



REGIONE MOLISE

I° Dipartimento della Presidenza della Giunta Regionale

Autorità di gestione del POR FESR-FSE 2014-20

Programma Operativo Regionale FESR-FSE 2014-2020

(Obiettivo Tematico 3)

ASSE 3 – COMPETITIVITA’ DEL SISTEMA PRODUTTIVO

*Deliberazione di Giunta Regionale del* 08-02-2018 *, n. 42*

Azione 3.3.1 - Progetti di promozione dell’export destinati a imprese e loro forme aggregate individuate su base territoriale o settoriale (3.4.1 AdP)

**8 FORMULARIO PROPOSTA DI PROGETTO**

**PROPOSTA DI PROGETTO**

# CARATTERISTICHE DEL SOGGETTO RICHIEDENTE

*(inserire oltre le informazioni relative al capofila che compila il formulario anche le informazioni relative ad ogni partner)*

Le informazioni richieste nei box vanno ripetute per ogni singolo Partner.

La chiarezza della descrizione delle caratteristiche dei richiedenti, insieme a quella del Progetto Imprenditoriale/Piano di export (di cui al passo successivo), saranno elementi di supporto alla valutazione di merito, in particolare per quanto riguarda:

* la validità tecnica ed economico-finanziaria del progetto, considerando le capacità tecniche, organizzative, relazionali, ecc di cui i Richiedenti dispongono saranno considerate elementi importanti per il successo del progetto stesso;
* la validità economico finanziaria e l’impatto del progetto, poiché queste non dipendono dai risultati astratti del progetto ma da come questi possano avere ricadute positive per la competitività del richiedente rispetto alla sua concreta situazione di partenza in particolare per quanto riguarda il criterio di valutazione 1 – capacità di sviluppare nuovi modelli di internazionalizzazione –

## Descrizione del richiedente

*Descrivere i principali prodotti/servizi e dell’organizzazione dell’impresa:*

* *i prodotti e servizi dell’azienda richiedente con una sintetica descrizione del ciclo produttivo e della organizzazione (ad es. numero addetti, funzioni, ecc)*
* *I mercati di riferimento i canali e le politiche di vendita preesistenti*
* *Il fatturato derivante da esportazioni per paese e se rilevante per prodotto di vendita*
* *I maggiori canali di vendita e i rapporti di collaborazione rilevanti con altre imprese e/o istituzioni.*

## Descrizione delle competenze nel settore specifico del soggetto richiedente

*Descrivere il know-how aziendale nel settore specifico del progetto.*

* *le competenze ed esperienze specifiche del Capo Progetto;*
* *i brevetti o comunque le tecnologie specifiche inerenti il settore specifico del progetto;*
* *le esperienze sui mercati esteri e gli eventuali partner (clienti, fornitori, venditori, etc.) rilevanti;*
* *le attività sviluppate dall’azienda o in progetto che possono avere rilievo rispetto al progetto presentato, compresi altri progetti presentati o meno a valere su altre misure agevolative regionali, nazionali e comunitarie.*

## Ruolo Operativo all’interno del Progetto e relativi investimenti effettuati

*Descrivere per ciascun Partner*

* *il ruolo del Richiedente all’interno del progetto e il relativo contributo all’ottenimento degli obiettivi complessivi del progetto;*
* *gli specifici investimenti/ spese a carico del partecipante e loro coerenza con la situazione preesistente e gli obiettivi complessivi del progetto (nel caso di investimenti materiali specificare il contenuto tecnico degli stessi, il loro inserimento nel ciclo produttivo esistente e la coerenza con l’obiettivo di internazionalizzazione);*
* *l’impatto potenziale del progetto in termini di miglioramenti competitivi della singola azienda in termini di espansione su altri mercati (quantità, prezzi, diversificazione, etc.) e in termini di eventuali ricadute occupazionali*
* *l’elenco e le tipologie di fiere internazionali cui l’impresa ha partecipato*

# DESCRIZIONE DEL PROGETTO

*Descrizione dell’idea progettuale*

* *- Quale paese/i target del progetto e motivazioni della scelta*
* *- Quale prodotto target*
* *- Quale tipologia di cliente nel paese target*
* *- Quali obiettivi e quale sviluppo temporale si prevede per raggiungerli*
* *- Risultati attesi*

***Aggiungere l’elenco dei partner con relativa quota di partecipazione al progetto, le modalità di aggregazione e le eventuali esperienze di collaborazione pregresse****.*

## Potenzialità del mercato di riferimento

*Descrivere i motivi che fanno ritenere interessante il o i mercati target oggetto del Progetto anche con riferimento alle caratteristiche dei propri prodotti o servizi; gli elementi che fanno ritenere il Progetto il migliore possibile per favorire l’espansione sul o sui mercati target prescelto; l’impatto sul miglioramento competitivo atteso in termini di espansione su altri mercati (quantità, prezzi, diversificazione, etc.) ed in termini di eventuali ricadute occupazionali; eventuali ulteriori ricadute positive del progetto (es. acquisizione di nuove competenze commerciali, tecnologiche, ICT, etc.)*

## Descrizione degli investimenti

*Descrivere per ciascuna Attività prevista nel Progetto di Internazionalizzazione,*

* *l’articolazione delle spese previste fornendo gli elementi necessari per valutare la pertinenza delle spese previste in relazione alle attività previste ed ai risultati da raggiungere;*
* *la congruità delle spese previste rispetto ai prezzi di mercato ed alle possibili soluzioni alternative.*

## Obiettivi Economici del Progetto

*Descrivere gli elementi economici del Progetto e le relative proiezioni economico-finanziarie a supporto della sua sostenibilità, in particolare le potenzialità del mercato di riferimento, la copertura finanziaria del progetto e quindi il livello di redditività attesa dalle Attività di Internazionalizzazione. Specificare i risultati attesi in termini di redditività per ogni singolo Partner.*

# Piano export e Temporary Export Manager (TEM)

*Se l’impresa presenta il proprio piano export, allegarlo alla domanda (schema Allegato 7)*

*Se l’impresa non ha ancora un piano export,*

*- indicare il consulente scelto dall’impresa per la sua redazione e allegarne il CV/profilo aziendale*

*- Indicare se si ricorrerà ad altre consulenze per la realizzazione del piano export: tipologia di consulenza e scopo (non è necessario allegare CV o profili aziendali)*

*- indicare il consulente scelto dall’impresa per il ruolo di TEM (se diverso da quello scelto per la redazione piano export allegarne anche il CV o profilo aziendale) o in alternativa il referente interno dell’impresa che farà le funzioni di export manager e curerà la realizzazione del progetto (allegandone il CV)*

# Azioni

Descrizione analitica delle singole azioni in cui si articola il progetto, della loro scansione temporale e degli output previsti (che saranno oggetto di verifica e rendicontazione), del costo di ogni azione.

Per la compilazione di questa sezione si deve fare riferimento allo spese ammissibile descritte nell’Avviso.

## Cronoprogramma delle azioni e della spesa prevista

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Azione | Costo Totale | Prima annualità | | Seconda Annualità | |
| Risultati Attesi | Spesa prevista | Risultati Attesi | Spesa prevista |
|  |  |  | |  | |
|  |  |  | |  | |

Tutte le azioni devono necessariamente essere previste con inizio a partire dalla data di approvazione del progetto e concluse entro il 18° mese (termine finale). Vanno indicati chiaramente eventuali eventi (fiere, incontri internazionali, ecc.) a cui si intende partecipare e che hanno date prefissate dagli organizzatori. Deve esserci corrispondenza fra l’eventuale sviluppo delle attività nei 18 mesi e la ripartizione del budget fra le medesime annualità.