

Condizioni particolari di contratto per la fornitura di servizi e prodotti di comunicazione per il progetto “itinerario enoturistico dei borghi di eccellenza”

Fascicolo archivistico del procedimento di gara: 2017 – 06.05/69

Parole chiave: prodotti di comunicazione; progetto “itinerario enoturistico dei borghi di eccellenza”; eventi promozionali; Germania; Monaco di Baviera; Stoccarda; incoming in Sardegna;

Tabella 1: dati dell'appalto di servizio

| | |
|---|---|
| Provvedimento di avvio della procedura di gara | Determinazione a contrarre del Servizio Verifiche, Controlli, Valorizzazione dei Marchi e delle Certificazioni in Agricoltura n. 586/2017 del 20/10/2017 |
| Capitolo di spesa | <ul style="list-style-type: none">• € 131.110,89 (euro centotrentunomilacentodieci/89), IVA compresa a valere sul capitolo Cap. SC30.0309 “Territori del vino e del gusto – servizi di terzi”, PCF U.1.03.02.99.999• € 29.889,11 (euro ventinovemilaottocottantanove/11) IVA compresa, a valere sul Cap. SC10.0243 “Verifiche, Controlli, Valorizzazione dei Marchi e delle Certificazioni in Agricoltura – fornitura servizi di terzi”, PCF U.1.03.02.99.999. |
| Strumento di acquisizione | piattaforma di acquisti informatica MEPA |
| RDO (richiesta di offerta) | 1734022 |
| Numero gara | 6879974 |
| CIG (codice identificativo gara) | 7246242C0E |
| CUU fattura PA (codice unico ufficio) | 67THLI |
| Importo a base di gara | 131.967,00 IVA esclusa |
| Criterio di aggiudicazione | Offerta economicamente vantaggiosa |

Indice generale

| | |
|--|----|
| 1) Oggetto del contratto..... | 3 |
| 2) Requisiti di partecipazione..... | 3 |
| 3) Requisiti di selezione..... | 3 |
| 4) Avvalimento..... | 5 |
| 5) Modalità di verifica dell'assenza cause di esclusione di cui all'art. 80 del Codice e dei requisiti di selezione..... | 6 |
| 6) Aggiudicazione dell'appalto..... | 7 |
| 7) Offerta Tecnica..... | 9 |
| 8) segreti tecnici e commerciali..... | 9 |
| 9) La valutazione degli elementi qualitativi (offerta tecnica)..... | 10 |
| 10) Offerta economica..... | 13 |
| 11) La valutazione dell'offerta economica..... | 14 |
| 12) Documentazione amministrativa ed economica richiesta ai concorrenti..... | 15 |
| 13) La valutazione della documentazione amministrativa e altre attività prive di discrezionalità..... | 15 |
| 14) Pagamento delle fatture..... | 16 |
| 15) Tracciabilità flussi e foro competente per controversie..... | 17 |
| 16) Assolvimento obblighi di bollo sul contratto..... | 17 |
| 17) Codice di comportamento..... | 17 |
| 18) Referenti per l'esecuzione del contratto..... | 18 |

1) Oggetto del contratto

- 1.1 Le presenti **condizioni particolari di contratto** disciplinano il contratto per la fornitura di servizi e prodotti di comunicazione per il progetto "itinerario enoturistico dei borghi di eccellenza" - commissionato dall'Agenzia Laore Sardegna.
- 1.2 L'oggetto del contratto è dettagliatamente disciplinato dal capitolato tecnico allegato alle presenti condizioni particolari di contratto.
- 1.3 Per quanto non espressamente richiamato dal capitolato d'oneri e dalle presenti condizioni particolari di contratto, l'appalto è disciplinato anche dalla documentazione, allegata al bando MEPA **Servizi**, nonché da quanto disposto dalla normativa vigente in materia di contratti di forniture e servizi Decreto Legislativo 18 aprile 2016, n. 50 (di seguito denominato Codice) e dal codice civile.

2) Requisiti di partecipazione

- 2.1 Gli operatori economici per partecipare alla gara devono possedere i seguenti requisiti:
 - 2.1.1 assenza delle le cause di esclusione di cui all'art. 80 del Codice; Tale requisito non deve essere dichiarato nella presente gara in quanto già dichiarati dall'impresa al momento della domanda di Abilitazione al MEPA;
 - 2.1.2 requisiti di selezione di cui al punto 3. Tale requisito deve essere dichiarato mediante la compilazione del modello predisposto dall'Agenzia, denominato "**autodichiarazione requisiti di selezione**";

3) Requisiti di selezione

- 3.1 La partecipazione alla presente RDO è riservata agli operatori economici in possesso, **a pena di esclusione**, dei seguenti requisiti di selezione di cui all'art. 83 del codice:
 - 3.1.1 **requisiti di idoneità professionale** (art. 83 comma 1 lettera a) del codice)
 - iscrizione nel registro della camera di commercio, industria, artigianato e agricoltura o nel registro delle commissioni provinciali per l'artigianato, o presso i competenti ordini professionali nel settore di attività oggetto dell'appalto.
 - 3.1.2 **capacità economica e finanziaria** (art. 83 comma 1 lettera b) del codice);

- fatturato specifico relativo agli ultimi tre esercizi disponibili, da intendersi quale cifra complessiva nel triennio, per servizi analoghi a quelli oggetto del presente appalto eseguiti presso Pubbliche Amministrazioni/Enti pubblici/Privati non inferiore a euro 100.000,00 (centomila/00), IVA esclusa;

3.1.3 capacità tecniche e professionali ([art. 83 comma 1 lettera c\) del codice.](#))

- aver sviluppato, nei 5 anni precedenti, almeno 3 progetti di comunicazione, di cui almeno 1 all'estero, legati ad attività di promozione dei prodotti agroalimentari ed enogastronomici sardi, con attività di educational tour, buyer tour e press tour.

(INDICAZIONI PER I CONCORRENTI CON IDONEITÀ PLURISOGGETTIVA E PER I CONSORZI)

3.2 Il requisito relativo all'iscrizione di cui al punto 3.1.1 deve essere dimostrato,

- nell'ipotesi di raggruppamento temporaneo o consorzio ordinario già costituiti o da costituirsi, o di aggregazione di imprese di rete, o di GEIE, da ciascuna delle imprese raggruppate/raggruppande o consorziate/consorziande o aderenti al contratto di rete;
- nell'ipotesi di consorzi di cui all'art. 45, comma 2, lett. b) e c) del codice deve essere posseduto dal consorzio e dalle imprese consorziate per le quali il consorzio concorre.

3.3 Il requisito relativo all'esecuzione dei servizi di cui ai punti 3.1.2 e 3.1.3 deve essere soddisfatto dal raggruppamento temporaneo, dal consorzio, GEIE o dalle imprese aderenti al contratto di rete nel suo complesso. Detto requisito deve essere posseduto in misura maggioritaria dall'impresa mandataria.

3.4 Il mancato possesso, anche di uno solo dei requisiti richiesti, determina **l'esclusione dalla gara.**

3.5 Ai fine della partecipazione alla gara i requisiti di selezione sopra indicati, dovranno essere autocertificati presentando una dichiarazione sostitutiva, sottoscritta dal legale rappresentante del concorrente, resa ai sensi degli artt. 46 e 47 e con esplicito riferimento all'art. 76, del [DPR 28 dicembre 2000, n. 445](#). La dichiarazione dovrà essere redatta in conformità al modello predisposto dall'Agenzia, denominato "**autodichiarazione requisiti di selezione**", e sottoscritto con firma digitale. Il concorrente trova il modello da compilare tra la documentazione amministrativa allegata alla RDO – sezione documentazione richiesta al concorrente.

Il concorrente deve:

- scaricare dalla piattaforma di acquisti telematici il modulo autodichiarazione requisiti di selezione. Sono consentite le sole modifiche ai singoli campi di testo dove inserire le informazioni richieste dall'Agenzia.
- compilare il modulo in tutte le sue parti;
- trasformare il documento in formato PDF al fine di rendere statico il documento;
- firmare digitalmente il modulo, assicurandosi che il proprio certificato di firma sia valido e non revocato, sospeso o scaduto, pena l'esclusione dell'offerta.
- trasmettere il documento a sistema sulla piattaforma di acquisti telematici, nella sezione documentazione amministrativa.

4) Avvalimento

4.1 Ai sensi dell'[art. 89 del codice](#), è ammesso l'istituto dell'avvalimento secondo le modalità ivi previste. A tal fine, la ditta concorrente deve:

4.1.1 dichiarare nel modulo denominato “**autodichiarazione requisiti di selezione**” l'intenzione di avvalersi della capacità di altri soggetti;

4.1.2 allegare a Sistema una dichiarazione della ditta ausiliaria, nella quale quest'ultima attesta:

- la non sussistenza delle cause di esclusione di cui all'[art. 80 del codice](#);
- il possesso dei requisiti tecnici e delle risorse oggetto di avvalimento;

4.1.3 allegare a Sistema una dichiarazione, firmata digitalmente dal legale rappresentate dell'impresa ausiliaria, con cui quest'ultima si obbliga verso la ditta concorrente e l'Amministrazione, a mettere a disposizione, per tutta la durata del contratto e risorse necessarie di cui è carente la ditta concorrente;

4.1.4 allegare a Sistema originale o copia autentica del contratto di avvalimento con il quale l'impresa ausiliaria si obbliga nei confronti della ditta concorrente a fornire i requisiti e a mettere a disposizione le risorse necessarie per tutta la durata dell'appalto. Il contratto di avvalimento contiene, a pena di nullità, la specificazione dei requisiti forniti e delle risorse messe a disposizione dall'impresa ausiliaria.

4.1.5 allegare a sistema il PASSOE relativo all'impresa ausiliaria.

- 4.2 Resta inteso che, ai fini della presente gara, la ditta concorrente e l'impresa ausiliaria sono responsabili in solido in relazione alle prestazioni oggetto dell'appalto.
- 4.3 A **pena di esclusione** non è consentito che più ditte concorrenti si avvalgano dei requisiti di una stessa impresa ausiliaria e che partecipino alla gara sia l'impresa ausiliaria che l'ausiliata.

5) **Modalità di verifica dell'assenza cause di esclusione di cui all'[art. 80 del Codice](#) e dei requisiti di selezione**

- 5.1 La verifica dell'assenza cause di esclusione di cui all'[art. 80 del Codice](#) e del possesso dei requisiti di selezione previsti al punto 3 avverrà attraverso l'utilizzo del sistema AVCpass ([art.216, comma 13 del codice](#)), reso disponibile dall'A.N.A.C. con [Deliberazione n. 157 del 17.2.2016](#), recante l'aggiornamento della Deliberazione dell'Autorità per la vigilanza sui contratti pubblici 20 dicembre 2012, n. 111.
- 5.2 L'operatore economico dovrà generare, stampare, firmare digitalmente, ed allegare alla documentazione amministrativa il PassOE. Si rimanda alla sezione [Manuali](#), [Formazione](#) e [FAQ](#) dedicate al sistema AVCpass presenti sul sito dell'[Autorità Nazionale Anticorruzione](#) per le istruzioni relative all'utilizzo della piattaforma informatica.

Il concorrente deve:

- richiedere il PASSOE tramite il sistema AVCpass
 - compilare il PASSOE;
 - firmare digitalmente il PASSOE;
 - trasmettere il PASSOE a sistema sulla piattaforma, nella sezione "documentazione amministrativa".
- 5.3 Precisiamo che il mancato inserimento del passoe nella sezione contenente la documentazione amministrativa non costituisce causa di esclusione, trattandosi di elemento esigibile ed indispensabile sotto il profilo della celere e sicura verifica del possesso dei requisiti da parte della stazione appaltante e da regolarizzare, a pena di esclusione, e senza applicazione di sanzione alcuna, nella prima seduta di gara o nel diverso termine assegnato da parte dell'agenzia come prevede l'art. 3, lettera b) della [Deliberazione ANAC n. 157 del 17.2.2016](#).

I requisiti di selezione di cui al punto 3 potranno essere comprovati attraverso la seguente documentazione:

5.3.1 se trattasi di servizi prestati a favore di amministrazioni o enti pubblici, da certificati rilasciati in originale o in copia conforme e vistati dalle amministrazioni o dagli enti medesimi, inseriti nel sistema *AVCpass* dagli operatori; in mancanza di detti certificati, gli operatori economici possono inserire nel predetto sistema le fatture relative all'avvenuta esecuzione indicando, ove disponibile, il CIG del contratto cui si riferiscono, l'oggetto del contratto stesso e il relativo importo, il nominativo del contraente pubblico e la data di stipula del contratto stesso;

5.3.2 se trattasi di servizi prestati a privati, mediante certificazione rilasciata dal committente o mediante copia autentica dei contratti e delle relative fatture emesse, inseriti nel sistema *AVCpass* dagli operatori. Resta ferma la facoltà della Stazione Appaltante di verificare la veridicità ed autenticità della documentazione inserita;

5.4 La documentazione inserita nel sistema *AVCpass* dagli operatori deve essere firmata digitalmente.

6) Aggiudicazione dell'appalto

6.1 L'appalto è aggiudicato in base al criterio dell'offerta economicamente più vantaggiosa ai sensi dell'[art. 95, comma 2, del Codice](#), secondo la seguente ripartizione dei punteggi:

Tabella 2: Tabella ripartizione punteggi tecnici e economici

| ELEMENTI DI VALUTAZIONE | PUNTEGGIO MASSIMO |
|-------------------------|-------------------|
| Offerta Tecnica | 80 |
| Offerta economica | 20 |
| TOTALE | 100 |

6.2 I punteggi saranno attribuiti da una commissione giudicatrice (di seguito, Commissione), nominata dall'Autorità ai sensi dell'[art. 77, comma 12 del Codice](#), sulla base dei criteri e sub-criteri di valutazione e relativi pesi e sub-pesi indicati nella griglia di valutazione, riportata nel capitolato tecnico.

6.3 Dopo che la commissione di gara ha effettuato le valutazioni tecniche per l'attribuzione dei coefficienti agli elementi qualitativi e attribuito i coefficienti agli elementi quantitativi per ogni offerta sarà determinato un dato numerico finale atto ad individuare l'offerta migliore mediante l'applicazione del metodo aggregativo compensatore, secondo i criteri e la formula esplicitata nelle tabella che segue.

Tabella 3: Formula generale per l'applicazione del metodo aggregativo-compensatore

$$C(a) = \sum_n [W_i * V(a)_i]$$

dove:

C(a) = indice di valutazione dell'offerta (a);

n = numero totale dei requisiti;

W_i = peso o punteggio attribuito al requisito (i);

V(a)_i = coefficiente della prestazione dell'offerta (a) rispetto al requisito (i) variabile tra zero e uno; \sum_n = sommatoria.

- 6.4 L'aggiudicazione provvisoria della gara in oggetto sarà effettuata a favore dell'offerta che presenterà il punteggio complessivo (derivante dalla somma tra il punteggio dell'offerta tecnica e dell'offerta quantitativa) più alto.
- 6.5 Nel caso in cui le offerte di due o più concorrenti ottengano lo stesso punteggio complessivo, ma punteggi parziali per il prezzo e per tutti gli altri elementi di valutazione differenti, sarà posto prima in graduatoria il concorrente che ha ottenuto il miglior punteggio tecnico.
- 6.6 Nel caso in cui le offerte di due o più concorrenti ottengano lo stesso punteggio complessivo e gli stessi punteggi parziali per il prezzo e per l'offerta tecnica, si procederà mediante sorteggio in seduta pubblica.
- 6.7 Si procederà all'aggiudicazione anche in presenza di una sola offerta valida, sempre che sia ritenuta conveniente o idonea in relazione all'oggetto del contratto.
- 6.8 Non sono ammesse offerte in aumento o alla pari, indeterminate, condizionate, parziali, plurime o non sottoscritte con firma digitale valida.**
- 6.9 L'Amministrazione conserva la facoltà di revocare gli atti di gara e di non dare luogo all'aggiudicazione qualora sussistano ragioni di interesse pubblico, che verranno debitamente esplicitate nel provvedimento di revoca
- 6.10 **La mancata separazione dell'offerta economica dall'offerta tecnica, ovvero l'inserimento di elementi concernenti il prezzo in documenti non contenuti nella sezione dedicata all'offerta economica, costituirà causa di esclusione.**

7) Offerta Tecnica

- 7.1 Il concorrente deve presentare la sua offerta tecnica, con le modalità indicate nel capitolato tecnico, **a pena di esclusione.**

- 7.2 L'offerta tecnica dovrà essere redatta in conformità al punto 7 del capitolato tecnico allegato denominato **“capitolato tecnico per la fornitura di servizi e prodotti di comunicazione per il progetto “itinerario enoturistico dei borghi di eccellenza”**
- 7.3 Le offerte tecniche presentate dai concorrenti devono essere concrete e non costituire “suggerimenti” per l'Amministrazione; pertanto anche formule generiche utilizzate dal concorrente quali: “si potrebbe” oppure “si propone” o simili sono da intendersi quali veri e propri impegni di realizzazione da parte del concorrente.
- 7.4 I fattori di qualità proposti in offerta dal concorrente aggiudicatario, diventano parti integranti e sostanziali del contratto.
- 7.5 **La documentazione tecnica deve essere priva, a pena di esclusione dalla gara, di qualsiasi indicazione (diretta e/o indiretta) all'offerta economica.**
- 7.6 L'offerta tecnica deve essere firmata digitalmente dal Legale Rappresentante:
- dell'impresa singola;
 - di tutte le Imprese raggruppande/consorzianti, in caso di R.T.I./Consorzio ordinario non formalmente costituiti al momento della presentazione dell'offerta;
 - dal Legale Rappresentante dell'Impresa mandataria ovvero del Consorzio, in caso di R.T.I./Consorzio ordinario formalmente costituiti prima della presentazione dell'offerta;
 - dal Legale Rappresentante del Consorzio, in caso di In caso di Consorzio fra società cooperative di produzione e lavoro e Consorzio stabile.

8) segreti tecnici e commerciali

- 8.1 La ditta concorrente deve dichiarare quali tra le informazioni fornite, inerenti all'offerta presentata, costituiscano segreti tecnici e commerciali, pertanto coperte da riservatezza ([Art. 53 del Codice](#)).
- 8.2 In base a quanto disposto dall'art. 53 comma 5 del D.Lgs. n. 50/2016 e s.m., il diritto di accesso agli atti e ogni forma di divulgazione sono esclusi in relazione alle informazioni fornite dagli offerenti nell'ambito delle offerte che costituiscono, secondo motivata e comprovata dichiarazione dell'offerente, segreti tecnici o commerciali.
- 8.3 Al proposito si chiarisce che i segreti industriali e commerciali non devono essere semplicemente asseriti ma devono essere effettivamente sussistenti e di ciò deve essere dato un principio di prova da parte dell'offerente.

8.4 La ditta concorrente deve quindi allegare a Sistema una dichiarazione, in carta intestata dell'impresa, firmata digitalmente denominata "**segreti tecnici e commerciali**", nella Sezione denominata "**segreti tecnici e commerciali**", contenente i dettagli dell'offerta coperti da riservatezza, accompagnata da idonea documentazione che:

8.4.1 argomenti in modo approfondito e congruo le ragioni per le quali eventuali parti dell'offerta sono da segretare;

8.4.2 fornisca un "principio di prova" atto a dimostrare la tangibile sussistenza di eventuali segreti tecnici e commerciali.

8.5 L'Agenzia si riserva comunque di valutare la compatibilità dell'istanza di riservatezza con il diritto di accesso dei soggetti interessati.

8.6 L'Agenzia si riserva di imporre alle ditte concorrenti condizioni intese a proteggere il carattere di riservatezza delle informazioni rese disponibili.

8.7 Si precisa che la Agenzia non effettuerà ulteriori informative e procederà, su richiesta scritta della Ditta concorrente entro 15 giorni a comunicare quanto previsto dall'articolo [76 comma 2 del D.Lgs. n. 50/2016](#) (fermo restando quanto previsto dal comma 4 del medesimo articolo).

9) La valutazione degli elementi qualitativi (offerta tecnica)

9.1 valutazione delle offerte tecniche viene svolta da una commissione giudicatrice ai sensi dell'art.

9.2 L'attribuzione dei punteggi per i criteri di natura qualitativa avviene attraverso il confronto a coppie tra le offerte presentate, da parte di ciascun commissario di gara. Ciascun commissario confronta l'offerta di ciascun concorrente indicando quale offerta preferisce e il grado di preferenza, variabile tra 1 e 6:

| Scala semantica dell'importanza relativa | | | |
|--|-------------------------------|--------------------|--|
| Intensità di importanza (i/j) | Intensità di importanza (j/i) | Definizione | Spiegazione |
| a _{ij} | a _{ji} | | |
| 1 | 1 | parità | I due elementi contribuiscono ugualmente all'obiettivo |
| 2 | 0 | preferenza minima | Leggermente favorito l'elemento i rispetto all'elemento j |
| 3 | 0 | preferenza piccola | La valutazione è più di leggermente a favore dell'elemento i rispetto all'elemento j |
| 4 | 0 | preferenza media | La valutazione è fortemente a favore dell'elemento i rispetto all'elemento j |

| | | | |
|---|---|--------------------|---|
| 5 | 0 | preferenza grande | La valutazione è ancora più fortemente a favore dell'elemento i rispetto all'elemento j |
| 6 | 0 | preferenza massima | La valutazione è estremamente a favore dell'elemento i rispetto all'elemento j |

9.3 Viene costruita una tabella, come nell'esempio sottostante nel quale le lettere individuano i singoli concorrenti; in ciascuna casella viene collocata la lettera corrispondente all'elemento che è stato preferito con il relativo grado di preferenza, ed in caso di parità, vengono collocate nella casella le lettere dei due elementi in confronto, assegnando un punto ad entrambe.

Tabella 4: esempio di tabella triangolare per il confronto a coppie

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|-----|-----|---|
| | B | C | D | E | F | ... | N |
| A | | | | | | | |
| | B | | | | | | |
| | | C | | | | | |
| | | | D | | | | |
| | | | | E | | | |
| | | | | | ... | | |
| | | | | | | N-1 | |

9.4 I numeri indicati con 1, 2, 3, 4, 5, 6 rappresentano il grado di preferenza che una delle due soluzioni tecniche riporta nel confronto con l'altra, facendo riferimento al medesimo elemento di valutazione. Si tratta di numeri che testimoniano e rappresentano un giudizio, in particolare rappresentano il grado di preferenza; non sono né i coefficienti né i punteggi che andranno a determinare la graduatoria finale¹. Una volta terminata l'assegnazione del grado di preferenza ciascun commissario somma, per ogni elemento, i valori attribuiti a ciascun concorrente. Egli poi determina i propri coefficienti, compresi tra 0 e 1, ponendo al denominatore la somma più elevata e al numeratore la somma attribuita al concorrente preso in esame (concorrente i-esimo):

¹Terminologia utilizzata per non fare confusione:

I coefficienti sono numeri adimensionali che misurano il contributo che l'offerta oggetto di valutazione apporta per raggiungere l'obiettivo preso in esame. Per obiettivo si intende, nel nostro caso, l'elemento di valutazione, che può essere sia qualitativo che quantitativo. I valori dei coefficienti variano da 1 (quando la prestazione è massima) a 0 (quando la prestazione è minima).

I valori di giudizio sono i "voti" che i commissari (singolarmente o per maggioranza) attribuiscono a ciascuna offerta per ciascun elemento di valutazione. I valori di giudizio possono coincidere con il coefficiente se la scala di valori utilizzata per i "voti" oscilla da 0 a 1; può invece essere diversa se la scala di valori utilizzata ha un altro range, ad esempio da 1 a 10, oppure se si utilizza la metodologia del confronto a coppie. Dopodiché tali valori di giudizio vanno trasformati in coefficienti.

I punteggi sono il risultato finale dei voti assegnati in concreto dai commissari a ciascuna offerta per ciascun elemento di valutazione. Derivano dal prodotto tra il coefficiente moltiplicato per il relativo peso attribuito a quell'elemento.

operazione a seguito della quale viene ad essere attribuito il coefficiente 1 al concorrente che ha conseguito la somma più elevata, ed un coefficiente minore di 1, in proporzione lineare, agli altri concorrenti. Dopodiché si sommano, per ciascun concorrente, i coefficienti attribuiti dai singoli commissari per quell'elemento e su tale somma si calcola la media aritmetica dei coefficienti (somma dei coefficienti diviso il numero dei commissari). Infine si procede nuovamente alla normalizzazione; ossia il concorrente che ha il coefficiente medio più alto otterrà il coefficiente 1 e gli altri concorrenti un coefficiente in proporzione.

Sotto un esempio concreto di applicazione in cui sono presenti 3 imprese e la valutazione del singolo commissario di gara.

| Criterio: EVT1 - Capacità organizzativa | | | | Peso | 44 |
|---|--------------------|--------------------|------------------------------|-----------|----|
| Sottocriterio: EVT1.1 - Schema operativo di visite e controlli sanitari specifici per le varie tipologie di rischio | | | | Sub-peso | 10 |
| Impresa | Somma coefficienti | Media coefficienti | Normalizzazione coefficienti | Punteggio | |
| A CAIO | 1,000 | 0,333 | 1,000 | 10,000 | |
| B TIZIO | 0,333 | 0,111 | 0,333 | 3,330 | |
| C SEMPRONIO | 0,000 | 0,000 | 0,000 | 0,000 | |

1-A

| Ditta | B | C |
|-------|---|---|
| A | 1 | 2 |
| B | | 1 |
| C | | |
| | 0 | 0 |

Pagina 1

| Ditta | Somma | Coefficienti |
|-------|-------|--------------|
| A | 3 | 1,000 |
| B | 1 | 0,333 |
| C | 0 | 0,000 |

Firma (A) _____

9.5 Al termine dei confronti si sommano i punteggi di ciascun concorrente (per i casi in cui vi è una preferenza) ottenendo i punteggi attribuiti da ciascun commissario. I punteggi così ottenuti sono trasformati in coefficienti variabili tra zero e uno sulla base del seguente metodo: **si calcola la media dei punteggi ottenuti per ciascun concorrente e si attribuisce il coefficiente uno al concorrente che ha ottenuto il valore medio più elevato e si riparametrano gli altri coefficienti di conseguenza.**

9.6 Qualora invece il numero delle offerte da valutare **sia inferiore a tre** oppure superiore a quindici non si procederà al confronto a coppie ma ogni componente la commissione attribuirà un valore di giudizio, variabile da 0 (valutazione minima a 10 (valutazione massima). Anche in quest'ultimo caso il fine di non alterare i pesi stabiliti per i vari criteri di valutazione, se nessun concorrente ottiene sui criteri di valutazione tecnica aventi natura qualitativa il punteggio pari al peso complessivo assegnato agli stessi, è effettuata la c.d. "riparametrizzazione", assegnando al

concorrente che ha ottenuto il punteggio totale più alto il massimo punteggio previsto e alle altre offerte un punteggio proporzionale decrescente.

9.7 I criteri motivazionali sulla base dei quali la commissione attribuirà i punteggi sono indicati nella griglia di valutazione indicata nel capitolato tecnico.

10) Offerta economica

10.1 L'offerta economica è effettuata in valore assoluto. Tale offerta è redatta sulla base del modulo standard di offerta economica predisposto dalla piattaforma MEPA.

10.2 L'offerta economica complessiva del concorrente, formulata in valore assoluto, è data dalla sommatoria dei prezzi offerti per ciascuna delle 4 attività richieste dal punto 4 del capitolato tecnico che sinteticamente vengono riassunte sotto:

| Oggetti di fornitura | | | |
|----------------------|--------------------------|--|----------|
| # | Selezione | Descrizione | Quantità |
| 1 | <input type="checkbox"/> | A. sviluppo di un piano di comunicazione per la promozione | 1 |
| 2 | <input type="checkbox"/> | B. organizzazione di un workshop di presentazione dei prodotti e dell'itinerario enoturistico dei borghi di eccellenza | 1 |
| 3 | <input type="checkbox"/> | C. organizzazione cene di degustazioni guidate a MONACO DI BAVIERA e a STOCCARDA | 1 |
| 4 | <input type="checkbox"/> | D. Organizzazione dell'incoming in Sardegna | 1 |

10.3 Si precisa che l'offerta dovrà essere espressa con non più di due decimali (non saranno considerati eventuali ulteriori decimali).

10.4 Il Fornitore dovrà inserire gli oneri aziendali della sicurezza concernenti l'adempimento delle disposizioni in tema di salute e sicurezza sui luoghi di lavoro, di cui all'art. [95, comma 10, del D. Lgs. n. 50/2016](#).

10.5 Si precisa che per oneri della sicurezza afferenti l'impresa si intendono i costi ex lege sostenuti dall'operatore economico per la sicurezza e tutela dei lavoratori inerenti la propria attività di impresa commisurati alle caratteristiche e all'entità dell'appalto, quali a titolo esemplificativo e non esaustivo: oneri connessi alla sorveglianza sanitaria, dpi individuali, redazione ed elaborazione DVR etc., e comunque diversi da quelli da interferenze ovvero i costi per la

sicurezza non soggetti a ribasso già indicati e calcolati dall'Agenzia.

10.6 L'offerta economica deve essere **firmata digitalmente dal Legale Rappresentante**:

- dell'impresa singola;
- di tutte le Imprese raggruppande/consorziane, in caso di R.T.I./Consorzio ordinario non formalmente costituiti al momento della presentazione dell'offerta;
- dal Legale Rappresentante dell'Impresa mandataria ovvero del Consorzio, in caso di R.T.I./Consorzio ordinario formalmente costituiti prima della presentazione dell'offerta;
- dal Legale Rappresentante del Consorzio, in caso di Consorzio fra società cooperative di produzione e lavoro e Consorzio stabile.

11) La valutazione dell'offerta economica

11.1 L'attribuzione dei punteggi ai singoli concorrenti in relazione all'offerta economica avviene applicando la seguente formula²:

Illustrazione 1: Formula "bilineare" per l'attribuzione del punteggio relativo al prezzo in valore assoluto

$$PE = \begin{cases} PEmax \times X \frac{BA - P}{BA - Pmed} & \text{se } P_i \geq Pmed \\ PEmax \times \left[X + (1 - X) \times \frac{Pmed - P}{Pmed - Pmin} \right] & \text{se } P_i < Pmed \end{cases}$$

dove:

- **PEmax**: massimo punteggio attribuibile
- **BA**: prezzo a base di gara (valore soglia)
- **P**: prezzo (valore assoluto) offerto dal concorrente
- **Pmin**: prezzo più basso tra quelli offerti in gara
- **Pmed**: media aritmetica dei prezzi offerti in gara
- **Parametro "k"** = valore 0,9

² Per dettagli e maggiori informazioni sulla formula utilizzata per il punteggio economico vedere il documento "[Le formule della piattaforma di e-procurement Acquisti in Rete](#)." La formula applicata è identificata nel documento MEPA come *lineare "spezzata" sulla media (interdipendente)* ed è anche nota come formula "bilineare"

11.2 Il sistema MEPA attribuirà in automatico i punteggi delle offerte economiche dei concorrenti ammessi applicando la formula 1:Formula "bilineare" per l'attribuzione del punteggio relativo al prezzo in valore assoluto .

11.3 Una volta attribuiti i punteggi economici il sistema predisporrà in automatico la graduatoria finale sommando il punteggio tecnico a quello economico. Le risultanze di tali operazioni saranno riportate nel documento di riepilogo delle attività di esame delle offerte ricevute, generato automaticamente dalla piattaforma del Mercato Elettronica della Pubblica Amministrazione. Tale documento rappresenterà il verbale di valutazione delle offerte economiche.

11.4 La valutazione delle eventuali offerte anomale sarà effettuata dal RUP.

12) Documentazione amministrativa, tecnica ed economica richiesta ai concorrenti

12.1 Nella tabella sottostante viene riportata, per semplicità, l'elenco della documentazione amministrativa ed economica che sono richiesti ai concorrenti e che devono trasmettere sulla piattaforma MEPA.

Tabella 5: Elenco documentazione richiesta ai concorrenti

| N | Descrizione documento | Tipologia documentazione | Formato del file da restituire compilato | Formato di firma digitale |
|---|--|--------------------------|--|--------------------------------|
| 1 | Autodichiarazione requisiti di selezione per dettagli si veda il punto 3 - Requisiti di selezione | amministrativa | PDF | Formato Cades (estensione P7M) |
| 2 | Passoe - documento che attesta che l' Operatore Economico può essere verificato tramite AVCPass - per dettagli si veda il punto 5.2 | amministrativa | PDF | Formato Cades (estensione P7M) |
| 3 | Offerta tecnica - per dettagli si veda il punto 7 | tecnica | PDF | Formato Cades (estensione P7M) |
| 4 | segreti tecnici e commerciali - per dettagli si veda il punto 8 | tecnica | PDF | Formato Cades (estensione P7M) |
| 5 | Offerta economica - per dettagli si veda il punto 10 | Economica | PDF | Formato Cades (estensione P7M) |

13) La valutazione della documentazione amministrativa e altre attività prive di discrezionalità.

13.1 La verifica della documentazione amministrativa prodotta dalle imprese, la comunicazione dei punteggi assegnati dalla commissione giudicatrice alle offerte tecniche delle imprese concorrenti e l'apertura delle buste contenenti le offerte economiche, della loro lettura e

dell'attribuzione del relativo punteggio, che sono caratterizzate da un'attività priva di qualsiasi discrezionalità sono svolte, pubblicamente, da un seggio di gara in composizione monocratica costituita dal Responsabile del Settore Appalti e Acquisti che opera in qualità di punto istruttore della gara. Le operazioni sopra menzionate sono svolte attraverso la piattaforma telematica di acquisti in rete della pubblica amministrazione (MEPA).

14) Pagamento delle fatture

14.1 **ATTENZIONE:** Questa Amministrazione, a decorrere dal <<31 marzo 2015>>, non potrà più accettare fatture che non siano trasmesse in forma elettronica secondo il formato di cui all'allegato A "Formato della fattura elettronica" del DM n.55/2013

14.2 Le informazioni da inserire **obbligatoriamente** nel tracciato della fattura PA sono le seguenti:

Tabella 6: dati da inserire nella fattura elettronica

| Informazione | identificativo | Elemento del tracciato fattura elettronica |
|---------------------------------------|---|--|
| Codici Univoco Ufficio (CUU) | 67THLI | <CodiceDestinatario> |
| Codice Identificativo Gara [SmartCIG] | 7246242C0E | <CodiceCIG> |
| Numero RdO [Richiesta di Offerta] | 1734022 | <IdentificativoOrdineAcquisto> |
| Causale | fornitura di servizi e prodotti di comunicazione per il progetto "itinerario enoturistico dei borghi di eccellenza" | <Causale> |

14.3 Si precisa che l'Agenzia, in base al comma 3 dell'art. 25 del DL. 66/2014, non potrà effettuare il pagamento della fattura qualora non sia presente il codice CIG. La presenza di questo codice è essenziale per garantire la tracciabilità dei flussi finanziari ed è pertanto necessario per pagare la fattura. Qualora non sia presente nel tracciato della fattura l'Agenzia rifiuterà la fattura.

14.4 Il pagamento del corrispettivo di aggiudicazione avverrà entro 30 giorni dal ricevimento della fattura attraverso il Sistema di interscambio dell'Agenzia delle Entrate (SdI), e comunque solo a seguito di verifica della regolare esecuzione della prestazione.

14.5 Si precisa che una volta decorso l'intervallo di 15 giorni entro i quali l'Agenzia può comunicare, tramite il sistema di interscambio (SdI), l'accettazione o il rifiuto della fattura, l'Agenzia comunicherà al fornitore eventuali problemi connessi con la fattura attraverso la casella PEC

dell'impresa reperibile sul sito INI – PEC: l'indice degli indirizzi di posta elettronica certificata (PEC) delle Imprese e dei Professionisti sul territorio italiano istituito dal Il Ministero dello Sviluppo Economico e raggiungibile all'indirizzo <http://www.inippec.gov.it/>, oppure tramite la casella <<Email>> riportata dal fornitore all'interno del tracciato della fattura, sezione CedentePrestatore.

14.6 ATTENZIONE: A far data dal 01/07/2017, anche all'Agenzia Laore Sardegna si applica la disciplina della scissione dei pagamenti, c.d. split payment, di cui all'art. 17-ter del DPR 633/72. Pertanto è l'Agenzia che dovrà versare l'IVA allo Stato.

14.7 Tale meccanismo consiste nel fatto che, in sede di pagamento delle fatture relative ai beni ceduti ed ai servizi forniti, l'Agenzia provvederà al pagamento ai fornitori della sola base imponibile, mentre **provvederà al versamento direttamente in capo all'erario dell'IVA esposta in fattura.**

14.8 Le fatture elettroniche trasmesse tramite lo SDI dovranno a tal fine riportare il **codice "S", scissione dei pagamenti**, nell'apposito campo relativo al regime IVA.

14.9 Si precisa che, nel caso di ricezione di fatture emesse ancora con il vecchio regime e quindi prive della indicazione della scissione dei pagamenti, le stesse **devono essere RIFIUTATE attraverso il sistema dello SDI.**

15) Tracciabilità flussi e foro competente per controversie

15.1 La ditta aggiudicataria si impegna, pena la nullità assoluta del contratto, ad assumere gli obblighi di tracciabilità dei flussi di cui alla legge 136/2010 e D.L.187/2010.

15.2 Per tutte le controversie, che dovessero eventualmente sorgere, sarà competente esclusivamente il Foro di Cagliari.

16) Assolvimento obblighi di bollo sul contratto

16.1 Si puntualizza che il documento di stipula generato dal Mercato elettronico è assoggettato all'imposta di bollo. Non sarà possibile procedere alla sottoscrizione del documento di stipula senza che sia pervenuta l' attestazione di pagamento dell'imposta di bollo.

17) Codice di comportamento

17.1 Si comunica, infine, che presso l'indirizzo

<http://www.regione.sardegna.it/amministrazionetrasparente> è reperibile copia del " Codice di comportamento del personale della Regione Autonoma della Sardegna, degli Enti, delle

Agenzie e delle Società partecipate” approvato con [delibera della Giunta regionale n. 3/7 del 31/01/2014](#), recante principi e obblighi la cui violazione costituisce causa di risoluzione del rapporto contrattuale con il fornitore ai sensi dell'[art. 2, comma 3 del D.P.R. 16 aprile 2013 n. 62](#).

18) Referenti per l'esecuzione del contratto

18.1 Per qualsiasi chiarimento di ordine tecnico contattare:

- Luigi Cau - telefono: 07060262319 - email: luigicau@agenziaiore.it

18.2 Per qualsiasi chiarimento di carattere amministrativo contattare:

- Gian Franco Piroddi - responsabile dell'U.O. Appalti e Acquisti - email: gianfrancopiroddi@agenziaiaore.it – cellulare: 3482363166 – telefono fisso: 07060262394;

18.3 Il responsabile del procedimento è Laura Vepraio - tel. 07060262199 - email:

lauravepraio@agenziaiaore.it.

18.4 Il punto ordinante è Luciana Serra – Direttore del Servizio Bilancio e Contabilità - email:

lucianaserra@agenziaiaore.it.

18.5 Il soggetto stipulante è il direttore del servizio verifiche, controlli, valorizzazione dei marchi e delle certificazioni in agricoltura Aldo Derudas

18.6 L'aggiudicatario, al fine del coordinamento delle fasi di esecuzione del servizio dovrà individuare un responsabile tecnico.

Cagliari, martedì 24 ottobre 2017

ALLEGATI:

- ✓ CAPITOLATO TECNICO PER LA FORNITURA DI SERVIZI E PRODOTTI DI COMUNICAZIONE PER IL PROGETTO “ITINERARIO ENOTURISTICO DEI BORGHI DI ECCELLENZA”

Il Punto Ordinante

Luciana Serra

Firma elettronica ai sensi dell'art.21, comma 1 del [Decreto legislativo 7 marzo 2005, n. 82](#)

Punto istruttore: Gian Franco Piroddi

controllato da: Gian Franco Piroddi - martedì 24 ottobre 2017 - 13.43

versione del modello di documento: 1.1

SOMMARIO

| | |
|--|-----------|
| CAPITOLATO TECNICO PER LA FORNITURA DI SERVIZI E PRODOTTI DI COMUNICAZIONE PER IL PROGETTO "ITINERARIO ENOTURISTICO DEI BORGHI DI ECCELLENZA" | 2 |
| 1. PREMESSA | 4 |
| 2. INIZIATIVE DA REALIZZARE | 4 |
| 3. OGGETTO DEL CONTRATTO | 5 |
| 4. TIPOLOGIA DEI SERVIZI DA ESEGUIRE | 5 |
| 5. DURATA DEL CONTRATTO E VALORE DELL'APPALTO | 14 |
| 6. REQUISITI DI SELEZIONE | 15 |
| 7. OFFERTA TECNICA | 16 |
| 8. MODALITÀ DI AGGIUDICAZIONE | 20 |
| 9. CAUZIONE DEFINITIVA | 22 |
| 10. MODALITÀ DI PAGAMENTO | 22 |

Laore Sardegna

via Caprera 8 09123 Cagliari
tel. 070 6026 • fax 070 6026 2222
C.F. e P.I. 03122560927
PEC: protocollo.agenzia.laore@legalmail.it
www.sardegnaagricoltura.it

Servizio verifiche, controlli, valorizzazione dei marchi e delle certificazioni in agricoltura

tel. 070 6026 2042

Laore

Agenzia regionale
pro s'isvilupu in agricultura
Agenzia regionale
per lo sviluppò in agricultura



REGIONE AUTONOMA
DE SARDIGNA
REGIONE AUTONOMA
DELLA SARDEGNA

Pag. 2 a 22

**CAPITOLATO TECNICO PER LA FORNITURA DI SERVIZI E PRODOTTI DI COMUNICAZIONE
PER IL PROGETTO "ITINERARIO ENOTURISTICO DEI BORGHI DI ECCELLENZA"**

Importo a base di gara: Euro 131.967,00 IVA esclusa

Laore Sardegna

via Caprera 8 09123 Cagliari
tel. 070 6026 • fax 070 6026 2222
C.F. e P.I. 03122560927
PEC: protocollo.agenzia.laore@legalmail.it
www.sardegnaagricoltura.it

**Servizio verifiche, controlli, valorizzazione dei marchi
e delle certificazioni in agricoltura**

tel. 070 6026 2042

ITINERARIO ENOTURISTICO DEI BORGHI DI ECCELLENZA

1. PREMESSA

L'iniziativa si inquadra all'interno di un programma di collaborazione tra l'Assessorato Regionale del Turismo della Sardegna e l'Agenzia Laore, che attraverso le varie azioni promozionali del progetto "Territori del vino e del gusto", hanno creato le condizioni ideali per costruire un **"itinerario enoturistico dei borghi di eccellenza"**, interessando prodotti agroalimentari, artigianali, ospitalità turistica, e risorse ambientali e culturali presenti nei vari territori interessati.

Nel perseguire gli obiettivi di valorizzazione e promozione dei borghi selezionati (Agius, Atzara, Baunei, Cabras, Nuoro, Orosei e Sant'Antioco), con inserimento successivo anche di La Maddalena, si è inteso costruire un modello di offerta turistica integrata destagionalizzata, capace di coniugare qualità ambientale ed eccellenze agroalimentari, all'interno di un paniere da proporre a particolari utenze, divenute sempre più attente ed esigenti, rispetto a forme di turismo caratterizzate da alta sostenibilità sotto il profilo della qualità della proposta.

2. INIZIATIVE DA REALIZZARE

Sulla base delle considerazioni sopra richiamate si intende dare continuità al lavoro già avviato, presentando i risultati ottenuti in occasione di due manifestazioni da organizzare nel mese di novembre 2017, a Monaco di Baviera e a Stoccarda, e realizzando una successiva missione di incoming in Sardegna nel mese di febbraio 2018, coinvolgendo operatori tedeschi, con lo scopo di consentire loro di conoscere dal di dentro territori, strutture ricettive, ospitalità turistica, produzioni tipiche e operatori, per poi definire possibili accordi commerciali.

I target principali di riferimento delle tre iniziative promozionali saranno : per il settore agroalimentare, giornalisti, buyer del settore food, wine, importatori, distributori all'ingrosso, dettaglianti, agenti di commercio, ristoratori;

per il settore del turismo: tour operator, agenzie di viaggio, giornalisti; e personalità del mondo istituzionale.

Laore Sardegna

via Caprera 8 09123 Cagliari
tel. 070 6026 • fax 070 6026 2222
C.F. e P.I. 03122560927
PEC: protocollo.agenzia.laore@legalmail.it
www.sardegnaagricoltura.it

Servizio verifiche, controlli, valorizzazione dei marchi e delle certificazioni in agricoltura

tel. 070 6026 2042

I target secondari del progetto saranno i consumatori finali del mercato tedesco.

Si dettagliano di seguito le caratteristiche dei servizi necessarie per la realizzazione del programma.

3. OGGETTO DEL CONTRATTO

Le presenti condizioni particolari disciplinano il contratto per la fornitura di servizi e prodotti che fungeranno da supporto e cornice delle due manifestazioni promozionali di Monaco di Baviera e Stoccarda e dell'iniziativa di incoming in Sardegna, da realizzare per far conoscere territori, produzioni enogastronomiche, agroalimentari e artigianali presenti nell'**Itinerario enoturistico dei borghi di eccellenza**".

Per quanto non espressamente richiamato nel presente capitolato tecnico, l'appalto è disciplinato dalla normativa vigente in materia di contratti di forniture e servizi in ambito nazionale e regionale e dal codice civile.

4. TIPOLOGIA DEI SERVIZI DA ESEGUIRE

I servizi che il progetto dovrà comprendere riguarderanno le seguenti aree di attività:

- A. Sviluppo di un piano di comunicazione per la promozione:**
- B. Organizzazione di un work shop di presentazione dei prodotti e dell'itinerario enoturistico dei borghi di eccellenza;**
- C. Organizzazione di degustazioni guidate;**
- D. Organizzazione dell'incoming in Sardegna.**

Laore Sardegna

via Caprera 8 09123 Cagliari
tel. 070 6026 • fax 070 6026 2222
C.F. e P.I. 03122560927
PEC: protocollo.agenzia.laore@legalmail.it
www.sardegnaagricoltura.it

Servizio verifiche, controlli, valorizzazione dei marchi e delle certificazioni in agricoltura

tel. 070 6026 2042

A. sviluppo di un piano di comunicazione per la promozione

Si intende dare la massima diffusione, nazionale e internazionale, ai temi e alle attività previste dall'intero programma, attraverso l'utilizzo dei vari mezzi di comunicazione, media tradizionali, i social media e altri strumenti innovativi di comunicazione.

Nello specifico il piano di comunicazione dovrà prevedere:

- lo sviluppo di una strategia di comunicazione completa di analisi degli obiettivi da raggiungere, dei target da colpire e degli strumenti da utilizzare;
- ideazione, realizzazione e gestione di una campagna pubblicitaria da veicolare su diversi media, sia tradizionali che digitali;
- la redazione e attuazione del piano in tutte le sue fasi.

La fornitura del servizio dovrà essere garantita da un team operativo coordinato da almeno tre responsabili, aventi le seguenti caratteristiche professionali:

- un direttore creativo con almeno 15 anni di esperienza nella comunicazione tradizionale e digitale e con significative esperienze nella comunicazione della Sardegna, delle sue tradizioni e dei suoi prodotti;
- un Project manager con almeno 15 anni di esperienza nella comunicazione tradizionale e digitale e nella pianificazione media e con significative esperienze nella comunicazione della Sardegna, delle sue tradizioni e dei suoi prodotti;
- un Responsabile della relazione con Press e Buyer, con almeno 15 anni di esperienza nella comunicazione tradizionale e digitale e con significative esperienze nella comunicazione della Sardegna e dei suoi prodotti in Germania.

La ditta aggiudicataria dovrà presentare i curricula vitae dei responsabili del team operativo.

L'Aggiudicataria dovrà altresì assicurare la presenza dei responsabili del team operativo nelle località sede degli eventi e nei luoghi in cui verranno svolte le riunioni preparative organizzate dalla committenza.

Laore Sardegna

via Caprera 8 09123 Cagliari
tel. 070 6026 • fax 070 6026 2222
C.F. e P.I. 03122560927
PEC: protocollo.agenzia.laore@legalmail.it
www.sardegnaagricoltura.it

Servizio verifiche, controlli, valorizzazione dei marchi e delle certificazioni in agricoltura

tel. 070 6026 2042

L'Agenzia si riserva la facoltà di escludere dalla gara il concorrente che non dimostri di possedere tali requisiti professionali o che non garantisca la disponibilità degli stessi nei termini sopra indicati

Le azioni da mettere in campo riguarderanno:

1.1. ideazione e realizzazione di una campagna pubblicitaria per la promozione degli eventi, presso i target preventivamente selezionati

La ditta aggiudicataria dovrà sviluppare una campagna pubblicitaria partendo da un'idea creativa originale, sintetizzata in una proposta di slogan e visual, che in occasione dei due eventi e dell'incoming, comunichi in modo efficace e innovativo le produzioni agroalimentari/artigianali e l'**Itinerario enoturistico dei borghi di eccellenza**".

1.2. pianificazione della campagna pubblicitaria sui media digitali

La ditta aggiudicataria dovrà pianificare e realizzare una strategia di web marketing e/o attività sui social media indirizzate ai diversi target oggetto della pianificazione media tradizionale, dei territori interessati.

1.3. ideazione e produzione di materiali fotografici e video

La ditta aggiudicataria dovrà realizzare tutti i materiale fotografici e i video necessari per la realizzazione della campagna pubblicitaria.

I video che dovranno essere presentati nelle varie occasioni in Germania e nell'incoming in Sardegna, dovranno essere progettati in piena condivisione con la committenza, e realizzati in due versioni, una in lingua italiana e l'altra in lingua tedesca.

1.4. progettazione e stampa di materiali cartacei (dépliant e brochure) e diffusione prima e durante gli eventi

La ditta aggiudicataria dovrà ideare e realizzare opportuni materiali cartacei, quali ad esempio dépliant e volantini, che presentino in modo esaustivo tutta l'iniziativa, da distribuire prima e durante gli eventi.

Si chiede che complessivamente vengano forniti i seguenti prodotti:

Laore Sardegna

via Caprera 8 09123 Cagliari
tel. 070 6026 • fax 070 6026 2222
C.F. e P.I. 03122560927
PEC: protocollo.agenzia.laore@legalmail.it
www.sardegnaagricoltura.it

Servizio verifiche, controlli, valorizzazione dei marchi e delle certificazioni in agricoltura

tel. 070 6026 2042

- n. 1.500 brochure composto almeno da 8 pagine aventi le seguenti caratteristiche: stampa in quadricromia, su carta patinata da 120 gr/mq, dimensioni A5 (cm. 14,8 x 21,0), rilegatura con punti metallici.

Le brochure dovranno illustrare attraverso fotografie e descrizioni i contenuti promozionali dell'intero progetto e degli obiettivi che si intendono ancora perseguire.

- n. 150 manifesti, da posizionare in appositi spazi pubblicitari presenti nelle location interessate dagli eventi.

I manifesti dovranno avere le seguenti caratteristiche: stampa in quadricromia (solo fronte) su carta patinata da 250 gr/mq, dimensioni cm. 70 x 100

- n. 5 roll-up mono-facciali, con supporto in alluminio e borsa per il trasporto, delle dimensioni di mt 1.80 x 0.90, con stampa in quadricromia contenente immagini dei territori e dei prodotti dell'**Itinerario enoturistico dei borghi di eccellenza.**

1.4. pianificazione della campagna pubblicitaria sui media tradizionali, in occasione dell'in-coming in Sardegna

la ditta aggiudicataria dovrà pianificare e realizzare una strategia di comunicazione articolata sui diversi media che operano sul territorio della Sardegna, individuando quelli più idonei a raggiungere diversi target di riferimento.

1.5. organizzazione di conferenze stampa

In occasione dei due eventi da realizzare in Germania, e dell'incoming da realizzare in Sardegna dovranno essere promossi incontri con la stampa locale e con stampa specializzata per illustrare i contenuti e le strategie del progetto l'**Itinerario enoturistico dei borghi di eccellenza.**

Nell'esecuzione del piano di comunicazione, dovrà essere utilizzato il marchio e l'immagine coordinata già elaborata durante la fase uno del progetto "Territori del vino e del gusto", inserendo nel contempo i loghi di tutte le istituzioni interessate.

La Ditta aggiudicataria si farà inoltre carico di richiedere tutte le eventuali autorizzazioni necessarie per realizzare quanto previsto nel piano, ad esempio eventuali diritti di affissione e costi, ecc.

Laore Sardegna

via Caprera 8 09123 Cagliari
tel. 070 6026 • fax 070 6026 2222
C.F. e P.I. 03122560927
PEC: protocollo.agenzia.laore@legalmail.it
www.sardegnaagricoltura.it

Servizio verifiche, controlli, valorizzazione dei marchi e delle certificazioni in agricoltura

tel. 070 6026 2042

L'Agenzia Laore richiede inoltre il trasferimento della piena titolarità di tutti i materiali prodotti e dei diritti di utilizzazione economica.

Tutto il materiale previsto nell'ambito del piano di comunicazione dovrà essere prodotto in multilingue (italiano; tedesco e inglese)

B. organizzazione di un workshop di presentazione dei prodotti e dell'itinerario enoturistico dei borghi di eccellenza

L'obiettivo principale del workshop è quello di promuovere l'**Itinerario enoturistico dei borghi di eccellenza** e il paniere dei prodotti agroalimentari e del turismo dei territori interessati, che la ditta aggiudicataria dovrà opportunamente selezionare fra l'elenco di aziende che hanno partecipato alla fase uno del progetto promozionale "Territori del vino e del gusto", con lo scopo di presentarlo in occasione dei due eventi di Monaco di Baviera e Stoccarda e dell' incoming in Sardegna.

Per la selezione dei prodotti l'aggiudicataria dovrà avvalersi della collaborazione di esperti di riconosciuta fama, facenti parte di organizzazioni istituzionalmente preposte alla valorizzazione e promozione di eccellenze enogastronomiche e agroalimentari.

L' Agenzia Laore si farà carico di fornire gli elenchi e ogni informazione utile in merito ai partecipanti al progetto " Territori del vino e del Gusto".

Attraverso il workshop sarà possibile quindi presentare e far gustare i prodotti selezionati e fornire informazioni di dettaglio in merito alle offerte turistiche dei singoli territori, con lo scopo di stimolare interesse ed avviare i primi contatti affinché in occasione dell'incoming da realizzare in Sardegna possano concretizzarsi rapporti di collaborazione commerciale tra operatori.

Gli workshop saranno articolati in attività seminariale e in esposizione e degustazione dei prodotti.

- L'attività seminariale è intesa come un'introduzione pratica sulle peculiarità del mercato in generale e sulle modalità di fare affari fra la Sardegna e la Germania, seguita da un dettagliato focus settoriale e indicazioni sulle strategie di marketing e logistiche da adottare.

Si pongono in tal modo le basi per poter affrontare correttamente le fasi operative dell'esportazione e superare eventuali barriere all'entrata sul mercato.

Laore Sardegna

via Caprera 8 09123 Cagliari
tel. 070 6026 • fax 070 6026 2222
C.F. e P.I. 03122560927
PEC: protocollo.agenzia.laore@legalmail.it
www.sardegnaagricoltura.it

Servizio verifiche, controlli, valorizzazione dei marchi e delle certificazioni in agricoltura

tel. 070 6026 2042

- L'attività espositiva riguarderà invece l'intera organizzazione della sistemazione in appositi spazi dei prodotti e di quanto necessario per illustrare caratteristiche organolettiche, descrizione delle aziende e dei territori, compresi assaggi.

Le azioni da sviluppare per la realizzazione dei due workshop riguarderanno:

- Selezione della location dove organizzare la manifestazione (preferibilmente stessa location ove dovranno essere realizzate le altre parti dell'evento);
- Identificazione dei target di riferimento che dovrà essere costituito da 50/60 persone;
- Creazione di una banca dati ad hoc degli operatori da coinvolgere (target principali e secondari di riferimento);
- Predisposizione e invio di lettere di presentazione del progetto in tedesco e inglese ai potenziali partecipanti in Germania;
- Contatto con associazioni di categoria, riviste e istituzioni camerale tedesche per rendere più ampio il raggio di azione;
- Sondaggio telefonico per la verifica delle date di fattibilità degli eventi (novembre 2017);
- Pubblicazione degli eventi sui siti di istituzioni italo/tedesche che operano in materia di promozione e facilitazione di interscambi commerciali, presenti nelle città di Monaco di Baviera e Stoccarda;
- Follow-up telefonico e rilevamento dell'interesse da parte degli operatori tedeschi;
- Raccolta delle conferme d'adesione e dei profili delle aziende tedesche interessate e inoltro a Laore Sardegna
- Coordinamento con Laore Sardegna su tutti i punti organizzativi
- Assistenza durante i Workshop;
- Selezione e ingaggio di hostess (1 ogni 15 persone presenti);
- Servizio di interpretariato chuchotage (Italiano/tedesco/italiano), con almeno tre unità;

Laore Sardegna

via Caprera 8 09123 Cagliari
tel. 070 6026 • fax 070 6026 2222
C.F. e P.I. 03122560927
PEC: protocollo.agenzia.laore@legalmail.it
www.sardegnaagricoltura.it

Servizio verifiche, controlli, valorizzazione dei marchi e delle certificazioni in agricoltura

tel. 070 6026 2042

- Ingaggio di personale altamente specialistico nel settore dell'enogastronomia della Sardegna, con particolare riferimento ai territori interessati dall'itinerario enoturistico dei borghi di eccellenza;
- Follow-up: richiesta di feedback ai partecipanti e breve Report;
- Selezione di una campionatura dei prodotti delle aziende che hanno partecipato alla fase uno di progetto "Territori del vino e del gusto", che dovrà essere fatta con l'ausilio e la supervisione di esperti appartenenti ad associazioni istituzionalmente preposte alla valorizzazione e promozione delle produzioni enogastronomiche e agroalimentari di eccellenza.
- Costruzione del paniere dei prodotti e dell'offerta turistica;
- Acquisto dei prodotti selezionati da proporre al mercato tedesco;
- Selezione di rappresentanti dei target di riferimento da coinvolgere in occasione dell'incoming da realizzare in Sardegna. Fornitura del servizio d'agenzia per l'acquisizione di biglietti di viaggio e del pernottamento per le 6 unità della delegazione sarda, che dovranno coordinare tutte le attività di supporto della missione in Germania.

C. organizzazione cene di degustazioni guidate a MONACO DI BAVIERA e a STOCCARDA

Le due cene di degustazione dovranno rappresentare un momento di forte visibilità e prestigio per la promozione dell'offerta gastronomica dei territori interessati dall'**itinerario enoturistico dei borghi di eccellenza**. Esse saranno strutturate come momento di presentazione sia istituzionale che commerciale all'interno di una cornice conviviale che offra la possibilità agli ospiti di sentirsi calati nell'atmosfera sarda assaporandone tutto il gusto delle tipicità realizzate dai cuochi sardi di riconosciuta fama. La degustazione dei piatti sarà sempre accompagnata da una presentazione degli stessi da parte di esperti enogastronomi opportunamente selezionati per l'occasione.

Per ciascuna cena, una a Monaco di Baviera e una a Stoccarda, saranno invitate circa 50/60 persone appartenenti ai target di riferimento sopra descritti.

Anche in questa fase dovranno essere previsti i necessari servizi di interpretariato dall'italiano al tedesco e viceversa.

Laore Sardegna

via Caprera 8 09123 Cagliari
tel. 070 6026 • fax 070 6026 2222
C.F. e P.I. 03122560927
PEC: protocollo.agenzia.laore@legalmail.it
www.sardegnaagricoltura.it

Servizio verifiche, controlli, valorizzazione dei marchi e delle certificazioni in agricoltura

tel. 070 6026 2042

Al fine di dare un seguito immediato e supportare l'opera di visibilità della tradizione culinaria sarda, l'intera attività potrà essere seguita da un progetto di inserimento di menù tipici della tradizione sarda in alcuni ristoranti che dovranno essere opportunamente indicati in fase di offerta.

D. Organizzazione dell'incoming in Sardegna.

Il progetto incoming buyer e buyer tour tedeschi in Sardegna è un'occasione importante per tutti gli operatori del territorio per stringere prospere relazioni con controparti tedesche attraverso incontri vis-à-vis ed eventuali visite aziendali, che saranno organizzate sulla base degli interessi che scaturiranno dagli incontri.

Tramite l'incoming in Sardegna gli operatori tedeschi hanno la possibilità di entrare in contatto in modo più approfondito con le aziende ed il territorio in cui operano e saranno in tal modo maggiormente motivati a stabilire rapporti di collaborazione duraturi.

Il progetto incoming buyer e buyer tour e press tour, che sarà strettamente connesso alle località ricomprese all'interno dell'"**Itinerario enoturistico dei borghi di eccellenza**", dovrà essere elaborato in forma preliminare nella fase di presentazione dell'offerta. Successivamente sulla base delle risultanze scaturite dalla selezione delle aziende che fanno parte del circuito, potrà essere adeguatamente rimodulato, tenendo però conto delle linee guida e dei contenuti riportati nel programma di massima appresso descritto.

In occasione dei due eventi promozionali di Monaco di Baviera e Stoccarda, l'aggiudicataria di concerto con il Direttore Esecutivo del progetto dell'Agenzia Laore, sulla base della raccolta di specifiche manifestazioni di interesse, si occuperà della selezione di un gruppo di buyer tedeschi e dell'organizzazione della missione in Sardegna. Il gruppo selezionato in rappresentanza dei target di riferimento, dovrà essere composto da almeno 10/15 operatori.

Programma di massima

La bozza di programma dovrà essere articolato secondo la seguente articolazione:

1°giorno: arrivo della delegazione tedesca e trasferimento in una località del sud Sardegna, facente parte dell'itinerario enoturistico. Saluto agli operatori tedeschi con cena a base di prodotti tipici. Nell'ambito della cena gli operatori tedeschi avranno la possibilità di degustare alcuni dei prodotti delle aziende che incontreranno il giorno dopo nell'ambito del workshop.

Laore Sardegna

via Caprera 8 09123 Cagliari
tel. 070 6026 • fax 070 6026 2222
C.F. e P.I. 03122560927
PEC: protocollo.agenzia.laore@legalmail.it
www.sardegnaagricoltura.it

Servizio verifiche, controlli, valorizzazione dei marchi e delle certificazioni in agricoltura

tel. 070 6026 2042

2°giorno:

mattina – seminario: focus sul settore agroalimentare (durata 1:30)

Seguiranno incontri bilaterali tra operatori tedeschi e produttori. Si può ipotizzare che nella sala prescelta per gli incontri, ogni azienda locale aderente all'iniziativa, abbia a disposizione una postazione dove presentare i propri prodotti e intrattenere trattative d'affari con le ditte tedesche secondo un'agenda precedentemente prefissata.

Pausa pranzo, e pomeriggio inoltrato in altra località del centro/nord Sardegna.

Seguirà una serata conviviale con cena a base di prodotti tipici sardi, in un luogo di interesse turistico. Nell'ambito della cena le aziende avranno la possibilità di degustare alcuni dei prodotti delle aziende incontrate nell'ambito del workshop.

3°giorno:

mattina – seminario: focus sul settore agroalimentare (durata 1:30)

Seguiranno incontri bilaterali tra operatori tedeschi e produttori. Si può ipotizzare che nella sala prescelta per gli incontri, ogni azienda locale aderente all'iniziativa, abbia a disposizione una postazione dove presentare i propri prodotti e intrattenere trattative d'affari con le ditte tedesche secondo un'agenda precedentemente prefissata.

Pausa pranzo,

pomeriggio: eventuali approfondimenti e visite sulla base degli interessi scaturiti dagli incontri.

Seguirà una serata conviviale con cena a base di prodotti tipici sardi, in un luogo di interesse turistico. Nell'ambito della cena le aziende avranno la possibilità di degustare alcuni dei prodotti delle aziende incontrate nell'ambito del workshop.

4°giorno: partenza dalla località del centro/nord Sardegna e rientro della delegazione in Germania.

Si sottolinea l'importanza, nell'ambito di tali manifestazioni, degli eventi conviviali. Gli operatori hanno la possibilità di dialogare con i produttori in un'atmosfera rilassata e piacevole quale quella di una cena; hanno altresì la possibilità di assaporare i prodotti tipici presentati durante il

Laore Sardegna

via Caprera 8 09123 Cagliari
tel. 070 6026 • fax 070 6026 2222
C.F. e P.I. 03122560927
PEC: protocollo.agenzia.laore@legalmail.it
www.sardegnaagricoltura.it

Servizio verifiche, controlli, valorizzazione dei marchi e delle certificazioni in agricoltura

tel. 070 6026 2042

Workshop all'interno di un menù cogliendo in tal modo anche il legame tra i diversi prodotti regionali (formaggi, salumi, vini etc.).

L'aggiudicataria dovrà farsi carico di coprire i costi relativi ai viaggi aereo a/r, i pernottamenti in hotel a 4 stelle, il vitto per il gruppo di operatori tedeschi, presso strutture opportunamente selezionate di concerto con la committenza, l'affitto delle sale per l'organizzazione degli incontri vis-a-vis ed eventuali esposizioni, e i vari trasferimenti da realizzare in Sardegna.

Dovranno essere altresì a carico dell'aggiudicatario i costi dell'interpretariato (italiano/tedesco/italiano) per tutta la durata dell'attività di incoming, assicurando un numero adeguato di interpreti in occasione degli incontri vis-a-vis, tra operatori sardi e il gruppo proveniente dalla Germania.

Seminario: focus sul settore agroalimentare

- Andamento del settore e potenzialità di sviluppo;
- Analisi dei canali e dei meccanismi di distribuzione vigenti;
- Individuazione di politiche promozionali, di prezzo e di prodotto adeguate;
- Informazioni operative e normative per l'esportazione;
- Informazioni sullo smaltimento degli imballaggi dei prodotti e gli obblighi dei produttori (con la partecipazione di relatore tedesco esperto del settore).

5. DURATA DEL CONTRATTO E VALORE DELL'APPALTO

Il valore complessivo stimato del servizio risulta pari a € 131.967,00 (centotrentunomila novecentosessantasette/00) IVA esclusa; sono ricomprese nel suddetto importo le spese per le commissioni di agenzia ed ogni altro onere e magistero necessario per la prestazione del servizio a regola d'arte.

Il contratto avrà durata di 4 (quattro) mesi a decorrere dalla data dell'ordine di servizio emanato dall'Amministrazione per l'avvio delle prestazioni oggetto del presente contratto.

Le imprese concorrenti non potranno presentare, pena l'esclusione dalla gara, un valore complessivo dell'offerta pari o superiore all'importo a base di gara.

Laore Sardegna

via Caprera 8 09123 Cagliari
tel. 070 6026 • fax 070 6026 2222
C.F. e P.I. 03122560927
PEC: protocollo.agenzia.laore@legalmail.it
www.sardegnaagricoltura.it

Servizio verifiche, controlli, valorizzazione dei marchi e delle certificazioni in agricoltura

tel. 070 6026 2042

Il corrispettivo contrattuale sarà quello risultante dall'offerta aggiudicata e remunera l'appaltatore per tutti gli oneri sostenuti e da sostenere e per tutte le attività che dovranno attuarsi per l'adempimento dell'appalto.

Per quanto attiene ai rischi derivanti da possibili interferenze (come previsto dalla Determinazione dell'Autorità di Vigilanza sui contratti pubblici n. 3 del 5 marzo 2008 "Sicurezza nell'esecuzione degli appalti relativi a servizi e forniture" e dall'art. 26, comma 3, del D.Lgs. 9 aprile 2008, n. 81 "Attuazione dell'articolo 1 della legge 3 agosto 2007, n. 123, in materia di tutela della salute e della sicurezza nei luoghi di lavoro"), la Stazione Appaltante ha stimato tali rischi, pari a zero.

Resta invece onere delle ditte concorrenti elaborare, relativamente ai costi della sicurezza afferenti all'esercizio della propria attività, il documento di valutazione dei rischi e di provvedere all'attuazione delle misure di sicurezza necessarie per eliminare o ridurre al minimo i rischi specifici connessi all'attività svolta dalla stessa.

6. REQUISITI DI SELEZIONE

La partecipazione alla presente RDO è riservata agli operatori economici in possesso, a pena di esclusione, dei seguenti requisiti di selezione di cui all'art. 83 del codice:

a) requisiti di idoneità professionale (art. 83 comma 1 lettera a) del codice)

iscrizione nel registro della camera di commercio, industria, artigianato e agricoltura o nel registro delle commissioni provinciali per l'artigianato, o presso i competenti ordini professionali nel settore di attività oggetto dell'appalto;

b) capacità economica e finanziaria (art. 83 comma 1 lettera b) del codice);

fatturato specifico relativo agli ultimi tre esercizi, da intendersi quale cifra complessiva nel triennio o nel minor periodo di attività dell'impresa, per servizi analoghi a quelli oggetto del presente appalto eseguiti presso Pubbliche Amministrazioni/Enti pubblici/Privati non inferiore a euro 100.000,00 (centomila/00), IVA esclusa;

c) capacità tecniche e professionali (art. 83 comma 1 lettera c) del codice.

aver sviluppato, nei 5 anni precedenti, almeno 3 progetti di comunicazione, di cui almeno 1 all'estero, legati ad attività di promozione dei prodotti agroalimentari ed enogastronomici sardi, con attività di educational tour, buyer tour e press tour.

Laore Sardegna

via Caprera 8 09123 Cagliari
tel. 070 6026 • fax 070 6026 2222
C.F. e P.I. 03122560927
PEC: protocollo.agenzia.laore@legalmail.it
www.sardegnaagricoltura.it

**Servizio verifiche, controlli, valorizzazione dei marchi
e delle certificazioni in agricoltura**

tel. 070 6026 2042

Non è ammessa la partecipazione di concorrenti che si trovino tra loro in una delle situazioni di controllo di cui all'articolo 2359 del codice civile. Saranno altresì esclusi dalla gara i concorrenti per i quali si accerti sulla base di univoci elementi che le relative offerte sono imputabili ad un unico centro decisionale, ovvero coinvolti in situazioni oggettive lesive della par condicio tra concorrenti e/o lesive della segretezza delle offerte.

7. OFFERTA TECNICA

L'operatore economico nell'ambito della propria offerta dovrà sviluppare una proposta per il piano di comunicazione e di marketing in oggetto, secondo le indicazioni sopra specificate, ed illustrare la propria metodologia mediante la predisposizione di un progetto di massima che dovrà essere costituito da elaborati idonei a descrivere in maniera sufficientemente dettagliata ed approfondita le attività ed azioni da intraprendere nell'ambito dell'Appalto.

Il livello di dettaglio richiesto nell'ambito dell'offerta dovrà essere tale da consentire la valutazione della fattibilità e della adeguatezza dell'offerta da parte della Commissione di gara, attraverso la presentazione almeno dei seguenti elaborati ritenuti minimi ed indispensabili.

Si precisa che, a pena di esclusione, l'offerta tecnica non dovrà contenere alcuna indicazione diretta o indiretta di carattere economico.

L'offerta tecnica dovrà essere costituita **da un unico documento in formato PDF e firmato digitalmente**. Dovrà essere strutturato in n. 5 sezioni. Le cinque sezioni numerate dovranno evidenziare ed illustrare i seguenti contenuti.

1. Descrizione tecnica dell'offerta;
2. Curricula vitae del team operativo;
3. Piano di Gestione Commessa (P.G.C.)
4. Piano di monitoraggio delle azioni intermedie e dei risultati.
5. Cronoprogramma.

1. descrizione tecnica dell'offerta

Laore Sardegna

via Caprera 8 09123 Cagliari
tel. 070 6026 • fax 070 6026 2222
C.F. e P.I. 03122560927
PEC: protocollo.agenzia.laore@legalmail.it
www.sardegnaagricoltura.it

Servizio verifiche, controlli, valorizzazione dei marchi e delle certificazioni in agricoltura

tel. 070 6026 2042

La descrizione tecnica dell'offerta dovrà fornire i chiarimenti atti a dimostrare la rispondenza della proposta progettuale alle finalità dell'appalto, il rispetto del prescritto livello qualitativo, dei conseguenti costi (che verranno esaminati in fase di apertura dell'offerta economica) e dei benefici attesi. Essa in generale descrive, i criteri utilizzati per le scelte progettuali, le caratteristiche prestazionali e descrittive delle attività e forniture prescelte, nonché i criteri di progettazione finalizzati ad individuare e porre in essere azioni efficienti ed efficaci ed a garantire l'economia di gestione della commessa.

In particolare, dalla relazione tecnica dovranno scaturire i seguenti elementi oggetto di valutazione:

- i contenuti generali, l'approccio metodologico per lo sviluppo della proposta e le tecniche che si propone di utilizzare con esplicito riferimento allo sviluppo dei seguenti punti:
 - analisi degli scenari: capacità di identificare le peculiarità e caratteristiche di quanto si vuole valorizzare e dei territori di riferimento;
 - indicazione dei criteri di individuazione del target di riferimento sui diversi mercati;
 - individuazione della strategia complessiva da porre in essere per il raggiungimento degli obiettivi prefissati;
 - individuazione degli strumenti più idonei al raggiungimento degli obiettivi strategici;
 - descrizione delle attrezzature tecniche, dei materiali, degli strumenti, compresi quelli di studio e di ricerca, che verranno utilizzati per la prestazione dei servizi ed esposizione dell'utilizzo ed analisi delle fonti primarie e secondarie riferite al mercato turistico e relativa coerenza con le finalità e con gli obiettivi della campagna di comunicazione integrata;
- descrizione del gruppo di lavoro aventi le caratteristiche descritte nel paragrafo **“tipologia dei servizi da eseguire”**
- originalità del progetto: strategia creativa e innovatività della proposta che valorizzi i linguaggi e gli strumenti di interattività e multimedialità, tenuto conto della rispondenza alle finalità prefissate;
- creatività: progetto contenente il concept di comunicazione e la strategia creativa per lo sviluppo di una campagna pubblicitaria per il posizionamento del brand secondo il piano di comunicazione offerto, con idee che mirino al massimo apprendimento e memorizzazione del messaggio comunicato all'audience.

Laore Sardegna

via Caprera 8 09123 Cagliari
tel. 070 6026 • fax 070 6026 2222
C.F. e P.I. 03122560927
PEC: protocollo.agenzia.laore@legalmail.it
www.sardegnaagricoltura.it

Servizio verifiche, controlli, valorizzazione dei marchi e delle certificazioni in agricoltura

tel. 070 6026 2042

- le soluzioni adottate per la fruizione dei contenuti e delle informazioni attraverso i servizi proposti in termini di usabilità ed accessibilità;
- Eventuali coinvolgimento di partner istituzionali presenti in Germania, preposti a promuovere e favorire scambi commerciali con l'Italia, aventi sede operativa nelle due città interessate dal presente programma.
- diffusività ed economicità delle azioni previste, mediante l'uso anche di mezzi e strumenti comunicativi di ampia diffusività e a basso impatto economico ma egualmente efficaci per l'ottenimento del massimo effetto.

Tale elaborato, completo di tutte le informazioni necessarie e utili per la valutazione dell'offerta sotto il profilo qualitativo è strutturato in paragrafi separati corrispondenti ai diversi criteri di aggiudicazione dell'appalto.

2. Curriculum vitae del team operativo

I curricula dovranno essere strutturati in maniera tale da consentire la valutazione delle esperienze strettamente attinenti alle prestazioni richieste, indicate nel punto A. Sviluppo di un piano di comunicazione per la promozione;

L'Amministrazione è esonerata da qualsiasi responsabilità in caso di invio parziale della documentazione.

3. Piano di Gestione Commessa (P.G.C.)

L'Offerente dovrà valutare e definire, in sede di offerta, la corretta organizzazione, sia in termini qualitativi che quantitativi, dedicata all'appalto per tutti i processi interessati e principalmente di gestione ed organizzazione sia della progettazione che dell'esecuzione e gestione del piano di comunicazione e di marketing.

Questa analisi deve essere espressa in uno specifico "Piano di Gestione Commessa (PGC)" di offerta che evidenzia la specifica organizzazione e le modalità operative in merito alla gestione dell'appalto.

L'Offerente, in caso di aggiudicazione, dovrà dotarsi di una Struttura di Project Management (SPM) dedicata (Team Operativo), che dovrà assicurare, in ogni fase dell'appalto, un costante ed efficace

Laore Sardegna

via Caprera 8 09123 Cagliari
tel. 070 6026 • fax 070 6026 2222
C.F. e P.I. 03122560927
PEC: protocollo.agenzia.laore@legalmail.it
www.sardegnaagricoltura.it

Servizio verifiche, controlli, valorizzazione dei marchi e delle certificazioni in agricoltura

tel. 070 6026 2042

controllo e coordinamento per assicurare il conseguimento degli obiettivi tecnici, temporali e di costo previsti nell'appalto.

Tale struttura SPM dovrà intervenire in merito ai seguenti aspetti:

- analisi rischi/criticità, pianificazione, coordinamento e controllo delle attività di progettazione, di esecuzione e gestione della commessa (Project Control);
- coordinamento e controllo per gli aspetti legati alla sicurezza in fase di esecuzione;
- coordinamento tra le fasi di esecuzione dei servizi e delle forniture previste nell'appalto in maniera tale da rispettare i tempi di esecuzione stessa;
- controllo della qualità dei servizi e delle forniture;

Nel PGC l'Offerente dovrà, pertanto, definire:

- organigramma funzionale specificando compiti e responsabilità di ciascun ruolo individuato, con particolare attenzione alle interfacce interne ed esterne, dovrà indicare espressamente quante e quali professionalità mette a disposizione per l'esecuzione dell'appalto nelle sue diverse fasi;
- relazione metodologica di gestione, con particolare riguardo al ruolo del Project Control;

Il "Piano di Gestione Commessa (PGC)" dovrà permettere la valutazione della fattibilità delle proposte dell'Offerente nonché il riconoscimento dei vantaggi da queste producibili.

In caso di aggiudicazione dell'appalto il "Piano di Gestione Commessa (PGC)" presentato diviene documento contrattuale che l'Aggiudicatario nel corso dell'esecuzione del contratto dovrà eventualmente aggiornare su richiesta della Stazione Appaltante e/o del Direttore dell'esecuzione, e sottoporre all'approvazione del Direttore dell'esecuzione stesso.

4. Piano di monitoraggio delle azioni intermedie e dei risultati

Nell'ambito dell'appalto dovranno essere previste specifiche attività intermedie finalizzate alla verifica e controllo del raggiungimento degli obiettivi prefissati in maniera tale da poter attuare azioni correttive in corso d'opera laddove necessario ed attività di misurazione e valutazione dell'efficacia delle azioni di comunicazione in relazione, ad esempio, a soddisfazione, effetti, immagine, ecc.

Laore Sardegna

via Caprera 8 09123 Cagliari
tel. 070 6026 • fax 070 6026 2222
C.F. e P.I. 03122560927
PEC: protocollo.agenzia.laore@legalmail.it
www.sardegnaagricoltura.it

Servizio verifiche, controlli, valorizzazione dei marchi e delle certificazioni in agricoltura

tel. 070 6026 2042

5. Cronoprogramma

Il cronoprogramma dovrà essere predisposto tenendo conto delle tempistiche prefissate nell'ambito del presente appalto e dovrà descrivere le varie fasi dalla progettazione alla esecuzione dei piani di comunicazione con l'indicazione delle tempistiche che caratterizzeranno ogni singola attività.

format da utilizzare per redigere l'offerta tecnica

La predetta offerta, ad eccezione della sezione inerente i curricula vitae, dovrà essere predisposta utilizzando non più di 20 (venti) fogli formato A4 (ciascuno di una sola facciata, carattere "arial 10", interlinea esatta di 14 pt), che potrà essere eventualmente corredata di schemi grafici di dettaglio e di insieme, tabelle, e diagrammi aggiuntivi a quanto previsto per un massimo di 20 (venti) fogli formato massimo A3 (ciascuno di una sola facciata), e dovrà permettere la valutazione della fattibilità delle proposte dell'Offerente nonché il riconoscimento dei vantaggi da queste producibili.

8. MODALITÀ DI AGGIUDICAZIONE

L'aggiudicazione sarà disposta in favore dell'offerta economicamente più vantaggiosa.

I criteri per la valutazione dell'offerta economica sono:

| CRITERI | PUNTEGGIO MASSIMO |
|----------------------|-------------------|
| Offerta tecnica | 80 |
| Offerta economica | 20 |
| TOTALE (PTOT) | 100 |

OFFERTA TECNICA (80 PUNTI)

L'attribuzione dei punteggi qualitativi avverrà sulla base dei seguenti parametri:

| Progetto di massima: valutazione della completezza, chiarezza e coerenza con gli obiettivi prefissati punti 80 | | |
|--|------|--|
| CRITERI | PESI | CRITERI MOTIVAZIONALI |
| | | La commissione giudicatrice esprimerà la propria valutazione in base ai seguenti |

Laore Sardegna

via Caprera 8 09123 Cagliari
tel. 070 6026 • fax 070 6026 2222
C.F. e P.I. 03122560927
PEC: protocollo.agenzia.laore@legalmail.it
www.sardegnaagricoltura.it

Servizio verifiche, controlli, valorizzazione dei marchi e delle certificazioni in agricoltura

tel. 070 6026 2042

| | | criteri: |
|---|----|--|
| Contenuti generali, approccio metodologico per lo sviluppo della proposta, tecniche proposte, disciplinare prestazionale: livello di dettaglio ed approfondimento del progetto di massima nel suo complesso | 20 | <ul style="list-style-type: none"> • qualità generale del progetto presentato; • approccio metodologico: qualità della strategia presentata, innovatività degli strumenti e delle soluzioni metodologiche presentate; • livello di dettaglio del progetto: migliore esaustività della presentazione; • disciplinare prestazionale: completezza, misurabilità ed esaustività delle prestazioni offerte. • Coinvolgimento di partner istituzionali presenti in Germania preposti a promuovere e favorire scambi commerciali con l'Italia, aventi sede operativa nelle due città interessate dal presente programma. |
| Adeguatezza del gruppo di lavoro | 10 | <ul style="list-style-type: none"> • anni di esperienza dei professionisti coinvolti e qualità del CV presentato; • esperienza specifica nella comunicazione del territorio Sardegna • esperienza specifica nella comunicazione dei prodotti dell'agroalimentare e del vitivinicolo; • esperienza specifica in progetti di comunicazione elaborati per la PA. |
| Innovatività del progetto | 10 | <ul style="list-style-type: none"> • capacità di elaborare una strategia di comunicazione innovativa; • capacità di proporre soluzioni creative originali; • capacità di utilizzo innovativo del media digitale. |
| Creatività | 10 | <ul style="list-style-type: none"> • coerenza fra la strategia di comunicazione presentata e le soluzioni creative; • originalità e distintività delle soluzioni proposte; • chiarezza e immediatezza della comunicazione. |
| Servizi aggiuntivi | 10 | <ul style="list-style-type: none"> • capacità di ideare e proporre servizi aggiuntivi, oltre quelli richiesti. |
| Adeguatezza delle soluzioni media proposte | 5 | <ul style="list-style-type: none"> • completezza ed efficacia delle soluzioni proposte per i media tradizionali; • completezza, innovatività ed efficacia delle soluzioni proposte per i media digitali. |
| Adeguatezza della proposta di | 15 | <ul style="list-style-type: none"> • qualità e capacità di influenza dei partecipanti al tour; |

Laore Sardegna

via Caprera 8 09123 Cagliari
tel. 070 6026 • fax 070 6026 2222
C.F. e P.I. 03122560927
PEC: protocollo.agenzia.laore@legalmail.it
www.sardegnaagricoltura.it

Servizio verifiche, controlli, valorizzazione dei marchi e delle certificazioni in agricoltura

tel. 070 6026 2042

| | |
|--|---|
| incoming buyer in Sardegna, buyer tour e press tour | <ul style="list-style-type: none">• qualità del piano logistico/ospitalità (volo, hotel, ristoranti);• qualità dell'accoglienza, con specifico riferimento alla capacità di creare un contatto quanto più possibile diretto fra gli ospiti e le realtà presenti nei diversi territori;• qualità delle proposte delle degustazioni guidate (tipologia della struttura, esperienza dello chef e dell'enogastronomo)• qualità della proposta sotto il profilo della capacità di interazione tra buyer e produttori. |
|--|---|

9. CAUZIONE DEFINITIVA

Ai fini della stipula del contratto, una volta effettuate le verifiche sulla documentazione presentata, la stazione appaltante provvederà a richiedere all'aggiudicatario idoneo documento comprovante la prestazione di una cauzione definitiva, a garanzia degli impegni contrattuali.

10. MODALITÀ DI PAGAMENTO

L'Agenzia provvederà al pagamento delle spese sostenute e rendicontate dalla Ditta aggiudicataria in due distinte rate, la prima alla avvenuta realizzazione delle due manifestazioni di Monaco di Baviera e di Stoccarda previste per il mese di novembre 2017. La seconda rata verrà liquidata in seguito alla realizzazione dell'incoming buyer in Sardegna previsto per la prima metà del mese di Febbraio 2018.

Laore Sardegna

via Caprera 8 09123 Cagliari
tel. 070 6026 • fax 070 6026 2222
C.F. e P.I. 03122560927
PEC: protocollo.agenzia.laore@legalmail.it
www.sardegnaagricoltura.it

Servizio verifiche, controlli, valorizzazione dei marchi e delle certificazioni in agricoltura

tel. 070 6026 2042