



Camera di Commercio
Trapani



La Relazione sulla Performance 2014

Camera di Commercio di Trapani

**Allegato "A" alla Deliberazione di Giunta
Camerale n° 16 del 28-04-2015**

28 Aprile 2015



Presentazione

La presente Relazione sulla Performance è il documento che completa il Ciclo di Gestione della Performance con riferimento all'annualità 2014. Il D. Lgs. n. 150/09 attribuisce alla Relazione sulla Performance la funzione di evidenziare, a consuntivo, i risultati della performance organizzativa ed individuale rispetto a quanto preventivamente definito in sede di pianificazione. La Relazione sulla Performance costituisce, pertanto, il rendiconto del Piano della Performance, rappresentando il grado di raggiungimento degli obiettivi organizzativi, strategici ed operativi, e individuali in esso previsti, nonché gli eventuali scostamenti rilevati. Così come espresso nel citato dettato normativo, la Relazione sulla Performance analizza, in particolare, la dimensione economico-finanziaria della performance dell'Ente, in termini di efficienza ed economicità.

La Relazione sulla Performance è la sintesi di un processo dinamico, condiviso e partecipato che prevede un monitoraggio costante degli obiettivi di performance definiti in sede di pianificazione e la conseguente valutazione dei risultati intermedi e finali ottenuti.

La Relazione sulla performance che si va ad esplicitare ha lo scopo di mettere in evidenza a consuntivo, con riferimento all'anno precedente, i risultati organizzativi e individuali raggiunti dalla Camera di commercio di Trapani rispetto ai singoli obiettivi programmati nel Piano delle performance, con rilevazione degli eventuali scostamenti. L'attività di monitoraggio e riscontro si è sviluppata attraverso un processo di misurazione e valutazione svolto nella massima chiarezza, anche ai fini di una piena condivisione delle funzioni e delle responsabilità attribuite ad ogni soggetto e struttura coinvolti.

L'Amministrazione di Trapani ha approvato il Piano della performance con Delibera di Giunta camerale n. 1 del 29 gennaio 2014 e aggiornato con Delibera di Giunta camerale n. 54 del 29 ottobre 2014.

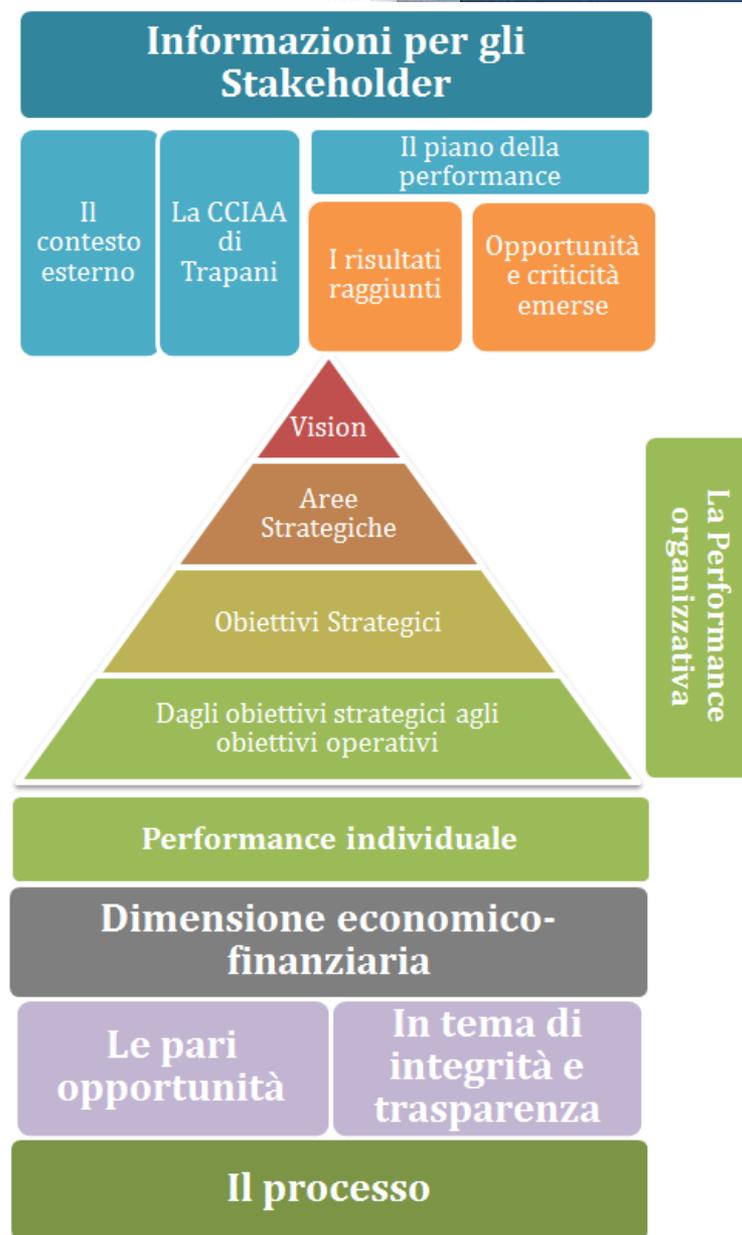
Il presente documento, seppur riferendosi ad un percorso ancora sperimentale, è volto a render conto agli stakeholder, in un'ottica di trasparenza ed accountability, delle risultanze di performance del periodo amministrativo di riferimento, alla luce delle caratteristiche del contesto interno ed esterno che hanno favorito o meno il raggiungimento degli obiettivi prefissati.

Il Segretario Generale

Il Presidente

INDICE

1. Sintesi delle informazioni di interesse per gli Stakeholder
 - 1.1 Il contesto esterno
 - 1.2 La CCIAA di Trapani: l'amministrazione
 - 1.3 Il Piano della performance in sintesi
2. L'Albero della Performance
 - 2.1 La Vision e le Aree strategiche
 - 2.2 Gli obiettivi strategici
 - 2.3 Il Cascading : dagli obiettivi strategici agli obiettivi e piani operativi
3. La dimensione economico-finanziaria: risorse, efficienza ed economicità
4. La dimensione di genere – Le pari opportunità
5. Coordinamento e integrazione fra gli ambiti relativi alla performance, alla trasparenza, all'integrità e anticorruzione
6. Il processo di redazione della Relazione sulla Performance
 - 6.1 Fasi, soggetti, tempi e responsabilità del processo di redazione
 - 6.2 I punti di forza e debolezza del processo
7. Allegati Tecnici
 - 7.1 I documenti del Ciclo di Gestione della Performance



1. Sintesi delle informazioni di interesse per gli Stakeholder

La presente sezione illustra, in maniera sintetica e snella, le informazioni di supporto ad una analisi consapevole dei risultati della performance che verranno rappresentati più nel dettaglio nei paragrafi che seguono. I destinatari di tali informazioni sono prevalentemente gli Stakeholder esterni, ed in particolare le imprese, in quanto beneficiari finali dell'azione dell'ente sul territorio.

Per facilitare la lettura del documento, sono qui proposte informazioni di sintesi circa il contesto esterno nel quale si è svolta l'attività dell'ente, i dati qualitativi e quantitativi che caratterizzano l'amministrazione, i risultati finali raggiunti e le principali criticità o elementi di merito che si sono manifestati nel corso del 2014. Essendo la Relazione sulla Performance un documento consuntivo rispetto al Piano della Performance, si rimanda a quest'ultimo per una analisi approfondita e preventiva delle informazioni integrative sinteticamente illustrate di seguito.



Piano della Performance 2014: <http://www.tp.camcom.it/default.asp?idtema=1&idtemacat=1&page=informazioni&action=read&idinformazione=47453>

1. 1 Il contesto esterno

Imprese,
Territorio e
Consumatori

┌ Variabili macroeconomiche nazionali:

- ┌ • Il PIL italiano è stimato in calo anche nel 2014, in volume è diminuito del 0,4%,(dati Istat)
- ┌ •variazione a dicembre 2014 per la produzione industriale (+0,1%) che riporta una media di anno sul -0,7%;
- ┌ •incremento tendenziale medio dell'inflazione (+0,2%);
- ┌ •tasso di disoccupazione media nel 2014 (13,3%)

┌ Variabili macroeconomiche locali:

- ┌ •numero degli occupati in calo del 3% su base annua
- ┌ •calo dell'1,6% delle vendite all'estero. Rapporto tra esportazione e Valore Aggiunto intorno al 4%, 6 volte e mezzo in meno della media nazionale
- ┌ •andamento positivo del comparto turistico (+1,5% di presenze)

┌ Variabili settoriali:

- ┌ •struttura demografica - dopo tre anni di flessione, nel 2014 si è registrato un incremento dello 0,25% nel numero di imprese registrate nella provincia di Trapani.

Elementi di rilievo per la CCIAA di Trapani

Realizzazione di una serie di interventi promozionali diretti, oppure attuati in collaborazione con altre Istituzioni locali e con le Associazioni di categoria, finalizzati ad incentivare una politica attiva di valorizzazione del territorio e delle sue potenzialità

Realizzazione di Siciliamo 2014: evento importante per la promozione turistica, la valorizzazione dei prodotti tipici locali e lo sviluppo di altri settori correlati.

Attivazione di diversi canali di comunicazione:

- sito internet www.siciliamoexpo.it,
- **24.800** fans su page di facebook,
- **circa 16.000** visite su canale Youtube Siciliamoexpo

Progetto di WI-FI FREE - trapaniclickandgo.it - 116.183 utenti registrati al portale - 24 comuni coinvolti ed estensione del servizio all'aeroporto "Vincenzo Florio" di Trapani

- **Circa € € 332.783** risorse dedicate al sostegno dell'offerta turistica
- **Circa € 580.000** risorse dedicate alla promozione dell'internazionalizzazione
- n° **116** soggetti partecipanti alle iniziative di internazionalizzazione
- N° **53** aziende beneficiarie di contributi per il sostegno allo start-up di impresa



1. 1 Il contesto esterno

- Sentenza Corte Costituzionale n. 272, di Dicembre 2012, che ha sancito la incostituzionalità per eccesso di delega dell'art. 5 del D. L. vo 28/2010 eliminando così la c. d "mediazione obbligatoria".
- L'art. 60 del D. L. 69/2013 ("Decreto del Fare"), convertito in legge n. 98 del 20 Agosto 2013, ha ripristinato la obbligatorietà del tentativo di mediazione
- - └ Legge 28 gennaio 2009, n. 2
 - └ Dematerializzazione (PEC imprese individuali)
 - └ D.lgs. n. 150/09 - Ciclo di Gestione della Performance e D.P.R.S. del 21 giugno 2012 - regolamento attuativo dell'articolo 11, c.3, della L.R. 5 aprile 2011 n.5
 - └ Legge 6 novembre 2012 n.190 sul Piano triennale prevenzione e Repressione della corruzione nella Pubblica Amministrazione
 - └ D. Lgs. 33/2013 sul Riordino obblighi di pubblicità, trasparenza e diffusione di informazioni da parte delle Pubbliche Amministrazioni
 - └ Decr. Min. economia e finanza n. 4/2011 SIOPE
 - └ Normativa sulla spending review D.L. n. 95/2012
 - └ D.L. n. 93/12 Amministrazione aperta
 - └ Decreto legislativo 15 febbraio 2010, n. 23 e norme attuative, Gestione del Diritto Annuale
 - └ Legge 7 agosto 2012 n. 135 in tema di spending review
 - └ L 114 del 11/08/2014 riduzione del diritto annuo dilazionata nel triennio

Elementi di rilievo per la CCIAA di Trapani

Il 2014, per il servizio della Mediazione, è stato caratterizzato da un aumento delle mediazioni avviate rispetto al 2013, dovuto, alla pronuncia di incostituzionalità dello strumento e, poi, alla sua reintroduzione con il cosiddetto Decreto del Fare.

- **258** procedure di conciliazione e mediazione gestite nell'anno

Elementi di rilievo per la CCIAA di Trapani

Progressiva digitalizzazione delle procedure interne – adozione di applicativi informatici quali Xac, fascicoli informatizzati del personale
 Gestione di un elevato numero delle pratiche presentate al Registro delle Imprese determinato, dall'obbligatorietà della comunicazione della "pec" da parte delle imprese individuali.
 Cancellazione d'ufficio delle imprese individuali, delle società di persone e delle società di capitale in scioglimento e liquidazione per allineare i dati presenti negli archivi cartacei ed informatici con quelli propri della realtà economica provinciale
 Avvio processo di accorpamento con CCIAA di Agrigento e Caltanissetta

Elementi di rilievo per la CCIAA di Trapani

Il ciclo di gestione della performance avviato dalla Camera ha comportato sempre più nuovi adempimenti cui è seguita un miglioramento della strutturazione finalizzata alla diffusione di una nuova cultura: **2,3** punteggio check-up ciclo di gestione della performance
 Riordino disciplina riguardante gli obblighi di pubblicità, trasparenza e diffusione di informazioni Pubbliche Amministrazioni - Misure organizzative per i nuovi e maggiori obblighi di trasparenza
 Costante aggiornamento sezione «Amministrazione Trasparente» sia per la CCIAA che per l'Azienda Speciale

Elementi di rilievo per la CCIAA di Trapani

Rispetto dei numerosi vincoli di spesa imposti dalla normativa nazionale.
 Riorganizzazione delle sedi camerali
 Riorganizzazione, razionalizzazione e sistemazione degli archivi



1. 2 La CCIAA di Trapani: l'amministrazione

Analogamente a quanto rappresentato nel Piano della Performance 2014, viene proposto un quadro sintetico degli elementi qualitativi e quantitativi caratterizzanti la Camera di Commercio di Trapani. Tuttavia, a differenza di quanto effettuato in sede di pianificazione, le variabili di seguito illustrate, seguendo una articolazione rispetto alla natura della dimensione di analisi, assumono rilievo al fine dell'interpretazione dei risultati di performance, organizzativa ed individuale, raggiunti al termine del periodo amministrativo.

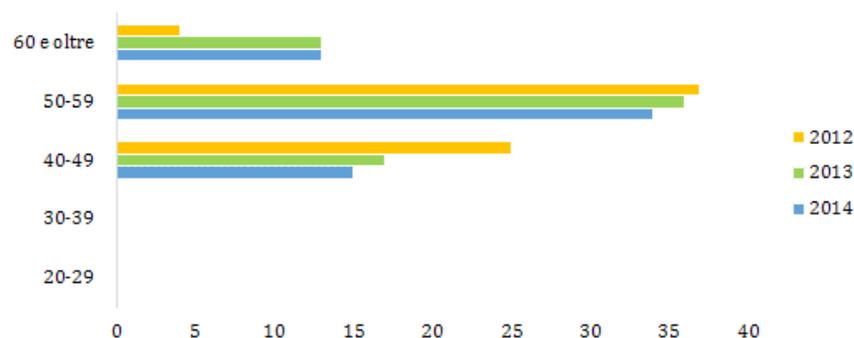
Composizione del Personale

Per Classi d'età	2012	2013	2014
20-29	0	0	0
30-39	0	0	0
40-49	25	17	15
50-59	37	36	34
60 e oltre	4	13	13
Totale	62	66	62

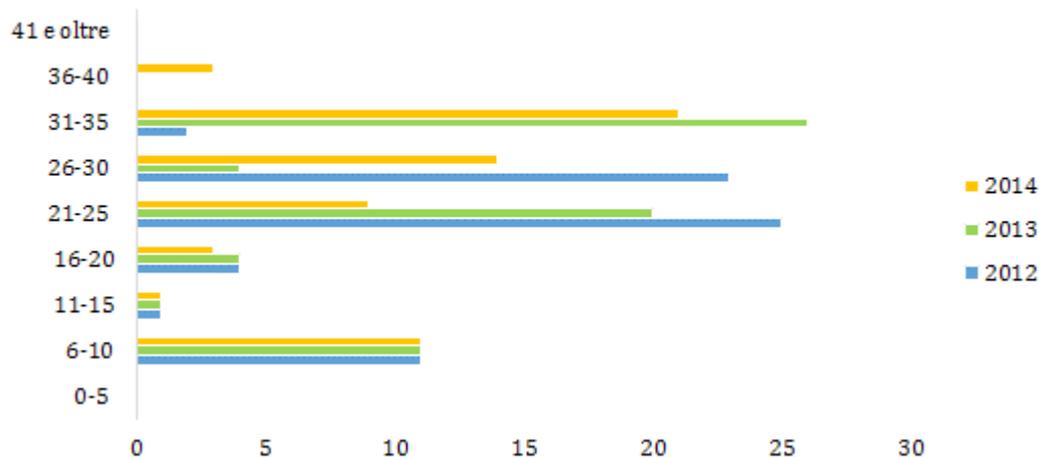
Composizione del Personale

Per Anzianità di Servizio	2012	2013	2014
0-5	0	0	0
6-10	11	11	11
11-15	1	1	1
16-20	4	4	3
21-25	25	20	9
26-30	23	4	14
31-35	2	26	21
36-40	0	0	3

Composizione del personale per classi d'età

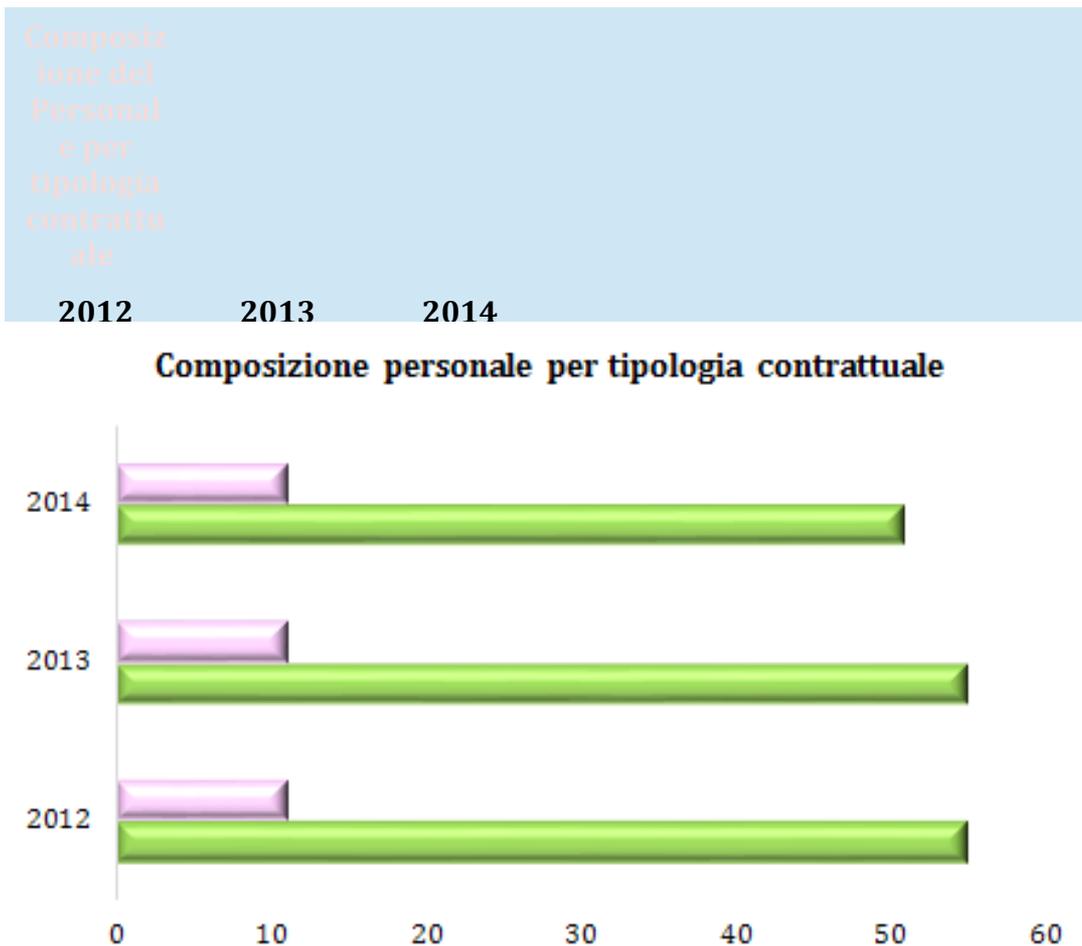


Composizione del personale per anzianità di servizio





La Politica delle Risorse Umane



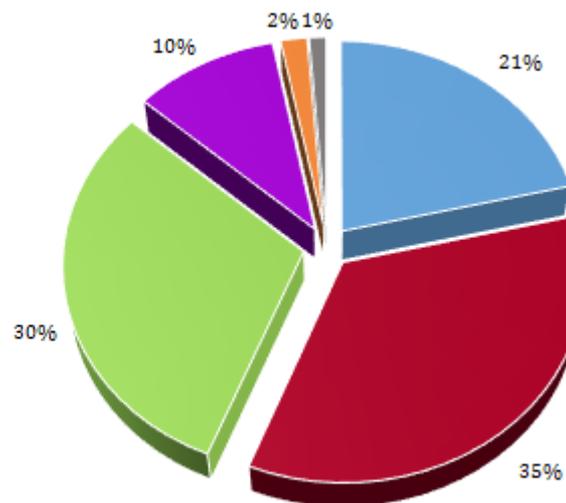
1. 2 La CCIAA di Trapani: l'amministrazione

LE RISORSE FINANZIARIE

Asse Strategico	Consuntivo	
1	Promuovere e qualificare l'offerta turistica	€ 332.783
2	Promuovere, valorizzare e tutelare le produzioni tipiche locali	€ 540.550
3	Stimolare l'internazionalizzazione delle imprese	€ 474.796
4	Creare un sistema imprenditoriale di qualità promuovendo la crescita del capitale umano	€ 162.066
5	Promuovere la diffusione degli strumenti di giustizia alternativa	€ 29.493
6	Rafforzare le attività di vigilanza e controllo e accrescere la trasparenza del mercato	€ 18.768
TOTALE		€ 1.558.455

Interventi economici per obiettivo strategico

- Promuovere e qualificare l'offerta turistica
- Promuovere, valorizzare e tutelare le produzioni tipiche locali
- Stimolare l'internazionalizzazione delle imprese
- Creare un sistema imprenditoriale di qualità promuovendo la crescita del capitale umano
- Promuovere la diffusione degli strumenti di giustizia alternativa
- Rafforzare le attività di vigilanza e controllo e accrescere la trasparenza del mercato





LE STRUTTURE TERRITORIALI

Per svolgere al meglio i propri molteplici compiti, la Camera di commercio di Trapani ha operato come parte di un sistema di rete inter-istituzionale ed ha mirato a mantenere, consolidare e sviluppare collaborazioni con le altre istituzioni pubbliche, con le associazioni di categoria, con il sistema territoriale e delle imprese e per costruire nel tempo rapporti che si fondano sulla trasparenza. A tal fine si è impegnata per garantire una presenza nelle sedi dove si discutono le politiche economiche territoriali e dove si progettano le azioni per accrescere la competitività del sistema locale, mettendo a disposizione risorse finanziarie per progetti di sviluppo del territorio. Le linee di azione locale non possono essere disgiunte da un'opera di intervento largamente condivisa a livello nazionale; l'agire della camera di commercio, anche se indirizzato sulla base delle proprie peculiarità locali, deve infatti essere caratterizzato da un'ampia condivisione, in modo da perseguire quegli interessi di carattere generale che costituiscono l'obiettivo primario del sistema camerale. La scelta di svolgere un ruolo attivo nell'ambito di uno scenario di rete inter-istituzionale è funzionale a potenziarne l'azione, grazie ad un dialogo privilegiato evitando la dispersione delle risorse. Secondo tale filosofia di intervento, la CCIAA di Trapani, attiva rapporti e relazioni una pluralità di soggetti per fornire al meglio i propri servizi all'utenza.

Gli sportelli decentrati

Agenzia InforCenter n. 2
Via Ernesto del Giudice n. 16 91025 Marsala (TP)

Orari di Apertura

Lunedì – Mercoledì - Venerdì dalle ore 8,30 alle ore 12,00

1.2 La CCIAA di Trapani: l'amministrazione

GLI UTENTI

La CCIAA di Trapani offre agli utenti la possibilità di sviluppare il territorio in cui risiedono ed il tessuto economico in cui operano ed offrono servizi volti alla tutela dei diritti soggettivi.

La CCIAA di Trapani, svolge, in modo diretto o avvalendosi di soggetti terzi le seguenti attività nei confronti dei propri Stakeholder

Tipologia di Utente	Servizi resi							
Anagrafico - Certificativi	Regolazione	Vigilanza, ispettivi e controllo	Giustizia alternativa	Monitoraggi o dell'economia e del mercato	Formazione professionale e manageriale	Promozione del territorio e delle imprese		
Imprese	V	V	V	V	V	V	V	V
Associazioni di categoria	V	V		V	V	V		V
Consumatore /Cittadini	V	V	V	V	V	V		



1. 2 La CCIAA di Trapani: l'amministrazione

IL PORTAFOGLIO DEI SERVIZI RESI

La presente sezione è dedicata alla descrizione del portafoglio dei servizi erogati da parte della Camera di commercio di Trapani nell'esercizio del suo ruolo istituzionale. Per omogeneità di trattazione e di lettura si propone un'esemplificazione di articolazione del contributo della Camera di Commercio di Trapani per macro processi all'interno dei processi primari e di supporto.

La rappresentazione del portafoglio dei servizi erogati è stata effettuata da parte della Camera di commercio di Trapani con lo scopo di individuare successivamente, per ogni attività le criticità che possono pregiudicare l'erogazione di un servizio in termini di piena corrispondenza a standard di qualità, efficacia, efficienza e livello di aspettative dell'utenza.



1.2 La CCIAA di Trapani - Il Portafoglio dei servizi: gli Output erogati all'utenza

Macro Processo	Output	Anno 2012	Anno 2013	Anno 2014
C1: Anagrafico-Certificativo	N°istanze di iscrizione, modifica, cancellazione di atti/ fatti nel registro imprese e nel REA evase + N° pratiche artigiane evase	24.678	42.303	20.742
	N° carte tachigrafiche emesse/sostituite nell'anno	641	602	460
	N° dispositivi per la firma digitale (CNS e RK)	519	789	1.569
Macro Processo	Output	Anno 2012	Anno 2013	Anno 2014
C2: Regolazione e tutela del mercato	N.ro di domande brevetti, modelli, marchi pervenute nell'anno	77	91	83
	N° verifiche metrologiche effettuate nell'anno	195	455	348
	N.ro strumenti verificati nel corso dell'anno	1687	1588	1.117

Macro Processo	Output	Anno 2012	Anno 2013	Anno 2014
D1: Promozione e Informazione Economica alle Imprese	N° iniziative promozionali e di valorizzazione del territorio gestite direttamente dalla CCIAA	15	14	19
	Risorse complessivamente stanziare su interventi promozionali e di valorizzazione del territorio	€ 1.065.171	€ 997.933	€ 1.558.455

1. 2 La CCIAA di Trapani – Stakeholder Map

Le attività della camera di commercio di Trapani si rivolgono alla rete di soggetti e gruppi sociali con cui intrattiene relazioni di servizio, d'informazione e di rappresentanza. Gli stakeholder sono i portatori d'interesse con cui l'ente interagisce. Si tratta cioè di quei soggetti in grado di influenzare, con le loro decisioni, il raggiungimento degli obiettivi camerali e, viceversa, di essere influenzati dalle scelte e dalle attività della camera.

		Imprese Territorio			Processi Interni	Crescita e sviluppo	Economico-Finanziario
		Servizi Anagrafico-certificativi	Regolazione mercato	Promozione			
Sistema economico territoriale	Imprese	●	●	●	●	●	●
	Associazioni di categoria	●	●	●	●		
	Consumatori Cittadini	●	●	●	●	●	
	Sistema Creditizio	●		●			
Stakeholder Interni	Risorse umane				●	●	●
Il Sistema Istituzionale	Sistema camerale	●	●	●	●	●	●
	Altre PA	●	●	●	●	●	●
Il Sistema Sociale	NO_profit	●		●	●		
	Ambiente	●	●	●	●		
	Sistema del sapere e della cultura			●			

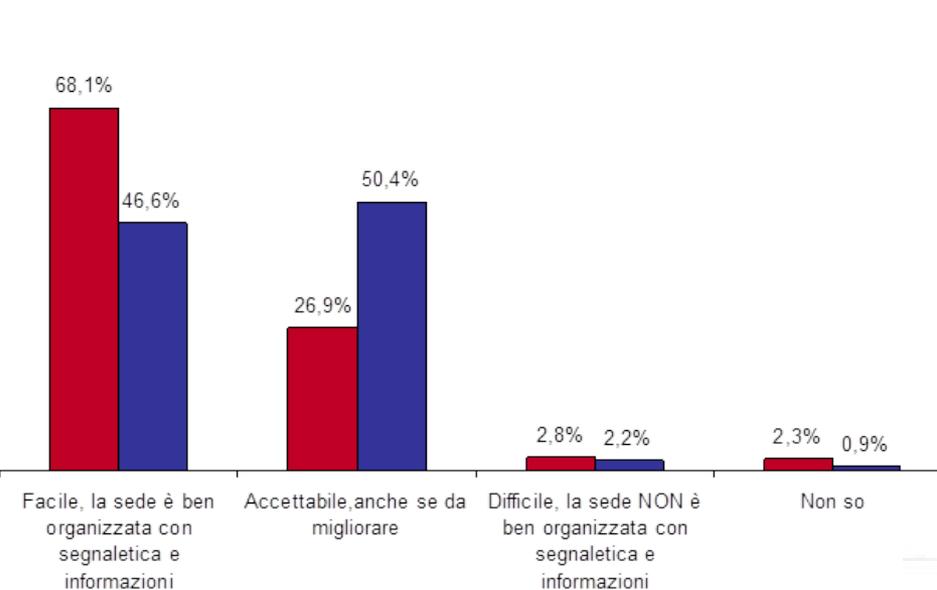
1. 2 La CCIAA di Trapani: l'amministrazione

Nel corso del 2012 la Camera di Trapani ha realizzato un'indagine campionaria telefonica sulle imprese della provincia di Trapani per rilevare il livello di soddisfazione dell'utenza sui servizi erogati dalle Camere di commercio e per la messa a disposizione di strumenti di elaborazione dei risultati. Si riportano di seguito alcuni dei risultati conseguiti

MODALITA' GENERALI DI FUNZIONAMENTO DELLA CAMERA DI COMMERCIO

“Come considera l'accesso ai servizi quando si reca direttamente alla Camera di Commercio?”

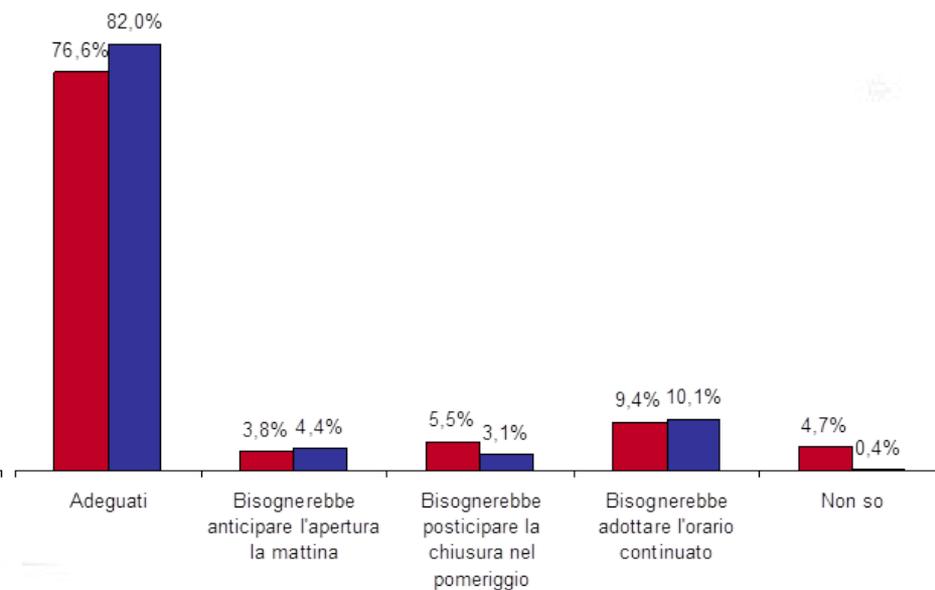
Livello di accesso ai servizi della Camera di Commercio



Base naz. 5882 casi, Trapani 562 casi. Solo coloro che si sono recati personalmente nel corso dell'ultimo anno presso gli uffici della Camera di Commercio.

“Ritiene che gli orari di apertura della Camera di Commercio siano...?”

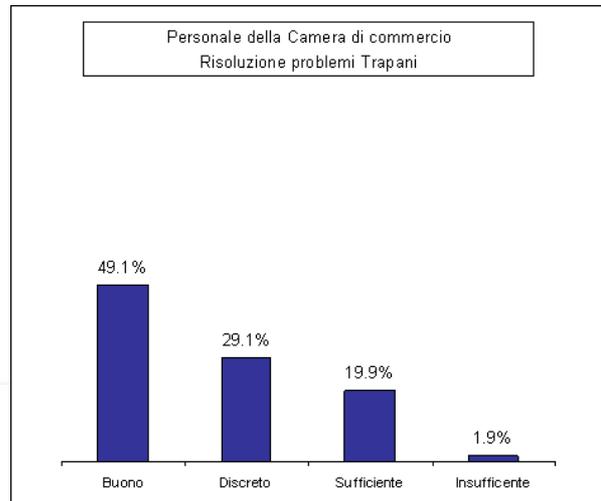
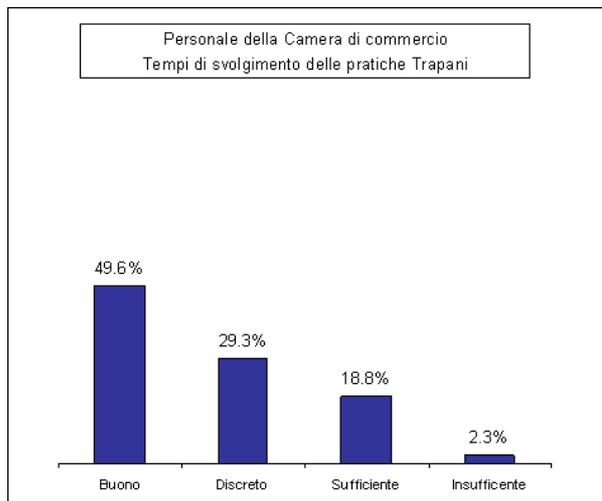
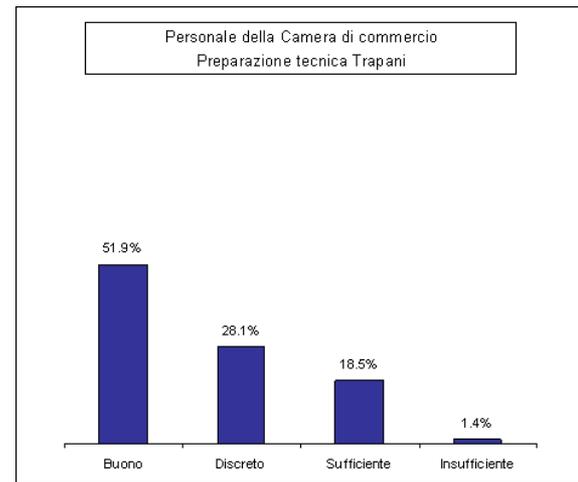
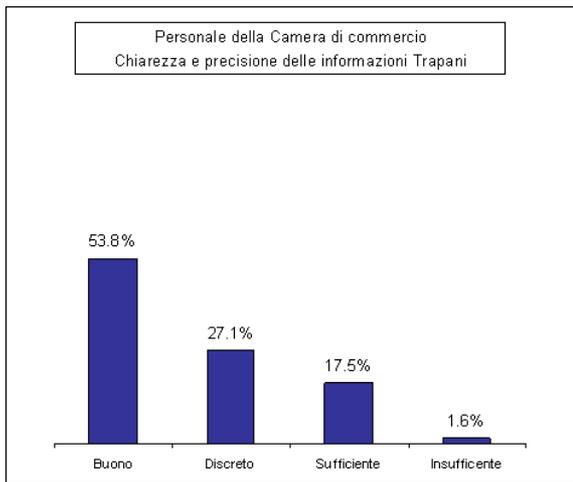
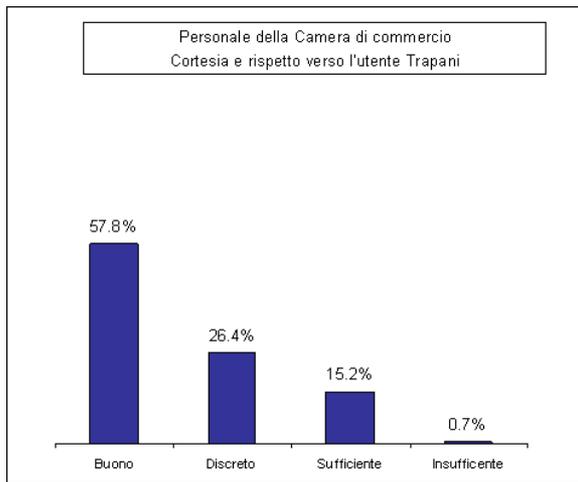
Adeguatezza degli orari di apertura della Camera di Commercio



Base naz. 5882 casi, Trapani 562 casi. Solo coloro che si sono recati personalmente nel corso dell'ultimo anno presso gli uffici della Camera di Commercio.

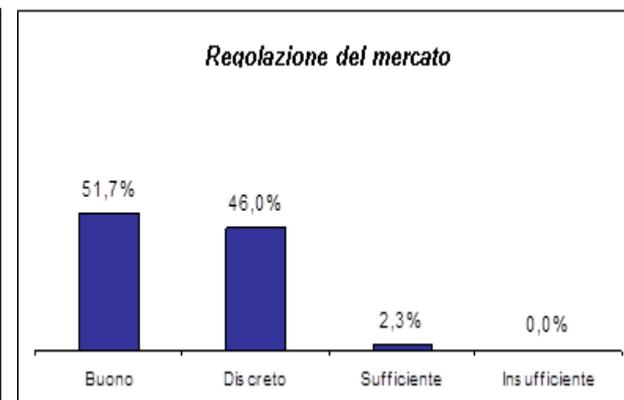
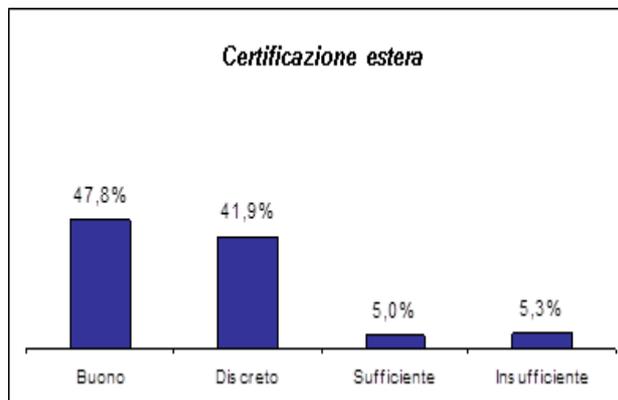
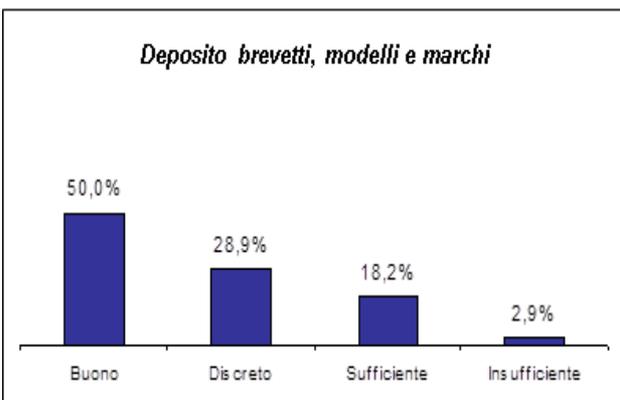
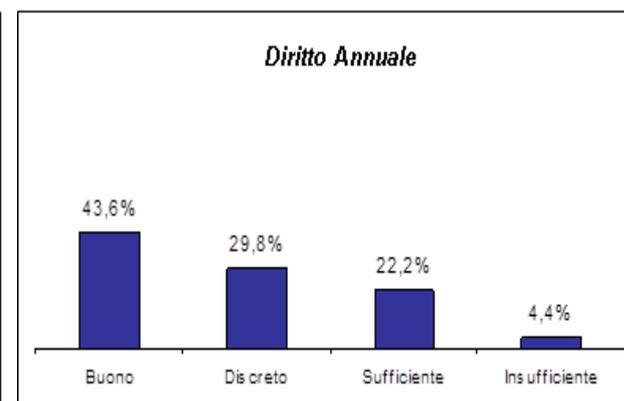
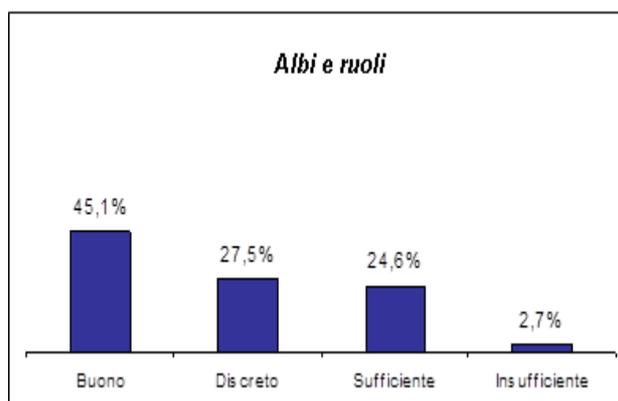
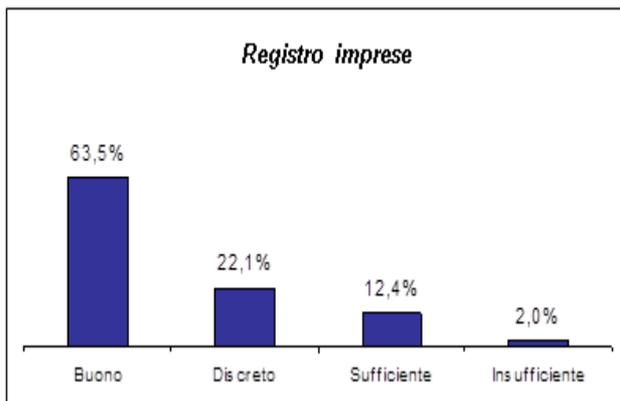
1. 2 La CCIAA di Trapani: l'amministrazione

LA QUALITA' DEL PERSONALE



1. 2 La CCIAA di Trapani: l'amministrazione

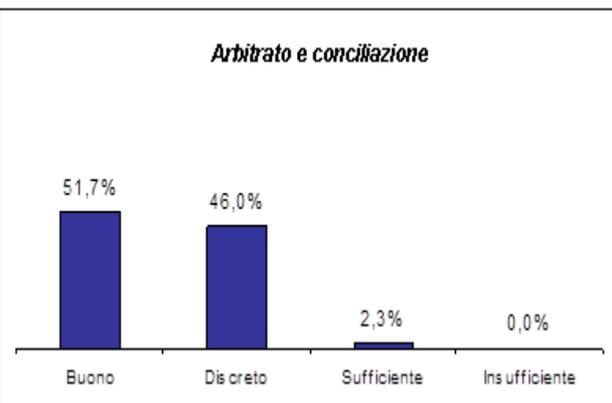
LA QUALITA' DEI SERVIZI: livello di soddisfazione



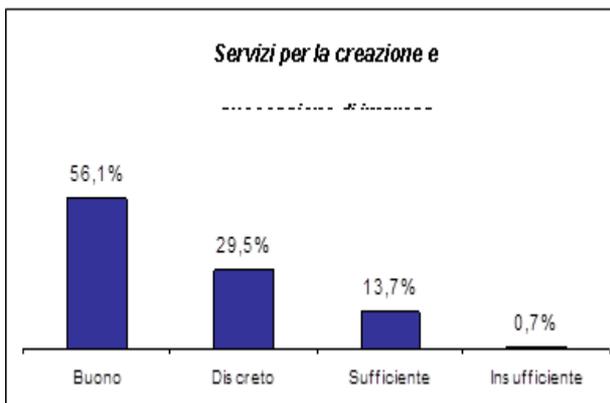
1. 2 La CCIAA di Trapani: l'amministrazione

LA QUALITA' DEI SERVIZI: livello di soddisfazione

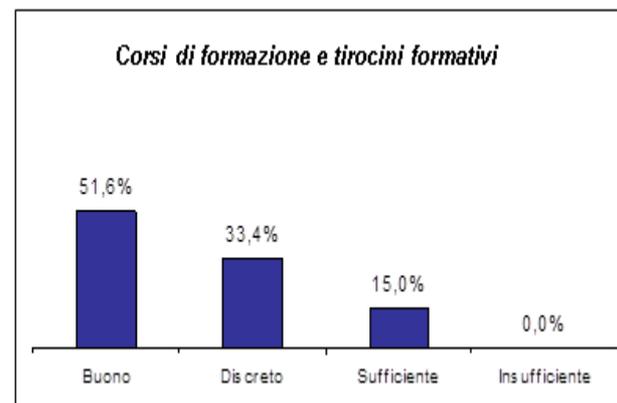
Arbitrato e conciliazione



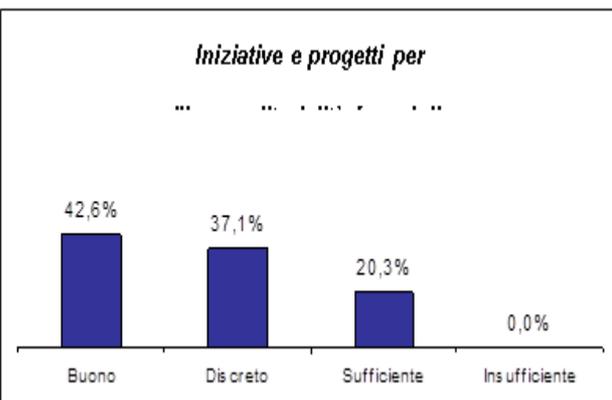
Servizi per la creazione e



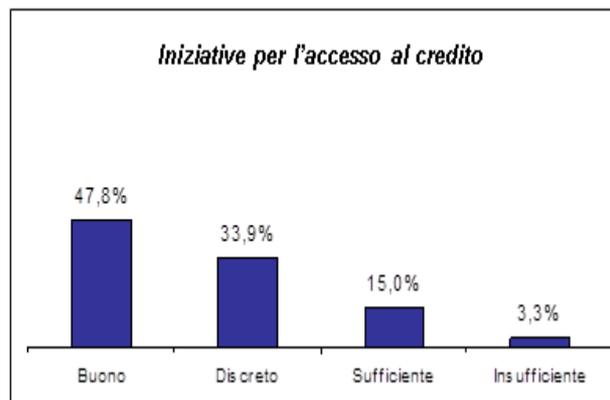
Corsi di formazione e tirocini formativi



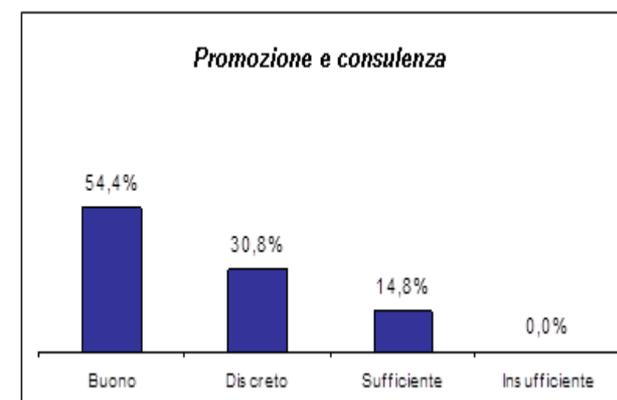
Iniziative e progetti per



Iniziative per l'accesso al credito



Promozione e consulenza





1. 2 La CCIAA di Trapani: l'amministrazione

CUSTOMER SATISFACTION SU INIZIATIVA SICILIAMO: Buyers settore turismo e agroalimentare



Una buona occasione per arrivare al cuore delle imprese.



LE IMPRESE E IL GUSTO: UNA PASSIONE SICILIANA

RASSEGNA INTERNAZIONALE DELLE TICIPITÀ SICILIANE

34 BUYER INTERESSATI
25 Agroalimentare
9 Turismo



23 BUYER SELEZIONATI
17 Agroalimentare
5 Turismo

* Ai b2b si è aggiunto un 17° buyer indiano selezionato dalla CCIAA di Trapani



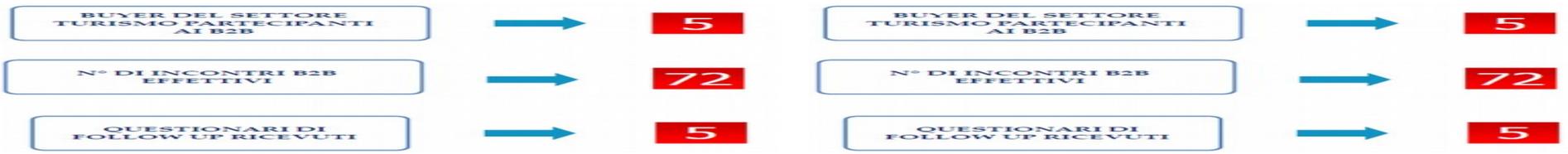
* Ai b2b si è aggiunto un 17° buyer indiano selezionato dalla CCIAA di Trapani

1. 2 La CCIAA di Trapani: l'amministrazione

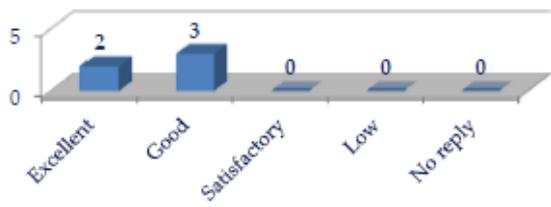
CUSTOMER SATISFACTION: Buyers settore turismo e agroalimentare



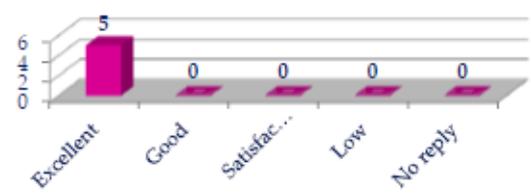
SETTORE TURISMO



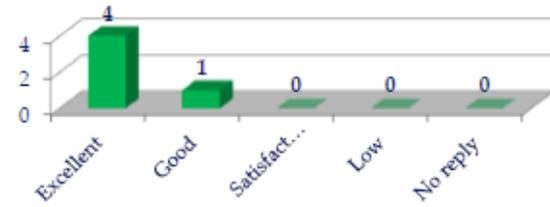
Your expectations



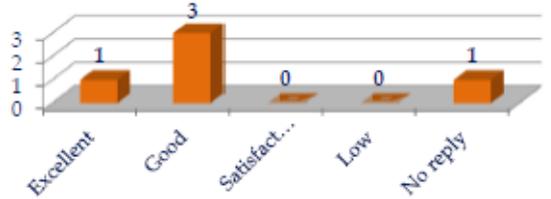
Organization team



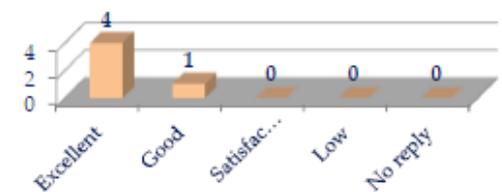
Logistics



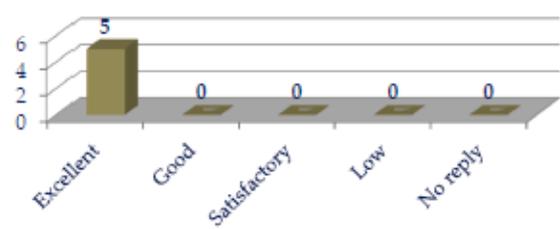
Event venues



Accomodation



Transport



1. 2 La CCIAA di Trapani: l'amministrazione

CUSTOMER SATISFACTION: Buyers settore turismo e agroalimentare



Una buona occasione
per arrivare al cuore
delle imprese.



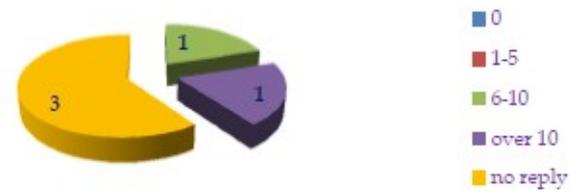
SETTORE TURISMO

Following the incoming mission have you been in contact with the Sicilian companies?



40% è in contatto con le imprese siciliane

How many companies with whom you are still in contact with?



20% è in contatto con un numero di imprese siciliane che varia da 6 a 10

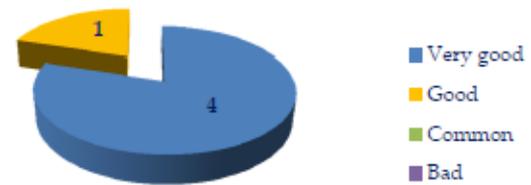
20% è in contatto con più di 10 imprese siciliane

How many companies have you reached some form of cooperation agreement with?



40% ha raggiunto accordi di cooperazione imprese siciliane

How do you rate the service and support given to you by Italian Chamber of Commerce abroad?



100% ritiene che il supporto delle CCIE è stato molto buono/buono

1. 2 La CCIAA di Trapani: l'amministrazione

CUSTOMER SATISFACTION: Buyers settore turismo e agroalimentare



SETTORE AGROALIMENTARE

BUYER DEL SETTORE AGROALIMENTARE PARTECIPANTI AI B2B*

16

BUYER DEL SETTORE AGROALIMENTARE PARTECIPANTI AI B2B*

16

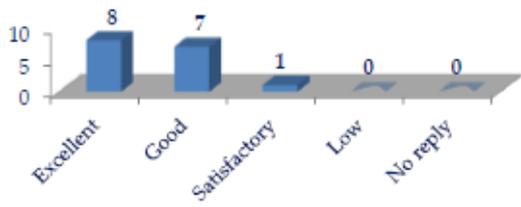
N° DI INCONTRI B2B EFFETTIVI

399

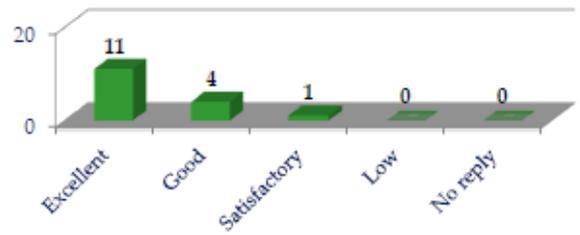
N° DI INCONTRI B2B EFFETTIVI

399

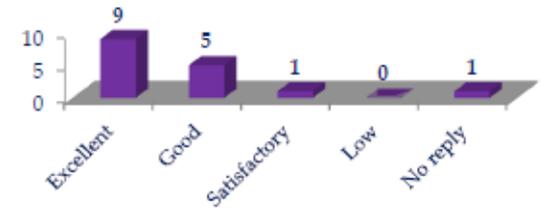
Your expectations



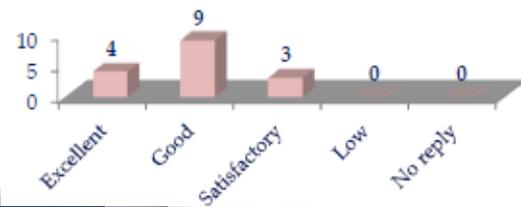
Organization team



Logistics



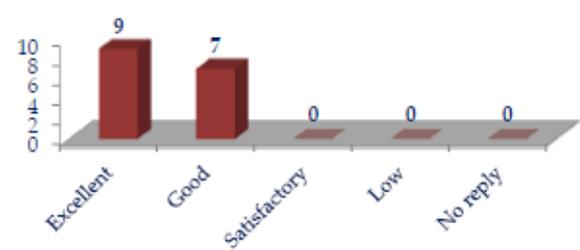
Documentation



Accommodation



Transport



1. 2 La CCIAA di Trapani: l'amministrazione

CUSTOMER SATISFACTION: Buyers settore turismo e agroalimentare



Una buona occasione
per arrivare al cuore
delle imprese.



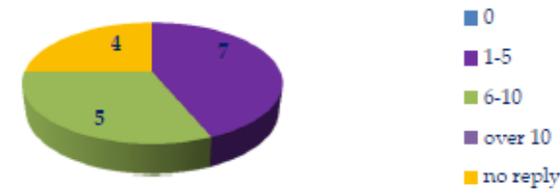
SETTORE AGROALIMENTARE

Following the incoming mission have you been in contact with the Sicilian companies?



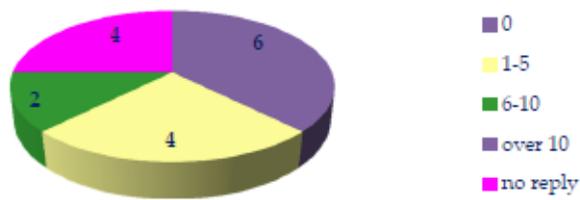
69% è in contatto con le imprese siciliane

How many companies with whom you are still in contact with?



44% è in contatto con un numero di imprese siciliane che varia da 1 a 5
31% è in contatto con più di 10 imprese siciliane

How many companies have you are reached some form of cooperation agreement with?



38% ha raggiunto accordi di cooperazione imprese siciliane

How do you rate the service and support given to you by Italian chamber of commerce abroad?



100% ritiene che il supporto delle CCIE è stato molto buono/buono

1. 2 La CCIAA di Trapani: l'amministrazione

CUSTOMER SATISFACTION: Imprese siciliane settore Turismo

IMPRESSE DEL SETTORE
TURISMO PARTECIPANTI
AI B2B



14

IMPRESSE DEL SETTORE
TURISMO PARTECIPANTI
AI B2B



14

N° DI INCONTRI
EFFETTIVI



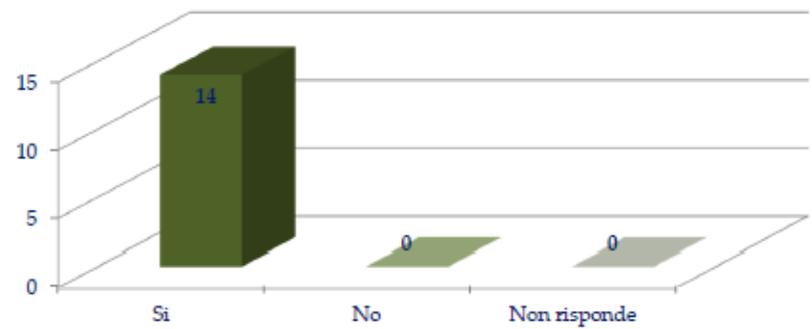
72

N° DI INCONTRI
EFFETTIVI

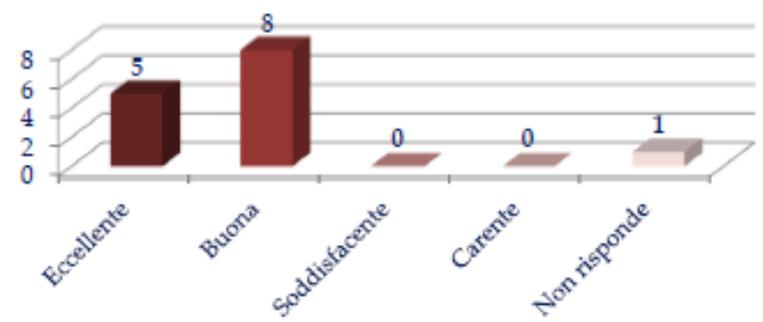


72

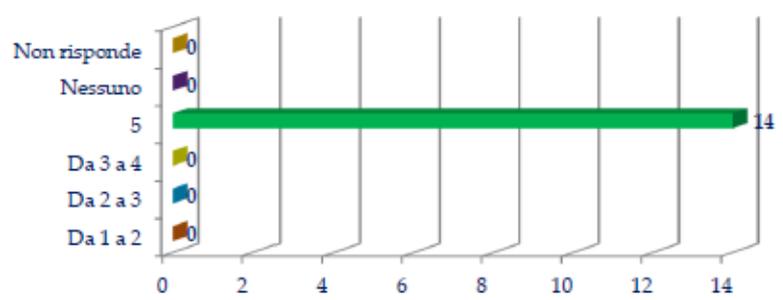
Compressivamente è soddisfatto dei contatti realizzati?



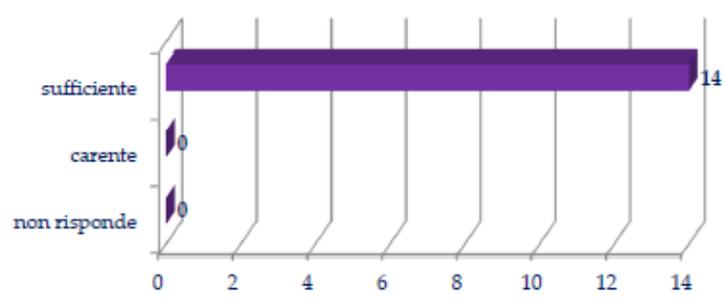
L'organizzazione degli incontri è stata



Quanti incontri con buyer ha avuto?



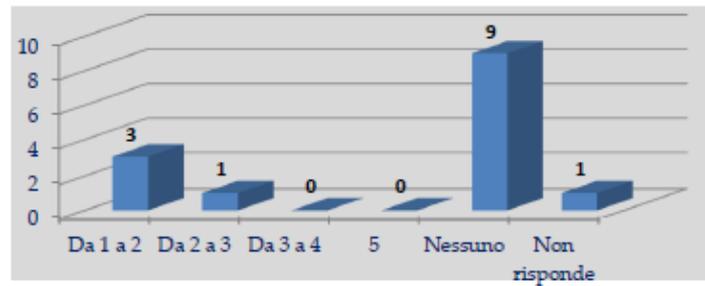
Il tempo dedicato ad ogni incontro è stato



1. 2 La CCIAA di Trapani: l'amministrazione

CUSTOMER SATISFACTION: Imprese siciliane settore Turismo

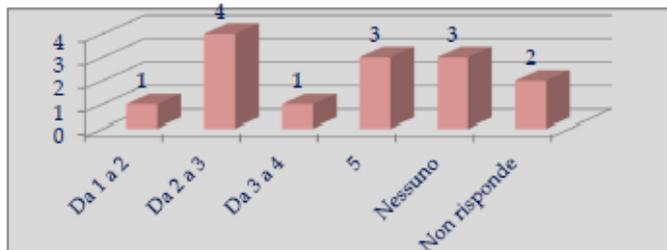
Quanti contatti sono accordi già conclusi?



65% non ha ancora concluso accordi

22% ha concluso da 1 a 2 accordi

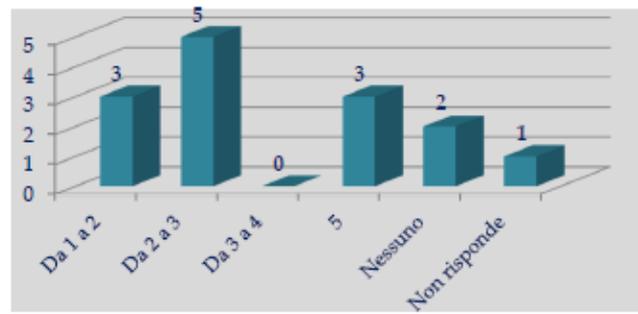
Quanti contatti di scambio di informazioni?



28% ha avuto da 2 a 3 contatti di scambio di informazioni

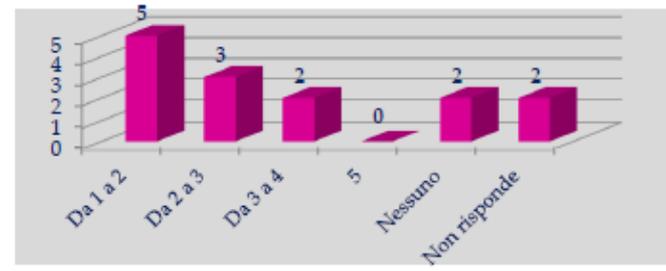
21% ha avuto 5 contatti di scambio di informazioni

Quante trattative avviate?



35% ha avviato da 2 a 3 trattative

Sicuramente da chiudere?



35% ritiene che siano sicuramente da chiudere da 1 a 2 contratti

1. 2 La CCIAA di Trapani: l'amministrazione

CUSTOMER SATISFACTION: Imprese siciliane settore Agroalimentare



IMPRESSE DEL SETTORE
AGROALIMENTARE
PARTECIPANTI AI B2B



40

IMPRESSE DEL SETTORE
AGROALIMENTARE
PARTECIPANTI AI B2B



40

N° DI INCONTRI
EFFETTIVI



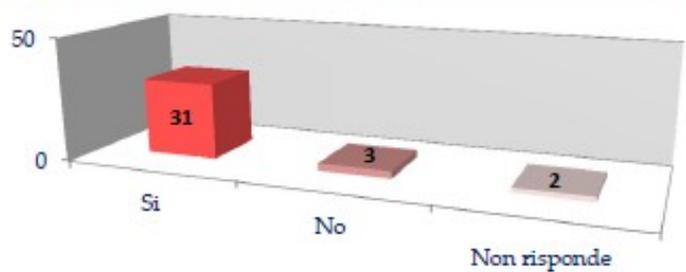
399

N° DI INCONTRI
EFFETTIVI

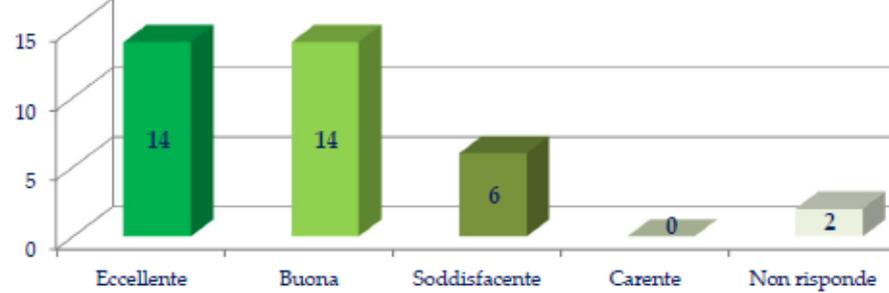


399

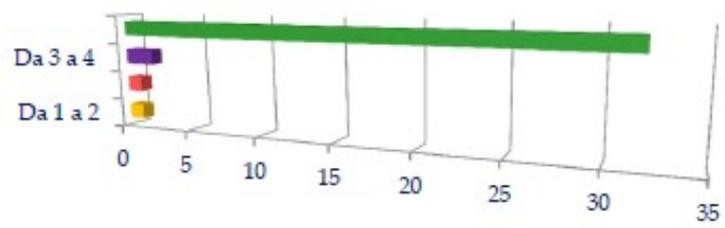
Compressivamente è soddisfatto dei contatti realizzati?



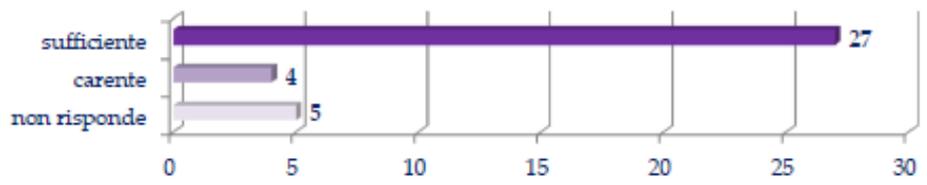
L'organizzazione degli incontri è stata



Quanti incontri con buyer ha avuto?



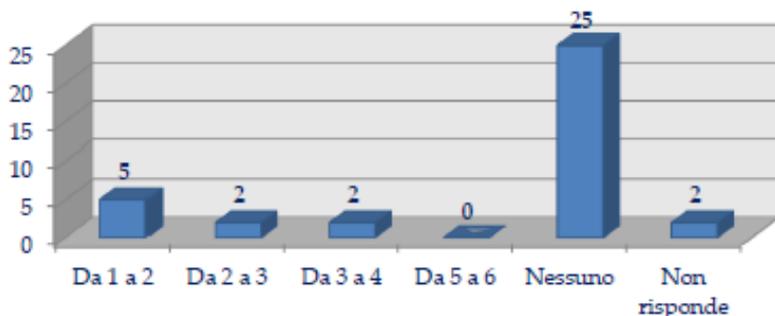
Il tempo dedicato ad ogni incontro è stato



1. 2 La CCIAA di Trapani: l'amministrazione

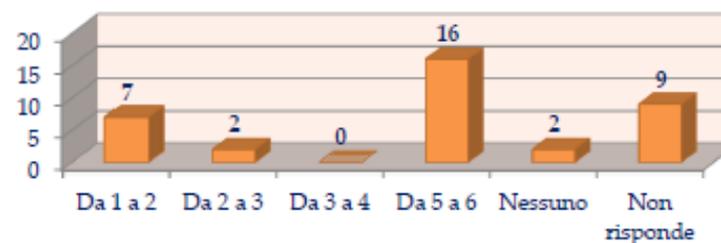
CUSTOMER SATISFACTION: Imprese siciliane settore Agroalimentare

Quanti contatti sono accordi già conclusi?



65% non ha ancora concluso accordi
22% ha concluso da 1 a 2 accordi

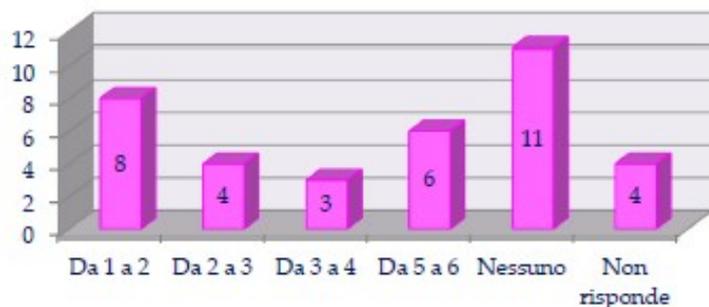
Quanti contatti di scambio di informazioni?



44% ha avuto da 5 a 6 contatti di scambio di informazioni

19% ha avuto da 1 a 2 contatti di scambio di informazioni

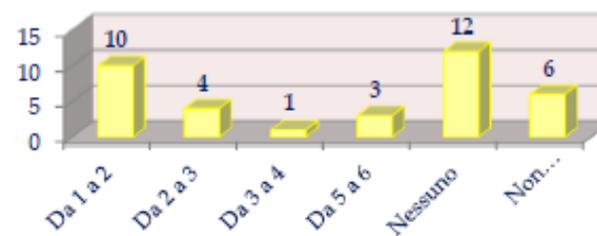
Quante trattative avviate?



22% ha avviato da 1 a 2 trattative

16% ha avviato da 5 a 6 trattative

Sicuramente da chiudere?



28% ritiene che siano sicuramente da chiudere da 1 a 2 contratti



1.3 Il Piano della Performance in sintesi

La CCIAA di Trapani ha interpretato a pieno il dettato normativo (D. lgs. n. 150/09) intervenuto al fine di disciplinare il Ciclo di gestione della Performance. Nel fare ciò ha adottato metodologie e strumenti a supporto del processo redazione del Piano della Performance e, a consuntivo, della presente Relazione della Performance.

I risultati di performance raggiunti sono stati misurati e valutati seguendo il medesimo approccio culturale e metodologico che ha supportato la stesura degli obiettivi strategici, garantendo trasparenza e intelligibilità nel rapporto con gli interlocutori dell'Ente.

L'approccio Balanced Scorecard fatto proprio dalla Camera di Commercio di Trapani ha permesso di strutturare la rappresentazione della performance organizzativa ed individuale secondo le prospettive di analisi di seguito descritte:

Imprese, Territorio e Consumatori: prospettiva orientata a misurare il grado di soddisfazione del tessuto economico-sociale, valutando la capacità dell'ente di individuare i bisogni specifici del territorio e degli utenti al fine di garantire la piena soddisfazione delle esigenze e delle aspettative

Processi Interni: Prospettiva orientata ad individuare il grado di efficienza ed efficacia con il quale l'ente gestisce e controlla i processi interni mediante l'ottimizzazione di quelli esistenti ed alla definizione di processi attraverso i quali perseguire gli obiettivi strategici

Apprendimento e Crescita: prospettiva volta alla valorizzazione delle potenzialità interne dell'ente per una crescita del personale in termini di competenze e motivazione nonché al potenziamento delle infrastrutture tecniche e tecnologiche di supporto

Dimensione Economico-Finanziaria dell'Ente: prospettiva orientata al monitoraggio degli aspetti economico-finanziari in relazione alla programmazione strategica volta, quindi, a valutare la gestione dell'ente in ragione della sua capacità di perseguire l'equilibrio di bilancio.

Allo stesso tempo attraverso la metodologia della BSC è stato sviluppato un sistema di reporting, così come verrà evidenziato con la Mappa strategica e nell'albero della performance, che in modo grafico permette di evidenziare con dei colori il livello di realizzazione

dell'obiettivo rispetto al target prefissato :



non raggiungimento dell'obiettivo <65%
dell'obiettivo >80%

parziale raggiungimento dell'obiettivo >65%

pieno raggiungimento

1.3 Il Piano della Performance in sintesi – I risultati raggiunti

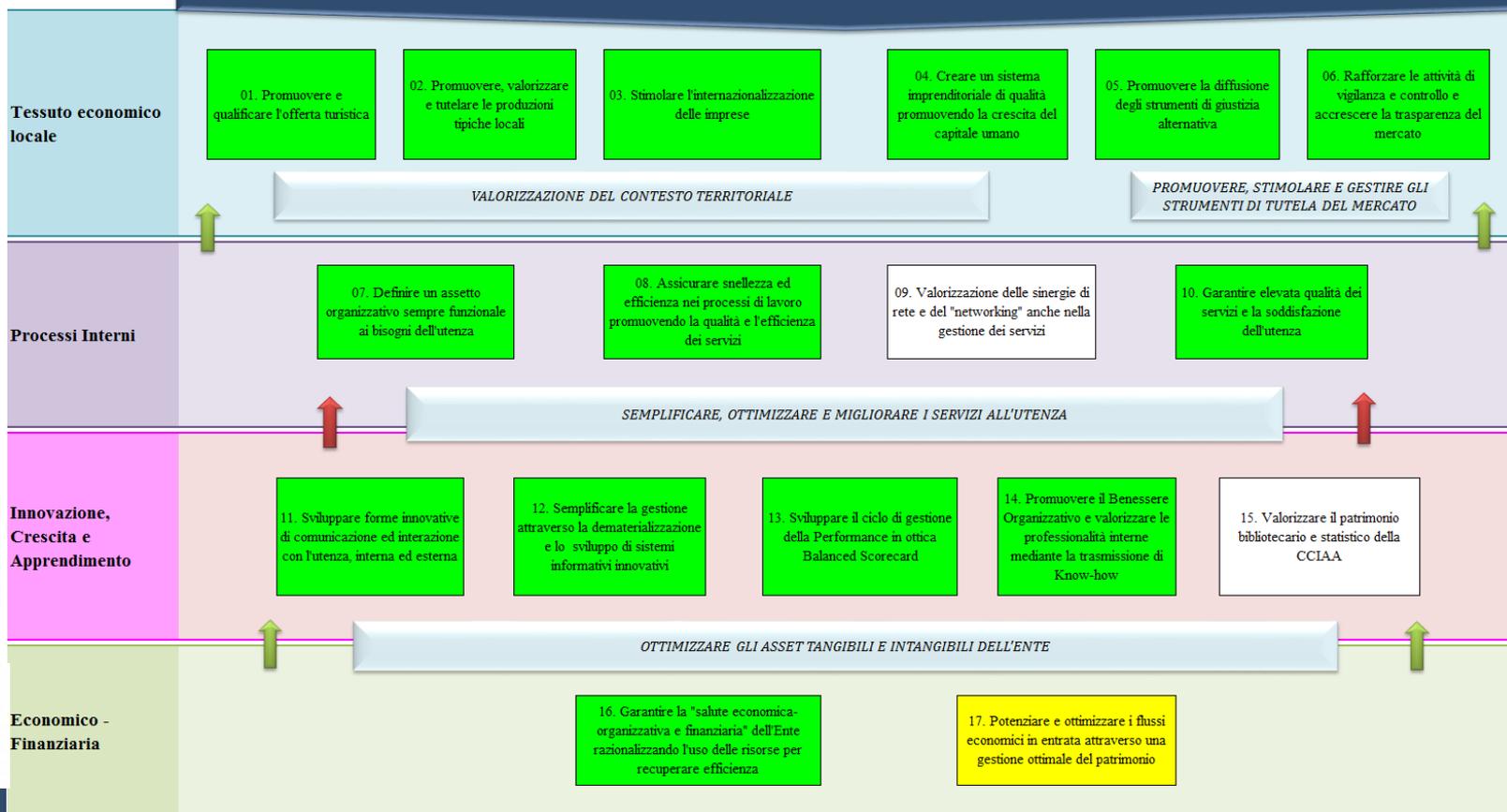
La Mappa Strategica della CCIAA di Trapani, di seguito proposta, si identifica in una fotografia sintetica della performance conseguita per l'anno 2014, mediante la declinazione della Vision dell'Ente in Aree Strategiche e relativi Obiettivi Strategici.

Livello di realizzazione sintetico: Profili performance

Livello di realizzazione sintetico: Strategia di

Ente=96%

"Traghettere il sistema produttivo della provincia di Trapani verso nuovi e sicuramente più ambiziosi scenari di crescita e sviluppo di tutti i settori, contribuendo a creare valide sinergie capaci di innescare percorsi che portino all'incremento di tutti gli indicatori economici. Puntare sulla strada dell'innovazione mettendo in campo azioni a sostegno delle imprese, incentivando la formazione e l'utilizzo di nuove tecnologie, snellendo ulteriormente la macchina amministrativa e rafforzando i servizi."



1.3 Il Piano della Performance in sintesi – I risultati raggiunti

Obiettivi Strategici (CCIAA)

Con target raggiunto (80%-100%)

Con target parzialmente raggiunto (65%-79%)

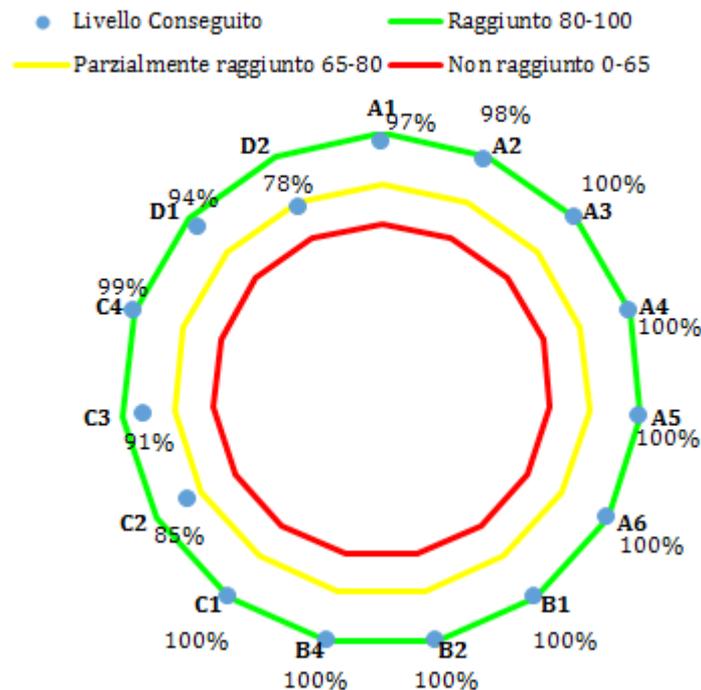
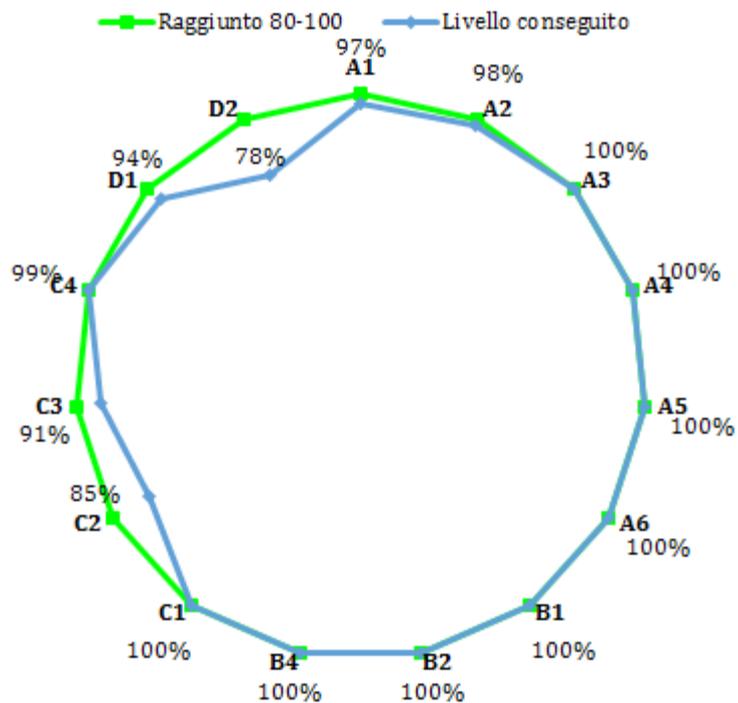
Con target non raggiunto (0 - 65%)

Totale

N°	%
14	93%
1	7%
-	-
15	100%

Livello di “Coincidenza” tra le performance conseguite e quelle attese (dimensione strategica della performance).

Livello di “Concentrazione” dei livelli di performance conseguita per obiettivo strategico nelle fasce di valutazione della performance.



2. L' Albero della Performance

La Camera di commercio di Trapani, in linea con le previsioni normative e con le indicazioni fornite dalla CIVIT, propone per la prima volta la descrizione delle proprie politiche di azione mediante la rappresentazione, chiamata "Albero della Performance".

L'Albero della Performance, quindi, si presenta come una mappa logica in grado di rappresentare, anche graficamente, i legami tra:

Mandato Istituzionale: perimetro nel quale l'amministrazione può e deve operare sulla base delle sue attribuzioni/competenze istituzionali

Mission: ragione d'essere e l'ambito in cui la Camera di commercio di Trapani opera in termini di politiche e di azioni perseguite

Vision: definizione dello scenario a medio e lungo termine da realizzare, attraverso obiettivi strategici, obiettivi operativi ed azioni facendo leva sui tratti distintivi dell'Ente e del Sistema Camerale nel suo complesso

Aree Strategiche: linee di azione in cui vengono idealmente scomposti e specificati il mandato istituzionale, la missione e la visione. La linea strategica può riguardare un insieme di attività, di servizi o di politiche. La definizione delle linee strategiche scaturisce da un'analisi congiunta dei fattori interni e dei fattori di contesto esterno. Rispetto alle linee strategiche sono definiti gli obiettivi strategici, da conseguire attraverso adeguate risorse e piani d'azione.

Obiettivi Strategici: descrizione di un traguardo che l'organizzazione si prefigge di raggiungere per eseguire con successo le proprie linee strategiche.

Obiettivi Operativi: dettaglio delle azioni necessarie all'implementazione dei programmi e delle relative modalità (risorse umane, risorse economiche, interventi, ecc).

La Camera di commercio di Trapani, al fine di descrivere e successivamente misurare la performance camerale, ha optato per la scelta metodologica della Balanced Scorecard, pertanto l'articolazione dell'albero delle performance della Camera di commercio di Trapani verrà rappresentato secondo tale logica. Al fine di favorire la lettura e la comprensione della metodologia, si precisa che la stessa è rispondente ai caratteri richiesti dalla normativa e richiamati dalla CIVIT tra cui l'articolazione delle aree strategiche secondo le diverse prospettive di analisi di seguito riportate.



2.1 La Vision e le Aree Strategiche

In linea con quanto espresso dalla Mission Istituzionale e di Mandato, la Camera di commercio di Trapani ha provveduto a definire la propria **Vision**:

«Traghetare il sistema produttivo della provincia di Trapani verso nuovi e sicuramente più ambiziosi scenari di crescita e sviluppo di tutti i settori, contribuendo a creare valide sinergie capaci di innescare percorsi che portino all'incremento di tutti gli indicatori economici. Puntare sulla strada dell'innovazione mettendo in campo azioni a sostegno delle imprese, incentivando la formazione e l'utilizzo di nuove tecnologie, snellendo ulteriormente la macchina amministrativa e rafforzando i servizi. »

Attraverso un processo di scomposizione e di collegamento ideale tra gli elementi costituenti il mandato, la mission istituzionale e la Vision, la Camera di Commercio di Trapani muove la propria azione su quattro strategie di intervento:

VALORIZZAZIONE DEL CONTESTO TERRITORIALE

*PROMUOVERE, STIMOLARE E GESTIRE GLI STRUMENTI DI TUTELA
DEL MERCATO*

SEMPLIFICARE, OTTIMIZZARE E MIGLIORARE I SERVIZI ALL'UTENZA

OTTIMIZZARE GLI ASSET TANGIBILI E INTANGIBILI DELL'ENTE

2.2 Gli Obiettivi strategici

Prospettiva		TESSUTO ECONOMICO LOCALE	Valore ottenuto 2014	Risultato Atteso 2014	% Realizzazione 2014	
A1	01. Promuovere e qualificare l'offerta turistica				97%	
A1	1	Sviluppo temporale del flusso turistico	Flusso turistico (arrivi) nell'anno X/Flusso turistico (arrivi) nell'anno X-1	1,01	1	100%
A1	2	Grado di coinvolgimento di buyer del turismo nelle attività di incoming turistico	N° di buyer del turismo coinvolti nelle attività di incoming turistico	5	5	100%
A1	3	Livello di utilizzo del sistema wi-fi free da parte degli utenti	N° utenti registrati al portale anno X/N° utenti registrati al portale anno X-1	1,15	1,20	96%
A1	4	Grado di utilizzo del servizio wi-fi free da parte utenti non italiani	N° accessi da parte di cellulari o utenti non italiani anno X/N° accessi da parte di cellulari o utenti non italiani anno X-1	1,25	1,20	100%
A1	5	Grado di attrattività del canale Youtube trapaniclickandgo	N° visualizzazioni sul canale Youtube trapaniclickandgo nell'anno X/N° visualizzazioni sul canale Youtube trapaniclickandgo nell'anno X-1	0,88	1,00	88%

Obiettivo strategico	Risorse distribuite	Impatto	Servizi coinvolti
Promuovere e qualificare l'offerta turistica	€ 332.783	<p>Rilevante l'impegno della Camera per la promozione e qualificazione dell'offerta turistica. Dati confermati dall'incremento dei dati provinciali dei flussi turistici in termini di arrivi (+1% rispetto al 2013)</p> <p>In particolare tramite l'Azienda Speciale Servizi alle Imprese, si è promosso il territorio e si è contribuito ad aiutare le imprese del settore turistico in piena espansione a proporsi sui mercati sia attraverso la partecipazione a manifestazioni fieristiche (con l'accoglienza di tour operator esteri) del settore turistico sia con lo sviluppo del progetto del WI-FI Freezone all'interno della Città di Trapani, presso l'aeroporto e nei comuni della provincia, con a servizio un portale turistico sia web che mobile www.trapaniclickandgo.it. Al fine di dare una concreta prospettiva di sviluppo al territorio, nel corso del 2014, la Camera di Trapani ha esercitato il proprio impegno in maniera fattiva attraverso il sostegno al potenziamento dell'aeroporto Vincenzo Florio assumendo il ruolo di cabina di regia nell'ambito dell'intesa, accordo di co-marketing che vede coinvolti i 24 comuni della provincia.</p> <p>Attraverso il Fondo di Perequazione si è promossa la certificazione a marchio «Ospitalità Italiana», che contraddistingue la qualità delle strutture ricettive che ricevono tale certificazione. con crescente interesse e richiesta da parte delle strutture del territorio, progetto concluso con l'assegnazione di 21 marchi di Ospitalità italiana.</p> <p>Nel 2014 è stato realizzato il workshop "Trapani Tourism Destination Manager Organization Modelli Operativi da adottare"</p>	<p>Azienda Speciale Area Affari Generali e Promozione</p>

2.2 Gli Obiettivi strategici

Prospettiva		TESSUTO ECONOMICO LOCALE	Valore ottenuto 2014	Risultato Atteso 2014	% Realizzazione 2014	
A2	02. Promuovere, valorizzare e tutelare le produzioni tipiche locali				98%	
A2	1	Grado di adesione delle imprese della provincia al sistema "Olio extra-vergine Valli Trapanesi"	N° aziende agricole che aderiscono al sistema "Olio extra-vergine Valli Trapanesi" nell'anno X/N° aziende agricole che aderiscono al sistema "Olio extra-vergine Valli Trapanesi" nell'anno X-1	1,14	1	100%
A2	2	Grado di adesione delle imprese della provincia al sistema "Cappero di pantelleria"	N° aziende agricole che aderiscono al sistema "cappero di pantelleria" nell'anno X/N° aziende agricole che aderiscono al sistema "cappero di pantelleria" nell'anno X-1	1,15	1	100%
A2	3	Grado di adesione delle imprese della provincia al sistema "sale marino di Trapani"	N° aziende agricole che aderiscono al sistema "sale marino di trapani" nell'anno X/N° aziende agricole che aderiscono al sistema "sale marino di trapani" nell'anno X-1	1,15	1	100%
A2	4	Grado di concentrazione delle risorse nelle iniziative di promozione locale	Importo medio di contributi erogati per il sostegno di iniziative di promozione locale anno X/Importo medio di contributi erogati per il sostegno di iniziative di promozione locale anno X-1	1,11	1	89%
A2	5	Grado di realizzazione di iniziative di promozione eno-gastronomica	N° iniziative di promozione eno-gastronomica realizzate nell'anno	3,00	3	100%

Obiettivo strategico	Risorse distribuite	Impatto	Servizi coinvolti
Promuovere valorizzare e tutelare le produzioni tipiche locali	€ 540.550	<p>Forte spinta è stata data nel 2014 alla promozione delle produzioni tipiche e alla valorizzazione delle filiere. Con l'Azienda Speciale sono state organizzate iniziative di promozione eno-gastronomica quali blue sand land, cous cous fest, iniziative nell'ambito di Siciliamo. In collaborazione con le Istituzioni locali si sono sostenute finanziariamente iniziative finalizzate ad incentivare manifestazioni ed eventi strettamente correlati con la promozione delle tipicità locali dando maggiore rilevanza alle iniziative organizzate in maniera diretta. Le certificazioni di qualità in materia di agroalimentare confermano il trend positivo in riferimento ai Piani di controllo «Capperi di Pantelleria» e «Olio extravergine Valli Trapanesi» e «sale marino di trapani».</p> <p>Nel corso del 2014 sono stati realizzati tre progetti di particolare rilevanza strategica:</p> <ul style="list-style-type: none"> - progetto del Fondo Perequativo «Dieta mediterranea ed Expò 2015» volto a valorizzare, in chiave innovativa, i territori ed il loro patrimonio eno-gastronomico attraverso il volano della Dieta Mediterranea. E' stata realizzata una "Guida all'etichettatura" che è stata presentata in occasione di una giornata formativa organizzata nel mese di Dicembre - Progetto «Club Bleu - la creazione di un club di prodotti trasversali nel settore della pesca artigianale» realizzato con l'obiettivo di supportare e sostenere con la formazione e l'assistenza di specifici servizi, gli operatori della "filiera corta" accompagnando il percorso del pesce pescato in maniera artigianale (piccola pesca) e portato direttamente sulle tavole dei ristoratori della provincia di Trapani. - «Made in Italy: Eccellenze in digitale» 	<p>Azienda Speciale Area Tutela del Mercato Area Affari Generali e Promozion e</p>

2.2 Gli Obiettivi strategici

Prospettiva		TESSUTO ECONOMICO LOCALE	Valore ottenuto 2014	Risultato Atteso 2014	% Realizzazione 2014	
A3	03. Stimolare l'internazionalizzazione delle imprese				100%	
A3	1	Sviluppo temporale del fatturato da esportazioni delle imprese trapanesi	Fatturato da esportazioni delle imprese trapanesi anno X/Fatturato da esportazioni delle imprese trapanesi anno X-1	0,98	1	98%
A3	2	Grado di attrattività dell'iniziativa Siciliamo	N° buyer esteri partecipanti all'iniziativa Siciliamo nell'anno X/N° buyer esteri partecipanti all'iniziativa Siciliamo nell'anno X-1	1,15	1	100%
A3	3	Incrementare la partecipazione delle aziende alle iniziative promosse dalla cciaa	N° imprese partecipanti alle iniziative di internazionalizzazione promosse dalla CCIAA nell'anno X/N° imprese partecipanti alle iniziative di internazionalizzazione promosse dalla CCIAA nell'anno X-1	1,12	1	100%
A3	4	N° aziende partecipanti all'evento SICILIAMO	N° aziende partecipanti all'evento SICILIAMO	91,00	80	100%

Obiettivo strategico	Risorse distribuite	Impatto	Servizi coinvolti
Stimolare l'internazionalizzazione delle imprese	€ 474.796	<p>Nell'ambito delle attività promozionali e delle manifestazioni programmate all'interno del Piano Promozionale per il 2014, si riscontra una maggiore attrazione delle stesse e di interesse da parte delle Aziende in termini di partecipazione (116 partecipanti alle iniziative di promozione). Si è così promossa la partecipazione a fiere e mostre sia in Italia che all'estero, tra cui: Prod-Expo, Food Asia, TTI Rimini.</p> <p>Soprattutto si segnala l'organizzazione della manifestazione denominata «Siciliamo» svoltasi a Marsala nel mese di Giugno su cui la Camera ha molto investito perché diventi, annualmente, un appuntamento di forte richiamo oltre che per gli operatori e per gli esperti anche per i turisti che saranno attratti dall'eco dell'evento. Nell'ambito dell'iniziativa sono stati organizzati incontri d'affari fra numerosi buyer esteri provenienti dalla Danimarca, Germania, India, Repubblica Ceca, Slovacchia, Svizzera e le imprese locali.</p> <p>Per supportare lo sforzo delle imprese, rivolto al processo di internazionalizzazione, è stato attivato lo sportello world pass, gestito tramite l'azienda speciale, sportello informativo e di primo orientamento per l'internazionalizzazione delle imprese con l'obiettivo di promuovere quindi la cultura dell'internazionalizzazione e riqualificare i servizi offerti. Gli utenti assistiti nel corso del 2014 sono stati circa 40.</p> <p>Al fine di accompagnare le imprese verso nuovi mercati e stimolare la crescita di imprese sono state realizzate azioni di scouting, formazione e assistenza, anche attraverso la realizzazione delle iniziative del progetto del Fondo perequativo «Scouting e assistenza delle nuove Imprese esportatrici»</p>	Azienda Speciale Area Affari Generali e Promozione

2.2 Gli Obiettivi strategici

Prospettiva		TESSUTO ECONOMICO LOCALE	Valore ottenuto 2014	Risultato Atteso 2014	% Realizzazione 2014	
A4	04. Creare un sistema imprenditoriale di qualità promuovendo la crescita del capitale umano				100%	
A4	1	Livello di creazione di reti di impresa	N° reti di impresa costituite nell'anno	1	1	100%
A4	2	Grado di coinvolgimento delle imprese nelle reti	N° imprese coinvolte	3		3
A4	3	Grado di realizzazione di attività formativa	N° corsi di formazione realizzati nell'anno	2	2	100%
A4	4	Grado di realizzazione di attività formativa	N° partecipanti ai corsi di formazione realizzati nell'anno/N° corsi di formazione realizzati nell'anno	40	25	100%
A4	5	Grado di realizzazione di iniziative in collaborazione con le scuole	N° iniziative realizzate in collaborazione con le scuole	3	3	100%

Obiettivo strategico	Risorse distribuite	Impatto	Servizi coinvolti
Creare un sistema imprenditoriale di qualità promuovendo la crescita del capitale umano	€ 162.066	<p>Particolare attenzione è stata data al tema delle reti di impresa, fattore che rappresenta una efficace strategia per lo sviluppo del tessuto imprenditoriale e un innovativo strumento competitivo per le aziende del nostro territorio, in particolare per le micro, piccole e medie imprese. A tal fine ha risposto la partecipazione al progetto del Mise «Reti di Impresa» all'interno del quale sono state realizzate azioni finalizzate a promuovere lo strumento delle reti di imprese, e favorire la stesura dei contratti di rete. E' stato organizzato nei locali della Camera di Commercio di Trapani il seminario di formazione «Reti d'Impresa: Opportunità per le PMI». Il progetto ha portato alla sottoscrizione di un contratto di rete che ha visto il coinvolgimento di 3 aziende.</p> <p>È stato inoltre realizzato il progetto Mise «i servizi integrati per la nuova imprenditorialità». Sono stati erogati contributi a fondo perduto per la formazione e la creazione d'impresa, a coloro che hanno iniziato un'attività imprenditoriale nel periodo tra 01.01.2014 e il 30.07.2014. 53 le aziende beneficiarie. E' stato attivato lo Sportello per la creazione d'impresa. E' proseguita l'attività di tutoraggio nell'ambito dei progetti di alternanza scuola lavoro: nell'anno sono stati affiancati alcuni studenti universitari che hanno espletato il tirocinio presso la Camera. Realizzato anche il progetto «Servizi avanzati di IT e banda larga, risparmio energetico e trasferimento tecnologico; Azione 3: Trasferimento dell'innovazione tecnologica e organizzativa»: realizzazione di un'indagine sul territorio per avere un quadro della disponibilità di banda.</p> <p>Si è realizzata inoltre l'undicesima edizione del «Premio Saturno - Trapani che produce».</p>	Area Affari Generali e Promozione



2.2 Gli Obiettivi strategici

Prospettiva			TESSUTO ECONOMICO LOCALE	Valore ottenuto 2014	Risultato Atteso 2014	% Realizzazione 2014
A5	05. Promuovere la diffusione degli strumenti di giustizia alternativa					100%
A5	1	Grado di diffusione del servizio di conciliazione e mediazione nel tessuto economico locale	N° conciliazioni/mediazioni gestite nell'anno X/N° conciliazioni/mediazioni gestite nell'anno X-1	3,31	1	100%
A5	2	Livello di qualità delle conciliazioni gestite	N° procedure concluse con esito positivo/Totale procedure concluse	47%	20%	100%
A5	3	Grado di soddisfazione sull'attività conciliativa e di mediazione	N° questionari di customer riportanti un giudizio pari a ottimo (conciliazioni/mediazioni)/N° di questionari di customer compilati	92%	75%	100%
A6	06. Rafforzare le attività di vigilanza e controllo e accrescere la trasparenza del mercato					100%
A6	2	Grado di realizzazione di iniziative in tema di legalità	N° eventi sulla legalità realizzati nell'anno	1	1	100%
A6	3	Sviluppo temporale del numero di ispezioni/verifiche realizzate (metrico)	N° ispezioni/verifiche (metrico) realizzate nell'anno X/N° ispezioni/verifiche (metrico) realizzate nell'anno X-1	1,49	1	100%
A6	4	Incremento del numero di ispezioni/verifiche realizzate (sicurezza prodotti)	N° ispezioni/verifiche realizzate nell'anno X (sicurezza prodotti)	2	2	100%

Obiettivo strategico	Risorse distribuite	Impatto	Servizi coinvolti
Promuovere la diffusione degli strumenti di giustizia alternativa	€ 29.493	La riproposizione dell'obbligatorietà della mediazione definita dal "Decreto del fare" ha portato ad un notevole sviluppo dello strumento conciliativo e un più ampio ricorso allo stesso da parte di consumatori e imprese. Nel corso del 2014 sono state infatti 258 le mediazioni/conciliazioni avviate, con un incremento del 330% rispetto all'anno precedente, con una percentuale di esiti positivi del 47% e un elevato grado di soddisfazione da parte dell'utenza. E' stato realizzato il progetto del fondo perequativo «Sportelli legalità nelle camere di commercio» volto a realizzazione di una rete di servizi di supporto all'impresa e all'economia nel suo complesso per intervenire principalmente in forma preventiva, ma anche nella fase successiva - sulle cause che generano l'illegalità - per contribuire ad un libero, legale e trasparente mercato.	Area Tutela del Mercato
Rafforzare le attività di vigilanza e controllo	€ 18.768	Nel corso del 2014, l'Ente, inoltre ha prestato maggiore attenzione alle azioni di vigilanza sulla conformità e sicurezza dei prodotti, sia per tutelare i consumatori dalla circolazione di prodotti non sicuri sia per garantire una concorrenza leale tra i vari operatori economici coinvolti. In materia di trasparenza dei prezzi e delle tariffe si è provveduto alla rilevazione dei prezzi dei carburanti e all'inserimento nel Portale Osservatorio Carburanti. Nel corso del 2014 si è provveduto inoltre alla revisione della Raccolta degli Usi	

2.2 Gli Obiettivi strategici

Prospettiva		PROCESSI INTERNI	Valore ottenuto 2014	Risultato Atteso 2014	% Realizzazione 2014	
B1	07. Definire un assetto organizzativo sempre funzionale ai bisogni dell'utenza				100%	
B1	1	Miglioramento Efficienza Processo C.2.2. Brevetti e Marchi	fte x 100 registrazioni/Numero di richieste di registrazione marchi e brevetti (incluso i seguiti brevettuali) evase nell'anno	0,29	0,34	100%
B1	2	Miglioramento Efficienza Processo C.2.6. Attività in materia di metrologia legale	fte x 100 ispezioni/Numero di ispezioni e verifiche metriche evase (effettuate) nell'anno	0,68	0,84	100%
B1	3	Miglioramento Efficienza Processo B.3.2 Gestione Contabilità e Liquidità	fte x 1.000 righe/Numero di scritture contabili registrate (numero righe libro giornale) nell'anno	0,18	0,40	100%
B1	4	Miglioramento Efficienza Processo C.1.5. Certificazioni per l'Estero	fte x 100 documenti/Numero di richieste di rilascio documenti a valere per l'estero (carnet ata, certificati di libera vendita, certificati di origine, vidimazioni su fattura e visto di legalizzazione firma) evase/rilasciate nell'anno	0,02	0,76	100%
B1	5	Miglioramento Efficienza Processo A.2.1. Supporto Agli Organi Istituzionali	fte x 10 delibere/N° di delibere di giunta e di consiglio pubblicate nell'anno	0,26	0,37	100%

Obiettivo strategico

07 Definire un assetto organizzativo sempre funzionale ai bisogni dell'utenza

Impatto

Nel 2014 si sono proseguite le attività di monitoraggio e attuate le soluzioni organizzative individuate nel corso del 2013 procedendo infine ad una valutazione degli impatti sulla struttura organizzativa, valutando gli effettivi recuperi di efficienza e qualità. Si registra un progressivo incremento del livello di efficienza di alcuni processi ritenuti critici prima della riorganizzazione.

Inoltre nel mese di dicembre 2014 i consigli delle Camere di Commercio di Agrigento, Caltanissetta e Trapani hanno formalmente dato avvio al **processo di accorpamento** dei tre Enti. Nascerà così un unico ente che si chiamerà, per esteso, «**Camera di Commercio, Industria, Artigianato e Agricoltura di Agrigento, Caltanissetta e Trapani**» e potrà contare su un bacino di oltre 129 mila imprese. La decisione di procedere all'accorpamento delle Camere di Commercio di Agrigento, Caltanissetta e Trapani rientra nel piano di riorganizzazione del sistema camerale previsto, a livello nazionale, dalla riforma della Pubblica amministrazione.

Servizi coinvolti

Tutte le Aree Dirigenziali

2.2 Gli Obiettivi strategici

	Prospettiva	PROCESSI INTERNI	Valore ottenuto 2014	Risultato Atteso 2014	% Realizzazione 2014	
B2	08. Assicurare snellezza ed efficienza nei processi di lavoro promuovendo la qualità e l'efficienza dei servizi				100%	
B2	1	Grado di realizzazione delle attività di pulizia della banca dati registro imprese	Chiusura dei procedimenti di cancellazione: Cancellazioni effettuate/N° ordinanze di cancellazione pervenute dal Tribunale	100%	100%	100%
B2	2	Grado di realizzazione delle attività di pulizia della banca dati Albo Artigiani	Data avvio delle attività propedeutiche alla revisione dell'Albo imprese artigiane e relativa chiusura			
B2	3	Riduzione dei Tempi medi di lavorazione delle pratiche Registro Imprese	Tempi medi di lavorazione delle pratiche RI anno X/Tempi medi di lavorazione delle pratiche RI anno X-1	0,74	1	100%
B2	4	Riduzione dei Tempi medi di lavorazione delle pratiche Albo Artigiani	Tempi medi di lavorazione delle pratiche Albo Artigiani anno X/Tempi medi di lavorazione delle pratiche Albo Artigiani anno X-1	0,95	1	100%
B2	5	Tempestività di pagamento delle fatture passive	Tempi medi di pagamento fatture passive anno X	12,58	30	100%
B2	6	Efficacia di pagamento delle fatture passive	% fatture pagate entro 30 giorni dal ricevimento	82%	65%	100%
	Prospettiva	PROCESSI INTERNI	Valore ottenuto 2014	Risultato Atteso 2014	% Realizzazione 2014	
B2	08. Assicurare snellezza ed efficienza nei processi di lavoro promuovendo la qualità e l'efficienza dei servizi				100%	
B2	1	Grado di realizzazione delle attività di pulizia della banca dati registro imprese	Chiusura dei procedimenti di cancellazione: Cancellazioni effettuate/N° ordinanze di cancellazione pervenute dal Tribunale	100%	100%	100%
B2	2	Grado di realizzazione delle attività di pulizia della banca dati Albo Artigiani	Data avvio delle attività propedeutiche alla revisione dell'Albo imprese artigiane e relativa chiusura			
B2	3	Riduzione dei Tempi medi di lavorazione delle pratiche Registro Imprese	Tempi medi di lavorazione delle pratiche RI anno X/Tempi medi di lavorazione delle pratiche RI anno X-1	0,74	1	100%
B2	4	Riduzione dei Tempi medi di lavorazione delle pratiche Albo Artigiani	Tempi medi di lavorazione delle pratiche Albo Artigiani anno X/Tempi medi di lavorazione delle pratiche Albo Artigiani anno X-1	0,95	1	100%
B2	5	Tempestività di pagamento delle fatture passive	Tempi medi di pagamento fatture passive anno X	12,58	30	100%
B2	6	Efficacia di pagamento delle fatture passive	% fatture pagate entro 30 giorni dal ricevimento	82%	65%	100%

Obiettivo strategico

08 Assicurare snellezza nei processi di lavoro promuovendo la qualità dei servizi

Impatto

Si registra una progressiva riduzione dei tempi medi di lavorazione delle pratiche del Registro Imprese e dell'Albo Artigiani e dei tempi medi di pagamento delle fatture passive. Al fine di assicurare elevati livelli di affidabilità dei dati gestiti e diffusi dall'Area Registro Imprese, si è dato ulteriore seguito alle attività di allineamento dei dati presenti nell'archivio informatico del Registro delle Imprese con la realtà economica provinciale, provvedendo alla cancellazione delle imprese non più operative o inesistenti. Sono state inoltre intraprese tutte le opportune iniziative riguardo il percorso di creazione degli Sportelli Unici per le attività produttive per i Comuni della Provincia che hanno dato delega alla Camera di Commercio attraverso l'attivazione della convenzione con il comune di Castelvetrano a partire dal mese di maggio.

Servizi coinvolti

Tutte le Aree Dirigenziali

2.2 Gli Obiettivi strategici

	Prospettiva	PROCESSI INTERNI	Valore ottenuto 2014	Risultato Atteso 2014	% Realizzazione 2014
B4	10. Garantire elevata qualità dei servizi e la soddisfazione dell'utenza				100%
B4	1	Grado di soddisfazione degli utenti sui servizi resi allo sportello Servizio Ricevuto in termini di Cortesia e rispetto verso l'utente: Percentuale di giudizi pari a buono	85%	70%	100%
B4	2	Grado di soddisfazione degli utenti sui servizi resi allo sportello Servizio Ricevuto in termini di Chiarezza e precisione delle informazioni fornite all'utente: Percentuale di giudizi pari a buono	82%	70%	100%
B4	3	Grado di soddisfazione delle imprese partecipanti alle iniziative di promozione realizzate dalla Camera di commercio N° di questionari di customer (su iniziative promozionali) riportanti un grado di soddisfazione pari a ottimo/N° questionari di customer compilati e pervenuti	90%	75%	100%

Obiettivo strategico

10. Garantire elevata qualità dei servizi e la soddisfazione dell'utenza

Impatto

Positivi i risultati derivanti dalle indagini di customer satisfaction sui servizi resi allo sportello per quanto riguarda le attività anagrafico certificative
Inoltre nell'ambito dell'iniziativa SICILIAMO sono stati somministrati questionari di customer sul grado di soddisfazione per tre diverse categorie partecipanti all'iniziativa: buyer, aziende turismo, aziende agroalimentare. Più che positivi i risultati ottenuti in termini di soddisfazione delle aziende partecipanti

Servizi coinvolti

Area Anagrafico
Certificativo
Azienda Speciale
Area Affari Generali e
Promozione

2.2 Gli Obiettivi strategici

	Prospettiva	INNOVAZIONE, CRESCITA E APPRENDIMENTO	Valore ottenuto 2014	Risultato Atteso 2014	% Realizzazione 2014
C1	11. Sviluppare forme innovative di comunicazione ed interazione con l'utenza, interna ed esterna				100%
C1	1	Grado di rispetto della tempistica per la revisione del sito camerale Data di strutturazione/restyling del nuovo sito internet camerale	27/02/2014	28/02/2014	100%
C1	2	Grado di coinvolgimento degli stakeholder sulle attività della cciaa N° incontri con gli stakeholder realizzati nell'anno	4	2	100%
C1	3	Grado di diffusione dei sistemi di firma digitale N° cns, business key, smart card rilasciate nell'anno X/N° cns, business key, smart card rilasciate nell'anno X-1	1,99	1	100%
C1	4	Grado di miglioramento degli aspetti connessi alla Trasparenza Punteggio Check-up sezione Trasparenza anno X/Punteggio Check-up sezione Trasparenza anno X-1	1,35	1	100%
C1	5	Grado di realizzazione delle attività previste all'interno del Piano Triennale della Trasparenza e nel Piano Anticorruzione Piano della Trasparenza e Piano Anticorruzione: N° attività realizzate/N° attività previste	98%	80%	100%

Obiettivo strategico	Impatto	Servizi coinvolti
11. Sviluppare forme innovative di comunicazione ed interazione con l'utenza, interna ed esterna	<p>Nell'anno 2014 l'ente camerale si è impegnato nell'intensificare la comunicazione verso l'esterno rendendo maggiormente visibile l'attività della Camera e presentando, in occasione di conferenze stampa oppure divulgati mediante comunicati stampa e social network, i progetti camerali più importanti e significativi per l'economia provinciale nonché gli studi e le ricerche effettuate.</p> <p>Un altro strumento di comunicazione, informazione e supporto all'utenza è rappresentato dal sito internet camerale che nel corso del 2014 è stato ulteriormente sviluppato e potenziato, anche ai fini dell'adeguamento della sezione "Amministrazione Trasparente" in funzione delle disposizioni normative vigenti nel corso del 2014 la Camera di commercio di Trapani ha provveduto ad approvare il "Piano Triennale della Trasparenza" e il "Piano Anticorruzione", secondo una logica di programmazione scorrevole e tenendo conto degli obiettivi strategici definiti dagli Organi, e a realizzare nel corso dell'anno le iniziative previste</p>	Tutte le Aree Dirigenziali

2.2 Gli Obiettivi strategici

	Prospettiva	INNOVAZIONE, CRESCITA E APPRENDIMENTO	Valore ottenuto 2014	Risultato Atteso 2014	% Realizzazione 2014	
C2	12. Semplificare la gestione attraverso la dematerializzazione e lo sviluppo di sistemi informativi innovativi				85%	
C2	1	Grado di diffusione dell'utilizzo della pec	N° mail inviate tramite pec anno X/N° mail inviate tramite pec anno X-1	1,48	1	100%
C2	2	Progetto: informatizzazione dei fascicoli del personale	Progetto "Informatizzazione dei fascicoli del personale": grado di realizzazione delle attività previste nell'anno	100%	100%	100%
C2	3	Grado di diffusione del canale telematico per la richiesta dei servizi di mediazione/conciliazione	N° richieste di conciliazione/mediazione che pervengono tramite sito/N° richieste di conciliazione/mediazione che pervengono allo sportello	0%	20%	0%
C2	4	Progetto: Meccanizzazione dei cespiti camerali	Progetto "Meccanizzazione dei cespiti camerali": grado di realizzazione delle attività previste nell'anno	0%	100%	0%
C2	5	Livello di realizzazione del progetto di gestione degli atti dell'ufficio economato tramite XAC	Progetto: utilizzo di XAC per la gestione degli atti dell'ufficio economato (acquisti, pagamento e pubblicazione su publicamera)	30/09/2014	31/12/2014	100%

Obiettivo strategico

Impatto

Servizi coinvolti

12. Semplificare la gestione attraverso la dematerializzazione e lo sviluppo di sistemi informativi innovativi

Per l'esercizio 2014 si è cercato di potenziare e migliorare ulteriormente i servizi resi all'utenza telematica incrementando le iniziative dirette ad incentivare l'utilizzo e la diffusione delle nuove tecnologie realizzando le seguenti iniziative:

- proseguimento delle attività dirette ad incentivare e divulgare l'utilizzo della firma digitale;
- promozione e diffusione della PEC quale passo verso l'informatizzazione dei rapporti fra imprese, fra imprese e privati, nonché fra questi e la Pubblica Amministrazione e strumento privilegiato di trasmissione di atti ad altre pubbliche amministrazioni e, ove possibile, a privati così da ridurre i costi di spedizione velocizzando al contempo l'invio.
- utilizzo XAC per la gestione degli atti dell'ufficio economato (acquisti, pagamento e pubblicazione su publicamera),
- l'informatizzazione dei fascicoli del personale

Tutte le Aree Dirigenziali

Elementi di attenzione

Non è stato possibile portare avanti il progetto «meccanizzazione dei cespiti camerali» in quanto non il progetto non è stato approvato in delegazione trattante e non sono state messe a disposizione le risorse necessarie. Critica appare inoltre la telematizzazione del processo di mediazione da parte degli utenti, in quanto non risultano pervenute domande di mediazione per via telematica.

2.2 Gli Obiettivi strategici

Prospettiva		INNOVAZIONE, CRESCITA E APPRENDIMENTO	Valore ottenuto 2014	Risultato Atteso 2014	% Realizzazione 2014	
C3	13. Sviluppare il ciclo di gestione della Performance in ottica Balanced Scorecard				91%	
C3	1	Livello raggiunto di maturità del ciclo di gestione della performance	Punteggio ottenuto check-up anno X	2,30	1,90	100%
C3	2	Livello di report realizzati sullo stato di avanzamento degli obiettivi	N° monitoraggi sullo stato di avanzamento degli obiettivi realizzati nell'anno	2	2	100%
C3	3	Livello di realizzazione di momenti di affiancamento e tutoraggio al personale camerale sul tema della pianificazione e controllo	N° di giornate di affiancamento e tutoraggio al personale camerale sul tema della pianificazione e controllo	8	3	100%
C3	4	Grado di utilizzo delle risorse dedicate alla missione 011 - Competitività e sviluppo delle Imprese	Risorse dedicate alla missione 011 - Competitività e sviluppo delle imprese prenotate/Risorse dedicate alla missione 011 - Competitività e sviluppo delle imprese stanziare	75%	70%	100%
C3	5	Grado di utilizzo delle risorse dedicate alla missione 012 - Regolazione dei mercati stanziare	Risorse dedicate alla missione 012 - Regolazione dei mercati prenotate/Risorse dedicate alla missione 012 - Regolazione dei mercati stanziare	30%	70%	43%
C3	6	Grado di utilizzo delle risorse dedicate alla missione 016 - Commercio Internazionale ed Internazionalizzazione del sistema produttivo	Risorse dedicate alla missione 016 - Commercio Internazionale ed Internazionalizzazione del sistema produttivo prenotate/Risorse dedicate alla missione 016 - Commercio Internazionale ed Internazionalizzazione del sistema produttivo stanziare	82%	70%	100%

Obiettivo strategico

13. Sviluppare il ciclo di gestione della Performance in ottica Balanced Scorecard

Impatto

Nel corso del 2014 si è proseguito il cammino intrapreso puntando ad un consolidamento del Ciclo di gestione della Performance in ottica BSC anche volto al miglioramento dell'efficienza e dell'efficacia dell'Ente grazie alle azioni di monitoraggio poste in essere, al fine di coniugare la corrispondenza dei servizi alle aspettative con l'opportunità di valorizzare al meglio le potenzialità dei dipendenti. Il ciclo di gestione della performance avviato dalla Camera ha comportato sempre più nuovi adempimenti cui è seguita un miglioramento della strutturazione finalizzata alla diffusione di una nuova cultura: 2,3 punteggio il livello di maturità raggiunto nell'ambito del ciclo di gestione della performance

Servizi coinvolti

Tutte le Aree Dirigenziali

2.2 Gli Obiettivi strategici

Prospettiva		INNOVAZIONE, CRESCITA E APPRENDIMENTO	Valore ottenuto 2014	Risultato Atteso 2014	% Realizzazione 2014	
C4	14. Promuovere il Benessere Organizzativo e valorizzare le professionalità interne mediante la trasmissione di Know-how				99%	
C4	1	Livello di partecipazione ad attività formativa	N° partecipanti ad attività di formazione per sviluppare le competenze interne/Tot. Personale	92%	50%	100%
C4	2	Livello medio di giornate di formazione per dipendente	N° giornate di formazione/Tot. Personale	2,40	1	100%
C4	3	Livello di assenza pro-capite	Gg medi di assenza (al netto malattie di lunga durata e ferie) anno X/Gg medi di assenza (al netto malattie di lunga durata e ferie) anno X-1	1,02	1	98%

Obiettivo strategico	Impatto	Servizi coinvolti
14. Promuovere il Benessere Organizzativo e valorizzare le professionalità interne mediante la trasmissione di Know-how	<p>Anche nel 2014 è proseguito lo sforzo della Camera per la professionalizzazione del proprio personale, pur a fronte dei drastici tagli alla spesa, garantendo la quasi totale formazione del personale camerale.</p> <p>Alla luce dei pensionamenti avvenuti nel corso del 2014, l'Ente ha inoltre attivato tutte quelle azioni volte a garantire sempre maggiore flessibilità alla struttura organizzativa.</p> <p>È stato approvato il Piano Triennale delle Azioni Positive, all'interno del quale vengono individuate le misure dirette a rimuovere ostacoli alla realizzazione delle pari opportunità nel lavoro. In tal ambito rientra la costituzione, con determinazione dirigenziale n. 66 del 19 marzo 2014 e n. 83 del 3 aprile 2014, del CUG per le pari opportunità, la valorizzazione del benessere di chi lavora e contro le discriminazioni della Camera</p>	Tutte le Aree Dirigenziali

2.2 Gli Obiettivi strategici

	Prospettiva	ECONOMICO-FINANZIARIO	Valore ottenuto 2014	Risultato Atteso 2014	% Realizzazione 2014
D1	16. Garantire la "salute economica-organizzativa e finanziaria" dell'Ente razionalizzando l'uso delle risorse per recuperare efficienza				94%
D1	1 Andamento temporale dei costi di funzionamento	Costi funzionamento anno X/Costi funzionamento anno X-1	0,95	1	100%
D1	2 Incidenza dei costi delle aree che hanno la competenza sulla guida e sul funzionamento della CCIAA rispetto agli oneri correnti	Oneri correnti delle Funzioni I A e B/Oneri Correnti	66%	60%	90%
D1	3 Incidenza dei costi di struttura rispetto ai Proventi correnti	Costi di Struttura [(Oneri della gestione corrente: C/E-B) - Costo per gli interventi economici (C/E-B 8)]/Proventi della gestione corrente	90%	75%	80%
D1	4 Andamento temporale dei costi di energia elettrica	Costi energia elettrica anno X/Costi energia elettrica anno X-1	0,88	1	100%
D1	5 Andamento temporale dei costi per spedizioni postali	Spese per spedizioni postali anno X/Spese per spedizioni postali anno X-1	0,55	1	100%

Obiettivo strategico	Impatto	Servizi coinvolti
16. Garantire la "salute economica-organizzativa e finanziaria" dell'Ente razionalizzando l'uso delle risorse per recuperare efficienza	<p>Durante il 2014 l'Ente camerale ha garantito il rispetto dei numerosi vincoli di spesa imposti dalla normativa nazionale ed ha puntato ad un costante efficientamento delle risorse e al contenimento dei costi di funzionamento.</p> <p>Le azioni intraprese nel corso del 2014 per recuperare efficienza oltre che volte a potenziare e ottimizzare i flussi economici in entrata ,riguardano:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Messa in sicurezza dei locali di via S. Michele con installazione di impianto antincendio con combinatore telefonico - Realizzazione della Perimetrazione dei locali adibiti a garage di via Orfeo e Messa in sicurezza dei locali con installazione di impianto antincendio con combinatore telefonico - Realizzazione di un bando per l'utilizzazione della sede camerale prima destinata all'Area Infocenter 	<p>Tutte le Aree Dirigenziali</p>

2.2 Gli Obiettivi strategici

Prospettiva		ECONOMICO-FINANZIARIO	Valore ottenuto 2014	Risultato Atteso 2014	% Realizzazione 2014
D2	17. Potenziare e ottimizzare i flussi economici in entrata attraverso una gestione ottimale del patrimonio				78%
D2	1	Andamento temporale del grado di riscossione del diritto annuale (Importo riscossione spontanee Diritto annuale Anno X/Dovuto Diritto annuale anno X) / (Importo riscossione spontanee Diritto annuale Anno X-1/Dovuto Diritto annuale anno X-1)	0,96	1	96%
D2	2	Indice di autonomia finanziaria dell'azienda speciale Ricavi ordinari escluso contributi della CCIAA/Ricavi ordinari	8%	10%	78%
D2	3	Sviluppo temporale dei proventi derivanti da sponsorizzazioni Proventi derivanti da sponsorizzazioni (CCIAA + Azienda Speciale) anno X/Proventi derivanti da sponsorizzazioni (CCIAA + Azienda Speciale) anno X-1	0,43	1	43%

Obiettivo strategico	Impatto	Servizi coinvolti
17. Potenziare e ottimizzare i flussi economici in entrata attraverso una gestione ottimale del patrimonio	È stata effettuata un'analisi degli immobili a disposizione dell'Ente ed individuate nuove possibili riallocazioni che possono generare proventi aggiuntivi Con specifico riferimento all'emissione del ruolo relativo al diritto annuale nel corso del 2014 si è provveduto alla realizzazione di azioni tese ad una corretta contabilizzazione delle posizioni iscritte al REA che necessitavano di una corretta attribuzione nell'anno di competenza e di una più corretta attribuzione rispetto a errori che derivano da errati codici fiscali (ruolo anno 2011). La capacità di generare proventi autonomi per l'Azienda speciale si attesta intorno all'8% sui Ricavi ordinari.	Tutto l'Ente e Azienda Speciale

2.3 Il Cascading: dagli obiettivi strategici agli obiettivi e piani operativi – i Risultati Ottenuti

La Balanced Scorecard (BSC) rappresenta, come già detto, uno strumento in grado di integrare il processo di pianificazione strategica (a lungo termine) e il processo di programmazione e controllo (a medio termine). L'integrazione tra i due processi avviene attraverso la costruzione di BSC «a cascata».

Il processo di «cascading» della BSC prevede che gli obiettivi triennali (definiti in sede di Pianificazione strategica) siano declinati a cascata in obiettivi annuali.

Il processo propone la formulazione - a partire dal Cruscotto Strategico- di specifici cruscotti di area nell'ambito dei quali si evidenziano le attività e gli obiettivi operativi su cui le diverse unità organizzative lavorano per perseguire gli obiettivi strategici dell'Ente.

Per ogni obiettivo operativo vengono illustrate le principali azioni da intraprendere ed individuati gli indicatori che ne esplicitano il risultato e il relativo target atteso. Attraverso il «cascading» i dirigenti e il personale delle diverse unità organizzative sono responsabilizzati verso il raggiungimento di obiettivi di breve termine utili, poiché collegati, al raggiungimento di obiettivi strategici di lungo periodo.

Alcuni obiettivi sono, per loro natura, trasversali a più aree e quindi l'obiettivo, l'indicatore e il target vengono ripetuti sui cruscotti dirigenziali. Di seguito si riportano i risultati conseguiti per ciascuna Area Dirigenziale nel corso del 2014.

2.3 Il Cascading: dagli obiettivi strategici agli obiettivi e piani operativi – Segretario Generale

			PROCESSI INTERNI	Valore ottenuto 2014	Risultato Atteso 2014	% Realizzazione 2014
B1	08. Assicurare snellezza ed efficienza nei processi di lavoro promuovendo la qualità e l'efficienza dei servizi					100%
B1	1	8.2. Elevare lo standard qualitativo e quantitativo dei servizi camerali	Tempi medi di pagamento fatture passive anno X/Tempi medi di pagamento fatture passive anno X-1	0,46	1,00	100%
B1	2		% fatture pagate entro 30 giorni dal ricevimento	82%	60%	100%
			INNOVAZIONE, CRESCITA E APPRENDIMENTO	Valore ottenuto 2014	Risultato Atteso 2014	% Realizzazione 2014
C1	11. Sviluppare forme innovative di comunicazione ed interazione con l'utenza, interna ed esterna					100%
C1	1	11.1. Potenziamento della comunicazione esterna	Data di strutturazione/restyling del nuovo sito internet camerale	27/02/2014	28/02/2014	100%
C1	2		N° incontri con gli stakeholder realizzati nell'anno	2	2	100%
C1	3	11.3. Garantire l'effettiva accountability verso l'esterno	Punteggio Check-up sezione Trasparenza anno X/Punteggio Check-up sezione Trasparenza anno X-1	1,35	1	100%
C1	4		Piano della Trasparenza e Piano Anticorruzione: N° attività realizzate/N° attività previste	98%	80%	100%
C2	12. Semplificare la gestione attraverso la dematerializzazione e lo sviluppo di sistemi informativi innovativi					100%
C2	1	12.2. Implementare sistemi informativi per la semplificazione dei processi interni	N° partecipazioni alle riunioni organizzate dall'ufficio economato sulle modalità di uso per la richiesta del materiale di cancelleria	4	4	100%
C2	2		Progetto "Informatizzazione dei fascicoli del personale": grado di realizzazione delle attività previste nell'anno	100%	100%	100%

2.3 Il Cascading: dagli obiettivi strategici agli obiettivi e piani operativi - Segretario Generale

			INNOVAZIONE, CRESCITA E APPRENDIMENTO	Valore ottenuto 2014	Risultato Atteso 2014	% Realizzazione 2014
C3		13. Sviluppare il ciclo di gestione della Performance in ottica Balanced Scorecard				91%
C3	1	13.1. Sviluppo di un sistema di pianificazione e controllo multidimensionale	Punteggio ottenuto check-up anno X	2,30	1,90	100%
C3	2		N° monitoraggi sullo stato di avanzamento degli obiettivi realizzati nell'anno	2	2	100%
C3	3		N° di giornate di affiancamento e tutoraggio al personale camerale sul tema della pianificazione e controllo	4	3	100%
C3	4	13.2 Garantire l'uso efficace delle risorse e il rispetto della programmazione	Risorse dedicate alla missione 011 - Competitività e sviluppo delle imprese prenotate/Risorse dedicate alla missione 011 - Competitività e sviluppo delle imprese stanziare	75%	70%	100%
C3	5		Risorse dedicate alla missione 012 - Regolazione dei mercati prenotate/Risorse dedicate alla missione 012 - Regolazione dei mercati stanziare	30%	70%	43%
C3	6		Risorse dedicate alla missione 016 - Commercio Internazionale ed Internazionalizzazione del sistema produttivo prenotate/Risorse dedicate alla missione 016 - Commercio Internazionale ed Internazionalizzazione del sistema produttivo stanziare	82%	70%	100%
C4		14. Promuovere il Benessere Organizzativo e valorizzare le professionalità interne mediante la trasmissione di Know-how				100%
C4	1	14.1.Promuovere la valorizzazione e formazione continua del personale	N° partecipanti ad attività di formazione per sviluppare le competenze interne/Tot. Personale	83%	50%	100%
C4	2		N° giornate di formazione/Tot. Personale	2,89	1,00	100%
C4	3	14.2. Diffusione del benessere organizzativo	N° incontri con il personale camerale per condivisione dei valori	1	1	100%

2.3 Il Cascading: dagli obiettivi strategici agli obiettivi e piani operativi – Area Affari Generali e Promozione

		TESSUTO ECONOMICO LOCALE	Valore ottenuto 2014	Risultato Atteso 2014	% Realizzazione 2014
A1	02. Promuovere, valorizzare e tutelare le produzioni tipiche locali				100%
A1	1	2.2. Partecipazione a progetti e realizzazione di iniziative di promozione eno-gastronomica del territorio e delle eccellenze produttive N° iniziative di promozione eno-gastronomica realizzate nell'anno	3	3	100%
A2	03. Stimolare l'internazionalizzazione delle imprese				100%
A2	1	3.1. Promozione dell'internazionalizzazione attraverso la partecipazione delle imprese ad eventi di richiamo internazionale N° imprese partecipanti alle iniziative di internazionalizzazione promosse dalla CCIAA nell'anno X/N° imprese partecipanti alle iniziative di internazionalizzazione promosse dalla CCIAA nell'anno X-1	1,12	1	100%
A2	2	N° iniziative di internazionalizzazione promosse dalla CCIAA nell'anno X	3	3	100%
A3	04. Creare un sistema imprenditoriale di qualità promuovendo la crescita del capitale umano				100%
A3	1	4.1. Stimolare la cultura imprenditoriale sensibilizzando sulle opportunità derivanti dalla creazione di reti di impresa N° corsi di formazione realizzati nell'anno	2	1	100%
A3	2	N° partecipanti ai corsi di formazione realizzati nell'anno/N° corsi di formazione realizzati nell'anno	40,00	20	100%
A3	3	N° iniziative realizzate in collaborazione con le scuole	3	3	100%
A3	4	4.2. Promuovere percorsi di alternanza scuola-lavoro N° tirocini attivabili	3	3	100%
A3	5	N° partecipazioni a riunioni e incontri in materia di attività didattiche con la scuola	4	4	100%
A4	06. Rafforzare le attività di vigilanza e controllo e accrescere la trasparenza del mercato				86%
A4	1	6.1. Incrementare la trasparenza nei contratti offerti al consumatore e potenziare l'attività di controllo della presenza di clausole vessatorie Data di realizzazione di un evento sulla legalità	19/11/2014	31/12/2014	100%
A4	2	N° partecipazioni a riunioni in materia di anti-racket	5	7	71%

2.3 Il Cascading: dagli obiettivi strategici agli obiettivi e piani operativi – Area Affari Generali e Promozione

			PROCESSI INTERNI	Valore ottenuto 2014	Risultato Atteso 2014	% Realizzazione 2014
B1	08. Assicurare snellezza ed efficienza nei processi di lavoro promuovendo la qualità e l'efficienza dei servizi					100%
B1	1	8.2. Elevare lo standard qualitativo e quantitativo dei servizi camerali	Tempi medi di pagamento fatture passive anno X	12,58	30	100%
B1	2		% fatture pagate entro 30 giorni dal ricevimento	82%	65%	100%
			INNOVAZIONE, CRESCITA E APPRENDIMENTO	Valore ottenuto 2014	Risultato Atteso 2014	% Realizzazione 2014
C1	11. Sviluppare forme innovative di comunicazione ed interazione con l'utenza, interna ed esterna					100%
C1	1	11.1. Potenziamento della comunicazione esterna	Data di strutturazione/restyling del nuovo sito internet camerale	27/02/2014	28/02/2014	100%
C1	2		N° incontri con gli stakeholder realizzati nell'anno	2	2	100%
C1	3		Data di realizzazione della Giornata dell'Economia e della Giornata della Trasparenza	20/06/2014	30/06/2014	100%
C1	4	11.3. Garantire l'effettiva accountability verso l'esterno	Punteggio Check-up sezione Trasparenza anno X/Punteggio Check-up sezione Trasparenza anno X-1	1,35	1	100%
C1	5		Piano della Trasparenza e Piano Anticorruzione: N° attività realizzate/N° attività previste	98%	80%	100%

2.3 Il Cascading: dagli obiettivi strategici agli obiettivi e piani operativi – Area Affari Generali e Promozione

		INNOVAZIONE, CRESCITA E APPRENDIMENTO	Valore ottenuto 2014	Risultato Atteso 2014	% Realizzazione 2014	
C2	12. Semplificare la gestione attraverso la dematerializzazione e lo sviluppo di sistemi informativi innovativi				100%	
C2	1	12.1. Dematerializzazione delle procedure	N° mail inviate tramite pec anno X/N° mail inviate tramite pec anno X-1	1,48	1	100%
C2	2		N° atti archiviati otticamente/N° provvedimenti posti in essere	100%	100%	100%
C2	3	12.2. Implementare sistemi informativi per la semplificazione dei processi interni	N° partecipazioni alle riunioni organizzate dall'ufficio economato sulle modalità di uso per la richiesta del materiale di cancelleria	4	4	100%
C3	13. Sviluppare il ciclo di gestione della Performance in ottica Balanced Scorecard				100%	
C3	1	13.1. Sviluppo di un sistema di pianificazione e controllo multidimensionale	N° monitoraggi sullo stato di avanzamento degli obiettivi realizzati nell'anno	2	2	100%
C3	2		N° di giornate di affiancamento e tutoraggio al personale camerale sul tema della pianificazione e controllo	4	3	100%
C4	14. Promuovere il Benessere Organizzativo e valorizzare le professionalità interne mediante la trasmissione di Know-how				100%	
C4	1	14.1. Promuovere la valorizzazione e formazione continua del personale	N° partecipanti ad attività di formazione per sviluppare le competenze interne/Tot. Personale	94%	50%	100%
C4	2		N° giornate di formazione/Tot. Personale	1,68	1	100%

2.3 Il Cascading: dagli obiettivi strategici agli obiettivi e piani operativi – Area Anagrafico Certificativa

			PROCESSI INTERNI	Valore ottenuto 2014	Risultato Atteso 2014	% Realizzazione 2014
B1	08. Assicurare snellezza ed efficienza nei processi di lavoro promuovendo la qualità e l'efficienza dei servizi					100%
B1	1	8.1. Migliorare la qualità delle anagrafiche camerali	Chiusura dei procedimenti di cancellazione: Cancellazioni effettuate/N° ordinanze di cancellazione pervenute dal Tribunale	100%	100%	100%
B1	2		Data di trasmissione al Tribunale dei procedimenti di cancellazione d'ufficio di imprese individuali	31/12/2014	31/12/2014	100%
B1	3		N° procedimenti di cancellazione d'ufficio di imprese individuali trasmessi al Tribunale nell'anno (dpr 247)	981	935	100%
B1	4	8.2. Elevare lo standard qualitativo e quantitativo dei servizi camerali	Data di realizzazione della Convenzione con Comuni Accreditati	30/05/2014	30/06/2014	100%
B1	5		Tempi medi di lavorazione delle pratiche RI anno X/Tempi medi di lavorazione delle pratiche RI anno X-1	0,74	1	100%
B1	6		Tempi medi di pagamento fatture passive anno X	12,58	30	100%
B1	7		% fatture pagate entro 30 giorni dal ricevimento	82%	65%	100%
B2	10. Garantire elevata qualità dei servizi e la soddisfazione dell'utenza					100%
B2	1	10.1. Mantenere elevato il grado di soddisfazione dell'utenza sui servizi erogati	Servizio Ricevuto in termini di Cortesia e rispetto verso l'utente: Percentuale di giudizi pari a buono	85%	70%	100%
B2	2		Servizio Ricevuto in termini di Chiarezza e precisione delle informazioni fornite all'utente: Percentuale di giudizi pari a buono	82%	70%	100%

2.3 Il Cascading: dagli obiettivi strategici agli obiettivi e piani operativi – Area Anagrafico Certificativa

			INNOVAZIONE, CRESCITA E APPRENDIMENTO	Valore ottenuto 2014	Risultato Atteso 2014	% Realizzazione 2014
C1	12. Semplificare la gestione attraverso la dematerializzazione e lo sviluppo di sistemi informativi innovativi					100%
C1	1	12.2. Implementare sistemi informativi per la semplificazione dei processi interni	N° partecipazioni alle riunioni organizzate dall'ufficio economato sulle modalità di uso per la richiesta del materiale di cancelleria	4	4	100%
C2	13. Sviluppare il ciclo di gestione della Performance in ottica Balanced Scorecard					100%
C2	1	13.1. Sviluppo di un sistema di pianificazione e controllo multidimensionale	N° monitoraggi sullo stato di avanzamento degli obiettivi realizzati nell'anno	2	2	100%
C3	14. Promuovere il Benessere Organizzativo e valorizzare le professionalità interne mediante la trasmissione di Know-how					100%
C3	1	14.1. Promuovere la valorizzazione e formazione continua del personale	N° partecipanti ad attività di formazione per sviluppare le competenze interne/Tot. Personale	94%	50%	100%
C3	2		N° giornate di formazione/Tot. Personale	1,62	1	100%

2.3 Il Cascading: dagli obiettivi strategici agli obiettivi e piani operativi – Area Servizi Finanziari

		PROCESSI INTERNI	Valore ottenuto 2014	Risultato Atteso 2014	% Realizzazione 2014	
B1	08. Assicurare snellezza ed efficienza nei processi di lavoro promuovendo la qualità e l'efficienza dei servizi				100%	
B1	1	8.2. Elevare lo standard qualitativo e quantitativo dei servizi camerali	Tempi medi di pagamento fatture passive anno X	12,58	30	100%
B1	2		% fatture pagate entro 30 giorni dal ricevimento	82%	65%	100%
		INNOVAZIONE, CRESCITA E APPRENDIMENTO	Valore ottenuto 2014	Risultato Atteso 2014	% Realizzazione 2014	
C1	12. Semplificare la gestione attraverso la dematerializzazione e lo sviluppo di sistemi informativi innovativi				85%	
C1	1	12.2. Implementare sistemi informativi per la semplificazione dei processi interni	Progetto "Meccanizzazione dei cespiti camerali": grado di realizzazione delle attività previste nell'anno	0%	100%	0%
C1	2		Data di effettivo utilizzo di XAC per la richiesta di materiale di cancelleria (a regime)	30/09/2014	31/12/2014	100%
C1	3		Data di caricamento degli articoli di cancelleria e delle user dei dipendenti e dirigenti su XAC	30/09/2014	30/10/2014	100%
C1	4		Data di realizzazione del collaudo del materiale dato agli uffici	31/12/2014	31/12/2014	100%
C1	5		N° riunioni con il personale camerale per illustrare le modalità di uso per la richiesta del materiale	4	4	100%

Non è stato possibile portare avanti il progetto «meccanizzazione dei cespiti camerali» in quanto non il progetto non è stato approvato in delegazione trattante e non sono state messe a disposizione le risorse necessarie

2.3 Il Cascading: dagli obiettivi strategici agli obiettivi e piani operativi – Area Servizi Finanziari

		INNOVAZIONE, CRESCITA E APPRENDIMENTO	Valore ottenuto 2014	Risultato Atteso 2014	% Realizzazione 2014	
C2	13. Sviluppare il ciclo di gestione della Performance in ottica Balanced Scorecard				100%	
C2	1	13.1. Sviluppo di un sistema di pianificazione e controllo multidimensionale	N° monitoraggi sullo stato di avanzamento degli obiettivi realizzati nell'anno	2	2	100%
C3	14. Promuovere il Benessere Organizzativo e valorizzare le professionalità interne mediante la trasmissione di Know-how				100%	
C3	1	14.1. Promuovere la valorizzazione e formazione continua del personale	N° partecipanti ad attività di formazione per sviluppare le competenze interne/Tot. Personale	88%	50%	100%
C3	2		N° giornate di formazione/Tot. Personale	2,47	1	100%
C3	3		Data di predisposizione del Programma Triennale del Fabbisogno	30/12/2014	31/12/2014	100%
C3	4		Data di predisposizione del Piano Triennale delle Azioni Positive	14/04/2014	30/06/2014	100%

2.3 Il Cascading: dagli obiettivi strategici agli obiettivi e piani operativi – Area Servizi Finanziari

		ECONOMICO-FINANZIARIO	Valore ottenuto 2014	Risultato Atteso 2014	% Realizzazione 2014	
D1	16. Garantire la "salute economica-organizzativa e finanziaria" dell'Ente razionalizzando l'uso delle risorse per recuperare efficienza				100%	
D1	1	N° attività del piano dei lavori di manutenzione straordinaria realizzate/N° attività del piano dei lavori di manutenzione straordinaria approvate dall'ente camerale nel corso dell'anno	100%	100%	100%	
D1	2	16.1. Razionalizzazione dell'uso delle risorse economiche e patrimoniali per efficientare la gestione economica	Data di realizzazione della messa in sicurezza dei locali di via S. Michele con installazione di impianto antincendio con combinatore telefonico	30/04/2014	30/06/2014	100%
D1	3		Data di realizzazione della Perimetrazione dei locali adibiti a garage di via Orfeo e Messa in sicurezza dei locali con installazione di impianto antincendio con combinatore telefonico	31/12/2014	31/12/2014	100%
D1	4		Data di realizzazione di un bando per l'utilizzazione della sede camerale prima destinata all'Area Infocenter	29/05/2014	30/06/2014	100%
D2	17. Potenziare e ottimizzare i flussi economici in entrata attraverso una gestione ottimale del patrimonio				100%	
D2	1	17.2. Aumentare il livello di riscossione del Diritto annuale	Data di realizzazione di un report sulle cause di sgravio	26/06/2014	30/06/2014	100%
D2	2		Realizzazione di azioni tese ad una corretta contabilizzazione delle posizioni iscritte al REA che abbiano bisogno di una corretta attribuzione nell'anno di competenza e di una più corretta attribuzione rispetto a errori che derivano da errati codici fiscali (ruolo anno 2011)	20/12/2014	31/12/2014	100%



2.3 Il Cascading: dagli obiettivi strategici agli obiettivi e piani operativi - Area Tutela del Mercato

			TESSUTO ECONOMICO LOCALE	Valore ottenuto 2014	Risultato Atteso 2014	% Realizzazione 2014
A1	02. Promuovere, valorizzare e tutelare le produzioni tipiche locali					100%
A1	1	2.1. Riconoscimento della qualità e dell'integrità delle tipicità trapanesi, verificandone e proteggendone l'origine geografica	N° aziende agricole che aderiscono al sistema "Olio extra-vergine Valli Trapanesi" nell'anno X/N° aziende agricole che aderiscono al sistema "Olio extra-vergine Valli Trapanesi" nell'anno X-1	1,14	1	100%
A1	2		N° aziende agricole che aderiscono al sistema "cappero di pantelleria" nell'anno X/N° aziende agricole che aderiscono al sistema "cappero di pantelleria" nell'anno X-1	1,15	1	100%
A1	3		N° aziende agricole che aderiscono al sistema "sale marino di trapani" nell'anno X/N° aziende agricole che aderiscono al sistema "sale marino di trapani" nell'anno X-1	1,15	1	100%
A1	5		Data di adesione al SQNPI (Sistema di Qualità Nazionale di Produzione Integrata)	31/12/2014	31/12/2014	100%
A2	05. Promuovere la diffusione degli strumenti di giustizia alternativa					100%
A2	1	5.1. Sensibilizzare l'utenza sull'utilizzo dello strumento conciliativo	N° conciliazioni/mediazioni gestite nell'anno X/N° conciliazioni/mediazioni gestite nell'anno X-1	3,31	1	100%
A2	2		N° procedure concluse con esito positivo/Totale procedure concluse	47%	20%	100%
A2	3		N° questionari di customer riportanti un giudizio pari a ottimo (conciliazioni/mediazioni)/N° di questionari di customer compilati	92%	75%	100%
A3	06. Rafforzare le attività di vigilanza e controllo e accrescere la trasparenza del mercato					100%
A3	1	6.1. Incrementare la trasparenza nei contratti offerti al consumatore e potenziare l'attività di controllo della presenza di clausole vessatorie	Data di realizzazione di un Regolamento per la denuncia dei comportamenti scorretti e per il controllo delle clausole inique	30/07/2014	31/12/2014	100%
A3	2	6.2. Realizzazione dell'attività ispettiva con attenzione anche alla sicurezza prodotti	N° ispezioni/verifiche (metrico) realizzate nell'anno X/N° ispezioni/verifiche (metrico) realizzate nell'anno X-1	1,49	1	100%
A3	3		N° ispezioni/verifiche realizzate nell'anno X (sicurezza prodotti)	2	2	100%
A3	4		N° giornate di formazione alle quali si è partecipato/N° di giornate di formazione programmate all'interno del Progetto MISE	100%	100%	100%
A3	5		Vigilanza sul settore orafa: N° verifiche realizzate nell'anno	2	2	100%

2.3 Il Cascading: dagli obiettivi strategici agli obiettivi e piani operativi – Area Tutela del Mercato

			PROCESSI INTERNI	Valore ottenuto 2014	Risultato Atteso 2014	% Realizzazione 2014
B1	08. Assicurare snellezza ed efficienza nei processi di lavoro promuovendo la qualità e l'efficienza dei servizi					100%
B1	1	8.1. Migliorare la qualità delle anagrafiche camerale	Realizzazione delle attività propedeutiche alla ricostituzione della commissione raccomandatari marittimi	31/12/2014	31/12/2014	100%
B1	2		Caricamento esito esami mediatori immobiliari arretrati	31/12/2014	31/12/2014	100%
B1	3	8.2. Elevare lo standard qualitativo e quantitativo dei servizi camerale	Tempi medi di lavorazione delle pratiche Albo Artigiani anno X/Tempi medi di lavorazione delle pratiche Albo Artigiani anno X-1	0,95	1	100%
B1	4		Tempi medi di pagamento fatture passive anno X	12,58	30	100%
B1	5		% fatture pagate entro 30 giorni dal ricevimento	82%	65%	100%
			INNOVAZIONE, CRESCITA E APPRENDIMENTO	Valore ottenuto 2014	Risultato Atteso 2014	% Realizzazione 2014
C1	12. Semplificare la gestione attraverso la dematerializzazione e lo sviluppo di sistemi informativi innovativi					80%
C1	1	12.2. Implementare sistemi informativi per la semplificazione dei processi interni	N° richieste di conciliazione/mediazione che pervengono telematicamente/N° richieste di conciliazione/mediazione pervenute nell'anno	0%	10%	0%
C1	2		N° partecipazioni alle riunioni organizzate dall'ufficio economato sulle modalità di uso per la richiesta del materiale di cancelleria	4	4	100%
C2	13. Sviluppare il ciclo di gestione della Performance in ottica Balanced Scorecard					100%
C2	1	13.1. Sviluppo di un sistema di pianificazione e controllo multidimensionale	N° monitoraggi sullo stato di avanzamento degli obiettivi realizzati nell'anno	2	2	100%
C3	14. Promuovere il Benessere Organizzativo e valorizzare le professionalità interne mediante la trasmissione di Know-how					100%
C3	1	14.1. Promuovere la valorizzazione e formazione continua del personale	N° partecipanti ad attività di formazione per sviluppare le competenze interne/Tot. Personale	94%	50%	100%
C3	2		N° giornate di formazione/Tot. Personale	3,71	1	100%

2.3 Il Cascading: dagli obiettivi strategici agli obiettivi e piani operativi – Azienda Speciale

		TESSUTO ECONOMICO LOCALE	Valore ottenuto 2014	Risultato Atteso 2014	% Realizzazione 2014
A1	01. Promuovere e qualificare l'offerta turistica				97%
A1	1	1.1 Sviluppare il sistema turistico locale e stimolare la destagionalizzazione, il turismo culturale e locale N° di buyer del turismo coinvolti nelle attività di incoming turistico	5	5	100%
A1	2	N° utenti registrati al portale anno X/N° utenti registrati al portale anno X-1	1,15	1,20	96%
A1	3	1.2 Favorire il decollo di iniziative innovative per promuovere il turismo e la conoscenza delle attrattive provinciali N° accessi da parte di cellulari o utenti non italiani anno X/N° accessi da parte di cellulari o utenti non italiani anno X-1	1,25	1,20	100%
A1	4	N° visualizzazioni sul canale Youtube trapaniclickandgo nell'anno X/N° visualizzazioni sul canale Youtube trapaniclickandgo nell'anno X-1	0,88	1,00	88%
A1	5	Data di inserimento sul portale online di tutti i comuni della Provincia di Trapani	10/03/2014	30/06/2014	100%
A2	02. Promuovere, valorizzare e tutelare le produzioni tipiche locali				100%
A2	1	2.2 Partecipazione a progetti e realizzazione di iniziative di promozione eno-gastronomica del territorio e delle eccellenze produttive N° iniziative di promozione eno-gastronomica realizzate nell'anno	3,00	3,00	100%

2.3 Il Cascading: dagli obiettivi strategici agli obiettivi e piani operativi – Azienda Speciale

			TESSUTO ECONOMICO LOCALE	Valore ottenuto 2014	Risultato Atteso 2014	% Realizzazione 2014
A3	03. Stimolare l'internazionalizzazione delle imprese					86%
A3	1	3.1 Promozione dell'internazionalizzazione attraverso la partecipazione delle imprese ad eventi di richiamo internazionale	N° imprese partecipanti alle iniziative di internazionalizzazione promosse dalla CCIAA nell'anno X/N° imprese partecipanti alle iniziative di internazionalizzazione promosse dalla CCIAA nell'anno X-1	1,12	1	100%
A3	2		N° iniziative di internazionalizzazione promosse dalla CCIAA nell'anno X	4	3	100%
A3	3		N° buyer provenienti dall'estero nell'anno X	23	10	100%
A3	4		N° aziende partecipanti all'evento SICILIAMO	91	80	100%
A3	5		N° contatti su pagina Facebook di Siciliamo nell'anno X/N° contatti su pagina Facebook di Siciliamo nell'anno X-1	1,25	1,10	100%
A3	6		N° momenti di incontro/confronto con associazioni di categoria e imprese per definire l'attività di promozione all'estero	1	1	100%
A3	7	3.2 Potenziare l'attività di consulenza e di informazione di primo intervento sulle tematiche connesse all'export	N° sessioni formative realizzate nell'anno	0	1	0%
A4	04. Creare un sistema imprenditoriale di qualità promuovendo la crescita del capitale umano					100%
A4	1	Stimolare la cultura imprenditoriale sensibilizzando sulle opportunità derivanti dalla creazione di reti di impresa	N° corsi di formazione realizzati nell'anno	2	2	100%
A4	2		N° partecipanti ai corsi di formazione realizzati nell'anno/N° corsi di formazione realizzati nell'anno	40,00	20	100%

2.3 Il Cascading: dagli obiettivi strategici agli obiettivi e piani operativi - Azienda Speciale

			INNOVAZIONE, CRESCITA E APPRENDIMENTO	Valore ottenuto 2014	Risultato Atteso 2014	% Realizzazione 2014
C1	11. Sviluppare forme innovative di comunicazione ed interazione con l'utenza, interna ed esterna					100%
C1	1	11.3 Garantire l'effettiva accountability verso l'esterno	Aggiornamento dei dati relativi alla sezione "Amministrazione Trasparente"	31/12/2014	31/12/2014	100%
			ECONOMICO-FINANZIARIO	Valore ottenuto 2014	Risultato Atteso 2014	% Realizzazione 2014
D1	17. Potenziare e ottimizzare i flussi economici in entrata attraverso una gestione ottimale del patrimonio					71%
D1	1	17,1 Stimolare l'acquisizione di risorse aggiuntive per il sistema CCIAA (Ente + Azienda Speciale)	Ricavi ordinari escluso contributi della CCIAA/Ricavi ordinari	7,83%	10%	78%
D1	2		Proventi derivanti da sponsorizzazioni (CCIAA + Azienda Speciale) anno X/Proventi derivanti da sponsorizzazioni (CCIAA + Azienda Speciale) anno X-1	0,43	1	43%



Gli obiettivi individuali: SEGRETARIO GENERALE

Si riporta di seguito il Cruscotto di Performance individuale dettagliato con obiettivi, indicatori e target

			PROCESSI INTERNI	Valore ottenuto 2014	Risultato Atteso 2014	% Realizzazione 2014
B1	08. Assicurare snellezza ed efficienza nei processi di lavoro promuovendo la qualità e l'efficienza dei servizi					100%
B1	1	8.2. Elevare lo standard qualitativo e quantitativo dei servizi camerali	Tempi medi di pagamento fatture passive anno X/Tempi medi di pagamento fatture passive anno X-1	0,46	1	100%
B1	2		% fatture pagate entro 30 giorni dal ricevimento	82%	65%	100%
			INNOVAZIONE, CRESCITA E APPRENDIMENTO	Valore ottenuto 2014	Risultato Atteso 2014	% Realizzazione 2014
C1	11. Sviluppare forme innovative di comunicazione ed interazione con l'utenza, interna ed esterna					100%
C1	1	11.1. Potenziamento della comunicazione esterna	N° incontri con gli stakeholder realizzati nell'anno	2	2	100%
C1	2	11.3. Garantire l'effettiva accountability verso l'esterno	Piano della Trasparenza e Piano Anticorruzione: N° attività realizzate/N° attività previste	98%	80%	100%
C2	12. Semplificare la gestione attraverso la dematerializzazione e lo sviluppo di sistemi informativi innovativi					100%
C2	1	12.2. Implementare sistemi informativi per la semplificazione dei processi interni	N° partecipazioni alle riunioni organizzate dall'ufficio economato sulle modalità di uso per la richiesta del materiale di cancelleria	4	4	100%
C3	13. Sviluppare il ciclo di gestione della Performance in ottica Balanced Scorecard					94%
C3	1	13.1. Sviluppo di un sistema di pianificazione e controllo multidimensionale	N° monitoraggi sullo stato di avanzamento degli obiettivi realizzati nell'anno	2	2	100%
C3	2	13.2 Garantire l'uso efficace delle risorse e il rispetto della programmazione	Risorse dedicate alla missione 011 - Competitività e sviluppo delle imprese prenotate/Risorse dedicate alla missione 011 - Competitività e sviluppo delle imprese stanziate	75%	70%	100%
C3	3		Risorse dedicate alla missione 012 - Regolazione dei mercati prenotate/Risorse dedicate alla missione 012 - Regolazione dei mercati stanziate	30%	70%	43%
C3	4		Risorse dedicate alla missione 016 - Commercio Internazionale ed Internazionalizzazione del sistema produttivo prenotate/Risorse dedicate alla missione 016 - Commercio Internazionale ed Internazionalizzazione del sistema produttivo stanziate	82%	70%	100%
C4	14. Promuovere il Benessere Organizzativo e valorizzare le professionalità interne mediante la trasmissione di Know-how					100%
C4	1	14.2. Diffusione del benessere organizzativo	N° incontri con il personale camerale per condivisione dei valori	1	1	100%

Gli obiettivi individuali: Dirigente Area Affari Generali e Promozione

Si riporta di seguito il Cruscotto di Performance individuale dettagliato con obiettivi, indicatori e target

TESSUTO ECONOMICO LOCALE			Valore ottenuto 2014	Risultato Atteso 2014	% Realizzazione 2014	
A1	04. Creare un sistema imprenditoriale di qualità promuovendo la crescita del capitale umano				100%	
A1	1	4.2. Promuovere percorsi di alternanza scuola-lavoro	N° iniziative realizzate in collaborazione con le scuole	3	3	100%
A1	2		N° partecipazioni a riunioni e incontri in materia di attività didattiche con la scuola	4	4	100%
A2	06. Rafforzare le attività di vigilanza e controllo e accrescere la trasparenza del mercato				90%	
A2	1	6.1. Incrementare la trasparenza nei contratti offerti al consumatore e potenziare l'attività di controllo della presenza di clausole vessatorie	Data di realizzazione di un evento sulla legalità	19/11/2014	31/12/2014	100%
A2	2		N° partecipazioni a riunioni in materia di anti-racket	5	7	71%
PROCESSI INTERNI			Valore ottenuto 2014	Risultato Atteso 2014	% Realizzazione 2014	
B1	08. Assicurare snellezza ed efficienza nei processi di lavoro promuovendo la qualità e l'efficienza dei servizi				100%	
B1	1	8.2. Elevare lo standard qualitativo e quantitativo dei servizi camerali	Tempi medi di pagamento fatture passive anno X	12,58	30	100%
B1	2		% fatture pagate entro 30 giorni dal ricevimento	82%	65%	100%
INNOVAZIONE, CRESCITA E APPRENDIMENTO			Valore ottenuto 2014	Risultato Atteso 2014	% Realizzazione 2014	
C1	11. Sviluppare forme innovative di comunicazione ed interazione con l'utenza, interna ed esterna				100%	
C1	1	11.3. Garantire l'effettiva accountability verso l'esterno	N° incontri con gli stakeholder realizzati nell'anno	2	2	100%
C1	2		Punteggio Check-up sezione Trasparenza anno X/Punteggio Check-up sezione Trasparenza anno X-1	1,35	1	100%
C1	3		Piano della Trasparenza e Piano Anticorruzione: N° attività realizzate/N° attività previste	98%	80%	100%
C2	12. Semplificare la gestione attraverso la dematerializzazione e lo sviluppo di sistemi informativi innovativi				100%	
C2	1	12.2. Implementare sistemi informativi per la semplificazione dei processi interni	N° partecipazioni alle riunioni organizzate dall'ufficio economato sulle modalità di uso per la richiesta del materiale di cancelleria	4	4	100%
C3	13. Sviluppare il ciclo di gestione della Performance in ottica Balanced Scorecard				100%	
C3	1	13.1. Sviluppo di un sistema di pianificazione e controllo multidimensionale	N° monitoraggi sullo stato di avanzamento degli obiettivi realizzati nell'anno	2	2	100%

Per quanto riguarda due indicatori inizialmente previsti:

- N° fatture liquidate entro 7 giorni/N° fatture in arrivo dalla Ragioneria
- Σ Giorni intercorrenti dalla data di arrivo della fattura dalla Ragioneria e la data di liquidazione/N° fatture ricevute e liquidate, si evidenzia che non è stato possibile rilevare le informazioni necessarie per il calcolo dai sistemi informatici a disposizione in quanto non riscontrabile la data di liquidazione in modo automatico.

Poichè gli indicatori erano funzionali a garantire il rispetto del pagamento complessivo delle fatture entro 30 gg, sono stati sostituiti con gli indicatori già definiti a livello di performance complessiva di Ente volti a misurare la tempestività di pagamento delle fatture:

- Tempi medi di pagamento fatture passive anno X
- % fatture pagate entro 30 giorni dal ricevimento

Gli obiettivi individuali: Dirigente Area Affari Generali e Promozione

Si riporta di seguito il Cruscotto di Performance individuale dettagliato con obiettivi, indicatori e target

		TESSUTO ECONOMICO LOCALE	Valore ottenuto 2014	Risultato Atteso 2014	% Realizzazione 2014	
A1		04. Creare un sistema imprenditoriale di qualità promuovendo la crescita del capitale umano			100%	
A1	1					
A1	2	4.2. Promuovere percorsi di alternanza scuola-lavoro	N° iniziative realizzate in collaborazione con le scuole	3	3	100%
			N° partecipazioni a riunioni e incontri in materia di attività didattiche con la scuola	4	4	100%
A2		06. Rafforzare le attività di vigilanza e controllo e accrescere la trasparenza del mercato			90%	
A2	1	6.1. Incrementare la trasparenza nei contratti offerti al consumatore e potenziare l'attività di controllo della presenza di clausole vessatorie	Data di realizzazione di un evento sulla legalità	19/11/2014	31/12/2014	100%
A2	2		N° partecipazioni a riunioni in materia di anti-racket	5	7	71%
		PROCESSI INTERNI	Valore ottenuto 2014	Risultato Atteso 2014	% Realizzazione 2014	
B1		08. Assicurare snellezza ed efficienza nei processi di lavoro promuovendo la qualità e l'efficienza dei servizi			100%	
B1	1	8.2. Elevare lo standard qualitativo e quantitativo dei servizi camerali	Tempi medi di pagamento fatture passive anno X	12,58	30	100%
B1	2		% fatture pagate entro 30 giorni dal ricevimento	82%	65%	100%
		INNOVAZIONE, CRESCITA E APPRENDIMENTO	Valore ottenuto 2014	Risultato Atteso 2014	% Realizzazione 2014	
C1		11. Sviluppare forme innovative di comunicazione ed interazione con l'utenza, interna ed esterna			100%	
C1	1	11.1. Potenziamento della comunicazione esterna	N° incontri con gli stakeholder realizzati nell'anno	2	2	100%
C1	2		Punteggio Check-up sezione Trasparenza anno X/Punteggio Check-up sezione Trasparenza anno X-1	1,35	1	100%
C1	3	11.3. Garantire l'effettiva accountability verso l'esterno	Piano della Trasparenza e Piano Anticorruzione: N° attività realizzate/N° attività previste	98%	80%	100%
C2		12. Semplificare la gestione attraverso la dematerializzazione e lo sviluppo di sistemi informativi innovativi			100%	
C2	1	12.2. Implementare sistemi informativi per la semplificazione dei processi interni	N° partecipazioni alle riunioni organizzate dall'ufficio economato sulle modalità di uso per la richiesta del materiale di cancelleria	4	4	100%
C3		13. Sviluppare il ciclo di gestione della Performance in ottica Balanced Scorecard			100%	
C3	1	13.1. Sviluppo di un sistema di pianificazione e controllo multidimensionale	N° monitoraggi sullo stato di avanzamento degli obiettivi realizzati nell'anno	2	2	100%

Gli obiettivi individuali: Dirigente Area Regolazione e Tutela Del Mercato

Si riporta di seguito il Cruscotto di Performance individuale dettagliato con obiettivi, indicatori e target

TESSUTO ECONOMICO LOCALE			Valore ottenuto 2014	Risultato Atteso 2014	% Realizzazione 2014
A3	06. Rafforzare le attività di vigilanza e controllo e accrescere la trasparenza del mercato				100%
A3	1	6.1. Incrementare la trasparenza nei contratti offerti al consumatore e potenziare l'attività di controllo della presenza di clausole vessatorie Data di realizzazione di un Regolamento per la denuncia dei comportamenti scorretti e per il controllo delle clausole inique	30/07/2014	31/12/2014	100%
A3	2	6.2. Realizzazione dell'attività ispettiva con attenzione anche alla sicurezza prodotti Vigilanza sul settore orafa: N° verifiche realizzate nell'anno	2	2	100%
PROCESSI INTERNI			Valore ottenuto 2014	Risultato Atteso 2014	% Realizzazione 2014
B1	08. Assicurare snellezza ed efficienza nei processi di lavoro promuovendo la qualità e l'efficienza dei servizi				100%
B1	1	Tempi medi di lavorazione delle pratiche Albo Artigiani anno X/Tempi medi di lavorazione delle pratiche Albo Artigiani anno X-1	0,95	1	100%
B1	2	8.2. Elevare lo standard qualitativo e quantitativo dei servizi camerali Tempi medi di pagamento fatture passive anno X	12,58	30	100%
B1	3	% fatture pagate entro 30 giorni dal ricevimento	82%	65%	100%
INNOVAZIONE, CRESCITA E APPRENDIMENTO			Valore ottenuto 2014	Risultato Atteso 2014	% Realizzazione 2014
C1	12. Semplificare la gestione attraverso la dematerializzazione e lo sviluppo di sistemi informativi innovativi				100%
C1	1	12.2. Implementare sistemi informativi per la semplificazione dei processi interni N° partecipazioni alle riunioni organizzate dall'ufficio economato sulle modalità di uso per la richiesta del materiale di cancelleria	4	4	100%
C2	13. Sviluppare il ciclo di gestione della Performance in ottica Balanced Scorecard				100%
C2	1	13.1. Sviluppo di un sistema di pianificazione e controllo multidimensionale N° monitoraggi sullo stato di avanzamento degli obiettivi realizzati nell'anno	2	2	100%

Per quanto riguarda due indicatori inizialmente previsti:

- N° fatture liquidate entro 7 giorni/N° fatture in arrivo dalla Ragioneria
- Σ Giorni intercorrenti dalla data di arrivo della fattura dalla Ragioneria e la data di liquidazione/N° fatture ricevute e liquidate, si evidenzia che non è stato possibile rilevare le informazioni necessarie per il calcolo dai sistemi informatici a disposizione in quanto non riscontrabile la data di liquidazione in modo automatico.

Poichè gli indicatori erano funzionali a garantire il rispetto del pagamento complessivo delle fatture entro 30 gg, sono stati sostituiti con gli indicatori già definiti a livello di performance complessiva di Ente volti a misurare la tempestività di pagamento delle fatture:

- Tempi medi di pagamento fatture passive anno X
- % fatture pagate entro 30 giorni dal ricevimento

Gli obiettivi individuali: Dirigente Area Regolazione e Tutela Del Mercato

Si riporta di seguito il Cruscotto di Performance individuale dettagliato con obiettivi, indicatori e target

			TESSUTO ECONOMICO LOCALE	Valore ottenuto 2014	Risultato Atteso 2014	% Realizzazione 2014
A3	06. Rafforzare le attività di vigilanza e controllo e accrescere la trasparenza del mercato					100%
A3	1	6.1. Incrementare la trasparenza nei contratti offerti ai consumatori e potenziare l'attività di controllo della presenza di clausole vessatorie	Data di realizzazione di un Regolamento per la denuncia dei comportamenti scorretti e per il controllo delle clausole inique	30/07/2014	31/12/2014	100%
A3	2	6.2. Realizzazione dell'attività ispettiva con attenzione anche alla sicurezza prodotti	Vigilanza sul settore orafa: N° verifiche realizzate nell'anno	2	2	100%
			PROCESSI INTERNI	Valore ottenuto 2014	Risultato Atteso 2014	% Realizzazione 2014
B1	08. Assicurare snellezza ed efficienza nei processi di lavoro promuovendo la qualità e l'efficienza dei servizi					100%
B1	1	8.2. Elevare lo standard qualitativo e quantitativo dei servizi camerati	Tempi medi di lavorazione delle pratiche Albo Artigiani anno X/Tempi medi di lavorazione delle pratiche Albo Artigiani anno X-1	0,95	1	100%
B1	2		Tempi medi di pagamento fatture passive anno X	12,58	30	100%
B1	3		% fatture pagate entro 30 giorni dal ricevimento	82%	65%	100%
			INNOVAZIONE, CRESCITA E APPRENDIMENTO	Valore ottenuto 2014	Risultato Atteso 2014	% Realizzazione 2014
C1	12. Semplificare la gestione attraverso la dematerializzazione e lo sviluppo di sistemi informativi innovativi					100%
C1	1	12.2. Implementare sistemi informativi per la semplificazione dei processi interni	N° partecipazioni alle riunioni organizzate dall'ufficio economato sulle modalità di uso per la richiesta del materiale di cancelleria	4	4	100%
C2	13. Sviluppare il ciclo di gestione della Performance in ottica Balanced Scorecard					100%
C2	1	13.1. Sviluppo di un sistema di pianificazione e controllo multidimensionale	N° monitoraggi sullo stato di avanzamento degli obiettivi realizzati nell'anno	2	2	100%

Gli obiettivi individuali: Dirigente Area Servizi Amministrativi e Finanziari

Si riporta di seguito il Cruscotto di Performance individuale dettagliato con obiettivi, indicatori e target

			PROCESSI INTERNI	Valore ottenuto 2014	Risultato Atteso 2014	% Realizzazione 2014
B1	08. Assicurare snellezza ed efficienza nei processi di lavoro promuovendo la qualità e l'efficienza dei servizi					100%
B1	1	8.2. Elevare lo standard qualitativo e quantitativo dei servizi camerali	Tempi medi di pagamento fatture passive anno X	12,58	30	100%
B1	2		% fatture pagate entro 30 giorni dal ricevimento	82%	65%	100%
			INNOVAZIONE, CRESCITA E APPRENDIMENTO	Valore ottenuto 2014	Risultato Atteso 2014	% Realizzazione 2014
C1	12. Semplificare la gestione attraverso la dematerializzazione e lo sviluppo di sistemi informativi innovativi					100%
C1	1	12.2. Implementare sistemi informativi per la semplificazione dei processi interni	Data di effettivo utilizzo di XAC per la richiesta di materiale di cancelleria (a regime)	30/09/2014	31/12/2014	100%
C1	2		N° riunioni con il personale camerale per illustrare le modalità di uso per la richiesta del materiale	4	4	100%
C2	13. Sviluppare il ciclo di gestione della Performance in ottica Balanced Scorecard					100%
C2	1	13.1. Sviluppo di un sistema di pianificazione e controllo multidimensionale	N° monitoraggi sullo stato di avanzamento degli obiettivi realizzati nell'anno	2	2	100%
C3	14. Promuovere il Benessere Organizzativo e valorizzare le professionalità interne mediante la trasmissione di Know-how					100%
C3	1	14.1. Promuovere la valorizzazione e formazione continua del personale	Data di predisposizione del Programma Triennale del Fabbisogno	30/12/2014	31/12/2014	100%
C3	2		Data di predisposizione del Piano Triennale delle Azioni Positive	14/04/2014	30/06/2014	100%
			ECONOMICO-FINANZIARIO	Valore ottenuto 2014	Risultato Atteso 2014	% Realizzazione 2014
D2	17. Potenziare e ottimizzare i flussi economici in entrata attraverso una gestione ottimale del patrimonio					100%
D2	1	17.2. Aumentare il livello di riscossione del Diritto annuale	Realizzazione di azioni tese ad una corretta contabilizzazione delle posizioni iscritte al REA che abbiano bisogno di una corretta attribuzione nell'anno di competenza e di una più corretta attribuzione rispetto a errori che derivano da errati codici fis	20/12/2014	31/12/2014	100%

Per quanto riguarda due indicatori inizialmente previsti:

- N° fatture liquidate entro 7 giorni/N° fatture in arrivo dalla Ragioneria
- Σ Giorni intercorrenti dalla data di arrivo della fattura dalla Ragioneria e la data di liquidazione/N° fatture ricevute e liquidate, si evidenzia che non è stato possibile rilevare le informazioni necessarie per il calcolo dai sistemi informatici a disposizione in quanto non riscontrabile la data di liquidazione in modo automatico.

Poichè gli indicatori erano funzionali a garantire il rispetto del pagamento complessivo delle fatture entro 30 gg, sono stati sostituiti con gli indicatori già definiti a livello di performance complessiva di Ente volti a misurare la tempestività di pagamento delle fatture:

- Tempi medi di pagamento fatture passive anno X
- % fatture pagate entro 30 giorni dal ricevimento

Gli obiettivi individuali:

Dirigente Area Servizi Amministrativi e Finanziari

Si riporta di seguito il Cruscotto di Performance individuale dettagliato con obiettivi, indicatori e target

			PROCESSI INTERNI	Valore ottenuto 2014	Risultato Atteso 2014	% Realizzazione 2014
B1	08. Assicurare snellezza ed efficienza nei processi di lavoro promuovendo la qualità e l'efficienza dei servizi					100%
B1	1	8.2. Elevare lo standard qualitativo e quantitativo dei servizi camerati	Tempi medi di pagamento fatture passive anno X	12,58	30	100%
B1	2		% fatture pagate entro 30 giorni dal ricevimento	82%	65%	100%
			INNOVAZIONE, CRESCITA E APPRENDIMENTO	Valore ottenuto 2014	Risultato Atteso 2014	% Realizzazione 2014
C1	12. Semplificare la gestione attraverso la dematerializzazione e lo sviluppo di sistemi informativi innovativi					100%
C1	1	12.2. Implementare sistemi informativi per la semplificazione dei processi interni	Data di effettivo utilizzo di XAC per la richiesta di materiale di cancelleria (a regime)	30/09/2014	31/12/2014	100%
C1	2		N° riunioni con il personale camerale per illustrare le modalità di uso per la richiesta del materiale	4	4	100%
C2	13. Sviluppare il ciclo di gestione della Performance in ottica Balanced Scorecard					100%
C2	1	13.1. Sviluppo di un sistema di pianificazione e controllo multidimensionale	N° monitoraggi sullo stato di avanzamento degli obiettivi realizzati nell'anno	2	2	100%
C3	14. Promuovere il Benessere Organizzativo e valorizzare le professionalità interne mediante la trasmissione di Know-how					100%
C3	1	14.1. Promuovere la valorizzazione e formazione continua del personale	Data di predisposizione del Programma Triennale del Fabbisogno	30/12/2014	31/12/2014	100%
C3	2		Data di predisposizione del Piano Triennale delle Azioni Positive	14/04/2014	30/06/2014	100%
			ECONOMICO FINANZIARIO	Valore ottenuto 2014	Risultato Atteso 2014	% Realizzazione 2014
D2	17. Potenziare e ottimizzare i flussi economici in entrata attraverso una gestione ottimale del patrimonio					100%
D2	1	17.2. Aumentare il livello di riscossione del Diritto annuale	Realizzazione di azioni tese ad una corretta contabilizzazione delle posizioni iscritte al REA che abbiano bisogno di una corretta attribuzione nell'anno di competenza e di una più corretta attribuzione rispetto a errori che derivano da errati codici fis	20/12/2014	31/12/2014	100%



Gli obiettivi individuali: Dirigente Area Anagrafico Certificativa

Si riporta di seguito il Cruscotto di Performance individuale dettagliato con obiettivi, indicatori e target

			PROCESSI INTERNI	Valore ottenuto 2014	Risultato Atteso 2014	% Realizzazione 2014
B1	08. Assicurare snellezza ed efficienza nei processi di lavoro promuovendo la qualità e l'efficienza dei servizi					100%
B1	2	8.1. Migliorare la qualità delle anagrafiche camerali	Data di trasmissione al Tribunale dei procedimenti di cancellazione d'ufficio di imprese individuali	31/12/2014	31/12/2014	100%
B1	3		N° procedimenti di cancellazione d'ufficio di imprese individuali trasmessi al Tribunale nell'anno (dpr 247)	981	935	100%
B1	4	8.2. Elevare lo standard qualitativo e quantitativo dei servizi camerali	Data di realizzazione della Convenzione con Comuni Accreditati	30/05/2014	30/06/2014	100%
B1	5		Tempi medi di lavorazione delle pratiche RI anno X/Tempi medi di lavorazione delle pratiche RI anno X-1	0,74	1	100%
B1	6		Tempi medi di pagamento fatture passive anno X	12,58	30	100%
B1	7		% fatture pagate entro 30 giorni dal ricevimento	82%	65%	100%
			INNOVAZIONE, CRESCITA E APPRENDIMENTO	Valore ottenuto 2014	Risultato Atteso 2014	% Realizzazione 2014
C1	12. Semplificare la gestione attraverso la dematerializzazione e lo sviluppo di sistemi informativi innovativi					100%
C1	1	12.2. Implementare sistemi informativi per la semplificazione dei processi interni	N° partecipazioni alle riunioni organizzate dall'ufficio economato sulle modalità di uso per la richiesta del materiale di cancelleria	4	4	100%
C2	13. Sviluppare il ciclo di gestione della Performance in ottica Balanced Scorecard					100%
C2	1	13.1. Sviluppo di un sistema di pianificazione e controllo multidimensionale	N° monitoraggi sullo stato di avanzamento degli obiettivi realizzati nell'anno	2	2	100%

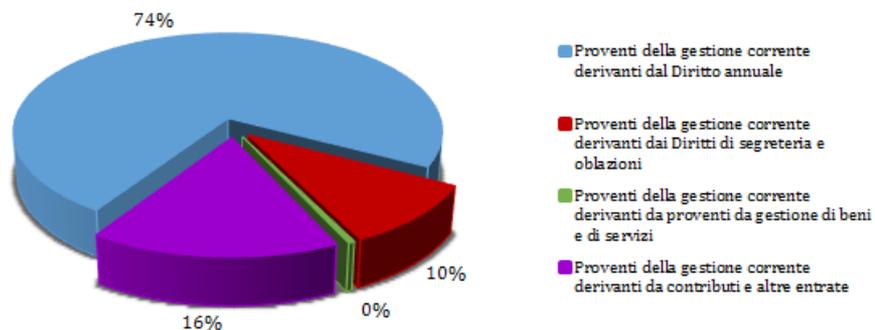
Per quanto riguarda due indicatori inizialmente previsti:

- N° fatture liquidate entro 7 giorni/N° fatture in arrivo dalla Ragioneria e - Σ Giorni intercorrenti dalla data di arrivo della fattura dalla Ragioneria e la data di liquidazione/N° fatture ricevute e liquidate, si evidenzia che non è stato possibile rilevare le informazioni necessarie per il calcolo dai sistemi informatici a disposizione in quanto non riscontrabile la data di liquidazione in modo automatico. Poichè gli indicatori erano funzionali a garantire il rispetto del pagamento complessivo delle fatture entro 30 gg, sono stati sostituiti con gli indicatori già definiti a livello di performance complessiva di Ente volti a misurare la tempestività di pagamento delle fatture: - Tempi medi di pagamento fatture passive anno X e - % fatture pagate entro 30 giorni dal ricevimento

3. La dimensione economico-finanziaria: risorse, efficienza ed economicità

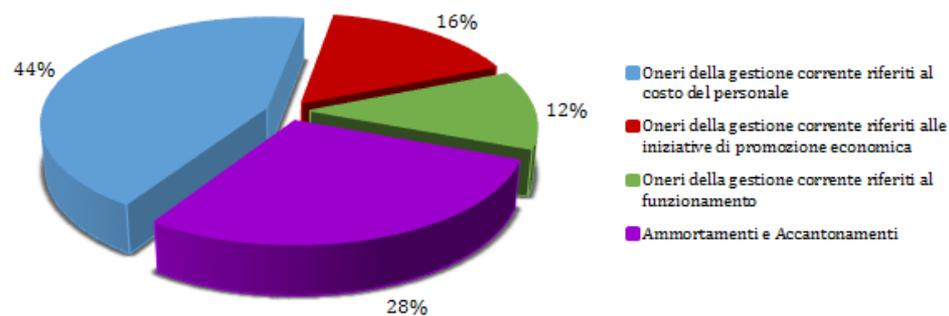
PROVENTI	CCIAA TP		
	2012	2013	2014
Proventi della gestione corrente derivanti dal Diritto annuale	9.044.979,5 2	8.936.583,4 4	8.852.074,0 7
Proventi della gestione corrente derivanti dai Diritti di segreteria e oblazioni	1.295.388,6 1	1.283.060,6 9	1.194.356,9 6
Proventi della gestione corrente derivanti da proventi da gestione di beni e di servizi	53.829,76	36.525,00	48.097,19
Proventi della gestione	2.176.084,3	690.724,96	1.929.310,3

Composizione Proventi Gestione Corrente (anno 2014)



ONERI	CCIAA TP		
	2012	2013	2014
Oneri della gestione corrente riferiti al costo del personale	5.577.260,8 2	5.548.246,4 7	5.394.793,7 2
Oneri della gestione corrente riferiti alle iniziative di promozione economica	1.544.303,3 1	1.466.266,7 5	1.984.609,3 5
Oneri della gestione corrente riferiti al funzionamento	1.508.425,6 7	1.535.663,8 2	1.477.778,9 7
Ammortamenti e Accantonamenti	3.778.129,3 2	3.338.753,8 8	3.511.444,6 1

Composizione Oneri Gestione Corrente (anno 2014)



All'interno della voce iniziative di promozione economica sono state considerate anche le quote associative, rientranti tra i costi di funzionamento

3. La dimensione economico-finanziaria: risorse, efficienza ed economicità

INDICATORE	COMPOSIZIONE	CCIAA TP	CCIAA TP	CCIA A TP
2014	2013	2012		
Margine di struttura	Patrimonio netto + Passivo Fisso/	1,45	1,49	2,92
Immobilizzazioni				
Misura la solidità patrimoniale, esprime la capacità dell'Ente di coprire gli impieghi di lungo periodo (= immobilizzazioni materiali, immateriali e finanziarie) con fonti di lungo periodo (patrimonio netto e passivo fisso).				
Vi è una situazione di equilibrio quando gli impieghi di lungo periodo sono finanziati da fonti di lungo periodo				
Margine di tesoreria	Attivo Circolante/Passivo Circolante	2,74	5,35	9,17
Il margine di tesoreria misura la capacità di copertura dei debiti a breve con le liquidità e le disponibilità differite (crediti). Esprime il grado di correlazione tra impieghi correnti (=				

3. 2.1 – Stato di Salute Economico - Finanziaria

INDICATORE 2014	COMPOSIZIONE 2013	CCIAA TP 2012	CCIAA TP	CCIAA TP
1. Indice di rigidità	(Oneri correnti – Interventi economici) / Proventi Correnti	77%	86%	79%
2. Indice di equilibrio economico riproporzionato sul totale dei costi del personale	(Indice di equilibrio economico-strutturale) + (Indice di equilibrio dimensionale)=(Costi per il personale / proventi correnti) + (rapporto assoluto tra il numero dei dipendenti in servizio, *1000, e il numero delle imprese attive iscritte al registro imprese)	34,05	39,22	34,59
3. Indice “risorse umane”	Costi del personale / Oneri Correnti	36%	39%	38%
4. Indice di riscossione del diritto annuale	Importo totale riscossioni spontanee del Diritto Annuale / Dovuto per Diritto Annuale	59%	62%	62%

Di seguito si riportano alcuni indici di carattere economico-finanziario calcolati includendo i pagamenti per pensioni relativi al personale in quiescenza

INDICATORE 2014	COMPOSIZIONE 2013	CCIAA TP 2012	CCIAA TP	CCIAA TP
1. Indice di rigidità	(Oneri correnti – Interventi economici) / Proventi Correnti	90%	100%	90,40%
2. Indice di equilibrio economico riproporzionato sul totale dei costi del personale	(Indice di equilibrio economico-strutturale) + (Indice di equilibrio dimensionale)=(Costi per il personale / proventi correnti) + (rapporto assoluto tra il numero dei dipendenti in servizio, *1000, e il numero delle imprese attive iscritte al registro imprese)	46,48	52,35	46,08
3. Indice “risorse umane”	Costi del personale / Oneri Correnti	44%	47%	45%
4. Indice di riscossione del diritto annuale	Importo totale riscossioni spontanee del Diritto Annuale / Dovuto per Diritto Annuale	59%	62%	62%

4. La dimensione di genere e le pari opportunità

IL CONTESTO INTERNO

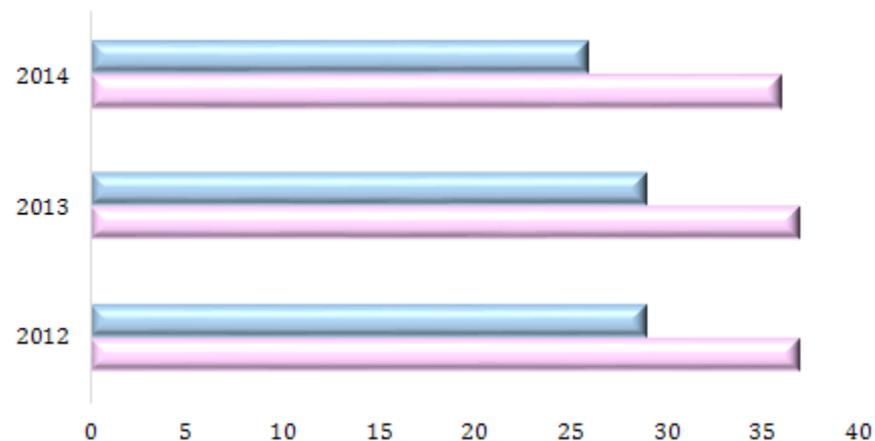
Composizione del Personale per Sesso

	2011	2012	2013	2014				
Donne	Uomini	Donne	Uomini	Donne	Uomini	Donne	Uomini	

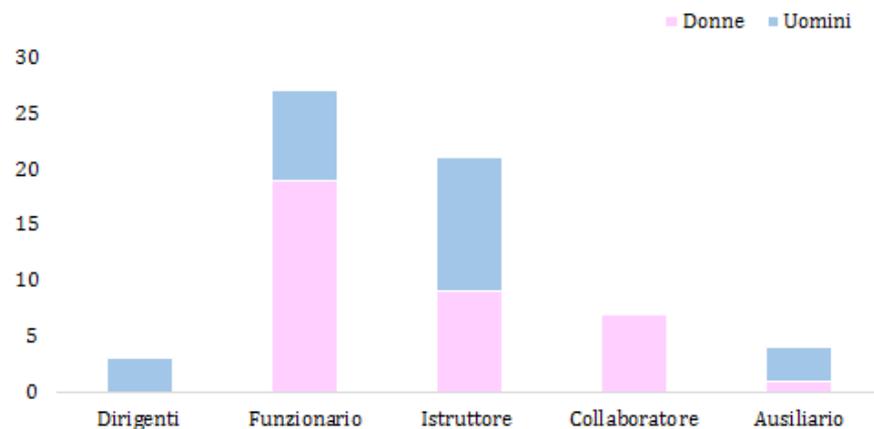
Composizione del Personale in Ruolo (31.12)

Per Categoria	2012		2013		2014	
	Donne	Uomini	Donne	Uomini	Donne	Uomini
Dirigenti	1	4	1	4	0	3
Funzionario	19	9	19	9	19	8
Istruttore	9	13	9	13	9	12
Collaboratore	7	0	7	0	7	0
Ausiliario	1	3	1	3	1	3
Totale	37	29	37	29	36	26

Composizione personale per sesso



Composizione del personale in ruolo (31.12.2014) per sesso



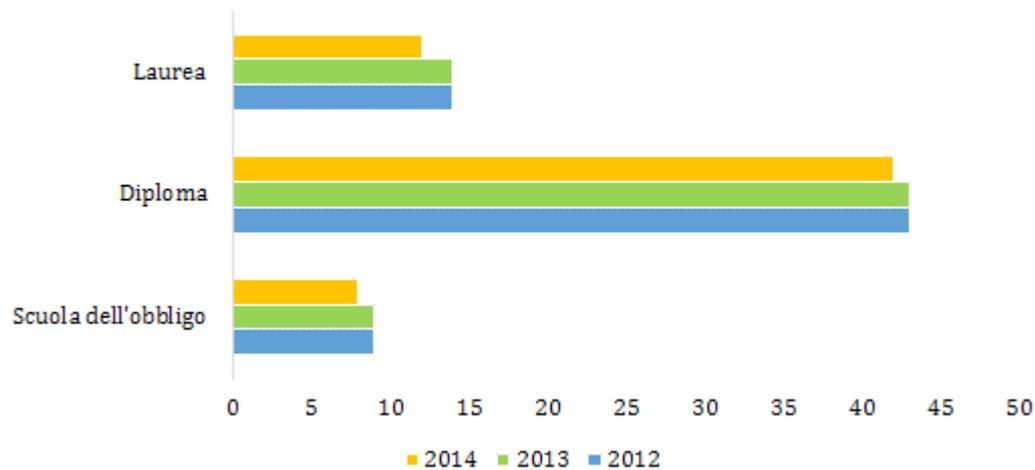
4. La dimensione di genere e le pari opportunità

IL CONTESTO INTERNO

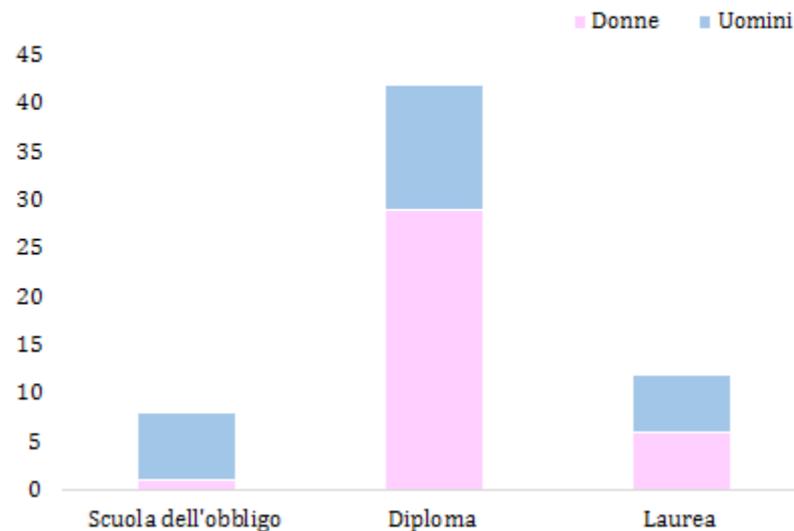
Composizione del Personale a Tempo Indeterminato

Per Tipologia di Studio	2012		2013		2014	
	Donne	Uomini	Donne	Uomini	Donne	Uomini
Scuola dell'obbligo	1	8	1	8	1	7
Diploma	29	14	29	14	29	13
Laurea	7	7	7	7	6	6

Composizione del personale per tipologia di studio



Composizione del personale per tipologia di titolo di studio (31.12.2014) per sesso





4. La dimensione di genere e le pari opportunità

IL COMITATO UNICO DI GARANZIA

Con Determina dirigenziale n. 66 del 19 marzo 2014 e n. 83 del 3 aprile 2014 è stato istituito Il Comitato Unico di Garanzia (CUG) della Camera di commercio di Trapani.

Il «Regolamento per il funzionamento del Comitato Unico di Garanzia per le pari opportunità, la valorizzazione del benessere di chi lavora e contro le discriminazioni della Camera» è stato approvato nella seduta del 25 marzo 2014, immediatamente dopo l'insediamento del Comitato. Il Regolamento è stato quindi pubblicato sul sito web camerale nella sezione: Amministrazione Trasparente – Performance – Benessere Organizzativo.

Con delibera n. 25 del 14 aprile 2014 è stato approvato il Piano delle azioni positive della Camera dopo aver ottenuto il parere favorevole del Comitato nella seduta del 3 aprile 2014.

Al 31 dicembre 2014 il Comitato sta analizzando i dati emersi dall'indagine sul personale dipendente volta a rilevare il livello di benessere organizzativo – condivisione dei valori – valutazione del superiore gerarchico organizzativo ed ha già predisposto una scaletta di lavori che, con l'ausilio di un proprio gruppo di lavoro interno, procederà ad approfondire alcuni e, se necessario, a proporre azioni positive per rimuovere eventuali situazioni di sofferenza.

5. Coordinamento e integrazione fra gli ambiti relativi alla performance, alla trasparenza, all'integrità e anticorruzione

La trasparenza amministrativa è diventato un importante principio che condiziona lo svolgimento dell'attività e l'organizzazione della pubblica amministrazione, la quale si è trovata a dover rafforzare l'accessibilità e la conoscibilità delle modalità attraverso le quali viene esercitato il potere pubblico e al fine di sviluppare un controllo democratico da parte dei cittadini per prevenire fenomeni di corruzione.

Negli ultimi anni, il principio dell'accessibilità totale agli atti è stato inserito in numerosi provvedimenti normativi, fino a culminare nella recente approvazione del d.lgs. 14 marzo 2013, n. 33, "Riordino della disciplina riguardante gli obblighi di pubblicità, trasparenza e diffusione di informazioni da parte delle pubbliche amministrazioni" che in attuazione della delega conferita al Governo dall'art. 1, comma 35, Legge n. 190/2012, ha lo scopo di trasmettere una maggiore chiarezza sul contenuto degli obblighi di pubblicazione.

Il Decreto legislativo, attraverso una maggiore trasparenza di tutte le PA, ha come obiettivi fondamentali:

- **Favorire** la prevenzione della corruzione
- **Attivare** un nuovo tipo di controllo sociale (accesso civico)
- **Sostenere** il miglioramento delle performance
- **Migliorare** l'accountability dei manager pubblici
- **Abilitare** nuovi meccanismi di partecipazione e collaborazione tra PA e cittadini

Per raggiungere tali finalità, ogni amministrazione, sulla base delle linee guida elaborate dalla Commissione indipendente per la valutazione, l'integrità e la trasparenza (CIVIT) è tenuta ad adottare un Programma triennale per la trasparenza e l'integrità da aggiornare annualmente. Alla base di tale scelta c'è la considerazione che la Trasparenza sia uno strumento per assicurare i valori costituzionali dell'imparzialità e del buon andamento delle pubbliche amministrazioni, per migliorare la qualità dell'attività amministrativa, per promuovere la cultura della legalità e per prevenire i fenomeni corruttivi.

Nel documento sono programmati una serie di interventi che rendono l'operato dell'amministrazione coerente con le richieste normative in tema di trasparenza e legalità dell'azione amministrativa. All'interno della prospettiva "Innovazione, crescita e Apprendimento" sono riepilogate le azioni di attuazione del Programma triennale della trasparenza e l'integrità, in modo che sia assicurato un sufficiente collegamento tra il Programma e la mappa strategica dell'ente da cui prende avvio il ciclo della performance.



PROGRAMMA TRIENNALE PER LA TRASPARENZA E L'INTEGRITA' PER IL TRIENNIO 2014-2016 - STATO DI ATTUAZIONE al 10 dicembre 2014

<u>Dati informativi sulla trasparenza e sulla performance</u>	<u>Fonte</u>	<u>Obiettivi 2014-2016</u>	<u>Stato d'attuazione al 10.12.2014</u>
Programma triennale per la trasparenza e l'integrità	Delibera di Giunta camerale n. 2 del 29.01.2014	Pubblicare entro un mese dall'approvazione Aggiornare annualmente entro il 31 gennaio	Realizzato
Monitoraggio del Programma per la Trasparenza e l'integrità	Controllo di Gestione	Pubblicare entro gennaio 2014 Aggiornare annualmente	Realizzato
Piano della Performance e allegati tecnici	Delibera di Giunta Camerale n. 1 del 20.01.2014 e n. 54 del 29.10.2014	Pubblicare entro un mese dall'approvazione Aggiornare annualmente	Realizzato
Relazione sulla Performance dell'anno precedente	Delibera di Giunta n. 34 del 29.05.2014	Pubblicare entro un mese dall'approvazione	Realizzato
Sistema di misurazione e valutazione della	Delibere di Giunta camerale	Pubblicare entro giugno 2015	Realizzato

Dati informativi sull'organizzazione dell'Ente ed i suoi procedimenti

<u>Dati informativi sull'organizzazione dell'Ente ed i suoi procedimenti</u>	<u>Fonte</u>	<u>Obiettivi 2014-2016</u>	<u>Stato d'attuazione al 10.12.2014</u>
Organigramma	Delibera di Giunta camerale n. 54 del 17.12.2012	Aggiornare in seguito a variazioni	Realizzato
Attribuzioni e organizzazione delle aree dirigenziali	Delibera di Giunta n. 54/2012 e Determine segretariale n.8/2013 e n. 32 del 7.2.2013	Aggiornare in seguito a variazioni	Realizzato
Cognome e nome del Segretario Generale e dei dirigenti		Aggiornare in seguito a variazioni	Realizzato
Caselle posta elettronica istituzionali specificando se PEC	Area Affari Generali e Promozione	Aggiornare annualmente	Realizzato

Elenco procedimenti amm vi con termine di	Delibera di Giunta Determina	Relazione sulla Performance 2014 Pubblicare entro dicembre 2014	Realizzato
---	------------------------------	--	------------



PROGRAMMA TRIENNALE PER LA TRASPARENZA E L'INTEGRITA' PER IL TRIENNIO 2014-2016 - STATO DI ATTUAZIONE al 10 dicembre 2014

<u>Dati informativi relativi al personale</u>	<u>Fonte</u>	<u>Obiettivi 2014-2016</u>	<u>Stato d'attuazione al 10.12.2014</u>
Curricula e retribuzioni Segretario Generale e dirigenti con evidenza incarichi professionali ricoperti, decorrenze, componenti variabili della retribuzione, compresa quella di risultato, indirizzo posta elettronica e n. telefono professionale	Segretario Generale e Dirigenti	Aggiornare in seguito a variazioni e aggiornare la parte relativa alla retribuzione annualmente	Realizzato
Curricula, compensi, indennità di coloro che rivestono incarichi di indirizzo politico-amministrativo	Presidente e Consiglieri camerali	Publicare entro il 1° ottobre 2014	Realizzato
Nominativi e curricula componenti O.I.V	Componenti O.I.V.	Publicare alla nomina Aggiornare ogni tre anni e su richiesta	Realizzato
Tassi di assenza e di maggiore presenza del personale distinti per Area di competenza dirigenziale	Ufficio Personale	Publicare entro dicembre 2014	Realizzato
Codici disciplinari e di comportamento dei dirigenti e dei dipendenti	Normative di settore, ordini e comunicazioni di servizio	Publicare entro dicembre 2014 Aggiornare a seguito di novità	Realizzato
Ammontare complessivo dei premi collegati alla performance e ammontare dei premi effettivamente pagati	Delibera di Giunta Determina del Segretario Generale	Publicare entro dicembre 2014 Aggiornare annualmente	Realizzato
<u>Dati relativi alle buone prassi</u>	<u>Fonte</u>	<u>Obiettivi 2014-2016</u>	<u>Stato d'attuazione al 10.12.2014</u>
Segnalazione buone prassi per adozione provvedimenti e erogazione servizi	Dirigenti, Segretario Generale , Azienda speciale	Publicare entro dicembre 2014	Realizzato



PROGRAMMA TRIENNALE PER LA TRASPARENZA E L'INTEGRITA' PER IL TRIENNIO 2014-2016 - STATO DI ATTUAZIONE al 10 dicembre 2014

<u>Dati sulla gestione economica-finanziaria dei servizi pubblici</u>	<u>Fonte</u>	<u>Obiettivi 2014-2016</u>	<u>Stato d'attuazione al 10.12.2014</u>
Bilanci esercizio	Delibere di Consiglio	Aggiornare annualmente	Realizzato
Informazioni al Ministero Economia e Finanze (Conto annuale)	Ufficio Personale	Aggiornare annualmente	Realizzato
Dati su Consorzi, enti, Società partecipate della CCIAA con relativa quota di partecipazione	Area Affari generali e Promozione	Publiccare entro dicembre 2015 Aggiornare annualmente	Realizzato
Servizi erogati agli utenti finali e intermedi, loro costo con evidenza quello effettivo e quello relativo al personale per ogni servizio erogato	Segretario Generale, Dirigenti, Controllo di gestione	Publiccare entro dicembre 2016	
Monitoraggio dell'andamento dei servizi con i contenuti del Piano della Performance e della Relazione	Segretario Generale, Dirigenti, Controllo di gestione	Publiccare entro dicembre 2016	
Dati sulla esternalizzazione dei servizi e attività anche con convenzioni	Dirigenti, Ragioneria, Provveditorato	Publiccare entro dicembre 2016	
Piano indicatori e dei risultati attesi di bilancio, al fine	Delibera di Giunta	Publiccare entro dicembre 2016	
<u>Dati su sovvenzioni, contributi, crediti, sussidi e benefici economici</u>	<u>Fonte</u>	<u>Obiettivi 2014-2016</u>	<u>Stato d'attuazione al 10.12.2014</u>
Albo dei beneficiari di sovvenzioni, contributi	Ragioneria	Publiccare entro dicembre 2014 Aggiornare annualmente	Realizzato
<u>Dati relativi ad incarichi e consulenze</u>	<u>Fonte</u>	<u>Obiettivi 2014-2016</u>	<u>Stato d'attuazione al 10.12.2014</u>
Incarichi retribuiti conferiti o autorizzati dalla CCIAA a propri dipendenti in altre amministrazioni, società pubbliche o private	Delibere di Giunta Determinazioni dei Dirigenti	Publiccare entro dicembre 2014 Aggiornare annualmente	Realizzato
Incarichi retribuiti e non, conferiti o autorizzati dalla CCIAA ai dipendenti di altre amministrazioni	Delibere di Giunta Determinazioni dirigenziali	Publiccare entro dicembre 2014 Aggiornare annualmente	Realizzato
Incarichi retribuiti e non, conferiti a qualsiasi titolo a qualsiasi soggetto	Delibere di Giunta Determinazioni dirigenziali	Publiccare entro dicembre 2014 Aggiornare annualmente	Realizzato

6. Il processo di redazione della Relazione sulla Performance

6.1 Fasi, soggetti, tempi e responsabilità del processo di redazione



Misurazione e Valutazione
Performance organizzativa

Misurazione e Valutazione
Performance individuale

Redazione della Relazione

**Relazione sulla
Performance**

COSA	CHI	COME	QUANDO (ANNO X)
Misurazione intermedia dei risultati di performance organizzativa	Personale, S.G. Dirigenti, Controllo di gestione	Rilevazione dei dati	ogni Semestre
Reporting intermedio della performance organizzativa	Controllo di gestione	Cruscotto di ente/Report: grado di raggiungimento/scostamento degli obiettivi	ogni Semestre
Valutazione sui risultati intermedi performance organizzativa	S.G., Dirigenti	Colloqui per valutare le cause di eventuali scostamenti rispetto ai risultati attesi, feedback operativo	ogni Semestre
Misurazione intermedia dei risultati di performance individuale	S.G. Personale, Dirigenti, controllo di gestione	Rilevazione dei dati	Semestre
Reporting intermedio della performance individuale (premiabilità)	Controllo di gestione	Cruscotto di area/Report e Schede Obiettivi/Report: evidenziazione del grado di raggiungimento degli obiettivi	Semestre
Valutazione sui risultati intermedi performance individuale	Controllo di gestione Dirigenti, S. G.	Colloqui per valutare le cause di eventuali scostamenti rispetto ai risultati attesi	Semestre
Aggiornamento del Piano della Performance	S.G. , Giunta, Dirigenti, Controllo di gestione	Variazione del Piano della Performance in funzione delle azioni correttive scaturenti dal monitoraggio	In itinere

6.1 Fasi, soggetti, tempi e responsabilità del processo di redazione

Misurazione e Valutazione Performance organizzativa	Misurazione e Valutazione Performance individuale	Redazione della Relazione	<i>Relazione sulla Performance</i>
COSA	CHI	COME	QUANDO (ANNO X+1)
Definizione della struttura del documento	S.G. Controllo di Gestione	Analisi delle norme e delle delibere ANAC (ex CIVIT) di riferimento	Feb
Sistematizzazione delle informazioni derivanti dalle fasi precedenti	Controllo di Gestione	Analisi dei documenti e dei dati della pianificazione, monitoraggio e valutazione	Gen-Mag
Check-Up	S.G. Controllo di Gestione	Analisi mediante audit sui documenti	Gen
Approvazione della Relazione sulla Performance e trasmissione all'OIV	Giunta camerale	Deliberazione della Giunta camerale	Mag- Giu
Validazione della Relazione sulla Performance	OIV	Secondo le modalità previste dalla delibera ANAC (ex CIVIT) n. 6/ 2012	Mag-Giu
Pubblicazione della Relazione sulla Performance	Controllo di gestione Comunicazione OIV	Pubblicazione dei documenti sulla sezione « Trasparenza, valutazione e merito» del sito camerale	Lug

6.2 I punti di forza e debolezza del Ciclo di Gestione della Performance

La Relazione sulla Performance costituisce l'elemento di sintesi del ciclo di gestione della performance con riferimento ad un periodo amministrativo e, allo stesso tempo, è l'elemento di analisi per dare il via ad azioni migliorative e correttive future. Evidente è stato, negli ultimi anni, l'impegno dell'Ente nell'introdurre e diffondere a tutti i livelli dell'organizzazione, la cultura, le logiche e gli strumenti caratterizzanti un efficace sistema di Pianificazione, controllo e valutazione, basato sulla trasparenza, sulla coerenza del processo stesso e sul rispetto di determinati standard normativi. Tuttavia il cammino da intraprendere è complesso e lungo e richiede una forte attenzione nell'approcciarsi agli elementi innovativi da attivare per adempiere al dettato normativo non trascurando però quanto già «a regime» ma approcciandosi ad una logica di miglioramento continuo del ciclo della performance al fine di garantire una sua piena implementazione formale e sostanziale. In tale ottica, sono di seguito elencati i punti di forza e di debolezza che hanno caratterizzato il ciclo di gestione della performance per l'anno 2014.

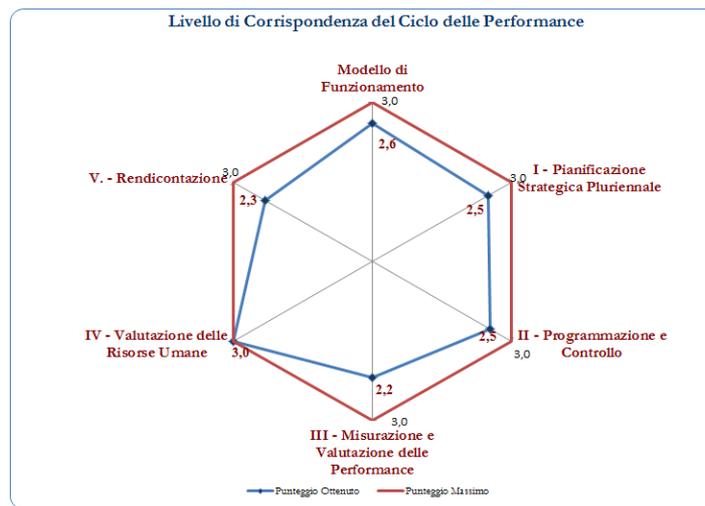
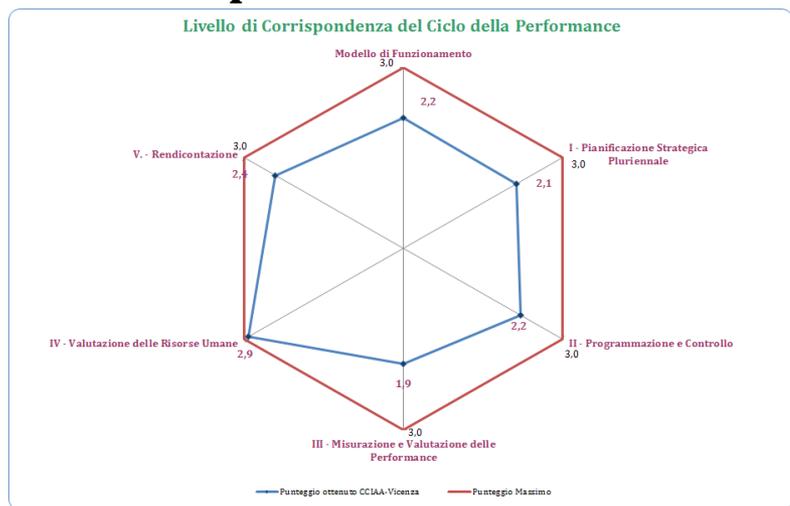
PUNTI DI FORZA

- 
- Pianificazione degli obiettivi in ottica multidimensionale attraverso l'utilizzo della BSC
 - Valutazione oggettiva, ancorata ad obiettivi, indicatori e target
 - Formalizzazione di un sistema di valutazione delle risorse umane
 - Allineamento tra diversi documenti di programmazione pluriennale/annuale (Programma Pluriennale, Rpp, Piano Performance, Pira, ...)
 - Piena trasparenza dei risultati raggiunti

PUNTI DI DEBOLEZZA

- 
- Incentivare il coinvolgimento degli stakeholder esterni
 - Strutturare un sistema volto a individuare indicatori di outcome al fine di poter misurare l'impatto che l'attività dell'Ente può avere sul territorio
 - Necessità di continuare a sensibilizzare, in modo costante, le componenti operative alle logiche che guidano la gestione del ciclo della performance.
 - Maggiore coinvolgimento della struttura interna nell'attività di feedback infrannuale e conseguente passaggio dalla produzione del dato al suo effettivo "utilizzo"
 - Necessità di prevedere un sistema di certificazione del dato

6.2 I punti di forza e debolezza del Ciclo di Gestione della Performance



Anno 2016

OGGETTO DI RIFERIMENTO

PRINCIPALI ELEMENTI MIGLIORATIVI INTERCORSI NEL 2014

- | | |
|--|---|
| Modello di funzionamento | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Implementazione del ciclo di gestione della performance – Nomina OIV |
| Pianificazione strategica Pluriennale | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Definizione di Programmi Strategici Pluriennali nel rispetto della multidimensionalità della gestione, Allineamento dei documenti di programmazione pluriennale e annuale - Definizione di indicatori e target di carattere pluriennale |
| Programmazione e controllo | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Implementazione di cruscotti direzionale e cascading degli obiettivi sul personale |
| Misurazione e valutazione Performance | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Monitoraggio semestrale degli obiettivi di Ente, Area Dirigenziale e Individuali |
| Valutazione Risorse Umane | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Adozione del nuovo sistema di valutazione del personale dirigenziale e non per la corretta applicazione dei principi e delle logiche previste dalla normativa |
| Rendicontazione | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Rispetto degli adempimenti connessi alla trasparenza e integrità |

7. Allegati tecnici

7.1 I documenti del Ciclo di Gestione della Performance

DOCUMENTO	DATA DI APPROVAZIONE	DATA DI REVISIONE	LINK
Sistema di Misurazione e Valutazione della Performance	30/10/2012	-	http://www.tp.camcom.it/performance.asp?In=&idtema=1&idtemacat=1&page=informazioni&index=1&idcategoria=62911
Piano della Performance 2014 - 2016	29/01/2014	29/10/2014	http://www.tp.camcom.it/default.asp?idtema=1&idtemacat=1&page=informazioni&action=read&idinformazione=47453
Programma Triennale per la Trasparenza e l'Integrità	29/01/2014		http://www.tp.camcom.it/default.asp?idtema=1&idtemacat=1&page=informazioni&action=read&index=1&idcategoria=62894&idinformazione=47274