



Determinazione del Direttore n. 110/ZF/DIR del 24 dicembre 2019

OGGETTO: Deliberazione giunta n. 20/ZF del 25 luglio 2019. Realizzazione della ricerca “Posizionamento strategico dei vini del Collio”. Procedura di affidamento. CUP: B66C19000250005.

Il Direttore,

visto l’art. 9 dello Statuto dell’Azienda Speciale Zona Franca che individua le competenze del Direttore;

richiamata la deliberazione n. 20/ZF del 25 luglio 2019 con la quale la Giunta individuava la SDA Bocconi, quale soggetto affidatario della ricerca dal titolo “Posizionamento strategico dei vini del Collio” così come da proposta di preventivo del 5 giugno 2019 e dava mandato al Direttore dell’Azienda Speciale per la Zona Franca di Gorizia di formalizzare – con proprio provvedimento – nel dettaglio l’affidamento;

ricordato che in data 29 giugno 2018 il Consorzio per la Tutela dei Vini del Collio chiedeva il supporto all’Ente camerale al fine di realizzare uno studio per rispondere in modo consapevole e adeguato alle dinamiche competitive del contesto vitivinicolo e comunicava le specifiche necessarie a comprendere obiettivi e finalità;

considerato che questa Azienda ha raccolto tale istanza ed ha manifestato interesse a sviluppare una ricerca volta all’analisi di dettaglio, utile a fornire raccomandazioni strategiche per la Camera di Commercio e per i player del territorio, ovvero in particolare le aziende del Collio per favorire un miglioramento delle performance competitive ed economiche del comparto vitivinicolo;

vista la proposta della SDA Bocconi dd. 5 giugno 2019, che si propone di svolgere un’analisi di mercato per il prodotto vinicolo Collio con l’obiettivo di descrivere i principali trend che impattano il segmento di settore e di identificare il posizionamento strategico delle aziende del Collio nel mercato nazionale e, soprattutto, internazionale;

vista al proposito la proposta di progetto suddivisa in tre parti:

- la prima parte riguarda l’analisi di mercato del settore vitivinicolo nazionale e internazionale con l’obiettivo di comprendere i trend che impattano sul settore;
- la seconda parte del progetto sarà volta ad effettuare un’analisi del posizionamento strategico del comparto analizzando l’influenza dei clienti diretti e indiretti, dei fornitori, dei prodotti di altre DOC e DOCG sulla redditività del comparto;
- la terza parte conclusiva riassume gli output di ricerca dei due precedenti capitoli e si pone l’obiettivo di fornire alcune raccomandazioni strategiche utili affinché la Camera di Commercio Venezia Giulia possa supportare con iniziative mirate la competitività delle aziende del settore;

considerato anche che la ricerca si potrà concludere con la presentazione pubblica dei risultati e con l’organizzazione di un workshop con i principali produttori vinicoli del Collio;

considerato che tale ricerca farà leva sull’expertise di ricercatori e professionisti appartenenti al network SDA Bocconi, in particolare, coordinatore del team di progetto sarà la prof. ssa Gabriella Lojacono che è Professore Associato del Dipartimento di Management e Tecnologia e Direttore del



Segue Determinazione del Direttore n. 110/ZF/DIR del 24 dicembre 2019

Double Degree ESSEC-Bocconi presso l'Università Bocconi. Dal gennaio 2017, è stata nominata Strategy and Entrepreneurship Faculty Deputy. È Direttore del Programma EMiLUX in collaborazione con Essec dal 2016. Ha coordinato diversi progetti di formazione e lavorato in iniziative studiate ad hoc per aziende specifiche tra cui alcune appartenenti al settore bancario, del food e dell'arredamento. I suoi progetti di ricerca si sono focalizzati sulla crescita internazionale delle imprese dell'elettrodomestico, dell'arredamento, della cosmetica, dell'occhialeria e di altri settori tipici del made in Italy. Autrice di numerosi saggi e articoli che riguardano i temi da lei trattati. I suoi lavori sono stati pubblicati su numerose testate tra cui *Economia & Management*, *Sloan Management Review*, *Long Range Planning*, *International Business Review*. Ha scritto molti casi aziendali archiviati presso banche dati internazionali su aziende multinazionali come Starbucks, Davines, Inditex, Almax, 3M. Gabriella Lojacono ha conseguito la Laurea in Economia Aziendale con specializzazione in Finanza Aziendale presso l'Università Bocconi, successivamente un Ph.D. in Economia Aziendale e Management presso la SDA Bocconi e un ITP (International Teachers Programme) organizzato dall'ISBM presso l'HEC di Parigi. Durante il suo Ph.D. è stata Visiting Scholar presso la Copenhagen Business School;

precisato che, con la dott.ssa Lojacono, lavorerà al progetto anche il prof. Giovanni Berti che è Lecturer di Strategy and Entrepreneurship presso SDA Bocconi School of Management. Giovanni ha iniziato la sua collaborazione con SDA Bocconi nel 2015, quando è entrato a far parte dell'area strategia e imprenditorialità e della divisione ricerca CDR. Ha coordinato ed eseguito importanti progetti di ricerca nazionali e internazionali su temi di strategia corporate e di strategia per l'innovazione. Ha coordinato attività di formazione per importanti aziende italiane multinazionali operanti nel settore delle infrastrutture, ed è docente di corsi executive. Le sue ricerche si concentrano principalmente su tre temi: strategie per la crescita, innovazione e imprenditorialità aziendale, leadership per l'innovazione. E' inoltre esperto di analisi delle dinamiche evolutive dei settori, di value migration, di nuovi modelli di business e di cambiamenti strutturali di mercato.

Ha declinato questi temi soprattutto nei settori del retail e dal food and beverage. Il prof. Berti si è laureato in Management and Business Administration in Università Bocconi. Ha conseguito il Master in Business Administration full time presso SDA Bocconi School of Management. Ha lavorato in consulenza manageriale occupandosi di operazioni straordinarie e ha gestito con successo aziende operanti nel settore beverage;

constatato che SDA Bocconi School of Management rappresenta, dal 1971, la migliore business school internazionale in Italia: una vasta e ampia serie di risultati collocano la SDA Bocconi School of Management al 1° posto in Italia e al vertice delle principali classifiche internazionali. I piazzamenti nei ranking premiano il rigore e l'impegno che SDA Bocconi mette da sempre nel creare e diffondere conoscenza e competenze manageriali in Italia e nel mondo;

preso atto che la SDA Bocconi è una delle pochissime Business School al mondo che possono fregiarsi della cosiddetta "triple crown", cioè di 3 tra gli accreditamenti internazionali più prestigiosi: AACSB, EQUIS e AMBA. Prima Scuola in Italia, SDA Bocconi vede premiata la qualità dei suoi Programmi anche da altri accreditamenti internazionali che ne fanno di fatto una delle più certificate istituzioni europee;

considerato che la SDA Bocconi School of Management ha un'esperienza consolidata unica nella ricerca sulle strategie, le politiche di internazionalizzazione e le dinamiche innovative nel settore vinicolo. A titolo di esempio: ha realizzato nel 2015 lo studio "Il posizionamento del vino italiano nei principali mercati esteri", in collaborazione con l'Agenzia ICE, con l'obiettivo di esaminare le



Segue Determinazione del Direttore n. 110/ZF/DIR del 24 dicembre 2019

strategie con cui i produttori vinicoli nazionali possono valorizzare il loro modello territoriale, trasformandolo in offerta commerciale e identità di marca; nel 2018, ha condotto una ricerca sulle politiche di internazionalizzazione nell'area della Franciacorta ("Ricci Curbastro winery: Global Strategy with Sparkles"), per valutare come i produttori locali possono selezionare strategicamente i mercati globali e affrontare concorrenti internazionali con maggiore esperienza e notorietà; infine, sempre nel 2018, ha svolto la ricerca "Benessere economico, sociale e culturale: obiettivi raggiunti e prospettive future" per il Consorzio di Conegliano Valdobbiadene Prosecco Superiore Docg, con l'obiettivo sia di comprendere le ricadute territoriali del successo internazionale del prosecco, sia le variabili che hanno permesso ai produttori di intercettare la domanda dei mercati stranieri.

ritenuto che, una tematica delicata e complessa come l'individuazione delle dinamiche competitive, regolamentari e commerciali/distributive che influiranno sull'evoluzione del settore del vino ed il peso che la produzione del Collio può avere a livello internazionale possa essere affrontata con serietà e puntualità solo da una Scuola come la SDA Bocconi, abituata, anche alla luce delle numerose esperienze in ambito internazionale, a confrontarsi su piani diversi e spesso "trasversali". In termini geografici, la ricerca vuole partire dal mercato italiano per poi focalizzarsi su 3-5 mercati esteri (es. Stati Uniti, Cina, Germania) che a seguito di una prima analisi risultano essere i mercati chiave per il prodotto;

precisato che soltanto un'esperienza di alto livello come quella posseduta dalla SDA Bocconi può dare la garanzia di affrontare in maniera competente e completa una ricerca che appare complessa per la numerosità di fronti che apre. La filiera vitivinicola è da sempre considerata particolarmente articolata a causa delle numerose fasi necessarie per la realizzazione del prodotto finito. Il percorso di incremento del valore aggiunto di tale filiera è tracciato dalla materia prima principale, l'uva, passando dalla viticoltura alla vinificazione per poi finire con il processo di imbottigliamento e commercializzazione sul mercato, dove le aziende tendono a diversificarsi in relazione alle modalità di commercializzazione tramite differenti modalità di distribuzione o esportazione all'estero, elementi che rendono la compagine vitivinicola mondiale caratterizzata da attori estremamente eterogenei tra loro;

constatato che il preventivo di spesa per tale ricerca ammonta a € 60.000,00 (IVA esclusa, escluse spese di trasferimento, vitto e alloggio dei docenti);

constatato che l'esperienza maturata dalla SDA Bocconi, così come sopra documentata, e la professionalità garantita dal team di lavoro, sono crediti validi per concordare una consegna del lavoro di ricerca in tempi brevi, a differenza di strutture meno articolate e, quindi, meno organizzate in tal senso;

visto il Decreto Legislativo 18 aprile 2016 n. 50 "Codice dei contratti pubblici", nello specifico l'art. 63 *Usa della procedura negoziata senza previa pubblicazione di un bando di gara*, che consente il ricorso alla procedura negoziata senza pubblicazione di un bando di gara nel caso in cui il servizio può essere fornito unicamente da un determinato operatore economico nel caso in cui la concorrenza sia assente per motivi tecnici;

ritenuto al proposito che, per le ragioni dettagliatamente indicate, nel caso non sussistono altri operatori economici che possano prestare il servizio oggetto della presente deliberazione secondo il progetto proposto da SDA Bocconi che si manifesta pertanto – per gli elementi sopra rappresentati – con il carattere dell'infungibilità;



Segue Determinazione del Direttore n. 110/ZF/DIR del 24 dicembre 2019

visto, altresì, l'art. 125 del già citato D. Lgs. 50/2016, di rubrica "*Uso della procedura negoziata senza previa indizione di gara*", co. 1, lett. b): "Gli enti aggiudicatori possono ricorrere a una procedura negoziata senza previa indizione di gara nei seguenti casi: [...] b) quando un appalto è destinato solo a scopi di ricerca, di sperimentazione, di studio o di sviluppo e non per rendere redditizie o recuperare spese di ricerca e di sviluppo, purché l'aggiudicazione dell'appalto non pregiudichi l'indizione di gare per appalti successivi che perseguano, segnatamente, questi scopi; [...]";

ritenuto che tale fornitura del servizio, per le motivazioni ampiamente esplicitate sopra, sia effettivamente: - infungibile: l'esito di un'eventuale competizione risulterebbe scontato, perché è assodato che la SDA Bocconi rappresenta l'unico soggetto in grado di aggiudicarsela, con la conseguenza che l'indizione di una procedura ad evidenza pubblica determinerebbe soltanto uno spreco di tempo e di risorse;

- esclusivo e unico: non esistono Scuole di Management il cui bagaglio di esperienze e confronti anche internazionali, anche in termini di partnership, sia del livello di quello della SDA Bocconi;

viste le Linee Guida ANAC n. 8 "Ricorso a procedura negoziate senza previa pubblicazione di un bando nel caso di fornitura e servizi ritenuti infungibili" e richiamato quanto sopra in ordine all'accertamento della infungibilità del servizio da affidare;

ritenuto, per tutto quanto sopra, di affidare, alla SDA Bocconi la realizzazione della ricerca "Posizionamento strategico dei vini del Collio" così come da proposta di preventivo del 5 giugno 2019, al costo di € 60.000,00 (IVA esclusa), tenendo conto che la cifra non comprende le spese di trasferimento, vitto e alloggio dei docenti che saranno fatturate a parte;

Acquisito il CIG: 813630534A;

richiamati i contenuti della bozza di convenzione che si allega al presente provvedimento di cui è parte integrante;

ritenuto di approvare la bozza di convenzione così come allegata, riservandosi, nell'eventualità, di apporvi modifiche di carattere formale, non sostanziale;

d e t e r m i n a

per le motivazioni espresse nella parte narrativa del presente provvedimento:

1. di affidare, alla SDA Bocconi la realizzazione della ricerca "Posizionamento strategico dei vini del Collio" così come da proposta di preventivo del 5 giugno 2019, al costo di € 73.200,00 (IVA inclusa), tenendo conto che la cifra non comprende le spese di trasferimento, vitto e alloggio dei docenti che saranno fatturate a parte;
2. di approvare la bozza di convenzione così come allegata, riservandosi, nell'eventualità, di apporvi modifiche di carattere formale, non sostanziale;
3. di imputare l'onere di cui al punto 1 del deliberato a carico del bilancio 2019 sul conto 440007 "iniziative promozionali" cdc A004.



ZONA FRANCA GORIZIA
AZIENDA SPECIALE CAMERA DI COMMERCIO
VENEZIA GIULIA TRIESTE GORIZIA

Segue Determinazione del Direttore n. 110/ZF/DIR del 24 dicembre 2019

Allegati: bozza di convenzione

IL DIRETTORE
dott. Pierluigi MEDEOT

Atto sottoscritto con firma digitale (artt. 20, 21, 22, 23 e 24 del D.Lgs. n. 82 del 07/03/2005 e ss.mm.ii)

CONVENZIONE

tra

L'Azienda Speciale per la Zona Franca di Gorizia (nel seguito abbreviata come: Azienda Speciale), Partita Iva: 01104640311 e Codice Fiscale: 91014510316, con sede e domicilio fiscale in Via Crispi, 10 - Gorizia,
rappresentata dal dr. Pierluigi Medeot, nato a Gorizia il 30.11.1961, che agisce in qualità di Direttore dell'Azienda Speciale;

e

Università Commerciale L. Bocconi - SDA Bocconi School of Management (nel seguito abbreviato come: SDA Bocconi), Partita IVA: 03628350153, con domicilio fiscale in via Sarfatti 25 - Milano e sede operativa in via Bocconi 8, Milano
rappresentata dalla Dott.ssa Lucia Benedetti, nata a La Spezia il 17/08/1961 e domiciliato presso SDA Bocconi, che agisce in qualità di Direttore Operativo;

P R E M E S S O

CHE con deliberazione n. 20/ZF del 25.07.2019 la Giunta ha individuato la SDA Bocconi, quale soggetto affidatario della ricerca dal titolo "Posizionamento strategico dei vini del Collio" così come da proposta di preventivo del 5 giugno 2019;

CHE con determinazione n. _____/Dir/ZF del _____ il Direttore ha affidato l'incarico alla SDA Bocconi per la realizzazione della ricerca dal titolo "Posizionamento strategico dei vini del Collio" così come da proposta di preventivo del 5 giugno 2019;

CHE tale convenzione è da ritenersi esecutiva con l'accettazione da parte di SDA Bocconi dell'incarico di realizzazione del progetto dal titolo "Posizionamento strategico dei vini del Collio" proposto dall'Azienda Speciale;

CHE SDA Bocconi ha un'esperienza consolidata unica nella ricerca sulle strategie, le politiche di internazionalizzazione e le dinamiche innovative nel settore vinicolo;

si conviene e si stipula quanto segue:

ART.1 - OGGETTO DEL CONTRATTO

L'Azienda Speciale affida a SDA Bocconi, che accetta di realizzare, la ricerca, come dalla proposta dd. 5 giugno 2019, dal titolo: "Posizionamento strategico dei vini del Collio".

ART. 2 - OBIETTIVI DEL PROGETTO

La ricerca inerisce lo svolgimento di un'analisi di mercato per il prodotto vinicolo Collio con l'obiettivo di descrivere i principali trend che impattano il segmento di settore e di identificare il posizionamento strategico delle aziende del Collio nel mercato nazionale e, soprattutto, internazionale. A tal fine, la ricerca si propone di indagare anche come alcune dinamiche competitive, regolamentari e commerciali/distributive influiranno sull'evoluzione del settore ed il peso che la produzione del Collio può avere a livello internazionale. In termini geografici, la ricerca vuole partire dal mercato italiano per poi focalizzarsi su 3-5 mercati esteri (es. Stati Uniti, Cina, Germania) che a seguito di una prima analisi risultano essere i mercati chiave per il prodotto. Il focus consentirà alla ricerca di svolgere analisi di dettaglio utili a fornire raccomandazioni strategiche per l'Azienda Speciale e, quindi, i player del territorio.

ART. 3 - STRUTTURA DEL PROGETTO E METODOLOGIA

Il progetto di ricerca è suddiviso in tre parti.

La prima parte riguarda l'analisi di mercato del settore vitivinicolo nazionale e internazionale con l'obiettivo di comprendere i trend che impattano sul settore.

Verrà fornita una panoramica della domanda e del consumo dei vini del Collio in Italia e nei principali paesi esteri. Saranno analizzati i tassi di penetrazione per tipologia di prodotto, geografia e canale di vendita. Una volta identificati i vari segmenti di mercato (con possibile focus geografico: Italia, Germania, USA, Cina), verranno analizzati i trend di consumo dei prodotti del Collio e come questi impattano sulla domanda nel settore.

Tale tipo di analisi può ad esempio fare emergere alcuni interessanti spunti di riflessione:

- Quali sono i paesi che stanno dimostrando una sempre maggiore sensibilità verso il vino italiano soprattutto di determinati segmenti di mercato?
- Quali sono i paesi che hanno una rilevante dimensione del mercato interno, attuale e potenziale?
- Qual è il peso dell'Italia in quei Paesi?
- Dove l'Italia è focalizzata in termini di mercati di sbocco?
- Quali sono gli *Italian Champion* in quei Paesi?
- Chi sono i principali competitor della produzione italiana in quei segmenti di mercato?

La metodologia applicata per questa parte di ricerca sarà un'analisi dei dati secondari utilizzando i database SDA Bocconi.

La seconda parte del progetto sarà volta ad effettuare un'analisi del posizionamento strategico del comparto analizzando l'influenza dei clienti diretti e indiretti, dei fornitori, dei prodotti di altre DOC e DOCG sulla redditività del comparto. Infine, saranno analizzate le dinamiche competitive nazionali ed internazionali, tentando di dare risposta ad alcune domande chiave che tendono ad esplorare alcune considerazioni emerse nella prima parte della ricerca:

- Quali dinamiche interessano il mercato italiano ed i principali mercati esteri (per valore di import e/o consumo interno)?
- Che specificità presentato quei mercati in termini culturali, amministrativi e commerciali? Quali dinamiche stanno interessando i canali distributive che possono cambiare gli equilibri di settore?

- Che strategie hanno adottato i global champion?
- Qual è il posizionamento competitivo dei vini del Collio rispetto ad altri prodotti vitivinicoli d'eccellenza italiani?
- Sono pensabili strategie di diversificazione e integrazione verticale a valle?

L'obiettivo è comprendere il posizionamento attuale delle imprese del territorio e quale impatto avranno i trend per il settore vitivinicolo ed in particolare per i vini e le aziende del Collio. Saranno forniti esempi virtuosi di aziende del settore che hanno saputo trasformare i trend in opportunità.

La metodologia applicata per questa parte di ricerca sarà basata su interviste ai principali produttori del Collio e loro concorrenti; ad alcuni dei maggiori distributori internazionali (non solo dei vini del Collio); a esponenti di spicco nel mondo della ristorazione. L'analisi qui descritta sarà possibile anche grazie alla review di ricerche svolte in questo ambito da SDA Bocconi e da altri centri di ricerca internazionali sul tema al fine di elaborare output adatti al settore in oggetto.

Una **terza parte** conclusiva riassume gli output di ricerca dei due precedenti capitoli e si pone l'obiettivo di fornire alcune raccomandazioni strategiche utili affinché l'Azienda Speciale possa supportare con iniziative mirate la competitività delle aziende del settore. Questa ricerca farà leva sull'expertise di ricercatori e professionisti appartenenti al network SDA Bocconi.

La ricerca si può concludere con la presentazione dei risultati all'Azienda Speciale e con l'organizzazione di un workshop con i principali produttori del Collio.

ART. 4 - TEAM DEL PROGETTO E COORDINATORE

Il Project Head è la professoressa Gabriella Lojacono che realizzerà la ricerca avvalendosi anche della professionalità del professor Giovanni Berti.

ART. 5 - DURATA

La presente convenzione ha durata n. 12 mesi a far data dalla sottoscrizione della stessa. Ogni eventuale variazione del piano deve essere comunicata.

ART. 6 - CORRISPETTIVO DEL PROGETTO

L'Azienda Speciale si impegna a liquidare alla SDA Bocconi il corrispettivo di € 60.000,00 (IVA esclusa) (Sessantamila/00), per l'esecuzione delle attività, oggetto del presente contratto.

La cifra non comprende le spese di trasferimento, vitto e alloggio dei docenti che saranno fatturate a parte.

ART. 7 - MODALITA' DI PAGAMENTO

Il Committente verserà alla SDA Bocconi la somma di cui all'art. 4, con le seguenti modalità: a ricevimento fattura.

Le fatture verranno emesse:

- 40% all'atto del conferimento dell'incarico;
- 60% al termine dell'erogazione del progetto.

Le fatture dovranno essere intestate a:

Azienda Speciale per la Zona Franca di Gorizia

Via Crispi 10

34170 Gorizia

P.I. 01104640311

C.F. 91014510316

ragioneria@pec.zonafrancagorizia.it (al posto del codice univoco)

ART. 8 - TRACCIABILITA' DEI FLUSSI FINANZIARI

1. SDA Bocconi, attestante l'attivazione del conto corrente dedicato ai sensi dell'art. 3, comma 7 della legge 136/2010 e s.m.i.a, pena di nullità assoluta del contratto, assume gli obblighi di

tracciabilità dei flussi finanziari di cui all'art. 3 della legge 136/2010 e successive modifiche.

2. SDA Bocconi potrà in essere tutto quanto necessario al fine di consentire la verifica dell'Azienda Speciale che nei contratti sottoscritti dall'appaltatore medesimo con i subappaltatori e i subcontraenti della filiera delle imprese a qualsiasi titolo interessate all'appalto in oggetto, sia inserita, a pena di nullità assoluta degli stessi, un'apposita clausola con la quale ciascuno di essi assume gli obblighi di tracciabilità dei flussi finanziari di cui alla legge 136/2010.

3. SDA Bocconi si impegna a dare comunicazione immediata all'Azienda Speciale e alla Prefettura Ufficio territoriale del Governo della Provincia ove ha sede l'Azienda Speciale, della notizia dell'inadempimento della propria controparte (subappaltatore/subcontraente) agli obblighi di tracciabilità finanziaria.

Tale previsione dovrà essere espressamente contenuta nei subcontratti o subappalti a cura dell'appaltatore e delle sue controparti.

4. La SDA Bocconi si impegna inoltre a mettere a disposizione dell'Azienda i contratti di cui al precedente punto 3, per le verifiche di legge. A tal fine, l'Azienda si riserva di procedere a verifiche a campione sulla veridicità di quanto a tal riguardo attestato, richiedendo all'uopo la produzione dei sub-contratti stipulati, e, di adottare, all'esito dell'espletata verifica ogni più opportuna determinazione, ai sensi di legge e di contratto.

5. Tutti i movimenti finanziari relativi all'appalto saranno registrati sul conto corrente bancario o postale dedicato, anche non in via esclusiva, alla commessa pubblica di cui in premessa, i cui estremi identificativi sono stati comunicati dalla SDA Bocconi, unitamente alle generalità e al codice fiscale delle persone delegate ad operare su di esso.

6. I relativi pagamenti saranno effettuati esclusivamente a mezzo bonifico bancario o postale, ovvero con altri strumenti di pagamento idonei a consentire la piena tracciabilità delle operazioni.

7. Il mancato utilizzo del bonifico bancario o postale ovvero degli altri strumenti idonei a consentire la piena tracciabilità delle operazioni determina la risoluzione di diritto del contratto.

ART. 9 - RESPONSABILI DEL CONTRATTO

Il responsabile scientifico, designato dalla SDA Bocconi, per la gestione del presente contratto è:

prof. Gabriella Lojacono.

Il referente per l'Azienda Speciale è:

dr. Pierluigi Medeot.

ART. 10 - PUBBLICAZIONE REFERENZE

SDA Bocconi avrà il diritto di rendere noto a terzi come referenza, il titolo del progetto svolto, l'abstract, l'anno o il periodo di svolgimento, il nome del committente e, se richiesto per la partecipazione a bandi, gare, ecc. il livello di prezzo.

ART. 11 - REGIME DI RISERVATEZZA

Reciprocamente SDA Bocconi e Azienda Speciale, quest'ultima anche per conto dei collaboratori coinvolti nel progetto, si impegnano a non divulgare dati ed informazioni aventi carattere di riservatezza raccolti durante le attività di ricerca, ivi compresi i materiali di lavoro intermedi predisposti da SDA Bocconi.

ART. 12 - PROPRIETA' DEL PRODOTTO

Ferma restando la proprietà del diritto morale del rapporto di ricerca in capo ai ricercatori di SDA Bocconi, le Parti convengono che i risultati della ricerca sono di proprietà dell'Azienda Speciale.

Il progetto - che rimarrà in proprietà al committente - dovrà essere consegnato a questa Azienda nei tempi previsti nel presente atto in almeno n. 5 (cinque) esemplari cartacei + 1 (uno) riproducibile su supporto informatico.

ART. 13 - RESPONSABILITÀ

Per le ricerche di cui trattasi verrà utilizzato personale scelto a cura della SDA Bocconi, senza che con detto personale si instauri alcun rapporto da parte dell'Azienda Speciale per la Zona Franca di Gorizia.

La SDA Bocconi si impegna ad adottare tutte le misure necessarie a far sì che, durante lo svolgimento delle attività relative all'esecuzione della Convenzione, l'Azienda Speciale sia esonerata da possibili eventuali pagamenti di danni per violazione dei diritti di terzi, essendo responsabilità esclusiva della SDA Bocconi detti danni diretti o indiretti arrecati durante l'espletamento del presente incarico.

ART. 14 - RICHIAMO DI NORME

Per quanto non previsto nel presente atto, si rinvia al Codice Civile, nonché alle norme che disciplinano il funzionamento dell'Azienda Speciale e della SDA Bocconi.

ART. 15 - REGISTRAZIONE

Il presente atto è formato per scrittura privata e sarà registrato solo in caso d'uso ai sensi dell'art. 5, 2° comma del D.P.R. 26 aprile 1986 n. 131, con spese a carico della parte che ne richiederà la registrazione.

ART. 16 - BOLLATURA

Le spese di bollatura del presente atto sono a carico, in parti eguali, di entrambi i contraenti.

ART. 17 - FORO COMPETENTE

Per qualsiasi controversia derivante dall'interpretazione o dall'esecuzione dei contenuti della presente proposta, sarà competente in via esclusiva il Foro di Milano.

ART. 18 - PRIVACY

SDA Bocconi e il Committente con la sottoscrizione del presente accordo si prestano reciproco assenso al trattamento, alla conservazione e alla comunicazione dei rispettivi dati ai sensi del Regolamento Generale sulla Protezione dei Dati Personali n. 679/2016.

Gorizia, _____

p. l'Azienda Speciale per la Zona Franca di Gorizia -

Il Direttore, dr. Pierluigi Medeot

p. SDA Bocconi - School of Management

Dott.ssa Lucia Benedetti
