

PROGETTO DEL SERVIZIO

**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 (“TREATMENT”) - LOTTO 1 E LOTTO 2**

**PO FSE SARDEGNA 2014-2020
ASSE I – OCCUPAZIONE
OT. 10.5 - AZIONE 10.5.12**

N. GARA 8066725

CIG LOTTO 1: 8651166008

CIG LOTTO 2: 8651199B40

CPV: 80510000-2

CUP: D29J20000720006

0

Sommario

Premessa	1
1. Relazione tecnico - illustrativa del contesto in cui è inserito il servizio	1
2. Oggetto del servizio	3
2.1 "Treatment" - Fase A	3
2.2 "Treatment" - Fase B	5
2.3 Attività di Comunicazione	7
3. Normativa di riferimento	8
4. Indicazioni e disposizioni per la stesura dei documenti inerenti alla sicurezza di cui all'articolo 26, comma 3, del decreto legislativo n. 81 del 2008	10
5. Calcolo degli importi per l'acquisizione dei servizi, con indicazione degli oneri della sicurezza non soggetti a ribasso	10
TABELLA 1	16
TABELLA 2	17
6. Prospetto economico degli oneri complessivi necessari per l'acquisizione dei servizi	18
6.1 Stima sommaria dei tempi e dei costi e calcolo base d'asta	18
7. Capitolato speciale descrittivo e prestazionale	22

Premessa

Il presente progetto è redatto dall’Agenzia sarda per le politiche attive del lavoro - ASPAL, in adempimento alle disposizioni del D. Lgs. n. 50/2016 recante "Disposizioni per l'attuazione delle direttive 2014/23/UE, 2014/24/UE e 2014/25/UE sull'aggiudicazione dei contratti di concessione, sugli appalti pubblici e sulle procedure d'appalto degli enti erogatori nei settori dell'acqua, dell'energia, dei trasporti e dei servizi postali, nonché per il riordino della disciplina vigente in materia di contratti pubblici relativi a lavori, servizi e forniture" (c.d. Codice degli Appalti), entrato in vigore il 19/4/2016.

L’art. 23 del Codice, "livelli della progettazione per gli appalti, per le concessioni di lavori nonché per i servizi", al comma 14 prevede che la progettazione di servizi e forniture sia articolata, di regola, in un unico livello e predisposta dalle stazioni appaltanti, di regola, mediante propri dipendenti in servizio e, in base al comma 15, deve contenere:

1. la relazione tecnico – illustrativa del contesto in cui è inserito il servizio;
2. le indicazioni e disposizioni per la stesura dei documenti inerenti alla sicurezza di cui all'articolo 26, comma 3, del D.Lgs. n. 81/2008;
3. il calcolo degli importi per l'acquisizione dei servizi, con indicazione degli oneri della sicurezza non soggetti a ribasso;
4. il prospetto economico degli oneri complessivi necessari per l'acquisizione dei servizi;
5. il capitolato speciale descrittivo e prestazionale, comprendente le specifiche tecniche, l'indicazione dei requisiti minimi che le offerte devono comunque garantire e degli aspetti che possono essere oggetto di variante migliorativa e conseguentemente, i criteri premiali da applicare alla valutazione delle offerte in sede di gara, l'indicazione di altre circostanze che potrebbero determinare la modifica delle condizioni negoziali durante il periodo di validità, fermo restando il divieto di modifica sostanziale.

1

Nei paragrafi seguenti e negli allegati ivi richiamati si sviluppano e dettagliano i contenuti progettuali previsti dalla normativa vigente.

1. Relazione tecnico - illustrativa del contesto in cui è inserito il servizio

Il programma Entrepreneurship and Back nasce dalla pluriennale esperienza del programma Master and Back, gestito dalla Regione Sardegna (e in particolare dall’Agenzia regionale per il lavoro) dal 2005 ad oggi. Con la Deliberazione di Giunta regionale n. 38/5 del 28.06.2016 “Programmazione Unitaria 2014-2020. POR FSE 2014-2020 e POR FESR 2014-2020. Istituzione del programma strategico “Entrepreneurship and Back”, è stata data ufficialità al Programma 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.

Con la stessa delibera è stato individuato come soggetto coordinatore dell’azione l’Agenzia, che dovrà occuparsi in particolare della progettazione e gestione della fase formativa, da finanziare attraverso risorse a valere sull’Azione 10.5.12 dell’Asse III del PO FSE 2014-2020, per un importo complessivo pari 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.

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.

I destinatari del programma sono 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. I destinatari devono essere residenti in Sardegna.

Il programma prevede un'articolazione in diverse fasi:

1. Fase di selezione dei partecipanti, sulla base dei risultati accademici, delle competenze acquisite in contesti imprenditoriali e delle specifiche motivazioni e attitudini al rischio e all'imprenditorialità;

2. Fase di formazione preparatoria e propedeutica alla partenza ("pre-treatment"), da svolgersi in Sardegna, interamente in lingua inglese, con una panoramica generale su temi economici (marketing, strategia d'impresa etc), un corso intensivo in Business English, e incontri con imprenditori locali rappresentativi. L'obiettivo di tale fase è offrire ai partecipanti conoscenze e strumenti di tipo economico e linguistico per affrontare con successo le fasi successive di formazione all'estero.

3. Fase di formazione all'estero ("treatment"): al termine del pre-treatment, i partecipanti al programma saranno sottoposti ad un'ulteriore valutazione da parte di una commissione appositamente costituita, che avrà il compito di formulare un giudizio complessivo del candidato basandosi anche sui risultati ottenuti in tutte le fasi precedenti. Solo coloro che supereranno questa ulteriore valutazione potranno proseguire la loro partecipazione alle attività del programma, che prevede l'opportunità di svolgere un periodo formativo 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.

4. Rientro in Sardegna ("post-treatment"): al termine dell'esperienza, i destinatari avranno la possibilità di usufruire di un supporto tecnico da parte di strutture regionali (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.

2. Oggetto del servizio

Il servizio è costituito dall'attività di formazione all'estero ("treatment"), da svolgersi interamente in lingua inglese, suddivisa nelle due fasi (A e B) indicate al precedente paragrafo e di seguito descritte:

2.1 "Treatment" - Fase A

I partecipanti al programma avranno l'opportunità di entrare in contatto con una varietà di attività imprenditoriali estere, 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 previsto 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.

Il programma formativo è destinato a un numero massimo di 25 destinatari per annualità, con l'obiettivo di:

- 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.

Il programma proposto per la Fase A dovrà avere una durata minima di 20 giornate lavorative (dal lunedì a 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.

Tenuto conto che l'obiettivo primario 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 20 più importanti ecosistemi di start up a livello mondiale, tra quelli individuati nella classifica internazionale Global Startup Ecosystem 2020.

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 le quali dovranno essere trattati i seguenti temi:
 - comprensione dei fattori critici di successo e insuccesso delle start-up nelle loro fasi iniziali;
 - sviluppo di tecniche di comunicazione;
 - 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 attività che 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.

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

L'aggiudicatario del presente lotto sarà responsabile dell'individuazione delle imprese disponibili ad ospitare e/o incontrare i partecipanti e 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

4

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.

L'aggiudicatario, nell'organizzare le attività, dovrà prevedere soluzioni organizzative e logistiche per permettere ai partecipanti di sfruttare al meglio l'esperienza, prevedendo laddove necessario l'organizzazione degli incontri e delle visite studio per gruppi più ristretti, ad esempio suddivisi per ambiti tematici di riferimento delle rispettive idee imprenditoriali.

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

Sarà inoltre a carico dell'aggiudicatario la copertura dei costi e l'organizzazione logistica di tutti gli spostamenti comuni richiesti dalle attività del programma.

L'alloggio e il vitto non sono inclusi nel servizio descritto per la presente fase A, ma 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).

2.2 "Treatment" - Fase B

In questa fase, i partecipanti dovranno 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 la trasformazione dell'idea imprenditoriale in un'attività imprenditoriale e per gestirne la successiva crescita.

Pertanto, durante la Fase B, i destinatari svolgeranno una formazione di livello accademico, assimilabile ai moduli formativi di un "Master in Business Administration" (MBA).

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 dell'impresa, ma anche per valutare altre idee e piani imprenditoriali.

Il programma formativo è rivolto a un numero massimo di 25 destinatari per annualità, con l'obiettivo di:

- 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.

5

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 essere realizzata in partnership (con particolare riferimento al luogo di realizzazione del percorso formativo) con una o più istituzioni presenti nelle prime 50 posizioni della classifica internazionale *Top MBAs for entrepreneurship 2018* realizzata dal Financial Times.

La formazione dovrà svolgersi interamente in lingua inglese.

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 essere in grado di:

- valutare la commercializzazione di un'idea imprenditoriale;
- identificare criticità, strategie e processi per trasferire un'idea imprenditoriale sul mercato;
- identificare potenziali fonti di finanziamento;
- valutare diverse opzioni di "business model" e derivarne le implicazioni finanziarie;
- sviluppare il Business Plan di una nuova attività imprenditoriale;
- analizzare e valutare criticamente un Business Plan;
- 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:
 - o lezioni accademiche costituite da moduli e/o contenuti formativi mutuati da "Master in Business Administration (MBA)";
 - o analisi di casi aziendali, focalizzati sui problemi delle start-up;
 - o esercitazioni pratiche (presentazioni, analisi di casi di studio);
 - o seminari e incontri tenuti da esperti accademici, imprenditori e investitori;
 - o 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:
 - o sessioni di tutoraggio di gruppo e individuali;
 - o supporto ai partecipanti nel preparare il *Business Plan*;
 - o lavori individuali e/o di gruppo sui progetti d'impresa;
 - o lavori individuali e/o di gruppo su casi studio, incontri con imprenditori e visite sul campo con l'affiancamento di tutor esperti.

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 dovrà essere svolta in presenza, presso una sede idonea ad accogliere un massimo di 25 destinatari, che dovrà essere adeguatamente descritta all'interno dell'offerta tecnica.

Dovranno essere previste, inoltre, le soluzioni logistiche più idonee a garantire che la formazione sia fruibile da tutti i destinatari selezionati.

Nel servizio 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.

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.

7

2.3 Attività di Comunicazione

Tale attività dovrà essere svolta da ciascun aggiudicatario per il lotto di proprio interesse.

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 sono LinkedIn, Facebook e Instagram più eventuali altri in aggiunta.

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.

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 potrà essere ulteriormente integrato con prodotti derivanti da esperienze formative precedentemente gestite dall'aggiudicatario.

I prodotti minimi da realizzare per la Fase A sono di seguito elencati:

- 1 set di immagini per le attività svolte;
- 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;
- schede tecniche delle singole attività capaci di comunicare gli obiettivi delle fasi oggetto della presente gara;
- report settimanale delle attività corredate da immagini, audio e video;
- video interviste agli aspiranti imprenditori coinvolti – alumni stories (cosa vorrei fare);
- video interviste agli imprenditori coinvolti nel percorso.

I prodotti minimi da realizzare per la Fase B sono di seguito elencati:

- 1 set di immagini per le attività svolte;
- 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;
- schede tecniche delle singole attività capaci di comunicare gli obiettivi delle fasi oggetto della presente gara;
- report settimanale delle attività corredate da immagini, audio e video;
- video interviste agli aspiranti imprenditori coinvolti nel percorso – alumni stories (la mia idea di business).

3. 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 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;

4. Indicazioni e disposizioni per la stesura dei documenti inerenti alla sicurezza di cui all'articolo 26, comma 3, del decreto legislativo n. 81 del 2008

L'art. 26 comma 3 del D.Lgs. n. 81/2008 (Testo Unico sulla salute e sicurezza sul lavoro) e s.m.i. prescrive l'obbligo per il datore di lavoro di elaborare il Documento Unico di Valutazione dei Rischi da Interferenze, in breve denominato DUVRI, indicando le misure da adottare per eliminare o, ove ciò non risulti possibile, ridurre al minimo i rischi da interferenze, e i relativi costi della sicurezza, in caso di affidamento di lavori, servizi e forniture ad un appaltatore o a lavoratori autonomi, all'interno dell'ambiente lavorativo dell'Amministrazione. L'obbligo di cui al comma 3 non si applica, tra l'altro, ai servizi di natura intellettuale, sempre che essi non comportino rischi derivanti dal rischio di incendio di livello elevato (articolo 26 comma 3-bis).

In relazione a quanto previsto dall'art. 26, comma 3-ter, del D.Lgs. n. 81/2008, l'ASPAL non ha predisposto il DUVRI (Documento Unico di Valutazione dei Rischi da Interferenze), trattandosi di attività di natura prettamente intellettuale che non richiede da parte del committente l'elaborazione del DUVRI. Inoltre, per l'adozione delle misure precauzionali che l'amministrazione intende adottare al fine di eliminare i potenziali rischi da interferenze, non sono individuabili costi aggiuntivi. Pertanto i costi della sicurezza sono allo stato attuale pari a zero.

5. Calcolo degli importi per l'acquisizione dei servizi, con indicazione degli oneri della sicurezza non soggetti a ribasso

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."

Al fine di stabilire l'entità del corrispettivo sopra indicato, sono state considerate le diverse attività oggetto del capitolato come riportato al successivo paragrafo 7.

I costi per gli oneri della sicurezza non soggetti a ribasso sono allo stato attuale pari a zero.

L'importo fissato a base di gara, per i due lotti, per l'affidamento del servizio è di:

LOTTO 1 – FASE A: € 435.593,58 (IVA esclusa);

LOTTO 2 – FASE B: € 840.183,67 (IVA esclusa).

1. LOTTO 1

Per la determinazione dell'importo a base d'asta sono state effettuate ricerche di mercato senza l'utilizzo del benchmark sui mercati elettronici in quanto è stata riscontrata l'assenza di convenzioni/accordi quadro utili all'acquisizione di servizi di cui alla presente gara.

Di seguito maggiori dettagli sulle analisi di mercato effettuate e le voci di costo considerate per il calcolo

della base d'asta.

La prima fase (o "fase A") è quella dedicata in particolare agli incontri, visite, workshop e in generale al confronto con realtà imprenditoriali di successo. Dovrà essere svolta presso uno dei primi 20 "ecosistemi imprenditoriali" secondo la classifica internazionale **Global Startup Ecosystem 2020**, riportata di seguito:

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.

La procedura di gara per l'affidamento del servizio prevede l'organizzazione di un percorso formativo/pratico, della durata complessiva minima di 120 ore e 20 giornate, per un numero di partecipanti fino a 25.

Per i calcoli dei costi, sono state analizzate diverse offerte di percorsi esistenti simili a quello oggetto della procedura. In particolare, per definire l'importo a base d'asta per il presente servizio, sono stati presi in esame i costi relativi a programmi simili, che si svolgono in alcune delle località presenti nella suddetta classifica.

Sono, inoltre, stati presi in considerazione i seguenti elementi:

- le caratteristiche del servizio oggetto dell'appalto e il numero di partecipanti, sopra indicati;
- le specifiche richieste nel capitolato tecnico di gara, come il fatto che il gruppo di partecipanti, sulla

base delle esigenze organizzative, possa essere suddiviso in gruppi più piccoli, per i quali saranno previste visite ed incontri differenziati anche sulla base delle caratteristiche dei partecipanti e delle idee imprenditoriali;

- nel servizio oggetto della procedura di gara non sono inclusi i costi di vitto e alloggio.

È stato, quindi, calcolato il costo orario medio dei percorsi esaminati per partecipante, che poi è stato moltiplicato per il numero minimo di ore richiesto (120). Laddove nei percorsi esaminati erano inclusi i costi di vitto e alloggio, questi sono stati sottratti all'importo complessivo per ottenere il costo della sola attività formativa.

Tali calcoli, esposti nel dettaglio nella *tabella 1* (cfr. pag.16), portano ad ottenere un importo medio a partecipante di circa € 9.927,00. Tale cifra, moltiplicata per i 25 partecipanti previsti, porterebbe ad un importo complessivo stimato di circa **€ 248.185,19**.

Tuttavia, si ritiene che il numero di partecipanti previsto, ancorché eventualmente suddivisibile in sottogruppi per alcune attività, possa consentire all'appaltatore di abbattere i costi rispetto a quanto richiesto per le iscrizioni individuali a programmi standard. I costi per gli oneri della sicurezza non soggetti a ribasso sono allo stato attuale pari a zero.

2. LOTTO 2

Per la determinazione dell'importo a base d'asta sono state effettuate ricerche di mercato senza l'utilizzo del benchmark sui mercati elettronici in quanto è stata riscontrata l'assenza di convenzioni/accordi quadro utili all'acquisizione di servizi di cui alla presente gara.

Di seguito maggiori dettagli sulle analisi di mercato effettuate e le voci di costo considerate per il calcolo della base d'asta.

La seconda fase del "treatment" ("fase B") è la fase formativa del programma dedicata all'approfondimento in aula durante la quale dovranno essere affrontati 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.

L'attività formativa dovrà 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

La procedura di gara per l'affidamento del servizio prevede l'organizzazione di un percorso formativo per un numero massimo di 25 destinatari, della 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.

In particolare, per definire l'importo a base d'asta per il presente servizio, sono stati presi in esame i costi di percorsi con caratteristiche simili sia per le tematiche trattate, sia per il target a cui sono rivolti, sia per il tipo di soggetto che eroga la formazione.

Per garantire la necessaria eterogeneità dell'indagine sono stati presi in esame sia corsi erogati dalle Business School presenti nella classifica citata, sia corsi organizzati da altre scuole o università con le caratteristiche richieste nel presente appalto, per un totale di 13 percorsi esaminati.

È stato quindi calcolato il costo giornaliero medio a persona dei percorsi e, per i percorsi non comprensivi di vitto e alloggio, è stata aggiunta una ulteriore quota giornaliera, derivante da una precedente analisi.

Gli importi ottenuti sono stati moltiplicati per il numero di giornate formative e, per quanto riguarda i costi di vitto e alloggio, per il numero di giornate stimate di effettiva permanenza; e, successivamente, per il numero massimo dei destinatari previsti (25).

Per quanto riguarda il calcolo del vitto e alloggio, è stata calcolata una media dei rimborsi previsti dal programma Erasmus +, Lifelong Learning Programme (LLP) effettuati negli **Stati membri dell'Unione Europea e altri paesi** non aderenti all'Unione Europea e quelli previsti dal Programma Jean Monnet per i paesi esteri diversi dai precedenti. Gli importi massimi giornalieri da utilizzare relativi alle spese di vitto e alloggio sono riportati nella tabella sottostante (tariffe in euro giornaliera).

Paese	Importo vitto e alloggio a giornata		
	dal 1° al 7° giorno	dall'8° al 14° giorno	dal 15° giorno
27 paesi UE			
Germania	160	64	26
Spagna	170	68	27
Francia	200	80	32
Olanda	180	72	29
Regno Unito	230	92	37
Altri Paesi europei			
Svizzera	260	104	42
Paesi Esteri			
Nord America	168	67,20	26,88
Asia	127	50,80	20,32
Oceania	120	48,00	19,20

L'importo giornaliero del vitto e alloggio è stato individuato come segue:

PAESE	Dal 1° al 7° giorno			Dall'8° al 14° giorno			Dal 15° giorno in poi		
Germania	€ 160,00	60	€ 9.600,00	€ 64,00	60	€ 3.840,00	€ 26,00	60	€ 1.560,00
Spagna	€ 170,00	60	€ 10.200,00	€ 68,00	60	€ 4.080,00	€ 27,00	60	€ 1.620,00
Francia	€ 200,00	60	€ 12.000,00	€ 80,00	60	€ 4.800,00	€ 32,00	60	€ 1.920,00
Olanda	€ 180,00	60	€ 10.800,00	€ 72,00	60	€ 4.320,00	€ 29,00	60	€ 1.740,00
Regno Unito	€ 230,00	60	€ 13.800,00	€ 92,00	60	€ 5.520,00	€ 37,00	60	€ 2.220,00
Svizzera	€ 260,00	60	€ 15.600,00	€ 104,00	60	€ 6.240,00	€ 42,00	60	€ 2.520,00
Nord America	€ 168,00	60	€ 10.080,00	€ 50,20	60	€ 3.012,00	€ 26,88	60	€ 1.612,80
Asia	€ 127,00	60	€ 7.620,00	€ 50,80	60	€ 3.048,00	€ 20,32	60	€ 1.219,20
Oceania	€ 120,00	60	€ 7.200,00	€ 48,00	60	€ 2.880,00	€ 19,20	60	€ 1.152,00
TOTALE			€ 96.900,00	TOTALE		€ 37.740,00	TOTALE		€ 15.564,00
	media		10.766,67 €			4.193,33 €			1.729,33 €
	media giorno		179,44 €			69,89 €			28,82 €

Gli importi giornalieri sono stati moltiplicati per la durata della permanenza all'estero (60 giorni). Calcolata la media considerando i 9 paesi oggetto della procedura si è divisa la stessa per 60 giorni.

Calcolando la media degli importi medi al giorno si è ricavato l'importo finale giornaliero per i costi di vitto e alloggio pari a **€ 93**.

Tali calcoli, esposti nel dettaglio nella *tabella 2* (cfr. pag. 17), portano ad ottenere un importo medio a partecipante di circa € 24.226,61 a partecipante. Tale cifra, moltiplicata per i 25 partecipanti previsti, porterebbe ad un importo complessivo stimato di circa **€ 605.665,20**.

Tuttavia, si ritiene che il numero di partecipanti previsto, ancorché eventualmente suddivisibile in sottogruppi per alcune attività, possa consentire all'appaltatore di abbattere i costi rispetto a quanto richiesto per le iscrizioni individuali a programmi standard.

I costi per gli oneri della sicurezza non soggetti a ribasso sono allo stato attuale pari a zero.

TABELLA 1

ANALISI FASE A - LOTTO 1									
Scuola di formazione	Nome programma	Luogo di svolgimento	Durata	Durata in ore	Attività previste e altre specifiche	Costo del programma a persona (in euro)	Costo orario a persona	Costo per 120 ore	Costo per 25 destinatari
TVLP	TVLP	Silicon Valley	3 settimane	120	Attività di formazione teorica e pratica. Incontri con imprenditori e visite. Massimo 15 partecipanti	€ 6.300,00	€ 52,50	€ 6.300,00	€ 157.500,00
TVLP	TVLP Express	Silicon Valley	1 settimana	50	Attività di formazione teorica e pratica; incontri con imprenditori e visite. Massimo 15 partecipanti	€ 3.200,00	€ 64,00	€ 7.680,00	€ 192.000,00
Mind the Bridge	Startup School	Silicon Valley	3 settimane	60	Attività di formazione teorica e pratica; incontri con imprenditori e visite	€ 4.600,00	€ 76,67	€ 9.200,00	€ 230.000,00
US MAC	Programma da realizzare ad hoc (appalto ASTER - Emilia Romagna)	Silicon Valley	2 settimane	80	Formazione teorica e pratica, costi alloggio e spostamenti comuni. Massimo 10 partecipanti	€ 5.000,00	€ 62,50	€ 7.500,00	€ 187.500,00
New York University Stern School of business	Breakthrough Strategic Thinking	New York	2 giornate	18	Formazione teorica	€ 3.500,00	€ 194,44	€ 23.333,33	€ 583.333,33
London School of Economics	Entrepreneurship and Innovation in the Age of Change	Londra	5 giornate	30	Formazione e incontri con imprenditori locali	€ 4.750,00	€ 158,33	€ 19.000,00	€ 475.000,00
ImmerQi China	Entrepreneur Internship	Pechino	4 settimane	120	Formazione, internship e incontri con imprenditori e startup locali	€ 2.700,00	€ 22,50	€ 2.700,00	€ 67.500,00
China Europe International Summer School (CEISS)	Entrepreneurship and Innovation in China, Short Course	Pechino	2 settimane full time	60	Formazione principalmente teorica	€ 1.650,00	€ 27,50	€ 3.300,00	€ 82.500,00
Tel Aviv University Coller School of Management -	Doing Business in Israel (DBI)	Tel Aviv	10 giorni	36	Seminario che prevede formazione in aula e sul campo: casi studio, visite a imprese e incontri.	€ 3.100,00	€ 86,11	€ 10.333,33	€ 258.333,33

16

Costo medio a persona	Costo medio complessivo per 25 destinatari
€ 9.927,41	€ 248.185,19

TABELLA 2

ANALISI FASE B - LOTTO 2										
Universita'	Citta'	Programma (Short Courses)	Durata	costo in euro	costo medio formazione a giornata	vitto/alloggio inclusi (si/no)	somma giornaliera stimata per vitto/alloggio	costo formazione per 40 giornate	costo vitto/alloggio per 60 giornate	costo complessivo per 25 destinatari
Vrije Universiteit Amsterdam con la Cardiff University	Amsterdam	Creativity and Innovation	14 giorni	€ 1.550,00	€ 110,71	no	€ 93,00	€ 4.428,57	€ 5.580,00	€ 250.214,29
London School of Business and Finance	London	Leadership Development Programme	5 days	€ 2.350,00	€ 470,00	no	€ 93,00	€ 18.800,00	€ 5.580,00	€ 609.500,00
London School of Business and Finance	London	MiniMBA	4 giorni	€ 3.000,00	€ 750,00	no	€ 93,00	€ 30.000,00	€ 5.580,00	€ 889.500,00
London School of Business and Finance	London	Management Development Programme	14 giorni	€ 3.500,00	€ 250,00	no	€ 93,00	€ 10.000,00	€ 5.580,00	€ 389.500,00
Harvard University	Cambridge (USA)	Innovation and strategy	2 giorni	€ 2.895,00	€ 1.447,50	si	€ -	€ 57.900,00	€ -	€ 1.447.500,00
University of Victoria	Victoria (Canada)	International Summer Institute for Business Management (ISIBM)	30 giorni	€ 2.974,00	€ 99,13	si	€ -	€ 3.965,33	€ -	€ 99.133,33
Utrecht Summer School	Utrecht (Netherlands)	Entrepreneurship through Acquisition and Succession	10 giorni	€ 995,00	€ 99,50	no	€ 93,00	€ 3.980,00	€ 5.580,00	€ 239.000,00
SPbPU	Saint Petersburg (Russia)	Global Entrepreneurship: Design Thinking and Startups	10 giorni	€ 410,00	€ 41,00	no	€ 93,00	€ 1.640,00	€ 5.580,00	€ 180.500,00
Catholic University of Portugal	Port (Portugal)	Entrepreneurship Summer Academy	10 giorni	€ 1.240,00	€ 124,00	no	€ 93,00	€ 4.960,00	€ 5.580,00	€ 263.500,00
University of California	Berkeley (USA)	Introduction to international Business	30 giorni	€ 504,00	€ 16,80	no	€ 93,00	€ 672,00	€ 5.580,00	€ 156.300,00
Babson College: Olin	Boston (USA)	Entrepreneur Bootcamp	5 giorni	€ 4.400,00	€ 880,00	si	€ -	€ 35.200,00	€ -	€ 880.000,00
University of California at Berkeley: Haas	Berkeley (USA)	Startup Bootcamp for Executives	5 giorni	€ 9.500,00	€ 1.900,00	no	€ 93,00	€ 76.000,00	€ 5.580,00	€ 2.039.500,00
University of Cambridge: Judge	Cambridge (UK)	Innovation and Entrepreneurship summer programme 2020	10 giorni	€ 2.900,00	€ 290,00	no	€ 93,00	€ 11.600,00	€ 5.580,00	€ 429.500,00

Costo medio a persona	Costo medio complessivo per 25 destinatari
€ 24.226,61	€ 605.665,20

6. Prospetto economico degli oneri complessivi necessari per l'acquisizione dei servizi

6.1 Stima sommaria dei tempi e dei costi e calcolo base d'asta

Si prevede l'avvio delle attività per il mese di **dicembre 2020** a compimento delle procedure di evidenza pubblica per la selezione dell'operatore economico responsabile dell'attuazione del progetto. Il servizio dovrà essere realizzato entro **4 mesi**, decorrenti dalla data di stipula del contratto, nel rispetto delle scadenze previste dal Capitolato per le varie azioni, con conclusione prevista nel mese di **maggio 2022**.

Stima sommaria dei tempi

AZIONE	SCADENZA (entro il)	VINCOLI
Indizione gara	XX dicembre 2020	
Scadenza presentazione offerte	XX febbraio 2021	
Nomina commissione di gara	XX marzo 2021	Verifiche/compatibilità dei componenti
Svolgimento operazioni di gara	XX aprile / maggio 2021	Prevedendo lavoro intensivo della commissione di gara
Controlli	XX giugno / luglio 2021	30 giorni
Aggiudicazione e invio informative di legge ai concorrenti	XX agosto / ottobre 2021	Esito positivo dei controlli
Stipula contratto (o affidamento nelle more)	XX novembre / dicembre 2021	Assenza di ricorsi e/o altre interruzioni di procedimento
Avvio del servizio	XX gennaio 2022	Assenza di ricorsi e/o altre interruzioni di procedimento
Fine del servizio	XX maggio 2022	Assenza di impedimenti alla regolare esecuzione del contratto

18

Stima sommaria dei costi

Composizione del finanziamento, base d'asta e oneri per la sicurezza

La stima dei costi per addivenire al calcolo del corrispettivo d'appalto per il Lotto 1 e il Lotto 2 è riepilogata nei prospetti che seguono, che forniscono separata evidenza del costo del personale, dei costi per la realizzazione dei prodotti, delle spese generali e dell'utile di impresa, nonché delle somme a disposizione dell'Amministrazione per l'I.V.A. e oneri vari.

Data la natura intellettuale delle prestazioni/servizi oggetto del presente appalto, i costi per gli oneri della sicurezza non soggetti a ribasso sono allo stato attuale pari a zero.

LOTTO 1 - FASE A

Stante quanto sopra premesso e considerando i costi delle forniture e del personale, per tutta la durata del servizio, si ritiene congruo un importo a base d'asta pari a € 435.593,58 al netto dell'IVA, come indicato nelle tabelle seguenti.

Quadro economico preliminare Lotto 1				
A) Servizi e forniture a base d'appalto				€ 387.573,19
Linea	Capit.	Denominazione Linea	Fondo/Azione	Subtotale
A1		Coordinamento	POR FSE – 10.5.12	€ 10.800,00
A2		Segreteria organizzativa	POR FSE – 10.5.12	€ 10.500,00
A3		Attività di Formazione – Treatment Fase A	POR FSE – 10.5.12	€ 327.409,20
A4		Attività di valutazione passaggio dalla Fase A alla Fase B	POR FSE – 10.5.12	€ 9.864,00
A5		Comunicazione	POR FSE – 10.5.12	€ 29.000,00
B) Somme a disposizione dell'Amministrazione				€ 85.266,10
B1		IVA (A1+A2+A3+A4+A5)	POR FSE – 10.5.12	€ 85.266,10
B2		Spese per pubblicità, commissione e altre		€ 0
TOTALE GENERALE (A+B)				€ 472.839,30

Lotto 1 - Procedura aperta telematica per l'affidamento e l'esecuzione del servizio di progettazione ed esecuzione, nell'ambito del programma Entrepreneurship and back, di attività di formazione imprenditoriale all'estero ("treatment")				COSTO TOTALE (€)
A) Personale	n.	costo giornaliero €	Giornate totali	
Coordinatore	1	720,00	15	10.800,00
Addetto alla segreteria organizzativa	1	300	35	10.500,00
Docente formazione	2	822	6	9.864,00
Tutor attività formazione	2	324	20	12.960
Mentor attività formazione	5	564	20	56.400
Esperto senior attività di valutazione	2	822	6	9.864,00
Junior attività comunicazione	1	300	7	2.100,00
Esperto social media manager	1	540	35	18.900,00
(A) Totale costo del personale				131.388,00
(B) Totale costi realizzazione prodotti				256.185,19
B1) Pacchetto di formazione all'estero				248.185,19
B2) Video attività treatment (4 video) e Set di immagini per le attività svolte				8.000,00
(C) Spese generali, compresa sicurezza aziendale				13.138,80
Totale costi (A+B+C)				400.711,99
(D) Utile di Impresa				34.881,86
Totale (A + B + C + D)				435.593,58
Importo a base d'asta (con arrotondamento)				435.593,58
(E) Somme a disposizione dell'Amministrazione (I.V.A. e oneri vari)				95.830,59

Importo complessivo (I.V.A. e oneri vari inclusi)

531.424,17

Esplicitazione parametri

Per il calcolo della base d'asta sono stati utilizzati i seguenti parametri:

Costo giornate/uomo delle risorse umane

Calcolato in base a valori riferibili alle figure professionali impiegate in altri servizi analoghi e nelle attività realizzate nel precedente bando relativo al programma "Entrepreneurship and Back". Le giornate sono state stimate considerando un impegno giornaliero di 6 ore da parte delle risorse umane impiegate in ciascuna attività. Le giornate per ciascuna figura sono state calibrate a seconda dei compiti da svolgere e della durata complessiva della singola attività come indicato nel Capitolato Tecnico.

N. risorse umane

Sono state considerate le risorse umane richieste nel Capitolato come gruppo minimo, e ipotizzato due figure esperte (docenti) per lo svolgimento delle attività di valutazione e per l'attività di comunicazione una risorsa che si occupi delle attività di stesura delle schede tecniche delle singole attività e del Report settimanale corredate da immagini audio e video.

Utile d'impresa

È stato considerato un parametro pari all'9% del costo del personale più il costo delle forniture.

Spese generali

Si è applicato un parametro pari al 10% del costo del personale.

20

LOTTO 2 – FASE B

Stante quanto sopra premesso e considerando i costi delle forniture e del personale, per tutta la durata del servizio, si ritiene congruo un importo a base d'asta pari a **€ 840.183,67 al netto dell'IVA**, come indicato nelle tabelle seguenti.

Quadro economico preliminare Lotto 2				
A) Servizi e forniture a base d'appalto				€ 757.605,20
Linea	Capit.	Denominazione Linea	Fondo/Azione	Subtotale
A1		Coordinamento	POR FSE – 10.5.12	€ 14.400,00
A2		Segreteria organizzativa	POR FSE – 10.5.12	€ 18.000,00
A3		Attività di Formazione – Treatment Fase B	POR FSE – 10.5.12	€ 671.041,20
A4		Attività di valutazione passaggio dalla Fase A alla Fase B	POR FSE – 10.5.12	€ 9.864,00
A5		Comunicazione	POR FSE – 10.5.12	€ 44.300,00
B) Somme a disposizione dell'Amministrazione				€ 166.673,16
B1		IVA (A1+A2+A3+A4+A5)	POR FSE – 10.5.12	€ 166.673,16
B2		Spese per pubblicità, commissione e altre		€ 0
TOTALE GENERALE (A+B)				€ 924.278,41

Lotto 2 - Procedura aperta telematica per l'affidamento e l'esecuzione del servizio di progettazione ed esecuzione, nell'ambito del programma Entrepreneurship and back, di attività di formazione imprenditoriale all'estero ("treatment")				COSTO TOTALE (€)
A) Personale	n.	costo giornaliero €	Giornate totali	
Coordinatore	1	720,00	20	14.400,00
Addetto alla segreteria organizzativa	1	300,00	60	18.000,00
Docente formazione	3	822,00	16	39.456,00
Tutor attività formazione	2	324,00	40	25.920,00
Esperto senior attività di valutazione	2	822,00	6	9.864,00
Junior attività comunicazione	1	300,00	13	3.900,00
Esperto social media manager	1	540,00	60	32.400,00
(A) Totale costo del personale				143.940,00
(B) Totale costi realizzazione prodotti				613.665,25
B1) Pacchetto di formazione all'estero + vitto e alloggio				605.665,25
B2) Video attività treatment (4 video) e Set di immagini per le attività svolte				€ 8.000,00
(C) Spese generali, compresa sicurezza aziendale				14.394,00
Totale costi (A+B+C)				771.999,25
(D) Utile di Impresa				68.184,47
Totale (A + B + C+ D)				840.183,72
Importo a base d'asta (con arrotondamento)				840.183,67
(E) Somme a disposizione dell'Amministrazione (I.V.A. e oneri vari)				184.840,41
Importo complessivo (I.V.A. e oneri vari inclusi)				1.025.024,07

Esplorazione parametri

Per il calcolo della base d'asta sono stati utilizzati i seguenti parametri:

Costo giornate/uomo delle risorse umane

Calcolato in base a valori riferibili alle figure professionali impiegate in altri servizi analoghi e nelle attività realizzate nel precedente bando relativo al programma "Entrepreneurship and Back". Le giornate sono state stimate considerando un impegno giornaliero di 6 ore da parte delle risorse umane impiegate in ciascuna attività. Le giornate per ciascuna figura sono state calibrate a seconda dei compiti da svolgere e della durata complessiva della singola attività come indicato nel Capitolato Tecnico.

N. risorse umane

Sono state considerate le risorse umane richieste nel Capitolato come gruppo minimo, e ipotizzato due figure esperte (docenti) per lo svolgimento delle attività di valutazione e per l'attività di comunicazione una risorsa che si occupi delle attività di stesura delle schede tecniche delle singole attività e del Report settimanale corredate da immagini audio e video.

Utile d'impresa

È stato considerato un parametro pari al 9% del costo del personale più il costo delle forniture.

Spese generali

Si è applicato un parametro pari al 10% del costo del personale.

7. Capitolato speciale descrittivo e prestazionale

Si rinvia al capitolato tecnico.