

# Notifica della ponderazione dei criteri d'aggiudicazione – esempi

## 1. Ponderazione percentuale

*Esempio acquisto di un trattore per lavori forestali*

- Prezzo // ponderazione = 60 %
- Adeguatezza della vettura offerta e funzionalità come trattore per lavori forestali e comunali nelle regioni di montagna (valori tecnici, agilità, forza trainante, elevazione, possibilità d'impiego e di ampliamento, compatibilità con attrezzatura disponibile) // ponderazione = 30 %
- Officina per lavori di manutenzione e riparazioni // ponderazione = 5 %
- Termine di fornitura // ponderazione = 2,5 %
- Garanzie // ponderazione = 2,5 %

## 2. Ponderazione mediante notifica dell'ordine d'importanza

*Esempio per l'ideazione di software individuale*

(Ordine d'importanza = significato dei criteri)

1. Dimensione dell'adempimento dei requisiti giusta il catalogo delle domande (ponderato) a parte
2. Spese (spese d'investimento, d'esercizio e di manutenzione)
3. Appropriatezza / utilizzabilità della soluzione offerta

Estratto dal catalogo delle domande "Adempimento dei requisiti":

Pos.	Ponderazione	Domande / indicazioni richieste
7.4	media	esiste un ambiente per applicazioni test e demo?
7.5.	scarsa	l'output di stampa è visibile sullo schermo?
7.6.	notevole	è possibile effettuare hardcopies (copie su carta) del contenuto dello schermo?
7.7.	notevole	le valutazioni ad hoc (queries) sono facilmente definibili mediante moduli particolari e vanno conservate per future ripetizioni
7.9.	media	le prestazioni relative alla manutenzione vanno offerte e devono comprendere almeno le seguenti componenti: assistenza continua (miglioramento) software, ferma restando la compatibilità eliminazione di errori tempi di reazione

### 3. Computo dei punti di valutazione in franchi

*Esempio calcolo d'esercizio (BAR) forestale*

La determinazione dell'offerta economicamente più vantaggiosa ad opera del committente avviene oltre che in base al prezzo offerto anche sulla base dei seguenti criteri d'aggiudicazione:

Criterio d'aggiudicazione	Ponderazione
Qualità (esperienza / formazione)	
Esperienza e formazione del responsabile del progetto e degli assistenti BAR secondo il sistema BAR giusta WVS (EFAS)	10
Nozioni del responsabile del progetto e degli assistenti BAR in merito all'economia forestale di montagna di stampo svizzero	5
Esperienze con il computo di progetti forestali	5
Nozioni di economia aziendale e di contabilità del personale assistente	5
Nozioni dei problemi specifici concernenti l'EED della commessa in questione (programma DOS che gira sotto windows)	4
Conoscenze dell'italiano	2

#### Valutazione

La determinazione dell'offerta economicamente più vantaggiosa viene svolta nel seguente modo: ogni offerente viene valutato sulla base delle indicazioni contenute nel questionario nonché delle informazioni referenziali richieste, conformemente ai criteri succitati. Il committente svolge una valutazione per ogni criterio, ossia 0 (insufficiente), 1 (sufficiente), 2 (buono) o 3 (ottimo). Questa valutazione viene moltiplicata con il voto rispettivo alla "ponderazione". La somma di questi prodotti viene calcolata per ogni offerta. Al massimo può essere conseguito un punteggio pari a 138.

Per l'aggiudicazione vengono considerati sia i costi offerti (IVA compr.) sia il numero del punteggio di valutazione conseguito. **Un punto di valutazione corrisponde ad un importo pari a fr. 1'500.--.** La commessa viene quindi conferita all'offerente che ottiene il valore più basso giusta la formula seguente:

(somma annua offerta, corretta, in franchi [tolto il ribasso, IVA compr.]) detratta (somma dei punti di valutazione \* fr. 1'500.--)



#### 4. Prezzo di valutazione (somma offerta diviso i punti di valutazione)

*Esempio acquisto di un impianto a raggi X*

Criteri d'aggiudicazione:

- a) aspetti qualitativi riferiti alla prestazione
  - opportunità, funzionalità e valori tecnici dell'impianto offerto / punteggio massimo = 60
  - sistema di manutenzione / punteggio massimo = 15
  - garanzie / punteggio massimo = 15
  - termini di fornitura e d'installazione / punteggio massimo = 10
- b) prezzo d'offerta (compr. le spese di manutenzione e di gestione prevedibili per 8 anni)

La determinazione dell'offerta economicamente più vantaggiosa si svolge secondo la seguente formula (prezzo di valutazione):

$$\frac{\text{prezzo dell'offerta (compr. spese di manutenzione e di gestione)}}{\text{punteggio totale relativo agli aspetti qualitativi riferiti alla prestazione}}$$

<i>Esempio di valutazione:</i>	<i>prezzo dell'offerta:</i>	<i>400'000 fr.</i>
	<i>punteggio aspetti qualitativi riferiti alla prestazione:</i>	<i>80 punti</i>
	<i>prezzo di valutazione:</i>	<i>(400'000 fr. : 80) 5'000 fr.</i>

