



Provincia
di Rovigo



Suggerimenti per l'impostazione della “griglia” di valutazione nelle aggiudicazione all'offerta economicamente più vantaggiosa

**Stazione Unica Appaltante dei Comuni del Polesine
presso la Provincia di Rovigo**

via L. Ricchieri (detto Celio), 10 – 45100 Rovigo RO, Italia
telefono (+39) 0425 386561, telefax (+39) 0425 386230

sito Internet sua.provincia.rovigo.it, posta elettronica stazione.appaltante@provincia.rovigo.it

1. Riparametrazione nella valutazione tecnica

Per una corretta ponderazione delle offerte tra loro è opportuno impiegare formule che applicano la cosiddetta *interpolazione lineare*: essa consente che in ciascuna voce di valutazione almeno un concorrente — quello che ha presentato la proposta migliore in rapporto a tutte le altre (anche se non la migliore in senso assoluto) — ottenga il punteggio massimo previsto per essa.

Si sconsiglia invece di praticare, alla fine della valutazione tecnica, la cosiddetta seconda riparametrazione per assegnare alla migliore fra le offerte presentate (benché di per sé mediocre) il massimo punteggio ottenibile.

Infatti, affinché conservino il loro significato, certi conteggi — p.es. il raggiungimento d'un punteggio minimo per l'ammissione all'apertura dell'offerta economica (c.d. soglia di sbarramento) e l'individuazione della soglia d'anomalia — devono svolgersi *prima* della seconda riparametrazione, a pena di snaturare il risultato della valutazione tecnica.

Ne deriva che la seconda riparametrazione costituisce un mero esercizio numerico di facciata, privo di utilità e come tale non necessario.

2. Voci di valutazione, punti ponderali e criteri motivazionali; le “migliorie”

Le formule dei paragrafi seguenti s'applicano *a ciascun elemento* cui l'ente decide di dare rilevanza.

Dal punto di vista pratico *non ha perciò rilevanza* la distinzione in “voci” e “sottovoci”: *ogni aspetto da valutare* costituisce una voce a sé. È invece *indispensabile* che la somma dei punti ponderali assegnabili sia sempre di 100/100.

È *altresì indispensabile* che, per le voci qualitative, siano preventivamente indicati — e quindi conoscibili prima della presentazione delle offerte — i c.d. criteri motivazionali, cioè i “binari” dentro ai quali i commissari eserciteranno la propria discrezionalità.

Per esempio, se si valuta la «*qualità tecnica del progetto*» si dovranno dichiarare nel bando gli aspetti specifici considerati: livello d'innovazione tecnologica delle tecniche costruttive, entità d'impatto ambientale dei prodotti adoperati, coerenza dei materiali proposti con quelli preesistenti ecc.

In altre parole, anche nell'assegnazione dei voti da 0 a 10 (formula del § 3.3) la commissione deve attenersi a uno schema predefinito che indichi chiaramente quali aspetti sono valutati e quali no.

Infine, il d.lgs. 50/2016 (in prosieguo «CCP») prevede *l'irrilevanza delle opere aggiuntive* al progetto: le c.d. migliorie, che spesso s'introducevano nella valutazione come prestazioni in più gradite all'appaltante, non sono più ammesse.

Il divieto è sicuramente applicabile agli affidamenti di lavori; visto il suo tenore letterale, si può pensare che non riguardi quelli di servizi, nei quali eventuali prestazioni aggiuntive valutabili rimangono ammissibili *ma devono sempre essere preventivamente tipizzate* e non lasciate all'arbitrio dei concorrenti.

3. Valutazione della componente tecnica

Poiché la presenza di voci qualitative da valutarsi discrezionalmente comporta spesso tempi lunghi (la commissione deve riunirsi più volte, esaminare le varie offerte rendendole comparabili, giudicarle e assegnare i punteggi motivandoli il più solidamente possibile) si suggerisce per l'offerta tecnica, almeno in ap-

Stazione Unica Appaltante dei Comuni del Polesine
presso la Provincia di Rovigo

via L. Ricchieri (detto Celio), 10 – 45100 Rovigo RO, Italia
telefono (+39) 0425 386561, telefax (+39) 0425 386230

sito Internet sua.provincia.rovigo.it, posta elettronica stazione.appaltante@provincia.rovigo.it

palti non particolarmente innovativi, di **favorire il più possibile le voci di valutazione di tipo quantitativo**.

Dov'è possibile, l'impiego esclusivo di voci quantitative **elimina la necessità di commissione** poiché l'attribuzione dei punteggi è fatta con operazioni aritmetiche predefinite basate su formule funzionanti automaticamente, senza necessità di giudizi discrezionali e/o personalizzati.

Quest'ultimo risultato si può raggiungere facilmente nelle gare di lavori con una semplice quanto efficace griglia di valutazione fatta di due voci tecniche e una economica:

- tecnica, abbreviazione del termine d'esecuzione (formula del § 3.1, lettera *d*);
- tecnica, aumento della penale per ritardo (formula del § 3.1, lettera *c*);
- economica, ribasso offerto (formula del § 4.1, lettera *a*).

Anche in certe gare di servizi dai contenuti molto standardizzati, come il trasporto scolastico o la tesoreria, la griglia può essere composta esclusivamente da voci quantitative, a vantaggio di rapidità di svolgimento e semplicità delle operazioni di gara.

3.1. Voci di valutazione quantitative

Nelle voci di valutazione quantitative l'offerta consiste in un valore numerico (giorni, ore, metri quadrati, giorni-uomo ecc.) proposto dal concorrente.

a) Nei casi in cui all'ente interessi un **valore alto** della quantità (più giorni-uomo, più viaggi, più pezzi, più chilometri ecc.) si può adoperare la formula con interpolazione lineare

$$P_i = PP \times (Q_i : Q_{max})$$

nella quale

- P_i è il punteggio che riceve il concorrente "i";
- PP è il peso ponderale della voce considerata (giorni in più, chilometri in più ecc.);
- Q_i è la quantità offerta dal concorrente "i";
- Q_{max} è la quantità più alta fra tutte quelle offerte.

b) Se invece interessa un **valore basso** della quantità (meno giorni, meno ore ecc.) si adopera la formula

$$P_i = PP \times (Q_{min} : Q_i)$$

nella quale

- P_i è il punteggio che riceve il concorrente "i";
- PP è il peso ponderale della voce considerata;
- Q_{min} è la quantità più bassa fra tutte quelle offerte;
- Q_i è la quantità offerta dal concorrente "i".

c) Se interessa un **aumento** rispetto a una **quantità minima irriducibile** prefissata, l'assegnazione del punteggio è fatta con una formula del tipo

$$P_i = PP \times [(Q_i - Q_b) : (Q_{max} - Q_b)]$$

nella quale

- P_i è il punteggio che riceve il concorrente "i";

Stazione Unica Appaltante dei Comuni del Polesine
presso la Provincia di Rovigo

via L. Ricchieri (detto Celio), 10 – 45100 Rovigo RO, Italia
telefono (+39) 0425 386561, telefax (+39) 0425 386230

sito Internet sua.provincia.rovigo.it, posta elettronica stazione.appaltante@provincia.rovigo.it

- PP è il peso ponderale della voce considerata;
- Q_i è la quantità offerta dal concorrente “i”;
- Q_b è la quantità minima base predefinita e inderogabile (almeno *tot* giorni, *tot* chilometri ecc.);
- Q_{max} è la quantità più alta fra tutte quelle offerte.

d) Infine, se interessa una *diminuzione* rispetto a una *quantità massima insuperabile* prefissata, l'assegnazione del punteggio si fa con una formula del tipo

$$P_i = PP \times [(Q_{max} - Q_i) : (Q_{max} - Q_{min})]$$

nella quale

- P_i è il punteggio che riceve il concorrente “i”;
- PP è il peso ponderale della voce considerata;
- Q_{max} è la quantità massima predefinita e non superabile (al massimo *tot* giorni ecc.);
- Q_{min} è la quantità più bassa fra tutte quelle offerte;
- Q_i è la quantità offerta dal concorrente “i”.

3.2. Voci di valutazione qualitative

Nelle voci qualitative la commissione compie una valutazione, discrezionale e motivata, delle proposte dei concorrenti (soluzioni progettuali, tecniche, estetiche, migliorie quando consentite ecc.).

La via più semplice è quella di attribuire, per ciascuna voce, voti da 0 a 10 — con eventuale graduazione più fine per quarti o metà di punto (p.es. 6,00 → 6,25 → 6,50 → 6,75 → 7,00) — applicando poi la formula generale

$$P_i = PP \times (V_i : V_{max})$$

nella quale

- P_i è il punteggio che riceve il concorrente “i”;
- PP è il peso ponderale della voce considerata;
- V_i è il voto ottenuto (da 0 a 10) dal concorrente “i”;
- V_{max} è il voto più alto (da 0 a 10) fra tutti quelli ottenuti.

È *decisamente sconsigliabile attribuire direttamente* il coefficiente (rappresentato nella formula dal quoziente di $V_i : V_{max}$) e poi moltiplicarlo per PP poiché si è poi obbligati a riparametrare.

3.3. Attribuzione diretta dei punti ponderali

In linea di principio non è opportuno attribuire direttamente i punti ponderali alle offerte senza passare per una formula che assicuri l'interpolazione lineare, se non altro perché si sarebbe poi costretti a calcolare a parte la (prima) riparametrazione.

Tuttavia, quando la valutazione è del tipo “sì/no” (p.es. nel caso di possesso di certificazioni di qualità) o il concorrente può scegliere solo tra opzioni prefissate (p.es. si possono offrire 0, 1, 2 o 3 giornate) è possibile e *anzi consigliato* ricorrere all'attribuzione diretta.

In questi casi l'opzione minima (nell'esempio il no e lo 0) non deve assegnare punteggio mentre la massima (il sì e il 3) deve far ottenere il PP massimo della voce.

Stazione Unica Appaltante dei Comuni del Polesine
presso la Provincia di Rovigo

via L. Ricchieri (detto Celio), 10 – 45100 Rovigo RO, Italia
telefono (+39) 0425 386561, telefax (+39) 0425 386230

sito Internet sua.provincia.rovigo.it, posta elettronica stazione.appaltante@provincia.rovigo.it

4. Valutazione della componente economica

4.1. Ribasso percentuale

a) Nella componente economica, se l'elemento da considerare è il **ribasso percentuale**, l'interesse dell'ente va a una grandezza **in aumento** (più ribasso = meno prezzo).

La formula da applicare è pertanto

$$P_i = PP \times (RIB_i : RIB_{max})$$

nella quale

- P_i è il punteggio che riceve il concorrente "i";
- PP è il peso ponderale della voce considerata;
- RIB_i è il ribasso offerto dal concorrente "i";
- RIB_{max} è il ribasso più alto fra tutti quelli offerti.

b) Se si vogliono far corrispondere alle variazioni dei ribassi superiori alla media variazioni più piccole dei coefficienti — disincentivando così ribassi troppo aggressivi — si adopera il c.d. metodo bilineare applicando nella stessa gara, a seconda del ribasso offerto, la formula

$$P_i = PP \times [C \times (RIB_i : RIB_{med})]$$

se $RIB_i \leq RIB_{med}$

o la formula

$$P_i = PP \times \{C + (1,00 - C) \times [(RIB_i - RIB_{med}) : (RIB_{max} - RIB_{med})]\}$$

se $RIB_i > RIB_{med}$

nelle quali

- P_i è il punteggio che riceve il concorrente "i";
- PP è il peso ponderale della voce considerata;
- C è (a scelta dell'ente) 0,80 oppure 0,85 oppure 0,90;
- RIB_i è il ribasso offerto dal concorrente "i";
- RIB_{med} è la media aritmetica di tutti i ribassi offerti;
- RIB_{max} è il ribasso più alto fra tutti quelli offerti;

4.2. Prezzo in denaro

La legge individua nel ribasso percentuale la grandezza economica da considerare; il prezzo, pertanto, solitamente non è altro che l'applicazione alla base di gara (o meglio, alla parte della base di gara ribassabile, dedotti gli oneri di sicurezza) del ribasso offerto.

Il **prezzo in denaro** tuttavia può assumere rilevanza primaria quando, per esempio, occorre valutare un aggio o una tariffa per i quali l'interesse diretto e immediato è, più che a un ribasso, direttamente a un valore monetario **in diminuzione** (somma più bassa = esborso minore per l'ente o l'utente).

La formula da applicare in quest'ipotesi è pertanto

Stazione Unica Appaltante dei Comuni del Polesine
presso la Provincia di Rovigo

via L. Ricchieri (detto Celio), 10 – 45100 Rovigo RO, Italia
telefono (+39) 0425 386561, telefax (+39) 0425 386230

sito Internet sua.provincia.rovigo.it, posta elettronica stazione.appaltante@provincia.rovigo.it

$$P_i = PP \times [(PR_b - PR_i) : (PR_b - PR_{min})]$$

nella quale

- P_i è il punteggio che riceve il concorrente “i”;
- PP è il peso ponderale della voce considerata;
- PR_b è il prezzo (aggio, tariffa) base;
- PR_{min} è il prezzo (aggio, tariffa) più basso fra tutti quelli offerti;
- PR_i è il prezzo (aggio, tariffa) offerto dal concorrente “i”;

4.3. Rialzo

a) Quando l'interesse è all'**incremento** di una certa grandezza in denaro o percentuale (un canone, una retrocessione, un *tot* garantito), e quindi a un rialzo, la formula è

$$P_i = PP \times (RLZ_i : RLZ_{max})$$

nella quale

- P_i è il punteggio che riceve il concorrente “i”;
- PP è il peso ponderale della voce considerata;
- RLZ_i è il rialzo offerto dal concorrente “i”;
- RLZ_{max} è il rialzo più alto fra tutti quelli offerti.

b) Se è prevista una grandezza economica al di sotto della quale è proibito scendere (p.es. un canone base, un minimo garantito ecc.) la formula sarà, come già per l'ipotesi c) del § 2.1,

$$P_i = PP \times [(RLZ_i - MG) : (RLZ_{max} - MG)]$$

nella quale

- P_i è il punteggio che riceve il concorrente “i”;
- PP è il peso ponderale della voce considerata;
- RLZ_i è il rialzo offerto dal concorrente “i”;
- MG è la quantità base minima e non derogabile;
- RLZ_{max} è il rialzo maggiore fra tutti quelli offerti.