

POR CreO FESR Toscana 2014-2020 LINEA 1.1.4

Bando Distretti Tecnologici

Decreti Dirigenziali n. 127 del 20 gennaio 2016 e n. 16095 del 2 ottobre 2018

Le performance

Il Bando di cui al D.D. n. 127 del 20/01/2016 e il Bando di cui al D.D. 16095 del 2/10/2018 stabiliscono, in relazione alla classe dimensionale del Distretto Tecnologico, delle **performance attese**, al cui raggiungimento è condizionata la concessione del contributo, che sarà erogato progressivamente in quote annuali soltanto in caso di raggiungimento dei valori minimi indicati al paragrafo 3.2 del Bando, tabelle nn. 3 – 6.

Il mancato raggiungimento dei **valori minimi prescritti per ogni annualità** comporta la mancata erogazione del contributo previsto per quella annualità. Tuttavia, nel caso in cui il mancato raggiungimento dei livelli minimi di performance attese riguardi soltanto alcuni degli indicatori previsti, l'erogazione del contributo annuale avverrà in maniera parziale, proporzionalmente alle performance attese soddisfatte.

Il contributo annuale non erogato in una determinata annualità potrà eventualmente essere liquidato in occasione della verifica annuale successiva, qualora il gap tra la performance realizzata e quella attesa all'anno "n" sia stato colmato (il che significa che la performance dell'anno "n" deve essere pari a quella minima prevista per quell'anno più la performance aggiuntiva necessaria a colmare il gap dell'anno precedente).

Viceversa, qualora nell'anno "n" la performance realizzata fosse superiore a quella attesa, l'eccedenza non può essere portata a compensazione nell'anno "n+1", che in tal caso potrebbe registrare un minore impegno da parte del gestore.

Nel caso in cui al termine del triennio il gap di performance attesa non sia stato colmato, il contributo non erogato è definitivamente revocato.

Infine, nell'ipotesi di mancato raggiungimento degli **obiettivi minimi triennali**, indipendentemente dall'avvenuto conseguimento degli obiettivi minimi intermedi annuali, il contributo sarà rideterminato in proporzione alle performance triennali attese soddisfatte ed il minor contributo spettante sarà definitivamente revocato.

Le performance attese prevedono il raggiungimento di:

1) target di realizzazione in relazione ai seguenti indicatori:

- a.** numero di incontri individuali business to business (matchmaking);
- b.** numero di incontri individuali research to business (matchmaking);
- c.** numero di incontri individuali tra operatori finanziari ed imprese (matchmaking);

2) target di risultato in relazione ai seguenti indicatori:

- a.** numero accordi commerciali business to business, mediati dal soggetto gestore del Distretto;
- b.** numero servizi qualificati, erogati o intermediati dal soggetto gestore del Distretto;
- c.** numero accordi tra imprese del Distretto ed operatori finanziari, intermediati dal soggetto gestore del Distretto;

3) performance oggetto di negoziazione:

- a.** fatturato annuale del soggetto gestore;
- b.** numero application a bandi europei;

Allegato 1)

c. numero operazioni di registrazione avviate in merito a brevetti/marchi o altre operazioni di gestione di proprietà intellettuale.

1. Target di realizzazione

In merito ai target di realizzazione, si ricorda che la distinzione fra indicatore B2B, R2B e operatore finanziario 2B non si basa sulla natura giuridica del fornitore (impresa o OR o operatore finanziario), ma si basa sull'obiettivo dell'interazione. Saranno, pertanto, classificabili come:

- **Incontri individuali business to business (B2B)**, quegli incontri (ad esempio fra imprese e imprese) strategici ai fini della stipula di accordi commerciali;
- **Incontri individuali research to business (R2B)**, quegli incontri (ad esempio fra imprese e centri di ricerca), strategici ai fini della ricerca di collaborazioni su attività di sviluppo tecnologico, di ricerca applicata e di trasferimento tecnologico;
- **Incontri individuali tra operatori finanziari ed imprese**, quegli incontri (ad esempio fra imprese e investitori) strategici ai fini dell'acquisizione di risorse economiche e dell'accelerazione d'impresa.

Potranno essere computati, ai fini del raggiungimento dei target di realizzazione, sia incontri puntuali (1:1) che incontri plenari, siano essi svolti con modalità tradizionali e/o telematiche, purché sia sempre dimostrata la presenza/supervisione di un referente del gestore.

Nel caso di incontri plenari, vale come attestazione il registro dei partecipanti debitamente firmato. Nel caso di modalità telematiche, necessita la tracciatura informatica della effettiva connessione da parte dell'impresa. Comunque siffatta documentazione deve essere allegata al report incontro (allegato O al Bando).

Per gli indicatori di realizzazione, in relazione agli incontri di matchmaking e alla utilizzazione delle infrastrutture per il trasferimento tecnologico a scopo dimostrativo, si fa riferimento allo schema-tipo di report incontro (allegato O al Bando). Tale verbale dovrà essere compilato e sottoscritto dai vari operatori nelle varie tipologie di matchmaking. A questo proposito si precisa che tale schema di report (allegato O al Bando) costituisce un modello e, come tale, può essere adattato al caso specifico dal gestore del distretto.

Ogni report incontro deve riportare la data, il luogo e la durata dell'incontro, deve essere compilato nelle sezioni opportune per verbalizzarne gli esiti e deve essere firmato dal/dai referente/i del gestore che ha/hanno svolto e/o presenziato all'incontro. Inoltre ogni report deve contenere i riferimenti dell'azienda partecipante e dei relativi referenti aziendali intervenuti con apposizione della loro firma, oppure deve avere in allegato il registro partecipanti (eventualmente telematico) come sopra indicato nel caso di incontri plenari.

I report incontro dovranno essere trasmessi alla Regione Toscana in occasione della presentazione della rendicontazione di spesa.

2. Target di risultato

Ai fini della verifica del rispetto delle performance, sono considerati ammissibili gli accordi ed i relativi servizi sottoscritti successivamente alla data di presentazione della domanda e direttamente riferibili (per l'erogazione o l'intermediazione) alla persona giuridica del soggetto gestore.

Accordi commerciali business to business¹

In relazione agli accordi commerciali business to business, l'apporto fornito dal soggetto gestore sarà verificato in base alla previsione, nel testo di ciascun accordo commerciale stipulato, di un corrispettivo economico per il ruolo di intermediazione o erogazione di servizio, esercitato dal soggetto gestore. Tuttavia, laddove documentata, anche l'opera prestata gratuitamente dal gestore del distretto è computata al fine della verifica del rispetto degli obiettivi minimi di risultato.

Invece, gli accordi mediati ai soggetti partecipanti che hanno costituito il soggetto gestore del Distretto non potranno essere computati al fine del raggiungimento del target degli indicatori di risultato.

Servizi qualificati

In relazione ai servizi qualificati, questi dovranno essere riferibili alle tipologie di servizi del catalogo servizi qualificati, approvato con Decreto dirigenziale n. 4983 del 06/11/2014 e dovranno risultare definitivamente erogati e fatturati, ovvero, per quei servizi la cui erogazione si prolunghi oltre i termini delle rendicontazioni intermedie, contrattualizzati; gli stessi, tuttavia, dovranno risultare definitivamente erogati al momento della presentazione della rendicontazione di saldo.

I servizi intermediati o erogati a soggetti partecipanti che hanno costituito il soggetto gestore del Distretto non potranno essere computati al fine del raggiungimento del target degli indicatori di risultato.

Si conferma che in relazione ai servizi qualificati intermediati, l'intermediazione svolta dal soggetto gestore del Distretto Tecnologico dovrà essere documentata attraverso un accordo, se prestata gratuitamente e, se remunerata, dimostrata prevedendo nel testo dell'accordo un corrispettivo economico per il ruolo svolto dal soggetto gestore.

Accordi con operatori finanziari²

In relazione agli operatori finanziari questi potranno riguardare qualsiasi tipologia di

1 Per tale definizione si faccia riferimento a quanto previsto nel paragrafo 2.1 in Allegato B al Decreto n. 4426 del 09/10/2014: gli accordi commerciali Business to Business (B2B) sono sviluppati a seguito di Business Matching, ossia di interazioni fra imprese e imprese (rapporti con i fornitori, i distributori e i vari intermediari), di interazioni fra start-up e finanziatori, strategiche ai fini dell'acquisizione di risorse economiche per l'avvio d'impresa (Investor Matching), di quelle fra start-up e fra imprese innovative, fondamentali ai fini dell'accelerazione d'impresa e dell'ingresso nei mercati.

2 Per 'operatore finanziario' si intende qualsiasi tipologia di intermediario finanziario, come definito nel Reg. CE n. 651/2014: "Qualsiasi istituzione finanziaria a prescindere dalla sua forma e dal suo assetto proprietario, compresi fondi di fondi, fondi di investimento di private equity, fondi di investimento pubblici, banche, istituti di micro finanza e società di garanzia", con l'esclusione degli intermediari assicurativi (paragrafo 3.2 del Bando). I relativi accordi possono riguardare anche fidi e garanzie, dal momento che l'operatore finanziario può essere, tra gli altri, una società di garanzia.

Allegato 1)

intermediario finanziario, con l'esclusione degli intermediari assicurativi.

Anche in questo caso l'intermediazione svolta dal soggetto gestore del Distretto Tecnologico dovrà essere documentata attraverso un accordo, se prestata gratuitamente, oppure dimostrata prevedendo nel testo dell'accordo un corrispettivo economico per il ruolo svolto dal soggetto gestore, se remunerata.

3. Target di performance

Come previsto dal bando, paragrafo 3.2, i target di performance sono stati oggetto di negoziazione con i singoli proponenti in fase di negoziazione delle proposte ammesse a finanziamento. Nelle specifiche schede sottoscritte da ciascun proponente in questa fase, pertanto, sono indicati gli obiettivi quantitativi minimi da raggiungere nel corso dei tre anni di durata del progetto con riferimento ai seguenti indicatori:

Fatturato del soggetto gestore derivante dalla stipula di accordi e dalla fornitura di servizi qualificati remunerati. Nell'indicatore vanno conteggiati i servizi erogati riferibili alle tipologie di servizi del catalogo servizi qualificati, approvato con Decreto dirigenziale n. 4983 del 06/11/2014; fa fede la data della fattura emessa, purché successiva alla data di inizio del progetto. In caso di pagamento parziale di un servizio o di fatturazione in acconto, dovrà essere comunque considerato l'intero importo della fattura, anche se il servizio cui si riferisce risultasse erogato soltanto in parte (e quindi non computato ai fini del numero di servizi erogati).

Per il conteggio l'importo da indicare è al netto dell'IVA.

Numero application a bandi europei, ovvero numero di proposte progettuali presentate/curate/intermedie dal soggetto gestore per la partecipazione, in veste di coordinatore o partner (anche associato) del soggetto gestore stesso o di soggetto aderente al DT, a bandi (call for proposals) di programmi europei a gestione diretta (es. Horizon 2020) ".

Numero di brevetti, marchi registrati e/o altre operazioni di gestione PI curati dal soggetto gestore.

Per "*altre operazioni di gestione di Proprietà Intellettuale*" si intendono:

- 1) la trattazione della domanda di brevetto o marchio,
- 2) il rinnovo della domanda prima che il diritto venga concesso,
- 3) la traduzione per ottenere la concessione o la validazione del diritto in altre giurisdizioni,
- 4) la difesa della validità del diritto nel quadro della trattazione ufficiale della domanda di brevetto o marchio o nel quadro di accordi per la protezione della PI (es. accordi tra partner nei progetti RSI europei ecc.),
- 5) eventuali procedimenti di opposizione anche dopo la concessione del diritto,
- 6) altre attività di tutela della P.I. risultanti da accordi/contratti/atti legali curati dal soggetto gestore.

4. Documentazione da trasmettere

Di seguito il riepilogo della documentazione da trasmettere al fine di comprovare il raggiungimento dei target di performance di cui sopra.

CATEGORIA DI TARGET	DOCUMENTAZIONE DA TRASMETTERE
<i>Target di realizzazione</i>	
1) Incontri B2B 2) Incontri R2B 3) Incontri con operatori finanziari	- Per ogni tipologia di incontro, Report incontro (schema-tipo di cui allegato O al bando) adattato sulla base delle modalità in cui si è svolto l'incontro, compilato e sottoscritto come indicato in nota (1)
<i>Target di risultato</i>	
1) Accordi commerciali B2B intermediati	- Copia/estratto degli accordi intermediati dal soggetto gestore sottoscritti da entrambe le parti (2)
2) Servizi qualificati erogati o intermediati	- Copia dei contratti per servizi sottoscritti da entrambe le parti (2)
3) Accordi con operatori finanziari intermediati	- Dichiarazione dell'operatore finanziario riguardo le operazioni concluse (2)
<i>Performance negoziate</i>	
1) Fatturato annuale soggetto gestore	- bilancio di esercizio approvato relativo all'anno di riferimento o bilancio provvisorio sottoscritto dal legale rappresentante; in alternativa mastri contabili pertinenti sottoscritti dal legale rappresentante.
2) Numero di application a bandi europei	- Copia delle proposte presentate sui bandi europei
3) Numero di operazioni avviate in merito a brevetti, marchi o altre operazioni inerenti la Proprietà Intellettuale (PI)	- Copie delle domande di brevetto o di registrazione di marchio, comprensive di copia dell'attestato di avvenuto deposito - Documentazione legale varia prodotta per operazione di tutela proprietà intellettuale

(1) Ogni report incontro deve riportare la data e la durata dell'incontro, deve essere compilato nelle sezioni opportune per verbalizzarne gli esiti e deve essere firmato dal referente del gestore che ha svolto e/o presenziato all'incontro. Inoltre ogni report deve contenere i riferimenti dell'azienda partecipante e dei relativi referenti aziendali intervenuti con apposizione della loro firma, oppure deve avere allegato il registro partecipanti (eventualmente telematico) nel caso di incontri plenari

(2) si rimanda al paragr. 2 del Documento per la distinzione tra accordi remunerati e non.