

FEC 52/2023- MANIFESTAZIONE DI INTERESSE AI SENSI DELL'ART. 1, COMMA 2, LETT. B) DEL D.L. 16 LUGLIO 2020, N. 76 PER L'ATTIVAZIONE DEL SERVIZIO DI SUPPORTO TECNICO SPECIALISTICO, RIFERITO IN PARTICOLARE ALL'ATTIVITÀ DI LEAD GENERATION FINALIZZATA AD INDIVIDUARE POTENZIALI INVESTITORI INTERESSATI AD AVVIARE NUOVI PROGETTI D'IMPRESA IN LOMBARDIA

**Per l'attivazione del servizio in oggetto potrà essere presentata una richiesta di invito entro il giorno
09/06/2023 ore 12.00**

attraverso il canale "Comunicazioni della procedura" sulla Piattaforma Sintel al fine di partecipare alla successiva procedura negoziata per il servizio sotto illustrato.

Non va presentata alcuna offerta economica ma solo richiesta di invito sulla piattaforma Sintel.

La bozza del foglio patti e condizioni non dovrà essere né compilata né firmata né allegata

**EVENTUALI RICHIESTE DI CHIARIMENTI DEVONO PERVENIRE
ATTRAVERSO LA FUNZIONE COMUNICAZIONI DELLA PROCEDURA SULLA
PIATTAFORMA SINTEL ENTRO IL TERMINE DEL 01/06/2023 ore 12.00**

CLAUSOLA T&T PER LA TRASPARENZA E TRACCIABILITÀ (in attuazione della D.G.R. n. 5408 del 25.10.2021)

L'Aggiudicatario del contratto, nonché le filiere dei subcontraenti coinvolti nella esecuzione, saranno tenuti al pieno rispetto di quanto previsto dal comma 2 dell'articolo 105 del Dlgs 50/2016, dal comma 1 dell'articolo 3 della legge 136/2010 e dall'articolo 17 della legge 55/1990.

Le informazioni non sensibili trasmesse alla Amministrazione aggiudicatrice in applicazione delle suddette norme, saranno pubblicate sul profilo committente della stessa e rese accessibili al pubblico per tutta la durata del contratto ed almeno fino al collaudo definitivo dello stesso.

La mancata trasmissione delle informazioni di cui alle norme richiamate sarà sanzionata con il divieto, per l’Affidatario, di entrare a far parte del processo produttivo originato dal contratto, secondo quanto specificato nella “Norma di contratto T&T - Trasparenza e Tracciabilità”.

L'amministrazione, ai sensi del comma 9 dell'articolo 3 della legge 136/2010 verificherà che nei contratti sottoscritti dall'Aggiudicatario e dai sub contraenti a qualsiasi livello della filiera dei subcontratti, a pena di nullità assoluta, sia inclusa la norma di contratto T&T-Trasparenza e Tracciabilità con la quale ciascuno di essi assume gli obblighi di tracciabilità dei flussi finanziari di cui alla Legge n. 136/2010.

SCHEDA: Servizio di supporto tecnico specialistico, riferito in particolare all'Attività di lead generation finalizzata ad individuare potenziali investitori interessati ad avviare nuovi progetti d'impresa in Lombardia

<p>Tipologia di servizio</p>	<p>Acquisizione del servizio di supporto tecnico specialistico per l'attuazione dell'Azione 1.3.1 <i>Sostegno allo sviluppo dell'internazionalizzazione delle PMI lombarde e dell'attrazione di investimenti esteri</i> del Programma Regionale FESR 2021-2027 di Regione Lombardia con riferimento particolare all'attrazione degli investimenti esteri, a valere sul Fondo Europeo di Sviluppo Regionale.</p>
<p>Oggetto del servizio</p>	<p>Supporto tecnico specialistico all'Amministrazione, a valere sul Fondo Europeo di Sviluppo Regionale, che, nello specifico ha ad oggetto la ricerca e l'individuazione di potenziali investitori interessati ad avviare nuovi progetti di impresa in Lombardia (cd. <i>Attività di lead generation</i>).</p> <p>In particolare, l'Attività di lead generation ha l'obiettivo generale di incrementare gli investimenti diretti esteri (cd IDE) sul territorio regionale, consentendo alla UO competente di raccogliere il maggior numero possibile di contatti di potenziali investitori stranieri con i quali verrà avviato un dialogo finalizzato a promuovere ulteriormente le opportunità offerte da Regione Lombardia e, soprattutto, a realizzare il progetto di investimento.</p> <p>Il servizio di supporto tecnico specialistico che l'amministrazione regionale intende affidare si caratterizza per la realizzazione delle seguenti attività e modalità di esecuzione:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ricerca attiva di potenziali investitori nei mercati stranieri sulla base di approfondite analisi di mercato; 2. pianificazione e realizzazione di (almeno) un colloquio informativo con i potenziali investitori; 3. valutazione sul grado di concretezza del potenziale investimento e relativa classificazione dell'investitore; 4. redazione di un report mensile in cui evidenziare: <ol style="list-style-type: none"> 4.1 numero totale di contatti generati; 4.2 classificazione del contatto in base al grado di concretezza del potenziale investimento; 4.3 sintesi sul potenziale investimento (settore, capitale, tempistiche, impatti occupazionali); 5. trasferimento dei contatti raccolti all'amministrazione regionale; 6. pianificazione di colloqui quindicinali di aggiornamento con i referenti regionali. <p>Si precisa che, affidando il servizio di supporto tecnico specialistico in oggetto, l'Amministrazione si aspetta di ricevere un numero minimo di lead pari a 50 e, a tal fine, al termine del contratto il saldo del compenso verrà parametrato al numero di lead effettivamente forniti rispetto all'aspettativa minima di 50 lead complessivi.</p>

	<p>Quanto al grado di concretezza di cui al punto 3., invece, il suo valore è meramente informativo e non incide sul conteggio dei lead ai fini della quantificazione del compenso a saldo.</p> <p>A tal proposito si evidenzia che per <i>lead</i> si intende il contatto di una società target con cui ci sono state almeno tutte le seguenti interazioni da intendersi come parte integrante delle attività e modalità di esecuzione:</p> <ul style="list-style-type: none"> i. invio di mail con brochure (o materiale di marketing territoriale analogo) sull'ecosistema lombardo; ii. call informativa con il CEO/rappresentante legale della target avente ad oggetto: <ul style="list-style-type: none"> a. l'overview delle opportunità offerte dal territorio lombardo; b. il progetto di investimento in Lombardia; iii. invio di mail di follow-up con richiesta dei dettagli del progetto di investimento discusso in precedenza; iv. ricezione di feedback positivo da parte della target in risposta alla mail di follow-up in cui vengono forniti i seguenti dettagli: <ul style="list-style-type: none"> a. tipologia di attività da sviluppare in Lombardia (e.g. ufficio vendita, stabilimento produttivo, etc.); b. stima dei posti di lavoro creati dal progetto di investimento; c. natura del sito da ricercare (dimensione area, caratteristiche desiderate, requisiti richiesti, etc.); d. importo investimento, se disponibile. <p>Il verificarsi del quarto ed ultimo step e, soprattutto, l'ottenimento dei dettagli di cui alle lettere <i>a.</i>, <i>b.</i> e <i>c.</i>, qualifica la target come <i>lead</i>. Si richiede altresì che il potenziale investitore manifesti l'intenzione di voler avviare l'investimento entro 24 mesi dalle prime interlocuzioni – salvo investimenti in ricerca e sviluppo ovvero in altri settori, in casi eccezionali (ed in ogni caso preventivamente concordati con l'Amministrazione) in cui le tempistiche di avvio dell'investimento possono essere più elevate per motivi oggettivi.</p>
Sedi di esecuzione del servizio	<p>Il servizio viene svolto sia presso la sede del fornitore che da remoto tramite collegamenti telematici concordando sempre le modalità con l'Amministrazione committente.</p> <p>Il servizio deve essere svolto in stretta collaborazione con l'Amministrazione.</p>
Prodotti e relative tempistiche	<p>Come già specificato, l'Amministrazione si aspetta che l'Aggiudicatario si impegni a consegnare all'Amministrazione regionale un numero almeno pari a 50 lead complessivi.</p> <p>Si richiede che i lead forniti operino preferibilmente in uno dei seguenti settori:</p> <ul style="list-style-type: none"> a. life science e chemical; b. tessile; c. aerospazio; d. design e arredo; e. agroalimentare e agrifood-tech; f. fintech; g. automotive;

	<p>h. energy e cleantech; i. ICT e data centers; j. advanced manufacturing; k. creative industries; l. Microelectronics.</p> <p>In base al tipo di progetto possono essere considerati, eventualmente, anche altri settori.</p> <p>Coerentemente con le attività e modalità di esecuzione succitate, gli ulteriori prodotti previsti nello svolgimento del servizio sono:</p> <ul style="list-style-type: none"> • recap quindicinale, possibilmente in formato Excel, che sarà oggetto del colloquio di aggiornamento con i referenti regionali; • report dettagliato mensile; • relazione di avanzamento intermedia alla fine del secondo semestre; • relazione finale allo scadere dei 18 mesi dall'aggiudicazione della presente gara; • altra documentazione di reportistica a richiesta dell'amministrazione regionale; • ogni altro prodotto riferito agli ambiti e alle tematiche oggetto del servizio richiesto. <p>Per sviluppare in dettaglio quanto sopra, è richiesto un Piano di Lavoro con la descrizione degli impegni previsti e delle scadenze relative alle attività che fanno riferimento all'oggetto del servizio da realizzare, ivi incluso un cronoprogramma dettagliato.</p> <p>Il Piano di Lavoro deve essere presentato al referente regionale dell'Amministrazione entro i 30 giorni successivi alla data di stipula del contratto e successivamente validato.</p> <p>Il Piano di Lavoro deve descrivere le modalità con cui l'Aggiudicatario intende dar corso al proprio servizio, definendo strategie, azioni, prodotti, scadenze, modalità di organizzazione del proprio lavoro.</p>
Requisiti di partecipazione e incompatibilità	<p>REQUISITI</p> <p>Capacità tecnica e professionale L'operatore economico deve aver eseguito nel triennio 2020-2021-2022 (o altrimenti negli ultimi tre esercizi finanziari chiusi e approvati alla data di presentazione dell'offerta) un servizio analogo a quello di attrazione nuovi investimenti (<i>Lead generation</i>) per paesi UE o extra UE, per un importo complessivo non inferiore a € 214.000,00 al netto dell'IVA.</p> <p>INCOMPATIBILITA' Gli operatori che partecipano alla gara non devono avere contratti in corso di collaborazione e/o assistenza tecnica con soggetti privati beneficiari di agevolazioni a qualunque titolo erogati con risorse a valere sul PR FESR 2021-2027.</p> <p>L'Aggiudicatario in particolare assume i seguenti impegni:</p>

	<ul style="list-style-type: none"> • si asterrà dal presentare progetti sul PR FESR 2021-2027 di Regione Lombardia; • il fornitore e i componenti del team di lavoro non potranno sottoscrivere contratti di collaborazione e/o assistenza tecnica a qualsiasi titolo con soggetti che intendano presentare progetti sul Piano Regionale FESR 2021-2027.
<i>Team di lavoro</i>	<p>Il gruppo di lavoro dovrà avere la seguente composizione:</p> <ul style="list-style-type: none"> • un coordinatore responsabile di Progetto esperto in ricerca ed individuazione di potenziali investitori, con un impegno non superiore a due giornate al mese, laureato (con diploma di laurea magistrale ovvero specialistica ovvero conseguita ai sensi del vecchio ordinamento ovvero in possesso di titoli di studio equipollenti/equivalenti conseguiti presso Università estere), con un'esperienza professionale di almeno 7 anni in materia di attrazione di investimenti esteri e marketing territoriale e con almeno 4 anni di provata esperienza nella specifica funzione di Manager; • due consulenti senior, referenti operativi di Progetto, con un impegno non inferiore a 6 gg/mese ciascuno, laureati (con diploma di laurea magistrale ovvero specialistica ovvero conseguita ai sensi del vecchio ordinamento ovvero in possesso di titoli di studio equipollenti/equivalenti conseguiti presso Università estere), con almeno 5 anni di provata esperienza in materia di attrazione di investimenti esteri e marketing territoriale. • tre consulenti junior con un impegno non inferiore a 6,5 gg/mese ciascuno, laureati (con diploma di laurea magistrale ovvero specialistica ovvero conseguita ai sensi del vecchio ordinamento ovvero in possesso di titoli studio equipollenti/equivalenti conseguiti presso Università estere), con almeno 2 anni di provata esperienza in materia di attrazione di investimenti esteri e marketing territoriale. <p>Si richiede che tutti i membri del gruppo di lavoro siano fluenti in inglese. La composizione del gruppo di lavoro dovrà essere esplicitata in sede di offerta tecnica e dovrà essere mantenuta per tutta la durata del contratto. L'eventuale sostituzione di componenti del gruppo di lavoro è ammessa solo se i sostituti presentano un curriculum analogo o più qualificato rispetto a quello delle persone sostituite e comunque deve essere preventivamente valutata ed autorizzata dal RUP.</p>
<i>Durata del contratto</i>	La durata del servizio è pari a 18 mesi.
<i>Base d'asta</i>	La base d'asta ammonta ad € 214.000,00 IVA esclusa

	<table><tr><th>QUALIFICA OPERATORE</th><th>NUMERO GIORNATE AL MESE</th><th>NUMERO OPERATORI</th><th>TOT GIORNATE AL MESE</th><th>GIORNATE COMPLESSIVE (i.e. PER 18 MESI)</th></tr><tr><td>Coordinatore</td><td>2</td><td>1</td><td>2</td><td>36</td></tr><tr><td>Senior</td><td>6</td><td>2</td><td>12</td><td>216</td></tr><tr><td>Junior</td><td>6,5</td><td>3</td><td>19,5</td><td>351</td></tr><tr><td colspan="4">TOTALE GIORNATE PER PROGETTO</td><td>603</td></tr></table>	QUALIFICA OPERATORE	NUMERO GIORNATE AL MESE	NUMERO OPERATORI	TOT GIORNATE AL MESE	GIORNATE COMPLESSIVE (i.e. PER 18 MESI)	Coordinatore	2	1	2	36	Senior	6	2	12	216	Junior	6,5	3	19,5	351	TOTALE GIORNATE PER PROGETTO				603
QUALIFICA OPERATORE	NUMERO GIORNATE AL MESE	NUMERO OPERATORI	TOT GIORNATE AL MESE	GIORNATE COMPLESSIVE (i.e. PER 18 MESI)																						
Coordinatore	2	1	2	36																						
Senior	6	2	12	216																						
Junior	6,5	3	19,5	351																						
TOTALE GIORNATE PER PROGETTO				603																						
Modalità erogazione dei compensi	<p>L'erogazione del compenso è legata al numero di lead forniti all'amministrazione. Nello specifico, il saldo erogabile viene parametrato rispetto all'attività effettivamente svolta.</p> <p>Nello specifico, il pagamento del compenso avviene in base a tre tranches:</p> <ul style="list-style-type: none">I. il 20% dell'importo in seguito alla validazione del Piano di lavoro succitato da parte dell'amministrazione;II. il 60% in seguito alla ricezione della relazione di avanzamento intermedia, al termine del secondo semestre contrattuale;III. Il 20% erogato solo qualora, al termine dei 18 mesi, l'Aggiudicatario abbia fornito almeno 50 lead.																									
Contenuti offerta tecnica	<p>Il progetto dovrà contenere una proposta tecnica, da redigere preferibilmente in inglese, composta da un massimo di 20 cartelle (facciata singola), che descriva:</p> <ul style="list-style-type: none">- contesto di riferimento in coerenza con l'oggetto del servizio di cui alla presente aggiudicazione (i.e. conoscenza del servizio di Lead generation, analisi di mercato, dinamiche dei trend di investimento inbound e outbound, del marketing territoriale), da cui emerga altresì il livello di conoscenza dell'ecosistema lombardo;- l'adeguatezza della strumentazione tecnologica/informatica impiegata per rendere più efficiente la ricerca di potenziali investitori;- il <i>portafoglio</i> dei casi di successo con relativa descrizione, ente pubblico/privato committente, importo del capitale investito e, se possibile, nomi delle società che hanno realizzato l'investimento;- la metodologia e le modalità organizzative e gestionali di organizzazione ed esecuzione del servizio;- la struttura organizzativa e la composizione del gruppo di lavoro, con l'evidenziazione delle competenze, delle qualifiche professionali, delle esperienze dei singoli componenti come di seguito specificato e dei ruoli e responsabilità all'interno del gruppo e in relazione al committente;- Eventuali servizi offerti in considerazione delle eventuali ricadute dell'attività svolta.																									
Pesi	Aggiudicazione sulla base dell'offerta economicamente più vantaggiosa nel rispetto dei seguenti pesi:																									

	<ul style="list-style-type: none"> • Offerta tecnica max 70 punti • Offerta economica max 30 punti
Criteri di valutazione	<p>OFFERTA TECNICA (massimo 70 punti) così ripartiti:</p> <p>A. PROFESSIONALITA' E ADEGUATEZZA DELL'OFFERTA (massimo 30 punti)</p> <p>A.1 Conoscenza professionale del contesto di riferimento e metodologia (max 15 punti)</p> <p>A.1.1 Livello di approfondimento, chiarezza, significatività dell'analisi prodotta in relazione al servizio oggetto della presente gara (i.e. conoscenza della Lead Generation) e idoneità delle soluzioni metodologiche proposte (max 10 punti) Criterio discrezionale</p> <p>A.1.2 Conoscenza generale del tessuto economico ed imprenditoriale lombardo e dei principali dati macroeconomici della Lombardia (max 5 punti) Criterio discrezionale</p> <p>A.2 Strumentazione (max 5 punti) Adeguatezza degli strumenti tecnologici/informatici di business intelligence a disposizione (e.g. database investimenti diretti esteri, ecc.) Criterio discrezionale</p> <p>A.3 Expertise dell'Aggiudicatario (max 10 punti)</p> <p>A.3.1 Numero di anni di esperienza nel settore specifico della ricerca di potenziali investitori stranieri, anche in veste di o in collaborazione con Agenzie di Promozione degli investimenti (cd IPA) presso enti di governo territoriali (max 5 punti) Calcolo proporzionale</p> <p>A.3.2 Portafoglio dei casi di successo con relativa descrizione (max 5 punti) Criterio discrezionale</p> <p>B. ORGANIZZAZIONE E PERSONALE COINVOLTO (massimo 35 punti)</p> <p>B.1 Qualità del team minimo di lavoro (max 30 punti)</p> <p>B.1.1 Numero di anni di esperienza professionale, aggiuntivi al minimo richiesto, in materia di attrazione di investimenti esteri e marketing territoriale con riferimento al team minimo di lavoro (max 15 punti) Calcolo proporzionale</p> <p>B.1.2 Numero di anni di esperienza nella fornitura di servizi di Lead generation in favore della Pubblica Amministrazione (italiana o di paesi esteri) (max 15 punti) Calcolo proporzionale</p>

	<p>B.2 Modello organizzativo (max 5 punti) Numero di sedi operative secondarie dell'Aggiudicatario in paesi UE ed extra UE</p> <p>VALUTAZIONE TABELLARE</p> <table border="1"> <tr> <th>N. SEDI SECONDARIE ESTERE (IN PAESI DIVERSI)</th><th>PUNTEGGIO</th></tr> <tr> <td>1</td><td>0,5</td></tr> <tr> <td>2-3</td><td>1,5</td></tr> <tr> <td>4-5</td><td>3</td></tr> <tr> <td>6-7</td><td>4</td></tr> <tr> <td>8-oltre</td><td>5</td></tr> </table> <p>C. Servizi aggiuntivi (massimo 5 punti) Servizi offerti in considerazione delle eventuali ricadute dell'attività svolta Criterio discrezionale</p> <p>Le dichiarazioni di cui punti A.3.1, B.1.1, B.1.2, B.2 del presente paragrafo dovranno essere rese compilando la scheda di autocertificazione allegato A offerta tecnica.</p> <p>È fissata una soglia di idoneità tecnica pari a 40/70 punti. I concorrenti che non avranno raggiunto nella valutazione tecnica un punteggio pari ad almeno 40 punti verranno esclusi dalla procedura e non si procederà all'apertura dell'offerta economica.</p> <p>OFFERTA ECONOMICA (massimo 30 punti)</p>	N. SEDI SECONDARIE ESTERE (IN PAESI DIVERSI)	PUNTEGGIO	1	0,5	2-3	1,5	4-5	3	6-7	4	8-oltre	5
N. SEDI SECONDARIE ESTERE (IN PAESI DIVERSI)	PUNTEGGIO												
1	0,5												
2-3	1,5												
4-5	3												
6-7	4												
8-oltre	5												
<p>Privacy: specificare se il fornitore dovrà trattare per conto di Regione dati personali/sensibili</p>	<p>Il fornitore non dovrà trattare per conto di Regione dati personali/sensibili. I contatti dei potenziali investitori che l'Aggiudicatario si impegna ad inviare all'amministrazione regionale, si riferiscono ad un elenco di indirizzi mail della società/ente potenzialmente interessato ad investire sul territorio regionale.</p>												

