

## **DOMANDA**

Buongiorno, con la presente, siamo a richiedere alcune delucidazioni in merito alle modalità con cui presentare l'offerta economica: la nostra proposta prevede una parte fornita in sponsorizzazione e una parte in vendita, mentre il vostro modulo di offerta permette solamente di indicare una percentuale di rialzo sulla base di gara. Come potremmo fare? Inoltre, tra le voci indicate sulla piattaforma telematica, compare l'importo complessivo a base d'asta (320.000 €) e l'importo soggetto a ribasso (perchè non al rialzo come nel modulo di offerta?) di 75.000 €. Potremmo avere qualche chiarimento su questa distinzione? Cordiali Saluti

## **RISPOSTA**

Il primo parametro dell'offerta economica riguarda la sponsorizzazione. Il valore annuo di € 75.000,00 rappresenta la base d'asta e cioè il valore minimo che l'azienda deve offrire per ognuno dei due anni di gara. Il valore può essere corrisposto in denaro o, come di consueto, in valore del materiale facente parte della gara. A titolo di esempio se nella relativa tabella del modulo di presentazione dell'offerta si indica 0% significa che l'azienda offre in conto sponsorizzazione un valore pari a € 75.000,00 per il primo anno e € 75.000,00 per il secondo, per un totale di €150.000,00, di fatto la base d'asta. Se si indica 10% significa che l'azienda ritiene di offrire in sponsorizzazione un valore pari a € 82.500,00 per il primo anno e € 82.500,00 per il secondo anno, totale € 165.000,000. Il valore di € 320.000,00 indicato in piattaforma riguarda il valore indicativo massimo dell'intera fornitura per i due anni di contratto. Tutte le cifre sono al netto dell'iva.

## **DOMANDA**

Buonasera, innanzitutto grazie della risposta. Vorremmo, tuttavia, fugare qualsiasi dubbio circa la modalità di presentazione dell'offerta. Voi scrivete che 150.000 € è la base d'asta in sponsorizzazione per i due anni totali, e che 320.000 € è il valore massimo indicativo della fornitura totale. Questo significa che: A. Data una base di 150.000 € in sponsor, e presupponendo che non vi sia percentuale di rialzo, la fornitura in vendita non può superare i 170.000 € di valore poiché verrebbero "sforati" i 320.000 € di tetto? In sostanza i due valori possono aumentare/diminuire, a patto che la somma totale sia sempre (indicativamente) 320.000 €? B. Data una sponsorizzazione minima di 150.000 € per i due anni, il valore massimo dell'acquisto che siete disposti a sostenere è di 320.000 € C. La fornitura deve essere concessa interamente in sponsor, e non è previsto un acquisto da parte vostra Quale delle tre "interpretazioni" che abbiamo

## **RISPOSTA**

In relazione all'offerta economica, la componente sponsorizzazione non può avere un valore complessivo inferiore a € 150.000,00 (€ 75.000,00 per ogni anno di contratto). Il valore complessivo del contratto per i due anni non può essere superiore a € 320.000,00. Premesso ciò, in relazione all'offerta economica 2° parametro, il listino potrà sviluppare un valore complessivo anche superiore a €320.000,00. In questo caso si tenga presente che: a) il valore complessivo del listino determina il punteggio del secondo parametro dell'offerta economica, b) che FISR dovrà comunque acquistare fino al limite previsto in gara evidentemente riducendo i capi acquistati