

CAPITOLATO TECNICO

PROGRAMMA ENTREPRENEURSHIP AND BACK – AVVISO TALENT UP 2020-2021 PROCEDURA APERTA TELEMATICA PER L’AFFIDAMENTO E L’ESECUZIONE DEL SERVIZIO DI PROGETTAZIONE ED ESECUZIONE, NELL’AMBITO DEL PROGRAMMA ENTREPRENEURSHIP AND BACK, DI ATTIVITA’ DI FORMAZIONE IMPRENDITORIALE ALL’ESTERO RELATIVO ALLA FASE DI “TREATMENT”

CIG LOTTO 1: 8651166008

CIG LOTTO 2: 8651199B40

CPV: 80510000-2

CUP: D29J20000720006

POR Sardegna FSE 2014-2020

Asse III - Obiettivo specifico 10.5

Azione 10.5.12 – “Azioni per il rafforzamento dei percorsi di istruzione universitaria o equivalente post-lauream, volte a promuovere il raccordo tra istruzione terziaria, il sistema produttivo, gli istituti di ricerca, con particolare riferimento ai dottorati in collaborazione con le imprese e/o enti di ricerca in ambiti scientifici coerenti con le linee strategiche del PNR e della *Smart specialisation* regionale.”

Sommario

Definizioni:	1
PARTE I – ELEMENTI GENERALI DELL'APPALTO.....	2
Art. 1 – Programma Entrepreneurship and Back – Avviso Talent Up 2020-2021 – Obiettivi	2
Art. 2 – Destinatari del Programma	3
Art. 3 - Oggetto dell'appalto	3
Art. 4 – Valore contrattuale dell'appalto	5
Art. 5 – Normativa di riferimento	5
PARTE II - CARATTERISTICHE DELL'APPALTO.....	6
Art. 6 – Caratteristiche e contenuti del Servizio	6
6.1 Fase A – Lotto 1.....	7
6.1.1 <i>Durata e sede di svolgimento</i>	7
6.1.2 <i>Contenuti e modalità formative</i>	8
6.1.3 <i>Attività di comunicazione</i>	10
6.2 Fase B – Lotto 2.....	11
6.2.1 <i>Durata e sede di svolgimento</i>	11
6.2.2 <i>Contenuti e modalità formative</i>	13
6.2.3 <i>Attività di comunicazione</i>	15
Art. 7 – Gruppo di lavoro	16
7.1 Lotto 1 (Fase A) – Gruppo di lavoro	16
7.2 Lotto 2 (Fase B) – Gruppo di lavoro	17
Art. 8 – Modalità attuative	17
8.1 Lotto 1 – Modalità attuative	17
8.1.1 <i>Organizzazione e gestione delle attività comprese nel servizio</i>	17
8.1.2 <i>Prestazioni principali e secondarie</i>	18
8.1.3 <i>Referente Unico</i>	18
8.2 Lotto 2 - Modalità attuative	19
8.2.1 <i>Organizzazione e gestione delle attività comprese nel servizio</i>	19
8.2.2 <i>Prestazioni principali e secondarie</i>	19
8.2.3 <i>Referente Unico</i>	19
Art. 9 – Oneri e obblighi a carico del soggetto aggiudicatario	20
Art. 10 – Obbligo di riservatezza	21
PARTE III – METODO DI AGGIUDICAZIONE E OFFERTA TECNICA	22
Art. 11 – Procedura e criteri di aggiudicazione	22
11.1 Offerta tecnica lotto 1 – Fase A	22
11.2 Offerta tecnica lotto 2 – Fase B	26
11.3 Offerta Economica	30
Art. 12 – Offerta Tecnica	31

Definizioni:

“Aggiudicatario o Affidatario o Appaltatore o Esecutore”: il soggetto cui sarà affidata l'esecuzione del Servizio all'esito della presente procedura di gara;

“Capitolato”: il presente capitolato tecnico che definisce i contenuti fondamentali del Servizio;

“Disciplinare”: il documento che individua le procedure per la presentazione dell'offerta e per lo svolgimento della gara;

“Codice”: Decreto Legislativo 18 aprile 2016 n. 50 come modificato dal D. Lgs 19 aprile 2017 n. 56 “Codice dei contratti pubblici”;

“Committente, Stazione appaltante, Amministrazione”: Agenzia Sarda per le Politiche Attive del Lavoro - ASPAL;

“Contratto”: il contratto che, all'esito della presente procedura di gara, il Committente stipulerà con l'Aggiudicatario;

“Destinatari”: i soggetti che possono essere selezionati per il Programma, identificati all'art. 4 del Capitolato;

“Gara”: la procedura di gara in esito alla quale sarà aggiudicato il Servizio;

“Offerente”: operatori economici di cui all'art. 45 del D. Lgs 50/2016 e ss.mm.ii che hanno presentato offerta;

“Programma”: il Programma Entrepreneurship and Back, nell'ambito del quale è indetta la presente procedura;

“Raggruppamento Temporaneo”: insieme di concorrenti, così come definiti all'art. 48 del D. Lgs 50/2016 e ss.mm.ii, in possesso dei requisiti richiesti, costituito o costituendo, anche mediante scrittura privata autenticata, allo scopo di partecipare alla procedura di affidamento del contratto pubblico di cui alla presente gara, mediante presentazione di un'unica offerta. Nel caso di raggruppamenti in fase di costituzione al momento di presentazione dell'offerta, si specifica che il raggruppamento dovrà essere regolarmente costituito prima della stipula del contratto di affidamento dell'incarico;

“Servizio”: tutta l'attività di supporto tecnico, progettazione e realizzazione richiesta nel presente capitolato d'appalto. I contenuti del servizio sono meglio specificati al successivo art. 6.

PARTE I – ELEMENTI GENERALI DELL'APPALTO

Art. 1 – Programma Entrepreneurship and Back – Avviso Talent Up 2020-2021 – Obiettivi

Il programma Entrepreneurship and Back, istituito con DGR n. 38/5 del 28.06.2016, nasce con l'obiettivo di offrire ai giovani aspiranti imprenditori sardi la possibilità di frequentare, dopo un primo periodo di formazione in Sardegna, percorsi formativo/pratici specificamente finalizzati all'acquisizione di competenze legate alla creazione di impresa, da svolgersi in ambienti particolarmente vivaci e stimolanti dal punto di vista imprenditoriale, per poi riportare in Sardegna l'esperienza acquisita e avere la possibilità di realizzare la propria idea di impresa.

L'obiettivo principale del programma è quello di contribuire a creare una nuova generazione di imprenditori e di aumentare, nel medio-lungo periodo, il livello di innovatività delle imprese sarde promuovendo lo sviluppo dell'economia regionale.

Nello specifico si intende:

- favorire lo sviluppo della cultura d'impresa tra i giovani sardi;
- incentivare la creazione di start-up con sede in Sardegna;
- contribuire alla modernizzazione del sistema produttivo locale.

Il programma Entrepreneurship and Back è finanziato dal POR 2014-2020 del Fondo Sociale Europeo per la Sardegna e dal POR 2014-2020 del Fondo Europeo per lo Sviluppo Regionale.

Le risorse del Fondo Sociale Europeo, individuate tra quelle stanziare sull'azione 10.5.12, ammontano complessivamente a € 7.000.000,00, che si prevede di suddividere in tre annualità per il finanziamento della fase formativa del programma. Ulteriori risorse, a valere prevalentemente sull'azione 3.6.4 del PO FESR, finanzieranno l'avvio dei progetti imprenditoriali al termine della formazione.

Il presente capitolato è relativo a servizi da svolgersi nell'ambito della seconda annualità del programma.

I destinatari del programma sono laureati sardi e studenti iscritti a percorsi di studio universitari, con un'idea imprenditoriale anche ad uno stadio embrionale.

Il programma prevede un'articolazione in diverse fasi:

1. Fase di pre-treatment, ossia un percorso da svolgersi in Sardegna, anche in lingua inglese, con l'obiettivo di fornire, ad un massimo di 60 destinatari, selezionati su 300 candidati, conoscenze e strumenti finalizzati ad affrontare con successo la successiva fase di treatment da svolgersi all'estero.

Tale percorso potrà, a titolo esemplificativo e non esaustivo, offrire una panoramica generale su temi economici, di marketing, management, strategia d'impresa, business english e prevedere incontri con imprenditori rappresentativi e testimoni privilegiati. La fase di pre-treatment dovrà concludersi con la selezione di un massimo di 25 destinatari, tra i 60 partecipanti, che avranno accesso alla successiva fase di treatment.

2. Fase di treatment da svolgersi all'estero. I partecipanti selezionati alla conclusione della fase di pre-treatment (25 al massimo), avranno l'opportunità di svolgere un periodo all'estero in un contesto ad alta intensità di start-up. Si tratta della fase principale del programma, a sua volta suddivisa in:

- fase A: sviluppo competenze imprenditoriali, full immersion in un contesto imprenditoriale stimolante e ad alto tasso di innovazione ed imprenditorialità, accompagnata da un percorso pratico di *internship* che consenta di acquisire esperienza e contatti utili per lo sviluppo dell'idea imprenditoriale;
- fase B: sviluppo del progetto imprenditoriale (dall'idea d'impresa fino alla definizione esecutiva del progetto) presso enti o strutture accreditate e di riconosciuto prestigio internazionale.

3. Fase di post-treatment - rientro in Sardegna: al termine dell'esperienza, i destinatari avranno la

possibilità di usufruire di un supporto tecnico da parte di strutture regionali (anche attraverso strumenti gestiti dal Centro Regionale di Programmazione e Sardegna Ricerche) e di usufruire degli incentivi economici esistenti per la realizzazione dell'idea d'impresa.

4. Comunicazione: durante le diverse fasi del Programma è prevista un'azione trasversale di comunicazione ("Comunicare Talent Up") che accompagnerà l'attuazione del programma e prevede in particolare:

1. un'attività di informazione e promozione del Programma ai potenziali destinatari, da realizzarsi in concomitanza con la pubblicazione dell'Avviso pubblico da parte dell'ASPAL;
2. lo sviluppo e la realizzazione di documenti e prodotti, durante tutte le fasi che compongono il Programma, che potranno essere utilizzati da ASPAL a supporto delle proprie attività di comunicazione, interna ed esterna.

Art. 2 – Destinatari del Programma

Nell'ambito del programma Entrepreneurship and Back, l'ASPAL pubblica, per ogni annualità, un Avviso Pubblico per l'individuazione dei destinatari del Programma.

L'Avviso Talent Up 2020-2021 è rivolto ai laureati e studenti sardi iscritti a percorsi di studio universitari, che abbiano sostenuto almeno i $\frac{3}{4}$ degli esami previsti dal piano di studio e che abbiano un'idea imprenditoriale da sviluppare.

Ai destinatari laureati sarà riservata una quota minima pari al 70% del numero complessivo dei partecipanti; pertanto, la partecipazione degli studenti non laureati sarà limitata massimo al restante 30%.

I destinatari saranno selezionati, in una fase precedente a quella dell'esecuzione dei servizi oggetto del presente capitolato, tramite avviso pubblico di selezione, predisposto a cura del Servizio Progetti su base regionale e comunitaria dell'ASPAL, inviando apposita domanda di partecipazione secondo le modalità e termini stabiliti nell'Avviso stesso.

Il suddetto Avviso definirà in modo dettagliato i requisiti di partecipazione dei destinatari, che potranno essere ammessi, a seguito di una prima fase di verifica del possesso dei requisiti minimi di ammissibilità formale, all'istruttoria amministrativa a cura dell'ASPAL, fino a un massimo di 300 partecipanti.

La selezione dei 300 partecipanti sarà a sportello, in ordine cronologico di arrivo delle domande di partecipazione (farà fede la data di invio della PEC); tale fase sarà gestita dagli uffici del Servizio dell'ASPAL. Successivamente verrà effettuata un'ulteriore selezione sui 300 candidati, a seguito della quale saranno individuati i 60 partecipanti ammessi alla fase di pre-treatment.

I 60 partecipanti alla fase di pre-treatment avranno l'opportunità di frequentare un percorso formativo al termine del quale verranno selezionati i destinatari finali (massimo 25) che parteciperanno alla fase di formazione all'estero "fase di treatment" suddivisa in Fase A e Fase B (con una valutazione tra le due fasi). Tali soggetti saranno, in seguito alle attività svolte e ad una valutazione basata sugli output prodotti, i destinatari finali delle attività di post-treatment da svolgersi in Sardegna al rientro dalle attività formative.

Art. 3 - Oggetto dell'appalto

Oggetto del presente appalto è la realizzazione della fase di formazione all'estero ("treatment"), suddivisa nelle due fasi (A e B) così come indicate nell'articolo 1, corrispondenti ai due lotti descritti successivamente. L'obiettivo della fase treatment è fornire ai partecipanti le conoscenze necessarie per definire o perfezionare la loro idea d'impresa e tradurla in un piano concreto, attraverso il confronto con realtà imprenditoriali dinamiche e aperte al mercato globale.

Attraverso la **Fase A** si vuole consentire ai partecipanti di focalizzare ed elaborare meglio l'idea imprenditoriale, di individuare più precisamente il prodotto o servizio che si vuole offrire e capire quali passaggi seguire per lo sviluppo iniziale. Si vuole raggiungere questo obiettivo attraverso un'esperienza in cui i partecipanti entreranno a contatto con una varietà di attività imprenditoriali in un'area ad alta densità di innovazione e start-up e potranno confrontarsi con "best practices" imprenditoriali in numerosi settori. L'approccio all'apprendimento è di tipo "learning by observation", ovvero attraverso il confronto diretto con le esperienze di chi ha già sviluppato un'idea imprenditoriale e può descrivere non solo gli ostacoli o le difficoltà oggettive incontrate, ma anche le reazioni soggettive ed emotive.

L'obiettivo della **Fase B** è quello di guidare i partecipanti ad apprendere come portare l'idea sul mercato e gestire la fase di crescita dell'impresa dopo le fasi iniziali. In questa seconda fase, i partecipanti dovranno pertanto sviluppare competenze, teoriche e applicate, legate alla comprensione delle varie funzioni e fasi di impresa e ai vincoli di mercato e regolamentari, nonché abilità specifiche per gestire la trasformazione di un'idea imprenditoriale in una *attività* imprenditoriale con una stabile base commerciale e per gestire la fase di crescita successiva alla creazione dell'impresa.

Pertanto, durante la **Fase B** i destinatari svolgeranno una formazione di livello accademico, assimilabile ai moduli formativi di un "Master in Business Administration" (MBA) nella quale la formazione pratica precedente, relativa alla fase A, sarà integrata da approfondimenti teorici rigorosi.

I partecipanti saranno guidati nello sviluppo di un "business plan" professionale e dettagliato e saranno formati sulla gestione della crescita dell'impresa dopo la fase iniziale, dal punto di vista organizzativo e finanziario.

Tali competenze risulteranno fondamentali non solo per lo sviluppo della propria idea imprenditoriale lungo le diverse fasi di crescita, ma anche per valutare altre idee e piani imprenditoriali.

Oltre alla realizzazione delle attività formative di cui alla Fase A e B è richiesta la gestione delle attività di comunicazione per entrambe le fasi, con l'elaborazione e produzione di prodotti in grado di mettere in evidenza quanto realizzato; tali prodotti dovranno essere in formato cartaceo, digitale e multimediale. Tutti i prodotti così elaborati sono a supporto delle eventuali attività di comunicazione interna ed esterna che ASPAL potrebbe realizzare sul programma Entrepreneurship and Back. L'attività deve raccontare tutte le fasi del servizio/progetto a partire da quella relativa all'avvio della fase di Treatment fino al completamento della stessa.

I soggetti che parteciperanno con riferimento al Lotto 1 (Fase A) si dovranno caratterizzare come organizzazioni specializzate nella formazione imprenditoriale, con esperienza pluriennale nella realizzazione di percorsi formativi specialistici con particolare riferimento alle start-up, e una rete di contatti con imprenditori e organizzazioni attive nel campo della crescita imprenditoriale. Dovranno inoltre garantire lo svolgimento del percorso formativo presso le aree individuate all'art. 6.1.1 del presente Capitolato tecnico.

I partecipanti al Lotto 2 della presente procedura per la realizzazione della Fase B dovranno possedere esperienza nell'erogazione di percorsi formativi di livello universitario e post universitario ed esperienza specifica nell'erogazione di percorsi formativi specialistici di amministrazione d'impresa e di management, "business education" e "Master in Business Administration (MBA)" focalizzati in particolare sulle tappe successive dello sviluppo dell'impresa. L'attività dovrà essere realizzata con una o più istituzioni presenti nelle prime 50 posizioni della classifica internazionale Top MBAs for Entrepreneurship 2018 realizzata dal Financial Times, di cui all'art. 6.2.1 del presente Capitolato Tecnico.

Per la descrizione dei requisiti di partecipazione si rimanda all'art. 6 dell'allegato Disciplinare di gara.

Art. 4 – Valore contrattuale dell'appalto

Il presente appalto è suddiviso in n. 2 lotti unici non frazionabili; l'importo a base d'asta, per i due lotti, è pari a:

LOTTO 1 (Fase A): Euro € 435.593,58 (IVA esclusa);

LOTTO 2 (Fase B): Euro € 840.183,67 (IVA esclusa).

Per un maggiore dettaglio sulla definizione delle tipologie di servizi per ciascun lotto, si rimanda all'art. 6.

Le disponibilità finanziarie pubbliche complessivamente utilizzabili per il presente appalto sono a valere sul POR Sardegna FSE 2014-2020, Asse III, Obiettivo specifico 10.5, Azione 10.5.12 – “Azioni per il rafforzamento dei percorsi di istruzione universitaria o equivalente post-lauream, volte a promuovere il raccordo tra istruzione terziaria, il sistema produttivo, gli istituti di ricerca, con particolare riferimento ai dottorati in collaborazione con le imprese e/o enti di ricerca in ambiti scientifici coerenti con le linee strategiche del PNR e della Smart Specialisation Regionale”.

Art. 5 – Normativa di riferimento

La procedura di gara è indetta in conformità alla seguente normativa:

- Regolamento (UE) n. 1303/2013 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 17 dicembre 2013 pubblicato sulla GUUE del 20.12.2013 recante disposizioni comuni sul Fondo europeo di sviluppo regionale, sul Fondo sociale europeo, sul Fondo di coesione, sul Fondo europeo agricolo per lo sviluppo rurale e sul Fondo europeo per gli affari marittimi e la pesca e che definisce disposizioni generali sul Fondo europeo di sviluppo regionale, sul Fondo sociale europeo, sul Fondo di coesione e sul Fondo europeo per gli affari marittimi e la pesca e abroga il Regolamento (CE) n. 1083/2006 del Consiglio;
- Regolamento (UE) n.1304/2013 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 17 dicembre 2013 pubblicato sulla GUUE del 20 dicembre 2013 relativo al Fondo sociale europeo e abrogante il Regolamento (CE) n.1081/2006 del Consiglio;
- Regolamento n. 215/2014 di esecuzione della Commissione del 7 marzo 2014 che stabilisce norme di attuazione del regolamento (UE) n. 1303/2013 per quanto riguarda la determinazione dei target intermedi e dei target finali nel quadro di riferimento dell'efficacia dell'attuazione e la nomenclatura delle categorie di intervento per i fondi strutturali e di investimento europei;
- Regolamento di esecuzione UE n. 821/2014 della Commissione del 28 luglio 2014 recante modalità di applicazione del Regolamento UE n. 1303/2013 del Parlamento europeo e del Consiglio per quanto riguarda le modalità dettagliate per il trasferimento e la gestione dei contributi dei programmi, le relazioni sugli strumenti finanziari, le caratteristiche tecniche delle misure di informazione e di comunicazione per le operazioni e il sistema di registrazione e memorizzazione dei dati;
- Regolamento di esecuzione (UE) n. 1011/2014 della Commissione del 22 settembre 2014 recante modalità di esecuzione del regolamento UE N. 1303/2014 del Parlamento europeo e del Consiglio

5

- per quanto riguarda i modelli per la presentazione di determinate informazioni alla Commissione e le norme dettagliate concernenti gli scambi di informazioni tra beneficiari e autorità di gestione, autorità di certificazione, autorità di audit e organismi intermedi;
- Regolamento (UE) n. 1046/2018 del 18 luglio 2018, che stabilisce le regole finanziarie applicabili al bilancio generale dell'Unione, che modifica i regolamenti (UE) n. 1296/2013, (UE) n. 1301/2013, (UE) n. 1303/2013, (UE) n. 1304/2013, (UE) n. 1309/2013, (UE) n. 1316/2013, (UE) n. 223/2014, (UE) n. 283/2014 e la decisione n. 541/2014/UE e abroga il regolamento (UE) n. 966/2012;
 - Regolamento (UE) n. 679/2016 della Commissione del 27 aprile 2016 relativo alla protezione delle persone fisiche con riguardo al trattamento dei dati personali, nonché alla libera circolazione di tali dati e che abroga la direttiva 95/46/CE (regolamento generale sulla protezione dei dati);
 - POR SARDEGNA FSE 2014-2020 (CCI2014IT05SFOP021) approvato con Decisione di esecuzione della Commissione C(2014) 10096 del 17.12.2014 e modificato con Decisione di esecuzione della Commissione C(2018)6273 del 21.09.2018;
 - Deliberazione G.R. n. 12/21 del 27.03.2015 avente ad oggetto "POR FSE 2014-2020 e istituzione del Comitato di Sorveglianza";
 - Criteri di selezione delle operazioni da ammettere al cofinanziamento del FSE 2014/2020 con revisione, approvati dal Comitato di Sorveglianza del 26.05.2016;
 - Vademecum per l'Operatore Versione 1.0 approvato con Determinazione della Direzione Generale dell'Assessorato del lavoro n. 26844/2559 del 12.06.2018;
 - D.G.R n. 24/10 del 15 maggio 2015 avente ad oggetto "Programmazione Unitaria 2014-2020. Strategia 1 "Investire sulle Persone" – Priorità Scuola e Università";
 - D.G.R. n. 47/14 del 29 settembre 2015 avente ad oggetto "Prima programmazione del POR FSE 2014-2020 nell'ambito della programmazione unitaria";
 - D.G.R. n. 38/5 del 28.06.2016 avente ad oggetto "Programmazione unitaria 2014-2020. POR FSE 2014-2020 e POR FESR 2014-2020. Istituzione del programma strategico *Entrepreneurship and Back*";
 - D.G.R n. 7/43 del 12.2.2019 avente ad oggetto "Assegnazione risorse del POR FSE 2014- 2020 nell'ambito della programmazione unitaria. Nuovo aggiornamento";
 - Decreto legislativo 18 aprile 2016, n. 50, come modificato dal D. Lgs 19 aprile 2017 n. 56 "Codice dei Contratti pubblici";
 - D.P.R. 207/2010: Decreto del Presidente della Repubblica del 5 ottobre 2010, n. 207 che approva il Regolamento di esecuzione ed attuazione del decreto legislativo 12 aprile 2006, n. 163, nelle parti ancora vigenti ai sensi degli articoli 216 e 217 del citato D. Lgs 50/2016 e ss.mm.ii;
 - Programma Regionale di Sviluppo, approvato con DGR 41/3 del 21.10.2014;
 - DGR N. 43/12 del 1° settembre 2015. Indirizzi per la definizione della Strategia di Specializzazione Intelligente della Sardegna e della sua Governance;

PARTE II - CARATTERISTICHE DELL'APPALTO

Art. 6 – Caratteristiche e contenuti del Servizio

L'obiettivo della fase formativa "treatment" è fornire ai partecipanti le conoscenze necessarie per definire o perfezionare la loro idea d'impresa e tradurla in un piano concreto, attraverso il confronto con realtà imprenditoriali dinamiche e aperte al mercato globale.

Questa fase formativa si svolgerà in aree ad alta intensità imprenditoriale e sarà suddivisa, a sua volta, in due sub-fasi, di seguito **Fase A** e **Fase B**. I partecipanti svolgeranno l'intero percorso formativo presso un unico soggetto per ogni fase.

6.1 Fase A – Lotto 1

Gli Offerenti dovranno proporre un programma formativo per un numero massimo di 25 destinatari, che consenta loro di raggiungere i seguenti obiettivi:

- acquisire consapevolezza delle componenti di un ecosistema imprenditoriale;
- comprendere le principali tendenze di mercato;
- capire come costruire una rete di contatti utili a livello locale e internazionale;
- migliorare e sviluppare la propria idea imprenditoriale.

6.1.1 Durata e sede di svolgimento

Il programma proposto per la Fase A dovrà avere una durata minima di 20 giornate lavorative (dal lunedì al venerdì) per un totale di almeno 120 ore, con una ripartizione, tra fase d'aula e apprendimento sul campo, così come descritto nel dettaglio successivamente.

La formazione dovrà svolgersi in maniera continuativa o comunque entro e non oltre un arco temporale di 35 giorni solari.

Le sedi presso le quali si svolgerà l'intera attività dovranno essere facilmente raggiungibili dai partecipanti e dovranno essere adeguatamente descritte all'interno dell'offerta tecnica.

Tenuto conto che l'obiettivo primario della presente gara è quello di contribuire al raggiungimento dell'obiettivo generale del programma Entrepreneurship and Back, ovvero quello di promuovere lo sviluppo dell'economia regionale attraverso la creazione di una nuova generazione di imprenditori altamente qualificati, la Fase A del Treatment dovrà essere realizzata in uno dei più importanti ecosistemi di start up a livello mondiale.

Ai sensi dell'art. 70 comma 1 del Reg. CE 1303/2013, le operazioni sostenute dai Fondi SIE devono essere ubicate nell'area del Programma da cui il finanziamento si origina. Tuttavia, al comma 3 dell'art. 13 del Reg. CE 1304/2013, è previsto che le operazioni, indipendentemente dalla loro ubicazione, possano generare spesa anche al di fuori del territorio dell'Unione nel limite del 3% della dotazione complessiva del FSE, purché riguardanti uno dei due obiettivi tematici di cui all'art. 3 comma 1 lett. a) (OT8) e c) (OT10) e comunque generanti beneficio per la zona del Programma.

In coerenza con gli artt. sopra citati, **la Fase A del Treatment dovrà essere svolta in uno dei migliori 20 ecosistemi imprenditoriali** di cui alla tabella seguente.

Tabella 1 - I migliori 20 Ecosistemi di start-up al mondo

Ranking	Startup Ecosystems
1	Silicon Valley
2	New York City
3	Londra
4	Pechino (Beijing)
5	Boston
6	Tel Aviv - Gerusalemme

7	Los Angeles
8	Shangai
9	Seattle
10	Stoccolma
11	Washington DC
12	Amsterdam
13	Parigi
14	Chicago
15	Tokio
16	Berlino
17	Singapore
18	Toronto - Waterloo
19	Austin
20	Seul

Fonte: Classifica: Global Startup Ecosystem Report 2020, by Startup Genome in close partnership with GEN - Global Entrepreneurship Network, Crunchbase and ORB Intelligence.

6.1.2 Contenuti e modalità formative

La formazione dovrà svolgersi interamente in lingua inglese.

L'offerta formativa prevista nella presente fase dovrà essere ottimizzata anche tenendo conto delle caratteristiche dei partecipanti emerse durante le fasi precedenti, quali il patrimonio culturale e professionale, nonché l'ambito/settore di attuazione dell'idea imprenditoriale e i risultati ottenuti nelle precedenti sessioni valutative.

L'Aggiudicatario dovrà adeguare il programma formativo coordinandolo con quello svolto nella fase precedente ("pre-treatment"), per evitare sovrapposizioni di contenuti tra le varie fasi. Sarà pertanto necessario un raccordo tra l'Aggiudicatario del presente lotto e il soggetto responsabile del "pre-treatment", aggiudicatario della relativa procedura. Il raccordo dovrà avvenire tramite scambio di documentazione: i soggetti responsabili delle diverse fasi dovranno condividere i programmi formativi dei relativi percorsi, i risultati delle fasi già svolte (report, materiali utilizzati) e ogni altro documento ritenuto utile all'ottimizzazione dei programmi.

Il modello formativo dovrà ispirarsi a una metodologia didattica di tipo attivo, volta a garantire un alto grado d'interazione e coinvolgimento dei partecipanti attraverso un insieme di attività diversificate, che dovranno comprendere:

- una **fase d'aula, che dovrà avere un peso pari al 30% delle ore complessivamente previste**, durante la quale dovrà essere utilizzato un approccio che privilegi le competenze pratiche necessarie per fare attività d'impresa. In particolare, dovranno essere trattati i seguenti temi:
 - o comprensione dei fattori critici di successo e insuccesso delle start-up nelle loro fasi iniziali;
 - o sviluppo di tecniche di comunicazione;
 - o sviluppo di reti sociali e contatti con imprenditori e investitori;
- una fase di **apprendimento sul campo, che dovrà avere un peso pari al 70% delle ore complessivamente previste**, con l'obiettivo di consentire ai partecipanti di acquisire competenze pratiche e contatti internazionali utili per la realizzazione del loro progetto d'impresa. Le attività previste dovranno includere:

- giornate e/o visite guidate all'interno di imprese locali, incubatori o acceleratori di impresa, società di investimento/venture capital companies. Le visite potranno includere una presentazione dell'impresa e l'osservazione attiva di varie fasi (ad esempio parte di una riunione di investitori o una sessione di lavoro), oppure la partecipazione ad un corso tenuto da esperti in un incubatore d'impresa, o altre attività utili alla comprensione della realtà imprenditoriale;
- incontri strutturati con le più interessanti e rappresentative realtà imprenditoriali e investitori locali, da svolgersi nella forma di workshop e seminari interattivi a cura di professionisti di comprovata reputazione e prestigio.

Sarà inoltre valutata positivamente l'organizzazione delle seguenti attività:

- partecipazione (come osservatori e/o partecipanti), a "pitch competitions", "hackatons" o altri eventi in cui team imprenditoriali presentano la loro idea o prodotto/servizio a un gruppo di potenziali finanziatori e valutatori;
- partecipazione (come osservatori e/o partecipanti attivi) a "business games" ed altri eventi in cui ai partecipanti viene dato un "tema" o un problema da risolvere, e si richiede, in un periodo limitato di tempo, di produrre una soluzione sotto forma di idea imprenditoriale.

L'Aggiudicatario del presente lotto sarà responsabile dell'individuazione delle imprese disponibili ad ospitare e/o incontrare i partecipanti e dovrà indicare nell'Offerta Tecnica il ruolo e in quale modo ciascuna di tali imprese sarà coinvolta nelle attività previste.

L'offerente, inoltre, dovrà garantire l'organizzazione e la supervisione delle visite e degli incontri durante tutto il periodo di svolgimento della formazione.

Le imprese individuate dovranno essere rappresentative di diversi settori, tra i quali in particolare dovranno essere compresi i seguenti ambiti individuati come strategici dalla Giunta Regionale:

- ICT
- Turismo, cultura e ambiente
- Reti intelligenti per la gestione efficiente dell'energia
- Agroindustria
- Biomedicina
- Aerospazio

Al fine di individuare chi dei partecipanti abbia svolto con profitto il percorso previsto dal Lotto 1 (FASE A) e accedere quindi alle attività previste nel Lotto 2 (FASE B), si richiede all'aggiudicatario di definire una metodologia di valutazione del profitto indicando gli strumenti che verranno utilizzati, con particolare attenzione a rilevare aspetti quali attitudine all'imprenditoria, propensione al rischio, motivazione a diventare imprenditore, etc. L'aggiudicatario procederà alla valutazione dei singoli partecipanti attraverso l'applicazione della metodologia e degli strumenti individuati in fase di offerta. La documentazione relativa alla valutazione dei partecipanti da parte dell'aggiudicatario dovrà essere trasmessa ad Aspal che la dovrà validare e consentire l'accesso, al singolo partecipante, alla FASE B del percorso.

Infine, l'ASPAL si riserva la possibilità di partecipare, con modalità in remoto, alle attività previste durante tutto il percorso.

L'Aggiudicatario, nell'organizzare le attività, dovrà tener conto del numero dei destinatari previsto (che potrà arrivare fino a 25) e prevedere soluzioni organizzative e logistiche per permettere ai partecipanti di sfruttare al meglio l'esperienza. Ad esempio, qualora il numero dei partecipanti fosse troppo elevato per

consentire una efficace organizzazione degli incontri e delle visite studio, questi potranno essere temporaneamente suddivisi in gruppi più piccoli, anche a seconda degli ambiti tematici di riferimento delle rispettive idee imprenditoriali.

Per tutta la durata del programma dovranno essere previsti *mentor qualificati* che possano affiancare i destinatari del programma nella loro esperienza.

L'Aggiudicatario si impegna a svolgere il Servizio secondo gli indirizzi operativi indicati dalla Stazione appaltante e a sottoporre ad approvazione di quest'ultima tutte le attività previste e gli strumenti utilizzati; dovrà operare in stretto contatto con la Stazione appaltante e dovrà essere disponibile per momenti di raccordo, su richiesta dei referenti della stessa.

Tutta la documentazione, i materiali, le dispense, le esercitazioni dovranno essere preventivamente presentati alla stazione appaltante in formato e supporto da concordarsi alla stipula del contratto e rese fruibili ai destinatari.

L'Aggiudicatario dovrà provvedere all'organizzazione complessiva dei materiali e degli strumenti necessari per lo svolgimento delle attività.

Sarà inoltre a carico dell'Aggiudicatario la copertura dei costi e l'organizzazione logistica di tutti gli spostamenti comuni, legati alla didattica collettiva, richiesti dalle attività del programma.

Si tratta, nel dettaglio, di tutti gli spostamenti necessari al fine di consentire la partecipazione a tutte le attività previste per la parte di formazione dedicata all'apprendimento sul campo così come sopra descritta.

Si precisa che l'alloggio e il vitto non sono inclusi nel servizio descritto per il presente Lotto 1, ma che l'Aggiudicatario dovrà rendersi disponibile a fornire supporto ai partecipanti nella ricerca dell'alloggio (i costi di permanenza saranno coperti da voucher erogato direttamente ai partecipanti).

6.1.3 Attività di comunicazione

Per tutta la durata della fase, l'Aggiudicatario deve garantire una specifica attività dedicata alla elaborazione e produzione di prodotti in grado di mettere in evidenza quanto realizzato; tali prodotti dovranno essere in formato cartaceo, digitale e multimediale. Tutti i prodotti così elaborati sono a supporto delle eventuali attività di comunicazione interna ed esterna che ASPAL potrebbe realizzare sul programma Entrepreneurship and Back.

Inoltre, l'aggiudicatario dovrà organizzare e gestire sui canali Social, una pagina dedicata al progetto per tutta la durata delle attività previste. I canali social da utilizzare per il progetto, la sua promozione e le relative comunicazioni dovranno ricomprendere come proposta di base almeno i seguenti 3: LinkedIn, Facebook e Instagram.

L'attività deve raccontare tutte le fasi del servizio/progetto a partire da quella relativa all'avvio della fase di Treatment fino al completamento della stessa.

L'offerta tecnica deve contenere la descrizione dei servizi offerti con particolare riferimento ai formati e alle modalità di realizzazione per ciascun prodotto rispetto alle diverse fasi del servizio.

I prodotti minimi da realizzare sono di seguito elencati:

1. 1 set di immagini per le attività svolte;
2. 2 video relativi alle attività svolte inerenti la fase in oggetto di cui almeno uno di durata superiore ai 10 minuti con video interviste ad un gruppo scelto di partecipanti al percorso;
3. schede tecniche delle singole attività capaci di comunicare gli obiettivi delle fasi oggetto della

presente gara;

4. report settimanale delle attività corredate da immagini, audio e video;
5. video interviste agli aspiranti imprenditori coinvolti – alumni stories (cosa vorrei fare)
6. video interviste agli imprenditori coinvolti nel percorso.

Il materiale prodotto, la cui proprietà e diritti saranno di ASPAL, deve essere predisposto in formati che possano essere utilizzati anche sul web, è pertanto cura del fornitore, garantire i prodotti video e fotografici nei formati adeguati ai differenti utilizzi. A tale riguardo, il materiale prodotto durante la Fase A potrà essere ulteriormente integrato con prodotti derivanti da esperienze formative precedentemente gestite dall'aggiudicatario.

Al fine di evitare sovrapposizione o duplicazione di contenuti derivanti dalle fasi precedenti del programma, tale attività, dovrà essere avviata in raccordo con l'aggiudicatario delle attività previste nella fase del pre-treatment.

Si Specifica che è intenzione di ASPAL procedere alla costruzione di un *network di alumni*; per tale ragione, tutti i materiali che l'aggiudicatario predispone hanno la finalità di implementare questa comunità che rappresenta un significativo valore aggiunto del programma Entrepreneurship and Back a supporto dello sviluppo della nuova generazione di imprenditori, talenti, nonché del sostegno al livello di innovatività delle imprese sarde. La costruzione del *network di alumni* sarà oggetto di apposita gara da parte di ASPAL.

6.2 Fase B – Lotto 2

Gli Offerenti dovranno proporre un programma formativo per un numero massimo di 25 destinatari, che consenta loro di raggiungere i seguenti obiettivi:

- sviluppare abilità specifiche per gestire la trasformazione di un'idea imprenditoriale in una attività imprenditoriale con una stabile base commerciale;
- apprendere come portare l'idea sul mercato e gestire la fase di crescita dell'impresa dopo le fasi iniziali, dal punto di vista organizzativo e finanziario;
- sviluppare competenze, teoriche e applicate, legate alla comprensione delle varie funzioni e fasi di impresa e ai vincoli di mercato e regolamentari.

6.2.1 Durata e sede di svolgimento

Il programma proposto per la fase B dovrà avere una durata pari a due mesi (otto settimane) per un minimo di 40 giornate lavorative (dal lunedì al venerdì). Il numero di ore complessivamente previste dovrà essere pari ad almeno 240, di cui minimo 96 di fase d'aula e 144 di altre modalità formative, come descritto nel dettaglio successivamente.

La formazione dovrà svolgersi in maniera continuativa o comunque entro e non oltre un arco temporale di 70 giorni solari.

Il programma formativo proposto dovrà essere realizzato presso istituzioni di eccellenza, in luoghi e contesti altamente stimolanti dal punto di vista imprenditoriale, adatti ad offrire ai partecipanti un'esperienza altamente formativa sotto tutti gli aspetti (esperienziale, linguistico, di confronto con imprenditori di successo), in continuità con la fase precedente.

L'attività formativa dovrà pertanto essere realizzata in partnership con una o più istituzioni presenti nelle prime 50 posizioni della classifica internazionale *Top MBAs for entrepreneurship 2018* a cura del *Financial*

Times. Tale partnership dovrà prevedere, in particolare, che il percorso formativo si svolga presso una delle istituzioni sottoelencate.

Tabella 2 - Classifica internazionale Top MBAs for entrepreneurship 2018 a cura del Financial Times

Rank	School	Country
1	Stanford Graduate School of Business	US
2	Babson College: Olin	US
3	Dartmouth College: Tuck	US
4	Lancaster University Management School	UK
5	City, University of London: Cass	UK
6	WHU – Otto Beisheim School of Management	Germany
7	IMD Business School	Switzerland
8	University of Oxford: Saïd	UK
9	Harvard Business School	US
10	University of Cambridge: Judge	UK
11	MIT: Sloan	US
12	Imperial College Business School	UK
13	Durham University Business School	UK
14	University of Pennsylvania: Wharton	US
15	Yale School of Management	US
16	London Business School	UK
17	University of Chicago: Booth	US
18	Cranfield School of Management	UK
19	University of Rochester: Simon	US
20	University of Southern California: Marshall	US
21	UCLA: Anderson	US
22	Insead	France / Singapore
23	Columbia Business School	US
24	University of Virginia: Darden	US
25	New York University: Stern	US
26	University of St Gallen	Switzerland
27	University of Michigan: Ross	US
28	Rice University: Jones	US
29	Brigham Young University: Marriott	US
30	Ceibs	China
31	The University of Hong Kong	China
32	Edhec Business School	France
33	Western University: Ivey	Canada
34	Indiana University: Kelley	US
35	Iese Business School	Spain
36	HKUST Business School	China
37	Esade Business School	Spain
38	ESMT Berlin	Germany
39	Georgetown University: McDonough	US
40	University of North Carolina: Kenan-Flagler	US

41	Duke University: Fuqua	US
42	Melbourne Business School	Australia
43	AGSM at UNSW Business School	Australia
44	HEC Paris	France
45	Rotterdam School of Management, Erasmus University	Netherlands
46	Indian School of Business	India
47	Alliance Manchester Business School	UK
48	Singapore Management University: Lee Kong Chian	Singapore
49	University of Bath School of Management	UK
50	Indian Institute of Management Ahmedabad	India

6.2.2 Contenuti e modalità formative

La formazione dovrà svolgersi interamente in lingua inglese.

L'offerta formativa prevista nella presente fase dovrà essere definita e ottimizzata anche tenendo conto delle caratteristiche dei partecipanti emerse durante le fasi precedenti, nonché l'ambito/settore di attuazione dell'idea imprenditoriale.

Potrà inoltre essere richiesto all'Aggiudicatario di adeguare il programma formativo coordinandolo con quello delle fasi precedenti ("pre-treatment" e "treatment" - Fase A), per evitare sovrapposizioni di contenuti tra le varie fasi. Sarà pertanto necessario un raccordo tra l'Aggiudicatario del presente Lotto 2 e i soggetti responsabili dell'attuazione della Fase A (Lotto 1) e del "pre-treatment".

Durante il programma formativo della presente Fase B dovranno essere affrontati in modo approfondito i temi dell'imprenditorialità e della strategia di impresa, utilizzando moduli e/o contenuti formativi mutuati da "Master in Business Administration" (MBA), e i partecipanti saranno guidati nello sviluppo di un "business plan" professionale e dettagliato.

Al termine di questa fase, i partecipanti al programma dovranno avere acquisito le seguenti capacità:

- valutare la commercializzazione di un'idea imprenditoriale;
- identificare criticità, strategie e processi per portare un'idea imprenditoriale sul mercato;
- identificare potenziali fonti di finanziamento;
- valutare diverse opzioni di "business model" e derivarne le implicazioni finanziarie;
- sviluppare un Business Plan per una nuova attività imprenditoriale;
- analizzare e valutare criticamente un Business Plan per una nuova attività imprenditoriale;
- presentare la propria idea imprenditoriale, la strategia e i processi per portarla sul mercato;
- gestire la crescita successiva alla fase di startup, con attenzione alla formazione del team manageriale, ai processi gestionali e all'allargamento delle competenze.

Al termine della formazione, i destinatari dovranno avere prodotto:

- un Business Plan completo secondo standard internazionali;
- un video di 1-2 minuti ("elevator pitch") in cui illustrano la loro idea imprenditoriale a potenziali investitori/finanziatori;
- un video di 3-5 minuti in cui descrivono la loro idea imprenditoriale e articolano la strategia per portarla sul mercato con successo.

Al termine del percorso, ai partecipanti che abbiano svolto con profitto la formazione sarà rilasciato un certificato di frequenza e completamento della formazione.

Il programma formativo dovrà prevedere almeno 240 ore complessive di formazione, suddivise tra:

- una **fase d'aula** della durata minima di 96 ore, articolata in:

- lezioni accademiche costituite da moduli e/o contenuti formativi mutuati da “Master in Business Administration (MBA)”;
- analisi di casi aziendali, focalizzati sui problemi delle start-up;
- esercitazioni pratiche (presentazioni, analisi di casi di studio);
- seminari e incontri tenuti da esperti accademici, imprenditori e investitori;
- opportunità ripetute di presentare il *Business Plan* a docenti, imprenditori e potenziali finanziatori, in sessioni individuali o in pubblico e ottenere feedback;
- **altre modalità formative**, per una durata minima di 144 ore, che dovranno prevedere:
 - sessioni di tutoraggio di gruppo e individuali;
 - supporto ai partecipanti nel preparare il *Business Plan*;
 - lavori individuali e/o di gruppo sui progetti d’impresa;
 - lavori individuali e/o di gruppo su casi studio, incontri con imprenditori e visite sul campo con l’affiancamento di tutor esperti.

I **moduli formativi** proposti dovranno coprire i seguenti argomenti:

- *entrepreneurship, entrepreneurial finance*, strategie di impresa;
- aspetti fondamentali nella valutazione di un’opportunità imprenditoriale: analisi delle competenze individuali, del mercato, dei prodotti sostituiti e in competizione, della struttura industriale e della tecnologia;
- analisi delle strutture organizzative all’interno dell’impresa e lungo la catena del valore;
- analisi ed elaborazione di *business models e business plans*;
- analisi delle tecnologie a disposizione e da acquisire e loro effetti (information technology, social media ed effetti di rete, bisogni di software e programmazione, etc.);
- comprensione dell’ecosistema economico, istituzionale e sociale di riferimento;
- comprensione delle diverse fasi di sviluppo e crescita d’impresa e delle sfide peculiari che ogni fase comporta.

14

L’Aggiudicatario del presente lotto sarà responsabile dell’individuazione delle imprese oggetto di eventuali visite ed incontri, e della relativa organizzazione.

L’intera attività formativa sarà svolta presso la sede prescelta tra le 50 presenti nella classifica internazionale Top MBAs for Entrepreneurship 2018 a cura del Financial Times, riportata al paragrafo 6.2.1. L’Aggiudicatario si impegna a svolgere il Servizio secondo gli indirizzi operativi indicati dalla Stazione appaltante e a sottoporre ad approvazione di quest’ultima tutte le attività previste e gli strumenti utilizzati; dovrà operare in stretto contatto con la Stazione appaltante e dovrà essere disponibile per momenti di raccordo, su richiesta dei referenti della stessa.

Tutta la documentazione, i materiali, le dispense, le esercitazioni dovranno essere preventivamente presentati alla stazione appaltante in formato e supporto da concordarsi alla stipula del contratto e rese fruibili ai destinatari.

Ai destinatari dovrà inoltre essere consentito e agevolato l’accesso alla rete di partner e contatti del soggetto proponente (imprese, incubatori, acceleratori).

L’Aggiudicatario dovrà provvedere all’organizzazione complessiva dei materiali e degli strumenti necessari per lo svolgimento delle attività.

Dovranno essere previste, inoltre, le soluzioni logistiche più idonee a garantire che la formazione sia fruibile da tutti i destinatari selezionati. Sarà a carico dell’Aggiudicatario la copertura dei costi e l’organizzazione logistica di tutti gli spostamenti comuni richiesti dalle attività del programma.

Pertanto, come indicato all’art. 4, nel servizio relativo al presente Lotto 2 dovranno essere inclusi:

- alloggio in camera doppia per massimo 25 persone
- disponibilità di servizio mensa in pensione completa o altre soluzioni per il vitto.

Tali servizi sono considerati come “servizi variabili” e saranno soggetti a rendicontazione sulla base delle prestazioni effettivamente rese e sulla base del numero effettivo dei destinatari.

L'alloggio dovrà avere una distanza massima dal luogo di svolgimento della formazione inferiore a 10 km (e/o tempo massimo di percorrenza a piedi pari a 20 minuti; se fosse necessario l'utilizzo di mezzi di trasporto per il raggiungimento della sede della formazione, il relativo costo sarà a carico dell'Appaltatore). All'Aggiudicatario del presente Lotto 2 potrà essere richiesta la disponibilità a una fase di *follow up* a distanza durante la fase di “Back”, per i primi 6 mesi dal rientro, attraverso i tutor che hanno seguito i partecipanti durante la formazione.

Al fine di individuare chi dei partecipanti abbia svolto con profitto il percorso previsto dal Lotto 2 (FASE B) e chi possa accedere all'ultima Fase, quella del post-treatment - rientro in Sardegna, si richiede all'aggiudicatario di definire una metodologia di valutazione degli output prodotti dai partecipanti al termine della fase di formazione (un “business plan” professionale e dettagliato, un video di 1-2 minuti “elevator pitch” e un video di 3-5 minuti in cui descrivono la loro idea imprenditoriale), indicando gli strumenti che verranno utilizzati. L'aggiudicatario procederà alla valutazione dei singoli partecipanti attraverso l'applicazione della metodologia e degli strumenti individuati in fase di offerta. La documentazione relativa alla valutazione dei partecipanti da parte dell'aggiudicatario dovrà essere trasmessa ad Aspal che la dovrà validare per consentire, al singolo partecipante, l'accesso alla fase del post-treatment. L'ASPAL potrà avvalersi del supporto tecnico da parte di strutture regionali (anche attraverso strumenti gestiti dal Centro Regionale di Programmazione e Sardegna Ricerche) e degli incentivi economici esistenti per la realizzazione dell'idea d'impresa.

Infine, l'ASPAL si riserva la possibilità di partecipare, con modalità in remoto, alle attività previste durante tutto il percorso.

6.2.3 Attività di comunicazione

Per tutta la durata della fase, l'Aggiudicatario deve garantire una specifica attività dedicata alla elaborazione e produzione di prodotti in grado di mettere in evidenza quanto realizzato; tali prodotti dovranno essere in formato cartaceo, digitale e multimediale. Tutti i prodotti così elaborati sono a supporto delle eventuali attività di comunicazione interna ed esterna che ASPAL potrebbe realizzare sul programma Entrepreneurship and Back.

Inoltre l'aggiudicatario, per tutta la durata delle attività previste, dovrà gestire i canali Social attivati durante la Fase A, implementando le pagine dedicate all'Avviso Talent Up, con racconti/immagini/video delle attività relative alla Fase B fino al completamento della stessa. Al fine di evitare sovrapposizione o duplicazione di contenuti, tale attività, dovrà essere avviata in raccordo con l'aggiudicatario del Lotto 1 che si occuperà della Fase A.

L'offerta tecnica deve contenere la descrizione dei servizi offerti con particolare riferimento ai formati e alle modalità di realizzazione per ciascun prodotto rispetto alle diverse fasi del servizio.

I prodotti minimi da realizzare sono di seguito elencati:

1. 1 set di immagini per le attività svolte;

2. 2 video relativi alle attività svolte inerenti la fase in oggetto di cui almeno uno di durata superiore ai 10 minuti con video interviste ad un gruppo scelto di partecipanti al percorso;
3. schede tecniche delle singole attività capaci di comunicare gli obiettivi delle fasi oggetto della presente gara;
4. report settimanale delle attività corredate da immagini, audio e video;
5. video interviste agli aspiranti imprenditori coinvolti nel percorso – alumni stories (la mia idea di business).

Il materiale prodotto, la cui proprietà e diritti saranno di ASPAL, deve essere predisposto in formati che possano essere utilizzati anche sul web, è pertanto cura del fornitore, garantire i prodotti video e fotografici nei formati adeguati ai differenti utilizzi. A tale riguardo, il materiale prodotto durante la Fase B potrà essere ulteriormente integrato con prodotti derivanti da esperienze formative precedentemente gestite dall'aggiudicatario.

Si Specifica che è intenzione di ASPAL procedere alla costruzione di un *network di alumni*; per tale ragione, tutti i materiali che l'aggiudicatario predispone hanno la finalità di implementare questa comunità che rappresenta un significativo valore aggiunto del programma Entrepreneurship and Back a supporto dello sviluppo della nuova generazione di imprenditori, talenti, nonché del sostegno al livello di innovatività delle imprese sarde. La costruzione del *network di alumni* sarà oggetto di apposita gara da parte di ASPAL.

Art. 7 – Gruppo di lavoro

16

7.1 Lotto 1 (Fase A) – Gruppo di lavoro

L'Offerente (o l'ATI/RTI) dovrà indicare l'elenco dei componenti del gruppo di lavoro minimo e le figure aggiuntive con l'indicazione delle competenze individuali, delle professionalità e le eventuali qualifiche tecniche secondo l'allegato 6 "Figure Professionali".

L'Offerente dovrà anche esplicitare le modalità di cooperazione fra le figure professionali e le modalità di relazione con il Committente per la gestione delle varie fasi esecutive.

Il soggetto proponente dovrà garantire un gruppo di lavoro composto dalle seguenti figure:

- 1 coordinatore delle attività con almeno 10 anni di esperienza in gestione di progetti complessi;
- almeno 2 tutor con almeno 3 anni di esperienza nella formazione alle start-up;
- almeno 5 mentor che svolgono o hanno svolto attività imprenditoriale e con comprovata esperienza di almeno 3 anni nella formazione, nell'ambito della creazione e gestione di start up e/o venture capital;
- almeno 1 addetto alla segreteria organizzativa;
- almeno 1 addetto alle attività di raccolta, produzione e gestione dei dati, attività di comunicazione;
- 1 Social Media Manager con esperienza di almeno 2 anni;
- almeno 2 docenti dedicati alla fase formativa, con almeno 3 anni di esperienza nel campo della formazione alle start-up e un livello di conoscenza della lingua inglese certificato pari o superiore al livello C1 (o essere in possesso di laurea magistrale in lingua inglese).

L'Offerente dovrà specificare nell'offerta tecnica gli ulteriori componenti del gruppo di lavoro, coerenti con la tipologia di attività prevista, che saranno oggetto di valutazione. Per l'eventuale sostituzione dei componenti il gruppo di lavoro, **ammessa solo in situazioni eccezionali**, l'Aggiudicatario dovrà farne

preventiva richiesta all'ASPAL, specificando le motivazioni e fornendo contestualmente i curricula dei professionisti supplenti che dovranno possedere i medesimi requisiti previsti dal presente Capitolato. La richiesta potrà essere approvata dall'ASPAL a seguito di puntuale valutazione e al fine di garantire la continuità delle attività.

7.2 Lotto 2 (Fase B) – Gruppo di lavoro

L'Offerente (o l'ATI/RTI) dovrà indicare l'elenco dei componenti del gruppo di lavoro minimo e le figure aggiuntive con l'indicazione delle competenze individuali, delle professionalità e le eventuali qualifiche tecniche secondo l'allegato 6 "Figure Professionali".

Il soggetto proponente dovrà garantire un gruppo di lavoro composto dalle seguenti figure:

- 1 coordinatore delle attività con almeno 10 anni di esperienza in gestione di progetti complessi;
- almeno 2 tutor con almeno 3 anni di esperienza in tutoraggio d'aula;
- almeno 1 addetto alla segreteria organizzativa;
- 1 Social Media Manager con esperienza di almeno 2 anni;
- almeno 1 addetto alle attività di raccolta, produzione e gestione dei dati, attività di comunicazione;
- almeno 1 docente dedicato alla fase formativa, con almeno 5 anni di esperienza nella formazione economica e manageriale a livello universitario e post universitario. Tutti i docenti dovranno avere un livello certificato di conoscenza della lingua inglese pari o superiore al livello C1 (o essere in possesso di laurea magistrale in lingua inglese);
- almeno 2 docenti dedicati alla fase formativa con almeno 5 anni di esperienza nelle seguenti materie: *entrepreneurship*, *entrepreneurial finance* e strategie d'impresa. Tutti i docenti dovranno avere un livello certificato di conoscenza della lingua inglese pari o superiore al livello C1 (o essere in possesso di laurea magistrale in lingua inglese).

17

L'Offerente dovrà specificare nell'offerta tecnica gli ulteriori componenti del gruppo di lavoro, coerenti con la tipologia di attività prevista, che saranno oggetto di valutazione. Per l'eventuale sostituzione dei componenti il gruppo di lavoro, **ammessa solo in situazioni eccezionali**, l'Aggiudicatario dovrà farne preventiva richiesta all'ASPAL, specificando le motivazioni e fornendo contestualmente i curricula dei professionisti supplenti che dovranno possedere i medesimi requisiti previsti dal presente Capitolato. La richiesta potrà essere approvata dall'ASPAL a seguito di puntuale valutazione e al fine di garantire la continuità delle attività.

Art. 8 – Modalità attuative

8.1 Lotto 1 – Modalità attuative

8.1.1 Organizzazione e gestione delle attività comprese nel servizio

L'Aggiudicatario provvede a:

- **Personalizzare la progettazione** in base alle esigenze e al livello di competenza del gruppo/classe, anche attraverso riunioni di micro progettazione pre-erogativa e di coordinamento didattico nelle quali condividere la documentazione da inserire nella parte pratica (di esercitazione e project work).
- **Comunicare all'ASPAL** tutte le variazioni e le sostituzioni che necessino di previa approvazione da parte della stessa.

- **Predisporre i registri presenza** dei partecipanti alla formazione, da consegnare all'ASPAL al termine del percorso.
- **Predisporre i Registri obbligatori** (cfr. Vademecum per l'Operatore, Versione 1.0).
- **Realizzare gli interventi**, curandone tutti gli aspetti organizzativi in stretto raccordo con i referenti ASPAL.
- **Organizzare** gli interventi anche dal punto di vista logistico, compresi spostamenti comuni e suddivisione in sottogruppi, laddove se ne ravvisi la necessità.
- **Fornire assistenza** ai partecipanti nella ricerca dell'alloggio.
- **Applicare sistemi di monitoraggio e di valutazione**, verifiche dell'apprendimento e indagini sul gradimento dell'attività formativa.
- **Predisporre e realizzare materiali didattici e gli strumenti necessari** per lo svolgimento del percorso formativo, da trasmettere anche in formato elettronico all'ASPAL. Il costo del materiale didattico è compreso nella fornitura del servizio oggetto del presente appalto.
- **Produrre gli attestati di partecipazione e il report finale sull'attività didattica svolta** (scheda di sintesi dell'attività svolta; risultati delle verifiche dell'apprendimento; risultati del gradimento sull'attività formativa da parte dei destinatari).
- **Sviluppare e realizzare l'attività di valutazione per l'ammissione dei partecipanti alla successiva Fase B;**
- **Sviluppare prodotti di comunicazione** utili alla comunicazione delle attività svolte.

8.1.2 Prestazioni principali e secondarie

Nel caso in cui si partecipi in raggruppamento temporaneo d'impresa, trova applicazione l'art. 48, comma 2 D. Lgs 50/2016.

Si identificano, ai sensi dell'art. 48, comma 2 D. Lgs 50/2016, le prestazioni principali e secondarie.

Le prestazioni principali sono individuate nelle attività formative teoriche e pratiche; quelle secondarie sono rappresentate dall'organizzazione logistica e dall'assistenza nella ricerca dell'alloggio.

8.1.3 Referente Unico

Al fine di assicurare la realizzazione del Servizio, l'Aggiudicatario dovrà garantire la presenza di un Referente unico nei rapporti con la Stazione appaltante. Egli è responsabile del corretto svolgimento di tutte le attività previste dal Contratto; ha il compito di garantire la qualità tecnico- didattica della progettazione, la continuità e la coerenza del servizio; è altresì responsabile della gestione dei calendari, della gestione e coordinamento degli accessi, dei rapporti con eventuale personale docente, dei materiali didattici, dell'elaborazione di report finali ed altre attività di carattere organizzativo complementari alla didattica. Costituisce infine l'unico referente nei confronti della stazione appaltante per tutte le questioni di carattere amministrativo, contabile e finanziario.

La Stazione appaltante fa riferimento al solo Referente Unico per la soluzione di tutti gli aspetti organizzativi e didattici connessi alla gestione del Contratto. Egli dovrà rendersi disponibile, in orari da concordare di volta in volta tra le parti, per tutti gli incontri inerenti all'organizzazione o la didattica.

L'Aggiudicatario potrà provvedere all'eventuale sostituzione del Referente Unico, previa comunicazione scritta alla Stazione appaltante e contestuale presentazione di una nuova figura sostitutiva. Compete all'Aggiudicatario il passaggio di consegne al nuovo Referente Unico.

8.2 Lotto 2 - Modalità attuative

8.2.1 Organizzazione e gestione delle attività comprese nel servizio

L'Aggiudicatario provvede a:

- **Personalizzare la progettazione** in base alle esigenze e al livello di competenza del gruppo/classe, anche attraverso riunioni di micro progettazione pre-erogativa e di coordinamento didattico nelle quali condividere la documentazione da inserire nella parte pratica (di esercitazione e project work).
- **Comunicare all'ASPAL** tutte le variazioni e le sostituzioni che necessitano di previa approvazione da parte della stessa.
- **Predisporre i registri presenza** dei partecipanti alla formazione, da consegnare all'ASPAL al termine del percorso.
- **Predisporre i Registri obbligatori** (cfr. Vademecum per l'Operatore, Versione 1.0).
- **Realizzare gli interventi**, curandone tutti gli aspetti organizzativi in stretto raccordo con i referenti ASPAL.
- **Organizzare** gli interventi anche dal punto di vista logistico, compresi eventuali spostamenti comuni.
- **Applicare sistemi di monitoraggio e di valutazione**, verifiche dell'apprendimento e indagini sul gradimento dell'attività formativa.
- **Predisporre e realizzare materiali didattici** relativi al percorso formativo, da trasmettere anche in formato elettronico all'ASPAL. Il costo del materiale didattico è compreso nella fornitura del servizio oggetto del presente appalto.
- **Produrre gli attestati di partecipazione e il report finale sull'attività didattica svolta** (scheda di sintesi dell'attività svolta; risultati delle verifiche dell'apprendimento; risultati del gradimento sull'attività formativa da parte dei destinatari).
- **Organizzare e fornire l'alloggio e il vitto** dei partecipanti per tutta la durata della permanenza all'estero (compresi i weekend) e tutti i relativi aspetti organizzativi e gestionali.
- **Sviluppare e realizzare l'attività di valutazione per l'ammissione dei partecipanti alla successiva Fase del post-treatment.**
- **Sviluppare prodotti di comunicazione** utili alla comunicazione delle attività svolte.

19

8.2.2 Prestazioni principali e secondarie

Nel caso in cui si partecipi in raggruppamento temporaneo d'impresa, trova applicazione l'art. 48, comma 2 D. Lgs 50/2016.

Si identificano, ai sensi dell'art. 48, comma 2 D. Lgs 50/2016, le prestazioni principali e secondarie.

Le prestazioni principali sono individuate nelle attività formative teoriche e pratiche; quelle secondarie sono rappresentate dalla fornitura di alloggio e logistica.

8.2.3 Referente Unico

Al fine di assicurare la realizzazione del Servizio, l'Aggiudicatario dovrà garantire la presenza di un Referente unico nei rapporti con la Stazione appaltante. Egli è responsabile del corretto svolgimento di tutte le attività previste dal Contratto; ha il compito di garantire la qualità tecnico- didattica della progettazione, la continuità e la coerenza del servizio; è altresì responsabile della gestione dei calendari,

della gestione e coordinamento degli accessi, dei rapporti con eventuale personale docente, dei materiali didattici, dell'elaborazione di report finali ed altre attività di carattere organizzativo complementari alla didattica. Costituisce infine l'unico referente nei confronti della stazione appaltante per tutte le questioni di carattere amministrativo, contabile e finanziario.

La Stazione appaltante fa riferimento al solo Referente Unico per la soluzione di tutti gli aspetti organizzativi e didattici connessi alla gestione del Contratto. Egli dovrà rendersi disponibile, in orari da concordare di volta in volta tra le parti, per tutti gli incontri inerenti l'organizzazione o la didattica.

L'Aggiudicatario potrà provvedere all'eventuale sostituzione del Referente Unico, previa comunicazione scritta alla Stazione appaltante e contestuale presentazione di una nuova figura sostitutiva. Compete all'Aggiudicatario il passaggio di consegne al nuovo Referente Unico.

Art. 9 – Oneri e obblighi a carico del soggetto aggiudicatario

Sono a totale carico dell'Aggiudicatario, senza dar luogo ad alcun compenso aggiuntivo a nessun titolo, i seguenti oneri ed obblighi generali:

- tutte le spese sostenute per la partecipazione alla presente gara;
- il rimborso delle spese sostenute dall'Amministrazione regionale per la pubblicazione del bando integrale sulla G.U.R.I. e dell'estratto sui quotidiani locali e nazionali;
- le spese relative alla pubblicazione del bando, ai sensi dell'art. 216, comma 11 del Codice e del d.m. 2 dicembre 2016 (GU 25.1.2017 n. 20) sono stimate in circa € 10.000,00. Essendo il presente appalto suddiviso in lotti funzionali, le spese relative alla pubblicazione saranno suddivise tra gli aggiudicatari dei lotti in proporzione al relativo valore;
- l'obbligo di segnalare per iscritto immediatamente all'Amministrazione ogni circostanza o difficoltà relativa alla realizzazione di quanto previsto;
- l'obbligo di attenersi alle disposizioni in materia di informazione e pubblicità previste dal Reg. (CE) 821/2014, per quanto applicabili;
- l'obbligo di attenersi strettamente al regolamento (CE) n. 1303/2013 del 17/12/2013 recante "disposizioni comuni sul Fondo europeo di sviluppo regionale, sul Fondo sociale europeo, sul Fondo di coesione, sul Fondo europeo agricolo per lo sviluppo rurale e sul Fondo europeo per gli affari marittimi e la pesca e disposizioni generali sul Fondo europeo di sviluppo regionale, sul Fondo sociale europeo, sul Fondo di coesione e sul Fondo europeo per gli affari marittimi e la pesca, e che abroga il regolamento (CE) n. 1083/2006 del Consiglio";
- l'obbligo di consentire all'ASPAL, in qualsiasi momento, ogni verifica volta ad accertare la corretta realizzazione delle attività e dei correlati aspetti tecnico – didattici e gestionali;
- l'obbligo di curare l'organizzazione propedeutica all'avvio delle attività;
- l'obbligo di indicare il Referente Unico secondo quanto illustrato all'Art. 8 del presente capitolato;
- l'obbligo di gestire i corsi secondo i criteri di qualità;
- l'obbligo di erogare le attività formative previste per ciascun modulo;
- l'obbligo di elaborare e rendere disponibili le dispense e il materiale didattico;
- l'obbligo di predisporre una modalità di registrazione delle frequenze dei partecipanti, da riconsegnare all'ASPAL al termine di ciascun intervento formativo;
- l'obbligo di prevedere e svolgere le verifiche di apprendimento sui partecipanti;
- l'obbligo di rilasciare, al termine del percorso formativo, un attestato individuale di partecipazione al corso con l'indicazione del numero di ore di lezione frequentate;

- l'obbligo di relazionare sui risultati raggiunti e allegare una relazione conclusiva al termine dell'appalto in oggetto;
- l'obbligo di prevedere una copertura assicurativa per tutti i partecipanti. L'Amministrazione si riserva la facoltà di valutare la conformità e la completezza della copertura assicurativa proposta al fine di garantire la massima tutela dei partecipanti e di richiedere, eventuali, integrazioni della stessa prima della stipula del contratto. La copertura assicurativa dovrà, in ogni caso, garantire la medesima tutela a tutti i partecipanti (fino a 25) e dovrà uniformarsi al rispetto delle condizioni assicurative richieste dallo Stato ospitante individuato.

In ogni caso, a titolo esemplificativo, non esaustivo, la copertura assicurativa dovrà ricoprire:

- l'assicurazione civile verso terzi (danni cagionati a persone o cose), massimale di Euro 2.500.000,00;
- assicurazione infortuni e malattie (morte, lesioni degli studenti), massimale Euro 1.000.000,00;
- assicurazione all'assistenza (assistenza sanitaria per cure mediche, farmaceutiche e di eventuali ricoveri, rientro sanitario ecc.): copertura totale della spesa;

La durata della polizza dovrà essere pari a quella contrattuale;

- l'obbligo di attenersi a quanto disposto nel presente capitolato d'appalto.

In aggiunta, in riferimento al **Lotto 1 – Fase A**, l'Aggiudicatario, senza dar luogo ad alcun compenso aggiuntivo a nessun titolo, ha:

- l'obbligo di provvedere alle attività di valutazione del profitto dei partecipanti per l'accesso alle attività previste nella Fase B (Lotto 2);

21

In riferimento al **Lotto 2 – Fase B**, l'Aggiudicatario, senza dar luogo ad alcun compenso aggiuntivo a nessun titolo, ha:

- l'obbligo di provvedere alle spese di vitto e alloggio anche nei weekend;
- l'obbligo di provvedere alle spese per il raggiungimento della sede di formazione, qualora fosse necessario l'utilizzo dei mezzi di trasporto (vedi punto 6.2.2)
- l'obbligo di provvedere alle attività di valutazione finale degli output prodotti dai partecipanti per l'accesso alla fase di Post- Treatment - rientro in Sardegna.

È a carico dell'Affidataria l'osservanza delle vigenti disposizioni di legge per la prevenzione degli infortuni, l'assistenza e la previdenza dei lavoratori impiegati nell'esecuzione del servizio.

L'ASPAL nominerà i propri Referenti per il controllo del servizio e della regolare esecuzione delle prestazioni che dovranno svolgersi nel pieno rispetto del presente Capitolato.

Art. 10 – Obbligo di riservatezza

Il soggetto aggiudicatario si impegna a osservare la massima riservatezza, divulgando le informazioni acquisite in occasione della prestazione del servizio in forma anonima e nel rispetto del d.lgs. 196/2003 e ss.mm.ii. ("Codice in materia di protezione dei dati personali") e del e del GDPR 2016/679.

PARTE III – METODO DI AGGIUDICAZIONE E OFFERTA TECNICA

Art. 11 – Procedura e criteri di aggiudicazione

La scelta del contraente avviene mediante procedura aperta telematica ai sensi degli artt. 58 e 60 del D.Lgs. n. 50/2016 e ss.mm.ii nei tempi previsti per le procedure sopra la soglia comunitaria.
Non sono ammesse offerte parziali, pari o in aumento.

Il criterio di aggiudicazione è quello dell'offerta economicamente più vantaggiosa, ai sensi dell'art. 95 comma 2 del D. Lgs. n. 50/2016 e ss.mm.ii sulla base dei seguenti punteggi:

- punteggio di offerta tecnica max punti 80/100;
- punteggio di offerta economica max punti 20/100.

Il punteggio di cui sopra è, per ciascuno degli elementi di valutazione, così suddiviso:

11.1 Offerta tecnica lotto 1 – Fase A

Punteggio di offerta tecnica: max 80 punti

Tabella 3- Articolazione ambiti, criteri di valutazione e peso - LOTTO 1

A) OFFERTA TECNICA LOTTO 1 – (FASE A)		
Punteggio massimo: 80		
Ambito	Criterio	Peso/Punteggio Massimo
1. Gruppo di Lavoro - Qualità e professionalità delle risorse di progetto (massimo 20 punti)	1.1 Adeguatezza e qualità delle modalità organizzative delle risorse umane dedicate alla esecuzione del servizio oggetto dell'appalto.	5
	1.2 Competenza/esperienza professionale delle risorse del gruppo di lavoro minimo impiegate nelle materie oggetto del servizio ulteriori rispetto ai requisiti minimi previsti all'art. 7 – paragrafo 7.1: - 1 pt. per ogni anno di esperienza superiore al minimo richiesto dal presente capitolato per i docenti Si specifica che il punteggio sarà attribuito calcolando la media dei punteggi ottenuti da tutti i docenti secondo le informazioni raccolte nell'Allegato 6 "Figure Professionali".	3
	1.3 Competenza/esperienza professionale delle risorse del gruppo di lavoro minimo impiegate nelle materie oggetto del servizio ulteriori rispetto ai requisiti minimi previsti all'art. 7 – paragrafo 7.1: - 0.7 pt. per ogni anno di esperienza superiore al minimo richiesto dal presente capitolato per i mentor;	3

	Si specifica che il punteggio sarà attribuito calcolando la media dei punteggi ottenuti da tutti i mentor secondo le informazioni raccolte nell'Allegato 6 "Figure Professionali".	
	<p>1.4 Competenza/esperienza professionale delle risorse del gruppo di lavoro minimo impiegate nelle materie oggetto del servizio ulteriori rispetto ai requisiti minimi previsti all'art. 7 – paragrafo 7.1:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 0.5 pt. per ogni anno di esperienza superiore al minimo richiesto dal presente capitolato per il Social Media Manager; 	2
	<p>1.5 Risorse umane ulteriori componenti del gruppo di lavoro (rispetto al gruppo minimo previsto dall'art. 7 – paragrafo 7.1, coerente con le attività previste):</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1 pt. per ciascun docente aggiuntivo; - 0.75 pt. per ciascun mentor aggiuntivo; - 0.25 pt. per ciascun tutor aggiuntivo; -0.25 pt. per figure aggiuntive relative alle attività di raccolta, produzione e gestione dei dati, attività di comunicazione. 	4
	<p>1.6 Livello di conoscenza della lingua inglese da parte dei docenti dedicati al programma superiore al livello minimo richiesto all'art. 7 paragrafo 7.1</p> <p>Il punteggio sarà attribuito sulla base della certificazione presentata come segue:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 2 pt. per livello C2; - 3 pt. per docenti madrelingua. <p>Si specifica che il punteggio sarà attribuito calcolando la media dei punteggi ottenuti da tutti i docenti secondo le informazioni raccolte nell'Allegato 6 "Figure Professionali".</p>	3
2. Proposta progettuale e organizzazione del servizio richiesto dal Capitolato (massimo 42 punti)	<p>2.1 Esaustività, coerenza con le indicazioni del capitolato e chiarezza nell'esposizione delle modalità organizzative delle attività complessivamente previste.</p>	9
	<p>2.2 Qualità e coerenza con gli obiettivi descritti all'art. 6.1. del presente capitolato in relazione:</p> <ul style="list-style-type: none"> - all'articolazione del percorso formativo, dei contenuti didattici e delle metodologie previste per la fase d'aula; - alla fase di apprendimento sul campo (incontri e visite con imprese locali, incubatori o acceleratori di impresa, società di investimento/venture capital companies, etc.). 	10
	<p>2.3 Inclusione nel programma formativo di attività aggiuntive (a titolo di esempio la partecipazione a <i>pitch competitions, hackatons e business games</i>), purché coerenti con gli obiettivi indicati. Il punteggio sarà</p>	5

	attribuito come segue: 1 pt. per ogni attività ulteriore, se giudicata coerente e qualitativamente adeguata.	
	2.4 Numero di imprese, incubatori e società individuate per le visite e gli incontri previsti. Il punteggio sarà attribuito come segue: 0.2 pt. per ogni organizzazione effettivamente coinvolta tra quelle elencate nell'Offerta Tecnica se giudicate coerenti.	3
	2.5 Varietà dei settori/ambiti produttivi rappresentati dalle imprese coinvolte e copertura rispetto ai settori indicati al art. 6.1.2. Il punteggio sarà attribuito come segue: 0,5 pt. per ogni settore rappresentato tra quelli elencati all'art. 6.1.2.	3
	2.6 Qualità dell'organizzazione logistica: strutture proposte per la formazione e spostamenti interni.	4
	2.7 Innovatività e originalità della strategia proposta e dell'approccio complessivo.	4
	2.8 Modalità, metodologie e strumenti proposte per l'attività di valutazione del profitto dei partecipanti al termine del percorso della fase A al fine dell'ammissione alla fase B.	4
3. Sede di svolgimento (massimo 6 punti)	3.1 Sede di svolgimento: I punteggi sono attribuiti sulla base della posizione ricoperta dal luogo proposto per lo svolgimento delle attività nel ranking GSE 2020 (cfr. art. 6.1.1) come segue: 6 pt. per le posizioni dalla 1° alla 5° nel ranking GSE; 4 pt. per le posizioni dalla 6° alla 10° nel ranking GSE; 2 pt. per le posizioni dalla 11° alla 15° nel ranking GSE; 0 pt. per le posizioni dalla 16° alla 20° nel ranking GSE.	6
4. Attività di Comunicazione (massimo 12 punti)	4.1 Adeguatezza dei profili professionali per la redazione dei contenuti legati alla comunicazione ed alla gestione dei social.	3
	4.2 Adeguatezza e qualità dei mezzi, attrezzature e strumentazioni messe a disposizione con relative metodologie di impiego.	3
	4.3 Adeguatezza e qualità dei servizi offerti, con particolare riferimento ai formati e alle modalità di realizzazione per ciascun prodotto.	3
	4.4 Eventuali prodotti aggiuntivi rispetto a quelli richiesti dal capitolato, purché coerenti con il progetto (0.5 pt. per ogni prodotto/servizio aggiuntivo).	3
TOTALE		80

Il punteggio di valutazione tecnica per ciascuna offerta a-esima presentata **Pt(a)**, sarà determinato dalla

sommatoria per ciascun criterio dei coefficienti $V(a)_i$ per i relativi pesi, come riassunto in tale formula:

$$Pt(a) = \sum_{i=1}^n (W_i * V(a)_i)$$

$Pt(a)$ = punteggio di valutazione dell'offerta tecnica (a);

W_i = peso previsto per criterio (i);

$V(a)_i$ = coefficiente calcolato dalla Commissione rispetto al criterio (i);

n = numero totale dei criteri

\sum = sommatoria

Si precisa che:

I singoli coefficienti $V(a)_i$ (espressi in centesimi con la seconda cifra decimale) sono determinati attraverso il calcolo della media dei coefficienti attribuiti discrezionalmente dai singoli commissari. Il rapporto tra coefficiente e giudizio qualitativo può essere riassunto come riportato nella tabella successiva:

Tabella 4 - Scala semantica dei giudizi qualitativi e relativi coefficienti numerici

Giudizio qualitativo	Coefficiente
Ottimo	Fino a 1
Buono	Fino a 0,80
Discreto	Fino a 0,60
Sufficiente	Fino a 0,40
Mediocre	Fino a 0,20

L'attribuzione dei coefficienti relativamente ai criteri 1.2, 1.3, 1.4, 1.5, 1.6, 2.4, 2.5, 3.1, 4.4 varierà invece sulla base di quanto previsto dalla *tabella 3 - Articolazione ambiti, criteri di valutazione e peso - LOTTO 1*

Terminata la procedura di attribuzione discrezionale dei coefficienti, si procede a trasformare la media dei coefficienti attribuiti ad ogni offerta da parte di tutti i commissari in coefficienti definitivi, riportando ad 1 la media più alta e proporzionando a tale media massima le medie provvisorie prima calcolate secondo le seguenti modalità (procedura di rescaling):

- se $V(\max)_i > 0$
- $V(a)_i = \frac{V(a)_i}{V(\max)_i}$

$$V_{(max)pi}$$

- Se $V_{(max)pi}=0$ $V(a)i=0$

dove:

$V(a)pi$ è il coefficiente ottenuto dalla ditta "A" per il criterio i-esimo prima della procedura di re-scaling;

$V_{(max)pi}$ è il coefficiente massimo ottenuto dalle ditte concorrenti per il criterio i-esimo prima della procedura di re-scaling;

$V(a)i$ sarà il coefficiente ottenuto dalla ditta "A" per il criterio i-esimo.

SOGLIA DI SBARRAMENTO

Non saranno ammessi alla fase della valutazione dell'Offerta economica i concorrenti che in fase di valutazione dell'Offerta tecnica non abbiano ottenuto almeno un punteggio pari a 40.

Si precisa inoltre che la procedura di rescaling non dovrà essere applicata in presenza di una sola offerta valida.

11.2 Offerta tecnica lotto 2 – Fase B

Punteggio massimo 80

26

Tabella 5– Articolazione ambiti, criteri di valutazione e peso - LOTTO 2

A) OFFERTA TECNICA LOTTO 2 – (FASE B)		
Punteggio massimo: 80		
Ambito	Criterio	Peso/Punteggio Massimo
1. Gruppo di Lavoro - Qualità e professionalità delle risorse di progetto (massimo 20 punti)	1.1 Adeguatezza e qualità delle modalità delle risorse umane dedicate alla esecuzione del servizio oggetto dell'appalto.	5
	1.2 Competenza/esperienza professionale delle risorse del gruppo di lavoro minimo impiegate nelle materie oggetto del servizio ulteriori rispetto ai requisiti minimi previsti all'art. 7 – paragrafo 7.2: - 1 pt. per ogni anno di esperienza superiore al minimo richiesto dal presente capitolato per i docenti che si occupano di formazione economica e manageriale a livello universitario e post-universitario. Si specifica che il punteggio sarà attribuito calcolando la media dei punteggi ottenuti da tutti i	3

	docenti secondo le informazioni raccolte nell'Allegato 6 "Figure Professionali".	
	<p>1.3 Competenza/esperienza professionale delle risorse del gruppo di lavoro minimo impiegate nelle materie oggetto del servizio ulteriori rispetto ai requisiti minimi previsti all'art. 7 – paragrafo 7.2:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1 pt. per ogni anno di esperienza superiore al minimo richiesto dal presente capitolato per i docenti con esperienza nelle seguenti materie: entrepreneurship, entrepreneurial finance e strategie d'impresa. <p>Si specifica che il punteggio sarà attribuito calcolando la media dei punteggi ottenuti da tutti i docenti secondo le informazioni raccolte nell'Allegato 6 "Figure Professionali".</p>	3
	<p>1.4 Competenza/esperienza professionale delle risorse del gruppo di lavoro minimo impiegate nelle materie oggetto del servizio ulteriori rispetto ai requisiti minimi previsti all'art. 7 – paragrafo 7.2:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 0.5 pt. per ogni anno di esperienza superiore al minimo richiesto dal presente capitolato per il Social Media Manager. 	2
	<p>1.5 Risorse umane ulteriori componenti del gruppo di lavoro (rispetto al gruppo minimo previsto all'art. 7 – paragrafo 7.2 coerente con le attività previste):</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1 pt. per ciascun docente aggiuntivo; - 0.25 pt. per ciascun tutor aggiuntivo; - 0.25 pt. per figure aggiuntive relative alle attività di raccolta, produzione e gestione dei dati, attività di comunicazione. 	4
	<p>1.6 Livello di conoscenza della lingua inglese da parte dei docenti dedicati al programma superiore al livello minimo richiesto all'art. 7 paragrafo 7.2. Il punteggio sarà attribuito sulla base della certificazione presentata, come segue:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 2 pt. per livello C2 - 3 pt. per docenti madrelingua <p>Si specifica che il punteggio sarà attribuito calcolando la media dei punteggi ottenuti da tutti i docenti secondo le informazioni raccolte nell'Allegato 6 "Figure Professionali".</p>	3
2. Proposta progettuale e	2.1 Esaustività, coerenza con le indicazioni del	10

organizzazione del servizio richiesto dal Capitolato (massimo 48 punti)	capitolato e chiarezza nell'esposizione delle modalità organizzative delle attività complessivamente previste, del percorso formativo e del relativo programma.	
	2.2 Qualità e coerenza con gli obiettivi indicati nel capitolato dei contenuti didattici e delle metodologie didattiche previste.	8
	2.3 Qualità e rispondenza del percorso formativo proposto agli obiettivi indicati, con particolare riferimento alla focalizzazione sulle tappe successive dello sviluppo dell'impresa e sulla capacità di fornire ai partecipanti strumenti analitici e applicativi.	8
	2.4 Dimensione e qualità della rete di partner del soggetto proponente (imprese, incubatori, acceleratori) Il punteggio sarà attribuito come segue: - 0.2 pt. per ogni soggetto attivo nella rete dei partner (se giudicate coerenti)	4
	2.5 Inclusione nel programma formativo di ulteriori attività rispetto a quelle elencate, purché coerenti con gli obiettivi indicati. Il punteggio sarà attribuito considerando il numero e la qualità delle attività previste: - 1 pt. per ogni attività ulteriore, se giudicata coerente e qualitativamente adeguata.	4
	2.6 Innovatività e originalità della strategia proposta e dell'approccio complessivo.	5
	2.7 Qualità della sistemazione logistica (vitto e alloggio) proposta per i destinatari.	5
	2.8 Modalità, metodologie e strumenti proposte per l'attività di valutazione del profitto dei partecipanti al fine del percorso della fase B.	4
3. Attività di Comunicazione (massimo 12 punti)	3.1 Adeguatezza dei profili professionali per la redazione dei contenuti legati alla comunicazione ed alla gestione dei social.	3
	3.2 Adeguatezza e qualità dei mezzi, attrezzature e strumentazioni messe a disposizione con relative metodologie di impiego.	3
	3.3 Adeguatezza e qualità dei servizi offerti, con particolare riferimento ai formati e alle modalità di realizzazione per ciascun prodotto.	3
	3.4 Eventuali prodotti aggiuntivi rispetto a quelli	3

	richiesti dal capitolato, purché coerenti con il progetto. (0.5 pt. per ogni prodotto/servizio aggiuntivo)	
Totale		80

Il punteggio di valutazione tecnica per ciascuna offerta a-esima presentata Pt(a), sarà determinato dalla sommatoria per ciascun criterio dei coefficienti V(a)_i per i relativi pesi, come riassunto in tale formula:

$$Pt(a) = \sum_{i=1}^n (Wi * V(a)_i)$$

Pt(a) = punteggio di valutazione dell'offerta tecnica (a);

Wi = peso previsto per criterio (i);

V(a)_i = coefficiente calcolato dalla Commissione rispetto al criterio (i);

n = numero totale dei criteri

\sum = sommatoria

Si precisa che:

I singoli coefficienti **V(a)_i** (espressi in centesimi con la seconda cifra decimale) sono determinati attraverso il calcolo della media dei coefficienti attribuiti discrezionalmente dai singoli commissari. Il rapporto tra coefficiente e giudizio qualitativo può essere riassunto come riportato nella tabella successiva:

Tabella 6 - Scala semantica dei giudizi qualitativi e relativi coefficienti numerici

Giudizio qualitativo	Coefficiente
Ottimo	Fino a 1
Buono	Fino a 0,80
Discreto	Fino a 0,60
Sufficiente	Fino a 0,40
Mediocre	Fino a 0,20

L'attribuzione dei coefficienti relativamente ai criteri 1.2, 1.3, 1.4, 1.5, 1.6, 2.4, 2.5, 3.4 varierà invece sulla base di quanto previsto dalla *Tabella 5 - Articolazione ambiti, criteri di valutazione e peso - LOTTO 2*

Terminata la procedura di attribuzione discrezionale dei coefficienti, si procede a trasformare la media dei coefficienti attribuiti ad ogni offerta da parte di tutti i commissari in coefficienti definitivi, riportando ad 1 la media più alta e proporzionando a tale media massima le medie provvisorie prima calcolate secondo le seguenti modalità (procedura di rescaling):

- se $V(\max)_{pi} > 0$
- $$V(a)_i = \frac{V(a)_{pi}}{V(\max)_{pi}}$$
- Se $V(\max)_{pi} = 0$ $V(a)_i = 0$

dove:

$V(a)_{pi}$ è il coefficiente ottenuto dalla ditta "A" per il criterio i-esimo prima della procedura di re-scaling;

$V(\max)_{pi}$ è il coefficiente massimo ottenuto dalle ditte concorrenti per il criterio i-esimo prima della procedura di re-scaling;

$V(a)_i$ sarà il coefficiente ottenuto dalla ditta "A" per il criterio i-esimo.

SOGLIA DI SBARRAMENTO

Non saranno ammessi alla fase della valutazione dell'Offerta economica i concorrenti che in fase di valutazione dell'Offerta tecnica non abbiano ottenuto almeno un punteggio pari a 40.

Si precisa inoltre che la procedura di rescaling non dovrà essere applicata in presenza di una sola offerta valida.

11.3 Offerta Economica

Punteggio offerta economica: max 20 punti

Il punteggio attribuito alle offerte economiche relativo al parametro P1 verrà calcolato secondo la seguente formula:

$$P1_{(a)} = 20 * V_{(a)}$$

dove:

$$V_{(a)} = R_a / R_{\max}$$

$V_{(a)}$ = coefficiente della prestazione dell'offerta (a), variabile tra 0 e 1

R_a = valore (ribasso) inteso come differenza fra la base d'asta e il Prezzo Complessivo offerto dal concorrente (a)

R_{max} = valore (ribasso) inteso come differenza fra la base d'asta e il Prezzo Complessivo dell'offerta più conveniente.

L'aggiudicazione sarà effettuata a favore del concorrente che abbia presentato un'offerta che, in possesso di tutti i requisiti minimi obbligatori, previsti dalle specifiche di cui al presente disciplinare e dell'allegato Capitolato tecnico, risulti aver conseguito il punteggio complessivo più elevato. I risultati saranno arrotondati al centesimo di punto maggiormente prossimo.

Non sono ammesse offerte pari o in aumento rispetto alla base d'asta.

Ai sensi dell'art. 69 del R.D. N. 827 del 23.05.1924, si procederà all'aggiudicazione anche in presenza di una sola offerta, per lotto unico di aggiudicazione, purché tecnicamente valida ed economicamente congrua.

Si precisa che:

- L'ASPAL può decidere di non procedere all'aggiudicazione se nessuna offerta risulti conveniente o idonea in relazione all'oggetto del contratto.
- L'ASPAL si riserva, nel caso di sopravvenuti motivi di pubblico interesse, ovvero, nel caso di mutamento della situazione di fatto o di nuova valutazione dell'interesse pubblico originario, o di nuove disposizioni nazionali/regionali concernenti l'oggetto dell'appalto, la facoltà di modificare, sospendere, revocare la presente procedura e di non procedere all'affidamento, senza pretese e diritti di sorta da parte dei partecipanti.

Art. 12 – Offerta Tecnica

La documentazione tecnica richiesta a pena d'esclusione, per entrambi i lotti, è la seguente:

Progetto di dettaglio del servizio oggetto del presente appalto, per il lotto partecipato, suddiviso in aree tematiche, contenente: le attività previste, l'articolazione dei contenuti, le metodologie didattiche impiegate, lo staff impegnato nell'attività didattica e nella gestione e organizzazione del servizio e tutti gli altri elementi richiesti dal presente capitolato.

Riepilogo delle esperienze del gruppo di lavoro minimo e di eventuali figure aggiuntive secondo l'allegato 6 "Figure Professionali". Si precisa che dovranno essere specificate eventuali esperienze pregresse condotte in lingua inglese e dovrà inoltre essere allegata idonea e recente certificazione (massimo 3 anni) della conoscenza della lingua inglese al livello minimo C1, oppure dovrà essere specificato se il docente è in possesso di idoneo titolo di laurea magistrale in lingua inglese, oppure se è madrelingua inglese.

Si richiede, inoltre, di allegare Curricula delle figure professionali previste (preferibilmente in formato Europass) che compongono il gruppo di lavoro, per ciascun lotto partecipato. I CV dovranno inoltre essere completi di dichiarazione ai sensi degli art. 46 e 47 del DPR 445/2000 sulla veridicità delle informazioni contenute, con allegato il documento di identità in corso di validità, nonché contenere l'autorizzazione al trattamento dei dati in conformità alla normativa vigente.

L'offerta tecnica non dovrà eccedere le 30 pagine (escluse copertina, indice, tabelle e/o eventuali grafici). Dovranno essere redatte utilizzando il carattere Arial 10 e dovrà consentire la valutazione degli elementi della tabella di cui all'art. 11.

Tutta la documentazione dovrà essere prodotta in lingua italiana o, in caso contrario, accompagnata da traduzione giurata, come indicato all'art. 14 del Disciplinare di gara.