

ESTRATTO DAL CATALOGO DEI SERVIZI AVANZATI E QUALIFICATI
PER LE IMPRESE TOSCANE

Direzione Generale “Attività produttive”
Settore “Ricerca industriale, innovazione e trasferimento tecnologico”

CATALOGO DEI SERVIZI AVANZATI E QUALIFICATI PER LE IMPRESE TOSCANE

Disposizioni generali

Il presente Catalogo contiene l’elenco dei servizi avanzati e qualificati che le imprese toscane possono attivare e per i quali possono richiedere un sostegno finanziario, per rafforzare il proprio posizionamento competitivo sostenendo il processo di innovazione sia derivante da attività di ricerca e sviluppo, che nella nuova declinazione regolamentare rispetto al passato ha una valenza fortemente più applicativa e quindi market oriented, promuovendo cooperazione tra GI e sistema delle MPMI sia espressamente applicativa (e destinata solo alle MPMI) o più comunemente definita “incrementale” in quanto tesa al miglioramento della produttività delle imprese e quindi non solo tecnologica ma anche organizzativa e commerciale.

Nella definizione delle diverse tipologie di servizi del Catalogo per innovazione di prodotto, per chiarezza espositiva, si intende la creazione e successiva introduzione nel mercato di un bene o di un servizio, che può essere nuovo, ovvero una innovazione di un bene o servizio pre-esistente.

La gamma e le tipologie di servizi individuati nell’ambito del presente “Catalogo dei servizi avanzati e qualificati per le imprese toscane vengono ricondotte alle seguenti Aree tematiche e tipologiche:

- Servizi qualificati di accompagnamento – primo sostegno per l’innovazione

- Servizi qualificati specializzati di consulenza e sostegno all'innovazione

C. Servizi all'internazionalizzazione

Per ogni tipologia di servizi viene fornita una descrizione dei contenuti e dei principali documenti o supporti che devono essere forniti per la valutazione dello stato di attuazione del progetto.

Per la definizione dei massimali di costo ammissibili, della durata e dell'intensità d'aiuto si rinvia agli specifici bandi. In tale occasione si terrà conto:

dei massimali di costo utilizzati nei precedenti bandi

di applicare i principi di gradualità e proporzionalità correlati alla dimensione delle imprese

dei massimali di intensità d'aiuto approvate dalla Commissione dell'Unione europea ed in particolare di quanto previsto all'art 28 e 29 del Reg. CE 651/2014 o nel Reg CE 1407/2013 . Nella definizione dell'intensità d'aiuto inoltre, si terrà conto della logica che sta alla base dell'intervento pubblico in materia di innovazione e che si basa sull'esigenza di rispondere a particolari situazioni di "fallimento di mercato". Saranno pertanto maggiormente incentivati i progetti di innovazione radicale e quelli concentrati sulle fasi precompetitive anziché su quelle di sviluppo perché più incerti nei rendimenti attesi.

Requisiti generali del fornitore

Considerato che l'impresa che innova dipende in larga misura da fattori esterni in forma di competenze un'attenzione particolare deve essere posta sui requisiti del fornitore di servizi per l'innovazione. Pertanto nella selezione e valutazione delle proposte progettuali verranno verificati i requisiti del fornitore indicati nel catalogo per ogni area tematica e tipologia di servizi. A tale proposito si ricorda che di norma, i fornitori sono professionisti che operano in forma organizzata singola, associata, societaria, cooperativa quali ad esempio centri servizi, società di consulenza, studi tecnici e di consulenza, cooperative, consorzi come indicato per ogni area tematica.

L'impresa sceglie liberamente il fornitore o i fornitori dei servizi che intende utilizzare per la realizzazione del progetto. Il soggetto incaricato di fornire i servizi dovrà, di norma, realizzarli utilizzando la propria struttura organizzativa.

Al fine di assicurare la qualità del servizio, il fornitore dovrà autocertificare l'esperienza maturata indicando, il nominativo di almeno tre clienti dell'ultimo triennio e la descrizione dell'attività svolta per gli stessi. Qualora il fornitore del servizio sia un Organismo di Ricerca (O.R.) pubblico invece dell'autocertificazione dell'esperienza maturata con l'indicazione del nominativo dei tre clienti dovrà fornire una dichiarazione attestante la natura pubblica dell' O.R.

In linea generale, al fine di promuovere un processo di contaminazione, ovvero al fine di favorire il trasferimento e la diffusione di nuove conoscenze e l'acquisizione di nuove competenze in ambito aziendale, i fornitori dei servizi dovranno svolgere presso la sede del cliente un monte ore o giornate non inferiori ad 1/3 totale per i servizi qualificati di accompagnamento - primo sostegno per l'innovazione e ad 1/5 per i servizi qualificati specializzati di consulenza e sostegno all'innovazione.

Le prestazioni di consulenza dovranno essere giustificate, sia in fase di presentazione del progetto d'investimento, che di rendicontazione delle attività, in termini di giornate di consulenza. Il costo giornaliero degli esperti incaricati, riconoscibile ai fini contributivi, non potrà superare i parametri indicati nei tariffari professionali e in assenza di detti tariffari i massimi di seguito fissati:

Per le sezioni A e B

Categoria	Esperienza nel settore Specifico di consulenza	Tariffa max giornaliera (in euro)
A	Oltre 15 anni	600,00

B	10 – 15 anni	400,00
C	5 – 10 anni	200,00
D	3-5 anni	150,00

Per la sezione C occorre far riferimento anche all'area geografica in cui ha sede il fornitore ed in assenza di tariffari i massimi sono quelli di seguito fissati:

Categoria	Esperienza nel settore specifico di consulenza	Tariffa massima giornaliera (Euro)		
		Areee Geografiche Fascia A	Areee Geografiche Fascia B	Areee Geografiche Fascia C
		USA, GERMANIA, BELGIO, DANIMARCA, UK, GIAPPONE, NORVEGIA, FRANCIA, SVEZIA, AUSTRIA, ITALIA	PAESI BASSI, GRECIA, ARGENTINA, VENEZUELA, MESSICO, DUBAI, IRLANDA, FINLANDIA, HONG KONG, KUWAIT, PORTOGALLO, SLOVENIA, SPAGNA URUGUAY, CANADA, ARABIA SAUDITA, BRASILE, CILE, SINGAPORE, MACEDONIA, AUSTRALIA, ISRAELE	ALGERIA, KAZAKISTAN, GIORDANIA, AZERBAIGIAN, THAILANDIA, LIBANO SERBIA, SLOVACCHIA, ROMANIA, UNGHERIA, INDIA, CINA, MAROCCO, SENEGAL SIRIA, INDONESIA, VIETNAM, EGITTO, TURCHIA, SUD AFRICA, PAKISTAN, UCRAINA, MALAYSIA, PERU', FILIPPINE RUSSIA, REPUBBLICA CECA, LETTONIA, BOSNIA ED ERZEGOVINA, COREA DEL SUD, BULGARIA, TAIWAN, ESTONIA, UZBEKISTAN, IRAN ALBANIA, LIBIA, TUNISIA, POLONIA, LITUANIA, CROAZIA
A	Oltre 15 anni	600,00	583,00	506,00
B	10 - 15 anni	400,00	389,00	337,00
C	5 - 10 anni	200,00	194,00	168,00
D	3 - 5 anni	150,00	146,00	126,00

Il personale utilizzato, di norma, deve avere esperienza minima triennale nella tematica oggetto dell'intervento. E' ammesso il ricorso a consulenti, non in funzione di capo progetto, con esperienza inferiore purchè svolga attività fino a un massimo del 30% delle ore/giornate complessive dell'intervento. In tale ultimo caso la tariffa da applicare sarà quella base prevista per esperienza 3-5 anni ridotta del 10% (euro 135,00)

Ai fini dell'individuazione della tariffa applicabile, si farà riferimento all'esperienza professionale maturata alla data di presentazione della domanda di aiuto.

C. Servizi all'internazionalizzazione

Obiettivi

In quest'area rientrano tutti i servizi orientati a supportare le imprese nel percorso d'internazionalizzazione in Paesi esterni all'UE, con una progressione della complessità che è legata alla conseguente maturazione della propensione ai mercati esteri dell'impresa stessa. Si passa quindi dalla partecipazione a fiere e saloni internazionali, alla promozione temporanea di prodotti e servizi su mercati internazionali tramite l'utilizzo di uffici o sale espositive, ai servizi di carattere promozionale e consulenziale che seguono l'impresa nelle fasi di realizzazione della penetrazione commerciale, per chiudere il catalogo con una serie di servizi consulenziali legati

al radicamento nei mercati attraverso forme di alleanze capaci di accrescere la competitività delle MPMI come peraltro previsto all'art 5 del Reg. (UE) 1301/2013.

I servizi di quest'area non devono comunque essere direttamente connessi ai quantitativi esportati, alla costituzione e gestione di una rete di distribuzione o ad altre spese correnti connesse all'attività di esportazione.

I programmi d'investimento rispetto ai quali si richiede il supporto a specifici servizi di assistenza e consulenza non devono prevedere interventi di delocalizzazione.

Requisiti fornitore dei servizi qualificati C4 e C5

Centri servizi, consorzi tra imprese, società e studi specializzate nell'innovazione organizzativa e commerciale, società e studi specializzate nell'internazionalizzazione delle imprese, tra cui sono compresi i Centri di assistenza tecnica ex art. 10, comma 5, L.R. n. 28/2005 e ss.mm.ii.. Tali fornitori devono possedere i seguenti requisiti:

- capo-progetto con esperienza almeno decennale nell'internazionalizzazione;
- qualificazione del personale utilizzato nel team di progetto (deve avere di norma esperienza minima triennale nella tematica oggetto dell'intervento e conoscenza del mercato di riferimento). E' ammesso personale, non in funzione di capo progetto, con esperienza inferiore, purché svolga attività fino a un massimo del 30% delle ore/giornate complessive dell'intervento. In tale caso la tariffa da applicare sarà quella base (prevista per esperienza 3 anni) ridotta del 10% ;
- esperienza documentata almeno triennale in progetti simili per tematica, oggetto e/o tipologia dell'intervento;
- con riferimento al precedente requisito, autocertificare l'esperienza maturata indicando il nominativo di almeno tre clienti dell'ultimo triennio e la descrizione dell'attività svolta per gli stessi.

Tipologia di servizi

C.1 - Partecipazione a fiere e saloni internazionali

C. 2 - Promozione di prodotti e servizi su mercati internazionali mediante utilizzo di uffici o sale espositive all'estero

C. 3 - Servizi promozionali

C. 4 - Supporto specialistico all'internazionalizzazione

C. 5 - Supporto all'innovazione commerciale per la fattibilità di presidio su nuovi mercati

C.1 - Partecipazione a fiere e saloni internazionali

Descrizione

Servizi logistici, assicurativi, di locazione e noleggio funzionali alla partecipazione a fiere e saloni di esposizione di rilevanza internazionale, seppure collocati all'interno dell'UE, per promuovere prodotti e servizi su mercati internazionali. Coprono quindi tutte le esigenze tecniche connesse all'allestimento di stand. **Sono escluse tutte le attività aventi ad oggetto la vendita diretta.**

Contenuto

- servizio di affitto spazio espositivo e/o di partecipazione alle fiere e saloni internazionali
- noleggio e allestimento di stand alle fiere e saloni internazionali
- servizi di interpretariato e traduzione
- servizi di trasporto, assicurativi e similari connessi al trasporto di campionari specifici utilizzati esclusivamente presso le fiere e saloni internazionali

- servizi di trasporto, assicurativi e similari connessi al trasporto di campionari specifici utilizzati ai fini delle dimostrazioni di fasi di lavorazione artigianale con finalità promozionale
- attività del personale per la dimostrazione di fasi di lavorazione/realizzazione di degustazioni in occasione delle fiere e saloni internazionali,
- servizi erogati da società intermediarie per la messa a disposizione di personale dedicato all'attività di dimostrazione di fasi di lavorazione/realizzazione di degustazioni in occasione delle fiere e saloni internazionali

Documenti per la valutazione dell'attuazione del progetto

- Relazione dettagliata dell'attività svolta contenente le informazioni sullo stato di realizzazione con riferimento, peraltro, alle dimensioni di performance indicate in sede di domanda.
- Contratti e relative specifiche tecniche, documentazione di consuntivazione dell'erogazione del servizio, idoneo materiale fotografico a dimostrazione della partecipazione e dell'attività svolta.

C. 2 – Promozione mediante utilizzo di uffici o sale espositive all'estero

Descrizione

Servizi logistici, assicurativi e di locazione funzionali all'utilizzo temporaneo di uffici, spazi di co-working, sale espositive o meeting point all'estero per promuovere prodotti e servizi su mercati internazionali. Coprono quindi tutte le esigenze tecniche connesse al suddetto utilizzo di uffici o sale espositive. Sono escluse tutte le attività direttamente connesse alla delocalizzazione produttiva e quelle aventi ad oggetto la vendita diretta.

Contenuto

- locazione e allestimento di locali per uffici, spazi di co-working, sale espositive, o ambienti di meeting point
- servizi di trasporto, assicurativi e similari connessi al trasporto di campionari specifici utilizzati esclusivamente presso le sale espositive all'estero
- servizi di interpretariato e traduzione
- attività del personale operativo presso l'ufficio/sala espositiva esteri
- servizi di promozione sul mercato di riferimento (pubblicità a mezzo stampa e web/social network)
- installazione e potenziamento di collegamenti telematici tra imprese, sviluppo/adattamento sito web
- servizi erogati da società intermediarie per la messa a disposizione di personale dedicato all'attività degli uffici

Documenti per la valutazione dell'attuazione del progetto

- Relazione dettagliata dell'attività svolta contenente le informazioni sullo stato di realizzazione con riferimento, peraltro, alle dimensioni di performance indicate in sede di domanda.
- Contratti e relative specifiche tecniche, documentazione di consuntivazione dell'erogazione del servizio, idoneo materiale fotografico e divulgativo (elenco espositori ecc) a dimostrazione della realizzazione dell'ufficio e/o sala espositiva etc. titoli di viaggio nominativi (dalla Paese in cui è la sede di lavoro/residenza al Paese in cui è collocato l'ufficio/sala espositiva) per le spese relative al personale presso gli uffici/sale espositive.

C.3 - Servizi promozionali

Descrizione

Servizi di supporto per l'organizzazione di eventi promozionali in Italia e all'estero finalizzati al contatto con operatori esteri, così come per la realizzazione di piani di comunicazione indirizzati ai mercati internazionali. Si realizzano attraverso incontri, seminari e workshop funzionali all'attivazione di relazioni commerciali. Le azioni di comunicazione sono improntate alla multicanalità e alla valorizzazione del web anche nella sua versione *social*. Sono escluse tutte le attività aventi ad oggetto la vendita diretta.

Contenuto

- Organizzazione eventi promozionali
 - *incoming* di operatori esteri
 - incontri bilaterali fra operatori italiani ed esteri
 - workshop, seminari all'estero o in Italia e attività di follow up
 - eventi collaterali alle presenze fieristiche funzionali alla promozione di prodotti/servizi piuttosto che del *brand*
 - attività del personale per la dimostrazione di fasi di lavorazione/organizzazione di degustazioni in occasione dei workshop, delle iniziative di *incoming* o presso gli uffici/sale espositive esteri
- Azioni di comunicazione
 - azioni di comunicazione e *advertising* sui mercati internazionali
 - azioni di educational, trail esperienziali, focus group finalizzati alla promozione di prodotti/servizi
 - organizzazione di azioni promozionali sui mercati internazionali
 - creazione di siti WEB, portali e altri ambienti *web-based* in inglese e/o nella lingua del paese obiettivo del programma d'internazionalizzazione
 - *Web Marketing* mirato ai mercati internazionali identificati quali mercati target

Documenti per la valutazione dell'attuazione del progetto

- Relazione dettagliata dell'attività svolta contenente le informazioni sullo stato di realizzazione con riferimento, peraltro, alle dimensioni di performance indicate in sede di domanda.
- Documenti, Report, Analisi, inviti, programmi degli eventi, ed elenchi degli operatori esteri coinvolti nella attività promozionali, etc.
- Copia documentazione professionale prodotta.
- URL dei siti creati per le attività promozionali sul web.

Su questa tipologia di servizio con riferimento a mercati esteri non si applica l'obbligo di effettuare un numero di ore o gg/uomo presso l'impresa beneficiaria pari almeno ad un quinto del monte ore o gg/uomo prevista nel progetto.

C. 4 - Supporto specialistico all'internazionalizzazione

Descrizione

Servizi di supporto informativo, consulenziale e gestionale per assicurare che le strategie d'internazionalizzazione delle imprese siano caratterizzate dalla necessaria analisi preventiva di mercato, costi e benefici, e assicurino un reale valore con confini temporali di almeno medio termine. Si realizzano attraverso servizi di consulenza specialistica e di affiancamento nella gestione del processo d'internazionalizzazione. **Sono escluse tutte le attività aventi ad oggetto la vendita diretta.**

Contenuto

- Supporto consulenziale
 - ricerca operatori/partners esteri da coinvolgere in eventi promozionali e commerciali registrazione e/o implementazione dei diritti industriali all'estero (marchi e brevetti)
 - consulenza doganale su aspetti tecnici, legislativi e procedurali connessi al progetto di internazionalizzazione cofinanziato
 - studi di fattibilità e analisi relativi a reti distributive all'estero
 - consulenza per certificazioni estere di prodotto
 - elaborazione di Piani di Marketing per l'internazionalizzazione connessi al progetto cofinanziato
 - ideazione e realizzazione di *brand* per la penetrazione nei mercati esteri
- Supporto consulenziale e gestionale
 - coinvolgimento, in via temporanea, nel processo d'internazionalizzazione di un *Temporary Export Manager* (TEM) che assicuri la gestione e coordinamento del progetto d'internazionalizzazione

Documenti per la valutazione dell'attuazione del progetto

- Relazione dettagliata dell'attività svolta contenente le informazioni sullo stato di realizzazione con riferimento, peraltro, alle dimensioni di performance indicate in sede di domanda.
- Documenti, Report (es. piano marketing), Analisi, (es. copia *brand*,), ricerca di partners (elenchi nominativi dei partners reperiti), etc.
- Copia dei database acquistati o sviluppati
- Copia del conferimento d'incarico contenente l'elenco delle attività che il manager dovrà espletare e l'individuazione degli obiettivi da raggiungere.

Su questa tipologia di servizio con riferimento a mercati esteri non si applica l'obbligo di effettuare un numero di ore o gg/uomo presso l'impresa beneficiaria pari almeno ad un quinto del monte ore o gg/uomo prevista nel progetto

C. 5 - Supporto all'innovazione commerciale per la fattibilità di presidio su nuovi mercati

Descrizione

Servizi di supporto finalizzati ad accordi e alleanze strategiche, comprese le analisi dell'affidabilità finanziaria di società estere, ricerca di operatori/partner esteri finalizzata all'inserimento su nuovi mercati esteri o all'ampliamento della presenza sui mercati esteri, analisi di investimento, , consulenza strategica e commerciale finalizzata al presidio dei nuovi mercati. Sono escluse tutte le attività direttamente connesse alla delocalizzazione produttiva e quelle aventi ad oggetto la vendita diretta.

Contenuto

- analisi dell'affidabilità finanziaria di società estere
- ricerca di operatori/partner esteri finalizzata all'inserimento su nuovi mercati esteri o all'ampliamento della presenza sui mercati esteri
- analisi di investimento connessa alla strategia di internazionalizzazione
- Piano strategico di penetrazione commerciale
- studi contrattuali finalizzati ad alleanze all'estero
- consulenza strategica e commerciale finalizzata al presidio dei nuovi mercati

Documenti per la valutazione dell'attuazione del progetto

- Relazione dettagliata dell'attività svolta contenente le informazioni sullo stato di realizzazione con riferimento, peraltro, alle dimensioni di performance indicate in sede di domanda.
- Report su affidabilità finanziaria società estere, Analisi investimenti, , elenchi nominativi operatori/partners esteri, Piano strategico di penetrazione commerciale, etc. Dichiarazione di mantenimento livello occupazionale in Italia

Su questa tipologia di servizio con riferimento a mercati esteri non si applica l'obbligo di effettuare un numero di ore o gg/uomo presso l'impresa beneficiaria pari almeno ad un quinto del monte ore o gg/uomo prevista nel progetto.