

ALLEGATO 13.7 – CRITERI DI VALUTAZIONE

SEZIONE I – CRITERI DI VALUTAZIONE DELLA OFFERTA TECNICO ORGANIZZATIVA E DELLA OFFERTA ECONOMICA

1. CRITERI DI VALUTAZIONE

La valutazione di ciascuna Offerta avverrà mediante assegnazione di punteggi numerici di seguito indicati entro i limiti dei seguenti punteggi massimi:

Requisito	Criterio di Valutazione	Punteggio Massimo
Offerta Tecnico–Organizzativa	Qualitativo	80
Offerta di Economica	Quantitativo	20
TOTALE		100

I punteggi numerici saranno attribuiti dalla Commissione di Valutazione in base ai criteri di valutazione previsti al seguente punto 2.

La procedura è aggiudicata in base al criterio dell'offerta economicamente più vantaggiosa individuata sulla base del miglior rapporto qualità/prezzo.

Potranno essere selezionati unicamente i Gestori che avranno ottenuto un punteggio complessivo superiore o uguale a **48 punti**.

Ove pervengano una o più richieste l'assegnazione delle disponibilità di Puglia Sviluppo sarà effettuata sulla base della graduatoria, con scorrimento della stessa fino ad esaurimento delle disponibilità in base alle Proposte ricevute.

2. ELEMENTI DI VALUTAZIONE E PUNTEGGI

Il punteggio della Offerta Tecnico–Organizzativa e della Offerta Economica è attribuito sulla base dei criteri di valutazione elencati nella sottostante tabella con la relativa ripartizione dei punteggi.

La Commissione di Valutazione valuterà la Offerta Tecnico–Organizzativa e la Offerta Economica, attribuendo a ciascuna di esse un punteggio come indicato nella tabella che segue:

<i>ELEMENTI DI VALUTAZIONE</i>	<i>SUB-ELEMENTI DI VALUTAZIONE</i>		<i>CRITERIO DI VALUTAZIONE</i>	<i>PUNTEGGIO</i>	<i>PUNTEGGIO TOTALE</i>
<i>Offerta Tecnico–Organizzativa</i>					80
<i>Assetti di governance e capacità organizzativa del Gestore</i>	Struttura azionaria del Gestore	Presenza nella struttura azionaria del Gestore di soci istituzionali (e.g., banche, compagnie di assicurazione, fondi pensione, fondazioni, università, enti pubblici e società di investimento).	QUALITATIVO	3	

<i>(Punteggio totale 43)</i>		Presenza nella struttura azionaria del Gestore del management team con comprovata esperienza nel Venture Capital.		3	
	Struttura di governance e organi decisionali, Key People, dedication e track records	– <u>Esperienza nel settore:</u> o operazioni e capitale investito in operazioni di Venture Capital con focus di intervento in ambiti tecnologici innovativi.	QUALITATIVO	4	
		– <u>Qualifiche accademiche del management team:</u> laurea in finanza, economia, business o un settore correlato, MBA o una qualifica equivalente.		2	
		– <u>Competenze finanziarie del management team:</u> comprovata conoscenza nel campo della finanza, analisi finanziaria, valutazione delle prospettive di crescita e capacità di negoziare contratti di investimento.		2	
		– <u>Competenze di gestione del management team:</u> capacità di gestione del team, gestione dei rapporti con gli investitori e gestione delle relazioni con i partner di portafoglio.		2	

		<ul style="list-style-type: none"> - <u>Conoscenze giuridiche del management team</u>: comprovata capacità di comprendere e gestire questioni giuridiche e regolamentari (i.e., superamento di esami universitari in materie giuridiche e/o partecipazione a specifici corsi di formazione). 		1	
Struttura dei controlli interni (assetto organizzativo delle funzioni di controllo)		<ul style="list-style-type: none"> - Articolazione della struttura dei controlli interni in termini di numero di presidi, poteri di intervento e procedure. 	QUALITATIVO	4	
		<ul style="list-style-type: none"> - Maggior numero di risorse che ricoprono funzioni di controllo e comprovata esperienza dei responsabili di tali funzioni. 		4	
Track record e performance dei fondi gestiti dal Gestore		<ul style="list-style-type: none"> - Numero di operazioni e capitale investito da parte dei fondi gestiti in operazioni di Venture Capital con focus di intervento in ambiti tecnologici innovativi. 	QUALITATIVO	5	
Meccanismi di incentivazione per il management team		<ul style="list-style-type: none"> - Implementazione di meccanismi di incentivazione per il management team equi, trasparenti e in linea con gli interessi degli investitori del fondo. 	QUALITATIVO	5	
		<ul style="list-style-type: none"> - Presenza di meccanismi di c.d. Clawback e di escrow (i.e., meccanismi che permettono al Gestore di recuperare eventuali pagamenti effettuati ai membri del team di gestione se in seguito si verifica un calo di performance o altri eventi negativi). 		4	

		<ul style="list-style-type: none"> – Presenza di meccanismi di remunerazione basati sul raggiungimento di obiettivi di performance del management team. 		4	
<i>Piano di Intervento</i> <i>(Punteggio totale 25)</i>	Pipeline attuale e attesa	<ul style="list-style-type: none"> – Investimenti già realizzati e obiettivi di intervento coerenti con i settori di investimento della Strategia S3. 	QUALITATIVO	5	
		<ul style="list-style-type: none"> – Comprovata conoscenza del sistema imprenditoriale locale. 		2	
		<ul style="list-style-type: none"> – Estensione della pipeline nel territorio in termini di numero di operazioni, capitale investito e diversificazione geografica (i.e., investimenti in diversi comuni o aree geografiche all'interno della Regione Puglia). 		2	
	Elementi chiave del piano di intervento	<ul style="list-style-type: none"> – <u>Fonti e network per origination</u>: capillarità del network e legami con il territorio 	QUALITATIVO	2	
		<ul style="list-style-type: none"> – <u>% di acquisizione target nelle Società Target</u>: capacità di esercitare governance attiva nelle Società Target 		3	
		<ul style="list-style-type: none"> – <u>Strategia di creazione di valore sulle partecipate</u>: Capacità di incidere nella crescita delle Società Target, sia in termini di risparmio di costi sia di implementazione di processi di gestione più efficienti, la collaborazione con partner strategici, l'ottimizzazione della struttura finanziaria, la riduzione del debito o il miglioramento della 		2	

		gestione del flusso di cassa			
		– <u>Strategia di creazione di valore sulle partecipate</u> : Capacità di pianificare lo sviluppo sul territorio delle Società Target, mediante identificazione di nuovi segmenti di clientela, lo sviluppo di nuovi prodotti o servizi per soddisfare le esigenze dei clienti esistenti o attrarne di nuovi sul territorio		2	
		– <u>Exit strategy</u> : Valorizzazione in fase di exit anche favorendo sviluppo locale e la crescita di realtà del territorio		5	
		– <u>Eventuale Politica di co-investimento</u> : Capacità di attrarre co-investitori interessati a una crescita sostenibile del territorio.		2	
<i>Policy di investimento</i> <i>(Punteggio totale 12)</i>	Implementazione di policy di Investimento	– Implementazione di policy sul processo di investimento con focus specifico sulle Società Target	QUALITATIVO	3	
		– Implementazione di policy ESG		1	
		– Procedure di due diligence sulla Società Target		3	
		– Implementazione di meccanismi e/o policy di monitoraggio costante ivi incluso il monitoraggio e la prevenzione dei conflitti con estesa mappatura delle fattispecie di conflitto relative ai fondi		5	
Offerta Economica					20
<i>Profili economici</i>	Costo complessivo delle Commissioni di Gestione	Offerta "Al ribasso" rispetto al valore soglia del 15% del Commitment.	QUANTITATIVO		

SEZIONE II – METODO DI ATTRIBUZIONE DEI PUNTEGGI

3. METODO DI ATTRIBUZIONE DEL COEFFICIENTE DEL PUNTEGGIO DELLA OFFERTA TECNICO-ORGANIZZATIVA

A ciascuno dei requisiti qualitativi cui è assegnato un punteggio discrezionale è attribuito un coefficiente sulla base del metodo di attribuzione discrezionale di un coefficiente variabile da zero ad uno da parte di ciascun commissario secondo la scala di misurazione riportata nella tabella seguente:

Coefficiente	Rispondenza
0,0	Nulla
0,1	Minima
0,2	Ridotta
0,3	Limitata
0,4	Parziale
0,5	Significativa
0,6	Sufficiente
0,7	Buona
0,8	Discreta
0,9	Ottima
1,0	Assoluta

La Commissione di Valutazione calcola la media aritmetica dei coefficienti attribuiti dai singoli commissari all'offerta in relazione al sub-criterio in esame, al fine di ottenere il coefficiente medio da applicare al medesimo.

4. METODO PER IL CALCOLO DEI PUNTEGGI DELLA OFFERTA TECNICO-ORGANIZZATIVA

La Commissione di Valutazione, terminata l'attribuzione dei coefficienti agli elementi qualitativi, procede, in relazione a ciascuna Offerta, all'attribuzione dei punteggi per ogni singolo criterio secondo il seguente metodo aggregativo-compensatore.

Il punteggio per ciascun Gestore che abbia presentato una Offerta è dato dalla seguente formula:

$$P_i = \sum_{x=1}^n C_{xi} \cdot P_x$$

Al fine di non alterare i pesi stabiliti tra i vari criteri, se nel singolo criterio nessun concorrente ottiene il punteggio massimo, tale punteggio viene riparametrato attribuendo all'offerta del concorrente che ha ottenuto il punteggio più alto per il criterio il punteggio massimo previsto e alle offerte degli altri concorrenti un punteggio proporzionale decrescente.

5. METODO DI ATTRIBUZIONE DEL COEFFICIENTE PER IL CALCOLO DEL PUNTEGGIO DELLA OFFERTA ECONOMICA

Il punteggio massimo di 20 punti verrà attribuito al concorrente che offrirà il maggior ribasso rispetto al valore soglia del 15% ed ai restanti concorrenti sarà assegnato un punteggio economico proporzionalmente inferiore

sulla base della seguente formula:

$$Y = X / Z \times 20$$

dove:

X = percentuale di sconto offerta su commissioni di gestione

Z = percentuale di sconto migliore su commissioni di gestione

Y = punteggio attribuito all'offerta.