

Lucca 3 maggio 2011

**L'OFFERTA ECONOMICAMENTE PIU' VANTAGGIOSA  
DOPO IL REGOLAMENTO  
DI ATTUAZIONE DEL CODICE DEI CONTRATTI  
(D.P.R. 5 ottobre 2010, N. 207) .**

**Gestione del procedimento  
definizione dei criteri nella valutazione dell'offerta.**



*Ing. Riccardo Gaddi  
Coordinatore Dipartimento Pianificazione  
Territoriale e Infrastrutture*

**1** Lavori ed Opere Semplici e Complesse

**Modalità di valutazione**

Ambito da considerare  
CICLO DI VITA OPERA

- **Progettazione**
- **Appalto**
- **Esecuzione lavori e collaudo**
- **Gestione e manutenzione dell'opera**
- **Dismissione e/o ristrutturazione/riqualificazione**

Priorità e Rilevanza

- **Rilevanza dell'opera**
- **Particolari condizioni di urgenza**

Fattori di complessità  
per il Codice

- **Particolare complessità o rilevanza**
- **architettonica**
- **ambientale**
- **storico artistica**
- **tecnologica**
- **Opere ed impianti caratterizzati da almeno due elementi tra:**
  1. **Materiali e componenti innovativi**
  2. **processi produttivi innovativi, alta precisione o qualità**
  3. **Complessità di funzionamento od uso**
  4. **Esecuzione in ambienti aggressivi**
  5. **Impianti inusuali**
  6. **Complessità legata ai vincoli dei beni**



## 2 Procedure di Scelta del Contraente

Procedure aperte o ristrette art. 55

Procedure negoziate con pubblicazione di bando art. 56

Procedure negoziate senza pubblicazione di bando art. 57

Dialogo competitivo



## 3 CRITERI DI SELEZIONE DI UNA OFFERTA

METODO DI DECISIONE MONOATTRIBUTO

PREZZO PIU' BASSO (art. 82 del Codice)

- In assoluto
- Con taglio delle ali

METODO DI DECISIONE MULTIATTRIBUTO

OFFERTA ECONOMICAMENTE + VANTAGGIOSA (art. 83 del Codice)

- prezzo più basso
- elementi quantitativi
- elementi qualitativi



**4** Appalti - Procedura di scelta del contraente - Criterio di selezione delle Offerte

**Appalti di Sola Esecuzione – art. 53 comma 2 lettera a)**

	<b>SEMPLICI</b>	<b>COMPLESSE</b>
<b>APERTA o RISTRETTA</b>	Max ribasso/offerta anomala **	Offerta Economica + vantaggiosa
<b>NEGOZIATA</b>	Max ribasso	Offerta Economica + vantaggiosa

\*\* il criterio del massimo ribasso per progetti semplici previsto per la procedura di scelta del contraente aperta o ristretta, può essere sostituito con una forma di offerta economica più vantaggiosa semplificata. La semplificazione riguarda il considerare pochi e semplici parametri di valutazione.



**5** procedura di scelta del contraente e criterio di selezione delle Offerte

**Altri Appalti diversi dalla sola esecuzione**

In base all'art. 122 comma 1 del Codice, Le stazioni appaltanti possono ricorrere ai contratti di cui all'art. 53 comma 2 lettere b) e c) qualora riguardino lavori di speciale complessità o in caso di progetti integrali, come definiti rispettivamente dal regolamento ovvero riguardino lavori di manutenzione, restauro e scavi archeologici

	<b>SEMPLICI</b>	<b>COMPLESSE</b>
<b>PROGETTAZIONE ESECUTIVA ED ESECUZIONE DEI LAVORI</b>	Solo manutenzione, restauro e scavi archeologici	Offerta Economica + vantaggiosa
<b>PROGETT. DEFINITIVA, ESECUTIVA ED ESECUZIONE DEI LAVORI</b>	Solo manutenzione, restauro e scavi archeologici	Offerta Economica + vantaggiosa



## 6 OFFERTA ECONOMICAMENTE PIU' VANTAGGIOSA

### Definizione:

metodo con il quale, nell'ambito di una gara d'appalto pubblico, la migliore offerta è selezionata non solo attraverso il valore dell'elemento prezzo ma anche con l'apprezzamento di ulteriori molteplici elementi ritenuti adeguati, in relazione all'oggetto dell'appalto.



## 7 I MOLTEPLICI ELEMENTI

Per applicare  
la procedura  
devono essere  
stabiliti a priori



GLI ELEMENTI DI VALUTAZIONE (EV) ED EVENTUALI  
SUB ELEMENTI DI VALUTAZIONE

EV



I PESI (Pmax) DEGLI ELEMENTI/SUB ELEMENTI DI  
VALUTAZIONE

P



I CRITERI DI VALUTAZIONE DI OGNI SINGOLO  
ELEMENTO (CV)

Formule  
Procedure



8

## GLI ELEMENTI DI VALUTAZIONE – VINCOLI PER LA SCELTA

Le P.A. non devono confondere gli elementi di: "selezione degli offerenti" con quelli di "selezione dell'offerta" trasportando nel secondo gruppo quelli afferenti il primo.

Non possono essere presi in considerazione elementi attinenti alla capacità dell'offerente ma solamente le modalità attraverso le quali il prestatore prevede di eseguire il servizio, quali:  
il metodo di lavoro;  
l'organizzazione del lavoro ovvero la composizione del team.

Gli elementi di valutazione possono essere molteplici e selezionati dalla Stazione appaltante con l'unico vincolo che siano coerenti con la natura, l'oggetto e le caratteristiche del contratto.



9

## TIPOLOGIA DEGLI ELEMENTI DI VALUTAZIONE

### Elementi di Valutazione

#### Quantitativi

#### Qualitativi

#### Sono misurabili

- Valori
- Formule

#### Non sono misurabili

- Si basano su giudizi formulati in base a procedure

- FORMULE
- INDICATORI ON/OFF
- VALORI

- PROCEDURE SU MODALITA' DI FORMAZIONE DEL GIUDIZIO



**ELEMENTI QUANTITATIVI**

## ESEMPLI:

1. Prezzo
2. Tempo contrattuale
3. Costo di utilizzazione e manutenzione
4. Rendimento
5. Durata di concessione
6. Tariffa
7. ...

**ELEMENTI QUALITATIVI**

## ESEMPLI:

1. Pregio tecnico
2. Compatibilità ambientale
3. Organizzazione rispetto a determinate criticità
4. La sicurezza
5. Originalità delle proposte
6. La gestione delle Manutenzioni dell'opera
7. ...

**DPR 207/2010 ALLEGATO G**

Il calcolo dell'Offerta economicamente più vantaggiosa è effettuata

- Il metodo aggregativo compensatore
- Il metodo Electre

Ovvero

- Uno degli altri metodi multicriteri o multiobiettivi che si rinvencono nella letteratura scientifica quale il metodo analytic hierarchy process (AHP), il metodo Evamix, il metodo Technique for order preference by similarity to ideal solution (TOPSIS)

COMUNQUE DA INDICARSI NEL BANDO DI GARA O NELLA LETTERA DI INVITO

L'amministrazione Provinciale utilizza per la sua semplicità ed efficacia il

**METODO AGGREGATIVO - COMPENSATORE**

## 12 METODI PER IL CALCOLO DELLA OFFERTA ECONOMICAMENTE PIU' VANTAGGIOSA

### METODO AGGREGATIVO - COMPENSATORE

la individuazione dell'offerta economicamente più vantaggiosa avviene individuando l'offerta per quale la funzione seguente risulta in grado di massimo

$$C = \sum_n [ P_i * V_i ]$$

dove:

C = indice di valutazione dell'offerta;

n = numero totale degli elementi di valutazione

P<sub>i</sub> = peso o punteggio attribuito al requisito (i);

V<sub>i</sub> = coefficiente della prestazione dell'offerta rispetto al requisito (i) variabile tra zero ed uno;

Σn = sommatoria degli n elementi.

Quindi se per il bando prevede **tre requisiti** che indichiamo con **EV(1)**, **EV(2)** e **EV(3)** ciascuno dei quali ha **rispettivamente un peso P(EV1) = 30 punti**, **P(EV2) = 30 punti** e **P(EV3) = 40 punti** se l'offerta in questione ha avuto una valutazione che le assegna un **valore V(1) = 0,70 per l'elemento EV(1)**, **V(2) = 0,20 per l'elemento EV(2)**, **V(3) = 1,00 per l'elemento EV(3)** si ottiene che all'offerta viene assegnato un punteggio di

$$C = 0,7*30 + 0,20*30 + 1,00*40 = 21 + 6 + 40 = 67 \text{ punti}$$



## 13 MODALITA' DI DETERMINAZIONE DEI COEFFICIENTI V<sub>i</sub> (coeff. di prestazione dell'offerta)

### METODO AGGREGATIVO - COMPENSATORE

$$C = \sum_n [ P_i * V_i ]$$

Il Bando definisce

- Il numero di elementi di valutazione rispetto ai quali ciascuna offerta sarà giudicata, quindi il numero **n** è noto,
- Per ciascun elemento di valutazione definisce quanto sia il suo peso nell'ambito dell'appalto ovvero il punteggio massimo che può una offerta conseguire su quell'elemento., quindi **P<sub>i</sub>** sono noti

Resta da definire come vengano determinati i coefficienti **V<sub>i</sub>** variabili nell'intervallo, estremi compresi tra [0 -1].

Le **modalità della loro determinazione sono diverse** a seconda che gli elementi siano di tipo

**Quantitativo**

**Qualitativo**



**14** COEFFICIENTI DI PRESTAZIONE PER GLI ELEMENTI QUANTITATIVI

**DPR 207/2010 ALLEGATO G**

La determinazione dei coefficienti V(i) "per quanto riguarda gli elementi di valutazione di natura quantitativa, quali il prezzo, il tempo di esecuzione, il rendimento, la durata della concessione, il livello delle tariffe, avviene attraverso la interpolazione lineare tra il coefficiente pari a uno, attribuito ai valori degli elementi offerti più convenienti per la stazione appaltante, e coefficiente pari a zero, attribuito ai valori degli elementi offerti pari a quelli posti a base di gara".

**Valori prestazionali V(i)**

	Minimo [0]	Intermedio [0-1]	Massimo [1]
Progetto	0		
Off. Intermedie		[0 - 1]	
Off. Migliore			1

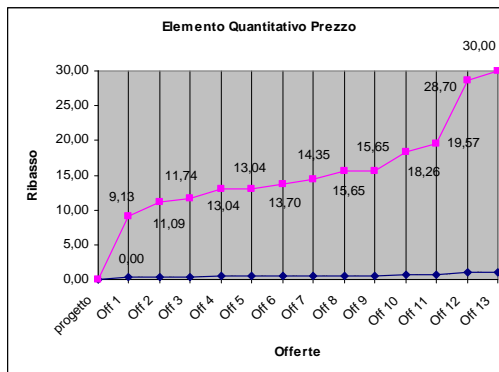


**15** FORMULA PER ELEMENTI QUANTITATIVI- esempio con ribasso offerto su prezzo

**Formula proporzionale semplice**

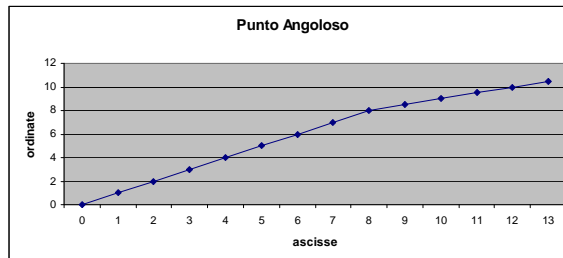
$$V(i) = \frac{\text{(Ribasso i-esima offerta)}}{\text{(Massimo Ribasso)}}$$

Numero Offerte	Ribasso Offerto	[0 - 1]	Punteggio Assegnato
Progetto	0	0,00	0,00
Off 1	7	0,30	9,13
Off 2	8,5	0,37	11,09
Off 3	9	0,39	11,74
Off 4	10	0,43	13,04
Off 5	10	0,43	13,04
Off 6	10,5	0,46	13,70
Off 7	11	0,48	14,35
Off 8	12	0,52	15,65
Off 9	12	0,52	15,65
Off 10	14	0,61	18,26
Off 11	15	0,65	19,57
Off 12	22	0,96	28,70
Off 13	23	1,00	30,00





## Formola lineare con punto angoloso



In analisi matematica un punto angoloso  
La funzione è lineare ma il limiti destro e sinistro sono diversi tra loro  
(funzione non derivabile).

In pratica vengono associate due equazioni lineari la prima con  
validità fino ad  $x=8$  e la seconda con validità per  $x > 8$



## Formola lineare con punto angoloso al valor medio

L'assegnazione del punteggio variabile tra zero ed uno, avverrà sulla base delle offerte presentate, secondo le due seguenti funzioni lineari connesse nel punto angoloso coincidente con il valore medio delle offerte:

- **punti 1** alla migliore offerta presentata (ex al maggior ribasso percentuale offerto) qui denominato  $R_{max}$ .
- **Punti 0,8 alla offerta "calcolata" coincidente con il valore medio** delle offerte qui denominata  $R_{med}$ .
- **punti 0 al progetto** a base di gara.

Per le offerte intermedie si useranno le seguenti formule lineari

1 funzione lineare  
quando  $R_i < R_{med}$   $P_i = 0,8 \cdot (R_i / R_{med})$

2 funzione lineare  
quando  $R_i > R_{med}$   $P_i = 0,8 + (R_i - R_{med}) / (R_{max} - R_{med})$



### Formula lineare con punto angoloso al valor di anomalia

L'assegnazione del punteggio variabile tra zero ed uno, avverrà sulla base delle offerte presentate, con le seguenti modalità:

- **punti 1 alla migliore offerta** presentata (ex al maggior ribasso percentuale offerto) qui denominato Rmax.
- **Punti 0,8 alla offerta "calcolata" coincidente con la soglia di anomalia** come prevista dall'art.86 comma 1 del D.Lgs 12 aprile 2006, n. 163 e s.m.i, e qui denominata Ran,
- **punti 0 al progetto a base di gara.**

Per le offerte intermedie si utilizzeranno le seguenti formule lineari

1 funzione lineare

$$\text{quando } Ri < Ran \quad Pi = 0,8 * (Ri / Ran)$$

2 funzione lineare

$$\text{quando } Ri > Ran \quad Pi = 0,8 + (Ri - Ran) / (Rmax - Ran)$$



### Formule lineari utilizzate ma in contrasto con allegato G

formula che assume per l'offerta che offre il massimo ribasso e quindi il più basso valore contrattuale pari ad 1 e per le altre offerte un valore determinato dalla formula

$$p(i) = (1 + Lp / Lmin) / (1 + Lp / Li)$$

dove

- Lp** è l'importo dei lavori previsto nel progetto al netto della sicurezza
- Lmin** è l'importo dei lavori che deriva dal maggior ribasso offerto
- Li** è l'importo dei lavori che deriva dal ribasso dell'offerta per la quale si sta calcolando il punteggio



**20** ELEMENTI QUANTITATIVI comportamento in presenza di offerte anormalmente basse o alte

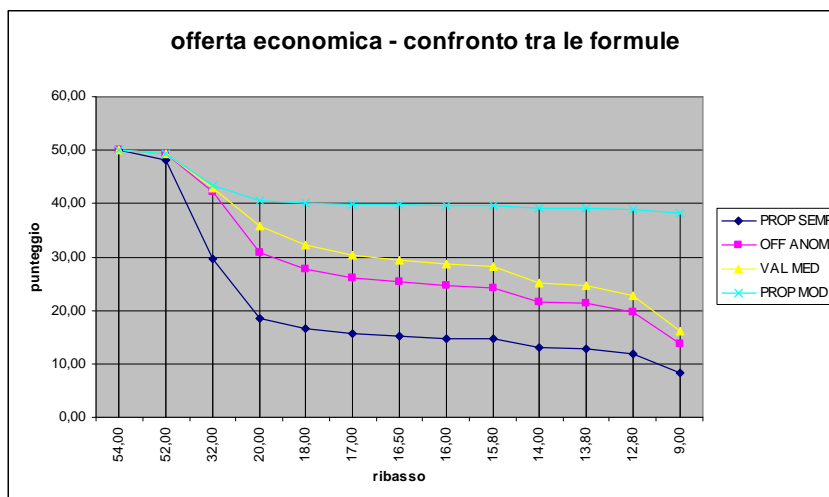
Importo a base di asta € **1.000.000,00**

punteggio massimo **50** punti

offerta	ribasso offerto	Formula proporzionale semplice		formula dell'offerta anomala		Formula del Valore medio		Formula lineare in contrasto	
		coefficiente [0 - 1]	punteggio assegnato	coefficiente [0 - 1]	punteggio assegnato	coefficiente [0 - 1]	punteggio assegnato	coefficiente [0 - 1]	punteggio assegnato
A	54,00	1,00000	50,00	1,00000	50,00	1,00000	50,00	1,00000	50,00
B	52,00	0,96296	48,15	0,98571	49,29	0,98735	49,37	0,98649	49,32
C	32,00	0,59259	29,63	0,84286	42,14	0,86086	43,04	0,86905	43,45
D	20,00	0,37037	18,52	0,61538	30,77	0,71502	35,75	0,81111	40,56
E	18,00	0,33333	16,67	0,55385	27,69	0,64352	32,18	0,80220	40,11
F	17,00	0,31481	15,74	0,52308	26,15	0,60777	30,39	0,79781	39,89
G	16,50	0,30556	15,28	0,50769	25,38	0,58989	29,49	0,79564	39,78
H	16,00	0,29630	14,81	0,49231	24,62	0,57202	28,60	0,79348	39,67
I	15,80	0,29259	14,63	0,48615	24,31	0,56487	28,24	0,79262	39,63
L	14,00	0,25926	12,96	0,43077	21,54	0,50052	25,03	0,78495	39,25
M	13,80	0,25556	12,78	0,42462	21,23	0,49337	24,67	0,78410	39,21
N	12,80	0,23704	11,85	0,39385	19,69	0,45761	22,88	0,77991	39,00
O	9,00	0,16667	8,33	0,27692	13,85	0,32176	16,09	0,76440	38,22



**21** ELEMENTI QUANTITATIVI comportamento in presenza di offerte anormalmente basse o alte



## DPR 207/2010 ALLEGATO G

La determinazione dei coefficienti variabili tra zero ed uno per la valutazione degli elementi qualitativi è effettuata mediante l'impiego di una tabella triangolare che contiene tante caselle quante sono le offerte. Ogni commissario valuta tra due offerte quale sia l'elemento da preferire. In funzione della preferenza più o meno forte attribuisce un punteggio che varia da 1 a 6 punti (1 parità, 2 preferenza minima, 3 preferenza piccola, 4 preferenza media, 5 preferenza grande, 6 preferenza massima)

## DPR 207/2010 ALLEGATO G

*Effettuato il confronto a coppie da parte di ciascun commissario si può procedere con*

1. *La media dei coefficienti variabili tra zero ed uno calcolati dai commissari secondo le linee guida,*
2. *La somma dei valori non trasformati dei commissari e la successiva trasformazione in variabilità tra zero ed uno, seguendo le linee guida*
3. *La media dei coefficienti calcolati dai commissari seguendo il criterio fondato dall'autovettore principale della matrice completa del confronto a coppie*

**Oppure**

1. *La media dei coefficienti variabili tra zero ed uno attribuiti "discrezionalmente" dai commissari*
2. *Un diverso metodo di determinazione dei coefficienti variabili da zero ad uno previsto nel bando o nella lettera di invito.*



Procedimento	B		C		D		E		F		G		H			
	A	B	C	D	E	F	G	H	A	B	C	D	E	F	G	H
A		3														
B																
C																
D																
E																
F																
G																
H																

preferenza	
massima	6
grande	5
media	4
piccola	3
minima	2



**24** COEFFICIENTI DI PRESTAZIONE PER GLI ELEMENTI QUALITATIVI

**METODO dei "PUNTI DI FORZA"**

STEP 1

**CONFRONTO PROGETTO SINGOLA OFFERTA.** Il commissario confronta il progetto con le offerte prese una per volta ed individua per ciascuna i **"punti di forza"** della stessa ovvero le condizioni di vantaggio che l'impresa ha inserito rispetto a quanto previsto dai progettisti, **vantaggio dal punto di vista organizzativo, esecutivo o di risultato senza aggravio economico per la stazione appaltante,**

STEP 2

**CARATTERIZZAZIONE QUANTITATIVA DEL PUNTO DI FORZA.** Il commissario quantifica il valore del beneficio apportato dai "punti di forza" applicando una griglia di **sub criteri contenuti nel bando** che ciascuno con il proprio peso **permettono di assegnare al punto di forza un punteggio che è la misura del beneficio,**

STEP 3

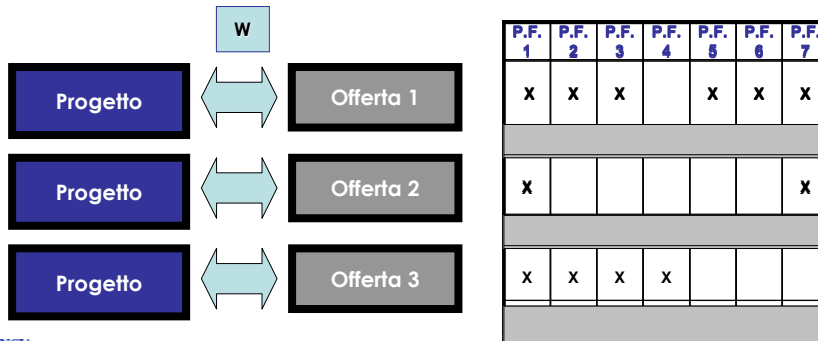
**VALORE NUMERICO RAPPRESENTATIVO DELL'OFFERTA.** Sommando i valori assegnati a ciascun "punto di forza", rilevato in una offerta **si determina il punteggio dell'offerta** rispetto al criterio considerato che ne individua il valore aggiunto rispetto al progetto a base di gara. Il punteggio viene **riportato ad una variazione tra zero ed uno e moltiplicato per il peso previsto nel bando**



**25** ESAME DELLE SINGOLE OFFERTE

STEP 1

**CONFRONTO PROGETTO SINGOLA OFFERTA.** Il commissario confronta il progetto con le offerte prese una per volta ed individua per ciascuna i **"punti di forza"** della stessa ovvero le condizioni di vantaggio che l'impresa ha inserito rispetto a quanto previsto dai progettisti, **vantaggio dal punto di vista organizzativo, esecutivo o di risultato senza aggravio economico per la stazione appaltante,**



**26** ESAME DELLE SINGOLE OFFERTE

**STEP 2**

**CARATTERIZZAZIONE QUANTITATIVA DEL PUNTO DI FORZA.** Il commissario quantifica il valore del beneficio apportato dai "punti di forza" applicando una griglia di **sub criteri contenuti nel bando** che ciascuno con il proprio peso **permettono di assegnare al punto di forza un punteggio che è la misura del beneficio.**

- Si assegna stesso peso - un punto - a ciascun punto di forza
- Si confrontano le offerte basandosi sul numero di punti di forza per offerta

	P.F. 1	P.F. 2	P.F. 3	P.F. 4	P.F. 5	P.F. 6	P.F. 7	
1	x	x	x		x	x	x	6
2	x						x	2
3	x	x	x	x				4

	Offerta 1	Offerta 2	Offerta 3
Offerta 1		+ 4	+ 2
Offerta 2	0		0
Offerta 3	0	+ 2	



**27** ESAME DELLE SINGOLE OFFERTE

**STEP 3**

**VALORE NUMERICO RAPPRESENTATIVO DELL'OFFERTA.** Sommando i valori assegnati a ciascun "punto di forza", rilevato in una offerta **si determina il punteggio dell'offerta** rispetto al criterio considerato che ne individua il valore aggiunto rispetto al progetto a base di gara. Il punteggio viene riportato ad una variazione tra zero ed uno e moltiplicato per il peso previsto nel bando

1. Si riportano ad una variazione [0 – 1] i vari punteggi
2. Si moltiplica il coefficiente ottenuto per il peso del criterio nel bando (nell'es. 30 punti)

	Offerta 1	Offerta 2	Offerta 3		Offerta 1	Offerta 2	Offerta 3
Offerta 1		+ 4	+ 2	6	1,00	30,0	
Offerta 2	0		0	0	0,00	0,0	
Offerta 3	0	+ 2		2	0,33	10,0	



**QUALITA'**

una completa esplicitazione della proposta senza rimandare ad ulteriori sviluppi che potrebbero non rendere possibile la sua esecuzione. la proposta dovrà essere completa ed esauriente in tutti i suoi aspetti così da permettere un giudizio complessivo senza alcuna riserva

**CANTIERABILITA'**

la definizione della sua fattibilità oltre che dal punto tecnico anche dal punto di vista amministrativo. In altri termini la soluzione dovrà essere anche cantierabile senza l'acquisizione di ulteriori pareri, indagini, ecc.

**INNOVAZIONE**

volendo poi premiare la capacità di innovazione dell'impresa che concorre si potrà anche valutare la originalità del punto di forza proposto sia in relazione al progetto ma anche, se possibile, in relazione al mercato

**BENEFICIO ECONOM.**

la rilevanza del beneficio economico per la stazione appaltante da valutarsi rispetto alle previsioni economiche del progetto; si intende qui considerare sia il valore economico insito nel punto di forza ma anche il risparmio che tale punto di forza può generare, ad esempio in termini di spese per la manutenzione piuttosto che la gestione o la sicurezza

**SPECIFICITA'**

la maggiore o minore attenzione posta nella formulazione dell'offerta potrà essere valutata e premiata differenziando per tipologia i punti di forza e prevedendo un vantaggio per quelli che sono stati elaborati e progettati in maniera specifica piuttosto che per quelli che presentano una possibile e generale applicazione in tutti i progetti analoghi a quello a base di gara



	P.F. 1	P.F. 2	P.F. 3	P.F. 4	P.F. 5	P.F. 6	P.F. 7	
1	x	x	x		x	x	x	6
2	x						x	2
3	x	x	x	x				4

**SUB CRITERI per PUNTI DI FORZA**

- Qualità
- Cantierabilità
- Originalità

Per semplicità del tipo ON/OFF [1 - 0]

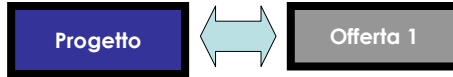
Sub criterio	Descrizione	Peso
Qualità documentazione	Comprensione di quanto proposto	1
Cantierabilità	Possibilità di esecuzione immediata	1
Innovazione	Univocità nell'ambito delle proposte	1



30

ESAME DELLE SINGOLE OFFERTE

1. Individuazione per ciascun Elemento di Valutazione dei punti di Forza di ciascuna singola Offerta confrontandola con il progetto



	P.F. 1	P.F. 2	P.F. 3	P.F. 4	P.F. 5	P.F. 6	P.F. 7
1	x	x	x		x	x	x
2	x						x
3	x	x	x	x			

	P.F. 1	P.F. 2	P.F. 3	P.F. 4	P.F. 5	P.F. 6	P.F. 7
Qualità	0	0	0		0	0	1
Cantierabilità	1	1	1		1	0	1
Originalità	0	0	0		1	1	0

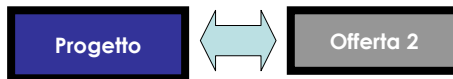
1 1 1 2 1 2

**PUNTI 8**



31

ESAME DELLE SINGOLE OFFERTE



	P.F. 1	P.F. 2	P.F. 3	P.F. 4	P.F. 5	P.F. 6	P.F. 7
1	x	x	x		x	x	x
2	x						x
3	x	x	x	x			

	P.F. 1	P.F. 2	P.F. 3	P.F. 4	P.F. 5	P.F. 6	P.F. 7
Qualità	1						1
Cantierabilità	1						1
Originalità	1						1

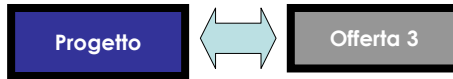
3 3

**PUNTI 6**





**32** ESAME DELLE SINGOLE OFFERTE



	P.F. 1	P.F. 2	P.F. 3	P.F. 4	P.F. 5	P.F. 6	P.F. 7
1	x	x	x		x	x	x
2	x						x
3	x	x	x	x			

	P.F. 1	P.F. 2	P.F. 3	P.F. 4	P.F. 5	P.F. 6	P.F. 7
Qualità	1	0	1	1			
Cantierabilità	1	1	1	0			
Originalità	0	1	1	0			
	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>1</b>			

**PUNTI 8**



**11.2** ESAME DELLE SINGOLE OFFERTE

**STEP 2**

CARATTERIZZAZIONE QUANTITATIVA DEL PUNTO DI FORZA. Il commissario quantifica il valore del beneficio apportato dai "punti di forza" applicando una griglia di **sub criteri contenuti nel bando** che ciascuno con il proprio peso **permettono di assegnare al punto di forza un punteggio che è la misura del beneficio.**

	P.F. 1	P.F. 2	P.F. 3	P.F. 4	P.F. 5	P.F. 6	P.F. 7	
1	x	x	x		x	x	x	8
2	x						x	6
3	x	x	x	x				8

	Offerta 1	Offerta 2	Offerta 3
Offerta 1		+ 2	0
Offerta 2	0		0
Offerta 3	0	+ 2	



## STEP 3

**VALORE NUMERICO RAPPRESENTATIVO DELL'OFFERTA.**  
**Sommando i valori assegnati a ciascun "punto di forza",**  
 rilevato in una offerta **si determina il punteggio dell'offerta**  
 rispetto al criterio considerato che ne individua il valore aggiunto  
 rispetto al progetto a base di gara.  
 Il punteggio viene riportato ad una variazione tra zero ed uno e  
 moltiplicato per il peso previsto nel bando

1. Si riportano ad una variazione [0 – 1] i vari punteggi
2. Si moltiplica il coefficiente ottenuto per il peso del criterio nel bando (nell'es. 30 punti)

	Offerta 1	Offerta 2	Offerta 3				
				Offerta 1	2	1,00	30,0
Offerta 1		+2	0	Offerta 2	0	0,00	0,0
Offerta 2	0		0	Offerta 3	2	1,00	30,0
Offerta 3	0	+2					



**Fine presentazione**

