



Camera di Commercio  
Cosenza



## Organo Indipendente di Valutazione

Alla c.a. del Presidente  
della Camera di Commercio di Cosenza  
Giuseppe Gaglioti

*Egregio Presidente,*

si trasmette in allegato la Validazione della Relazione sulla Performance anno 2012, redatta da questo organismo ai sensi dell'art. 14, comma 4, lett. c), del DLgs. n. 150/2009, approvata dall'Ente con delibera di Giunta n° 34 del 03.07.2013.

Cordialmente

Cosenza, 11 settembre 2013

*Il presidente*

dott. Sergio De Marco

Organismo Indipendente di Valutazione

CCIAA di Cosenza

**Documento di Validazione  
della Relazione sulla Performance anno 2012**

Alla c.a. del Presidente  
della Camera di Commercio di Cosenza  
Giuseppe Gaglioti

- A. L'Organismo Indipendente di Valutazione della Camera di Commercio di Cosenza, ai sensi dell'art. 14, comma 4, lett. c), del D. Lgs. n. 150/2009 e successive delibere n. 4/2012, n. 5/2012, ha preso in esame la Relazione sulla performance approvata dall'Amministrazione, Delibera di Giunta n. 34 del 03/07/2013, inviata all'OIV in data 12/07/2013 prot.n° 24081.
- B. L'OIV ha svolto il proprio lavoro di validazione sulla base degli accertamenti che ha ritenuto opportuno nella fattispecie.
- C. La documentazione del processo di validazione e le motivate conclusioni raggiunte su ciascuno dei punti esaminati nel processo sono contenute in apposite sezioni delle carte di lavoro conservate presso la struttura tecnica di supporto all'OIV.
- D. Tutto ciò premesso l'OIV valida la Relazione sulla performance.

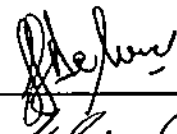
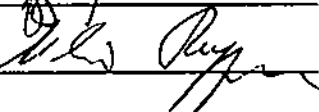
Una sintesi delle motivazioni e del processo alla base della decisione è riportata nelle carte di lavoro che è parte integrante del presente documento e che è depositato presso gli uffici della Camera di commercio.

Cosenza, 11 settembre 2013

Dott. Sergio De Marco

Dott. Ulio Reggio

Dott. Flavio Cedolia

  
\_\_\_\_\_  
  
\_\_\_\_\_  
ASSENTE

Organismo Indipendente di Valutazione

CCIAA di Cosenza

# VALIDAZIONE DELLA RELAZIONE SULLA *PERFORMANCE*

*Anno 2012*

# INDICE

---

## PREMESSA

### Parte 1

#### Le Finalità, L'Oggetto e il Processo di Validazione della Relazione sulla Performance

1. le finalità della validazione
2. l'oggetto della validazione
3. il processo di validazione e la metodologia di verifica adottata

### Parte 2

#### La Validazione della Relazione sulla Performance

1. forma e contenuto
2. le sezioni della relazione
3. gli esiti della validazione
4. risorse, efficienza ed economicità
5. pari opportunità e bilancio di genere
6. il processo di redazione della relazione sulla performance

Allegato 1 : Sezione di Sintesi delle Carte di Lavoro

## PREMESSA

---

Il presente documento è stato redatto dall'Organismo di Valutazione (di seguito anche OIV) , al fine di validare la Relazione sulla *performance* (di seguito anche Relazione) relativa all'anno 2012, così come richiesto dal D.Lgs. n° 150/2009, art. 14.

Il presente documento è stato articolato in due parti.

Nella prima parte sono delineate le finalità, l'oggetto e il processo della validazione della Relazione sulla *performance*; si forniscono, inoltre, le indicazioni necessarie sulla tracciabilità e sull'evidenziazione documentale del processo di validazione e del relativo approccio metodologico utilizzato, indispensabile per mettere l'OIV in condizione di dimostrare di aver svolto l'attività di verifica in linea con quanto previsto dalla norma e dalle delibere CiVIT.

Nella seconda parte, invece, è presentata la validazione vera e propria, espressa in termini di giudizio di *compliance* del documento presentato rispetto alle indicazioni delle norme, delle deliberazioni Civit, delle linee-guida predisposte da Unioncamere.

**Parte 1**

**LE FINALITÀ, L'OGGETTO E IL PROCESSO DI VALIDAZIONE DELLA  
RELAZIONE SULLA *PERFORMANCE***

---

## 1. LE FINALITA' DELLA VALIDAZIONE

---

La validazione della Relazione, prevista dall'art. 14, comma 4, lettera c), del decreto legislativo 27 ottobre 2009 n. 150 (di seguito anche decreto), costituisce uno degli elementi fondamentali per la verifica del corretto funzionamento del ciclo della *performance*. La validazione è l'atto che attribuisce efficacia alla Relazione approvata, al pari del Piano della *performance*, ai sensi dell'art. 15, comma 2, lettera b), del decreto, dagli Organi della Camera.

La validazione della Relazione sulla *performance* è stata svolta dall'OIV sul documento attraverso il quale la Camera di commercio rendiconta i risultati raggiunti rispetto agli obiettivi programmati, a beneficio della Giunta; in tale lavoro, l'OIV si è avvalso del supporto della struttura tecnica.

La validazione della Relazione costituisce il completamento del ciclo della *performance* con la verifica, e la conseguente validazione, della *comprensibilità*, *conformità* e *attendibilità* dei dati e delle informazioni riportate nella Relazione, attraverso la quale la Camera rendiconta i risultati raggiunti (art. 4, comma 2, lettera f, del decreto).

La validazione è accompagnata dalle motivazioni che sono alla base di tale decisione e che, naturalmente, non possono consistere in una formula astratta o generica, ma devono evidenziare il percorso e le modalità di analisi che hanno condotto ad una determinata conclusione.

## 2. L'OGGETTO DELLA VALIDAZIONE

---

La validazione della Relazione è stata articolata in più ambiti, in quanto l'OIV ne attesta:

- 1) la *conformità (compliance)* rispetto alle disposizioni contenute nel Decreto e alle indicazioni contenute nelle Linee guida Unioncamere . La conformità è stata analizzata attraverso la verifica, che si sostanzia in un atto di validazione, che la Relazione contenga tutte le informazioni richieste dalla norma e dalle delibere CIVIT (esempio: i risultati raggiunti, gli scostamenti e le motivazioni di tali scostamenti, ecc.);
- 2) l'*attendibilità* dei dati e delle informazioni; in questo caso si è verificato che i risultati riportati nella Relazione, in merito ai risultati conseguiti sulla *performance* dei servizi, si siano basati su dati che abbiano una fonte attendibile e che siano in qualche modo tracciati e conservati.
- 3) la "*comprensibilità*" per i cittadini e le imprese, ossia la capacità di rappresentare in modo chiaro i risultati conseguiti rispetto agli obiettivi assunti (*accountability*); è la parte più tecnicamente complessa, ma fondamentale in quanto si entra nel vivo della capacità di un ente di "essere trasparente". Tutto l'impianto costruito ha senso solamente se si riesce a raggiungere questo importante obiettivo.

E' un percorso articolato che ha richiesto alla Camera un considerevole "sforzo" derivante dall'azione innovativa. In ragione di ciò l'OIV, sul lato della *compliance*, ha effettuato una valutazione che tiene conto del progressivo stadio di maturazione della struttura su quegli aspetti introdotti per la prima volta due anni

fa nelle amministrazioni pubbliche e rispetto ai quali è necessario un periodo di tempo per costruire prassi ed operatività.

### **3. IL PROCESSO DI VALIDAZIONE E LA METODOLOGIA DI VERIFICA ADOTTATA**

---

L'OIV, al fine di garantire un processo di validazione efficace, ha sviluppato un percorso che si compone sia del processo, con l'individuazione delle fasi e dei relativi soggetti coinvolti, sia dell'approccio metodologico utilizzato per la verifica propedeutica alla validazione.

#### **3.1 Il processo di validazione**

Il processo di validazione ha seguito due passaggi salienti:

- 1) il processo attraverso il quale l'OIV verifica l'articolazione, la struttura e i contenuti della Relazione e, quindi, ne accerta l'attendibilità attraverso una diretta interazione, con l'ausilio e il tramite della struttura tecnica di supporto, con gli uffici;
- 2) la formulazione del giudizio di sintesi, espresso in termini di "validato o non validato", basato sulle evidenze e conclusioni raggiunte in sede di analisi e valutazione, che viene elaborato e, quindi, formalizzato nel documento di validazione.

#### **3.2 La metodologia di validazione**

Per la verifica dei contenuti della Relazione, l'OIV ha sviluppato un approccio metodologico sulla base delle specifiche esigenze funzionali ed organizzative della Camera, tenendo conto dello stadio di avanzamento nell'attuazione delle componenti del ciclo della *performance*.

L'intento è stato quello di pervenire ad una utilizzabilità pratica della metodologia predisposta.

Ciò ha implicato che l'ampiezza e la profondità dell'analisi, strumentale al processo di validazione, sia:

- nel rispetto del principio di ragionevolezza, coerente con le esigenze di attendibilità dei dati e di trasparenza del processo ma anche con gli strumenti e le risorse disponibili per l'analisi;
- adeguatamente mirata alla complessità dimensionale e organizzativa della Camera, spingendo più in profondità l'analisi sui dati e sui processi di maggiore impatto sulla *performance*;
- basata su informazioni reperibili in un lasso di tempo ragionevole ed affidabili.

Ultimo aspetto metodologico, sul quale si è concentrata l'attenzione dell'Organismo, è quello relativo alla verifica di attendibilità dei dati.

Tale processo di verifica, naturalmente, è risultato efficace in quanto la Camera si è dotata, nel corso del 2011, di sistemi di tracciabilità relativi all'intero ciclo della *performance* con l'adozione della Balance Score Card.



### **3.3 La tracciabilità e l'evidenza del processo di validazione e del relativo approccio metodologico utilizzato**

Secondo i principi generali, è stata garantita la tracciabilità di quanto è stato effettuato nel processo di validazione della Relazione, dando evidenza anche dell'approccio metodologico utilizzato. Un'adeguata documentazione ed evidenza dei controlli svolti e del processo seguito è stata definita ed è allegata alla presente Relazione.

Per "documentazione" si intendono tutti i documenti predisposti e/o richiesti, ottenuti e conservati dall'OIV nell'esecuzione del processo di validazione della Relazione. La documentazione raccolta include evidenze degli aspetti significativi esaminati con i vari interlocutori.

Le conclusioni raggiunte hanno costituito la base per le motivazioni del giudizio di validazione. Sono state, quindi, formalizzate - in una apposita sezione di sintesi - le conclusioni raggiunte e le considerazioni che hanno portato alla validazione o alla non validazione.

## Parte 2

### **LA VALIDAZIONE DELLA RELAZIONE SULLA *PERFORMANCE***

---

## 1 FORMA E CONTENUTO

---

La modalità di rappresentazione prescelta avviene nella forma immediatamente utilizzabile dalla Camera di commercio, vale a dire una struttura lineare, di agevole lettura e di immediata comprensione, che rispecchia per grandi linee quella della Relazione sulla *performance*.

In particolare, il prospetto "di sintesi" dà conto, relativamente a ciascuna sezione (e sotto-sezione) in cui si articola la Relazione sulla *performance* oggetto di validazione, delle conclusioni raggiunte.

Alla luce dei contenuti del prospetto, l'OIV ha valutato se è possibile procedere alla validazione della Relazione. Tale valutazione è avvenuta non soltanto in base a considerazioni di natura quantitativa, ma considerando anche il "peso" che l'una o l'altra sezione ha nell'economia del documento.

In questo lavoro, sono state tenute presenti le informazioni richieste per ciascuna sezione della Relazione analizzata, si è verificata l'oggettiva idoneità delle fonti che le contengono a rendere attendibili le informazioni stesse, si è considerata la comprensibilità dei dati e delle indicazioni in esse contenute.

## 2 LE SEZIONI DELLA RELAZIONE

---

Per ciascuna sezione della Relazione, si forniscono nelle pagine successive indicazioni sui criteri seguiti.

### **Presentazione della Relazione e Indice**

La validazione di questa prima sezione (e dell'indice) è quella che presenta meno criticità dal punto di vista del processo di verifica e della conseguente validazione, considerando l'estrema linearità della sezione e l'immediatezza della verifica che ne consegue.

L'indice corrisponde sostanzialmente alla struttura così come definita dalla delibera n. 5/2012 della CIVIT e dalle Linee guida Unioncamere sulla Relazione e che la presentazione risponda alle disposizioni dei documenti stessi.

L'Ente ha ulteriormente articolato le informazioni relative alla sezione amministrazione nei paragrafi 1.2, 1.3 e 1.4, per fornire una visione complessiva delle funzioni e compiti svolte (non previsto dall'indice di cui alla delibera CIVIT).

## 2.1 Contesto esterno di riferimento

Questa sezione, come è noto, ha lo scopo di evidenziare e analizzare, nella Relazione sulla Performance, tutti i fenomeni esterni nei quali la Camera di Commercio si trova ad operare e che hanno influenzato, positivamente o negativamente, l'attività della stessa.

Nel processo di validazione, i principali elementi presi in considerazione sono stati:

- la verifica dell'attendibilità dei dati (economico/produttivi) e le informazioni riportati nella sezione;
- la conformità dei contenuti della sezione con quanto disposto dalle norme, delibere, linee guida, ecc. Nel caso specifico, si è verificato che le informazioni sul contesto esterno riportate dalla Camera, siano effettivamente correlate all'attività della stessa;
- la comprensibilità di quanto esposto nella sezione, in termini di chiarezza, immediatezza, comprensibilità anche da parte di un lettore esterno e da un non addetto ai lavori (grafici, tabelle, corredati di spiegazioni brevi, ma efficaci).

## 2.2 L'amministrazione

Questa sezione della Relazione sulla *performance* ha lo scopo di evidenziare quali risorse la Camera di commercio ha "messo in campo" per raggiungere i risultati nell'anno oggetto di rendicontazione, e descrive la propria struttura organizzativa, le risorse umane impiegate, il proprio mandato istituzionale e l'identificazione della performance.

Per affermare l'attendibilità dei dati, si è confrontato quanto riportato nella Relazione (risorse umane e economiche programmate e effettivamente impiegate, l'entità della partecipazioni della Camera di commercio, i dati sulle aziende speciali, ecc.) con le fonti da cui tali dati sono tratti (tra gli altri, prospetti dell'ufficio controllo di gestione, sito istituzionale dell'ente nella sezione Trasparenza, valutazione e merito).

La verifica della conformità di quanto riportato nella sezione, rispetto alle indicazioni normative e alle disposizioni derivanti dalle delibere CiVIT e dalle linee guida Unioncamere, si è focalizzata sulla rilevazione della presenza dei contenuti minimi: risorse umane che hanno operato nell'anno oggetto di rendicontazione, le risorse economiche impegnate; l'elenco delle partecipazioni della Camere e alcuni dati sulle aziende speciali (numero dipendenti, contributo della Camera, ecc.).

Infine, relativamente al livello di comprensibilità della sezione, si è tenuto conto dell'utilizzo di tabelle e schemi che rendono più immediata e accessibile la lettura dei dati inseriti.

## 2.3 I risultati raggiunti

La sezione della Relazione sulla *performance* riporta una sintesi dei risultati raggiunti dalla Camera di commercio nell'anno oggetto di rendicontazione.

In fase di validazione si è prestata attenzione, in particolare, ad alcuni punti fondamentali per questa sezione, vale a dire:

- la verifica che i contenuti siano effettivamente di sintesi (allegato Cruscotto di Ente tabella 1) e non siano stati confusi con le informazioni di dettaglio che vanno riportate nella sezione della Relazione in cui si esplicitano, per ciascun obiettivo – strategico e operativo – i risultati raggiunti e gli scostamenti;
- il livello di attendibilità, in questo caso verificato principalmente confrontando i dati di sintesi riportati nella sezione, con le informazioni di dettaglio inserite nelle sezioni della Relazione in cui si riporta, per ciascun obiettivo, strategico e operativo il grado di raggiungimento.

## 2.4 Le criticità e le opportunità

Le informazioni sono riportate schematicamente nel paragrafo 2.2 Aree Strategiche e Obiettivi strategici. All'interno dello stesso, sono evidenziati la performance delle singole aree strategiche rappresentata anche graficamente con il "cruscotto", il dettaglio degli obiettivi all'interno di ogni area strategica (Tabella 2), la tabella di sintesi contenente l'indicazione per ciascun obiettivo strategico, la descrizione, % di raggiungimento, opportunità sfruttate e criticità riscontrate (pg 20). All'interno del documento di sintesi (pg 20) sono riportate altresì le ricadute sul ciclo di programmazione successivo.

# 3 Obiettivi: Risultati Raggiunti e Scostamenti

---

## 3.1 L'albero della *performance*

La finalità di questa sezione è quella di rappresentare in maniera sintetica ed immediata, utilizzando la stessa modalità utilizzata nel Piano della *performance* (lo schema ad albero), i risultati complessivi raggiunti dalla Camera di commercio, rispetto agli obiettivi programmati nel Piano.

In fase di validazione, i principali elementi considerati nel processo di analisi e verifica dei dati sono stati i seguenti:

- relativamente alla conformità, il controllo concerne la verifica della rappresentazione grafica riportata nella sezione 2.1 della Relazione sulla *performance*;
- per quanto riguarda l'attendibilità dei dati riportati nell'albero della *performance*, verifica, innanzitutto, la corrispondenza tra gli obiettivi riportati nell'albero e quelli presentati in dettaglio nelle successive sezioni della Relazione.

- infine, relativamente al livello di comprensibilità della sezione, si è considerata la capacità dell'ente di rendere quanto più chiara e immediata la rappresentazione grafica dell'albero e, soprattutto, la capacità di fornire a chi legge, in maniera comprensibile, il livello di raggiungimento degli obiettivi programmati e riportati nell'albero.

### 3.2 Obiettivi strategici

I principali elementi considerati nella fase di verifica inerente a tale ambito sono stati:

- innanzitutto, la conformità della sezione a quanto previsto dalle delibere CIVIT e, in particolare, dalle linee guida Unioncamere; e così, ad esempio, che siano stati riportati, per tutti gli obiettivi strategici, gli indicatori utilizzati per misurarne il grado di raggiungimento, con i relativi *target* e i valori raggiunti nell'anno oggetto di rendicontazione, oltre alla descrizione delle cause di un eventuale mancato raggiungimento degli stessi. Un'ulteriore verifica da effettuare ha riguardato la corrispondenza tra quanto riportato in questa sezione e le informazioni di sintesi presentate nelle sezioni "i risultati raggiunti" e "l'albero della *performance*" della Relazione. Infine, si è verificato che le aree strategiche, gli obiettivi strategici e i relativi indicatori e *target* riportati qui corrispondano a quelli inseriti, in fase di programmazione, all'interno del Piano della *performance*;
- l'attendibilità dei dati qui riportati, per la cui attestazione si è reso indispensabile l'accertamento preventivo che tutti i risultati presentati siano verificabili attraverso la consultazione di documenti, fonti, *database*, cruscotti, ecc e che questi siano disponibili presso gli uffici della Camera per eventuali verifiche esterne;
- il livello di comprensibilità delle informazioni riportate nella sezione, in termini di chiarezza e schematicità.

### 3.3 Obiettivi e piani operativi

Le informazioni e i dati sono riportati all'interno del paragrafo 2.3 (Obiettivi Individuali). Una criticità è rappresentata dalla mancata descrizione delle cause di scostamento rispetto al *target* atteso.

### 3.4 Obiettivi individuali

Molto importante è stata la verifica del livello di attendibilità dei dati e delle informazioni qui riportate.

In linea generale, va considerato che, quanto più la Camera di commercio decide di "dettagliare" la sezione relativa agli obiettivi individuali, tanto più dovrà essere puntuale e dettagliato il processo di verifica e validazione della stessa.

In fase di verifica del livello di attendibilità della sezione, pertanto, l'Organismo si è accertato della veridicità di quanto riportato, analizzando documenti e fonti da cui si evincono i risultati registrati per ciascun obiettivo (il Sistema di misurazione e valutazione della *performance* organizzativa e individuale).

Come per le altre sezioni, si è valutato anche il livello di conformità (*compliance*) della sezione rispetto a quanto definito dalle delibere e linee guida, accertando, inoltre, che gli eventuali obiettivi qui riportati (con i relativi indicatori e *target*) siano coerenti con quelli programmati.

Infine, si è considerato, anche in questo caso, il livello di comprensibilità della sezione, affinché i dati e le informazioni riportati risultino quanto più chiari e immediati possibile per chi legge.

#### 4 Risorse, efficienza ed economicità

---

La finalità di questa sezione è quella di rendicontare i risultati conseguiti in termini di efficienza ed economicità e di fornire, sinteticamente, informazioni rilevanti di carattere economico-patrimoniale (utilizzando anche alcuni indicatori tratti dal Sistema Informativo Pareto) riportando le informazioni utili a documentare i risultati economici.

Nella fase di validazione della sezione, dunque, è stata posta ancora una volta molta attenzione all'attendibilità dei dati, oltre che alla conformità dei contenuti, rispetto a quanto previsto, in particolare, dalle linee guida Unioncamere sulla Relazione.

Al fine di verificare il livello di attendibilità, sono stati consultati i documenti di riferimento da cui i dati sono stati tratti (Sistema Informativo Pareto, bilancio dell'ente);.

Per verificare il livello di *compliance* della sezione, si è constatato se vi sia la presenza di alcuni contenuti minimi richiesti (ad esempio, indicatori ad alto valore segnaletico, come quelli di tipo strutturale e di tipo economico-patrimoniale).

La valutazione del livello di comprensibilità si è basata sulla capacità della Camera di commercio di rendere chiari i contenuti di questa sezione che è molto tecnica.

#### 5 Pari Opportunità e Bilancio di Genere

---

Lo scopo di questa sezione della Relazione sulla *performance* è quello di evidenziare i risultati conseguiti dalla Camera di commercio in merito agli obiettivi dell'Amministrazione in tema di pari opportunità di genere.

Il processo di validazione della sezione, da parte dell'OIV, risulta incompleto.

Le informazioni e i dati sono riportati all'interno del paragrafo 4. Anche per il 2012 la Camera di commercio non ha previsto, in sede di programmazione, obiettivi ed attività in ottica di genere, sono stati riportati nella Relazione solo i dati relativi al personale rispetto al genere, ma non vi sono informazioni relativi al bilancio di genere. L'Ente continua a riportare soltanto i dati connessi al Comitato istituitosi con DG del 2009. La sezione non è compliance.

## 6 Il Processo di Redazione della Relazione sulla Performance

---

### 6.1 Fasi, soggetti, tempi e responsabilità.

Lo scopo della presente sezione della Relazione sulla *performance* è quello di dare evidenza del processo seguito dalla Camere di commercio per l'elaborazione, la redazione e l'adozione del documento di rendicontazione.

Caratteristica della sezione è senza dubbio l'accuratezza dei contenuti e la loro schematicità.

Fondamentale attenzione è stata, quindi, posta, in fase di validazione, sul livello di comprensibilità della stessa, oltre che sull'eshaustività (rilevabile dalla verifica della conformità dei contenuti a quanto richiesto dalle linee guida Unioncamere).

In particolare, nell'analisi del livello di conformità, si è verificato che le fasi ricalchino l'intero processo, a partire dalle attività propedeutiche alla redazione (analisi normativa, ecc), fino ad arrivare alla fase conclusiva di approvazione della Relazione.

Per l'analisi del livello di attendibilità, sono stati consultati i documenti che attestano la realizzazione delle fasi.

Infine, l'analisi del livello di comprensibilità della sezione si è concentrata sul fatto che la sezione sia stata costruita o meno in modo sintetico e schematico, al fine di consentire una lettura immediata del processo che ha portato all'adozione della Relazione.

### 6.2 Punti di forza e di debolezza del ciclo della *performance*

Si ricorda che la sezione della Relazione ora in esame è quella conclusiva, in cui si riporta l'analisi sul ciclo della *performance* per evidenziare gli atti/documenti adottati dalla Camera e i principali punti di forza e di debolezza rilevati.

La verifica del livello di attendibilità è consistita nella constatazione che i documenti elencati nella sezione siano effettivamente quelli adottati dalla Camera di commercio.

Come sempre, anche in questo caso si è valutato il livello di comprensibilità e chiarezza della sezione, affinché i contenuti risultino di immediata lettura e comprensione per chi legge.

### Allegati alla Relazione

Le linee guida Unioncamere sulla Relazione sulla *performance* prevedono che al documento principale siano allegati 4 documenti di sintesi:

- Allegato 2 : Tabella obiettivi strategici;
- Allegato 3 : Tabella documenti del ciclo di gestione della performance;
- Allegato 4 : Tabella sulla valutazione individuale.



L'OIV evidenzia che gli allegati non sono stati riprodotti dall'Ente, ma le tabelle e le informazioni sono riportate all'interno della relazione sulla performance.

Così come avviene per tutte le sezioni della Relazione, anche per gli allegati si è reso necessario verificare il livello di conformità (alle linee guida), di attendibilità e di comprensibilità dei contenuti.

Si forniscono di seguito solo alcune delucidazioni in merito in quanto, trattandosi di allegati che riprendono o approfondiscono informazioni già riportate nel testo principale, sono state già fornite indicazioni a riguardo nelle pagine precedenti. Tali indicazioni sono valide per tutti gli allegati.

Per ritenere o meno il livello di conformità degli allegati sufficiente, la valutazione non è stata eccessivamente rigida, nel senso che l'OIV ha verificato la presenza delle stesse all'interno della relazione (pg 16 – Allegato 2 – pg 31 Allegato 3)

Per il livello di comprensibilità, infine, si è accertato se la Camera di commercio ha utilizzato un *format* strutturato al fine di rendere le informazioni contenute quanto più chiare ed immediate possibile.

## 7. GLI ESITI DELLA VALIDAZIONE

---

In ragione di quanto fin qui rappresentato, l'Organismo esprime giudizio positivo in termini di validazione della Relazione sulla performance 2012 della Camera di Commercio, con le aree di miglioramento rappresentate.

Si suggerisce di definire, nel tempo, sistemi strutturati che consentano di rilevare la reale comprensibilità della Relazione da parte degli *stakeholder* della Camera di commercio, interni ed esterni.

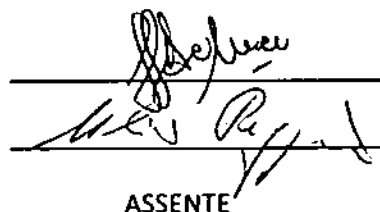
I giudizi sintetici sono indicati nell'allegato 1 (sintesi delle carte di lavoro).

Cosenza, 11 settembre 2013

Dott. Sergio De Marco

Dott. Ulio Reggio

Dott. Flavio Cedolia



ASSENTE

ALLEGATO A

SEZIONE DI SINTESI DELLE CARTE DI LAVORO  
DENDIMAZIONE ANNI NE

Altre amministrazioni  
Comune di Comunità di Genova  
OGGI TI DI VIBRA SINGOLA VALORIZZAZIONE  
(SINTESI)

VALUTAZIONE (SINTESI)  
(SINTESI)  
(SINTESI)

1	PRESENTAZIONE E INIZIO	Se il bilancio che la presentazione Operativa, in linea generale, quanto previsto dalla delibera CVVT n. 520/12 e dalle linee guida di implementazione, si avvia l'iter completo procedurale (Pubblicazione dell'Avviso di Indagine, pubblicazione del bando di gara, approvazione del contratto) con obiettivi strategici rispettati e quote previste dalla delibera CVVT (paragrafi 1.2, 1.3 e 1.4)	SI
2	SINTESI DELLE INDIRIZZAZIONI DI INTERESSE PER I CITTADINI E GLI ALTRI STAKEHOLDER ESTERNI	In questa sezione, la Camera di commercio ha riportato analiticamente tutti gli elementi che hanno riguardato l'iter, ovvero ad altri bilanci, relativi al contratto stesso, sia per quanto attiene alla gestione e attività dell'ente, che come accordo sul merito. La Camera di commercio di Genova riporta importanti elementi di contesto relativi al territorio provinciale, nel bilancio, peraltro, anche evidenziando in che modo tale considerazione ha influenzato i programmi di intervento e di conseguenza, nel risultato raggiunto nell'anno oggetto di valutazione. Per il bilancio di gestione la tabella più indicata con l'intendimento di offrire un'analisi che possano supportare il bilancio delle prospettive del contratto. Si riportano, per il bilancio, di elementi di bilancio, quanto previsto e quanto previsto dalla delibera CVVT, relativi al contratto (paragrafi 1.2, 1.3 e 1.4)	SI
2.1	Il contratto stesso di riferimento	Nella sezione viene evidenziato quali fossero le Camere di commercio le "camere di destino" per raggiungere i propri risultati. Correttamente, nella Relazione viene esplicitato il percorso, dalle attività, alle partecipazioni, alle attività territoriali, alla trasparenza, e si evidenzia che le informazioni sono riportate per ogni paragrafo 1.2.1. Si tratta di un'attività, 1.2.2. La ricerca esterne, nel paragrafo 1.3. Modalità di implementazione e gestione, 1.6. SI	SI
2.2	Comunicazione	Nella Relazione Camera di commercio viene riportata quanto previsto nel paragrafo 1.5. La Camera di commercio riporta nel Documento di Linea (tabella 2 di pag 16) la percentuale di raggiungimento di obiettivi strategici. La sezione, quindi, è contenuta alle informazioni della CVVT e dell'Implementazione, ma, in ordine di miglioramento	SI
2.3	Il risultato raggiunto	Le informazioni sono riportate nel paragrafo 2.2.2. Come strategici e obiettivi strategici. All'interno dello stesso, viene evidenziata la performance della singola area strategica. Il risultato, inoltre, è presentato con il "risultato", il dettaglio degli obiettivi al "risultato" di ogni area strategica (Tabella 2), la tabella di sintesi contenente l'andamento per ciascun obiettivo strategico, la descrizione, % di raggiungimento, obiettivi strategici e obiettivi (risultati) per ogni area strategica (pag 20). All'interno del documento di sintesi (pag 20) sono riportati altresì i risultati nel ciclo di programmazione successivo	SI
2.4	Le attività e le opportunità	(Le informazioni sono riportate nel paragrafo 2 della Relazione)	
3	QUANTITATIVI, RISULTATI MAGGIORI E SCOSI TAMENTI	Correttamente si riporta una sintesi delle evidenze in una tabella, gli obiettivi strategici e gli obiettivi operativi (di cui, sostanzialmente sono riportati nel paragrafo 2.2, (tabella 2) Sintesi Operativa. Per quanto riguarda il raggiungimento degli obiettivi, vengono riportati nel documento di sintesi (Tabella 2), la tabella di sintesi contenente l'andamento per ciascun obiettivo strategico, la descrizione, % di raggiungimento, obiettivi strategici e obiettivi (risultati) per ogni area strategica (pag 20). All'interno del documento di sintesi (pag 20) sono riportati altresì i risultati nel ciclo di programmazione successivo	SI
3.1	Albero della performance	Il contratto, nella sezione sono riportati nel paragrafo 2.2 (come strategici e obiettivi strategici) i dati operativi, per ciascun obiettivo strategico, l'obiettivo per ciascuno dei quali, per il bilancio, possono essere riportati, per ciascuno area strategica, gli indicatori, con i relativi indicatori di cui sono.	SI
3.2	Obiettivi strategici	Per ciascuna obiettivo strategico la Camera di commercio ha riportato le informazioni e le possibili azioni correttive. Le sezioni più (tema), dunque, compliance	SI
3.3	Obiettivi e punti operativi	Le informazioni e i dati sono riportati nel paragrafo 2.3 (Obiettivi Strategici). Una tabella è rappresentata dalle tabelle descrittive delle cause di scostamento rispetto ai target stessi	SI
3.4	Obiettivi individuali	Le informazioni e i dati sono riportati nel paragrafo 2.3 (Obiettivi Individuali). Si riportano i dati di valore (con rispettivi Obiettivi) relativi al grado di raggiungimento degli obiettivi, rispetto al "risultato" e al "risultato di Area". Nella sezione sono riportati, inoltre, i dati di sintesi dei diversi servizi, relativi a: anche a applicazione l'obbligo conseguito dal servizio generale e dal dettaglio (pag 22 e 23).	SI
4	RIORISORSE, EFFICIENZA ED ECONOMICITÀ	Le informazioni e i dati sono riportati, all'interno del paragrafo 3. La sezione della sezione è quella di evidenziare i risultati conseguiti in termini di efficienza ed economicità dell'ente dell'ente dell'ente. La Camera di commercio riporta i principali valori di bilancio e i risultati, in termini di efficienza ed economicità. L'ente produce gli indicatori di costo e i parametri di riferimento in merito di valore (risultato) per il bilancio.	SI
5	PAGE (OPPORTUNITÀ E BILANCIO) DI GENESIE	Le informazioni e i dati sono riportati, all'interno del paragrafo 4. Anche per il 2012 la Camera di commercio non ha previsto, in sede di programmazione, obiettivi ed attività in merito di gestione, sono stati riportati nella Relazione solo i dati relativi al personale rispetto al piano, ma non vi sono informazioni relative al bilancio di gestione. L'ente continua a riportare soltanto i dati contenuti nel Documento di Sintesi con DO del 2009. La sezione non è compilata.	NO
6	IL PROCESSO DI RIZIONE DELLA RELAZIONE SULLA PERFORMANCE	Le informazioni e i dati sono riportati, all'interno del paragrafo 5	SI
6.1	Per, rapporti, tempi e responsabilità	Si riportano correttamente le fasi del processo di redazione della Relazione descrittiva (rispetto e i soggetti coinvolti nel processo	SI
6.2	Punti di forza e di debolezza del ciclo di gestione della performance	Correttamente la Camera di commercio ha descritto i principali punti di forza e di debolezza che hanno caratterizzato il ciclo di gestione della performance punto in essere del anno.	SI
Allegato 2	Tabella obiettivi strategici	Tutte le informazioni relative sono riportate nel corpo della relazione pag 16 (tabella 2). Nell'elenco di implementazione, per il bilancio di gestione, si evidenzia i indicatori proposti dalla CVVT.	SI
Allegato 3	Tabella documenti del ciclo di gestione della performance	Tutte le informazioni relative sono riportate nel corpo della relazione pag 11. Nell'elenco di implementazione, per il bilancio di gestione, si evidenzia i indicatori proposti dalla CVVT.	SI
Allegato 4	Tabella sulla valutazione del ciclo	Tutte le informazioni relative sono riportate nel corpo delle tabelle contenute nel paragrafo 2.3 a pag 22.	SI

Se gli uffici amministrativi del servizio a fornire i servizi (vedi DO). Nel caso in cui l'amministrazione non sia in grado di fornire, spiegare "Altre amministrazioni" (vedi DO) e indicare la denominazione nella cella DI.