.000,00
TOTALE			1.426.550,00	46.000,00	1.746.050,00
IVA E ONERI ACCESSORI DEL PERSONALE			73.460,00		73.460,00
TOTALE GENERALE			1.500.010,00	46.000,00	1.819.510,00



FASE 2

Tabella B - RIPARTIZIONE SEMESTRALE PER TIPOLOGIA DI COSTO

Valori espressi in EURO - tasso di cambio: 1 EURO = 1.936,27 Lit.

	SEMESTRE I			SEMESTRE II			SEMESTRE III		
	Spesa Pubblica	Altri	Totale	Spesa Pubblica	Altri	Totale	Spesa Pubblica	Altri	Totale
Business Meeting									
Forfaiti Seminario	12.000,00	12.000,00	24.000,00	18.000,00	18.000,00	36.000,00	18.000,00	18.000,00	36.000,00
Agende incontri	96.000,00	4.000,00	100.000,00	132.000,00	5.500,00	137.500,00	132.000,00	5.500,00	137.500,00
Spese missioni imprese	0,00	16.000,00	16.000,00	0,00	22.000,00	22.000,00	0,00	22.000,00	22.000,00
Contact point	23.334,00	35.000,00	58.334,00	23.333,00	35.000,00	58.333,00	23.333,00	35.000,00	58.333,00
Totale Parziale	131.334,00	67.000,00	198.334,00	173.333,00	80.500,00	253.833,00	173.333,00	80.500,00	253.833,00
Consulenze in appoggio alle trattative									
Consulenza legale	5.000,00	1.000,00	6.000,00	7.500,00	1.500,00	9.000,00	7.500,00	1.500,00	9.000,00
Consulenze amministrative	5.000,00	500,00	5.500,00	7.500,00	750,00	8.250,00	7.500,00	750,00	8.250,00
Totale Parziale	10.000,00	1.500,00	11.500,00	15.000,00	2.250,00	17.250,00	15.000,00	2.250,00	17.250,00
Informazione e promozione									
Seminari	3.150,00	7.350,00	10.500,00	3.150,00	7.350,00	10.500,00	4.200,00	9.800,00	14.000,00
Visite Mirate Locali	900,00	0,00	900,00	1.200,00	0,00	1.200,00	1.350,00	0,00	1.350,00
Visite Mirate Estere	7.200,00	0,00	7.200,00	9.600,00	0,00	9.600,00	9.600,00	0,00	9.600,00
Pubblicità larga tiratura	0,00	0,00	0,00	6.000,00	0,00	6.000,00	0,00	0,00	0,00
Pubblicità specializzata	2.500,00	0,00	2.500,00	2.500,00	0,00	2.500,00	2.500,00	0,00	2.500,00
Workshop Internazionali	9.000,00	5.000,00	14.000,00	9.000,00	5.000,00	14.000,00	9.000,00	5.000,00	14.000,00
Materiali Promozionali	1.975,00	0,00	1.975,00	1.975,00	0,00	1.975,00	0,00	0,00	0,00
Totale Parziale	24.725,00	12.350,00	37.075,00	33.425,00	12.350,00	45.775,00	26.650,00	14.800,00	41.450,00
Strumenti di Supporto									
Intranet	60.000,00	0,00	60.000,00	90.000,00	0,00	90.000,00	0,00	0,00	0,00
Commercio elettronico	24.800,00	18.400,00	43.200,00	37.200,00	27.600,00	64.800,00	0,00	0,00	0,00
Totale parziale	84.800,00	18.400,00	103.200,00	127.200,00	27.600,00	154.800,00	0,00	0,00	0,00
Totale BMT	250.859,00	99.250,00	350.109,00	346.958,00	122.700,00	471.658,00	214.983,00	97.550,00	312.533,00

FASE 2

	SEMESTRE I			SEMESTRE II			SEMESTRE III		
	Spesa Pubblica	Altri	Totale	Spesa Pubblica	Altri	Totale	Spesa Pubblica	Altri	Totale
Personale									
Coordinamento (coordinamento attività e personale, valutazione delle azioni e delle relazioni tecniche, reporting, monitoraggio)	29.160,00		29.160,00	29.160,00		29.160,00	29.160,00		29.160,00
Rapporti con il sistema Lazio (CCIAA, Associazioni di categoria, Consorzi di Impresa, Amministrazioni locali, altri enti di sviluppo locale)	25.668,00		25.668,00	25.668,00		25.668,00	25.668,00		25.668,00
Rapporti con il sistema internazionale (Amministrazioni ed enti di sviluppo locali esteri, Contact Point)	26.784,00		26.784,00	26.784,00		26.784,00	26.784,00		26.784,00
Responsabile follow up del sistema aziende (aziende, BMT, Seminari, sistemi informativi)	39.680,00		39.680,00	24.800,00		24.800,00	24.800,00		24.800,00
Assistente al follow up del sistema aziende junior	19.520,00		19.520,00	19.520,00		19.520,00	19.520,00		19.520,00
Amministrazione e contabilità (verifica della congruità, relazioni tecniche, contrattualistica, rendicontazione, amministrazione e contabilità)	8.621,33		8.621,33	8.621,33		8.621,33	8.621,33		8.621,33
Assistente all'amministrazione e contabilità junior	12.960,00		12.960,00	12.960,00		12.960,00	12.960,00		12.960,00
Segreteria plurilingue (2 unità)	15.930,00		15.930,00	15.930,00		15.930,00	15.930,00		15.930,00
Stage sulle diverse aree del progetto (varie unità per complessivi 24/30 mesi di stage)	3.600,00		3.600,00	3.600,00		3.600,00	3.600,00		3.600,00
Esperti per funzioni specifiche	1.400,00		1.400,00	1.400,00		1.400,00	1.400,00		1.400,00
Totale Parziale	183.323,33	0,00	183.323,33	168.443,33	0,00	168.443,33	168.443,33	0,00	168.443,33
Comitati di Valutazione	1.000,00	0,00	1.000,00	2.000,00	0,00	2.000,00	2.000,00	0,00	2.000,00
Totale Risorse Umane	184.323,33	0,00	184.323,33	170.443,33	0,00	170.443,33	170.443,33	0,00	170.443,33

	SEMESTRE I		SEMESTRE II		SEMESTRE III	
	Spesa Pubblica	Altri	Totale	Spesa Pubblica	Altri	Totale
STRUMENTI METODOLOGICI						
Progetto esecutivo (42 pagine)	0,00		0,00			
Sviluppo dei termini di riferimento del Progetto (150 pagine)	0,00		0,00			
Termini di riferimento intranet (30 pagine)	10.000,00		10.000,00			
Modello Contratti BMT (26 pagine)	0,00		0,00			
Modello Contratto Consulenze specialistiche (appoggio alle trattative) (30 pagine)	10.000,00		10.000,00			
Manuale Presentazione Progetti BMT (60 pagine)	0,00		0,00			
Manuale Computer Training System (100 pagine)	20.000,00		20.000,00			
Brochure presentazione programma (60 pagine)	15.000,00		15.000,00			
Tritico (8 pagine)	0,00		0,00			
Totale Parziale	55.000,00		55.000,00			

SUBTOTALE	490.182,33	99.250,00	589.432,33	519.401,33	122.700,00	642.101,33	385.426,33	97.550,00	482.976,33
Spese generali Tecla	35.000,00		35.000,00	35.000,00		35.000,00	35.000,00		35.000,00
TOTALE GENERALE	525.182,33	99.250,00	624.432,33	554.401,33	122.700,00	677.101,33	420.426,33	97.550,00	517.976,33

RIEPILOGO FASI 1 - 2

Tabella C - COSTI GENERALI PROGRAMMA SOTTOMISURA 2.4.3
 RIEPILOGO PERIODO DI PROGRAMMAZIONE 01/01/1999 - 31/12/2001
 Valori espressi in EURO - tasso di cambio: 1 EURO = 1.940 Lit.

	N°	Totale Spesa Pubblica	Totale Altri	Totale
Business Meeting				
Forfait Seminario	18,00	108.000,00	108.000,00	216.000,00
Agende incontri	150,00	900.000,00	37.500,00	937.500,00
Spese missioni imprese	150,00		150.000,00	150.000,00
Contact point	7,00	245.000,00		245.000,00
Totale Parziale		1.253.000,00	295.500,00	1.548.500,00
Consulenze in appoggio alle trattative				
Consulenza legale	8,00	20.000,00	4.000,00	24.000,00
Consulenze amministrative	8,00	20.000,00	2.000,00	22.000,00
Totale Parziale		40.000,00	6.000,00	46.000,00
Informazione e promozione				
Seminari	20,00	21.000,00	49.000,00	70.000,00
Visite Mirate Locali	43,00	8.450,00		8.450,00
Visite Mirate Estere	47,00	56.400,00		56.400,00
Pubblicità larga tiratura	2,00	12.000,00		12.000,00
Pubblicità specializzata	30,00	15.000,00		15.000,00
Workshop internazionali	6,00	54.000,00	30.000,00	84.000,00
Materiali Promozionali	1.000,00	7.900,00		7.900,00
Totale Parziale		172.750,00	79.000,00	251.750,00
Strumenti di Supporto				
Intranet		150.000,00		150.000,00
Commercio elettronico		62.000,00	46.000,00	108.000,00
Totale parziale		212.000,00	46.000,00	258.000,00
Totale BMT		1.677.750,00	426.500,00	2.104.250,00



RIEPILOGO FASI 1 - 2

N°	Totale	Totale	Totale	IVA e
	Spesa Pubblica	Altri		Oneri

Personale

Coordinamento (coordinamento attività e personale, valutazione delle azioni e delle relazioni tecniche, reporting, monitoraggio)	360,00	162.000,00	162.000,00	12.960,00
Rapporti con il sistema Lazio (CCIAA, Associazioni di categoria, Consorzi di Impresa, Amministrazioni locali, altri enti di sviluppo locale)	414,00	124.200,00	124.200,00	29.808,00
Rapporti con il sistema internazionale (Amministrazioni ed enti di sviluppo locali esteri, Contact Point)	324,00	129.600,00	129.600,00	31.104,00
Responsabile follow up del sistema aziende (aziende, BMT, Seminari, sistemi informativi)	246,00	98.400,00	98.400,00	19.680,00
Assistente al follow up del sistema aziende junior	480,00	96.000,00	96.000,00	21.120,00
Amministrazione e contabilità (verifica della congruità, relazioni tecniche, contrattualistica, rendicontazione, amministrazione e contabilità)	106,00	42.400,00	42.400,00	9.328,00
Assistente all'amministrazione e contabilità junior	360,00	72.000,00	72.000,00	5.760,00
Segreteria plurilingue (2 unità)	1.184,00	88.800,00	88.800,00	7.104,00
Stage sulle diverse aree del progetto (varie unità per complessivi 24/30 mesi di stage)	540,00	21.600,00	21.600,00	
Esperti per funzioni specifiche	14,00	8.400,00	8.400,00	

Totale Parziale		843.400,00	843.400,00	136.864,00
------------------------	--	-------------------	-------------------	-------------------

Comitati di Valutazione	10,00	10.000,00	10.000,00	
--------------------------------	-------	-----------	-----------	--

Totale Risorse Umane		853.400,00	853.400,00	
-----------------------------	--	-------------------	-------------------	--



RIEPILOGO FASI 1 - 2

N°	Totale Spesa Pubblica	Totale Altri	Totale
----	--------------------------	-----------------	--------

STRUMENTI METODOLOGICI

Modello Contratto Consulenze specialistiche (appoggio alle trattative) (30 pagine)	10.000,00		10.000,00
Manuale Presentazione Progetti BMT (60 pagine)	15.000,00		15.000,00
Manuale Computer Training System (100 pagine)	20.000,00		20.000,00
Brochure presentazione programma (60 pagine)	15.000,00		15.000,00
Trittico (8 pagine)	2.000,00		2.000,00
Totale Parziale	122.000,00		122.000,00

SUBTOTALE	2.653.150,00	426.500,00	3.079.650,00
------------------	---------------------	-------------------	---------------------

Spese generali Tecla	210.000,00		210.000,00
----------------------	------------	--	------------

TOTALE	2.863.150,00	426.500,00	3.289.650,00
---------------	---------------------	-------------------	---------------------

IVA E ONERI ACCESSORI DEL PERSONALE	136.864,00		136.864,00
--	-------------------	--	-------------------

TOTALE GENERALE	3.000.014,00	426.500,00	3.426.514,00
------------------------	---------------------	-------------------	---------------------

