



ALLEGATO A1

“Criteri di valutazione dell’offerta, documentazione dell’offerta tecnica”

1. INFORMAZIONI GENERALI

Il presente elaborato stabilisce le modalità di assegnazione dei punteggi per la procedura di gara del “Servizio di accoglienza e personale di sala per il Teatro Regio, il Piccolo Regio ed eventuali manifestazioni del Teatro Regio e del servizio di biglietteria online e in presenza per la vendita di biglietti e abbonamenti relativi agli spettacoli organizzati, di prodotti e servizi della Fondazione Teatro Regio di Torino”.

2. CRITERIO DI AGGIUDICAZIONE

All’offerta potranno essere assegnati al massimo 100 punti ripartiti in base ai due macro punti:

- | | |
|----------------------------------------|--------------|
| A. OFFERTA TECNICA | MAX 80 PUNTI |
| B. OFFERTA ECONOMICA (ribasso offerto) | MAX 20 PUNTI |

3. REQUISITI DI IDONEITA’

Nel disciplinare di gara, oltre ai requisiti di idoneità professionale di cui all’art. 83 comma 3 del D.Lgs. 50/2016, dovranno essere inseriti i seguenti requisiti:

-) piena titolarità, o possesso dei diritti di sfruttamento, di un sistema informatico di biglietteria conforme alla normativa vigente in materia;
-) possesso di tutte le necessarie omologazioni e autorizzazioni da parte del Ministero delle Finanze e della SIAE per la realizzazione di un sistema di biglietteria informatizzata per la vendita di biglietti ed abbonamenti;
-) possesso di un sistema di biglietteria che ottemperi a tutte le funzionalità e le caratteristiche descritte e richieste agli articoli 1, 2 e 3 del Capitolato Speciale d’Appalto;
-) disponibilità di programma già in uso funzionante in tecnologia 3D integrata alla visualizzazione della sala da un posto selezionato.

4. RELAZIONE TECNICA

È richiesta una **Relazione Tecnica**, che descriva ogni singolo criterio di valutazione dell’offerta tecnica come al successivo paragrafo 5.

In particolare il concorrente dovrà dimostrare di poter eseguire la prestazione nel rispetto delle caratteristiche tecniche e amministrative indicate negli articoli 1, 2 e 3 del Capitolato Speciale d’Appalto.

Unitamente alla Relazione Tecnica dovrà essere prodotto un **video** (in uno dei formati seguenti: Avi, Wmv, Mov, Flav o Mp4) che dia dimostrazione del sistema di biglietteria on line in conformità a quanto prescritto nei criteri di valutazione dell’offerta tecnica come al successivo paragrafo 5.

Il video che illustri il sistema di biglietteria dovrà avere una durata massima di 30 minuti, dovrà permettere di confermare tutte funzionalità descritte nell’offerta tecnica dell’operatore economico.

La Relazione Tecnica dovrà essere firmata digitalmente e costituita da massimo 15 cartelle di formato A4 (carattere Times New Roman 11 interlinea 1,5) oltre eventuali grafici tabelle e schede. Nel conteggio delle 15 cartelle formato A4 non sono comprese eventuali pagine di copertina e/o indice ma solo le pagine inerenti l’Offerta Tecnica. Le cartelle eccedenti il predetto numero non saranno prese in considerazione.

5. CRITERI DI VALUTAZIONE DELL'OFFERTA TECNICA

Il punteggio dell'Offerta Tecnica (massimo 80 punti) è attribuito sulla base dei criteri di valutazione elencati nella sottostante tabella.

CRITERIO	DESCRIZIONE CRITERIO	DESCRIZIONE ATTIVITA' (SUB CRITERIO)	Punti per sub criterio/attività	Punti totali Criterio
A.1	STRUTTURA ORGANIZZATIVA DEL CONCORRENTE	A.1.1 Struttura logistica e amministrativa, staff tecnico, personale operativo, suddiviso per profili professionali con responsabilità gestionali, esecutive.	10	22
		A.1.2 Struttura organizzativa del concorrente specificamente dedicata all'appalto.	12	
A.2	MODALITA ORGANIZZATIVA SERVIZIO DI BIGLIETTERIA	A.2.1 Modalità organizzativa di erogazione del servizio di gestione della biglietteria rispetto agli orari e ai giorni di apertura del botteghino del teatro per la vendita fisica di biglietti e abbonamenti e del coordinamento con la direzione marketing.	10	36
		A.2.2 Semplicità, intuitività e accessibilità del processo di acquisto del software per la vendita di biglietti e abbonamenti.	10	
		A.2.3 Capillarità di vendita in termini di quantità di Punti Vendita specializzati messi a disposizione nella rete di distribuzione e vendita.	12	
		A.2.4 Modalità dei processi organizzativi per le procedure d'emergenza, di formazione e aggiornamento del personale addetto alle vendite del botteghino.	2	
		A.2.5 Numero di lingue conosciute, oltre la lingua inglese, dal personale del botteghino.	2	

A.3	MODALITA' ORGANIZZATIVA SERVIZIO PERSONALE DI SALA	A.3.1 Modalità organizzativa del servizio di personale di sala.	10	17
		A.3.2 Modalità dei processi organizzativi per le procedure d'emergenza, di formazione e aggiornamento del personale di sala.	5	
		A.3.3 Numero di lingue conosciute, oltre la lingua inglese, dal personale di sala.	2	
A.4	CERTIFICAZIONI	A.4.1 Possesso di una valutazione di conformità del sistema di gestione della sicurezza delle informazioni alle norme ISO 27001 relativa al servizio di attività di biglietteria.	3	5
		A.4.2 Possesso Certificazione del sistema di gestione della sicurezza sul lavoro OHSAS 180017 ISO 45001.	1	
		A.4.3 Possesso Certificazione di qualità ISO 9001.	1	

Ai sensi dell'art. 95, comma 8, del Codice, è prevista una soglia minima di sbarramento pari a punti 48 per il punteggio tecnico complessivo di 80 punti. Il concorrente **sarà escluso** dalla gara nel caso in cui consegua un punteggio inferiore alla predetta soglia.

6. MODALITA' DI ASSEGNAZIONE DEI PUNTEGGI OFFERTA TECNICA (max 80 punti)

A ciascuno dei criteri qualitativi (sub criteri) cui è assegnato un punteggio discrezionale nella tabella, è attribuito un coefficiente sulla base del metodo consistente nella attribuzione discrezionale di un **coefficiente variabile da 0,0 (zero) e 1,0 (uno)**, da parte di ciascun commissario.

Per quanto riguarda gli elementi di natura qualitativa ogni componente della Commissione giudicatrice attribuirà a ciascun elemento di valutazione un coefficiente discrezionale variabile tra zero e uno, previa redazione di quadri sinottici in rapporto ai contenuti delle offerte, sulla base di una valutazione graduata sulla seguente scala di giudizio:



COEFFICIENTE	CRITERIO MOTIVAZIONALE
0,0	NON VALUTABILE
0,2	MOLTO SCARSO
0,4	INSUFFICIENTE
0,6	ADEGUATO
0,8	BUONO
1,0	OTTIMO

I coefficienti suindicati non escludono l'utilizzo dei punteggi intermedi da parte dei commissari, qualora ritenuto necessario. La Commissione calcola la media aritmetica dei coefficienti attribuiti dai singoli commissari all'offerta in relazione al criterio in esame, al fine di ottenere il coefficiente medio da applicare al medesimo.

7. METODO PER IL CALCOLO DEI PUNTEGGI TECNICI

La Commissione, terminata l'attribuzione dei coefficienti agli elementi qualitativi e quantitativi, procederà, in relazione a ciascuna offerta, all'attribuzione dei punteggi per ogni singolo criterio secondo il seguente metodo: **aggregativo compensatore** secondo quanto indicato nelle linee guida dell'ANAC n. 2/2016.

Il punteggio è dato dalla seguente formula:

$$P_i = C_{ai} \times P_a + C_{bi} \times P_b + \dots + C_{ni} \times P_n$$

Dove

P_i = punteggio concorrente i

C_{ai} = coefficiente criterio di valutazione a , del concorrente i

C_{bi} = coefficiente criterio di valutazione b , del concorrente i

C_{ni} = coefficiente criterio di valutazione n , del concorrente i

P_a = peso criterio di valutazione a

P_b = peso criterio di valutazione b

P_n = peso criterio di valutazione n

► RIPARAMETRAZIONE

Qualora nessun concorrente raggiunga il punteggio massimo assegnato ad un criterio di valutazione, sarà effettuata la riparametrazione per i singoli parametri qualitativi (prima riparametrazione sul criterio), mentre non è prevista per l'intera offerta tecnica (seconda riparametrazione).

Non si procederà alla riparametrazione in caso di unica offerta ammessa. La riparametrazione verrà effettuata assegnando il punteggio massimo al concorrente che ha ottenuto il coefficiente più alto ed assegnando alle altre offerte un punteggio proporzionale decrescente. I punteggi così rideterminati saranno espressi fino alla terza cifra decimale, arrotondata all'unità superiore qualora la quarta cifra decimale sia pari o superiore a cinque. Nel caso in cui le offerte di due o più



concorrenti ottengano lo stesso punteggio complessivo, ma punteggi parziali per l'offerta tecnica e quella economica differenti, risulterà prima in graduatoria il concorrente che ha ottenuto il punteggio migliore in relazione all'offerta tecnica.

Nel caso in cui le offerte di due o più concorrenti ottengano lo stesso punteggio complessivo e gli stessi punteggi parziali per l'offerta tecnica e per quella economica si procederà mediante sorteggio.

8. L' Offerta economica deve comprendere, a pena di esclusione, il seguente elemento:

1) **ribasso percentuale offerto** (espresso in cifre e in lettere) **per il servizio personale di sala e per il servizio biglietteria** al netto dell'Iva nonché degli oneri per la sicurezza dovuti a rischi da interferenze e il corrispondente prezzo complessivo offerto.

Verranno prese in considerazione fino a tre cifre decimali.

a) la stima dei costi aziendali relativi alla salute ed alla sicurezza sui luoghi di lavoro di cui all'art. 95, comma 10 del Codice. Detti costi relativi alla sicurezza connessi con l'attività d'impresa dovranno risultare congrui rispetto all'entità e le caratteristiche delle prestazioni oggetto dell'appalto.

b) la stima dei costi della manodopera, ai sensi dell'art. 95, comma 10 del Codice.

Ai fini della gara faranno fede unicamente il ribasso percentuale offerto indicato in lettere che, in caso di discordanza fra i dati indicati nel modulo di offerta, costituirà il dato di riferimento.

Si richiede altresì di quotare:

- il costo orario del servizio del Responsabile del servizio;
- il costo orario del servizio dell'addetto al servizio di sala;
- il costo orario dell'addetto al servizio di biglietteria on – site.

Le predette quotazioni orarie non saranno oggetto di valutazione ai fini dell'attribuzione dei punteggi di gara.

9. METODO DI ATTRIBUZIONE DEL COEFFICIENTE PER IL CALCOLO DEL PUNTEGGIO DELL'OFFERTA ECONOMICA (max 20 punti)

All'Offerta Economica, è attribuito all'elemento economico un coefficiente, variabile da zero ad uno, calcolato tramite la formula "bilineare":

C_i (per $A_i \leq A$ soglia) = $X (A_i / A$ soglia)

C_i (per $A_i > A$ soglia) = $X + (1,00 - X) [(A_i - A$ soglia) / (A max – A soglia)]

dove:

C_i = coefficiente attribuito al concorrente i-esimo

A_i = ribasso percentuale del concorrente i-esimo

A soglia= media aritmetica dei valori del ribasso offerto dai concorrenti

X= 0,85

A max = valore del ribasso più conveniente

Le commissioni di prevendita e di acquiring sono a carico dell'utente finale e NON COSTUISCONO ELEMENTO DELL'OFFERTA ECONOMICA.

Saranno e sono regolate direttamente tra la Ditta e l'utente medesimo

L'importo delle predette commissioni sarà concordato tra la Fondazione e la Ditta fermo restando che:



- 1) per biglietti del valore nominale pari o superiore a euro 15,00 la commissione di prevendita massima è pari a euro 2,50 e la commissione di acquiring non potrà superare l'1,5% per vendita sul sito della Fondazione e il 4% per vendita sul sito della Ditta;
- 2) per biglietti del valore nominale inferiore a euro 15,00 la commissione di prevendita massima è pari a euro 0,50 e la commissione di acquiring non potrà superare l'1,5% per vendita sul sito della Fondazione e il 4% per vendita sul sito della Ditta;
- 3) per abbonamenti la commissione di prevendita massima è pari a euro 2,50 e la commissione di acquiring non potrà superare l'1,5% per vendita sul sito della Fondazione e il 4% per vendita sul sito della Ditta sul sito della Fondazione.

Torino 14 Luglio 2021

Il Responsabile Ufficio Acquisti e Gare
Barbara Mussino

IN ORIGINALE FIRMATO
