



ELABORATO “DETERMINAZIONE DELL’OFFERTA ECONOMICAMENTE PIU’ VANTAGGIOSA” PER I LOTTI 1 – 2 – 4 e 5

INFORMAZIONI GENERALI

Il presente elaborato stabilisce le modalità di assegnazione dei punteggi per la procedura di gara relativa al “*Servizio Pulizia ed igiene ambientale presso vari edifici dell’Ateneo*”, per i lotti 1, 2, 4 e 5 da aggiudicarsi mediante il criterio dell’offerta economicamente più vantaggiosa, ai sensi dell’art. 95, comma 3, lett. a) del d.lgs. n. 50/2016.

In caso di partecipazione a più lotti (fermo restando il numero massimo di tre lotti per i quali è possibile presentare offerte e nell’ambito del quale è computato anche il lotto n. 3) dovranno essere presentate offerte distinte.

FORMULAZIONE DELL’OFFERTA TECNICA ED ECONOMICA PER I LOTTI 1 – 2 – 4 – 5

Entro il termine e con le modalità fissate nel bando, a pena di esclusione, i concorrenti dovranno far pervenire le offerte articolate e separate per ogni singolo lotto, tenendo conto delle prescrizioni contenute nel Capitolato Tecnico e relativi Allegati.

a) OFFERTA TECNICA

L’offerta tecnica redatta su carta semplice e sottoscritta dal titolare o dal legale rappresentante o da chi ha il potere di impegnare l’impresa, (da inserire in una busta a parte con esclusione di qualsiasi elemento economico), dovrà contenere, **per ciascun lotto suindicato per il quale si intende partecipare, a pena di esclusione automatica:**

1) **una relazione tecnica completa e dettagliata** che:

- a) dovrà essere presentata su fogli singoli di formato A4, non in bollo, con una numerazione progressiva ed univoca delle pagine;
- b) dovrà essere contenuta entro e non oltre il limite massimo di n. 15 pagine, non fronte/retro compresi copertina e indice;
- c) dovrà essere redatta in carattere Times New Roman 12 (dodici) pt e interlinea singola.

2) **un elenco dei prodotti di cui al par. 5.3.1 del DM del Ministero dell’Ambiente e della Tutela del Territorio e del Mare del 24 maggio 2012**, che il concorrente si impegna ad utilizzare nel corso di esecuzione dell’appalto, riportando produttore, denominazione commerciale di ciascun prodotto e l’eventuale possesso dell’etichetta ambientale Ecolabel Europeo. Tale elenco dovrà essere contenuto entro e non oltre il limite massimo di n. 2 pagine, non fronte/retro e dovrà essere redatto in carattere Times New Roman 12 (dodici) pt con interlinea singola. Le eventuali ulteriori pagine, oltre il limite suddetto, non saranno prese in considerazione e si riterranno come non presentate. Ai sensi di quanto disposto dal citato DM, per i prodotti non in possesso dell’Ecolabel

Europeo, presunti conformi, il concorrente è tenuto a sottoscrivere la dichiarazione di cui all'allegato A del predetto DM con la quale attesta che i prodotti detergenti sono conformi ai criteri ambientali minimi. Si precisa che tale elenco e l'eventuale dichiarazione allegata non rientrano nel computo delle 15 pagine complessive della relazione tecnica di cui al punto 1).

3) un elenco dei prodotti disinfettanti di cui al par. 5.3.2 del DM del Ministero dell'Ambiente e della Tutela del Territorio e del Mare del 24 maggio 2012 che il concorrente si impegna ad utilizzare, recanti le diciture di cui alle lett. a) e b) del par. 5.3.2 e riportando produttore, nome commerciale di ciascun prodotto, numero di registrazione/autorizzazione. Tale elenco dovrà essere contenuto entro e non oltre il limite massimo di n. 2 pagine, non fronte/retro e dovrà essere redatto in carattere Times New Roman 12 (dodici) pt con interlinea singola. Le eventuali ulteriori pagine, oltre il limite suddetto, non saranno prese in considerazione e si riterranno come non presentate. Ai sensi di quanto disposto dal citato DM, per tali prodotti, il concorrente è tenuto ad attestare la rispondenza di questi ultimi ai relativi criteri ambientali minimi, sottoscrivendo la dichiarazione di cui all'allegato B del predetto DM. **Pertanto il concorrente è tenuto ad allegare all'elenco di cui al presente punto 3 anche la dichiarazione resa secondo il facsimile di cui all'allegato B del predetto DM.** Si precisa che tale elenco e la dichiarazione allegata non rientrano nel computo delle 15 pagine complessive della relazione tecnica di cui al punto 1).

4) un elenco dei prodotti diversi da quelli di cui ai punti 5.3.1 e 5.3.2 del DM del Ministero dell'Ambiente e della Tutela del Territorio e del Mare del 24 maggio 2012 (per un'elencazione esemplificativa di tali prodotti cfr. par. 5.3.3 del citato D.M.) che il concorrente si impegna ad utilizzare riportando produttore, nome commerciale di ciascun prodotto, funzioni d'uso. Tale elenco dovrà essere contenuto entro e non oltre il limite massimo di n. 2 pagine, non fronte/retro e dovrà essere redatto in carattere Times New Roman 12 (dodici) pt con interlinea singola. Le eventuali ulteriori pagine, oltre il limite suddetto, non saranno prese in considerazione e si riterranno come non presentate. Ai sensi di quanto disposto dal citato DM, per tali prodotti, il concorrente è tenuto ad attestare la rispondenza di questi ultimi ai relativi criteri ambientali minimi, sottoscrivendo la dichiarazione di cui all'allegato B del predetto DM. **Pertanto il concorrente è tenuto ad allegare all'elenco di cui al presente punto 4 anche la dichiarazione resa secondo il facsimile di cui all'allegato B del predetto DM.** Si precisa che, per quanto riguarda i prodotti superconcentrati di cui al par. 5.3.3. del DM in discorso, il concorrente dovrà allegare, inoltre, una scheda informativa (anche solo fotografica) sui sistemi di dosaggio e diluizione per il controllo di tali operazioni nel numero massimo di n. 1 pagina. Si precisa che il predetto elenco, la dichiarazione allegata e la scheda informativa non rientrano nel computo delle 15 pagine complessive della relazione tecnica di cui al punto 1).

5) un elenco dei prodotti in carta tessuto di cui al par. 5.3.4 del DM del Ministero dell'Ambiente e della Tutela del Territorio e del Mare del 24 maggio 2012 (carta igienica, rotoli per asciugamani, salviette monouso etc.) che il concorrente si impegna ad utilizzare riportando produttore e nome commerciale del prodotto. Tale elenco dovrà essere contenuto entro e non oltre il limite massimo di n. 2 pagine, non fronte/retro e dovrà essere redatto in carattere Times New Roman 12 (dodici) pt con interlinea singola. Le eventuali ulteriori pagine, oltre il limite suddetto, non saranno prese in considerazione e si riterranno come non presentate. Si precisa che tale elenco non rientra nel computo delle 15 pagine complessive della relazione tecnica di cui al punto 1).

6) schede tecniche relative ad attrezzature e macchinari nel numero massimo complessivo pari a 5 pagine. Si precisa che le ulteriori eventuali pagine, oltre il limite di n. 5, non saranno prese in

considerazione e si riterranno per non apposte. Si precisa, altresì, che tali schede non rientrano nel computo delle 15 pagine complessive della relazione tecnica di cui al punto 1).

Si precisa che i limiti massimi di pagine indicati ai precedenti n. 1, 2, 3, 4, 5 e 6 sono da ritenersi inderogabili, al fine di consentire la *par condicio* tra tutti i concorrenti.

Si precisa che, qualora la relazione tecnica di cui al precedente punto n. 1) superi il limite *ut supra* stabilito ed entro le prime 15 pagine:

- sia rinvenibile una trattazione completa degli aspetti di cui *infra* ai nn. 1 – 2 – 3, la Commissione valuterà esclusivamente le prime 15 pagine e attribuirà un punteggio pari a zero per gli aspetti di cui *infra* ai punti n. 4 – 5 e 6;
- non sia rinvenibile una trattazione completa degli aspetti di cui *infra* ai nn. 1 – 2 – 3, l'offerta sarà ritenuta incompleta e pertanto il concorrente sarà escluso dalla procedura di gara.

La relazione tecnica dovrà essere sottoscritta dal titolare o dal legale rappresentante o da chi ha il potere di impegnare l'impresa (risultante da idonea documentazione inserita nel Plico), redatta su carta semplice, nella quale dovranno essere indicate dettagliatamente le modalità di svolgimento del servizio proposto.

In particolare, la relazione tecnica dovrà contenere la descrizione dettagliata dei seguenti aspetti:

- 1) Piano gestionale del Servizio ai sensi del DM del 24 maggio 2012, contenente le misure di gestione ambientale che il concorrente si impegna ad adottare nel corso dell'esecuzione del contratto, finalizzate a ridurre gli impatti energetici ed ambientali. Tale piano dovrà descrivere a titolo esemplificativo: a) i sistemi di dosaggio o le tecniche di pulizia che l'offerente adotterà nel corso dell'esecuzione contrattuale e le procedure finalizzate al minor consumo di sostanze chimiche; b) se l'offerente prevede di utilizzare apparecchiature e macchinari elettrici a basso impatto ambientale. Il concorrente può, altresì, evidenziare nel piano quali eventuali altri impatti possono essere risparmiati dall'impiego di uno specifico macchinario. Per quanto riguarda eventuali macchine che puliscono in aspirazione (aspirapolvere, batti-moquette, spazzatrici industriali) vanno indicate le caratteristiche dei filtri, con riguardo alla capacità di trattenere PM10 e la periodicità di sostituzione degli stessi; c) le soluzioni che si impegna ad adottare per minimizzare i consumi energetici e di acqua (a titolo esemplificativo: le indicazioni all'uso dettate per il personale); d) le eventuali ulteriori soluzioni, oltre a quelle previste come minimali nel capitolato, che l'offerente potrà in essere per la riduzione dei rifiuti o altre soluzioni finalizzate alla minimizzazione degli impatti ambientali del servizio; e) le modalità di utilizzo dei prodotti di pulizia (multiuso compreso quelli per la pulizia di finestre e sanitari, disinfettanti, in tessuto che contengono microfibre, superconcentrati, cere, deceranti, etc), conformi ai criteri di assegnazione di etichette ambientali ISO di Tipo I.
- 2) sistema organizzativo proposto per lo svolgimento del servizio;
- 3) metodologie tecnico-operative per un sistema di *customer satisfaction* offerto, in termini di monitoraggio e valutazione del gradimento dei servizi svolti;

4) proposte dell'offerente tese al miglioramento degli ambienti oggetto di appalto, in termini di pulizia e di immagine dell'Università degli Studi di Napoli Federico II, non previste nel capitolato speciale;

5) metodologie tecnico-operative per l'autocontrollo del servizio svolto;

6) programmazione di specifici corsi di formazione per l'intera durata dell'appalto oltre a quelli previsti come minimali dall'art. 8 del capitolato.

CRITERIO DI AGGIUDICAZIONE PER CIASCUN LOTTO

Il calcolo dell'offerta economicamente più vantaggiosa sarà eseguito con la seguente formula:

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

Dove:

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

n = numero totale dei requisiti;

W_i = 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.

All'offerta potranno essere assegnati al massimo 100 punti ripartiti in base ai seguenti requisiti:

| ELEMENTI DI VALUTAZIONE DELL'OFFERTA TECNICA | PUNTEGGIO MASSIMO (100 PUNTI) |
|--|-------------------------------|
| OFFERTA TECNICA | MAX 60 PUNTI |
| OFFERTA ECONOMICA | MAX 40 PUNTI |

OFFERTA TECNICA: MAX 60 PUNTI COSI' SUDDIVISI:

| Parametro | | MAX 60 punti |
|-----------|---|--------------|
| 1 | Piano gestionale del Servizio | MAX 20 punti |
| 2 | Sistema organizzativo per lo svolgimento del servizio | MAX 20 punti |
| 3 | metodologie tecnico-operative per un sistema di <i>customer satisfaction</i> offerto, in termini di monitoraggio e valutazione del gradimento dei | MAX 8 punti |

| | servizi svolti | |
|---|--|-------------|
| 4 | Soluzioni fornite dal concorrente tese al miglioramento degli ambienti oggetto di appalto, in termini di pulizia e di immagine dell'Università degli Studi di Napoli Federico II, non previste nel capitolato speciale | MAX 4 punti |
| 5 | Metodologie tecnico-operative per l'autocontrollo del servizio svolto. | MAX 4 punti |
| 6 | Programmazione di specifici corsi di formazione per l'intera durata dell'appalto oltre a quelli minimali previsti dall'art. 8 del Capitolato | MAX 4 punti |

A ciascun concorrente verrà attribuito un punteggio sulla base dell'idoneità dell'offerta tecnica ad innalzare i livelli qualità del servizio offerto.

Il concorrente non dovrà indicare, in nessun caso, i costi delle eventuali attrezzature, macchinari e prodotti oggetto dell'offerta tecnica.

In nessun caso l'offerta tecnica potrà prevedere soluzioni che comportino per l'Università un incremento di spesa per il servizio in argomento, rispetto all'offerta presentata in sede di gara.

Con riferimento ai criteri motivazionali a cui la Commissione si atterrà per attribuire i punteggi prestabiliti, si precisa quanto segue:

1. **in riferimento al criterio di valutazione sub 1)**, sarà considerata migliore l'offerta che, nell'ambito della descrizione dettagliata delle misure di gestione ambientale che l'offerente si impegna ad adottare durante l'esecuzione del servizio, assicuri chiarezza, esaustività, funzionalità, coerenza del progetto, nonché concretezza e fruibilità delle soluzioni proposte relative sia alle misure di gestione ambientale sia al servizio da rendere;
- a) **con riferimento al criterio di valutazione sub 2)**, sarà considerata migliore l'offerta che, nell'ambito della descrizione dettagliata del sistema organizzativo del servizio offerto, fornisca soluzioni, a titolo esemplificativo e non esaustivo, relative alle procedure predisposte per la gestione di situazioni di imprevista assenza del personale anche in sede di agitazione e/o scioperi dello stesso;
- b) **in riferimento al criterio di valutazione sub 3)**, sarà considerata migliore l'offerta che, nell'ambito della descrizione dettagliata delle metodologie tecnico-operative per il rilascio di un sistema di *customer satisfaction* sui servizi svolti, assicuri soluzioni tecniche all'avanguardia per il monitoraggio e la valutazione del gradimento e della fruibilità degli stessi, per l'intera durata dell'appalto, quali a titolo esemplificativo e non esaustivo: istituzione di un *call center* per la segnalazione, da parte dell'utenza, di eventuali disservizi; predisposizione di un sistema informatico di *Customer Relationship Management* per la gestione delle relazioni con l'utenza e la verifica del gradimento del servizio da parte della stessa;
- c) **in riferimento al criterio di valutazione sub 4)**, sarà considerata migliore l'offerta che fornisca soluzioni, tese al miglioramento degli ambienti oggetto di appalto, in termini di pulizia e di immagine dell'Università degli Studi di Napoli Federico II, non previste nel capitolato speciale (a titolo esemplificativo e non esaustivo: eliminazione di scritte dalle superfici);

- d) **in riferimento al criterio di valutazione sub 5)**, sarà considerata migliore l'offerta che, nell'ambito della descrizione dettagliata delle metodologie tecnico-operative per l'autocontrollo del servizio, individui strumenti idonei all'accertamento effettivo dello svolgimento e della qualità delle prestazioni rese nell'ambito del sistema organizzativo proposto sub 1) e nel rispetto di quanto prescritto dal Capitolato tecnico e relativi allegati;
- e) **in riferimento al criterio di valutazione sub 6)**, sarà considerata migliore l'offerta che, preveda, oltre ai corsi di formazione minimali previsti dall'art. 8 del Capitolato, una programmazione dettagliata di ulteriori specifici corsi di formazione e di addestramento per l'intera durata dell'appalto, tesi ad assicurare una formazione qualificata del personale addetto al servizio da parte di enti accreditati con il maggior numero di ore.

COEFFICIENTI DI PRESTAZIONE DELL'OFFERTA TECNICA

Ai requisiti da 1 a 6 e per ciascun parametro dell'offerta (a) sarà attribuito un coefficiente di prestazione $V(a)_i$, variabile tra zero e 1, derivante dalla media dei coefficienti di prestazione attribuiti discrezionalmente dai singoli commissari a ciascuna delle offerte in gara, sulla base dei seguenti criteri:

| | |
|--------------------------|------|
| Eccellente | 1,00 |
| Ottimo | 0,9 |
| Buono | 0,8 |
| Discreto | 0,7 |
| Più che sufficiente | 0,6 |
| Sufficiente | 0,5 |
| Quasi sufficiente | 0,4 |
| Scarso | 0,3 |
| Insufficiente | 0,2 |
| Gravemente insufficiente | 0,1 |
| Inesistente | 0 |

Per l'attribuzione del punteggio complessivo relativo all'offerta tecnica si procederà mediante l'applicazione della seguente formula:

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

Dove:

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

n = numero totale dei requisiti;

W_i = 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.

La Commissione procederà a trasformare la media dei coefficienti attribuiti ad ogni offerta da parte di tutti i commissari in coefficienti definitivi, riportando ad uno la media più alta e proporzionando a tale media massima le medie provvisorie prima calcolate. La predetta operazione sarà effettuata per ciascun parametro (da 1 a 6). Successivamente, la Commissione procederà alla somma dei relativi punteggi conseguiti da ciascun concorrente per i parametri da 1 a 6 (punteggio Offerta Tecnica).

BUSTA: OFFERTA ECONOMICA

Nella busta denominata "Offerta Economica" dovrà essere inserito, a pena di esclusione, l'elaborato economico redatto secondo i contenuti del documento di gara "Modulo Offerta Economica" (facsimile Modello E).

COEFFICIENTI DI PRESTAZIONE DELL'OFFERTA ECONOMICA

Al requisito ribasso offerto sull'importo (a), costituito dal solo elemento prezzo, sarà attribuito un coefficiente di prestazione $V(a)_i$, determinato come segue:

$$C_i \text{ (per } A_i \leq A_{\text{soglia}}) = X * A_i / A_{\text{soglia}}$$

$$C_i \text{ (per } A_i > A_{\text{soglia}}) = X + (1,00 - X) * [(A_i - A_{\text{soglia}}) / (A_{\text{max}} - A_{\text{soglia}})]$$

Dove:

C_i = coefficiente attribuito al concorrente i esimo = $V(a)_i$

A_i = valore dell'offerta (o ribasso) del concorrente i esimo

A_{soglia} = media aritmetica dei valori delle offerte (o ribasso sul prezzo) dei concorrenti

$$X = 0,85$$

La Commissione procederà successivamente ad assegnare il punteggio relativo all'offerta economica a ciascun concorrente secondo la seguente formula:

$$V(a)_i \text{ definitivo} = 40 * C_i \text{ concorrente } i\text{esimo} / C_i \text{ più conveniente}$$

Dove:

40 = punteggio max;

C_i = coefficiente attribuito al concorrente i esimo;

C_i più conveniente = valore dell'offerta più conveniente

Nelle operazioni matematiche effettuate per l'attribuzione dei punteggi a tutti gli elementi, verranno considerate le prime due cifre decimali, con la precisazione che la seconda cifra decimale sarà arrotondata all'unità superiore qualora la terza cifra decimale sia pari o superiore a cinque.