

CRITERI DI VALUTAZIONE DELLE OFFERTE

La gara verrà aggiudicata al Concorrente che risulterà avere il punteggio più alto mediante offerta tecnicamente ed economicamente più vantaggiosa.

Per la valutazione delle offerte verranno presi in considerazione i seguenti elementi di valutazione ed i relativi fattori ponderali:

<i>ELEMENTO DI VALUTAZIONE</i>	<i>FATTORE PONDERALE</i>
A) Valore tecnico	$P_a = 60\%$
B) Prezzo servizi	$P_b = 10\%$
C) Prezzo licenze	$P_c = 15\%$
D) Prezzo del futuro canone di manutenzione	$P_d = 15\%$

L'attribuzione dei punteggi alle singole offerte avviene applicando la seguente formula:

$$K_i = A_i * P_a + B_i * P_b + C_i * P_c + D_i * P_d$$

ove :

- A_i , B_i , C_i e D_i sono coefficienti compresi tra 0 e 1, espressi in valori centesimali attribuiti al Concorrente i -esimo; il coefficiente è pari a zero in corrispondenza della prestazione minima possibile; il coefficiente è pari a 1 in corrispondenza della prestazione massima offerta.
- P_a , P_b , P_c e P_d sono i fattori ponderali principali sopra indicati per ciascun elemento di valutazione.
- K_i è il punteggio finale totale attribuito al Concorrente i -esimo.

VALORE TECNICO

Il coefficiente A_i sarà così determinato:

$$A_i = (A_{1i} * P_{a1} / 100) / 100 + (A_{2i} * P_{a2} / 100) / 100 + (A_{3i} * P_{a3} / 100) / 100$$

ove:

A_i = *coefficiente definitivo principale* per il concorrente i -esimo, riferito all'elemento di valutazione principale "valore tecnico". A_i è un coefficiente compreso tra 0 ed 1, espresso in valori centesimali attribuito al concorrente i -esimo; il coefficiente è pari a zero in corrispondenza della prestazione minima possibile; il coefficiente è pari a 1 in corrispondenza della prestazione massima offerta.

A_{ni} = *sub-coefficiente* di A_i riferito al sub-elemento di valutazione principale;

P_{an} = *sub-peso* del fattore ponderale principale riferito al sub-elemento di valutazione, i cui valori sono riportati nella tabella che segue:

	SUB-ELEMENTO DI VALUTAZIONE	SUB-PESO (%)
A_{1i}	Affidabilità nello svolgimento del servizio	$P_{a1} = 40$
A_{2i}	Organizzazione e know-how	$P_{a2} = 40$
A_{3i}	Proposta di realizzazione della fornitura	$P_{a3} = 20$

VALORE TECNICO - A

La tabella **A**, riportata di seguito, aggrega i valori dei 3 sub-elementi di valutazione, ciascuno dei quali, a sua volta, è ottenuto dalle rispettive tabelle **A1**, **A2** e **A3**, relative ai singoli sub-elementi di valutazione.

Il valore di ciascun sub-elemento verrà espresso in centesimi, ovvero in valori compresi tra 0/100 (zero centesimi) e 100/100 (cento centesimi). La somma dei valori pesati esprimerà il valore del sub-elemento, espresso con un numero compreso tra 0/100 (zero centesimi) e 100/100 (cento centesimi).

TABELLA A

	Sub-elementi di valutazione	Sub-pesi (P)	Valore (V)	Valore pesato (P * V)
A₁	Affidabilità nello svolgimento del servizio	40 / 100		
A₂	Organizzazione e know-how	40 / 100		
A₃	Proposta di realizzazione della fornitura	20 / 100		
Totale A				

L'offerta sarà giudicata idonea a condizione che il totale **A** non sia inferiore a 50/100 (cinquanta centesimi).

TABELLA A1

	Affidabilità nello svolgimento del servizio	Pesi (P1)	Valore (V1)	Valore pesato (P1 * V1)
A1.1	Completezza ed efficacia dell'approccio metodologico che si intende applicare per l'erogazione della fornitura	60 / 100		
A1.2	Efficienza delle modalità operative di fornitura del servizio proposte	40 / 100		
Totale A1				

TABELLA A2

	Organizzazione e know-how	Pesi (P2)	Valore (V2)	Valore pesato (P2 * V2)
A2.1	Efficacia della organizzazione e del sistema dei ruoli che il Candidato si impegna ad utilizzare per erogare ed integrare i servizi richiesti	30 / 100		
A2.2	Adeguatezza del dimensionamento del team di lavoro proposto	20 / 100		
A2.3	Metodologie e meccanismi operativi (soluzioni, tool, template,...) proposti che il Candidato si impegna a porre in essere per la governance della fornitura	50 / 100		
Totale A2				

TABELLA A3

	Proposta di realizzazione della fornitura	Pesi (P3)	Valore (V3)	Valore pesato (P3 * V3)
A3.1	Completezza e chiarezza del Piano di Progetto	70 / 100		
A3.2	Efficacia della proposta di formazione per il trasferimento del know-how e delle informazioni critiche verso il personale CDP	30 / 100		
Totale A3				

I valori **V1**, **V2** e **V3** utilizzati rispettivamente nelle tabelle **A1**, **A2** ed **A3** saranno attribuiti in base alla seguente tabella di corrispondenza:

Giudizio	Valore (V1 - V2 - V3)
Ottimo	100/100
Buono	75/100
Discreto	50/100
Sufficiente	25/100
Insufficiente	0/100

PREZZO SERVIZI

Ai fini della determinazione del coefficiente **B_i** si utilizza la formula:

$$B_i = Prt_{min} / Prt_i$$

ove:

B_i è il *coefficiente* attribuito al concorrente i-esimo;

Prt_{min} è il prezzo complessivo minimo offerto;

Prt_i è il prezzo complessivo offerto formulato dal Concorrente i-esimo.

PREZZO LICENZE

Ai fini della determinazione del coefficiente **G_i** si utilizza la formula:

$$G_i = Prl_{min} / Prl_i$$

ove:

G_i è il *coefficiente* attribuito al concorrente i-esimo;

Prl_{min} è il prezzo complessivo delle licenze minimo offerto;

Prl_i è il prezzo complessivo delle licenze offerto dal Concorrente i-esimo.

PREZZO FUTURO CANONE DI MANUTENZIONE

Ai fini della determinazione del coefficiente **D_i** si utilizza la formula:

$$D_i = Prm_{min} / Prm_i$$

ove:

D_i è il *coefficiente* attribuito al concorrente i-esimo;

Prm_{min} è il prezzo complessivo del canone di manutenzione minimo offerto;

Prm_i è il prezzo complessivo del canone di manutenzione offerto dal Concorrente i-esimo.