

DELIBERAZIONE DELLA GIUNTA REGIONALE 17 aprile 2018, n. 635

**POR PUGLIA FESR 2014-2020 - Titolo II— Capo 1 “Aiuti ai programmi di investimento delle grandi imprese - Atto Dirigenziale n. 799 del 07.05.2015 - Delibera di indirizzo all’ammissibilità alla fase di presentazione del progetto definitivo. Impresa proponente: Network Contacts S.r.l. - codice progetto LA3Z825**

Assente il Presidente, sulla base dell’istruttoria espletata dal Responsabile di Sub-Azioni 1.1.a, 1.2.a e 3.1.a e confermata dalla Dirigente del Servizio Incentivi alle PMI e Grandi Imprese e dalla Dirigente della Sezione Competitività e Ricerca dei Sistemi Produttivi riferisce quanto segue il V.P.:

#### Visti

- l’art. 2, commi 203 e seguenti, della legge 23 dicembre 1996, n. 662, recante disposizioni in materia di programmazione negoziata;
- il Decreto Legislativo n. 123 del 31 marzo 1998 recante disposizioni per la razionalizzazione degli interventi di sostegno pubblico alle imprese e disciplinante la procedura negoziale di concessione degli aiuti;
- la Legge Regionale n. 10 del 29.06.2004, recante “Disciplina dei regimi regionali di aiuto” e successive modificazioni e integrazioni;
- la L.R. 20.06.2008, n. 15 e s.m.i. “Principi e linee guida in materia di trasparenza dell’attività amministrativa nella Regione Puglia”;
- la DGR n. 1518 del 31/07/2015 e s.m.i., con la quale la Regione ha adottato il nuovo modello organizzativo denominato “Modello Ambidestro per l’innovazione della macchina Amministrativa regionale - MAIA”, integrata con DGR n. 458 dell’08/04/2016;
- la DGR n. 833 del 07/06/2016 di nomina Responsabili di Azione P.O. FESR - FSE 2014-2020;
- la DGR n. 1176 del 29/07/2016 avente come oggetto “Atto di Alta organizzazione MAIA adottato con Decreto del Presidente della Giunta Regionale 31.07.2015 n.443. Conferimento incarichi di direzione di Sezione”;
- la determina dirigenziale n. 16 del 31.03.2017 di conferimento incarichi di Direzione di Servizi;
- la determina dirigenziale n. 1254 del 31.07.2017 della Sezione Competitività e Ricerca dei Sistemi Produttivi di attribuzione della Responsabilità di Sub-azioni 1.1.1,1.2.1 e 3.1.1;
- la Legge Regionale del 29 dicembre 2017 n. 67 (legge di stabilità regionale 2018);
- la Legge regionale del 29 dicembre 2017 n. 68 “Bilancio di previsione della Regione Puglia per l’esercizio finanziario 2018 e pluriennale 2018 - 2020”;
- la deliberazione di Giunta regionale n.38 del 18/01/2018 di approvazione del Documento tecnico di accompagnamento al bilancio di previsione e del Bilancio finanziario gestionale 2018-2020 previsti dall’art. 39, comma 10 del Decreto Legislativo 23 giugno 2011, n. 118 e ss.mm.ii.;
- il Decreto del Ministero dello Sviluppo Economico n. 115 del 31.05.2017 “Regolamento recante la disciplina per il funzionamento del Registro nazionale degli aiuti di Stato, ai sensi dell’articolo 52, comma 6, della legge 24 dicembre 2012, n. 234 e successive modifiche e integrazioni”, pubblicato in Gazzetta Ufficiale il 28.07.2017, con entrata in vigore il 12.08.2017;
- il Provvedimento attuativo del Ministero dello Sviluppo Economico - Direttore generale per gli incentivi alle imprese - del 28.07.2017 relativamente agli articoli 7 e 8 del D.M. n. 115/2017;

#### Visti altresì

- la Delibera CIPE 21 dicembre 2007, n. 166, recante “Attuazione del Quadro Strategico Nazionale (QSN) 2007-2013 - Programmazione del Fondo per le Aree Sottoutilizzate (FAS)” stabilisce i criteri per la programmazione degli interventi della politica nazionale aggiuntiva finanziata con il FAS e stabilisce che le risorse del Fondo aree sottoutilizzate ripartite con precedenti delibere che risultino già programmate alla data della predetta delibera attraverso Accordi di programma quadro o altri strumenti, possono essere considerate parte integrante della programmazione unitaria 2007-2013;
- il D.Lgs n. 88/2011 “Disposizioni in materia di risorse aggiuntive e interventi speciali per la rimozione di squilibri economici e sociali” con la quale sono state definite le modalità per la destinazione e l’utilizzazione

- di risorse aggiuntive al fine di promuovere lo sviluppo economico e la coesione sociale e territoriale ed è stata modificata la denominazione del FAS in Fondo per lo sviluppo e coesione (FSC);
- la DGR n. 1513 del 24/07/2012, n. 2787 del 14/12/2012 e n. 523 del 28/3/2013, con la quale la Regione ha preso atto delle delibere CIPE attraverso cui è stata predisposta la programmazione degli interventi del FSC 2000 - 2006 e FSC 2007 - 2013, con particolare riferimento alle delibere n. 62/2011, n. 78/2012, n. 8/2012, n. 60/2012, n.79/2012, n. 87/2012 e n. 92/2012 e formulato le disposizioni per l'attuazione delle stesse;
  - che in data 25 luglio 2013 è stato sottoscritto l'Accordo di Programma Quadro Rafforzato "Sviluppo Locale" per un ammontare di risorse pari ad € 586.200.000,00 prevedendo, nell'allegato 1 "Programma degli interventi immediatamente cantierabili", tra le azioni a sostegno dello sviluppo della competitività - Aiuti agli investimenti di grandi, medie, piccole e micro imprese, l'operazione denominata "Contratti di Programma Manifatturiero/Agroindustria", a cui sono stati destinati € 180.000.000,00;
  - il Regolamento n. 17 del 30.09.2014 recante la disciplina dei Regimi di Aiuto compatibili con il mercato interno ai sensi del TFUE e s.m.i. e specificatamente il Titolo II Capo 1 che disciplina gli "Aiuti ai programmi di investimento delle Grandi Imprese" (B.U.R.P. n. 139 suppl. del 06.10.2014);
  - la Delibera della Giunta Regionale del 21 novembre 2014, n. 2424 "Fondo per lo sviluppo e coesione 2007-2013 Accordo di Programma Quadro Rafforzato Sviluppo Locale. Rimodulazione delle risorse a seguito delle riduzioni apportate al fondo con Deliberazione CIPE n. 14/2013" pubblicato sul Bollettino Ufficiale della Regione Puglia - n. 172 del 17/12/2014, si è stabilita la rimodulazione programmatica degli interventi inseriti nell'Accordo, sulla base dei criteri della DGR 2120 del 14/10/2014

#### **Considerato che**

- con decisione C(2015) 5854 del 13/08/2015 la Commissione ha approvato il POR Puglia FESR-FSE 2014/2020 e ha dichiarato che lo stesso contiene tutti gli elementi di cui all'articolo 27, paragrafi da 1 a 6, e all'articolo 96, paragrafi da 1 a 7, del regolamento (UE) n. 1303/2013 ed è stato redatto in conformità con il modello di cui all'allegato I del regolamento di esecuzione (UE) n. 288/2014 della Commissione, in conformità all'articolo 96, paragrafo 10, del regolamento (UE) n. 1303/2013;
- Il POR Puglia 2014-2020 rappresenta lo strumento regionale di programmazione pluriennale dei Fondi Strutturali, per il periodo compreso tra 01/01/2014 e il 31/12/2020;
- il Programma Operativo definisce linee programmatiche ed attuative per contribuire all'implementazione della Strategia Europa 2020 (crescita intelligente, sostenibile e inclusiva) ed alla realizzazione della coesione economica, sociale e territoriale, individuando priorità, obiettivi, risultati attesi ed azioni in linea con il Reg. (UE) n. 1303/2013 (Regolamento generale), il Reg. (UE) n. 1301/2013 (norme specifiche del fondo FESR) ed il Reg. (UE) n. 1304/2013 (norme specifiche del fondo FSE) nonché con i contenuti dell'Accordo di Partenariato definito a livello nazionale;
- l'intervento suddetto contribuisce positivamente agli obiettivi dell'Asse I P.O. FESR 2007-2013 "Promozione, valorizzazione e diffusione della ricerca e dell'innovazione per la competitività" e all'Obiettivo specifico 1a "Incrementare l'attività di innovazione nelle imprese" dell'Asse prioritario I "Ricerca, Sviluppo tecnologico e innovazione" e agli obiettivi dell'Asse VI "Competitività dei sistemi produttivi e occupazione" P.O. FESR 2007-2013 e all'Obiettivo specifico 3a "Rilanciare la propensione agli investimenti del sistema produttivo", 3d "Incrementare il livello di internazionalizzazione dei sistemi produttivi", 3e "Promuovere la nascita e il consolidamento delle micro e PMI" dell'Asse prioritario III "Competitività delle piccole e medie imprese" del POR Puglia 2014 - 2020, adottato con DGR n. 1498 del 17/07/2014 (BURP n. 112 del 20/08/2014);
- la coerenza dell'intervento Aiuti ai programmi di investimento delle grandi imprese dell'APQ "Sviluppo Locale" siglato il 25 luglio 2013 con le finalità e gli obiettivi della Programmazione dei Fondi Comunitari attualmente in corso e il nuovo ciclo 2014 - 2020 in termini di:
  - criteri di selezione dei progetti;
  - regole di ammissibilità all'agevolazione;
  - regole di informazione e pubblicità;
  - sistema di gestione e controllo istituiti dalla Regione Puglia per la corretta attuazione degli interventi;

- la suddetta coerenza è stata sottoposta al Comitato di Sorveglianza del Programma Operativo 2014 - 2020 nella seduta del 11 marzo 2016, il quale ha confermato che i criteri e la metodologia adottata dall'AdG garantiscono che le operazioni selezionate contribuiscono al raggiungimento degli obiettivi specifici e dei risultati attesi del POR adottato;
- l'attivazione di detto intervento ha consentito di accelerare l'impiego delle risorse destinate alle medesime finalità dal Fondo di Sviluppo e Coesione e dal nuovo ciclo di programmazione 2014-2020, e, contestualmente, di evitare soluzioni di continuità nella messa a disposizione del sistema produttivo regionale di un appropriato insieme di regimi di aiuto;

#### **Considerato altresì che**

- con D.G.R. n. 2445 del 21/11/2014 la Giunta Regionale ha designato Puglia Sviluppo S.p.A. quale Soggetto Intermedio per l'attuazione degli aiuti di cui al Titoli II "Aiuti a finalità regionale" del Regolamento Regionale n.17 del 30/09/2014 e ss.mm.ii., a norma dell'art. 6, comma 7, del medesimo e dell'art. 123 paragrafo 6 del Regolamento (UE) n. 1303/2013" (B.U.R.P. n. 174 del 22.12.2014);
- con Determinazione del Dirigente del Servizio Competitività n. 799 del 07/05/2015 è stato approvato, l'Avviso per l'erogazione di "Aiuti ai programmi di investimento delle grandi imprese" denominato "Avviso per la presentazione di progetti promossi da Grandi Imprese ai sensi dell'articolo 17 del Regolamento generale dei regimi di aiuto in esenzione n. 17 del 30 settembre 2014" e dei relativi allegati (B.U.R.P. n. 68 del 14.05.2015);
- con atto dirigenziale n. 973 del 29 maggio 2015 si è provveduto al differimento dei termini di presentazione delle istanze di accesso come stabilito nell'art. 2 comma 1 dell'Avviso, dal 03 giugno 2015 al 15 giugno 2015;
- con DGR n. 1735 del 06 ottobre 2015 la Giunta Regionale ha approvato in via definitiva il Programma Operativo Regionale 2014/2020 - FESR della Puglia, a seguito della Decisione Comunitaria C(2015) 5854 del 13 agosto 2015 che adotta il Programma Operativo Puglia per l'intervento comunitario del Fondo Europeo di Sviluppo Regionale (B.U.R.P. n. 137 del 21.10.2015);
- con Determinazione del Dirigente del Servizio Competitività n. 1063 del 15/06/2015 si è provveduto a procedere alla prenotazione di spesa dell'importo di € 80.000.000,00 sul capitolo di spesa 1147031 "Fondo di Sviluppo e Coesione 2007/2013 - Delibera CIPE n. 62/2011, n. 92/2012 - Settore d'intervento - Contributi agli investimenti a imprese" a copertura dell'Avviso per l'erogazione di "Aiuti ai programmi di investimento delle grandi imprese" denominato "Avviso per la presentazione di progetti promossi da Grandi Imprese ai sensi dell'articolo 17 del Regolamento generale dei regimi di aiuto in esenzione n. 17 del 30 settembre 2014" di cui alla determinazione dirigenziale n. 799 del 07.05.2015;
- con e-mail del 12 gennaio 2016, la Sezione Attuazione del Programma, ha comunicato l'elenco delle obbligazioni giuridicamente vincolate annullate di competenza della Sezione Competitività dei Sistemi produttivi, in quanto non perfezionate nel corso dell'esercizio finanziario 2015 e corrispondenti alle prenotazioni di spesa a copertura degli Avvisi pubblici summenzionati e, in particolare, all'atto dirigenziale n. 1063 del 15/06/2015, ai sensi del D. Lgs. 118/11 e smi (punto 5.1 - Allegato 4/2 principio contabile applicato concernente la contabilità finanziaria);
- con Determinazione del Dirigente della Sezione Competitività dei Sistemi Produttivi n. 287 del 22 febbraio 2016 (BURP n. 21 del 3 marzo 2016), sono state approvate le "Procedure e criteri per l'istruttoria e la valutazione dei progetti di R&S e di Innovazione tecnologica, dei processi e dell'organizzazione";
- con D.G.R. n. 659 del 10.05.2016 (BURP n.63 del 31.05.2016) la Giunta Regionale ha approvato lo schema di Contratto di programma da stipulare con le imprese;
- con A.D. n. 1255 del 23.06.2016 (BURP n.76 del 30/06.1016), è stata approvata la modifica all'Avviso per l'erogazione di "Aiuti ai programmi di investimento promossi da Grandi Imprese da concedere attraverso Contratti di Programma Regionali" di cui alla Determinazione n. 799 del 07/05/2015 (B.U.R.P. n. 68 del 14/05/2015, - ampliamento Codice Ateco 38.22.00 "Trattamento e smaltimento di rifiuti pericolosi";
- con D.G.R. n. 1855 del 30.11.2016 la Giunta regionale:
  - ha apportato la variazione al Bilancio di Previsione 2016 e Pluriennale 2016-2018, al Documento Tecnico di accompagnamento e al Bilancio Gestionale approvato con DGR n. 159 del 23/02/2016 ai sensi dell'art. 51 comma 2) lettera a) del D.Lgs. 118/2011;

- ha autorizzato il Responsabile delle Azioni 1.1, 1.2, 3.1, 3.3, 3.6, 4.2, nell'ambito del FESR ad operare sui capitoli di spesa del bilancio regionale di cui alla copertura finanziaria del presente provvedimento, la cui titolarità è in capo al Dirigente della Sezione Programmazione Unitaria;
  - con D.G.R. n.477 del 28.03.2017 avente ad oggetto "POR Puglia FESR 2014-20 - Azioni Assi I-III Variazione al bilancio di previsione 2017 e pluriennale 2017-2019 ai sensi del D.lgs. n. 118/2011 e ss.mm.ii. è stata disposta un'ulteriore variazione al Bilancio sui capitoli di spesa pertinenti;
- con A.D. n. del 26.01.2017 è stata approvata la modulistica per la richiesta di erogazione della prima quota di agevolazioni a titolo di anticipazione (B.U.R.P. n. 13 del 02.02.2017);
  - con A.D. n.1363 del 18.09.2017 è stata approvata la modulistica relativa alla rendicontazione delle spese sostenute per la richiesta di erogazione del I^ SAL e del SAL finale e per la dimostrazione del SAL propedeutico (B.U.R.P. n. 112 del 28.09.2017);
  - con A.D. n.1569 del 18.10.17 è stata riapprovata la modulistica relativa alla richiesta di erogazione della prima quota di agevolazioni a titolo di anticipazione in sostituzione di quella approvata con A.D. n. 116 del 26/01/2017 (B.U.R.P. n. 122 del 26.10.2017);
  - con A.D. n.1573 del 18.10.17 è stata approvata la modulistica per la richiesta di erogazione della seconda quota di agevolazioni a titolo di anticipazione (B.U.R.P. n. 122 del 26.10.2017);

#### Rilevato che

- l'Impresa proponente Network Contacts S.r.l. (codice progetto LA3Z825), ha presentato in data 02/08/2017 istanza di accesso denominata "C-BAS" in via telematica, attraverso la procedura on line "Contratti di Programma" messa a disposizione sul portale [www.sistema.puglia.it](http://www.sistema.puglia.it), nei limiti temporali definiti dalla normativa di riferimento;
- la relazione istruttoria redatta da Puglia Sviluppo S.p.A., trasmessa con nota del 04.04.2018 prot.n.3705/U, acquisita con PEC del 06.04.2018 agli atti della Sezione Competitività e Ricerca dei Sistemi Produttivi al prot. n. AOO\_158 -2638, allegata alla presente per farne parte integrante (allegato A), si è conclusa con esito positivo in merito alle verifiche di ammissibilità formale e sostanziale, nonché alla valutazione tecnico economica dell'istanza di accesso presentata dal soggetto proponente Network Contacts S.r.l. (codice progetto LA3Z825), così come previsto dall'art. 12 dell'Avviso pubblicato sul Burp n. 68 del 14.05.2015 e s.m.i. e nel rispetto dell'ordine cronologico di presentazione dell'istanza

#### Rilevato altresì che

- con riferimento all'impresa proponente Network Contacts S.r.l. (codice progetto LA3Z825), l'ammontare finanziario teorico della agevolazione complessiva concedibile è pari a **€ 3.021.000,00**, di cui **€ 248.500,00** in Attivi Materiali ed **€ 2.772.500,00** in Ricerca e Sviluppo, per un investimento complessivamente ammesso pari ad **€ 6.106.000,00** di cui **€ 1.456.000,00** in Attivi Materiali ed **€ 4.650.000,00** in R&S così specificato:

#### Impresa proponente Network Contacts S.r.l. (codice progetto LA3Z825)

ASSE PRIORITARIO E OBIETTIVO SPECIFICO	INVESTIMENTI PROPOSTI		AGEVOLAZIONE RICHIESTA	INVESTIMENTI AMMISSIBILI	AGEVOLAZIONE CONCEDIBILE
	TIPOLOGIA SPESA	AMMONTARE (€)	AMMONTARE (€)	AMMONTARE (€)	AMMONTARE (€)
Asse prioritario I Obiettivo specifico 1a Azione 1.2 (Grande Impresa)	Interventi di sostegno alla valorizzazione economica dell'innovazione e dell'industrializzazione dei risultati R&S	1.456.000,00	248.500,00	1.456.000,00	248.500,00
Asse prioritario I Obiettivo specifico 1a Azione 1.1	Ricerca Industriale	3.650.000,00	2.372.500,00	3.650.000,00	2.372.500,00
	Sviluppo Sperimentale	1.000.000,00	400.000,00	1.000.000,00	400.000,00
<b>TOTALE</b>		<b>6.106.000,00</b>	<b>3.021.000,00</b>	<b>6.106.000,00</b>	<b>3.021.000,00</b>

Tutto ciò premesso, si propone di esprimere l'indirizzo all'ammissibilità del progetto denominato "C-BAS" presentato dall'impresa proponente Network Contacts S.r.l. (codice progetto LA3Z825), alla fase successiva di presentazione del progetto definitivo riguardante investimenti in Attivi Materiali e in R&S per complessivi € **6.106.000,00** con agevolazione massima concedibile pari ad € **3.021.000,00**.

#### COPERTURA FINANZIARIA DI CUI AL D.LGS 118/2011 e ss.mm.ii.

- La presente deliberazione non comporta alcun implicazioni di natura finanziaria sia di entrata che di spesa e dalla stessa non deriva alcun onere a carico del bilancio regionale.
- Il presente provvedimento rientra nella specifica competenza della Giunta Regionale ai sensi dell'art. 4 - comma 4 - lettere D/K della L.R. n. 7/97.
- Il relatore, sulla base delle risultanze istruttorie come innanzi illustrate, propone alla Giunta l'adozione del conseguente atto finale.

#### LA GIUNTA REGIONALE

- udita la relazione e la conseguente proposta del Vice Presidente
- viste le dichiarazioni poste in calce al presente provvedimento da parte del Funzionario Responsabile delle Sub-Azioni 1.1.a e 1.2.a e 3.1.a, della Dirigente del Servizio Incentivi alle PMI e Grandi Imprese, della Dirigente della Sezione Competitività e Ricerca dei Sistemi Produttivi, che ne attestano la conformità alla legislazione vigente;
- a voti unanimi espressi nei modi di legge

#### DELIBERA

- di prendere atto delle premesse che costituiscono parte integrante e sostanziale del presente atto e che qui si intendono integralmente riportate;
- di prendere atto della relazione istruttoria predisposta dalla Società Puglia Sviluppo Spa, trasmessa con nota del 04.04.2018 prot.n.3705/U, acquisita con PEC del 06.04.2018 agli atti della Sezione Competitività e Ricerca dei Sistemi Produttivi al prot. n. AOO\_158 -2638, allegata alla presente per farne parte integrante (allegato A), conclusasi con esito positivo in merito alle verifiche di ammissibilità formale e sostanziale, nonché alla valutazione tecnico economica dell'istanza di accesso presentata dal soggetto proponente Network Contacts S.r.l. (codice progetto LA3Z825), così come previsto dall'art. 12 dell'Avviso pubblicato sul Burp n. 68 del 14.05.2015 e nel rispetto dell'ordine cronologico di presentazione dell'istanza;
- di esprimere l'indirizzo all'ammissibilità del progetto denominato "C-BAS", presentato dall'impresa proponente Network Contacts S.r.l. (codice progetto LA3Z825), con sede legale Molfetta (BA) - Via Olivetti n. 17, alla fase successiva di presentazione del progetto definitivo riguardante investimenti in Attivi Materiali in R&S € **6.106.000,00** di con agevolazione massima concedibile pari ad € **3.021.000,00** così specificato:

Investimento ammissibile (€)	Attivi Materiali		R&S	TOTALE
		1.456.000,00		4.650.000,00
Agevolazione Concedibile (€)	Attivi Materiali		R&S	TOTALE
		248.500,00		2.772.500,00
Dati Occupazionali	MEDIA ULA			
	SEDI Via G. Agnelli n. 8 Via A. Olivetti n. 17 Via dei Viaggianti n. 2	MEDIA U.L.A. NEI 12 MESI ANTECEDENTI PRESENTAZIONE ISTANZA DI ACCESSO	MEDIA U.L.A. ESERCIZIO A REGIME C.D.P. (2021)	INCREMENTO A REGIME
	<b>Dirigenti</b>	0,00	0,00	0,00
	<i>di cui donne</i>	0,00	0,00	0,00
	<b>Quadri e impiegati</b>	1.282,20	1.312,20	30,00
	<i>di cui donne</i>	784,12	802,00	17,88
	<b>Operai</b>	17,80	17,80	0,00
<i>di cui donne</i>	8,05	8,05	0,00	
<b>Totale</b>	<b>1.300,00</b>	<b>1.330,00</b>	<b>30,00</b>	
<i>di cui donne</i>	<b>792,17</b>	<b>810,05</b>	<b>17,88</b>	

- di dare mandato alla medesima Sezione di provvedere, con successivo provvedimento dirigenziale, all'approvazione dell'ammissibilità del progetto denominato "C-BAS", presentato dall'impresa proponente Network Contacts S.r.l. (codice progetto LA3Z825), alla fase successiva di presentazione del progetto definitivo riguardante investimenti in Attivi Materiali e in R&S;
- di dare atto che il presente provvedimento non determina alcun diritto a favore dell'impresa sopra riportata, né obbligo di impegno o di spesa per l'Amministrazione Regionale;
- di pubblicare il presente provvedimento sul Bollettino Ufficiale della Regione Puglia.

IL SEGRETARIO DELLA GIUNTA  
ROBERTO VENNERI

IL PRESIDENTE DELLA GIUNTA  
ANTONIO NUNZIANTE

CDP Tit. II – Capo 1 – Art. 21

Impresa Proponente: Network Contacts S.r.l.  
Codice Progetto: LA3Z825

Istanza di Accesso n. 37

Programma Operativo Puglia FESR 2014 – 2020 - Obiettivo Convergenza  
Regolamento regionale della Puglia per gli aiuti in esenzione n. 17 del 30 settembre 2014  
Titolo II – Capo 1 “Aiuti ai programmi di investimento delle GRANDI IMPRESE”  
(articolo 17 del Regolamento Regionale n. 17 del 30/09/2014)

## RELAZIONE ISTRUTTORIA ISTANZA DI ACCESSO

**Impresa proponente:**

*Network Contacts S.R.L.*

**Denominazione proposta:**

**C-BAS**

<i>Investimento proposto da istanza di accesso</i>	€ 6.106.000,00
<i>Investimento ammesso da istanza di accesso</i>	€ 6.106.000,00
<i>Agevolazione richiesta</i>	€ 3.021.000,00
<i>Agevolazione concedibile</i>	€ 3.021.000,00
<i>Incremento occupazionale</i>	+ 30,00 ULA
<i>Localizzazione investimento: Molfetta (BA) – Via Agnelli n. 8, Via Olivetti n. 17 e Via dei Viaggianti n. 2</i>	



*[Handwritten signature]*

CDP Tit. II – Capo 1 – Art. 21

Impresa Proponente: Network Contacts S.r.l.  
Codice Progetto: LA3Z825

Istanza di Accesso n. 37

*Indice*

1. Verifica di ammissibilità formale dell'istanza di accesso .....	3
1.1 Trasmissione della domanda .....	3
1.2 Completezza della documentazione .....	3
2. Verifica di ammissibilità sostanziale dell'istanza di accesso .....	5
2.1 Soggetto proponente (Grande Impresa attiva/non attiva ai sensi dell'art. 3 dell'Avviso CdP).....	5
2.2 Investimento proposto (art. 2 – 4 – 5 – 6 dell'Avviso CdP).....	11
3. Valutazione tecnico economica dell'istanza di accesso.....	14
Esame preliminare della domanda .....	14
3.1 Criterio di Valutazione 1: Definizione degli Obiettivi ed Effetto di Incentivazione dell'Iniziativa .....	14
3.1.1 <i>Definizione degli obiettivi</i> .....	14
3.1.2 <i>Effetto di Incentivazione dell'iniziativa per la Grande Impresa</i> .....	14
3.2 Criterio di Valutazione 2: Elementi di Innovatività e Trasferibilità della Proposta ai sensi dell'art. 2, comma 3, dell'Avviso CdP .....	16
3.2.1 <i>Descrizione sintetica del progetto industriale della Grande Impresa proponente</i> .....	16
3.3 Criterio di Valutazione 3: Coerenza tra gli investimenti previsti e la dimensione del soggetto istante .....	19
3.4 Criterio di Valutazione 4 – Qualità Economico-Finanziaria, in termini di sostenibilità ed affidabilità del soggetto istante sotto il profilo patrimoniale, finanziario ed economico .....	20
3.4.1 <i>Qualità Economico-Finanziaria della Grande Impresa proponente</i> .....	20
3.5 Criterio di valutazione 5 - Copertura finanziaria degli investimenti proposti .....	23
3.6 Criterio di valutazione 6 - Compatibilità dell'investimento con le strumentazioni urbanistiche e con le tempistiche occorrenti per l'ottenimento delle autorizzazioni amministrative, concessioni e pareri propedeutici al suo avvio .....	25
3.6.1 <i>Compatibilità dell'intervento della Grande Impresa proponente</i> .....	25
3.7 Criterio di valutazione 7 - Analisi e prospettive di mercato .....	30
3.7.1 <i>Analisi e prospettive di mercato della Grande Impresa proponente</i> .....	30
3.8 Criterio di valutazione 8 - Analisi delle ricadute occupazionali dell'intervento .....	35
3.8.1 <i>Analisi delle ricadute occupazionali dell'intervento per la Grande Impresa proponente</i> .....	35
3.9 Descrizione dell'investimento.....	36
3.9.1 <i>Descrizione dell'investimento in Attivi Materiali</i> .....	36
3.9.2 <i>Descrizione dell'investimento in Ricerca Industriale e Sviluppo Sperimentale</i> .....	38
4. Prescrizioni/indicazioni per fase successiva.....	43
5. Conclusioni .....	44



CDP Tit. II – Capo 1 – Art. 21

Impresa Proponente: Network Contacts S.r.l.  
Codice Progetto: LA3Z825

Istanza di Accesso n. 37

## 1. Verifica di ammissibilità formale dell'istanza di accesso

### 1.1 Trasmissione della domanda

L'istanza di accesso, denominata C-BAS (codice progetto LA3Z825), è proposta da:

1. Network Contacts S.r.l., Grande Impresa proponente.

Ciò premesso, la domanda è stata trasmessa:

- 1) in data 02/08/2017, alle ore 19:18, nei limiti temporali definiti dalla normativa di riferimento;
- 2) in via telematica, attraverso la procedura on line "Contratti di Programma" messa a disposizione sul portale [www.sistema.puglia.it](http://www.sistema.puglia.it);
- 3) con indicazione della marca da bollo n. 01161081940849 del 06/03/2017.

### 1.2 Completezza della documentazione

L'istanza di accesso - **Sezione 1** – Modulo di domanda di accesso ai Contratti di Programma Regionali – "Aiuti ai programmi di investimento delle Grandi Imprese" è stata sottoscritta digitalmente, in data 02/08/2017, dal Sig. Lelio Borgherese, legale rappresentante di Network Contacts S.r.l. in qualità di Presidente del Consiglio di Amministrazione, nominato con atto del 30/04/2014 ed in carica per tre esercizi.

La citata Sezione 1 è corredata degli allegati obbligatori previsti dall'art. 12 dell'Avviso CdP (trasmessi telematicamente e con l'upload previsto dalla procedura on line); in dettaglio:

- **Sezione 2** - D.S.A.N. del certificato di iscrizione alla CCIAA con vigenza sottoscritta digitalmente, in data 02/08/2017, dal Sig. Lelio Borgherese.
- **Sezione 3** – n. 1 D.S.A.N. di autocertificazione delle informazioni antimafia sottoscritta digitalmente, in data 02/08/2017, dal Sig. Lelio Borgherese in qualità di legale rappresentante dell'impresa Network Contacts S.r.l. e n. 3 D.S.A.N. di autocertificazione delle informazioni antimafia rese a cura dei soggetti titolari di cariche e qualifiche (Vice Presidente CdA/2 Procuratori Speciali, come risultanti da precedente Sezione 2), in formato PDF, con firma autografa dei sotto scrittori e complete di documento di identità degli stessi in corso di validità.
- **Sezione 5** "Autocertificazione in campo ambientale del regime giuridico dell'area oggetto di intervento e dell'assoggettabilità del progetto alle principali normative ambientali", **Sezione 5a** "Sostenibilità Ambientale dell'investimento" e "**Inquadramento generale su ortofoto** con evidenza del perimetro dell'azienda e con idonea campitura", recanti firma digitale dell'Ing. Amato Pantaleo<sup>1</sup>.
- **Sezione 6** - D.S.A.N. del dato ULA nei 12 mesi antecedenti quello di presentazione dell'istanza di accesso, sottoscritta digitalmente in data 06/07/2017 dal Sig. Lelio Borgherese.
- Visura ordinaria Network Contacts S.r.l. estratta dal registro delle Imprese di Bari in data 06/07/2017, completa di elenco soci;
- Copia dell'atto costitutivo Network Contacts S.p.A., completo di Allegati (ivi compreso Statuto), redatto in data 03/05/2001 a cura del notaio in Molfetta Olga Canata (Repertorio n. 23633, Raccolta n. 4952) e copia conforme all'originale (Repertorio n. 30672, Raccolta n. 6315) del

<sup>1</sup> Con PEC del 18/01/2018 - acquisita con prot. Puglia Sviluppo n. 670/l del 22/01/2018 - l'impresa ha reso versioni delle Sezioni 5 e 5a nonché dell'inquadramento generale su ortofoto riformulate alla luce dell'inerenza dell'investimento proposto alle tre sedi Network Contacts S.r.l. di Molfetta.



CDP Tit. II – Capo 1 – Art. 21

Impresa Proponente: Network Contacts S.r.l.  
Codice Progetto: LA3Z825

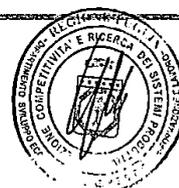
Istanza di Accesso n. 37

“verbale assemblea straordinaria Network Contacts S.p.A.” (completo di Allegati) del 19/07/2004 contenente le seguenti delibere: - copertura delle perdite registrate in misura eccedente rispetto al capitale sociale della Network Contacts s.r.l. mediante azzeramento del capitale sociale e rinuncia proporzionale di credito vantato dall'unico socio Cattolica Popolare; - trasformazione della Network Contacts S.p.A. da società per azioni a società a responsabilità limitata con l'attribuzione della denominazione “Network Contacts S.r.l.”; - ricostruzione del capitale sociale della Network Contacts S.r.l. in misura pari ad € 40.000,00 e sottoscrizione del medesimo a cura dell'unico socio, Cattolica Popolare, nonché versamento mediante riduzione di credito vantato.

- Bilanci degli ultimi due esercizi chiusi al 31/12/2014 ed al 31/12/2015 recanti firma digitale del Sig. Lelio Borgherese apposta in data 06/07/2017;
- Documentazione relativa alla disponibilità delle sedi interessate dagli investimenti agevolati e rappresentata: - per la sede di Molfetta (BA) – Via Agnelli n. 8, da un “contratto di locazione”; - per la sede di Molfetta (BA) – Via Olivetti n. 17, da un “atto di vendita”; per la sede di Molfetta (BA) – Via dei Viaggianti n. 2, da un “atto di vendita”.
- Relazione - sottoscritta digitalmente dall'Ing. Amato Pantaleo in data 20/07/2017 - in tema di cantierabilità (conformità urbanistica ed edilizia, inesistenza di motivi ostativi al rilascio di concessioni/autorizzazioni necessarie e tempistica per l'ottenimento) e compatibilità con gli strumenti urbanistici delle sedi individuate, in relazione all'attività e all'intervento.

Sono state acquisite ulteriori integrazioni, che saranno rappresentate nel prosieguo dell'istruttoria.

Alla luce di quanto riportato nel presente paragrafo, la verifica di ammissibilità formale dell'istanza di accesso si è conclusa con esito positivo. Pertanto, è possibile proseguire con l'esame di ammissibilità sostanziale.



AM

CDP Tit. II – Capo 1 – Art. 21

Impresa Proponente: Network Contacts S.r.l.  
Codice Progetto: LA32825

Istanza di Accesso n. 37

## 2. Verifica di ammissibilità sostanziale dell'istanza di accesso

### 2.1 Soggetto proponente (Grande Impresa attiva/non attiva ai sensi dell'art. 3 dell'Avviso CdP)

Come risultante da DSAN di iscrizione alla CCIAA resa in data 02/08/2017 e da visura ordinaria - estratta dal Registro delle Imprese di Bari in data 06/07/2017, la Grande Impresa proponente Network Contacts S.r.l. (P.IVA-Codice Fiscale 05698290722), con sede legale in Molfetta (BA) – Via Olivetti n. 17, risulta costituita con atto del 03/05/2001 ed iscritta presso il Registro delle Imprese di Bari a partire dal 23/05/2001 (numero REA 434441).

Network Contacts, operativa dal 20/06/2001 nell'esercizio dell'attività di primaria importanza di call center, si descrive come uno dei principali player italiani del settore ICT specializzato nell'erogazione dei servizi di BPO – Business Process Outsourcing, ITO – Information Technology Outsourcing e nello sviluppo di tecnologie software innovative per i mercati Telecomunicazioni, Banche, Finanza, Industria ed Energia. Ponendosi al fianco delle aziende clienti come system integrator, Network Contacts dichiara di mettere a loro disposizione una customer experience globale e innovativa nel panorama della digital transformation, attraverso l'erogazione dei servizi di seguito indicati:

#### **CUSTOMER CARE MULTICANALE**

Attività di Customer Service, Help Desk, Gestione forza vendita, Pre & Post Sales Support, in multicanalità e multilingua, con attenzione alla garanzia di una Customer Experience globale.

#### **MARKETING, SALES & CARING**

Attività di pianificazione marketing e marketing intelligence. Attività di promozione di prodotti e servizi, programmi di loyalty e fidelity. Promozioni mirate, azioni di Up-Selling e Cross-Selling, campagne di Prevention e Retention. Attività di Caring preventivo e di "nurse" ai nuovi clienti.

#### **SOCIAL CUSTOMER CARE**

Attività di gestione informazioni, caring, social monitoring e vendita attraverso i social (Facebook, Twitter, Instagram, Pinterest, Youtube, Chat, ecc...), fornendo risposte in real time al servizio, in ottica di Global Customer Experience.

#### **DIGITAL TRANSFORMATION**

Consulenza, progettazione e realizzazione di servizi e piattaforme tecnologiche di Big Data Analytics, Business Intelligence, Virtual Agent, Speech & Interaction Analytics, Remote Device Management. Servizi di: Customer Experience Engineering; Customer Journey Mapping; Customer Experience Management.

#### **SYSTEM DEVELOPMENT & MANAGEMENT**

IT Outsourcing, Servizi di Remote Service Desk: IT Help Desk; Application Hosting; Application Management; System Integration & Software Development - Consulenza, implementazione e realizzazione di progetti IT personalizzati: soluzioni ERP e CRM, sistemi di Business Intelligence e Performance Management, Knowledge Management, portali Intranet ed Extranet, servizi Cloud e SaaS.

La mission dichiarata, pertanto, è quella di gestire - in outsourcing per aziende pubbliche e private, onde supportarne e favorirne lo sviluppo organizzativo ed economico - servizi evoluti e tecnologie avanzate di Contact Center, CRM e Knowledge Management, utilizzando personale esperto e tecnologie "best of breed".

Gli esercizi 2014-2015 hanno avuto elementi di grande positività e consolidamento del business come anche elementi di criticità derivanti dall'operatività in un mercato sempre più competitivo e frammentato, meno *telco-oriented* rispetto alle origini e più aperto alle sfide di settori industriali in grande fermento e cambiamento come l'energy, il banking e il mondo dei media. Le descritte tendenze di mercato, poi, si

pugliasviluppo



5

CDP Tit. II – Capo 1 – Art. 21

Impresa Proponente: Network Contacts S.r.l.  
Codice Progetto: LA3Z825

Istanza di Accesso n. 37

riflettono sul fatturato aziendale, una cospicua porzione del quale, legata ad attività di front line e back office per il mercato telco corporate, nel 2015 come già accaduto nel 2014, non è riuscita a generare redditività in linea con quella delle altre business unit aziendali. La redditività di molte attività legate all'outbound, infatti, negli anni appena trascorsi, è risultata insoddisfacente, sia per le politiche di pricing imposte dalla committenza sia per alcuni limiti gestionali interni e di execution delle attività. Ciò premesso, la capacità manageriale e l'efficienza del modello gestionale di Network Contacts si stanno muovendo per modificare le prime, ove possibile, e per rimuovere i secondi raccogliendo, nel contempo, il consenso di uno fra i più importanti players del settore energy in Italia che, in veste di committente, ha assegnato a Network Contacts la gestione di un segmento assai significativo della sua clientela e una serie di attività ad alta complessità e ad elevato valore aggiunto.

✓ *Struttura organizzativa e descrizione della compagine*

La struttura organizzativa implementata in Network Contacts al fine garantire un elevato livello di flessibilità e di presidio del mercato, si presenta ibrida, del tipo "divisionale-funzionale" e si caratterizza per la presenza di:

- "unità organizzative di linea" (anche dette Business Unit – BU), funzionali alla valorizzazione della specializzazione tecnica, delle sinergie e di alcune economie di scala;
- "unità organizzative di staff", orientate a funzioni di supporto.

Le Business Unit sono quattro, tre identificate per settore di mercato (telco; energy; finance & industrial) e poste a presidio del business più tradizionale, una identificata per value proposition (ito & digital) in quanto orientata allo sviluppo del business futuro, in linea con gli indirizzi definiti nel piano strategico aziendale.

Le BU telco, energy, "finance & industrial" erogano per i mercati di riferimento i servizi di business process outsourcing: customer care multicanale; back office specialistico; servizi di credit management; marketing, sales & caring.

La BU "ito & digital" eroga servizi e realizza soluzioni tecnologiche avanzate per la digital interaction, per l'ottimizzazione e l'automazione dei processi e per la gestione e massimizzazione della customer experience, consentendo la realizzazione di soluzioni integrate a supporto dei processi di business.

Fra le unità organizzative, meritevole di nota, è l'unità organizzativa R&S che ha il compito di definire, implementare e gestire i processi organizzativi e inter-organizzativi connessi all'innovazione e allo sviluppo dei servizi e dei prodotti in ambito BPO, ITO e Digital.

L'area R&S è strutturata in modo da rappresentare il motore propulsivo dell'innovazione aziendale, agendo, in primis, sulle principali dimensioni alla base di una performance eccellente delle risorse che vi lavorano: competenze specialistiche, engagement, visione di insieme e comprensione del proprio contributo al business, clima e senso di appartenenza.

Al fine di garantire conoscenze aggiornate e poter sperimentare processi, metodi e tecnologie di frontiera su specifiche aree di interesse strategico, sono stati istituiti tre diversi laboratori:

1. Laboratorio BOT e Speech Technology  
ha lo sguardo rivolto al futuro per studiare e sperimentare le tecnologie di interpretazione del linguaggio naturale e di analisi della conoscenza, con approccio sia semantico sia statistico, di interazione automatica e multicanale tra agenti virtuali e utenti;
2. Laboratorio Customer Experience e Digital Transformation  
è dedicato allo studio e sperimentazione di nuovi processi e tecnologie al servizio di un'interazione con i clienti che sia social, multicanale e sempre in real time e che ponga un'attenzione particolare all'assistenza e alla soddisfazione;

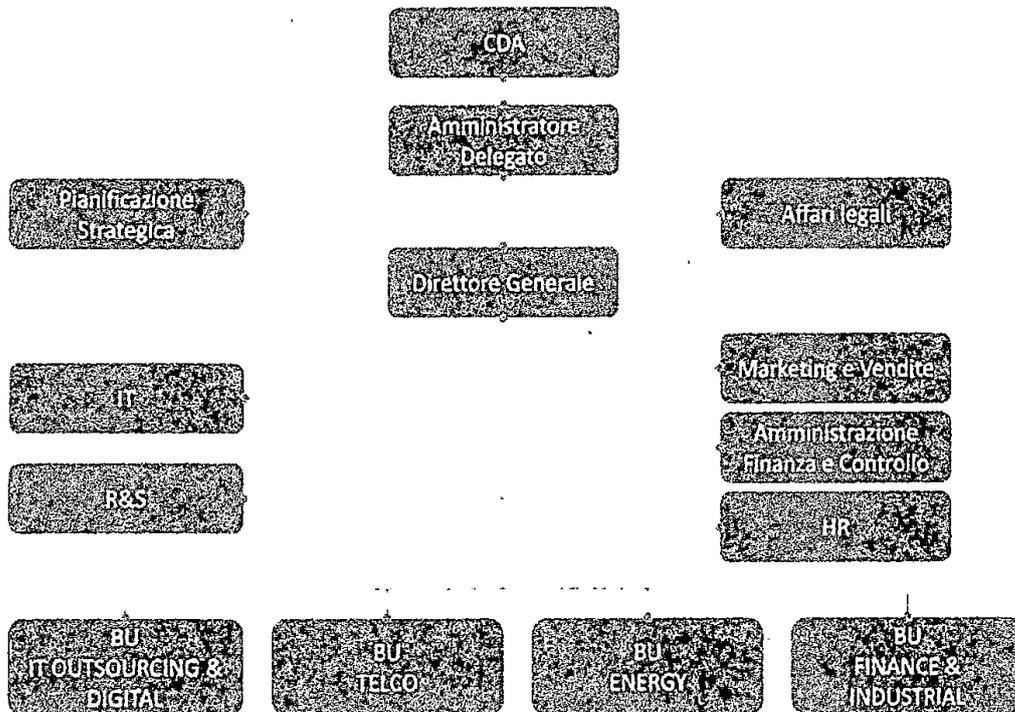
CDP Tit. II – Capo 1 – Art. 21

Impresa Proponente: Network Contacts S.r.l.  
Codice Progetto: LA32825

Istanza di Accesso n. 37

3. Laboratorio Service Automation  
dedicato ai temi dell’ottimizzazione e dell’automazione dei processi.

Di seguito si rappresenta l’organigramma aziendale:



Il capitale sociale di Network Contacts S.r.l., interamente sottoscritto e versato, ammonta ad € 40.000,00 ed è suddiviso, in quote, come di seguito riportato:

SOCI	VALORE QUOTA (€)	QUOTA (%)	TITOLO QUOTE
Activa Societa' Cooperativa <sup>2</sup> 07291761000	26.000,00	65%	Proprietà <sup>3</sup>
Cattolica Popolare Società Cooperativa <sup>4</sup> 00409170727	14.000,00	35%	Proprietà
TOTALE	40.000,00	100%	

<sup>2</sup> In ottemperanza all'art. 2497 bis comma 4, si segnala che l'attività di direzione e coordinamento della Società è esercitata da Activa Soc. Coop. avente sede in Roma, Via della Fonte di Fauno n.24. Il socio maggioritario Activa è una società cooperativa a mutualità prevalente, operante nel settore dell'Information & Communication Technology (ICT), attiva nell'erogazione di consulenza strategica e direzionale, formazione professionale, progettazione, sviluppo e gestione merceologici. Il legale rappresentante di Activa è il dr. Lelio Borghese (amministratore unico).

<sup>3</sup> Si rileva come su quote del capitale sociale Network Contacts S.r.l., appartenenti al socio Activa Societa' Cooperativa, per un valore pari ad € 3.250,00, gravi un diritto di pegno in favore della Società Finanza Cooperazione – SO.FI. COOP.

<sup>4</sup> Il socio minoritario Cattolica Popolare è una società cooperativa che, costituita nel 1902 a Molfetta (BA) come banca, ha mantenuto tale profilo giuridico (come banca popolare) sino al 1994 e che, ad oggi, si presenta come società finanziaria iscritta nell'elenco generale degli intermediari finanziari, con un azionariato di circa 10.000 soci, dedita all'erogazione del credito ed alla fornitura di servizi ai propri soci (con esclusione di ogni forma di raccolta del risparmio), in applicazione dei principi di cooperazione e mutualità. Il legale rappresentante della Cattolica Popolare è la dr.ssa Angela Maria Azzollini (vice presidente).



7  
[Firma manoscritta]

CDP Tit. II – Capo 1 – Art. 21

Impresa Proponente: Network Contacts S.r.l.  
Codice Progetto: LA3Z825

Istanza di Accesso n. 37

La rappresentanza legale della società Network Contact S.r.l. risulta essere in capo al Sig. Lelio Borgherese, nominato alle cariche di Consigliere e Presidente del Consiglio di Amministrazione con atto del 30/04/2014 e durata in carica per 3 esercizi.

Stante la su esposta composizione del capitale sociale, si prescrive che, in sede di presentazione del progetto definitivo, sia resa la documentazione antimafia rappresentata da:

- DSAN del certificato di iscrizione alla CCIAA con vigenza (resa ex standard Sezione 2 istanza di accesso);
  - DSAN di autocertificazione delle informazioni antimafia (resa ex standard Sezione 3 istanza di accesso);
- per Network Contacts S.r.l. nonché per Activa Societa' Cooperativa (titolare di quote societarie in misura pari al 65% del capitale sociale della prima), mediante sottoscrizione con firma digitale dei soggetti dichiaranti o, in caso eccezionale di indisponibilità della firma digitale, mediante apposizione di firma autografa e trasmissione di documento di identità in corso di validità.

✓ Oggetto sociale

Network Contacts S.r.l., come confermato da DSAN di iscrizione alla CCIAA resa in data 02/08/2017 e da visura ordinaria - estratta dal registro delle Imprese di Bari in data 06/07/2017, risulta esercitare, in via primaria, l'attività di call center e, in via secondaria - comunque nell'ambito dell'esercizio diretto e/o indiretto di call center e, in particolare, dei servizi di CRM (Customer Relationship Management) - le attività di gestione di servizi in proprio e per conto di terzi di: servizi di televendita in genere; assistenza tecnica; coordinamento di servizi di manutenzione distribuiti; mantenimento di banche dati; servizi di segreteria avanzati; supporto alla forza vendita; campagne promozionali; acquisizione ordini; gestione di numeri verdi; assistenza al consumatore/utente; attività di indagine di mercato; attività di sollecito crediti; realizzazione, attraverso la direzione ed il coordinamento per conto terzi, di progetti di marketing direttamente finalizzati ai singoli consumatori o clienti; realizzazione e distribuzione, anche su licenza, e vendita di prodotti informatici sia nel campo dell'hardware sia nel campo del software relativi e/o connessi all'oggetto sociale; promozione e vendita di beni e servizi nonché offerta di supporti telematici alle attività di marketing e pubbliche relazioni; consulenza relativamente a tutti gli aspetti commerciali ed imprenditoriali e alla struttura organizzativa e tecnologica delle imprese; realizzazione e sviluppo di corsi di formazione professionale inerenti l'oggetto sociale in proprio e/o per conto di terzi.

In base alle informazioni rese disponibili, le attività di cui sopra potranno essere svolte attraverso i diversi mezzi di telecomunicazioni offerti dal mercato multimediale (rete internet, reti intranet ed extranet, reti video e reti satellitari) nonché attraverso quelli che si renderanno disponibili in futuro.

✓ Campo di attività e sedi

Da consultazione visura estratta dal registro delle Imprese di Bari in data 06/07/2017, Network Contacts S.r.l., con sede legale ed operativa in Via Olivetti, 17 – Molfetta (BA) - risulta presente sul territorio italiano con le unità locali di seguito riportate:

1. BA/7 – sede operativa – Via G. Agnelli, 8 – 70056 Molfetta (BA);
2. BA/8 – sede operativa – Via dei Viaggianti, 2 - 70056 Molfetta (BA);
3. MB/1 – filiale – Via S. D'Acquisto, 27 - 20863 Concorezzo (MB);
4. RM3 – sede operativa – Via Alessandro Severo, 52 - 00145 Roma.

Focalizzando l'attenzione sulle sedi pugliesi interessate dal progetto di investimento in valutazione, si osserva come l'attività in esse esercitata è riferibile, da visura, esclusivamente al settore economico identificato dal seguente Codice ATECO 2007:

**82.20.00 "Attività dei call center".**



*[Handwritten signature]*

CDP Tit. II – Capo 1 – Art. 21

Impresa Proponente: Network Contacts S.r.l.  
Codice Progetto: LA32825

Istanza di Accesso n. 37

Requisito della dimensione, del regime contabile e dell'approvazione di almeno due bilanci alla data di presentazione dell'istanza

In merito al requisito dimensionale in capo a Network Contacts S.r.l., si conferma la classificazione di Grande Impresa dichiarata nella Sezione 1 e risultante dai dati riportati nella "Schermata 2 - Informazioni sulla dimensione del Soggetto Proponente" della "Sezione - 4 Business Plan".

Si evidenziano i seguenti parametri dimensionali come rinvenienti:

- ✓ dalla Schermata 2 del Business Plan contenente le informazioni sulla dimensione Network Contacts S.r.l. (cfr. Decreto MAP del 18/04/2005 e s.m.i.)

Dati relativi alla sola impresa NETWORK CONTACTS S.R.L. – Periodo di riferimento (ultimo bilancio approvato): anno 2015

Occupati (ULA)	FATTURATO (€)	TOTALE DI BILANCIO (€)
829,32	44.833.542,00 <sup>5</sup>	42.093.451,00

Dati relativi alle imprese associate e/o collegate immediatamente a monte o a valle del soggetto Network Contacts S.r.l.

Impresa	Percentuale di partecipazione %	Qualifica di Impresa	Occupati (ULA)	Fatturato	Totale di bilancio
Activa Societa' Cooperativa	65,00	COLLEGATA	4,5	651.270,00	3.523.210,00
Cattolica Popolare Società Cooperativa	35,00	ASSOCIATA	16,0	2.423.303,00	19.520.841,00

Dati relativi alle imprese associate e/o collegate alle imprese associate e/o collegate a monte o a valle

Impresa	Percentuale di partecipazione %	Impresa alla quale è associata o collegata	Occupati (ULA)	Fatturato	Totale di bilancio
React Consulting	70,00	Activa soc. coop	18,5	1.099.688,00	1.185.382,00

Periodo di riferimento (ultimo bilancio approvato): anno 2015<sup>6</sup>  
Dati relativi alla dimensione di impresa della Network Contacts S.r.l.

Occupati (ULA)	Fatturato	Totale di bilancio
857,92	47.432.656,05	53.634.337,35

- ✓ dagli ultimi bilanci di Network Contacts S.r.l. approvati, alla data di trasmissione dell'istanza di accesso (02/08/2017), inerenti gli esercizi chiusi al 31/12/2014 ed al 31/12/2015.

Si osserva come il bilancio inerente l'esercizio chiuso al 31/12/2016 risulti presentato telematicamente al Registro Imprese di Bari in data 28/08/2017, successivamente alla trasmissione dell'istanza di accesso in valutazione<sup>7</sup>.

In conclusione, l'esame delle informazioni desumibili dalle tabelle precedenti, rese dall'impresa Network Contacts S.r.l., confermano la sussistenza in capo alla stessa del requisito dimensionale di Grande Impresa;

<sup>5</sup> Si rileva come il dato di fatturato indicato dall'impresa nel Business Plan è pari ad € 45.412.305,00 e differisce da quello riscontrato da bilancio chiuso al 31/12/2015 e pari ad € 44.833.542.

<sup>6</sup> Si rileva come i dati riepigolativi indicati dall'impresa del Business Plan rispetto agli "Occupati (ULA)" ed al "Fatturato" sono pari, rispettivamente, a ULA 868,32 (in luogo di ULA 857,92 dato correttamente determinato) e € 48.011.419,05 (in luogo di € 47.432.656,05 dato correttamente determinato).

<sup>7</sup> Copia del bilancio Network contacts S.r.l. al 31/12/2016 è stata resa in integrazione con PEC del 19/02/2018 acquisita con prot. Puglia Sviluppo n. 2237/I del 28/02/2018.



*[Handwritten signature]*

CDP Tit. II – Capo 1 – Art. 21

Impresa Proponente: Network Contacts S.r.l.  
Codice Progetto: LA32825

Istanza di Accesso n. 37

Network Contacts S.r.l., inoltre, risulta in regime di contabilità ordinaria e, alla data di presentazione dell'istanza di accesso (02/08/2017), ha approvato i bilanci relativi alle annualità 2014 e 2015.

Requisito di assenza dello stato di difficoltà

❖ Esclusione della condizione a) ed e) punto 18) dell'art. 2 del Reg. (UE) n. 651/2014

L'analisi degli ultimi due bilanci approvati da Network Contacts S.r.l. alla data di presentazione dell'istanza di accesso - coincidenti con quelli degli esercizi chiusi al 31/12/2014 (approvazione bilancio 27/07/2015) ed al 31/12/2015 (approvazione bilancio 02/07/2016) - evidenzia come l'impresa non si trova in condizioni tali da risultare un'impresa in difficoltà, come definito dall'art. 2 del Regolamento di esenzione UE 651/2014; tale circostanza, peraltro, è confermata dai dati rinvenuti dal bilancio Network Contacts S.r.l. chiuso al 31/12/2016, successivamente acquisito.

Di seguito si riportano i dati di bilancio più significativi registrati negli ultimi tre esercizi:

Impresa Network Contacts S.r.l. (importi in euro)	Esercizio 2014	Esercizio 2015	Esercizio 2016
Capitale sociale	40.000,00	40.000,00	40.000,00
Riserva Legale	8.000,00	8.000,00	8.000,00
Altre Riserve: straordinaria, versamenti in conto futuro aumento di capitale, varie altre riserve	3.378.080,00	3.587.410,00	3.887.407,00
Utili/perdite portati a nuovo	0,00	500.000,00	500.000,00
Utile/perdita dell'esercizio	709.331,00	343.127,00	1.763.200,00
<b>Patrimonio Netto (A)</b>	<b>4.135.411,00</b>	<b>4.478.537,00</b>	<b>6.198.607,00</b>
<b>Entità Debiti (B)</b>	<b>28.173.864,00</b>	<b>31.710.351,00</b>	<b>37.431.207,00</b>
<b>Rapporto (B)/(A)</b>	<b>6,81</b>	<b>7,08</b>	<b>6,04</b>
<b>EBITDA (C)</b>	<b>3.637.289,00</b>	<b>3.404.921,00</b>	<b>5.616.851,00</b>
<b>Interessi (D)</b>	<b>788.545,00</b>	<b>827.691,00</b>	<b>969.567,00</b>
<b>Rapporto (C)/(D)</b>	<b>4,61</b>	<b>4,11</b>	<b>5,79</b>

Pertanto, ai sensi di quanto previsto dal p.to 18) dell'art. 2 del Reg. (UE) n. 651/2014, l'esame dei dati di bilancio su riportati evidenzia quanto di seguito:

1. non si evincono erosioni, per oltre la metà del capitale sociale sottoscritto, a causa di perdite cumulate;
2. risultano rispettate le condizioni per le quali:
  - ✓ il rapporto Debiti/Patrimonio netto contabile, non è superiore a 7,5 e
  - ✓ il quoziente di copertura degli interessi dell'impresa non è inferiore a 1,0.

❖ Esclusione delle condizioni c) e d) punto 18) dell'art. 2 del Reg. (UE) n. 651/2014

Impresa Network Contacts S.r.l.	Verifica
c) qualora l'impresa sia oggetto di procedura concorsuale per insolvenza o soddisfi le condizioni previste dal diritto nazionale per l'apertura nei suoi confronti di una tale procedura su richiesta dei suoi creditori	l'impresa risulta attiva come confermato da DSAN iscrizione CCIAA resa con firma digitale in data 02/08/2017 dal legale rappresentante e da visura estratta in data 05/12/2017



S  
UM

CDP Tit. II – Capo 1 – Art. 21

Impresa Proponente: Network Contacts S.r.l.  
Codice Progetto: LA3Z825

Istanza di Accesso n. 37

*d) qualora l'impresa abbia ricevuto un aiuto per il salvataggio e non abbia ancora rimborsato il prestito o revocato la garanzia, o abbia ricevuto un aiuto per la ristrutturazione e sia ancora soggetta a un piano di ristrutturazione*

*l'impresa non ricade in nessuna delle ipotesi delineate come si evince dai bilanci.*

Inoltre, l'assenza delle condizioni di impresa in difficoltà è dichiarata dal soggetto proponente alla lett. j) della Sez. 1 Modulo di domanda di accesso agli "Aiuti ai programmi integrati di investimento promossi da Grandi imprese" in cui attesta che *"il soggetto proponente non si trova in condizioni tali da risultare un'impresa in difficoltà così come definita dall'art. 2 del Regolamento (UE) n. 651/2014 della Commissione del 17 giugno 2014 e dagli Orientamenti comunitari sugli aiuti di Stato per il salvataggio e la ristrutturazione delle imprese in difficoltà"*.

Infine, in ottemperanza agli adempimenti previsti dal D.Lgs. n. 115/2017, è stato consultato il portale del Registro Nazionale degli Aiuti di Stato ed effettuata la Visura Aiuti e la Visura Deggendorf da cui è emerso quanto segue:

- Visura Aiuti-VERCOR: 730573 (periodo di riferimento 20/03/2018)  
*Per il beneficiario indicato nella richiesta, non risultano aiuti individuali con data di concessione compresa nel periodo di riferimento.*
- Visura Deggendorf - VERCOR: 730576 del 20/03/2018  
*Si accerta che il soggetto beneficiario, identificabile tramite il P.IVA-Codice Fiscale 05698290722, NON RISULTA PRESENTE nell'elenco dei soggetti tenuti alla restituzione degli aiuti oggetto di decisione di recupero della Commissione Europea.*

## 2.2 Investimento proposto (art. 2 – 4 – 5 – 6 dell'Avviso CdP)

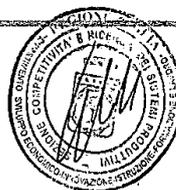
### 2.2.1 Descrizione dell'investimento

Il programma di investimenti denominato C-BAS, prevede un progetto di R&S integrato con un complementare progetto d'investimento in attivi materiali. Il progetto d'investimento in R&S, Rational Miner, sarà dedicato allo sviluppo di una nuova serie di servizi digitali innovativi in ambito Marketing & Caring destinati a clienti/utenti organizzati sempre più in comunità digitali, con cui l'impresa proponente tenderà ad ampliare e completare la propria offerta di BPO Provider. Il progetto d'investimento in attivi materiali, integrato e complementare al primo, è finalizzato alla realizzazione di nuovi spazi destinati a laboratori in cui si svolgeranno le attività di R&S, nonché all'allestimento di una nuova linea produttiva dedicata all'erogazione dei nuovi servizi.

L'implementazione degli investimenti proposti con la presente istanza - inquadrati come "ampliamento di unità produttive esistenti" ai sensi della lettera b, comma 1, art. 6 dell'Avviso CdP - prevede:

- ✓ **Attivi Materiali**, per complessivi € 1.456.000,00 di cui € 1.155.000,00 in "Opere murarie e assimilate" ed € 301.000,00 in "Macchinari, Impianti, Attrezzature e programmi informatici (hardware e software)";
- ✓ **Ricerca Industriale e Sviluppo Sperimentale**, per complessivi € 4.650.000,00 di cui € 3.650.000,00 in RI ed € 1.000.000,00 in SS.

L'investimento proposto da Network Contacts S.r.l., in relazione alla "Classificazione delle Attività economiche ATECO 2007", risulta dalla stessa inquadrato nell'ambito di Codici Ateco ammissibili ai sensi dell'art. 4 dell'Avviso (commi 4 - 5):



*Handwritten signature and initials.*

CDP Tit. II – Capo 1 – Art. 21

Impresa Proponente: Network Contacts S.r.l.  
Codice Progetto: LA3Z825

Istanza di Accesso n. 37

## Codice ATECO indicato dal proponente:

- 62.09.09 "Altre attività dei servizi connessi alle tecnologie dell'informatica nca";
- 82.20.00 "Attività dei call center".

NETWORK CONTACTS S.R.L.

## Codice ATECO assegnato in sede di valutazione:

- 82.20.00 "Attività dei call center";
- 72.19.09 "Ricerca e sviluppo sperimentale nel campo delle altre scienze naturali e dell'ingegneria".

Si ritiene di confermare l'attribuzione all'iniziativa del Codice Ateco 82.20.00 "Attività dei call center" e si reputa pertinente, rispetto al progetto di R&S previsto, l'assegnazione dell'ulteriore Codice Ateco 72.19.09 "Ricerca e sviluppo sperimentale nel campo delle altre scienze naturali e dell'ingegneria" in ragione della prevalenza di spese, nell'ambito del CdP, in R&S e della realizzazione di un laboratorio ad esso dedicato.

Si segnala, pertanto, che la società proponente Network Contacts S.r.l. dovrà prevedere l'attivazione, presso le sedi interessate dall'investimento agevolato, del Codice Ateco 72.19.09, non attivo all'epoca della presente istruttoria.

Rispetto al Codice Ateco 62.09.09 "Altre attività dei servizi connessi alle tecnologie dell'informatica nca", poi, si prescrive la formulazione, in sede di presentazione del progetto definitivo, di adeguate argomentazioni circa:

- la riconducibilità al medesimo dei "servizi concorrenti alla determinazione del valore della produzione a regime" (Servizi Digitali, Servizi BPO, Servizi Caring C-BAS, SaaS e Servizi Marketing C-BAS);
- la funzionalità degli investimenti richiesti alle agevolazioni rispetto al processo di erogazione degli stessi servizi;

al fine del riconoscimento anche del Codice proposto per tali attività.

\* Requisitia) *localizzazione dell'iniziativa in Puglia:*

Ai sensi dell'art. 5 dell'Avviso CdP, l'impresa Network Contacts S.r.l. realizzerà il programma di investimenti proposto presso le unità locali ubicate in Molfetta (BA) e, pertanto, nel territorio della regione Puglia.

b) *dimensione del programma di investimento*

In linea con quanto disposto dall'art. 2, comma 2, dell'Avviso CdP, l'istanza di accesso riguarda un programma di investimento proposto per € 6.106.000,00 e, pertanto, di importo compreso fra 5 milioni di euro e 100 milioni di euro.

TABELLA RIEPILOGATIVA DEGLI INVESTIMENTI PROPOSTI

SOGGETTO	DENOMINAZIONE IMPRESA	ATTIVI MATERIALI (€)	R&S (€)		TOTALE INVESTIMENTO (€)
			RICERCA INDUSTRIALE (€)	SVILUPPO SPERIMENTALE (€)	
GI Proponente	Network Contacts S.r.l.	1.456.000,00	3.650.000,00	1.000.000,00	6.106.000,00
TOTALE CdP		1.456.000,00	3.650.000,00	1.000.000,00	6.106.000,00



Handwritten signature/initials.

CDP Tit. II – Capo 1 – Art. 21

Impresa Proponente: Network Contacts S.r.l.  
Codice Progetto: LA3Z825

Istanza di Accesso n. 37

c) *Settore di riferimento del programma di investimento proposto e riconducibilità del medesimo alle aree di innovazione previste dall'art. 4 dell'Avviso CdP*

Il settore di investimento è ammissibile e coerente con le aree di specializzazione individuate. In particolare, il presente programma di investimento ricade:

**Area di innovazione:** "Comunità digitali, creative e inclusive";

**Settore applicativo:** "Industria culturale e creativa (settori applicativi: Social Innovation)";

**Ket** "Tecnologie di produzione avanzata".

La coerenza dell'iniziativa proposta con Area di innovazione/Settore applicativo/Ket su esposta trova riscontro nella valutazione dell'esperto che ha esaminato la portata innovativa del progetto (come previsto dal comma 5 dell'art. 12 dell'Avviso) successivamente riportata.

L'esito della valutazione circa la ammissibilità sostanziale dell'istanza di accesso è **positivo**.



CDP Tit. II – Capo 1 – Art. 21

Impresa Proponente: Network Contacts S.r.l.  
Codice Progetto: LA3Z825

Istanza di Accesso n. 37

### 3. Valutazione tecnico economica dell'istanza di accesso

Esame preliminare della domanda

**A. Eventuali criticità/macroscoпiche inammissibilità/rilevanti incongruità riscontrate nel format di domanda**

Non sono state riscontrate nel format di domanda criticità/macroscoпiche inammissibilità/rilevanti incongruità.

**B. Esiti dell'eventuale interlocuzione con l'impresa proponente**

Non sono state riscontrate circostanze tali da avviare la fase di interlocuzione con l'impresa proponente.

#### 3.1 Criterio di Valutazione 1: Definizione degli Obiettivi ed Effetto di Incentivazione dell'Iniziativa

##### 3.1.1 Definizione degli obiettivi

Grazie agli investimenti proposti con il programma denominato C-BAS, Network Contacts intende sviluppare una nuova serie di servizi con cui ampliare e completare la propria offerta di BPO Provider. I nuovi servizi - destinati ai settori TELCO, MEDIA, ENERGY e ENTERTAINMENT – riguarderanno attività di marketing e di caring e si caratterizzeranno, a livello competitivo, per l'elevato livello di personalizzazione, l'elevato livello di efficacia e la garanzia del miglior rapporto possibile tra benefici attesi/oneri sostenuti connessi alla loro erogazione.

Le linee di offerta che saranno introdotte saranno essenzialmente due:

- ✓ servizi di social marketing, rivolti ad utenti/clienti organizzati in comunità digitali che contemperino la piena soddisfazione della domanda, attraverso la definizione di offerte composite e complete espresse da committenti pubblici e privati, operanti nel settore del turismo declinato in tutte le sue forme (balneare, montano, lacustre, culturale, enogastronomico, ecc.).
- ✓ servizi di social caring, rivolti ad utenti/clienti di beni e servizi turistici organizzati in comunità digitali che massimizzino la soddisfazione e l'utilità percepita attraverso nuovi paradigmi di customer experience.

##### 3.1.2 Effetto di Incentivazione dell'Iniziativa per la Grande Impresa

Nella Sezione 11 del Business Plan, dedicata all'"effetto di incentivazione dell'aiuto", Network Contacts S.r.l. ha affermato quanto di seguito riportato:

- **Attivi Materiali**

Rispetto all'investimento proposto in Attivi Materiali, Network Contacts S.r.l. ha accreditato la ricorrenza della seguente ipotesi:

- a) *L'aiuto fornisce un incentivo a prendere una decisione positiva in merito all'investimento, in quanto un investimento che per il beneficiario non sarebbe sufficientemente redditizio può essere realizzato in Puglia.*

Per accreditare l'ipotesi ricorrente, poi, Network Contacts S.r.l. ha confrontato, in relazione all'indicato esercizio a regime (2021) e valutandole rispetto ad uno scenario "in assenza dell'aiuto" e "in presenza dell'aiuto", le grandezze riportate nella tabella seguente:



*Handwritten signature or initials.*

CDP Tit. II – Capo 1 – Art. 21

Impresa Proponente: Network Contacts S.r.l.  
Codice Progetto: LA3Z825

Istanza di Accesso n. 37

	SCENARIO IN ASSENZA DELL'AUTO Dell'importo dell'investimento in attività materiali	SCENARIO IN PRESENZA DELL'AUTO Dell'importo dell'investimento in attività materiali
Importo investimento pari ad €	2.100.000,00	6.106.000,00
Livello fatturato pari ad €	74.200.000,00	80.000.000,00
Capacità produttiva in termini unità/volumi prodotti	3.349.248	3.409.056
Impatto occupazionale	0	30

Rispetto alle grandezze su esposte, Network Contacts S.r.l. argomenta come di seguito:

SCENARIO IN ASSENZA DELL'AUTO	SCENARIO IN PRESENZA DELL'AUTO
<p>In assenza dell'aiuto l'investimento in <b>attivi materiali</b> non verrebbe realizzato. In assenza di una nuova linea d'offerta, infatti, le attività produttive che dovrebbero essere ospitate nei locali oggetto d'intervento sarebbero servizi di BPO tradizionali; per tali servizi, previsionalmente caratterizzati da volumi di domanda crescenti e dinamica dei prezzi decrescente, Network Contacts, al pari di tutti gli altri operatori del settore, non potrebbe che optare per una delocalizzazione in aree con costi di produzione significativamente più bassi.</p> <p>L'investimento in <b>R&amp;S</b> in assenza dell'aiuto verrebbe realizzato su scala decisamente minore, concentrandosi su servizi legati esclusivamente al turismo culturale. La sede dell'investimento, in tal caso, sarebbe Roma, che rappresenta il campo di sperimentazione ideale per servizi digitali (e non) dedicati al turismo culturale per ovvie ragioni legate all'immenso patrimonio monumentale, artistico e storico che possiede.</p>	<p>In presenza dell'aiuto l'investimento in <b>attivi materiali</b> sarebbe realizzato nell'immobile di via Agnelli per renderlo idoneo ad ospitare laboratori R&amp;S e nuove linee produttive. Le agevolazioni previste dalla normativa consentirebbero di migliorare la valutazione in termini di capital budgeting dell'investimento, grazie all'impatto positivo che i contributi avrebbero sotto il profilo economico/finanziario rendendolo decisamente competitivo rispetto ad altre opzioni sul territorio nazionale.</p> <p>L'investimento in <b>R&amp;S</b> a perimetro pieno permetterebbe di realizzare servizi digitali innovativi turistici coprendo tutte le forme di turismo, compreso quello balneare ed enogastronomico. In tale ottica la Puglia rappresenta il territorio ideale, che riesce a coniugare un patrimonio culturale ed artistico di primissimo livello con la bellezza variegata e mozzafiato del suo paesaggio e delle sue risorse naturali completata da una delle più ricche tradizioni enogastronomiche d'Italia (e quindi del Mondo).</p>

• **Ricerca e Sviluppo**

Rispetto all'investimento proposto in Ricerca e Sviluppo, Network Contacts S.r.l. ha accreditato la ricorrenza delle seguenti ipotesi:

- a) un aumento significativo, per effetto dell'aiuto, della portata del progetto/dell'attività;
- b) un aumento significativo, per effetto dell'aiuto, dell'importo totale speso dal beneficiario per il progetto/l'attività;
- c) una riduzione significativa dei tempi per il completamento del progetto/dell'attività.

Per accreditare le ipotesi ricorrenti, poi, Network Contacts S.r.l. ha confrontato, valutandoli rispetto ad uno scenario "in assenza dell'aiuto" e "in presenza dell'aiuto", i parametri riportati nella tabella seguente:



*Handwritten signature*

CDP Tit. II – Capo 1 – Art. 21

Impresa Proponente: Network Contacts S.r.l.  
Codice Progetto: LA32825

Istanza di Accesso n. 37

	Scenario in assenza dell'aiuto (Cofinanziamento da impianti)	Scenario in presenza dell'aiuto (Cofinanziamento da impianti)
Risultati attesi in termini di obiettivi realizzativi, personale impegnato	4	7
Investimento pari ad €	2.100.000,00	6.106.000,00
Tempi di realizzazione	34 mesi	28 mesi

Rispetto alle grandezze su esposte, Network Contacts S.r.l. argomenta come di seguito:

Scenario in assenza dell'aiuto	Scenario in presenza dell'aiuto
<p>In assenza dell'aiuto il progetto avrà un ambito significativamente ridotto e strettamente legato a servizi digitali di caring relativi al turismo culturale, pertanto si passerà da 7 obiettivi realizzativi (di cui 5 inerenti la Ricerca e lo Sviluppo e 2 riferibili alla realizzazione degli investimenti in "Opere murarie ed assimilate" e "Macchinari, impianti e attrezzature") a 4. L'investimento sarà pari a circa 2,1 MEuro, richiederà ulteriori 6 mesi, passando da 28 a 34 mesi di durata a causa della limitatezza delle risorse disponibili per l'impiego nelle attività progettuali, pur dal contenuto ridotto e concentrate esclusivamente sulla sede di Roma. L'impatto occupazionale generato sulla sede di Molfetta sarà nullo, a fronte di un modesto incremento di 8 unità sulla sede di Roma. L'ampliamento del portafoglio d'offerta di servizi digitali, conseguente all'ingegnerizzazione dei risultati del progetto di R&amp;S, sarà circoscritto alla creazione di servizi di caring digitale dedicati al turismo culturale proprio delle città d'arte, in primo luogo Roma, con l'obiettivo di raggiungere presto i mercati delle altre principali città d'arte: Firenze e Venezia.</p>	<p>In presenza dell'aiuto C-BAS estenderà il proprio ambito a tutti i 7 obiettivi progettuali oggi pianificati (di cui 5 inerenti la Ricerca e lo Sviluppo e 2 riferibili alla realizzazione degli investimenti in "Opere murarie ed assimilate" e "Macchinari, impianti e attrezzature"), garantendo la realizzazione dell'intera gamma di servizi digitali innovativi dedicati a ogni forma di turismo, compreso quello balneare ed enogastronomico, e non limitandosi quindi ai soli servizi digitali di caring relativi al turismo culturale. L'investimento sarà pari a circa 6,106 ME e richiederà 28 mesi anziché 34, grazie alla piena disponibilità, garantita dal cofinanziamento, delle risorse umane e tecniche necessarie. L'impatto occupazionale sarà integralmente generato sulla sede di Molfetta e consisterà in un significativo incremento di ben 30 unità, tutte dedicate ai nuovi servizi. Il nuovo portafoglio d'offerta frutto del progetto di R&amp;S consentirà di promuovere iniziative commerciali per la diffusione di servizi volti alla valorizzazione dell'eccezionale patrimonio culturale, paesaggistico ed enogastronomico dei territori italiani, primo fra tutti quello pugliese.</p>

L'esito delle verifiche effettuate rispetto al criterio di valutazione 1 è **positivo**.

### 3.2 Criterio di Valutazione 2: Elementi di Innovatività e Trasferibilità della Proposta ai sensi dell'art. 2, comma 3, dell'Avviso CdP

Per l'esame della portata innovativa del progetto ci si è avvalsi della consulenza di un esperto (docente universitario) il quale ha espresso una valutazione del progetto in fase di accesso, così come previsto dal comma 5 dell'art. 12 dell'Avviso.

Si riportano, di seguito, le risultanze della valutazione dell'esperto.

#### 3.2.1 Descrizione sintetica del progetto industriale della Grande Impresa proponente

Il progetto Industriale prevede principalmente lo sviluppo di una nuova serie di servizi con cui ampliare e completare l'offerta di BPO Provider dell'impresa proponente. I settori produttivi a cui saranno destinati i nuovi servizi sono le telecomunicazioni, i media, l'energia ed il divertimento. I servizi che si intendono sviluppare riguarderanno, nel più generale ambito delle Customer Operations, servizi di social marketing rivolti ad utenti/clienti organizzati in comunità digitali da parte di committenti pubblici e privati operanti

CDP Tit. II – Capo 1 – Art. 21

Impresa Proponente: Network Contacts S.r.l.  
Codice Progetto: LA32825

Istanza di Accesso n. 37

nel settore del turismo declinato in tutte le sue forme (balneare, montano, lacustre, culturale, enogastronomico, ecc.); servizi di social caring rivolti ad utenti/clienti di beni e servizi turistici organizzati in comunità digitali attraverso nuovi paradigmi di customer experience. Relativamente all'investimento in attivi materiali, poi, si prevede la ristrutturazione del secondo piano dell'edificio sito in Via Agnelli n. 8, nonché l'allestimento del medesimo con arredi ed infrastrutture SW/HW funzionali all'operatività del personale che lavorerà all'erogazione della citata "nuova serie di servizi".

- 1. *Parere sugli elementi di elementi di innovatività e trasferibilità rispetto allo stato dell'arte, sulla trasferibilità e validità del progetto industriale proposto:*

L'innovatività ed il vantaggio competitivo che l'impresa proponente prevede di ottenere attraverso lo sviluppo dei nuovi servizi sarà costituito dall'elevato livello di personalizzazione del contenuto del servizio, da conquistare grazie ad una piena comprensione delle esigenze e delle dinamiche comportamentali dei clienti a cui i servizi sono destinati; dall'elevato livello di efficacia del servizio, intesa come capacità del servizio di raggiungere i propri obiettivi; dal miglior rapporto possibile tra benefici attesi e oneri sostenuti per l'erogazione del servizio. Ciò premesso, si rileva che, mentre le attività di sviluppo software dei servizi innovativi - specificamente lo sviluppo della Piattaforma per l'erogazione dei servizi - sono tutte concentrate nella parte di Sviluppo Sperimentale del Progetto di R&S, il progetto industriale manca di ogni riferimento ad attività di "Ingegnerizzazione (Industrializzazione) della Piattaforma software sviluppata nel progetto di R&S", ritenute indispensabili ai fini della validità dell'intervento a detta della stessa impresa proponente. Quest'ultima, infatti, a seguito di espressa richiesta di integrazioni, ha precisato quanto di seguito riportato<sup>8</sup>:

*"Il progetto C-BAS terminerà con il completamento dell'investimento in attivi materiali e con il rilascio della piattaforma prototipale frutto del progetto di R&S. La piattaforma sarà oggetto di successiva ingegnerizzazione attraverso l'avvio di un progetto dedicato ed altro rispetto a C-BAS che permetterà, nell'arco di 6 mesi, di consolidare i prototipi e rilasciare la prima release di produzione. In effetti i prototipi C-BAS avranno lo scopo di dimostrare concretamente e pienamente le potenzialità funzionali della piattaforma, non avranno invece in alcun modo il fine di dotare i singoli componenti, e la piattaforma nel suo complesso, delle necessarie caratteristiche di coerenza ed usabilità dell'interfaccia utente, di sicurezza, di scalabilità, robustezza e resilienza architeturale che sono proprie di sistemi di mercato e non di prototipi. .... La fase di ingegnerizzazione dei prototipi, pur non appartenendo all'ambito del progetto di R&S C-BAS, né tantomeno al progetto di Attivi Materiali ad esso integrato, rappresenta tuttavia una fase necessaria e consequenziale al programma C-BAS costituendone il momento di valorizzazione operativa attraverso la concreta realizzazione di strumenti di produzione in grado di garantire l'erogazione della nuova generazione di servizi digitali dedicati al turismo che Network intende lanciare sul mercato."*

Si ritiene quindi che, ai fini della efficacia e validità del Progetto Industriale, sia indispensabile l'ingegnerizzazione della piattaforma software realizzata per l'erogazione dei servizi innovativi di cui sopra, un prototipo della quale sarà sviluppato nel progetto di R&S. Il livello di maturità tecnologica della piattaforma e dei servizi da svilupparsi dovrà raggiungere – al termine del Progetto Industriale ed ai fini della verifica della validità dello stesso – un livello di technological *readiness* – TRL - auspicabilmente pari a 9, e comunque non inferiore a 8 (definizione e valori di TRL: vedi, e.g. [http://ec.europa.eu/research/participants/data/ref/h2020/other/wp/2018-2020/annexes/h2020-wp1820-annex-g-trl\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/research/participants/data/ref/h2020/other/wp/2018-2020/annexes/h2020-wp1820-annex-g-trl_en.pdf)).

<sup>8</sup> Le informazioni rese in integrazione dall'impresa Network Contacts S.r.l. sono state trasmesse con PEC del 19/02/2018 e del 05/03/2018, acquisite rispettivamente con prot. Puglia Sviluppo n. 2237/1 del 28/02/2018 e n. 2627/1 del 07/03/2018.

pugliasviluppo



17

*[Handwritten signature]*

CDP Tit. II – Capo 1 – Art. 21

Impresa Proponente: Network Contacts S.r.l.  
Codice Progetto: LA32825

Istanza di Accesso n. 37

- \* 2. *Riconducibilità e coerenza della proposta con le aree di innovazione secondo il documento "Strategia regionale per la Specializzazione intelligente - approvazione dei documenti strategici (Smart Puglia 2020)" DGR n. 1732/2014 e s.m.i. e al documento "La Puglia delle Key Enabling Technologies (KET)" - 2014 a cura di ARTI:*

La proposta progettuale, proponendo lo sviluppo di una nuova serie di servizi digitali innovativi in ambito Marketing & Caring destinati a clienti/utenti organizzati sempre più in comunità digitali, con cui la Proponente intende ampliare e completare la propria offerta di BPO Provider, si colloca nell'Area di Innovazione c) Comunità digitali, creative e inclusive, ed in particolare nel Settore Applicativo Social Innovation. L'intervento proposto è collegabile alla seguente delle KETs - Tecnologie chiave abilitanti: **Tecnologie di produzione avanzata.**

- \* 3. *Per i programmi di investimento delle grandi imprese specificare come si configura il progetto da Art. 2 – Operatività ed oggetto dell'intervento (comma 3 lett. a e lett. b)*

Il programma di investimenti proposto è inquadrabile come di seguito:

- a. *progetti di Ricerca e Sviluppo che possono essere integrati con progetti industriali a sostegno della valorizzazione economica dell'innovazione e dell'industrializzazione dei risultati della ricerca;*

in quanto il progetto di ricerca è integrato con un progetto industriale, che è inteso a valorizzare economicamente l'innovazione e l'industrializzazione dei risultati della ricerca.

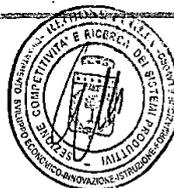
- \* 4. *Eventuali indicazioni per il soggetto proponente utili al fine di predisporre correttamente l'eventuale progetto definitivo:*

Nella predisposizione del progetto definitivo l'impresa proponente dovrà:

1. Fornire un'analisi esaustiva dello stato dell'arte, in particolare, relativamente ai progetti/iniziativa industriali e soluzioni di mercato che affrontino, in tutto o in parte, le attività oggetto della proposta, confrontando dettagliatamente l'attività proposta rispetto a quelle rilevate nell'analisi, in termini di innovatività e di avanzamento. Descrivere in maniera chiara e puntuale l'avanzamento previsto rispetto allo stato dell'arte aziendale, confrontandolo rispetto alle realizzazioni già presenti nell'azienda; in particolare, se tali realizzazioni sono state oggetto di precedenti finanziamenti pubblici.
2. Descrivere in maniera chiara, puntuale e verificabile le caratteristiche funzionali e non funzionali dei Servizi Innovativi previsti, corredati dai criteri di verifica funzionale degli stessi, da una descrizione dei Livelli di Qualità attesi per ognuno di essi al termine del progetto, ed una stima dei livelli minimi da raggiungere, dei criteri di verifica e dei relativi indicatori.
3. Prevedere chiaramente ed inequivocabilmente che il livello di maturità tecnologica della piattaforma e dei servizi software da svilupparsi dovrà raggiungere – al termine del Progetto Industriale ed ai fini della verifica della validità dello stesso – un livello di technological readiness – TRL - auspicabilmente pari a 9, e comunque non inferiore ad 8.

- \* 5. *Giudizio finale complessivo:*

La proposta è sufficientemente innovativa dal punto di vista tecnologico, in particolare informatico, ed è rilevante ed in linea con le azioni previste dalla Strategia Regionale per la Specializzazione intelligente, in particolare l'area di innovazione delle "Comunità Digitali, creative ed inclusive" ed è inoltre chiaramente collegabile ad una delle Key enabling Technologies definite nella corrispondente strategia Regionale ed Europea, specificamente le "Tecnologie di produzione avanzata".



*[Handwritten signature]*

CDP Tit. II – Capo 1 – Art. 21

Impresa Proponente: Network Contacts S.r.l.  
Codice Progetto: LA32825

Istanza di Accesso n. 37

Il giudizio sintetico e' POSITIVO.

L'esito delle verifiche effettuate rispetto al criterio di valutazione 2 è **positivo**.

### 3.3 Criterio di Valutazione 3: Coerenza tra gli investimenti previsti e la dimensione del soggetto istante

Premessa

I dati di bilancio esaminati nella presente istruttoria, ai fini della valutazione circa la "coerenza tra gli investimenti previsti e la dimensione del soggetto istante" e la "affidabilità del soggetto istante sotto il profilo patrimoniale, finanziario ed economico", sono quelli rinvenuti dai bilanci Network Contacts S.r.l. al 31/12/2014 ed al 31/12/2015, considerati dalla medesima impresa nella compilazione dell'istanza di accesso.

Ciò premesso, per completezza informativa, si rileva che le analisi condotte sui bilanci Network Contacts S.r.l. chiusi al 31/12/2015 ed al 31/12/2016 - quest'ultimo presentato telematicamente al Registro Imprese di Bari in data 28/08/2017 (successiva rispetto a quella di trasmissione dell'istanza di accesso in valutazione) - determinano indici che restituiscono il medesimo esito positivo.

Come previsto dal documento "Procedure e criteri per l'istruttoria e la valutazione delle istanze di accesso presentate nell'ambito del Titolo II Capo 1 del Regolamento Generale dei Regimi di Aiuto in Esenzione", è stata verificata la coerenza tra la dimensione dell'impresa istante e la dimensione del progetto di investimento dalla stessa proposto, attraverso l'utilizzo dei parametri di seguito illustrati.

#### A) Rapporto tra investimento e fatturato:

INDICE	ANNO 2015	PUNTEGGIO
Investimento/Fatturato	0,14	3

#### B) Rapporto tra investimento e patrimonio netto:

INDICI	ANNO 2015	PUNTEGGIO
Investimento/Patrimonio netto	1,36	3

Il punteggio complessivo, pari a 6 (calcolato sommando i singoli punteggi ottenuti con riferimento a ciascun rapporto) ha determinato la seguente valutazione circa il criterio di valutazione 3:

IMPRESA	VALUTAZIONE
Network Contacts S.r.l.	positiva



### 3.4 Criterio di Valutazione 4 – Qualità Economico-Finanziaria, in termini di sostenibilità ed affidabilità del soggetto istante sotto il profilo patrimoniale, finanziario ed economico

#### 3.4.1 Qualità Economico-Finanziaria della Grande Impresa proponente

- Aspetti qualitativi

Le informazioni resa dall'impresa Network Contacts S.r.l. nel Business Plan denotano coerenza e compatibilità della stessa con il settore di riferimento dell'investimento proposto.

Network Contacts, infatti, si inquadra fra i principali player nazionali nel settore dei servizi di BPO (business process outsourcing), CRM (customer relationship management), Digital Interaction e di Call & Contact Center ed afferma come - grazie ad un'esperienza pluriennale nel settore della customer relationship, del marketing e della digital transformation - sia capace di mettere a disposizione dei suoi clienti un team di professionisti specializzati in customer experience, design, economical progress, marketing e tecnologie in grado di aiutarli a raggiungere i propri obiettivi di business dalle fasi preliminari di needs assessment, fino al supporto consulenziale/operativo post-produzione.

Dal punto di vista macroeconomico e degli studi settoriali, il settore di appartenenza della Network Contacts è definito "BPO - Business Process Outsourcing" e fa parte della "Filiera delle TLC". Include diverse tipologie di attività, dai contatti inbound e outbound (customer care, vendite, back-office, telemarketing, etc.) ad altri servizi quali: soluzioni ICT, attività di logistica, ricerche di mercato.

Network Contacts dichiara di posizionarsi nella TOP 10 dei player del settore in termini di fatturato e di essere ormai inserita da diversi anni in report settoriali internazionali, come il PLIMSOLL Global Analysis, figurando tra le aziende che si distinguono per le migliori performance in termini di crescita del fatturato, redditività e profittabilità.

Degna di nota, poi, l'intensa attività di collaborazione dichiarata da Network Contacts con Università e imprese private; nello specifico: - l'accordo di collaborazione con l'Università di Salerno per l'attivazione di un laboratorio all'interno del polo universitario, nel quale collaborano risorse Network Contacts e giovani ricercatori del Dipartimento di Linguistica Computazionale, con l'obiettivo di generare idee e soluzioni su obiettivi di ricerca e innovazione condivisi; - la partecipazione al consorzio di scopo "Elawind" (insieme a WIND Telecomunicazioni SpA e ad Elabora Società Cooperativa), soggetto di sviluppo territoriale nel settore delle telecomunicazioni e dei servizi avanzati che ha contribuito alla creazione di un moderno competence center, "System Service", per l'innovazione delle imprese (cinque le aree di interesse del Centro: Marketing e Vendita, Progettazione e Sviluppo, Information & Communication Technology, Customer Care, Ricerca); - la partecipazione al progetto di ricerca TE.SO.R.O. Telecomunicazioni SOstenibili: energia Rinnovabile e Ottimizzazione dei consumi, per la gestione delle problematiche di controllo (mediante opportuni sistemi integrati hardware e software) e service nel settore dei consumi energetici e della produzione di energia da fonti rinnovabili; - l'accordo con Wind Telecomunicazioni Spa e Metoda Spa per la realizzazione di un progetto congiunto di R&S, con la partecipazione del Dipartimento di Scienze Ambientali della Seconda Università di Napoli, per lo sviluppo di soluzioni integrate che utilizzino differenti tecnologie per la razionalizzazione dei consumi di un impianto per le telecomunicazioni e allo stesso tempo permettano di applicare tecnologie basate su fonti di energia rinnovabile utili alla alimentazione totale o parziale dell'impianto; - il coinvolgimento nel progetto denominato S.I.A.MO. - Servizio Integrato per l'Accessibilità in Mobilità, il cui obiettivo finale è la realizzazione prototipale di un sistema integrato, fruibile con le stesse modalità dei servizi tradizionali, che sia di supporto all'espletamento delle comuni attività sociali da parte di coloro che hanno disabilità



*[Handwritten signature]*

CDP Tit. II – Capo 1 – Art. 21

Impresa Proponente: Network Contacts S.r.l.  
Codice Progetto: LA37825

Istanza di Accesso n. 37

motoria; - la realizzazione del progetto denominato "Automation" conclusosi con la creazione di un POC – Proof of concept basato sull'utilizzo del motore concettuale Idol di Autonomy<sup>9</sup>, società recentemente entrata a far parte del gruppo HP e leader mondiale delle tecnologie di automazione. Il POC è stato realizzato da un team congiunto di risorse Network Contacts ed Autonomy ed ha visto la partecipazione di Wind Telecomunicazioni Spa che ha contribuito alla definizione degli use case ed ha fornito la base dati per alimentare il sistema. Da tale esperienza è nata una partnership commerciale e tecnologica tra la Network Contacts e HP Autonomy.

Per quanto riguarda le esperienze più recenti ed in particolare i progetti di ricerca e sviluppo realizzati negli ultimi 3 anni, ad inizio 2013 è stato concluso il progetto avviato l'anno precedente e denominato T.I.S. – Tourism Integrated System che ha visto la realizzazione prototipale di un sistema integrato di servizi per il Turismo, in ottica di CRM 2.0. Di recente conclusione, settembre 2015, anche il progetto denominato DRIVE, cofinanziato nell'ambito di un Contratto di Programma sottoscritto con la Regione Puglia in data 01/08/2013.

In merito ai Contratti di Programma già stipulati con la Regione Puglia si evidenzia, per completezza espositiva, che le sedi Network Contacts S.r.l. di Molfetta (BA), rilevano rispetto ad ulteriori programmi di investimento agevolati oltre a quello in valutazione; nello specifico:

#### Programmazione 2007-2013

1. Contratto di Programma del 20/04/2011 avente ad oggetto investimenti in **Attivi Materiali** realizzato, collaudato ed ammissibile, per complessivi € 2.197.608,63 a fronte di un'agevolazione definitiva erogata per € 656.638,93 (come da AD concessione definitiva n. 2296 del 29/11/2013). Gli investimenti agevolati con il citato CdP, qualificati come "ampliamento dell'unità produttiva esistente" ed ubicati nel Comune di **Molfetta (BA) – Via Olivetti n. 17**, hanno permesso di incrementare la capacità e la qualità di erogazione e gestione dei servizi offerti (Inbound, Outbound, Servizi IT e Customer Relationship Management), per rispondere alle esigenze del mercato. Con il citato Contratto di Programma, Network Contacts S.r.l. si è obbligata a realizzare, nell'esercizio a regime 2015 e a mantenere, per i 3 esercizi solari successivi ad esso, un livello occupazionale pari a 115,79 ULA (con un incremento, rispetto al dato occupazionale di partenza, di 50 ULA).
2. Contratto di Programma del 01/08/2013 inerente investimenti in **Attivi Materiali** realizzati, collaudati ed ammissibili per complessivi € 3.036.694,84 a fronte di un'agevolazione definitiva erogata pari ad € 814.358,58 (come da AD concessione definitiva n. 481 del 15/03/2016) ed investimenti in **Ricerca e Sviluppo** realizzati, collaudati ed ammissibili per complessivi € 580.552,93 a fronte di un'agevolazione definitiva erogata pari ad € 228.316,50 (come da AD concessione definitiva n. 1697 del 27/09/2016). Gli investimenti in Attivi Materiali agevolati con il citato CdP, qualificati come "ampliamento di unità produttiva esistente", hanno interessato le sedi Network Contacts S.r.l. di **Molfetta (BA)** site in **Via Agnelli n. 8** e **Via dei Viaggianti n. 2** ed hanno permesso la realizzazione, presso i due siti produttivi, di circa 660 postazioni operatore e di 75 postazioni di formazione/training; le attività di R&S, invece, implementate esclusivamente presso la sede di Via Agnelli n. 8, sono state finalizzate allo studio di modelli di analisi/gestione e strumenti software, indicato come prototipo Ask.ME, che permettono la valorizzazione del patrimonio informativo generato dall'erogazione dei servizi di BPO e necessario alla loro estensione ed evoluzione in

<sup>9</sup> Il motore Idol è una complessa ed innovativa piattaforma software articolata in oltre 500 funzioni e composta da 170 brevetti internazionali. Obiettivo generale del POC è stato quello di dimostrare i funzionamenti di base e di verificare l'efficacia e l'efficienza di un sistema in grado di fornire automaticamente risposte a quesiti posti in linguaggio naturale, avendo precedentemente costituito una knowledge base a partire da dati destrutturati.



CDP Tit. II – Capo 1 – Art. 21

Impresa Proponente: Network Contacts S.r.l.  
Codice Progetto: LA32825

Istanza di Accesso n. 37

risposta alle esigenze emergenti espresse dal mercato. Con il citato Contratto di Programma, Network Contacts S.r.l. si è obbligata a realizzare, nell'esercizio a regime 2016 e a mantenere, per i 3 esercizi solari successivi ad esso un livello occupazionale pari a 346,99 ULA (con un incremento, rispetto al dato occupazionale di partenza, di 30 ULA).

◦ **Aspetti patrimoniali e finanziari**

Come previsto dal documento "Procedure e criteri per l'istruttoria e la valutazione delle istanze di accesso presentate nell'ambito del Titolo II Capo 1 del Regolamento Generale dei Regimi di Aiuto in Esenzione", è stata effettuata, sulla base dei dati desumibili dai bilanci chiusi al 31/12/2014 ed al 31/12/2015 e mediante il calcolo degli indici di seguito riportati, una duplice valutazione:

1. negli aspetti patrimoniali e finanziari

ANALISI PATRIMONIALE E FINANZIARIA IMPRESA NETWORK CONTACTS S.R.L.	VALORE INDICI		PUNTEGGIO	
	ANNO 2014	ANNO 2015	ANNO 2014	ANNO 2015
<b>Indice di indipendenza finanziaria:</b> (Patrimonio Netto - Crediti verso soci per versamenti ancora dovuti) / Totale Passivo	11,13%	10,64%	2	2
<b>Indice di copertura delle immobilizzazioni<sup>10</sup>:</b> (Patrimonio netto - Crediti verso soci per versamenti ancora dovuti) + Debiti esigibili oltre l'esercizio successivo + Fondo TFR + Fondi per rischi e oneri esclusi gli importi a breve / Immobilizzazioni al netto dei contributi pubblici	1,33	1,36	3	3
<b>Indice di liquidità:</b> (Attivo Circolante + Ratei e Risconti Attivi) - Rimanenze / (Debiti esigibili entro l'esercizio successivo + Ratei e Risconti Passivi)	1,05	1,07	3	3
<b>TOTALE PUNTEGGI</b>			<b>8</b>	<b>8</b>
<b>ABBINAMENTO PUNTEGGIO CLASSE DI MERITO</b>				
	Anno 2014	1		
	Anno 2015	1		

Dalla valutazione degli indici è risultato quanto segue:

Impresa Network Contacts S.r.l.	Classe di merito Analisi patrimoniale e finanziaria
	1

2. negli aspetti economici

ANALISI ECONOMICA IMPRESA NETWORK CONTACTS S.R.L.	VALORE INDICI	
	ANNO 2014	ANNO 2015
<b>ROE:</b> Risultato netto/(Patrimonio Netto-Crediti verso soci per versamenti ancora dovuti)	0,172	0,077
<b>ROI:</b> Risultato operativo/Capitale investito	0,064	0,047

<sup>10</sup> Si rileva come gli "Indici di copertura delle immobilizzazioni" risultanti dall'analisi condotta dall'impresa Network Contacts S.r.l., pari a 1,146 nel 2014 e ad 1,210 nel 2015, risultino essere inferiori rispetto a quelli riportati in Tabella in quanto determinati, dall'impresa istante, considerando al denominatore le immobilizzazioni al lordo dei "contributi in c/impianti" come risultanti da Nota Integrativa (cfr voce di commento "Ratei e risconti e passivi"); ciò premesso, si osserva come la minor quantificazione di tali indici abbia determinato, nell'analisi condotta da Network Contacts S.r.l., l'attribuzione ad essi di un punteggio pari a 2 in entrambi gli esercizi considerati.



*[Handwritten signature]*

CDP Tit. II – Capo 1 – Art. 21

Impresa Proponente: Network Contacts S.r.l.  
Codice Progetto: LA3Z825

Istanza di Accesso n. 37

Dalla valutazione degli indici è risultato quanto segue:

IMPRESA NETWORK CONTACTS S.R.L. CLASSE DI MERITO  
ANALISI ECONOMICA  
1

Dalla comparazione delle classi attribuite agli aspetti patrimoniali, finanziari ed economici è risultata la seguente valutazione circa il criterio di valutazione 4:

IMPRESA NETWORK CONTACTS S.R.L.	
ASPETTI PATRIMONIALI E FINANZIARI CLASSE DI MERITO	ASPETTI ECONOMICI CLASSE DI MERITO
1	1
VALUTAZIONE positiva	

Si evidenzia che, in riferimento agli aspetti patrimoniali e finanziari nonché a quelli economici, la valutazione permane positiva anche tenendo conto dei dati desumibili dal bilancio Network Contacts S.r.l. chiuso al 31/12/2016.

### 3.5 Criterio di valutazione 5 - Copertura finanziaria degli investimenti proposti

Il piano di copertura finanziaria delineato dall'impresa Network Contacts S.r.l. riflette le previsioni di realizzo riportate nella Sezione 6 del Business plan; tali previsioni, formulate su di un arco temporale di 28 mesi circa decorrenti dalla data di avvio, presumono:

- quale data di completamento degli investimenti il 23/12/2019;
- quale data di entrata a regime il 12/04/2020;
- quale esercizio a regime il 2021.

Si evidenzia che l'avvio dei suddetti investimenti potrà avvenire a partire dalla data di ricezione, da parte dell'impresa proponente, della comunicazione regionale di ammissibilità del progetto alla fase successiva di presentazione del progetto definitivo.

- Copertura finanziaria

Si riporta di seguito il prospetto Fabbisogno/Fonti proposto dall'impresa Network Contacts S.r.l.:

DENOMINAZIONE IMPRESA NETWORK CONTACTS S.R.L.	INVESTIMENTO PROPOSTO E AMMISSIBILE				
	FABBISOGNO	ANNO AVVIO	ANNO 2°	ANNO 3°	TOTALE
Suolo aziendale e sue sistemazioni	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Opere murarie e assimilabili	230.000,00	925.000,00	0,00	1.155.000,00	1.155.000,00
Macchinari, Impianti, attrezzature varie e programmi informatici	0,00	301.000,00	0,00	301.000,00	301.000,00
Brevetti, licenze, know how e conoscenze tecniche non brevettate	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ricerca Industriale	0,00	1.910.000,00	1.740.000,00	3.650.000,00	3.650.000,00
Sviluppo Sperimentale	0,00	0,00	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00
<b>TOTALE COMPLESSIVO FABBISOGNI</b>	<b>230.000,00</b>	<b>3.136.000,00</b>	<b>2.740.000,00</b>	<b>6.106.000,00</b>	<b>6.106.000,00</b>
<b>FONTI DI COPERTURA</b>	<b>ANNO AVVIO</b>	<b>ANNO 2°</b>	<b>ANNO 3°</b>	<b>TOTALE</b>	
Eccedenza fonti anno precedente	0,00	55.000,00	729.500,00		
Apporto di mezzi propri	285.000,00	1.700.000,00	500.000,00	2.485.000,00	2.485.000,00

CDP Tit. II – Capo 1 – Art. 21

Impresa Proponente: Network Contacts S.r.l.  
Codice Progetto: LA32825

Istanza di Accesso n. 37

Finanziamenti a m/l termine avente esplicito riferimento al CdP	0,00	600.000,00	0,00	600.000,00
<b>TOTALE ESCLUSO AGEVOLAZIONI</b>	<b>285.000,00</b>	<b>2.300.000,00</b>	<b>500.000,00</b>	<b>3.085.000,00</b>
<b>AMMONTARE AGEVOLAZIONI IN CONTO IMPIANTI</b>	<b>0,00</b>	<b>1.510.500,00</b>	<b>1.510.500,00</b>	<b>3.021.000,00</b>
<b>TOTALE FONTI</b>	<b>285.000,00</b>	<b>3.865.500,00</b>	<b>2.740.000,00</b>	<b>6.106.000,00</b>

In merito alla completa copertura finanziaria del programma di investimenti ammissibile, per la parte non coperta dalle agevolazioni, l'impresa Network Contacts S.r.l. prevede il ricorso a:

- > "apporto di mezzi propri" in misura pari ad € 2.485.000,00;
- > "finanziamenti a m/l termine avente esplicito riferimento al CdP" per € 600.000,00.

Ciò premesso, si riporta il prospetto rappresentativo dell'equilibrio finanziario dell'impresa proponente:

CAPITALE PERMANENTE	2015 (€)	2016 (€)
Patrimonio Netto	4.478.537,00	6.198.607,00
di cui riserve disponibili	1.256.836,00	1.766.723,00
Fondo per rischi e oneri	7.610,00	27.610,00
TFR	4.801.152,00	6.599.890,00
Debiti m/l termine	2.609.687,00	1.914.488,00
Risconti Passivi (limitatamente a contributi pubblici) <sup>11</sup>	1.076.410,00	697.189,00
<b>TOTALE CAPITALE PERMANENTE</b>	<b>12.973.396,00</b>	<b>15.437.744,00</b>
<b>ATTIVITÀ IMMOBILIZZATE</b>		
Crediti v/soci per versamenti ancora dovuti	0,00	0,00
Immobilizzazioni	9.822.263,00	9.282.764,00
Crediti m/l termine	5.500,00	11.363,00
<b>TOTALE ATTIVITÀ IMMOBILIZZATE</b>	<b>9.827.763,00</b>	<b>9.294.127,00</b>
<b>CAPITALE PERMANENTE - ATTIVITÀ IMMOBILIZZATE</b>	<b>3.145.633,00</b>	<b>6.143.617,00</b>

Network Contacts S.r.l. presenta, nei due esercizi antecedenti la trasmissione dell'istanza di accesso, un capitale permanente superiore alle attività immobilizzate, evidenziando:

- un'eccedenza di fonti rispetto agli impieghi rispettivamente pari ad € 3.145.633,00 nel 2015 e ad € 6.143.617,00 nel 2016;

- una presenza di riserve disponibili per € 1.256.836,00 nel 2015 e per € 1.766.723,00 nel 2016.

In base a quanto risultante da bilancio al 31/12/2016, pertanto, l'apporto di mezzi propri per complessivi € 2.485.000,00 potrà essere effettuato, per € 1.766.723,00, mediante "vincolo di destinazione su poste preesistenti e disponibili del patrimonio netto", per € 718.277,00, mediante "apporto di nuovi mezzi freschi".

Si osserva che le considerazioni su scritte possono essere validamente espresse solo con riferimento alle risultanze dell'ultimo bilancio chiuso e disponibile alla data di avvio degli investimenti richiesti alle agevolazioni, sicchè - essendo l'avvio dei medesimi legittimamente prevedibile a partire dal 2018 - solo in

<sup>11</sup> Si rileva come l'entità del capitale permanente 2015 indicato dall'impresa Network Contacts S.r.l. risulti inferiore rispetto a quella esposto in tabella in quanto determinato non tenendo conto dei risconti passivi relativi a contributi pubblici pari, come da Nota Integrativa al bilancio 2015, ad € 1.076.410,00.



CDP Tit. II – Capo 1 – Art. 21

Impresa Proponente: Network Contacts S.r.l.  
Codice Progetto: LA32825

Istanza di Accesso n. 37

base alle risultanze del bilancio Network Contacts S.r.l. al 31/12/2017, potrà definirsi entità e tipologia dell'apporto dei mezzi propri.

Pertanto, ai fini della copertura del programma di investimenti, fermo restando l'obbligo dell'impresa proponente - sancito dal comma 7 dell'art. 6 dell'Avviso CdP - di apportare un contributo finanziario pari almeno al 25% del valore dell'investimento, esente da qualsiasi contributo pubblico, si prescrive, in sede di presentazione progetto definitivo, la previsione di un "apporto di mezzi propri" coerente con le risultanze del bilancio Network Contacts S.r.l. al 31/12/2017 rispetto all'entità delle riserve disponibili.

### 3.6 Criterio di valutazione 6 - Compatibilità dell'investimento con le strumentazioni urbanistiche e con le tempistiche occorrenti per l'ottenimento delle autorizzazioni amministrative, concessioni e pareri propedeutici al suo avvio

#### 3.6.1 Compatibilità dell'intervento della Grande Impresa proponente

Sulla base della documentazione presentata dall'impresa proponente, emerge quanto segue:

##### a) Localizzazione dell'investimento agevolato

In base alle informazioni contenute nel Business Plan e nella documentazione ad esso allegata, nonché rese con integrazioni trasmesse a mezzo PEC del 19/02/2018 (acquisita con prot. Puglia Sviluppo n. 2237/I del 28/02/2018), le sedi Network Contacts s.r.l. interessate dall'investimento saranno le seguenti:

1. Molfetta (BA) – Via Agnelli n. 8<sup>12</sup> (sede interessata da investimenti in Attivi Materiali, limitatamente al secondo piano dell'immobile, e investimenti in R&S);
2. Molfetta (BA) – Via Olivetti n. 17 (sede interessata unicamente da investimenti in R&S);
3. Molfetta (BA) – Via dei Viaggianti n. 2 (sede interessata unicamente da investimenti in R&S).

##### b) Disponibilità degli immobili interessati dagli investimenti agevolati

La disponibilità degli immobili interessati dagli investimenti agevolati, in capo all'impresa proponente, è documentata come di seguito riportato:

##### 1. Molfetta (BA) – Via Agnelli n. 8

L'immobile risulta nelle disponibilità di Network Contacts S.r.l. in virtù di un "contratto di locazione ad uso diverso da abitazione" sottoscritto, in data 01/01/2013, da Activa. Soc. Coop. S.r.l. (parte locatrice) e Network Contacts S.r.l. (parte conduttrice) e registrato in data 21/02/2013 presso l'Agenzia delle Entrate – Direzione Provinciale di Bari – n. 5202.

Il citato contratto di locazione:

- ha ad oggetto la parte del compendio immobiliare sito in Molfetta (BA) - agglomerato ASI - via Agnelli, maglia E lotto 5, di seguito descritta:

- 2.310 mq circa al piano primo, comprensivi degli spazi scoperti adibiti a terrazza (Fig. 6, P.Ila 1352, sub. 3 e 4);
- 670 mq circa al piano secondo;
- 350 mq circa di aree esterne (Fig. 6, P.Ila 1352).

<sup>12</sup> Si rammenta che gli investimenti in Attivi Materiali realizzati da Network Contacts S.r.l., in variante, a fronte del CdP del 01/08/2013, hanno interessato, oltre alla sede di Via dei Viaggianti, esclusivamente il primo piano del fabbricato di Via Agnelli n. 8; nel verbale di collaudo dei citati investimenti si legge come "Nessun tipo di intervento, relativamente al piano sottotetto, è stato ispezionato, atteso che lo stesso non è stato agevolato dalla Regione Puglia".



*[Handwritten signature]*

CDP Tit. II – Capo 1 – Art. 21

Impresa Proponente: Network Contacts S.r.l.  
Codice Progetto: LA3Z825

Istanza di Accesso n. 37

- prevede, ai sensi dell'art. 28 della Legge n. 392/1978, durata di anni 6, con decorrenza dal 01/02/2013 al 31/01/2019, e tacito rinnovo per altri 6 anni (salvo disdetta da comunicarsi almeno 12 mesi prima della scadenza convenuta).

### 2. Molfetta (BA) – Via Olivetti n. 17

L'immobile risulta nella disponibilità di Network Contacts S.r.l. in virtù di "atto di compravendita" a rogito del notaio in Bisceglie, Consiglio Pietro, sottoscritto, in data 30/11/2011, da Cattolica Immobiliare S.r.l. (parte venditrice) e Network Contacts S.r.l. (parte acquirente), oggetto di trascrizione presso l'Agenzia del Territorio con nota del 13/12/2011 (Registro generale n. 24153 – Registro particolare – n. 17417).

Il citato atto di compravendita ha ad oggetto l'intero opificio sito in Molfetta (BA) – maglia E, Zona ASI – avente accesso da Via Olivetti n. 17 e composto da piano interrato, piano terra e primo piano, con adiacente scoperto, catastalmente identificato Fg. 6, P.la 1050, sub. 2-6-3-4-5.

### 3. Molfetta (BA) – Via dei Viaggianti n. 2

L'immobile risulta nella disponibilità di Network Contacts S.r.l. in virtù di "atto di compravendita" a rogito del notaio in Bisceglie, Consiglio Pietro, sottoscritto, in data 29/06/2012, da Clabrun S.r.l. (parte venditrice) e Network Contacts S.r.l. (parte acquirente), atto repertoriato al n. 42302, Raccolta n. 19747. Il citato atto di compravendita ha ad oggetto il complesso industriale sito in Molfetta (BA) avente accesso sia dal civico n. 7 di Via dei Viaggianti che dai civici n. 2 e n. 2/A di Traversa Via dei Viaggianti.

I su citati titoli di disponibilità attestano:

- la titolarità, in capo alla Network Contacts S.r.l., dei diritti di conduttore rispetto alla sede di Via Agnelli n. 8 e del diritto di proprietà rispetto alle sedi di Via Olivetti n. 17 e Via dei Viaggianti n. 2;
- la compatibilità di tali diritti, in termini di durata, con le previste tempistiche di realizzo del programma di investimenti (conclusione dei medesimi datata 23/12/2019), nonché con l'obbligo di mantenimento dei beni agevolati per il periodo di 5 anni dalla data di completamento degli investimenti.

#### c) **Compatibilità, con le strumentazioni urbanistiche ed edilizie, degli immobili interessati dall'investimento agevolato e degli interventi in esso previsti**

La relazione come integrata in data 22/12/2017 - in tema di cantierabilità (conformità urbanistica ed edilizia, inesistenza di motivi ostativi al rilascio di concessioni/autorizzazioni necessarie e tempistica per l'ottenimento) e compatibilità con gli strumenti urbanistici delle sedi individuate, in relazione all'attività e all'intervento, prende le mosse dal dichiarato interesse di Network Contacts S.r.l. a "sviluppare e ampliare le proprie unità produttive per servizi di BPO – Business Process Outsourcing, già in essere nell'agglomerato ASI del Comune di Molfetta (BA)".

In riferimento alla sede Network Contacts S.r.l. di Via Agnelli n. 8 - unica ad essere interessata dagli investimenti in Attivi Materiali proposti - la citata relazione afferma che, in catasto, l'immobile interessato, limitatamente al secondo piano, è individuato al Fg. 6, Particella 1352, sub. 14; tale secondo piano, pur avendo intrinseche potenzialità di utilizzo, non è mai stato, ad oggi, completato ed utilizzato (a differenza del primo, già utilizzato da Network Contacts per le proprie attività) e, grazie agli investimenti richiesti alle agevolazioni, sarà destinato all'ampliamento dell'unità produttiva e ad uffici, servizi igienici e locale tecnico. Saranno realizzate le aree che ospiteranno i ricercatori dedicati al progetto di R&S C-BAS nonché gli uffici destinati ad accogliere sistemi e servizi dedicati alla nuova linea d'offerta, risultato dell'ingegnerizzazione dei prototipi.



CDP Tit. II – Capo 1 – Art. 21

Impresa Proponente: Network Contacts S.r.l.  
Codice Progetto: LA32825

Istanza di Accesso n. 37

In particolare, l'unità immobiliare identificata, è stata realizzata in forza dei seguenti titoli abilitativi rilasciati dal Comune di Molfetta:

- ✓ PdC n. 717 del 15/06/2006, successivamente prorogato con PdC del 30/07/2009;
- ✓ PdC n. 1986 deln 29/05/2012;
- ✓ D.I.A. prot. n. 72199 del 03/12/2012;
- ✓ PdC n. 1986 del 29/05/2012, rilasciato in proroga il 06/08/2013;
- ✓ D.I.A. in variante (relativa al posizionamento di apparati tecnici sull'area esterna lato Via Olivetti) protocollata in data 21/06/2013;
- ✓ Comunicazione di edilizia libera protocollata in data 25/02/2013 (per la realizzazione dell'impianto fotovoltaico).

Le opere, di cui ai titoli abilitativi innanzi citati, sono state completate in data 25/09/2013; il 01/08/2014, con prot. 50970, è stata presentata S.C.I.A. in sanatoria (ex art. 73, comma 4, DPR n. 380/2001), per alcune opere minori realizzate in difformità rispetto ai titoli abilitativi sopra richiamati (modifica della distribuzione interna e variazione parziale di prospetto su Via Agnelli). In data 08/05/2015, con prot. n. 29722, è stata depositata presso il Comune di Molfetta, l'autocertificazione per attestazione dell'agibilità dell'immobile. Infine, il 07/04/2015 è stata protocollata, sia presso il Comune di Molfetta che presso gli uffici ASI (prot. 2290), la S.C.I.A. avente ad oggetto opere di mascheramento delle apparecchiature installate esternamente, con pannelli in alluminio satinato.

Rispetto alle sedi **Network Contacts S.r.l. di Via Olivetti n. 17** (catastralmente individuato al Fg. 6, Particella 1050, sub. 9, costituito da piano interrato, piano terra e piano primo, oltre al lastrico) e di **Via dei Viaggianti n. 2** (catastralmente individuato al Fg. 6, Particella 967, sub. 1, costituito da piano terra e piano primo con esclusione del sub. 2) – che non saranno oggetto di interventi edilizi finalizzati alla realizzazione di nuove aree in cui sviluppare il progetto di investimenti oggetto di agevolazione - la citata relazione afferma come gli stessi, allo stato attuale, siano stati realizzati in forza dei titoli abilitativi in essa esplicitati e dichiara quanto di seguito riportato: *“Gli immobili di Via Olivetti 17 e di Via dei Viaggianti 2 sono già da tempo destinati ad attività per servizi di BPO – Business Process Outsourcing, del tutto compatibili con l'investimento in R&S. Sono entrambi accatastati nella categoria catastale D/8 valida per “fabbricati costituiti o adattati per le speciali esigenze di un'attività commerciale e non suscettibili di destinazione diversa senza radicali trasformazioni”.*

I due compendi immobiliari in proprietà in cui avrà luogo l'iniziativa, poi, sono forniti di certificato di agibilità (e, di conseguenza, di conformità alle pratiche urbanistiche con cui furono realizzati). Più precisamente:

- Molfetta (BA) – Via Olivetti n. 17, agibilità 4686 del 29/02/2008;
- Molfetta (BA) – Via dei Viaggianti n. 2 SCA prot. 7913 del 11/02/2016<sup>13</sup>.

**d) Procedure tecnico/amministrative necessarie per la cantierizzazione dell'investimento agevolato e degli interventi in esso previsti**

La cantierizzazione dell'investimento agevolato e degli interventi in esso previsti attiene principalmente la sede Network Contacts S.r.l. di Via Agnelli n. 8, l'unica che sarà interessata, limitatamente al secondo piano dell'immobile, dall'implementazione di “opere di completamento edile ed impiantistico, con annessa realizzazione di uffici, completi di arredi ed attrezzature informatiche”.

<sup>13</sup> Documentazione resa in integrazione dall'impresa con PEC del 05/03/2018 acquisita da Puglia Sviluppo con prot. n. 26271 del 07/03/2018 .



CDP Tit. II – Capo 1 – Art. 21

Impresa Proponente: Network Contacts S.r.l.  
Codice Progetto: LA32825

Istanza di Accesso n. 37

Stando a quanto dichiarato nella relazione di asseveramento sottoscritta digitalmente dall'Ing. Amato Pantaleo in data 20/07/2017, il progetto di ampliamento proposto per l'immobile di Via Agnelli è già munito del parere di conformità al Piano Urbanistico Esecutivo (PUE) predisposto dal Consorzio ASI (parere positivo n. 3227/15 del 19/06/2015) e del parere favorevole del Comune di Molfetta (comunicazione prot. 46940 del 30/07/2015). Nel contempo è stato altresì ottenuto, dal competente Comando Provinciale dei VV.F., il parere preventivo di conformità del progetto alla normativa di prevenzione incendi (giusta comunicazione prot. 0015366 del 12/09/2016).

Ciò premesso, il titolo abilitativo per il predetto ampliamento è già stato ritirato ed è rappresentato dal Permesso di Costruire n. 2523/2016 dell'8 marzo 2016 a fronte del quale, peraltro, è stata richiesta (istanza del 20/02/2018 prot. 11562) ed ottenuta una "proroga del termine di inizio dei lavori" come da comunicazione del Dirigente del Settore Territorio del Comune di Molfetta prot. n. 17281 del 16/03/2018<sup>14</sup>.

#### e) Giudizio finale sulla cantierabilità

Alla luce della documentazione prodotta dall'impresa ed all'esame delle informazioni in essa contenute, il progetto risulta cantierabile (dalle evidenze risulta necessitare di sola "comunicazione di inizio lavori") e la tempistica di realizzo stimata (in misura pari a 8/10 mesi dal comunicato inizio lavori) è ritenuta attendibile.

#### f) Prescrizioni/Indicazioni per la fase successiva

L'impresa, nella successiva fase di valutazione del progetto definitivo, dovrà produrre:

1. titoli abilitativi richiesti per la realizzazione, presso la sede Network Contacts di Via Agnelli n. 8 – Molfetta (BA), degli interventi a progetto (Permesso di costruire, proroga del termine di inizio dei lavori, etc);
2. il computo metrico inerente le "opere murarie ed assimilate", redatto conformemente al listino prezzi della Regione Puglia – Edizione 2017 di cui alla Deliberazione della Giunta Regionale n°905 del 07/06/17 pubblicata sul Bollettino Ufficiale della Regione Puglia n° 73 pubblicato il 23-06-2017;
3. tutte le voci di costo, sia afferenti "Opere murarie ed assimilate" che "Attrezzature, macchinari, impianti e programmi informatici", dovranno essere supportate e correlate da preventivi/offerte/computi metrici,etc;
4. il lay-out rappresentativo degli spazi allestiti al secondo piano dell'unità produttiva Network Contacts S.r.l. sita in Molfetta (BA) alla via Agnelli n. 8 dovrà consentire di verificare la congruità degli spazi rispetto al numero degli addetti da impiegare;
5. Autorizzazione da parte del proprietario dell'immobile sito in Via Agnelli 8 ad eseguire le opere oggetto del presente programma e a non disdire la locazione prima di cinque anni successivi all'ultimazione dell'investimento.

- Sostenibilità Ambientale dell'intervento della Grande Impresa proponente

La verifica della sostenibilità ambientale dell'iniziativa è stata effettuata a cura dell'Autorità Ambientale della Regione Puglia ai sensi dell'art. 12 comma 7 dell'Avviso CdP.

<sup>14</sup> Dalla citata comunicazione - trasmessa con PEC del 28/03/2018 ed acquisita con prot. Puglia Sviluppo n. 3604/I del 29/03/2018 – si evince la concessione di una proroga di ulteriori 9 mesi per iniziare i lavori, ovvero, entro il 06/12/2018.



Handwritten signature and initials.

CDP Tit. II – Capo 1 – Art. 21

Impresa Proponente: Network Contacts S.r.l.  
Codice Progetto: LA3Z825

Istanza di Accesso n. 37

Gli esiti di tale valutazione - conseguenti all'esame dell'Autocertificazione attestante il regime giuridico dell'area oggetto di intervento (**Allegato 5**) e della Relazione di Sostenibilità Ambientale (**Allegato 5a**)<sup>15</sup>- sono stati comunicati a Puglia Sviluppo con note del "Dipartimento mobilità, qualità urbana, opere pubbliche, ecologia e paesaggio – Sezione Autorizzazioni Ambientali – Autorità Ambientale" prot. AOO\_089-0010310 del 27/10/2017 e AOO\_089-0001959 del 26/02/2018 e vengono di seguito riportati.

*Dall'analisi della documentazione fornita emerge come l'impresa Network Contacts S.r.l., attiva nel settore dei servizi di BPO (business process outsourcing), ITO (information technology outsourcing) e sviluppo di tecnologie software innovative, ha presentato una proposta di investimento dedicata allo sviluppo di nuovi servizi di BPO da conseguirsi:*

1. attraverso l'ampliamento dell'unità produttiva sita in Molfetta (BA), Via Agnelli n. 8, utilizzando il secondo piano del fabbricato già esistente;
2. attraverso attività di R&S da condurre presso la sede di cui al punto 1 nonché presso le sedi site in Molfetta (BA) - Via Olivetti n. 17 e Via dei Viaggianti n. 2.

*Il dichiarato svolgimento, da parte dell'impresa Network Contacts, di "attività di erogazione di servizi" da intendersi, in seguito all'esame della documentazione fornita, "di tipo immateriale" e caratterizzata dall'"assenza di un processo produttivo propriamente detto" fa sì che l'iniziativa sia ritenuta, nel suo complesso, sostenibile a condizione che:*

1. *sebbene trattasi di ampliamento dell'unità in edifici già esistenti, venga prodotta quota parte dell'energia elettrica/termica necessaria per il funzionamento della struttura da fonti rinnovabili qualora tecnicamente possibile e qualora non già in atto nell'edificio stesso;*
2. *le scelte progettuali del sistema di condizionamento siano volte ad ottenere un adeguato grado di efficienza e che l'illuminazione degli ambienti avvenga mediante apparati a basso consumo energetico (rif. E02). L'insieme delle scelte tecniche finalizzate al raggiungimento dell'obiettivo del criterio E02 dovrà essere riversato in un report custodito dall'istante e messo a disposizione per controlli futuri.*
3. *nel caso di approvvigionamento di prodotti e servizi per i quali siano stati elaborati i "Criteri Ambientali Minimi" (CAM) approvati con D.M. MATTM (<http://www.minambiente.it/pagina/criteri-vigore>), venga adottata la pratica degli "Acquisti Verdi", ai sensi della L.R. 23/2006 e del Piano di cui la DGR n.1526/2014;*
4. *venga mantenuto il dichiarato servizio di navetta tra il centro di Molfetta e la struttura.*

***Al fine di procedere con le successive fasi istruttorie, si richiede che sia data evidenza del recepimento delle prescrizioni contenute nella presente Scheda di Valutazione della Sostenibilità Ambientale all'interno di tutti gli elaborati progettuali presentati nelle successive fasi.***

*Qualora le prescrizioni richieste non siano tecnicamente possibili si richiede di sostanziare con adeguate valutazioni le cause ostative al loro recepimento.*

*Si osserva che l'esame delle sezioni 5 e 5a ha di fatto lo scopo di valutare, preliminarmente ed al livello di dettaglio consentito da tali documenti, la compatibilità ambientale dell'intervento proposto e la messa in atto di accorgimenti atti a renderlo maggiormente sostenibile.*

*Si evidenzia che l'esposta valutazione, sebbene richiami le principali procedure amministrative a cui è sottoposto l'intervento, non sostituisce in alcun modo le autorizzazioni necessarie ed obbligatorie per la realizzazione e la messa in esercizio di quanto previsto nella proposta di investimento, che restano di*

<sup>15</sup> Come da integrazioni trasmesse con PEC del 18/01/2018 (acquisita con prot. Puglia Sviluppo n. 670/I del 22/01/2018).



CDP Tit. II – Capo 1 – Art. 21

Impresa Proponente: Network Contacts S.r.l.  
Codice Progetto: LA3Z825

Istanza di Accesso n. 37

competenza degli organismi preposti. Si sottolinea che la totale responsabilità dell'avvio di tali procedure resta unicamente in capo all'istante.

### 3.7 Criterio di valutazione 7 - Analisi e prospettive di mercato

#### 3.7.1 Analisi e prospettive di mercato della Grande Impresa proponente

Sulla base delle informazioni rese da Network Contacts S.r.l. nella compilazione della Sezione 9 del Business Plan (come trasmessa in data 02/08/2017 e successivamente integrata a mezzo PEC) risulta la seguente analisi del mercato di riferimento.

- \* Descrizione del settore di attività nel quale opera il soggetto proponente e principali caratteristiche sotto il profilo tecnologico (Prodotto / Servizio)

L'impresa dichiara che, dal punto di vista macroeconomico e degli studi settoriali, il settore di appartenenza è definito "BPO - Business Process Outsourcing" e fa parte della "Filiera delle TLC". Include diverse tipologie di attività, dai contatti inbound e outbound (customer care, vendite, back-office, telemarketing, etc.) ad altri servizi quali: soluzioni ICT, attività di logistica, ricerche di mercato.

Attività e servizi citati si indirizzano a tutte quelle realtà, pubbliche e private, per le quali, in concomitanza con l'affermarsi della Digital Economy, è divenuto fondamentale, migliorare le dinamiche e le tecniche di *customer interaction*, avendo assunto la relazione con il cliente un ruolo determinante nella creazione di valore. Il settore è caratterizzato da una costante e crescente spinta all'innovazione tecnologica e di processo, in particolare negli ambiti della *digital interaction*, del *social engagement*, dell'automazione, dell'intelligenza artificiale, dei Big Data e dell'IOT.

Il settore BPO si trova in una "trasformazione globale caratterizzata dalla convergenza di tecnologie digitali", come ben rappresentato dal World Economic Forum (Wef) nel rapporto 2016 "Global Information Technology", che darà vita a una quarta rivoluzione industriale.

Il settore BPO, concludendo, andrà sempre più nella direzione della specializzazione e del connubio di offerta tra servizi professionali e soluzioni tecnologiche incluse nella *value proposition*.

- \* Caratteristiche generali del mercato di sbocco:

Il soggetto proponente, in relazione al sistema competitivo che caratterizza il settore del BPO, descrive, come di seguito, le principali forze che lo animano:

- concorrenza – il settore è caratterizzato da un'elevata competizione incentrata sul prezzo, sull'ampiezza del portafoglio servizi e sulla qualità ed efficienza degli stessi<sup>16</sup>;
- concentrazione - il settore è altamente frammentato in termini di numerosità di player, ma concentrato da un punto di vista di fatturato (circa 200 sono Outsourcers, dei quali i primi 10 generano circa il 60% del fatturato);
- barriere all'ingresso - basse nel caso di creazione di piccole e piccolissime realtà aziendali dedite all'offerta di soli servizi base (tipicamente quelli telefonici outbound) o in mercati verticali, più alte nel caso di posizionamento su servizi a più alto valore aggiunto, che richiedono grande capacità di innovare e di investire in tecnologie, automazione e soluzioni digitali;

<sup>16</sup> A fianco di un numero ridotto di operatori di grandi dimensioni, che detengono il controllo sul mercato, e di medie dimensioni, operano diverse piccole imprese, con un'offerta limitata ad alcuni servizi base o in mercati verticali. Permane, sulla fascia bassa, una concorrenza aggressiva sul prezzo da parte di piccoli/piccolissimi operatori, che possono beneficiare di agevolazioni localizzate o che, in alcuni casi, operano border line (per esempio in termini di contrattualistica del lavoro), con effetti distortivi della concorrenza.



CDP Tit. II – Capo 1 – Art. 21

Impresa Proponente: Network Contacts S.r.l.  
Codice Progetto: LA3Z825

Istanza di Accesso n. 37

- possibilità nuovi entranti - non elevata e prevalentemente ricollegabile ad operazioni di spinoff o ad immissioni da settori limitrofi; se esaminata a livello internazionale, poi, negativamente condizionata dal rischio Paese e bassa attrazione costo del lavoro;
- prodotti sostitutivi - strumenti di self-care, capaci di soddisfare esigenze a bassissima complessità.

Focalizzando l'attenzione sul fronte della domanda nell'ambito del settore in esame, in base ad una ricerca condotta da Cerved, i mercati con il trend più interessante sono: Finanza e Assicurazioni, Utilities, alcuni settori dell'industria (in particolare consumer goods/high tech, food, farmaceutiche), Media (web company, social media), on line market (in Italia particolarmente interessante l'insieme di beni e servizi legati al settore turistico), PA e Gaming.

Questi nuovi mercati, che trainano la domanda e che manifestano le maggiori esigenze legate all'ambito della Digital Transformation, rappresenteranno, per il prossimo triennio, il riferimento per Network Contacts S.r.l. che, dichiaratamente intenzionata a conseguire una posizione a ridosso dei primi 3 player del settore, sarà focalizzata:

1. sull'acquisizione di nuove quote di mercato, sia presidiando il vantaggio competitivo per prezzo differenziazione, sia procedendo per M&A;
2. sulla creazione di un nuovo spazio di mercato, interpretando le esigenze emergenti ancora non mappate dall'offerta espressa dagli altri operatori, attraverso lo sviluppo di nuovi servizi generati dalla sistematica innovazione tecnologica che solo una politica di R&S pluriennale e coerente può garantire.

▪ Analisi della concorrenza:

In riferimento alla concorrenza, Network Contacts sostiene che i soggetti del sistema competitivo possono essere clusterizzati nel modo seguente:

OPERATORI DI MEDIO-GRANDI DIMENSIONI

Fanno parte di questa categoria i due principali player del settore:

- Gruppo Comdata, leader di mercato e divenuta una grande multinazionale anche grazie ad acquisizioni mirate all'estero;
- Almaviva, rappresenta l'altro punto di riferimento del mercato per la dimensione internazionale e per un'offerta integrata. Da segnalare la proposizione digitale attraverso la controllata Alwawave.

Altre realtà importanti appartenenti a questa categoria (e dimensionalmente vicine alla Network Contacts) sono: Abramo, Assist, Call&Call, Covisiant.

MULTINAZIONALI ESTERE

attive con proprie filiali specializzate; tra queste emergono: IN & OUT del Gruppo TELEPERFORMANCE, leader mondiale del settore; Transcom. Realtà meno rilevanti sono XEROX BUSINESS SERVICES ITALY e la consociata NUOVA KAREL SOLUZIONI e CONVERGYS ITALY.

AZIENDE AD ELEVATA DIVERSIFICAZIONE

operatori che non hanno il loro core business nel settore del BPO ma nell'attività captive del gruppo di appartenenza o in altre attività di vari comparti:

- TELECONTACT CENTER del gruppo Telecom Italia;
- EUROP ASSISTANCE VAI del gruppo Europ Assistance.

AZIENDE DI MEDIO-PICCOLE DIMENSIONI

specializzate, che spesso integrano l'attività di call center con l'offerta di servizi di contabilità, archiviazione dati e back office.

NUMEROSI PICCOLI OPERATORI LOCALI

piccole imprese, con un'offerta limitata ad alcuni servizi base o in mercati verticali.

pugliasviluppo



31

*[Handwritten signature]*

CDP Tit. II – Capo 1 – Art. 21

Impresa Proponente: Network Contacts S.r.l.  
Codice Progetto: LA32825

Istanza di Accesso n. 37

Concorrenti diretti della Network Contacts sono le imprese appartenenti alle prime due categorie; tra questi meritano un approfondimento per la proposition innovativa e per il ruolo di benchmark per la Network Contacts:

ASSIST che dall'inizio del 2016 si presenta al mercato con la nuova denominazione "Assist Digital" attraverso la creazione di una BU dedicata volta a rafforzare l'offerta nell'ambito della Digital Transformation.

ALMAVIVA, che nonostante le recenti difficoltà del gruppo nel mercato italiano, vanta una presenza internazionale anche per il tramite della società di innovazione tecnologica ALMAWAVE.

▪ Capacità di integrazione con il tessuto economico dell'area di riferimento

Grazie alla realizzazione del programma di investimenti, Network Contacts dichiara che svilupperà una nuova serie di servizi per ampliare e completare la propria offerta di BPO Provider. Il principale settore a cui saranno destinati i nuovi servizi sarà il settore Turistico, tuttavia, attraverso un'opportuna personalizzazione di dominio, i medesimi servizi saranno destinabili ai settori TELCO, MEDIA, ENERGY e ENTERTAINMENT. Imprescindibile per il raggiungimento degli obiettivi strategici prefissati, poi, risulterà essere il ricorso ad un ecosistema di Partner, con i quali condividere alcune aree di business, alcune competenze chiave, alcuni investimenti e rischi correlati.

In tale ottica si inseriscono gli accordi specifici e i rapporti di collaborazione di natura industriale, commerciale, tecnologici e di competenze con Imprese nazionali e multinazionali, Università e Enti di ricerca, testimonianza della capacità di integrazione con il tessuto economico del territorio e di valorizzazione dello stesso (si vedano le esperienze di collaborazioni con imprese del territorio come la costituzione, nel 2010, di un RTI con EXPRIVIA, con sede a Molfetta, gruppo leader nell'ICT quotato alla Borsa valori di Milano e parte del DHITECH - Distretto Tecnologico High -Tech, per la gestione di un contratto di servizi di BPO per il cliente ENEL Energia Spa).

Network Contacts, inoltre, è uno dei principali partner di Wind-Tre (già Wind Telecomunicazioni Spa) con cui ha condiviso diversi programmi di investimento congiunto sul territorio pugliese, anche grazie al contributo delle misure regionali di sostegno agli investimenti come i Contratti di Programma, che favoriscono le iniziative che creano sinergie con i Programmi di Sviluppo dei Distretti Tecnologici. Grazie ad uno di questi programmi, oggi il territorio pugliese ospita uno dei Data Center nazionali del più grande operatore mobile nel panorama italiano delle telecomunicazioni.

▪ Analisi SWOT: punti di forza, di debolezza, minacce, opportunità:

Di seguito si indicano gli elementi che contraddistinguono l'analisi swot effettuata dall'impresa Network Contacts S.r.l., in riferimento alla previsione dei fattori di crescita o di contrazione del settore BPO:

**MINACCE**

- ✓ Forte e crescente pressione sui prezzi anche in presenza di una *value proposition* caratterizzata da un alto contenuto tecnologico;
- ✓ bassi profitti per alcune tipologie di servizio;
- ✓ impatto sociale e legislativo;

**OPPORTUNITA'**

- ✓ La Digital Economy e le nuove aspettative dei consumatori spingono verso al realizzazione di servizi a più alto contenuto tecnologico caratterizzati da una marginalità più elevata;
- ✓ l'integrazione nei processi di business dei committenti apre alla possibilità di modelli di *value/revenue sharing*;



CDP Tit. II – Capo 1 – Art. 21

Impresa Proponente: Network Contacts S.r.l.  
Codice Progetto: LA3Z825

Istanza di Accesso n. 37

- ✓ settore bancario/assicurativo e PA (sia PAC sia PAL) sono mercati in pieno sviluppo, mentre sono da considerare emergenti il settore Turistico ed il settore dell'Entertainment ed, infine, settori maturi ed in fase di consolidamento: TELCO, MEDIA ed ENERGY;
- ✓ la multicanalità e la proliferazione di dati impongono nuovi modelli di business e gestionali ampliando le opportunità di proposizione di nuovi servizi.

**PUNTI DI DEBOLEZZA:**

- ✓ Posizionamento che va consolidato sugli ambiti dell'innovazione e dell'integrazione tecnologica, rispetto all'immagine storica che vede il prevalere di servizi a basso contenuto professionale;
- ✓ parziale mancanza di riconoscibilità come reale settore industriale;
- ✓ rigidità della struttura dei costi che incide negativamente sulla redditività;

**PUNTI DI FORZA:**

- ✓ Ampia disponibilità di professionalità e tecnologie per rispondere alle nuove esigenze del mercato;
- ✓ crescita della domanda delle aree Finanza e assicurazioni, Utilities, Tlc e media, Pubblica Amministrazione, Turismo ed Entertainment;
- ✓ disponibilità di risorse in grado di sostenere percorsi di innovazione e programmi di R&S.

• Giustificabilità delle ipotesi di ricavo e degli obiettivi:

Secondo le informazioni rese da Network Contacts, la nuova famiglia di servizi digitali che lancerà sul mercato a partire dal 2021 - esercizio a regime individuato dopo il completamento del programma C-BAS - consentirà, considerando una curva di crescita dei ricavi in linea con quella sperimentata da altri servizi innovativi introdotti nell'ultimo ventennio nel settore (ad es. Sistemi Unified Communications, Sistemi Social Engagement, ecc.), di remunerare congruamente gli investimenti sostenuti.

Le linee di offerta che saranno introdotte sono essenzialmente due:

- **Servizi di social marketing**, rivolti ad utenti/clienti organizzati in comunità digitali che contemperino la piena soddisfazione della domanda attraverso la definizione di offerte composite e complete espresse da committenti, pubblici e privati, operanti nel settore del turismo (balneare, montano, lacustre, culturale, enogastronomico, ecc.); si tratta dei c.d. "Servizi di marketing C-BAS".
- **Servizi di social caring**, rivolti ad utenti/clienti di beni e servizi turistici organizzati in comunità digitali che siano in grado di massimizzare la soddisfazione e l'utilità percepita attraverso nuovi paradigmi di customer experience; si tratta dei c.d. "Servizi di caring C-BAS".

Nel corso del 2020, subito dopo il termine del progetto di ricerca, mentre si procederà con le attività di ingegnerizzazione del SW, si avvieranno contemporaneamente le attività commerciali che dovrebbero consentire di acquisire:

- un primo progetto di rilievo del valore di 400 K Euro;
- quattro progetti di piccole dimensioni (in medio del valore di 100 K€).

Focalizzando l'attenzione sul "valore della produzione realizzabile" ante e post implementazione del programma di investimenti in valutazione, Network Contacts ha reso le tabelle sotto riportate:



CDP Tit. II – Capo 1 – Art. 21

Impresa Proponente: Network Contacts S.r.l.  
Codice Progetto: LA32825

Istanza di Accesso n. 37

Esercizio precedente l'anno di presentazione dell'istanza di accesso (2016)								
Prodotti/Servizi	Unità di misura per unità di tempo	Produzione max per unità di tempo	N° unità di tempo per anno	Produzione Max teorica annua	Produzione effettiva annua	Prezzo Unitario Medio (€)	Valore della produzione Effettiva (€)	
1	Servizi Digitali	hh/uomo	8,00	21.168,00	169.344,00	156.296,30	27,00	4.220.000,10
2	Servizi BPO	hh/uomo	8,00	169.344,00	1.602.720,00	1.594.781,68	25,00	39.869.542,00
3	SaaS	hh/uomo	8,00	1.602.720,00	10.080,00	8.752,94	85,00	743.999,90
TOTALI				1.793.232,00	1.782.144,00	175.050,92		44.813.542,00

Esercizio a regime (2021)								
Prodotti/Servizi	Unità di misura per unità di tempo	Produzione max per unità di tempo	N° unità di tempo per anno	Produzione Max teorica annua	Produzione effettiva annua	Prezzo Unitario Medio (€)	Valore della produzione Effettiva (€)	
1	Servizi Digitali	hh/uomo	8,00	28.476,00	227.808,00	288.648,00	35,00	10.102.680,00
2	Servizi BPO	hh/uomo	8,00	383.880,00	3.071.040,00	3.005.319,19	19,80	59.505.319,96
3	Servizi Caring C-BAS	hh/uomo	8,00	6.300,00	50.400,00	40.000,00	105,00	4.200.000,00
4	SaaS	hh/uomo	8,00	4.284,00	34.272,00	32.304,76	105,00	3.391.999,80
5	Servizi Marketing C-BAS	hh/uomo	8,00	3.192,00	25.536,00	21.538,46	130,00	2.799.999,80
TOTALI				426.132,00	3.409.056,00	3.397.810,41		79.999.999,56

Le stime formulate si fondano sulle ipotesi di seguito esposte:

- adozione, quale unità di misura con cui determinare l'entità dei servizi, del rapporto ora/uomo, essendo il lavoro fattore produttivo imprescindibile per l'erogazione di tali servizi;
- costanza, nell'arco del periodo considerato per le stime, delle remunerazioni complessive orarie per effetto della prevedibile compensazione fra le dinamiche inflattive e industriali che sosterranno la crescita dei salari e le politiche del lavoro che si ritiene manterranno nel periodo di riferimento elevati livelli di sgravi contributivi;
- predominanza in termini di volume dei servizi tradizionali BPO, quali i servizi di contact center inbound/outbound, ma contrazione significativa dei relativi prezzi e, conseguentemente, delle marginalità operative;



CDP Tit. II – Capo 1 – Art. 21

Impresa Proponente: Network Contacts S.r.l.  
Codice Progetto: LA32825

Istanza di Accesso n. 37

• capacità dei servizi digitali e delle nuove offerte C-BAS di sovracompensare l’impatto negativo sulle marginalità operative determinato dalla sfavorevole dinamica dei servizi più tradizionali di BPO. Si rammenta che, in sede di progetto definitivo, sarà opportuno argomentare più dettagliatamente l’erogazione dei servizi inerenti il Codice Ateco proposto Divisione 62, anche con la finalità di supportare la formulazione degli incrementi di ricavo a regime. L’esito delle verifiche effettuate rispetto al criterio di valutazione 7 è **positivo**.

**3.8 Criterio di valutazione 8 - Analisi delle ricadute occupazionali dell’intervento**

**3.8.1 Analisi delle ricadute occupazionali dell’intervento per la Grande Impresa proponente**

Per ciò che attiene gli effetti occupazionali diretti riconducibili al programma di investimento in esame, nell’esercizio a regime (2021), Network Cotacts prevede di realizzare, presso le citate sedi pugliesi, un incremento, in termini di ULA, pari a n. 30.

Il previsto incremento interverrà su due linee:

- ❖ consolidamento della struttura di R&S, anche attraverso l’impiego di 15 delle nuove unità che si intende occupare, che amplierà il proprio raggio d’azione fornendo il suo contributo sino all’ingegnerizzazione dei prototipi ed al supporto di secondo livello per le soluzioni tecnologiche rilasciate a valle del programma di investimenti;
- ❖ sviluppo della BU Digital, anche attraverso l’impiego di 15 delle nuove unità che si intende occupare, che si dedicherà al delivery di progetti basati sui servizi frutto del programma di investimenti, al supporto di primo livello e alla formazione, con una previsione di inserimento, legato a questa specifica linea di business, di risorse tecniche quali Project Manager, Architetti di Soluzione, Analisti Tecnico-Funzionali, Ingegneri di prodotto.

Tale incremento, poi, sarà realizzato nel rispetto dei principi di “uguaglianza di genere” e di “non discriminazione” mediante il consolidato ricorso ad azioni di conciliazione dei tempi di lavoro e di cura familiare (disponibilità dell’asilo nido, del trasporto tramite navette aziendali, flessibilità nell’orario lavorativo), l’attivazione di politiche che favoriscano l’inclusione e la partecipazione alle attività progettuali quali l’adozione di azioni positive (es. priorità alle candidature o quote stabilite all’interno dei team).

La rappresentazione dell’incremento occupazionale da conseguire resa dall’impresa, è di seguito riportata<sup>17</sup>:

Network Contacts S.r.l.	Istanza di accesso C-BAS		
	ULA nei dodici mesi antecedenti la presentazione dell’istanza di Accesso (01/08/2016 – 31/07/2017)	ULA nell’esercizio a regime (2021)	Incremento
<b>Sedi nel territorio della Regione Puglia:</b> Sedi di Molfetta (BA) site in: Via G. Agnelli n. 8 (Attivi Materiali); Via A. Olivetti n. 17 (R&S); Via dei Viaggianti n. 2 (R&S)			
Dirigenti	0,00	0,00	0,00
di cui donne	0,00	0,00	0,00

<sup>17</sup> La su riportata tabella è stata resa in integrazione con PEC del 19/02/2018 - acquisita con prot. Puglia Sviluppo n. 2237/I del 28/02/2018 - ed è da intendersi in sostituzione dell’analoga tabella rappresentata nella Sezione 11 dell’istanza di accesso trasmessa, recante un refuso nella quantificazione dell’incremento occupazionale.



CDP Tit. II – Capo 1 – Art. 21	Impresa Proponente: Network Contacts S.r.l. Codice Progetto: LA32825		Istanza di Accesso n. 37
Quadri e impiegati	1.282,20	1.312,20	30,00
di cui donne	784,12	802,00	17,88
Operai	17,80	17,80	0,00
di cui donne	8,05	8,05	0,0
<b>TOTALE</b>	<b>1.308,00</b>	<b>1.348,00</b>	<b>30,00</b>
<b>di cui donne</b>	<b>792,17</b>	<b>810,05</b>	<b>17,88</b>

Si osserva come il dato occupazionale di partenza su scritto (1.300 ULA) risulti essere maggiore del dato occupazionale a regime, in termini di ULA, previsto dai Contratti di Programmi Network Contacts S.r.l. del 20/04/2011 e del 01/08/2013, rispettivamente pari a 115,79 ULA (esercizio a regime 2015) e 346,99 ULA (esercizio a regime 2016).

Si rileva, rispetto al primo dei citati Contratti di Programma, il seguente andamento del dato ULA a partire dall'esercizio a regime 2015:

- o CdP del 20/04/2011 con esercizio a regime 2015: 829,31 ULA<sup>18</sup>;
- o CdP del 01/08/2013 con esercizio regime 2016: 1.241,26 ULA<sup>19</sup>.

L'esito delle verifiche effettuate rispetto al criterio di selezione 8 è **positivo**.

### 3.9 Descrizione dell'investimento

#### 3.9.1 Descrizione dell'investimento in Attivi Materiali

Gli investimenti in Attivi Materiali riguarderanno il secondo piano dell'unità produttiva sita in Molfetta (BA) alla via Agnelli n. 8, nella zona ASI (maglia E, lotto 5). Attualmente è utilizzato unicamente il primo piano dell'immobile. È stato già predisposto, presentato e approvato presso gli organi preposti, un progetto che consenta di sfruttare anche il secondo piano del fabbricato, che sarà destinato ad uffici, servizi e locale tecnico. Saranno realizzate le aree che ospiteranno il personale dedicato alle attività di ricerca e sviluppo, nonché gli uffici destinati ad accogliere sistemi e servizi dedicati alla nuova linea d'offerta risultato dell'ingegnerizzazione dei prototipi.

Il programma di investimenti in attivi materiali, complessivamente pari ad € 1.456.000,00, prevede:

A) opere per il completamento e adattamento del secondo piano dell'immobile sito in Via Agnelli 8, con personalizzazione degli spazi al fine di renderli funzionalmente idonei ad ospitare le aree operative;

B) allestimento del secondo piano dell'immobile sito in Via Agnelli 8:

- acquisto e montaggio arredi;
- acquisto e installazione Hardware
- acquisto e installazione Software.

<sup>18</sup>Dato ULA risultante da DSAN resa con firma digitale in data 16/02/2018 dal legale rappresentante Network Contacts S.r.l. e trasmessa con PEC del 19/02/2018 acquisita da Puglia Sviluppo con prot. n. 2237/I del 28/02/2018; da tale DSAN, inoltre, emerge la seguente ripartizione del su dato ULA complessivo:

- 506,22 ULA presso l'unità produttiva di Via Olivetti n. 17;
- 298,63 presso l'unità produttiva di Via Agnelli;
- 24,47 presso l'unità produttiva di Via dei Viaggiatori.

<sup>19</sup>Livello occupazionale in termini di ULA al 2016 come desumibile da DSAN ex art. 7.2 del CdP del 01/08/2013 resa, in data 19/06/2017, a cura del legale rappresentante Network Contacts s.r.l., Sig. Lelio Borgherese.



CDP Tit. II – Capo 1 – Art. 21

Impresa Proponente: Network Contacts S.r.l.  
Codice Progetto: LA32825

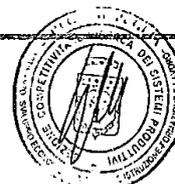
Istanza di Accesso n. 37

ATTIVI MATERIALI				
Investimenti proposti		Agevolazioni Richieste	Investimenti ammissibili	Agevolazioni Concedibili
Tipologia Spesa	Ammontare €	Ammontare €	Ammontare €	Ammontare €
Suolo aziendale e sue sistemazioni	0,00	0,00	0,00	0,00
Opere murarie e assimilate	1.155.000,00	173.250,00	1.155.000,00	173.250,00
Capannoni e fabbricati, per uffici, per servomezzi e per servizi	537.000,00	80.550,00	537.000,00	80.550,00
Opere Edili	537.000,00	80.550,00	537.000,00	80.550,00
Impianti generali	618.000,00	92.700,00	618.000,00	92.700,00
Condizionamento - Impianto per trattamento ario	283.000,00	42.450,00	283.000,00	42.450,00
Idrico - Adeguamento impianto Idrico	20.000,00	3.000,00	20.000,00	3.000,00
Idrico - Impianto Idrico antincendio	84.000,00	12.600,00	84.000,00	12.600,00
Impianto elettrico e dotazioni connesse: • Cavi e quadri • Cassette derivazione e canaline • Impianto elettrico • Corpi illuminanti	108.000,00	16.200,00	108.000,00	16.200,00
Impianto Antincendio	54.000,00	8.100,00	54.000,00	8.100,00
Impianto Dati	69.000,00	10.350,00	69.000,00	10.350,00
Attrezzature, macchinari, impianti e programmi informatici (commisurati alle esigenze produttive e gestionali dell'impresa)	301.000,00	75.250,00	301.000,00	75.250,00
Attrezzature	154.000,00	38.500,00	154.000,00	38.500,00
Arredi per spazi comuni, uffici, laboratori e postazioni operatore dedicati all'erogazione dei nuovi servizi digitali che saranno lanciati a valle della fase di ingegnerizzazione del progetto	154.000,00	38.500,00	154.000,00	38.500,00
Hardware	147.000,00	36.750,00	147.000,00	36.750,00
Personal Computer dedicati ai consulenti che saranno dedicati all'erogazione dei nuovi servizi digitali sviluppati a seguito del progetto. Sono stati stimati 190 Personal Computer con la seguente dotazione: • Intel i7/8 GB Ram espandibile/HD 500 GB, Windows 10 64Bit collegato alla rete LAN per accesso alle risorse condivise (stampanti, scanner, fax, repository, ecc.); • Monitor 22 pollici LED con definizione 1600x900, luminosità 200cd/m <sup>2</sup> , contrasto dinamico 3.000.000:1 w tempo di risposta 5 ms; Telefono softphone/hardphone e cuffia microfonata con echo cancellation	147.000,00	36.750,00	147.000,00	36.750,00
<b>TOTALE</b>	<b>1.456.000,00</b>	<b>248.500,00</b>	<b>1.456.000,00</b>	<b>248.500,00</b>

In conclusione, gli investimenti in Attivi Materiali proposti ed interamente ammissibili ammontano ad € 1.456.000,00; ciò premesso, in sede di progetto definitivo, sarà puntualmente verificata la congruità, la pertinenza e l'ammissibilità di ciascuna voce di spesa a fronte della presentazione di preventivi/offerte/computi metrici, etc.

A tal fine, si prescrive che, in sede di presentazione del progetto definitivo:

- il computo metrico inerente le "opere murarie ed assimilate" venga redatto conformemente al listino prezzi della Regione Puglia – Edizione 2017 di cui alla Deliberazione della Giunta Regionale n°905 del 07/06/17 pubblicata sul Bollettino Ufficiale della Regione Puglia n°73 pubblicato il 23-06-2017;



CDP Tit. II – Capo 1 – Art. 21

Impresa Proponente: Network Contacts S.r.l.  
Codice Progetto: LA32825

Istanza di Accesso n. 37

- tutte le voci di costo, sia afferenti “Opere murarie ed assimilate” che “Attrezzature, macchinari, impianti e programmi informatici”, vengano supportate e correlate a preventivi/offerte/computi metrici, etc;
- il lay-out rappresentativo degli spazi allestiti al secondo piano dell’unità produttiva Network Contacts S.r.l. sita in Molfetta (BA) alla via Agnelli n. 8 consenta di verificare la congruità di citati spazi rispetto al numero degli addetti da impiegare;
- autorizzazione da parte del proprietario dell’immobile sito in Via Agnelli 8 ad eseguire le opere oggetto del presente programma e a non disdire la locazione prima di cinque anni successivi all’ultimazione dell’investimento.

In riferimento alle agevolazioni, si segnala che le stesse risultano correttamente calcolate in riferimento a quanto previsto, per le Grandi Imprese, dai commi 1 – 2 dell’art. 11 dell’Avviso CdP.

### 3.9.2 Descrizione dell’investimento in Ricerca Industriale e Sviluppo Sperimentale

Per l’esame del progetto di ricerca ci si è avvalsi della consulenza di un esperto (docente universitario) il quale ha espresso una valutazione del progetto di R&S in fase di accesso, così come previsto dal comma 5 dell’art. 12 dell’Avviso. Si riportano, di seguito, le risultanze della valutazione dell’esperto.

#### \* Descrizione sintetica del progetto di Ricerca Industriale e Sviluppo Sperimentale

Network Contacts realizzerà un piano di investimenti in R&S, integrato con un complementare progetto d’investimento in Attivi Materiali, dedicato allo sviluppo di una nuova serie di servizi con cui ampliare la propria offerta di servizi di BPO – Business Process Outsourcing.

Il progetto d’investimento in R&S, Rational Miner, è dedicato allo sviluppo di una nuova serie di servizi digitali innovativi in ambito Marketing & Caring destinati a clienti/utenti organizzati in comunità digitali, con cui la Proponente intende ampliare e completare la propria offerta di BPO Provider.

Le tipologie di servizi sono sostanzialmente due: servizi di Social Marketing, rivolti a committenti pubblici e privati operanti nel settore del Turismo; servizi di Social Caring, rivolti ad utenti / clienti di beni e servizi turistici.

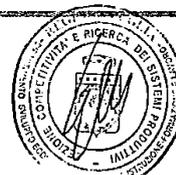
I settori di ineranza dei nuovi Servizi saranno: Telecomunicazioni, Media, Energia ed Intertainment.

Le attività di Ricerca e Sviluppo consisteranno sostanzialmente nella definizione di nuovi metodi e strumenti dedicati alle fasi di progettazione ed erogazione dei servizi.

Tali nuovi metodi e strumenti saranno concretamente implementati in una piattaforma software che rappresenterà il risultato delle attività di sviluppo sperimentale del progetto. Gli ambiti scientifici d’interesse per il progetto sono: il data mining, la teoria delle decisioni, la ricerca operativa e gli algoritmi di ottimizzazione. Procedure ed algoritmi innovativi inerenti tali ambiti saranno definiti ed applicati al patrimonio informativo trattato da Network Contacts, ovvero i dati prodotti dai servizi di Business Process Outsourcing (BPO) eseguiti a supporto delle Customer Operations di numerosi ed importanti Committenti, per analisi di mercato mirate alla comprensione del comportamento d’acquisto e del comportamento di consumo dei clienti.

Lo studio e l’analisi di modelli di data mining destinati ad estrarre il valore informativo disperso in dataset di grandi dimensioni, alimentati da fonti esterne ed interne, eterogenee nel contenuto, nel formato e nella struttura dei dati, saranno focalizzati ai 4 domini applicativi di interesse: Telecomunicazioni, Media, Energia ed Intertainment.

Saranno poi definiti set di modelli decisionali costruiti e basati su algoritmi di ottimizzazione vincolata che permetteranno di delineare i piani operativi di supporto a vendita/customer care più efficaci ed efficienti.



CDP Tit. II – Capo 1 – Art. 21

Impresa Proponente: Network Contacts S.r.l.  
Codice Progetto: LA3Z825

Istanza di Accesso n. 37

\* 1. *Rilevanza e potenziale innovativo del progetto di Ricerca Industriale e Sviluppo Sperimentale*

La proposta progettuale è rilevante ed in linea con le azioni previste dalla Strategia Regionale per la Specializzazione intelligente, in particolare l'area di innovazione delle "Comunità Digitali, creative ed inclusive", ed inoltre chiaramente collegabile ad una delle Key enabling Technologies definite nella corrispondente strategia Regionale ed Europea, specificamente le "Tecnologie di produzione avanzata". L'ambito applicativo della proposta progettuale è certamente innovativo.

L'approccio e la metodologia proposte sono corrette ed innovative e sembrano ben tarate per il raggiungimento degli obiettivi definiti.

Gli obiettivi generali della proposta sono ambiziosi, tuttavia, per la maggior parte, credibili e fattibili.

Ciò nonostante, nell'attuale fase di valutazione, si riscontra:

- una alquanto lacunosa, o assente, definizione degli obiettivi specifici relativi ai singoli Workpackages; in particolare, non sono specificati gli obiettivi e le funzionalità della piattaforma software da svilupparsi;
- un'inadeguata, o assente, motivazione rispetto alle proposte quantificazioni delle risorse da impiegare nelle attività di progetto che, in particolare rispetto alla macro-voce "Personale" della Ricerca Industriale, appaiono cospicue;
- un'inadeguata, o assente, specifica/motivazione rispetto alle risorse da destinare all'acquisizione contrattuale da terzi di ricerca (consulenze) che presentano un importo molto significativo, sia in assoluto che relativamente ai costi del progetto nel suo complesso;
- una descrizione dello stato dell'arte piuttosto lacunosa; non è descritto alcun progetto/iniziativa (di ricerca o industriale) o soluzione di mercato che affronti alcune delle problematiche oggetto della proposta.

In ogni caso, essendo questo un progetto preliminare, ciò non costituisce al momento un problema, atteso che si ovvierà a queste lacune nel progetto definitivo.

\* 2. *Esperienza maturata dal soggetto proponente in materia di ricerca industriale e sviluppo sperimentale svolta in collaborazione con Università e Centri di ricerca negli ultimi 5 anni.*

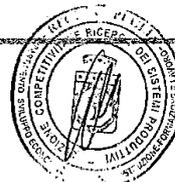
Network Contacts presenta una significativa attività in R&D: possiede un'unità organizzativa dedicata alla R&S che ha il compito di definire, implementare e gestire i processi organizzativi e inter-organizzativi connessi all'innovazione e allo sviluppo dei servizi e dei prodotti in ambito BPO, ITO e Digital. Sono istituiti tre laboratori: Laboratorio BOT e Speech Technology, Laboratorio Customer Experience e Digital Transformation, Laboratorio Service Automation. Essi sono tutti rilevanti per le attività oggetto della proposta progettuale.

La collaborazione con Università/Enti di Ricerca è limitata: consiste sostanzialmente nella sottoscrizione di un accordo di collaborazione con l'Università di Salerno per l'attivazione di un laboratorio all'interno del polo universitario, nel quale collaborano risorse Network Contacts e giovani ricercatori del Dipartimento di Linguistica Computazionale.

Infine, è modesta la partecipazione a precedenti progetti - individuali o collaborativi - di Ricerca Industriale, specialmente in ambito nazionale o europeo.

\* 3. *Eventuale impatto del progetto sulla gestione dell'inquinamento durante il processo produttivo, sull'uso efficiente delle risorse ed energie e sulla previsione e riduzione delle emissioni in acqua, aria e suolo.*

pugliasviluppo



39

CDP Tit. II – Capo 1 – Art. 21

Impresa Proponente: Network Contacts S.r.l.  
Codice Progetto: LA3Z825

Istanza di Accesso n. 37

Non Pertinente.

- \* 4. *Richiesta di premialità (art. 11 dell'Avviso comma 6)*

Network Contacts S.r.l. richiede la premialità del 15% per le spese di R&S, prevedendo la fattispecie descritta nel comma b, punto 6, art. 11 dell'Avviso CdP ed obbligandosi, pertanto, all'ampia diffusione dei risultati del progetto attraverso conferenze, pubblicazioni, banche dati di libero accesso o software open source o gratuito.

- \* 5. *Eventuali indicazioni per il soggetto proponente utili al fine di predisporre correttamente l'eventuale progetto definitivo*

Nella predisposizione del progetto definitivo l'impresa dovrà:

1. Specificare e distinguere con chiarezza le attività di Ricerca Industriale e di Sviluppo Sperimentale previste all'interno degli Obiettivi Realizzativi da perseguire.
2. Dettagliare il piano descrittivo delle attività, strutturandolo in Workpackage e relative attività (tasks), elencando per ogni task il/i deliverables prodotti e producendo una corrispondente tabella dell'effort presunto, per ognuno dei deliverables previsti.
3. Motivare e giustificare l'effort e le relative risorse finanziarie previste per le attività di R&S. In particolare, per le attività di consulenza previste, giustificare la stretta necessità ed i costi e motivare, per ciascuna attività esternalizzata, il perché non possa essere effettuata direttamente dall'impresa proponente (fornire per i consulenti, integrato nel piano delle attività generale, un elenco dettagliato delle attività da svolgere a loro cura e dei rispettivi risultati attesi/deliverables).
4. Descrivere in maniera chiara, puntuale e verificabile i risultati (deliverables) delle attività, in particolare quelli relativi allo sviluppo sperimentale, corredati da criteri di verifica e relativi indicatori. Indicare il livello di maturità tecnologica previsto per i deliverables software (TRL – Technological Readiness Level). Indicare le modalità di verifica previste per testare la corretta funzionalità dei prototipi.

Altri esempi (non esaustivi) di elementi da fornire in sede di progetto definitivo: descrizione dell'architettura Hw/Sw della piattaforma da sviluppare, diagrammi delle componenti, elenco – anche se preliminare – delle funzionalità previste, possibilmente corredato da diagrammi dei casi d'uso; scenari / casi d'uso previsti e relative modalità di verifica.

- \* 6. *Giudizio finale complessivo*

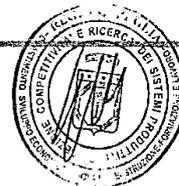
La proposta è sufficientemente innovativa dal punto di vista tecnologico, in particolare informatico, ed è rilevante ed in linea con le azioni previste dalla Strategia Regionale per la Specializzazione intelligente, in particolare l'area di innovazione delle "Comunità Digitali, creative ed inclusive", ed inoltre chiaramente collegabile ad una delle Key enabling Technologies definite nella corrispondente strategia Regionale ed Europea, specificamente le "Tecnologie di produzione avanzata".

L'approccio, la metodologia e le tecnologie proposte sono corrette ed innovative e sembrano ben tarate per il raggiungimento degli obiettivi definiti.

Il giudizio sintetico è POSITIVO.

Gli investimenti proposti in "Ricerca Industriale e Sviluppo Sperimentale", complessivamente pari ad € 4.650.000,00, sono suddivisi tra le seguenti voci di spesa:

RICERCA INDUSTRIALE
---------------------



CDP Tit. II – Capo 1 – Art. 21

Impresa Proponente: Network Contacts S.r.l.  
Codice Progetto: LA3Z825

Istanza di Accesso n. 37

Tipologia	Descrizione	Spese dichiarate dal proponente	Spese riconosciute dal valutatore
		(Importo in €)	
Personale (a condizione che sia operante nelle unità locali ubicate nella Regione Puglia)	Impiego di personale Network Contacts in attività riconducibili, oltre a quella di program management, ai seguenti Obiettivi Realizzativi: OR1 - Analisi comportamentale delle comunità digitali di utenti/clienti; OR2 - studio e all'analisi dei modelli di Data Mining; OR3 - studio ed analisi dei modelli decisionali	2.700.000,00	2.700.000,00
Strumentazione ed attrezzature utilizzate per il progetto di ricerca e per la durata di questo		0,00	0,00
Costi della ricerca acquisita contrattualmente da terzi, nonché le competenze tecniche ed i brevetti acquisiti, costi dei servizi di consulenza e di servizi equivalenti utilizzati esclusivamente ai fini dell'attività di ricerca	Ricorso a competenze di sperimentati partner Network Contacts per attività relative, in particolare, allo studio ed all'analisi dei problemi computazionali legati all'adozione di algoritmi di ottimizzazione e di decision modelling (OR3)	300.000,00	300.000,00
	Le attività di Ricerca Industriale in cui saranno impegnati i Partner Universitari, si collocano alla frontiera dello stato dell'arte nel panorama scientifico internazionale e sono le stesse su cui sono impegnati i ricercatori e gli analisti Network Contacts.	650.000,00	650.000,00
Spese generali direttamente imputabili al progetto di ricerca		0,00	0,00
Altri costi d'esercizio, inclusi costi dei materiali, delle forniture e di prodotti analoghi, direttamente imputabili all'attività di ricerca		0,00	0,00
<b>Totale spese per ricerca industriale</b>		<b>3.650.000,00</b>	<b>3.650.000,00</b>
<b>SVILUPPO SPERIMENTALE</b>			
Tipologia	Descrizione	Spese dichiarate dal proponente	Spese riconosciute dal valutatore
		(Importo in €)	

pugliasviluppo



CDP Tit. II – Capo 1 – Art. 21

Impresa Proponente: Network Contacts S.r.l.  
Codice Progetto: LA32825

Istanza di Accesso n. 37

Personale (a condizione che sia operante nelle unità locali ubicate nella Regione Puglia)	OR4 - Impiego di personale Network Contacts in attività riconducibili, oltre a quella di program management, allo sviluppo di una piattaforma software prototipale OR5 - attività di diffusione e divulgazione degli esiti della ricerca.	700.000,00	700.000,00
Strumentazione ed attrezzature utilizzate per il progetto di ricerca e per la durata di questo		0,00	0,00
Costi della ricerca acquisita contrattualmente da terzi, nonché le competenze tecniche ed i brevetti acquisiti, costi dei servizi di consulenza e di servizi equivalenti utilizzati esclusivamente ai fini dell'attività di ricerca	Ricorso a competenze di sperimentati partner Network Contacts per attività relative, in particolare, all'analisi, progettazione, sviluppo e test del data layer della piattaforma software prototipale	300.000,00	300.000,00
Spese generali direttamente imputabili al progetto di ricerca		0,00	0,00
Altri costi d'esercizio, inclusi costi dei materiali, delle forniture e di prodotti analoghi, direttamente imputabili all'attività di ricerca		0,00	0,00
<b>Totale spese per sviluppo sperimentale</b>		<b>1.000.000,00</b>	<b>1.000.000,00</b>
<b>TOTALE SPESE PER RICERCA INDUSTRIALE E SVILUPPO SPERIMENTALE</b>		<b>4.650.000,00</b>	<b>4.650.000,00</b>

Di seguito la suddivisione del progetto in Obiettivi Realizzativi, resa da Network Contacts:

**OR 1 DATA LAKE - BEHAVIOURAL MARKETING ANALYSIS (Ricerca Industriale)**

- Attività 1.1 Studio e analisi modelli comportamentali di acquisto/consumo
- Attività 1.2 Studio ed analisi architetture Big Data a supporto analisi di mercato
- Attività 1.3 Studio ed analisi vincoli tecnici operativi normativi sorgenti informative
- Attività 1.4 Rilascio data Model.

**OR 2 DATA MINING MODEL (Ricerca Industriale)**

- Attività 2.1 Studio ed analisi metodi data mining dedicati alle analisi di mercato
- Attività 2.2 Studio ed analisi modelli di comparazione modelli data mining
- Attività 2.3 Studio ed analisi della complessità computazionale data mining
- Attività 2.4 Rilascio modelli DM.

**OR 3 MODELLI DECISIONALI (Ricerca Industriale)**

- Attività 3.1 Studio ed analisi dominio decisionale service model
- Attività 3.2 Studio ed analisi algoritmi di ottimizzazione
- Attività 3.3 Definizione modelli decisionali basati su algoritmi di ottimizzazione vincolata
- Attività 3.4 Studio ed analisi processi di machine learning dedicati ai modelli decisionali
- Attività 3.5 Rilascio modelli Decisionali.

**OR 4 SVILUPPO DI UN SISTEMA PROTOTIPALE (Sviluppo Sperimentale)**

- Attività 4.1 Disegno e prototipazione market analysis data framework
- Attività 4.2 Disegno e prototipazione data mining platform
- Attività 4.3 Disegno e prototipazione componenti Optimally-Selected Service Development

pugliasviluppo



42

CDP Tit. II – Capo 1 – Art. 21

Impresa Proponente: Network Contacts S.r.l.  
Codice Progetto: LA3Z825

Istanza di Accesso n. 37

Attività 4.4 Studio e definizione di un field trial per il test dei prototipi

Attività 4.5 Rilascio prototipi.

**OR 5 DISSEMINATION (Sviluppo Sperimentale)**

Attività 5.1 Pubblicazione articolo scientifico

Attività 5.2 Convegno.

In merito alla voce di spesa "Costi della ricerca acquisita contrattualmente da terzi, nonché le competenze tecniche ed i brevetti acquisiti" si riporta quanto previsto dalla lett. c) del comma 1 dell'art. 74 del Regolamento regionale 17/2014: *"sono ammissibili i costi della ricerca acquisita contrattualmente da terzi, nonché le competenze tecniche ed i brevetti acquisiti o ottenuti in licenza da fonti esterne a prezzi di mercato tramite una transazione effettuata alle normali condizioni di mercato e che non comporti elementi di collusione, così come i costi dei servizi di consulenza e di servizi equivalenti utilizzati esclusivamente ai fini del progetto"*.

Si segnala, infine, la mancata previsione di "spese generali" e "altri costi di esercizio".

In conclusione, gli investimenti in Ricerca e Sviluppo proposti ed interamente ammissibili ammontano ad € 4.650.000,00; ciò premesso, in sede di progetto definitivo, sarà puntualmente verificata la congruità, la pertinenza e l'ammissibilità di ciascuna voce di spesa.

Si segnala che le agevolazioni afferenti le spese per Ricerca e Sviluppo - in ragione della maggiorazione richiesta in quanto investimento ex art. 73 comma 5, punto II del Titolo V Capo 1 del Regolamento Regionale n. 17/2014 (comma b, punto 6, art. 11 dell'Avviso CdP) - risultano richieste e concedibili entro il limite previsto e risultano correttamente calcolate. Tuttavia, ai fini del mantenimento della maggiorazione, in sede di presentazione del progetto definitivo, Network Contacts S.r.l. dovrà rendere DSAN di impegno allo svolgimento delle attività funzionali "all'ampia diffusione dei risultati del progetto", nonché un dettagliato piano di divulgazione degli stessi.

**4. Prescrizioni/indicazioni per fase successiva**

Si rileva che, in sede di presentazione del progetto definitivo, l'impresa istante dovrà attenersi scrupolosamente a quanto segnalato nella presente relazione relativamente a quanto segue:

- ✦ Prescrizioni in tema di documentazione antimafia (pg. 8)
- ✦ Prescrizioni in tema di Codice ATECO iniziativa (pg. 12)
- ✦ Prescrizioni in tema di rilevanza ed il potenziale innovativo del progetto industriale (pg. 18)
- ✦ Prescrizioni in tema di copertura del programma di investimenti (pg. 25)
- ✦ Prescrizioni in tema di cantierabilità dell'intervento e di investimenti in Attivi Materiali (pg. 28 e 37 - 38)
- ✦ Prescrizioni e raccomandazioni in tema di sostenibilità ambientale dell'intervento (pg. 29)
- ✦ Prescrizioni in tema di investimenti in Ricerca Industriale e Sviluppo Sperimentale (pg. 40)
- ✦ Prescrizioni in tema di maggiorazione delle agevolazioni concedibili in R&S (pg. 43).

pugliasviluppo



43

CDP Tit. II – Capo 1 – Art. 21

Impresa Proponente: Network Contacts S.r.l.  
Codice Progetto: LA3Z825

Istanza di Accesso n. 37

**5. Conclusioni**

In base all'applicazione delle "Procedure e criteri per l'istruttoria e la valutazione delle istanze di accesso presentate nell'ambito del Titolo II Capo 1 del Regolamento generale dei regimi di aiuto in esenzione", la valutazione rispetto ai criteri di selezione 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8 condotta sugli investimenti proposti dall'impresa istante Network Contacts S.r.l. è **positiva**.

In particolare, l'istanza di accesso in esame ha ad oggetto un progetto industriale che presenta le seguenti caratteristiche:

- coerenza tecnica e industriale (art. 3 Avviso CdP);
- dimensione, in termini di importo, compresa tra 5 e 100 milioni di euro (art. 2 Avviso CdP);

Pertanto, l'istanza di accesso risulta ammissibile.

✓ Network Contacts S.r.l.

A fronte di investimenti in **Attivi Materiali**, ammissibili per un importo inferiore ad € 50.000.000,00, per la determinazione delle agevolazioni concedibili, sono stati rispettati i parametri previsti dall'art. 11, commi 1 e 2, dell'Avviso CdP per le Grandi Imprese:

TIPOLOGIA SPESA	SINTESI INVESTIMENTI ATTIVI MATERIALI		AGEVOLAZIONI		
	INVESTIMENTO PROPOSTO (€)	INVESTIMENTO AMMISSIBILE (€)	AGEVOLAZIONE RICHIESTE (€)	AGEVOLAZIONE CONCEDIBILI (€)	INTENSITÀ AGEVOLAZIONE (%)
Suolo aziendale	0,00	0,00	0,00	0,00	15%
Opere murarie e assimilabili	1.155.000,00	1.155.000,00	173.250,00	173.250,00	15%
Macchinari, Impianti Attrezzature varie e Programmi Informatici	301.000,00	301.000,00	75.250,00	75.250,00	25%
Brevetti, licenze, Know how e conoscenze tecniche non brevettate	0,00	0,00	0,00	0,00	25%
<b>TOTALE</b>	<b>1.456.000,00</b>	<b>1.456.000,00</b>	<b>248.500,00</b>	<b>248.500,00</b>	<b>17,07%</b>

Relativamente agli investimenti in **Ricerca e Sviluppo** ammissibili, per la determinazione delle agevolazioni concedibili, sono stati rispettati i parametri previsti dall'art. 11, comma 5 e 6, dell'Avviso CdP per le Grandi Imprese. Nell'ambito del progetto di ricerca proposto, la previsione dell'ampia diffusione dei risultati del progetto attraverso conferenze, pubblicazioni, banche dati di libero accesso o software *open source* o gratuito, ha determinato una maggiorazione di 15 punti percentuali sull'intensità dell'aiuto concedibile per le spese in R&S.

TIPOLOGIA SPESA	SINTESI INVESTIMENTI RICERCA E SVILUPPO		AGEVOLAZIONI		
	INVESTIMENTO PROPOSTO (€)	INVESTIMENTO AMMISSIBILE (€)	AGEVOLAZIONE RICHIESTE (€)	AGEVOLAZIONE CONCEDIBILI (€)	INTENSITÀ AGEVOLAZIONE (%)
Ricerca Industriale	3.650.000,00	3.650.000,00	2.372.500,00	2.372.500,00	50%+15%=65%
Sviluppo Sperimentale	1.000.000,00	1.000.000,00	400.000,00	400.000,00	25%+15%=40%
<b>TOTALE</b>	<b>4.650.000,00</b>	<b>4.650.000,00</b>	<b>2.772.500,00</b>	<b>2.772.500,00</b>	<b>59,62%</b>

pugliasviluppo



44

CDP Tit. II – Capo 1 – Art. 21

Impresa Proponente: Network Contacts S.r.l.  
Codice Progetto: LA3Z825

Istanza di Accesso n. 37

Si segnala che le agevolazioni concedibili per gli investimenti in R&S promossi dalla grande impresa - compresa la maggiorazione - non superano i limiti previsti dall'art. 2, comma 5, dell'Avviso CdP, per impresa e per progetto:

- Euro 20 milioni per attività prevalentemente di ricerca industriale;
- Euro 15 milioni per attività prevalentemente di sviluppo sperimentale.

Le agevolazioni complessivamente concedibili ammontano ad € 3.021.000,00 di cui € 248.500,00 in Attivi Materiali ed € 2.772.500,00 in Ricerca e Sviluppo.

Di seguito si riporta una tabella riepilogativa:

ASSE PRIORITARIO E OBIETTIVO SPECIFICO	INVESTIMENTI PROPOSTI		AGEVOLAZIONE RICHiesta	INVESTIMENTI AMMISSIBILI	AGEVOLAZIONE CONCEDIBILE
	TIPOLOGIA SPESA	AMMONTARE (€)	AMMONTARE (€)	AMMONTARE (€)	AMMONTARE (€)
<b>Grande Impresa Network Contacts s.r.l.</b>					
Asse prioritario I Obiettivo specifico 1a Azione 1.2 (Grande Impresa)	Interventi di sostegno alla valorizzazione economica dell'innovazione e dell'industrializzazione dei risultati R&S	1.456.000,00	248.500,00	1.456.000,00	248.500,00
Asse prioritario I Obiettivo specifico 1a Azione 1.1	Ricerca Industriale	3.650.000,00	2.372.500,00	3.650.000,00	2.372.500,00
	Sviluppo Sperimentale	1.000.000,00	400.000,00	1.000.000,00	400.000,00
	<b>TOTALE</b>	<b>6.106.000,00</b>	<b>3.021.000,00</b>	<b>6.106.000,00</b>	<b>3.021.000,00</b>

Modugno, 03/04/2018

Il Valutatore

Rossella Scolozzi



Il Responsabile di Commessa

Davide Alessandro De Lella



IL PRESENTE ALLEGATO  
E' COMPOSTO DA ...45... FOGLI

LA DIRIGENTE  
(avv. Gigliola Elisa Bertinotto)



Visto:  
Program Manager dell'Area  
Sviluppo del territorio e dei settori strategici

Donatella Toni

