

**TRENTINO SVILUPPO S.p.A. - Via F. Zeni, 8  
38068 Rovereto (TN)**

**RICHIESTA DI OFFERTA SUL MERCATO ELETTRONICO ME-PA NR. 2240263  
PER L'AFFIDAMENTO DEL SERVIZIO DI CONSULENZA SPECIALISTICA  
FINALIZZATA ALLA REALIZZAZIONE DI UNO STUDIO DI FATTIBILITÀ E  
RELATIVO PIANO DI ATTUAZIONE, CON L'OBIETTIVO DI IDENTIFICARE LE  
POTENZIALITÀ DEL COMPARTO "TERME DEL TRENTINO"**

**Verbale della Commissione Tecnica**

Come si evince dall'atto di data 01/04/2019, prot. nr. 6241, è stata istituita dal Dott. Paolo Pretti, Direttore della Direzione Operativa di Trentino Sviluppo S.p.A, la Commissione Tecnica per la valutazione delle offerte tecniche presentate dai concorrenti, come previsto dalla lettera di invito per l'affidamento del "Servizio di consulenza specialistica finalizzata alla realizzazione di uno studio di fattibilità e relativo piano di attuazione, con l'obiettivo di identificare le potenzialità del comparto "Terme del Trentino".

Presso la sede di Trentino Sviluppo S.p.A. a Rovereto, Via F. Zeni 8 alle ore 9.10 del giorno 8 aprile 2019 la Commissione tecnica risulta essere così costituita:

Romina Falagiarda – Presidente  
Arla Dell'Agnolo – Commissario  
Massimo Zorzi – Commissario  
Fabia Tomaselli – Segretario Verbalizzante

Il Presidente dichiara aperta la riunione e illustra il metodo di valutazione delle offerte tecniche pervenute e la relativa attribuzione dei punteggi, come disposto nei documenti di gara.

La Commissione attribuirà i punteggi per ogni criterio da valutare da un punteggio minimo di 0 ad un massimo di 1.

I criteri specificati nel disciplinare di gara sono i seguenti:

- A) PIANO DI ORGANIZZAZIONE DELLE ATTIVITA'**
- B) COMPETENZE PROFESSIONALI**
- C) AFFIDABILITA' NEI SETTORI OGGETTO DI GARA**

Ciascun commissario tecnico è dotato di un tabulato sul quale apporre i punteggi e le relative motivazioni.

La Commissione procede quindi all'esame degli elaborati prodotti dai concorrenti:

**1. EUPRAGMA**

I commissari procedono alla lettura integrale della documentazione presentata. Segue ampio dibattito sulla proposta.

## 2. MILANI & PARTNERS

I commissari procedono alla lettura integrale della documentazione presentata. Segue ampio dibattito sulla proposta.

Dopo un'approfondita discussione da parte della Commissione Tecnica, sulle varie proposte analizzate, ogni Commissario procede ad assegnare i propri punteggi inerenti i criteri, ad ogni singolo concorrente, inserendo altresì le proprie valutazioni.

I punteggi di tutte le valutazioni effettuate vengono inseriti in un apposito file excel e si procede alla cd. "riparametrazione" dei punteggi prevista dall'allegato P al D.p.r. 207/2010 ss.mm. nei termini, ex multis, definiti anche dalla giurisprudenza del Consiglio di Stato (VI, n. 6928/2012 e VI, n. 5754/2012) per cui:

- 1) Viene calcolata la media aritmetica dei valori compresi tra 0 ed 1 attribuiti discrezionalmente dai singoli commissari (media sui commissari) sulla seguente scala di valutazione: 0 insufficiente, 0,2 sufficiente, 0,4 discreto, 0,6 buono, 0,8 distinto, 1 eccellente.
- 2) Si procede, quindi, a trasformare la media dei valori attribuiti da parte di tutti i commissari in coefficienti definitivi, riportando ad 1 la media più alta ed assegnando ad ogni altra offerta un valore calcolato in proporzione alla media ottenuta (riparametrazione).
- 3) Tale media riparametrata viene poi rapportata al coefficiente assegnato al criterio per ottenere il punteggio effettivo dell'offerta tecnica.
- 4) Si procede quindi con una seconda riparametrazione assegnando il punteggio massimo alla migliore offerta e ricalcolando gli altri punteggi in proporzione.

Il risultato finale è il seguente

CONCORRENTE	PUNTEGGIO TECNICO
EUPRAGMA	58,87
MILANI & PARTNERS	70,00

Conclusivamente, il Presidente della Commissione Tecnica procede a dar lettura della graduatoria tecnica generata:

CONCORRENTE	PUNTEGGIO TECNICO
MILANI & PARTNERS	70,00
EUPRAGMA	58,87

La seduta è conclusa alle ore 11.00, il Presidente della Commissione tecnica procederà a trasmettere il presente verbale alla Commissione di Gara per il prosieguo delle operazioni.

In fede,

Romina Falagiarda, Presidente  
 Arla Dell'Agnolo, Commissario  
 Massimo Zorzi, Commissario  
 Fabia Tomaselli, Segretario verbalizzante

---



---



---



---

**(documento firmato in originale)**

CRITERI ASSEGNAZIONE PUNTEGGI		Commissario 1
ECCELLENTE	1	
MOLTO BUONO	0,8	
BUONO	0,6	
DISCRETO	0,4	
SUFFICIENTE	0,2	
INSUFFICIENTE	0	

**Valutazione singolo Commissario punteggio da 0 a 1**

Criterio:	PIANO DI ORGANIZZAZIONE DELLE ATTIVITA'	COMPETENZE PROFESSIONALI	AFFIDABILITA' NEI SETTORI OGGETTO DI GARA
			Concorrenti: da 0 a 1
<b>EUPRAGMA</b>	0,6  Proposta molto legata all'analisi della strategia di comunicazione e meno su aspetti economici. Si evince un'unica analisi sul comparto e non sulle singole entità territoriali.	0,6  Buone esperienze di lavoro in ambito di strategia di comunicazione digitale.	0,8  Esperienze nel settore turistico trentino. Esperienze e riconoscimento in ambito formativo.
<b>MILANI &amp; PARTNERS</b>	0,8  Proposta ben strutturata, sembra molto focalizzata sugli aspetti economico finanziari e sono meno esplicitati i riferimenti ad attività di adeguamento delle strutture esistenti.	0,8  Molteplici esperienze in attività di pianificazione strategica, sia in ambito privato, sia in ambito pubblico.	0,8  Esperienze pregresse e in corso con settori di interesse per il progetto.

**(documento firmato in originale)**

CRITERI ASSEGNAZIONE PUNTEGGI		Commissario 2
ECCELLENTE	1	
MOLTO BUONO	0,8	
BUONO	0,6	
DISCRETO	0,4	
SUFFICIENTE	0,2	
INSUFFICIENTE	0	

**Valutazione singolo Commissario punteggio da 0 a 1**

Criterio:	PIANO DI ORGANIZZAZIONE DELLE ATTIVITA'	COMPETENZE PROFESSIONALI	AFFIDABILITA' NEI SETTORI OGGETTO DI GARA
			Concorrenti: da 0 a 1
<b>EUPRAGMA</b>	0,8	0,6	0,6
	Analisi dei trend e benchmark attenti all'individuazione dei punti di forza e debolezza del comparto. Ben strutturata l'attività di comunicazione che risulta essere coerenti con l'obiettivo di promozione del comparto termale. Sono individuati i touch point attivabili e sono ben evidenziate le integrazioni con attività legate al territorio. Carente nella metodologia di identificazione dei mercati di riferimento e nell'individuazione di azioni per l'adeguamento dei processi organizzativi interni.	Team poco strutturato molto concentrato su una figura di riferimento. Le competenze sono verticali su tematiche legate a comunicazione digitale, tecnologia e formazione.	Esperienze in ambiti focalizzati ed in azioni specifiche. Risultano meno presenti referenze in progetti strategici di comparto.
<b>MILANI &amp; PARTNERS</b>	0,6	0,8	0,8
	Presenza di una analisi di comparto e di singola struttura molto concentrata su analisi quantitative. Meno definiti l'attività di marketing operativo. Assenza di una strategia di comunicazione	Competenze tecniche e strategiche adeguate adatte per l'ambito di attività richiesto confermate anche da precedenti esperienze in settori e ambiti analoghi.	Forte rete di relazioni con il territorio. Esperienze simili con obiettivi paragonabili che evidenziano come esistano già metodologie consolidate.

**(documento firmato in originale)**

CRITERI ASSEGNAZIONE PUNTEGGI		Commissario 3
ECCELLENTE	1	
MOLTO BUONO	0,8	
BUONO	0,6	
DISCRETO	0,4	
SUFFICIENTE	0,2	
INSUFFICIENTE	0	

**Valutazione singolo Commissario punteggio da 0 a 1**

Criterio:	PIANO DI ORGANIZZAZIONE DELLE ATTIVITA'	COMPETENZE PROFESSIONALI	AFFIDABILITA' NEI SETTORI OGGETTO DI GARA
			Concorrenti: da 0 a 1
<b>EUPRAGMA</b>	0,6  Non esplicitati gli obiettivi di MKT. Analisi target specifico e dei bisogni utente/paziente. Definizione azione promozione mercati esteri specifici. Formazione interna	0,8  Curriculum professionale di comprovata esperienza	0,6  Spostamento dell'analisi del settore termale più come settore turistico di promozione territoriale
	0,8  Generalmente buono anche se mancante di un piano di firmazione interno per l'accoglienza dei pazienti e relativa definizione pianificazione economica	0,8  Curriculum professionale di comprovata esperienza	0,8  Conoscenza del territorio e del comparto termale
<b>MILANI &amp; PARTNERS</b>			

(documento firmato in originale)