



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

### 1. La riparametrazione

Nelle linee guida ANAC n. 2 non è esplicitamente prevista la riparametrazione dei punteggi ottenuti dai concorrenti nella parte tecnica.

Tuttavia, per una corretta ponderazione delle offerte tra loro, si consiglia l'impiego di formule che applicano la cosiddetta interpolazione lineare la quale, tra l'altro, elimina la necessità della riparametrazione manuale voce per voce.

Si sconsiglia invece di praticare, dopo l'attribuzione dei punteggi tramite le formule suddette, la c.d. “seconda riparametrazione” per assegnare alla migliore fra le offerte tecniche presentate (ancorché di per sé mediocre) il massimo punteggio ottenibile.

Infatti, affinché conservino il loro significato, certi conteggi — p.es. il raggiungimento d'un punteggio tecnico minimo per essere ammessi all'apertura dell'offerta economica e l'individuazione della soglia d'anomalia (articolo 97, comma 3 del d.lgs. 50/2016) — devono avvenire *prima* della seconda riparametrazione, a pena di snaturare il risultato della valutazione tecnica.

Ne deriva che quest'ulteriore riparametrazione costituisce un mero esercizio numerico di facciata, di per sé privo di utilità e come tale non necessario.

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

Le formule dei paragrafi seguenti si applicano a ciascun elemento cui l'Ente decide di dare rilevanza.

Ne consegue che, dal punto di vista pratico, non ha 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, con un massimo per la parte economica di 30/100 (articolo 95, comma 10-*bis* del codice dei contratti).

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, valutandosi la «qualità tecnica del progetto» si dovranno dichiarare nel bando gli aspetti specifici considerati: grado d'innovazione tecnologica delle tecniche costruttive, entità dell'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 codice prevede ora (articolo 95, comma 14-*bis*) l'*irrilevanza delle opere aggiuntive* al progetto; le c.d. migliorie, che spesso s'introducevano nella valutazione come prestazioni in più, cessano d'esistere. La disposizione è sicuramente applicabile agli affidamenti di lavori; visto il suo tenore letterale, si può pensare che non riguardi quelli di servizi, nei quali però le eventuali prestazioni aggiuntive da valutare *devono sempre essere preventivamente tipizzate* e non lasciate all'arbitrio dei concorrenti.

### 3. Valutazione della componente tecnica

Il contenuto delle linee guida ANAC n. 5 sulla scelta dei commissari nelle gare con o.e.p.v. causerà —

**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](http://sua.provincia.rovigo.it), posta elettronica [stazione.appaltante@provincia.rovigo.it](mailto:stazione.appaltante@provincia.rovigo.it)



se sarà applicato così com'è — un considerevolmente allungamento dei tempi della valutazione (quantomeno nelle procedure sopra soglia e in quelle di contenuto complesso). Il suggerimento per l'offerta tecnica è quindi di *favorire il più possibile le voci di valutazione di tipo quantitativo*.

Dove possibile, l'impiego esclusivo di voci quantitative potrebbe addirittura eliminare 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.

Si può raggiungere facilmente quest'ultimo risultato nelle gare di lavori, in cui una semplice quanto efficace griglia di valutazione si costruisce con 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 per esempio il trasporto scolastico o la tesoreria, la griglia di valutazione 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 contraente interessi un **aumento** della quantità (più giorni-uomo, più viaggi, più pezzi, più chilometri ecc.) si può adoperare la formula

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

nella quale

- $P_i$  è il punteggio che riceve il concorrente "i";
- $PP_x$  è il peso ponderale della voce "x" 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 una **diminuzione** della quantità (meno giorni, meno ore ecc.) si adopera la formula

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

nella quale

- $P_i$  è il punteggio che riceve il concorrente "i";
- $PP_x$  è il peso ponderale della voce "x" 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 inderogabile** fissata dall'Ente, l'assegnazione del punteggio è fatta con una formula del tipo

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

**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](http://sua.provincia.rovigo.it), posta elettronica [stazione.appaltante@provincia.rovigo.it](mailto:stazione.appaltante@provincia.rovigo.it)



nella quale

- $P_i$  è il punteggio che riceve il concorrente “i”;
- $PP_x$  è il peso ponderale della voce “x” considerata;
- $Q_i$  è la quantità offerta dal concorrente “i”;
- $Q_b$  è la quantità base, predefinita dall’Ente, minima 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 non superabile* fissata dall’Ente, l’assegnazione del punteggio si fa con una formula del tipo

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

nella quale

- $P_i$  è il punteggio che riceve il concorrente “i”;
- $PP_x$  è il peso ponderale della voce “x” considerata;
- $Q_{max}$  è la quantità massima, predefinita dall’Ente, 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. *Attribuzione diretta dei punti ponderali nelle voci quantitative*

In linea di principio non è opportuno attribuire, in queste voci, 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 semplicemente del tipo “sì/no” — p.es. nel caso si esamini il possesso di certificazioni di qualità o di specifici requisiti tecnici — è possibile ricorrere all’attribuzione diretta.

Se la valutazione “sì/no” riguarda però più elementi all’interno d’una stessa voce (p.es. si valuta il possesso, nella stessa voce, delle certificazioni di qualità ISO 9001, 14001 e 50001) è opportuno, sempre per evitare la riparametrazione manuale, adoperare la formula della lettera a) del § 3.1.

### 3.3. *Voci di valutazione qualitative*

Nelle voci di valutazione qualitative la commissione giudicatrice compie una valutazione, discrezionale e motivata, sulle 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 — eventualmente con 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

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

nella quale

- $P_i$  è il punteggio che riceve il concorrente “i”;
- $PP_x$  è il peso ponderale della voce “x” considerata;

**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](http://sua.provincia.rovigo.it), posta elettronica [stazione.appaltante@provincia.rovigo.it](mailto:stazione.appaltante@provincia.rovigo.it)



- $V_i$  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 — nella formula rappresentato dal quoziente  $V_i : V_{max}$  — e poi moltiplicarlo per il peso ponderale poiché, come nel caso del § 3.2, si è poi obbligati a riparametrare.

#### 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

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

nella quale

- $P_i$  è il punteggio che riceve il concorrente “i”;
- $PP_x$  è il peso ponderale della voce “x” considerata;
- $RIB_i$  è il ribasso percentuale offerto dal concorrente “i”;
- $RIB_{max}$  è il ribasso percentuale 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

$$P_i = PP_x \times [X \times (RIB_i : RIB_{med})]$$

*se  $RIB_i \leq RIB_{med}$*

o la formula

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

*se  $RIB_i > RIB_{med}$*

nelle quali

- $P_i$  è il punteggio che riceve il concorrente “i”;
- $PP_x$  è il peso ponderale della voce “x” considerata;
- $X$  è (a scelta dell'Ente) 0,80 oppure 0,85 oppure 0,90;
- $RIB_i$  è il ribasso percentuale offerto dal concorrente “i”;
- $RIB_{med}$  è la media aritmetica di tutti i ribassi offerti;
- $RIB_{max}$  è il ribasso percentuale più alto fra tutti quelli offerti;

##### 4.2. Prezzo in denaro

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

**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](http://sua.provincia.rovigo.it), posta elettronica [stazione.appaltante@provincia.rovigo.it](mailto:stazione.appaltante@provincia.rovigo.it)

Il **prezzo in denaro** tuttavia può assumere rilevanza primaria nel caso si tratti, per esempio, di 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 per l'utente).

La formula da applicare in quest'ipotesi è pertanto

$$P_i = PP_x \times (PR_{\min} : PR_i)$$

nella quale

- $P_i$  è il punteggio che riceve il concorrente "i";
- $PP_x$  è il peso ponderale della voce "x" considerata;
- $PR_{\min}$  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

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

nella quale

- $P_i$  è il punteggio che riceve il concorrente "i";
- $PP_x$  è il peso ponderale della voce "x" 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 all'Ente ecc.) la formula sarà, come già per l'ipotesi c) del § 2.1,

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

nella quale

- $P_i$  è il punteggio che riceve il concorrente "i";
- $PP_x$  è il peso ponderale della voce "x" considerata;
- $RLZ_i$  è il rialzo offerto dal concorrente "i";
- $MG$  è la quantità "base" minima garantita, non derogabile;
- $RLZ_{\max}$  è il rialzo maggiore fra tutti quelli offerti.