SCHEDA GUIDA ALLA CANDIDATURA

Custom Executive Program «Navigare l'Internazionalizzazione: approcci innovativi nei mercati strategici»

Luiss Business School · Università degli Studi di Bari Aldo Moro · SIMEST (Gruppo CDP) — a cura di [nome GAL]

In sintesi

- **Cosa:** percorso executive gratuito di 104 ore sull'internazionalizzazione, con consulenza strategica SIMEST gratuita a fine corso.
- **Per chi:** imprese (soprattutto PMI) del Mezzogiorno con export ≥3% o di un settore strategico; partecipano 1–2 figure apicali.
- **Quando e dove:** dal 27 novembre 2026 al 13 marzo 2027, venerdì e sabato a weekend alterni, a Bari (Piazza Cesare Battisti 1).
- **Posti:** massimo 30 imprese.
- **Scadenza GAL:** **8 novembre 2026** (chiusura ufficiale: 9 novembre).

1. Verifica dei requisiti: i punti critici

Tutti i requisiti sono obbligatori e vanno autodichiarati ai sensi del DPR 445/2000. Prima di preparare la domanda, controllate in particolare questi:

Requisito	Cosa chiede l'Avviso	Attenzione a…
Sede	Sede legale e almeno una sede operativa nel Mezzogiorno (Abruzzo, Molise, Campania, Puglia, Basilicata, Calabria, Sicilia, Sardegna).	Anche la sede legale deve essere al Sud: una sola unità locale al Sud non basta.
Export o settore strategico	Export ≥3% del fatturato nell'ultimo bilancio, oppure appartenenza a un settore strategico con un progetto di internazionalizzazione già predisposto.	La quota export si calcola dalla dichiarazione IVA: righi VE30 + VE34 (VE32 solo per turismo ed editoria) diviso rigo VE50. Chi entra come settore strategico deve descrivere il progetto nella lettera motivazionale: l'intenzione generica non basta.
Bilanci	Almeno due bilanci depositati al Registro Imprese, relativi agli ultimi due esercizi completi.	Escluse di fatto le imprese con meno di due esercizi chiusi e le ditte senza obbligo di deposito del bilancio.
Soglie economiche	Nell'ultimo bilancio: ricavi (voce A del conto economico) > 1 milione di euro, EBITDA > 0 e utile netto > 0.	Le tre condizioni sono cumulative: basta un ultimo esercizio chiuso in perdita per essere esclusi.
Situazione aziendale	Nessuna procedura concorsuale, liquidazione, composizione negoziata della crisi o amministrazione straordinaria.	Vale anche la sola domanda di accesso a uno strumento di regolazione della crisi.
Esclusioni	Settore bancario, finanziario e assicurativo; attività escluse da InvestEU; sanzioni internazionali; collegamenti con paradisi fiscali; condanne ostative o sanzioni interdittive (D.Lgs. 231/2001).	Verificare anche la posizione di amministratori e soci, non solo dell'impresa.
Clienti SIMEST	Nessun inadempimento verso SIMEST.	Solo per chi ha già rapporti con SIMEST.

2. Come aumentare le possibilità di selezione

I requisiti consentono di essere ammissibili; la selezione dei 30 posti segue poi questo ordine di priorità, cumulabile:

Priorità	Criterio
1	**PMI, anche innovative** (meno di 250 dipendenti e fatturato inferiore a 50 milioni di euro o totale di bilancio inferiore a 43 milioni). Le grandi imprese entrano solo se restano posti liberi.
2	**Impresa femminile o giovanile:** board o quote detenuti almeno al 60% da donne, oppure da giovani tra 18 e 35 anni.
3	**Impresa esportatrice:** quota di fatturato estero almeno pari al 3%.
A parità	Sono preferite le imprese che candidano rappresentanti donne; in ultima istanza conta l'ordine cronologico di arrivo delle domande.

> **Consiglio pratico**
>
> Inviate appena il dossier è completo: a parità di requisiti conta l'ordine di arrivo. Se possibile, candidate almeno una rappresentante donna con ruolo apicale. La selezione finale è discrezionale e spetta a Università di Bari, Luiss Business School e SIMEST.

3. Chi partecipa per l'impresa

- Da 1 a 2 rappresentanti con ruolo apicale risultante dall'organigramma: ad esempio presidente o amministratore unico, AD, direttore generale, amministrativo/finanziario, commerciale, della strategia, operativo o di produzione.
- **Frequenza minima del 75% delle ore**: senza di essa non si ottengono l'attestato né la consulenza personalizzata SIMEST. Valutate subito la disponibilità sulle 6 date.
- Il corso è gratuito, ma viaggio, vitto e alloggio restano a carico dell'impresa.

4. Calendario

Modulo	Date	Modulo	Date
1 – Introduzione	27-28 novembre 2026	4 – Mercati emergenti	12-13 febbraio 2027
2 – Mercati consolidati	15-16 gennaio 2027	5 – Mercati emergenti	26-27 febbraio 2027
3 – Mercati limitrofi	29-30 gennaio 2027	6 – Mercato europeo	12-13 marzo 2027

Segue una giornata conclusiva con consegna degli attestati e presentazione degli strumenti SIMEST (data da comunicare).

5. Checklist dei documenti

Il modulo e tutti gli allegati vanno firmati digitalmente dal legale rappresentante.

✓	Documento
☐	**Modulo di candidatura** compilato in ogni parte, con le caselle dei criteri preferenziali e delle informative privacy barrate.
☐	**Lettera motivazionale** di massimo 1 pagina: ragioni della candidatura; per i settori strategici anche prospettive di sviluppo estero, mercati target e tempistiche.

✓	Documento
☐	Presentazione istituzionale o brochure aziendale.
☐	Visura camerale (o documento equivalente con ragione sociale, CF/P.IVA e sede legale).
☐	Organigramma aziendale da cui risulti il ruolo dei rappresentanti candidati.
☐	Documento di identità e codice fiscale dei rappresentanti candidati e del legale rappresentante.

6. Come inviare: due passaggi entro l'8 novembre 2026

1. Inviate modulo e allegati firmati digitalmente a **customprograms@luissbusinessschool.it**.

2. Compilate il modulo di segnalazione del GAL: **info@galnuovofiodolivi.com**

Documenti ufficiali: Avviso [link] · Modulo di candidatura [link] · Brochure [link] · www.simest.it

Supporto GAL: [referente] · [e-mail] · [telefono]