



Ministero del Lavoro  
e Politiche Sociali  
DG Mercato del Lavoro



Regione Calabria  
Assessorato  
Lavoro e Formazione Professionale



## LABORATORIO DI FORMAZIONE

PER L'EMERSIONE E LO SVILUPPO LOCALE

### Percorso PUCK

**"Potenzialità – Utilità – Condivisione – Know how"**

*per lo sviluppo delle micro-imprese finanziate nell'ambito del PEC*

### RELAZIONE FINALE

Dicembre 2006

Fondazione Field

Via Melito Porto Salvo, 3  
88100 – Catanzaro Lido

**F**ormazione

Tel. 0961.32887  
Fax 0961.31169

**I**nnovazione

[www.fieldfondazione.org](http://www.fieldfondazione.org)

**E**mersione

e-mail: [info@fieldfondazione.org](mailto:info@fieldfondazione.org)

**L**ocale

Viale Pitagora, 4 88056 Tiriolo (CZ)

**D**isegno del territorio

## I. QUADRO SINTETICO DELLE ATTIVITÀ REALIZZATE

### I. 1 ATTIVITÀ PRELIMINARI ALLA REALIZZAZIONE DEL PERCORSO FORMATIVO

- I.1.1 L'ATTIVITÀ DI ANIMAZIONE/INFORMAZIONE E RILEVAMENTO DEL FABBISOGNO, ANCHE SUL CAMPO, RIVOLTA AI POTENZIALI DESTINATARI DELL'ATTIVITÀ FORMATIVA
- I.1.2. LA PROGETTAZIONE ESECUTIVA
- I.1.3 LA VERIFICA DELLA PROPOSTA FORMATIVA E LA COMPOSIZIONE DELL'AULA

### I.2 ATTIVITÀ CORSUALI

- 1.2.1 ATTIVITÀ D'AULA
- 1.2.2 I LABORATORI DEDICATI DECENTRATI
- 1.2.3 L'ATTIVITÀ DI ORIENTAMENTO INTERMEDIO E CONCLUSIVO
- I. 2.4 INDICATORI DI REALIZZAZIONE

### I.3 ALTRE ATTIVITÀ

- 1.3.1 ATTIVITÀ DI GESTIONE DEL PROGETTO
- I.3.2 ATTIVITÀ DI MONITORAGGIO E VALUTAZIONE DELLA QUALITÀ DELL' INTERVENTO

## II. CRITICITÀ RILEVATE, OBIETTIVI CONSEGUITI E FABBISOGNI EMERSI

### II.1 CRITICITÀ

### II.2 OBIETTIVI CONSEGUITI

### II.3 FABBISOGNI EMERSI

## III. ELEMENTI QUALIFICANTI IL PROGETTO

**Allegato:**  
**Monitoraggio della spesa**

La presente relazione finale analizza l'andamento e l'esito del laboratorio PUCK attivato dall'area Ricerca e Formazione della Fondazione FIELD, per lo sviluppo delle micro-imprese già finanziate nell'ambito del PEC.

Ripercorre le attività sviluppate, si sofferma sugli elementi qualificanti il progetto senza trascurare di focalizzarne le criticità, il tutto anche in una prospettiva di learning by doing.

Secondo il progetto esecutivo e coerentemente con la mission della Fondazione, riporta, in conclusione, ulteriori fabbisogni, espressamente rilevati presso le imprese partecipanti al percorso<sup>1</sup>, al fine di una possibile continuità del rapporto di servizio al territorio, nello specifico alle imprese finanziate dal PEC, che qualifica l'attività dell'Area Formazione e Ricerca e di FIELD.

Concorre sostanzialmente alla definizione del quadro complessivo il feed back da parte dei partecipanti.

## I. QUADRO SINTETICO DELLE ATTIVITÀ REALIZZATE

### I.1 ATTIVITÀ PRELIMINARI ALLA REALIZZAZIONE DEL PERCORSO FORMATIVO<sup>2</sup>

**Le attività preliminari sono state le seguenti:**

- attività di animazione/informazione e rilevamento del fabbisogno, anche sul campo, rivolta ai potenziali destinatari dell'attività formativa
- progettazione esecutiva
- verifica della proposta formativa con i potenziali destinatari e composizione dell'aula

#### I.1.1 L'ATTIVITÀ DI ANIMAZIONE/INFORMAZIONE E RILEVAMENTO DEL FABBISOGNO, ANCHE SUL CAMPO, RIVOLTA AI POTENZIALI DESTINATARI DELL'ATTIVITÀ FORMATIVA

A seguito della scelta di attivare il percorso formativo in questione per far fronte al rilevato generico e diffuso deficit di conoscenze dei soggetti già interessati dal Progetto Emersione Calabria, è stata avviata un'azione puntuale di animazione/informazione nonché di rilevamento del fabbisogno, attraverso colloqui diretti con i potenziali destinatari.

A tal fine è stata messa a punto una scheda da utilizzare come traccia per acquisire dati sull'impresa, sull'imprenditore, sulle aree tematiche di potenziale interesse dell'imprenditore e sulla disponibilità dei potenziali destinatari riguardo ai tempi e alla organizzazione del percorso.

<sup>1</sup> <<... PUCK potrà costituire per FIELD, una esperienza formativa base alla quale abbinare e far seguire "affondi seminariali", brevi, dettati, di volta in volta, da specifici bisogni manifestati da una o più imprese presso l'interlocutore FIELD. Da parte dell'imprenditore, la partecipazione ai seminari specialistici di proprio interesse gli consentirà di "costruire" un percorso formativo individuale in base a proprie esigenze di crescita e di specificità>>.

<sup>2</sup> Per i dettagli si rimanda al progetto esecutivo e al relativo allegato A

L'attività, preceduta da contatti telefonici, si è svolta con incontri presso gli uffici della Fondazione in Catanzaro o presso gli stessi potenziali destinatari (S. Maria del Cedro, Soveria Mannelli, Taurianova, Nocera terinese, etc.).<sup>3</sup>

Al contatto telefonico non è seguito l'incontro nei casi in cui i potenziali destinatari hanno fatto presente la non disponibilità a seguire alcun percorso formativo. In un caso, quello della Cooperativa sociale di Celico, al contatto telefonico ha fatto seguito l'adesione, non ritenendo l'interlocutore necessario l'incontro. A dispetto di tale adesione il soggetto, pure sollecitato, non ha comunque preso parte all'attività formativa. L'attività di animazione/informazione e rilevamento del fabbisogno ha riguardato, in totale, 20 potenziali destinatari, già beneficiari del Progetto Emersione Calabria. Gli incontri sono stati complessivamente 13. i contatti esclusivamente telefonici 7.

Incontri in sede	6
Incontri presso i potenziali destinatari	7
Contatti esclusivamente telefonici	7
<b>Totale destinatari attività</b>	<b>20</b>

#### **I.1.3 L' ATTIVITÀ DI PROGETTAZIONE ESECUTIVA**

L'attività è stata curata dall'Area ricerca e formazione della Fondazione FIELD, coerentemente con la sua mission di soggetto al servizio dello sviluppo del territorio e secondo il modello, sperimentato dal laboratorio-scuola, "aperto" ovvero flessibile nella metodologia, nei contenuti e nella ricerca di soluzioni organizzative e didattiche, e rigorosamente orientato al destinatario-cliente (antropocentrico).

La progettazione esecutiva è cronologicamente seguita ai contatti con i potenziali destinatari dei quali ha accolto istanze formative e organizzative prevalenti.

Essa ha messo a frutto esperienze maturate nell'ambito dell'attuazione di precedenti percorsi formativi.

#### **I.1.3 LA VERIFICA DELLA PROPOSTA FORMATIVA E LA COMPOSIZIONE DELL'AULA**

Coerentemente col citato modello di riferimento, la proposta esecutiva è stata oggetto di verifica con i potenziali destinatari nel corso di una apposita sessione preliminare (09 giugno 2006). In tale sede sono stati sottoposti ai potenziali destinatari gli obiettivi, l'articolazione, i contenuti del percorso, oltre al modello formativo. Con qualche isolato - e pertanto non accoglibile a fronte dell'opinione prevalente - distinguo, limitatamente alle giornate di attività (giovedì e venerdì) e al periodo (settembre-dicembre), la proposta formativa è stata condivisa dai presenti.

A tale attività è seguita l'adesione formale dei partecipanti, per consorzio/associazione/cooperativa di riferimento.

Le adesioni formalmente acquisite sono state 11 per un totale di 40 iscritti. Sono seguite 2 rinunce.

La composizione finale dell'aula è risultata la seguente:

<sup>3</sup> Hanno curato l'attività Marisa Iannello e Maria Grazia Buffon.

N°	COGNOME E NOME	AZIENDA/CONSORZIO/ASS. DI APPARTENENZA
1	Foti Caterina (Cooperativa Hermes)	CONSORZIO UTOPIA- GOEL-Sociale
2	Fiordaliso Fabio (Cooperativa sociale RES)	
3	Gabrieli Roberto ( Società cooperativa sociale Don Bosco)	Fondazione s Bruno Sociale
4	Pileggi Giovanni (Cooperativa sociale ECOS)	
5	Stranieri Alessandro (Coopeativa sociale "Segni Nuovi" ONLUS)	
6	Tripodi Monica (Società cooperativa sociale CAMELOT)	
7	Mallone Mariagrazia	CONSORZIO PALEE DULIE Artigianato
8	Nucera Giancarlo	
9	Pizzi Domenica	
10	Romeo Antonia	
11	Majallia Minella	Consorzio "MAGNA GRAECIA"-Manifatturiero
12	Papandrea Vinicio	
13	Scuteri Nicola	
14	Pagliuso Adelina	COOPERATIVA ANTICHI TELAI FEROLETANI- Artigianato tessile
15	Pingitore Maria Stella	
15	Scalise Eeonora	
16	Mammola Angelo (Guido srl)	PROMETAL
17	Formica Giovanni	A.I.R.C Santa Maria del Cedro CS-Commercio
18	Sgrò Antonio	
19	Marasco Eliana	CONSORZIO TIPICO DEL REVENTINO Agroalimentare
20	Gigliotti Saverio	CONSORZIO AGRICOLO REVENTINO Ortofrutta
21	Lamanna Michele	

## I.2 ATTIVITÀ CORSUALI<sup>4</sup>

Le attività corsuali si sono sviluppate in due fasi strettamente collegate tra loro, rispettivamente **"in aula"** e **"sul campo"**, queste ultime denominate **"Laboratorio dedicato decentrato"** ; sono state intervallate e concluse da due incontri di **orientamento**.

In sede di progettazione, il "Laboratorio dedicato decentrato" è stato subordinato, quanto ad ammontare orario, alla presenza dei partecipanti alle attività d'aula,

<sup>4</sup> Per i dettagli, riguardo alla struttura del percorso, si rimanda al progetto esecutivo

secondo il meccanismo della banca del tempo. Il "Laboratorio dedicato decentrato", uno per gruppo di destinatari, avrebbe costituito un modulo aperto che ogni consorzio/associazione/cooperativa destinatari dell'azione formativa, avrebbe potuto utilizzare, anche su propria proposta e in base a specifiche esigenze formative e di sviluppo, per completare e/o approfondire le attività formative in autonomia, presso la propria azienda, con l'ausilio di guide e/o docenti e/o imprese-tutor-esperti.

Quanto dunque a durata e contenuti, proprio per effetto della soluzione innovativa rappresentata dai LDD, le attività corsuali, fatta salva la fase comune, in aula, risultano, alla conclusione del percorso, in parte diversificate per gruppo di destinatari.

Le attività complessive si sono svolte dal 15 settembre al 15 dicembre, con sede in Tiriolo, limitatamente alle attività comuni.

Attività per modalità formativa	programmata	realizzata
attività in aula	80 ore	80 ore
orientamento intermedio e conclusivo	16 ore	12 ore
laboratorio dedicato decentrato	max 80 ore	Variabile

Nella tabella che segue si riportano le attività corsuali per modalità formativa, obiettivi, docenti/esperti/guide, contenuti, risultati ottenuti sul piano della crescita di know-how dell'aula.

AULA		
obiettivi	contenuti	Docente/Testimone
Mettere l'imprenditore nelle condizioni di poter riconsiderare la propria organizzazione imprenditoriale in maniera strategica. Renderlo consapevole del proprio ruolo	Leadership, management, strumenti e metodi di pianificazione e controllo; l'organizzazione imprenditoriale	Vincenzo Marino
	Recupero di competitività dell'artigianato. L'esperienza del consorzio di capodimonte	Vincenzo De Bernardo
Presentare strumenti finalizzati alla creazione di reti tra imprese. Diffondere spirito consortile. Presentare casi di successo. Affrontare le principali problematiche inerenti la creazione di reti e presentare i vantaggi della cooperazione	Animazione territoriale Politiche di organizzazione consorzi di imprese Associazioni datoriali	Nicola Campoli
	Testimonianza: la filiera dei beni culturali nell'ambito della CNA di Napoli e del POR Campania Un consorzio di scopo	Michela Acquaro
	Testimonianza: Il COSER. L'albo artigiani Discussione sul credito	Stefano Zirilli
rispondere alle principali problematiche delle imprese consorziate e/o in fase di creazione di un	Lettura ed interpretazione del bilancio Analisi situazione economico-finanziaria dell'azienda Aspetti economico-gestionali della cooperazione	Carlo Scida

consorzio/associazione (organizzazione interna, programmazione strategica, relazioni esterne, programmazione economico-finanziaria, gestione economico-fiscale)	Rapporto banche Basilea 2 Gestione liquidità	Ezio Casavola
Saper intercettare la domanda e accrescere la propria presenza sul mercato. Trasmettere agli imprenditori la conoscenza di nozioni basilari e di esperienze di successo.	Il mondo della comunicazione Le leve del mkt Case History Esercitazioni in aula	Marcello Tortora
	Testimonianza: Il caso Caffè Mauro. La responsabilità. Internazionalizzazione e sviluppo mercati	Mary Mauro
	Testimonianza: Il caso ISOLA: presentazione Scopo dell'istituto Produzione e commercializzazione	Sandro Camedda
	Testimonianza: L'esperienza personale di artigiano. I rapporti con ISOLA: vantaggi e criticità	Angelo Sciannella
	Testimonianza: L'esperienza personale di artigiano e amministratore. I rapporti con ISOLA: vantaggi e criticità	Wilda Scanu
	Testimonianza: L'esperienza Sibarit OSAS Rapporti DGO Mercato dell' ortofrutta Innovazione e gestione delle qualità	Antonio Schiavelli
	Il mkt strategico La segmentazione del mercato Case history	Valeria Loricchio
	Testimonianza: il Gruppo Abramo. Organizzazione e metodo.	Paolo Abramo
<b>LABORATORIO DEDICATO DECENTRATO</b>		
<b>obiettivi</b>	<b>contenuti</b>	<b>Guide/consulenti</b>
Approfondire argomenti di interesse specifico. Acquisire strumenti utili alla compagine. Accrescere la coesione delle compagini.	Seminari mirati (mkt) Esercitazioni pratiche Elaborazione strumenti gestionali Brainstorming Ricerche internet	Emanuela Bonacci Marisa Iannello Luigi Monaco Cosimo Nesci Enrico Senatore Valeria Loricchio (consulente)
<b>ORIENTAMENTO</b>		
<b>obiettivi</b>	<b>contenuti</b>	<b>Guide</b>
Programmare i laboratori dedicati decentrati	Brainstorming Analisi potenzialità e criticità della compagine Elaborazione programma	Emanuela Bonacci Marisa Iannello Luigi Monaco Cosimo Nesci Enrico Senatore
Valutare l'esperienza complessiva. Individuare ulteriori fabbisogni. Presentare l'esperienza	Brainstorming Analisi Elaborazione sintesi	

### I.2.1 L'ATTIVITÀ D'AULA

- Si è svolta dal 15 settembre al 17 novembre.
- Come da programma ha interessato 5 settimane.

- Rispetto al **calendario** - pure già concordato con i docenti (luglio) - per sopraggiunti impegni di alcuni di questi ultimi, ha preso avvio nella settimana successiva a quella prevista. Anche la conclusione è pertanto slittata.
- Come da programma l'attività si è svolta nei **giorni consecutivi di giovedì e venerdì**, con un' unica eccezione (lunedì 13 nov.) determinata dall'impossibilità di un docente<sup>5</sup>, già impossibilitato a rispettare il calendario per motivi di salute, di aggiornare la lezione ad altro giorno utile.
- Rispetto al programma, non sempre è risultato possibile, per esigenze dei docenti, rispettare la **scadenza bisettimanale** degli incontri in aula.
- Rispetto all'elenco di **docenti/testimoni** previsti<sup>6</sup>, si è verificata una sostituzione<sup>7</sup> e si è reso opportuno integrare l'elenco con un esperto di marketing<sup>8</sup>, fermo il monte ore.
- Come da programma, **le lezioni/testimonianze** in aula, preventivamente programmate con docenti e testimoni, per il tramite del coordinatore del corso - che secondo le modalità operative del laboratorio-scuola, ha di volta in volta fornito ai docenti informazioni utili su corso e partecipanti - hanno avuto un taglio "pratico" così da fornire ai micro-imprenditori risposte e strumenti "spendibili" nella gestione quotidiana dell'impresa. Talora, anche a fronte del numero contenuto di partecipanti, gli incontri in aula hanno preso un andamento laboratoriale che ha consentito ai docenti di concentrarsi di singoli casi aziendali. I contenuti programmati si sono talora adattati alle esigenze dell'aula.  
Nell'unico caso di una testimonianza (3 ore) i contenuti non hanno centrato gli obiettivi.

### 1.2.2 I LABORATORI DEDICATI DECENTRATI

In sede di ideazione del percorso, la soluzione dei Laboratori dedicati decentrati - condivisa con i potenziali destinatari durante le attività preliminari e in occasione della verifica del percorso - ha inteso, in una logica di servizio, da un lato limitare il disagio logistico e organizzativo dei partecipanti, decentrando l'attività presso le imprese; dall'altro garantire, dopo una fase in aula, comune, la possibilità di percorsi personalizzati, programmati con i destinatari sulla base di esigenze specifiche, accompagnati dalla figura della Guida.

L'attività in questione avrebbe dovuto svilupparsi nell'arco di 5 settimane consecutive. Si è svolta nel corso di tre settimane.

---

<sup>5</sup> Ezio Casavola

<sup>6</sup> Cfr. progetto esecutivo, allegato C

<sup>7</sup> Michela Acquaro, restauratrice/imprenditrice ha sostituito Gaetano Pellone.

<sup>8</sup> Valeria Loricchio

A fronte dei nove gruppi partecipanti al percorso, sono stati programmati, in sede di coordinamento, altrettanti Laboratori dedicati decentrati, affidati a sei Guide, secondo la seguente tabella:

Gruppo partecipante: Consorzio/cooperativa/associazione	Guida
Coop. Utopia-consorzio GOEL (settore sociale)	Cosimo Nesci
Fondazione S. Bruno (settore sociale)	
Consorzio Magna Graecia (tessile confezioni)	Enrico Senatore
Coop. Antichi Telai (artigianato tessile )	
Consorzio Produzioni tipiche del Reventino (artigianato e alimentare)	Emanuela Bonacci
Consorzio Produzioni agricole del Reventino	
Associazione Imprenditori riviera dei cedri (commercio)	Rosanna Nardo
Consorzio PROMETAL (lucidatura rubinetti)	Luigi Monaco
Consorzio Palee Dulie (artigianato artistico)	Marisa Iannello

Lo svolgimento dei LDD, seguito alle attività d'aula, ha avuto un andamento diversificato per come di seguito sintetizzato:

Gruppo partecipante: Consorzio/cooperativa/associazione	Svolgimento del LDD e risultati
Coop. Utopia-consorzio GOEL (settore sociale)	Il laboratorio <b>non ha preso avvio</b> . Il gruppo, dopo la prima giornata, ha di fatto rinunciato al percorso per sopraggiunte motivazioni connesse all'attività del consorzio GOEL (progettazione e tutoraggio cooperative)
Fondazione S. Bruno (settore sociale)	Il laboratorio ha preso avvio (programmazione attività, incontro) ma la <u>indisponibilità dei partecipanti</u> ad incontrare la Guida (nonostante solleciti ed incontri programmati anche presso la sede FIELD) e a svolgere le attività programmate, per sopraggiunte motivazioni personali e connesse all'attività delle cooperative, non ha consentito il programmato svolgimento del LDD.
Consorzio Magna Graecia (tessile confezioni)	Il laboratorio ha preso avvio senza realizzare risultati apprezzabili a causa dell'unico incontro che la Guida ha potuto realizzare a fronte delle difficoltà degli interlocutori. Il risultato di tale unico incontro riportato dalla Guida è stato di riorientare gli obiettivi del consorzio in una direzione più operativa e meno strategica in considerazione della recente costituzione e ancora scarsa coesione del consorzio.
Coop. Antichi Telai (artigianato tessile )	Il LDD si è svolto per come programmato. Sono stati raggiunti i seguenti risultati: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Definiti ruoli e responsabilità delle socie (Organizzazione Cooperativa)</li> <li>- Individuati potenziali clienti (italiani e stranieri) da contattare per l'invio di campionature;</li> <li>- Elaborata lettera di presentazione della Cooperativa (italiano e inglese);</li> <li>- Realizzata un'analisi dei concorrenti (prodotti, packaging, distribuzione, etc.);</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Elaborato un prospetto utile a determinare i costi e i tempi di produzione e un foglio di calcolo utile a creare un conto economico di previsione;</li> <li>- Selezionati prodotti sui quali puntare per il biennio 2007-2008;</li> <li>- Individuate procedure per regolarizzare la posizione contributiva/assicurativa delle socie.</li> </ul> <p>Il Laboratorio ha richiesto il contributo di un esperto, appositamente incaricato, per come previsto dal progetto esecutivo.</p>
Consorzio Produzioni tipiche del Reventino (artigianato alimentare) e	<p>Il laboratorio ha preso avvio ma la difficoltà dei soci connessa alle proprie attività, ad incontrare la Guida e condurre attività comuni ha gravemente limitato l'esperienza laboratoriale. Nonostante l'assidua presenza in aula di un rappresentante del consorzio, nessuno degli iscritti al corso per conto del consorzio ha preso parte all'incontro di orientamento per la programmazione del laboratorio. Nonostante i contatti e le visite della Guida presso le aziende non è stato possibile svolgere un programma di attività che avrebbe comportato degli incontri rispetto ai quali i soci si sono detti impossibilitati per impegni connessi al particolare periodo festivo di attività.</p> <p>Senza una adeguata programmazione, il consorzio ha tardivamente richiesto l'incontro con un esperto (regolamento consortile). L'incontro che pure era stato organizzato con un esperto proveniente da Napoli, è venuto meno per l'incompatibilità degli orari ferroviari, nella giornata di sabato, con quelli di un possibile incontro utile.</p>
Consorzio Produzioni agricole del Reventino	<p>Il laboratorio ha preso avvio (programmazione attività, incontri) ma la difficoltà dei soci connessa alle proprie attività, ad incontrare la Guida e condurre attività comuni ha limitato l'esperienza laboratoriale. Nel periodo di riferimento è stato comunque possibile - col supporto della Guida che ha avuto rapporti costanti con un rappresentante del consorzio, già presente in aula, e di materiali reperiti tramite INTERNET, - approfondire alcune linee di sviluppo che il consorzio sta valutando (condizionamento, sportello di servizio al consorzio). Per impossibilità da parte dell'OSAS a fissare un appuntamento, non è stato possibile effettuare nel periodo di svolgimento del LDD la visita presso la suddetta azienda che sarà comunque cura di FIELD organizzare per l'inizio del nuovo anno.</p>
Associazione Imprenditori riviera dei cedri (commercio)	<p>Il LDD si è svolto per come programmato. Sono stati raggiunti i seguenti risultati:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 15 nuove adesioni all'associazione</li> <li>• Realizzazione di strumenti di pubblicità e marketing dell'associazione (logo, brochure, locandine)</li> <li>• Individuazione e divisione interna di compiti e competenze</li> <li>• N. 1 incontro pubblico con altri imprenditori (altro incontro previsto per domenica 17 dicembre)</li> <li>• Avvio collaborazione con il comune per proposta di centro commerciale naturale</li> </ul> <p>Bozza piano di attività dell'associazione da utilizzare come guida operativa per l'immediato futuro</p>
Consorzio PROMETAL (lucidatura rubinetti)	<p>Il LDD si è svolto senza la piena soddisfazione dei destinatari.</p> <p>Il laboratorio ha introdotto tra i consorziati, quale elemento di discussione, il superamento della attuale condizione aziendale in una prospettiva strategica sensibile alle variabili mondiali, in particolare al fattore Cina. In sede di laboratorio è maturato tra i consorziati</p>

	l'interesse per uno studio in ordine ad una possibile joint-venture (risultato)
Consorzio Palee Dulie (artigianato artistico)	<p>Il LDD si è svolto per come programmato. Sono stati raggiunti i seguenti risultati:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• maggiore capacità di confronto tra i consorziati</li> <li>• maggiore consapevolezza riguardo a debolezze e potenzialità singole aziende /consorzio</li> <li>• maggiore competenza tecnica in materia di mkt</li> <li>• maggiore consapevolezza riguardo a importanza di organizzazione e metodo</li> <li>• maggiore consapevolezza riguardo a imprenditorialità</li> <li>• maggiore consapevolezza artigianato/risorsa economica</li> <li>• regolamento interno del consorzio</li> <li>• contatto ente parco</li> <li>• possibile soluzione riguardo a regolarizzazione collaboratore</li> <li>• disponibilità strumenti operativi (mailing, format piano mkt)</li> </ul> <p>Il Laboratorio ha richiesto il contributo di un esperto, appositamente incaricato, per come previsto dal progetto esecutivo.</p> <p>Sebbene tempestivamente programmato e organizzato (27 novembre) è venuto meno l'incontro con un esperto proveniente da Napoli (N. Campoli) a causa di diverso orario ferroviario appreso dal consulente all'acquisto del biglietto, rispetto ad prima ns. verifica sul sito <a href="http://www.trenitalia.com">www.trenitalia.com</a> ed una ulteriore, alla vigilia dell'incontro, su "In treno Orario Regionale" 17 sett-09 dicembre, che confermava la disponibilità del mezzo.</p>

### 1.2.3 L'ATTIVITÀ DI ORIENTAMENTO INTERMEDIO E CONCLUSIVO

Si è svolta, rispettivamente nelle date del **24 novembre** e **15 dicembre** 2006.

- La prima giornata, di orientamento intermedio, è stata propedeutica ai Laboratori dedicati decentrati.

Sulla base di specifici bisogni dei singoli gruppi partecipanti (consorzi/cooperative, associazioni) - taluni emersi anche per effetto dell'attività in aula - discussi e messi a fuoco con la facilitazione delle Guide, sono state programmate le attività dei rispettivi laboratori. Tali programmi sono risultati diversificati anche a seconda del settore produttivo di riferimento del singolo gruppo.

Erano presenti:

- Fondazione S. Bruno
- Consorzio Magna Graecia
- Coop. Antichi Telai
- Consorzio Produzioni agricole del Reventino
- Associazione Imprenditori riviera dei cedri
- Consorzio PROMETAL
- Consorzio Palee Dulie
- La seconda giornata, di orientamento conclusivo, è seguita ai Laboratori dedicati decentrati.

L'attività, facilitata dalle Guide, ha inteso indurre i partecipanti 1) a mettere a fuoco risultati del LDD; 2) a valutare il percorso complessivo; 3) ad individuare ulteriori bisogni, ai fini dello sviluppo dell'impresa, da soddisfare anche con l'eventuale supporto dei FIELD.

L'attività è stata tradotta in una presentazione, sottoposta alla Direzione e socializzata tra i presenti, a conclusione della giornata

Erano presenti:

- Coop. Antichi Telai
- Consorzio Produzioni agricole del Reventino
- Associazione Imprenditori riviera dei cedri
- Consorzio PROMETAL
- Consorzio Palee Dulie.

Per gli assenti, l'attività di laboratorio è stata illustrata dalle rispettive Guide.

#### **I.2.4 INDICATORI DI REALIZZAZIONE**

Si riportano di seguito alcuni indicatori di realizzazione inerenti alle attività svolte

<b>Indicatore</b>	<b>n.</b>
Ore attività in aula	80
Giornate realizzate in aula (compresa attività orientamento)	10
Gruppi iscritti	11
Gruppi partecipanti	09
Partecipanti in aula (media)	10
Docenti/testimoni/esperti coinvolti	15
Singole imprese interessate (partecipanti ad almeno una giornata di attività)	24
Laboratori dedicati decentrati attivati	09
<i>Per i risultati dei singoli LDD si rimanda al p.1.2.2</i>	

### **I.3 ALTRE ATTIVITA**

#### **1.3.1 ATTIVITÀ DI GESTIONE DEL PROGETTO**

La gestione del progetto ha investito, per quanto attiene agli aspetti tecnico-scientifici e didattici, diverse figure, già riconducibili alla Fondazione FIELD, ad eccezione delle Guide.

In particolare:

- Il presidente del Comitato scientifico di FIELD
- Il Direttore dell'area Ricerca e Formazione
- n. 2 progettisti
- n. 1 coordinatore del percorso, anche con funzione di Guida nella fase di LDD
- Il Direttore dell'area Emersione e Sviluppo, nella fase preliminare alla progettazione.
- N. 5 Guide, espressamente incaricate.

La gestione degli aspetti scientifici e di quelli didattici del progetto si è tradotta nelle seguenti attività:

- programmazione
- progettazione esecutiva
- programmazione e calendarizzazione delle attività
- coordinamento e integrazione di contenuti e attività all'interno del percorso
- verifica degli aspetti organizzativi e logistici
- verifica preliminare della gestione amministrativo-contabile
- facilitazione del rapporto partecipanti/docenti
- customization
- tutoraggio
- facilitazione di scambi di esperienze tra i gruppi

Per gli aspetti amministrativo-contabili, la gestione del progetto ha investito l'Area amministrativa della Fondazione FIELD e lo staff di segreteria dell'Area Ricerca e Formazione.

Si è articolata nelle seguenti attività:

- formalizzazione dei rapporti di collaborazione, compresi servizi
- monitoraggio della spesa
- liquidazione della spesa
- contabilizzazione della spesa

Per gli aspetti organizzativi e logistici la gestione del progetto ha investito lo staff di segreteria dell'Area Ricerca e Formazione.

Si è articolata nelle seguenti attività:

- tenuta del registro,
- contabilizzazione presenze e rimborsi partecipanti
- archiviazione e gestione dei materiali didattici

### **I.3.2 ATTIVITÀ DI MONITORAGGIO E VALUTAZIONE DELLA QUALITÀ DELL' INTERVENTO**

Monitoraggio e valutazione sono state attività essenziali del progetto, in linea col modello inaugurato da FIELD di azioni al servizio del territorio che non può prescindere dalla soddisfazione del destinatario-cliente e dalla continua verifica dei risultati.

Al monitoraggio e alla valutazione hanno contribuito: l'osservazione diretta e il confronto con l'aula da parte del team di progetto, l'ascolto, il feed back del corpo docente, la valutazione finale dei partecipanti. Solo in parte ha contribuito alla valutazione dei docenti in particolare, un questionario appositamente predisposto ma non sistematicamente compilato dai partecipanti.

In esito all'attività di monitoraggio e verifica soprascriptificata, ai fini della definizione del livello qualitativo del progetto si riportano di seguito punti di forza e punti di debolezza rilevati:

#### ***punti di forza progetto***

secondo la valutazione degli allievi:

- l'alta qualità dell'offerta superiore alle aspettative, in particolare in termini di docenza e metodo didattico
- l'interessante e stimolante attività di laboratorio dedicato decentrato
- l'opportunità del confronto con altri imprenditori

secondo la valutazione dei docenti:

- la partecipazione dell'aula
- il modello FIELD

secondo alla valutazione del team di progetto:

- la partecipazione dell'aula, sebbene numericamente poco numerosa
- la **significativa maturazione di contenuti** da parte dei partecipanti, con conseguenti effetti immediati sulla gestione della propria impresa e/o della compagine di riferimento
- **l'accresciuta coesione** di alcune compagini per effetto, oltre che delle acquisizioni teoriche, della condivisione dell'esperienza e di momenti di confronto (incontri con le Guide, Laboratorio dedicato decentrato)
- la qualità della docenza
- la qualità prevalente delle Guide
- la capitalizzazione di esperienze pregresse in ordine ad aspetti organizzativi e amministrativo-contabili, che pure presentano margini di miglioramento (gestione rimborsi)

### ***punti di debolezza del progetto e criticità***

secondo la valutazione degli allievi:

- il periodo di svolgimento dei Laboratori dedicati decentrati, a ridosso delle festività
- la durata insufficiente del percorso in aula (osservata da un gruppo)
- limitatamente alle cooperative sociali, l'assenza dal programma di argomenti di interesse specifico<sup>9</sup>
- limitatamente ad una cooperativa, scarso approfondimento degli aspetti amministrativi nella conduzione di una cooperativa.

secondo la valutazione dei docenti:

- non ne sono stati rilevati

secondo la valutazione del team di progetto:

- il ridotto numero di partecipanti per gruppo
- la brevità del periodo di svolgimento dei Laboratori dedicati decentrati, subordinata a scadenze amministrativo-contabili della Fondazione che in taluni casi non ha consentito di organizzare incontri consulenziali a fronte dell'agenda dei consulenti.

---

<sup>9</sup> Si precisa, come fatto presente ai diretti interessati, che proprio a fronte della specificità di alcuni argomenti questi sarebbero stati oggetto degli approfondimenti specialistici in sede di laboratorio dedicato decentrato.

## II. CRITICITÀ RILEVATE, OBIETTIVI CONSEGUITI E FABBISOGNI EMERSI

### II.1 CRITICITÀ

Alla luce dell'attività di monitoraggio e valutazione, e anche sulla base dei report delle Guide, è possibile individuare una criticità nel diseguale soprariportato andamento dei Laboratori dedicati decentrati.

Le ragioni di tale andamento si rintracciano nella brevità del periodo di svolgimento dei LDD, limitato a tre settimane e per altro a ridosso delle festività, e nella non disponibilità dei partecipanti agli incontri pure decentrati, per effetto del periodo prefestivo, e dunque di particolare impegno, e per ulteriori ragioni connesse alla gestione e alle contestuali attività delle singole imprese (pratiche di finanziamento, bandi di gara in corso).

### II.2 OBIETTIVI CONSEGUITI

Alla luce del monitoraggio e della valutazione degli stessi partecipanti, l'obiettivo posto in sede di progettazione di **supportare gli imprenditori destinatari**, nello sviluppo della propria impresa e della compagine di riferimento, **attraverso il trasferimento di competenze e abilità e con l'accompagnamento diretto**, può dirsi realizzato<sup>10</sup>.

Tutti i gruppi partecipanti hanno infatti attestato una crescita in termini di conoscenze, competenze, abilità ma anche culturale. Sono state messe in evidenza dagli stessi partecipanti maggiori conoscenze e abilità, tra l'altro, in materia di marketing e di scelte e operazioni bancarie; una maggiore consapevolezza delle potenzialità delle singole imprese, una accresciuta fiducia, la sensibilizzazione al confronto, la confermata importanza della cooperazione, una maggiore consapevolezza dell'importanza della gestione imprenditoriale dell'impresa (organizzazione, metodo).

L'osservazione diretta e i contatti anche successivi alla conclusione del percorso consentono al coordinatore del progetto di confermare tale maturazione che risulta per altro troppo poco radicata e ancora insufficiente.

Il raggiungimento degli obiettivi valida implicitamente le soluzioni progettuali adottate, espressamente tarate sull'utenza.

Centrato certamente lo scopo di dare alle imprese, già beneficiarie del Progetto Emersione Calabria, continuità all'accompagnamento avviato. Tale scelta ha perseguito l'obiettivo indiretto, e verificato, di accrescere la **credibilità** e le aspettative nei confronti di FIELD. Infine, col raggiungimento degli obiettivi, l'area Ricerca e Formazione della Fondazione ha confermato la bontà della scelta di operare al **servizio al territorio**.

### II.3 FABBISOGNI EMERSI

In considerazione della mission del Laboratorio FIELD e della Fondazione stessa e nella prospettiva di un rapporto durevole e di accompagnamento verso la particolare tipologia dei destinatari dell'azione formativa in questione (micro-imprenditori), già in sede di progettazione esecutiva<sup>11</sup>, PUCK intendeva essere una sorta di modulo base al quale far

---

<sup>10</sup> Cfr. progetto esecutivo

<sup>11</sup> Cfr.

seguire "affondi seminariali", dettati, di volta in volta, da specifici bisogni manifestati da una o più imprese presso l'interlocutore FIELD, così da consentire alle imprese collegate alla Fondazione di "costruire" percorsi di crescita individuale in base a proprie esigenze e specificità.

Si è pertanto proceduto a rilevare presso i destinatari, a conclusione del percorso, **ulteriori fabbisogni**. Questi sono risultati riconducibili a tre ambiti: uno riguardante l'aggiornamento, un secondo lo sviluppo, un terzo la commercializzazione.

Percorso qualificante presso azienda settore	Consorzio Magna Graecia
Svolgimento di esercitazioni pratiche	Coop. Antichi Telai
Seminario sulla gestione dei consorzi	Cons. Palee Dulie
Seminario sui regolamenti consortili	Cons. Tipico del Reventino

Accompagnamento FIELD	Consorzio Palee Dulie
Accompagnamento e piano di sviluppo	Consorzio PROMETAL
Progetto di attivazione di uno sportello di servizi interno al consorzio	Consorzio Agricolo del Reventino
Progetto per il condizionamento del prodotto	
Finanziamento al credito	Consorzio Magna Graecia

Commercializzazione	Consorzio Magna Graecia
Commercializzazione	Coop. Antichi Telai
Partecipazione a fiera	

### III. ELEMENTI QUALIFICANTI IL PROGETTO

In esito all'attività di monitoraggio, meritano di essere segnalati, quali **dati qualificanti l'azione** condotta dall'area Ricerca e Formazione, i seguenti, **rilevati presso i partecipanti**:

- l'incidenza immediata delle nuove competenze/conoscenze su scelte aziendali e comportamenti operati e testimoniati dai partecipanti (attivazione di un fido al posto del programmato prestito, aggiornamento dello statuto di una cooperativa funzionale allo sviluppo della stessa, rinnovati rapporti col consulente, disseminazione);
- la prosecuzione dei rapporti con due docenti che a titolo gratuito hanno assistito per via telefonica un imprenditore;
- la maggiore consapevolezza delle potenzialità delle singole imprese, fiducia
- la sensibilizzazione al confronto
- la confermata importanza della cooperazione
- l'accresciuta coesione all'interno di alcune compagini
- una maggiore consapevolezza dell'importanza della gestione imprenditoriale dell'impresa (organizzazione, metodo, scelte,..)
- la motivazione/volontà di crescita imprenditoriale di alcuni partecipanti (rilevata anche dai docenti e dallo staff)

- l'approccio alle nuove tecnologie da parte di un imprenditore, resosi necessario per lo svolgimento del LDD (INTERNET, posta elettronica)
- la disseminazione delle competenze/conoscenze acquisite presso i soci e/o i collaboratori della singola impresa e altri imprenditori;
- l'accreditamento della Fondazione presso il territorio per effetto della qualità del progetto, della continuità rispetto all'esperienza del PEC.

Sul piano organizzativo si è rivelato elemento qualificante, se pur con i citati limiti, la soluzione del Laboratorio dedicato decentrato.

Si segnala, a seguito dell'incontro in aula, l'avvio di un collegamento tra alcuni gruppi di imprese e l'Unione delle Camere di Commercio della Calabria<sup>12</sup> e tra uno dei consorzi destinatari del percorso e una delle realtà imprenditoriali più avanzate della Calabria e del Mezzogiorno nel comparto agricolo.

Merita di essere segnalato, quale fattore qualificante il progetto PUCK, la **sinergia tra l'Area Ricerca e Formazione e l'Area Sviluppo della Fondazione FIELD**, una sinergia che ha risposto ad una esigenza di tipo "funzionale" orientata allo sviluppo delle imprese finanziate nell'ambito del Progetto Emersione Calabria, ma anche di concentrazione delle risorse finanziarie. Essa ha trovato nel percorso le ragioni per un ulteriore sviluppo.

Sono emersi infatti in fase di svolgimento del percorso bisogni latenti delle imprese, già finanziate dal PEC e l'accresciuta consapevolezza delle proprie potenzialità.

Per chi ha potuto mantenere nel tempo il rapporto con le imprese passando per le due fasi successive dell'attuazione del progetto di sviluppo di riferimento e del percorso PUCK è stato possibile rilevare anche la **maturazione dei bisogni**, da quello iniziale di aggregazione - soddisfatto col progetto d'area - a quello di sviluppo, emerso nella fase rappresentata da PUCK.

In considerazione degli strumenti di cui la Fondazione dispone (residuo finanziario PEC/FIELD, progetto Terapia d'urto per l'occupazione), la **possibilità di continuare a sostenere le imprese**, assecondandone i "nuovi" bisogni, qualifica il percorso e può ulteriormente caratterizzare l'approccio positivo della Fondazione al territorio.

---

<sup>12</sup> Un primo incontro si è tenuto in data 19 dicembre.

## **Allegato**

### **Monitoraggio della spesa**

La spesa preventivata ai fini dell'esecuzione del progetto, sulla base del numero dei singoli partecipanti iscritti (38), era pari a € 63.862,00.

La spesa effettivamente sostenuta, secondo un monitoraggio interno all'area Formazione e Ricerca, effettuato sulla base della documentazione fornita dall'ufficio amministrativo, risulta pari a € 45.166,51 come da prospetto di seguito riportato.

Si fa per altro presente che essendo i destinatari del percorso individuati nelle aggregazioni di imprese, il cui numero definitivo è risultato essere pari a 09, e non nei singoli componenti iscritti al percorso, il numero medio dei partecipanti alla fase in aula, pari a 10 unità, è risultato congruo rispetto a quello dei destinatari.