Stazione Appaltante

Servizio Sintel

Formule di attribuzione del punteggio economico

Data pubblicazione: 7 settembre 2026

INDICE

1. INTRODUZIONE 3

1.1. OBIETTIVO E CAMPO D'APPLICAZIONE 3
1.2. RIFERIMENTI 3
1.3. VERSIONI 3

2. FORMULE DI AGGIUDICAZIONE 3

2.1. MATRICE MODALITÀ OFFERTA/MODALITÀ TRATTATIVA 4

3. FORMULE DI SINTEL 4

3.1. FORMULA INTERPOLAZIONE LINEARE 5
3.2. FORMULA BILINEARE 7
3.3. FORMULA SERVIZI DI PULIZIA 8
3.4. FORMULE PER GARE DI FORNITURE LAVORI 9
3.4.1. Formula Lavori: interpolazione lineare 9
3.4.2. Formula Lavori: elemento tempo 10
3.5. FORMULA AL PREZZO MINIMO 13
3.6. FORMULA AL PREZZO MASSIMO - MINIMO 14
3.7. FORMULA LINEARE 17
3.8. FORMULA NON LINEARE 20

4. STEP DI SELEZIONE DELLA FORMULA 20

5. CONTATTI 22

1. Introduzione

1.1. Obiettivo e campo d'applicazione

Il presente documento è volto a illustrare le caratteristiche delle principali formule di aggiudicazione comunemente utilizzate dalle stazioni appaltanti nei procedimenti di gara e presenti sulla piattaforma Sintel.

1.2. Riferimenti

Tutti i documenti cui questo manuale rimanda sono disponibili per la consultazione sul sito internet di ARIA, nella sezione **Help > Guide e Manuali.**

1.3. Versioni

Versione Piattaforma e-Procurement utilizzata per la stesura del manuale: R5.59.0.1

Versione IdPC utilizzata per la stesura del manuale: 27.2.01

2. Formule di aggiudicazione

La scelta della formula di aggiudicazione assume un ruolo strategico poiché può andare a influenzare il comportamento degli Operatori Economici, soprattutto quando si opta per il criterio dell'offerta economicamente più vantaggiosa.

A tal proposito si precisa la non tassatività di utilizzo delle formule descritte nel presente documento ai fini dell'aggiudicazione di gara e che l'onere e la responsabilità di scelta di una determinata formula sono in capo alla singola Stazione Appaltante utilizzatrice della piattaforma Sintel.

È importante evidenziare che ciascuna Stazione Appaltante opera su Sintel ed effettua le procedure sotto la propria direzione ed esclusiva responsabilità.

Gli utenti si assumono, in ogni caso, la piena ed esclusiva responsabilità circa la legittimità delle attività da questi compiute sulla piattaforma Sintel e la conformità delle medesime alla normativa legislativa e regolamentare vigente.

Azienda Regionale per l'Innovazione e gli Acquisti S.p.A., pertanto, non assume alcuna responsabilità in relazione alle procedure di affidamento effettuate attraverso Sintel e alle scelte effettuate nell'impostazione delle discipline di gara.

2.1. Matrice modalità offerta/modalità trattativa

La matrice di seguito riportata riassume le logiche che possono essere utilizzate e ricondotte alla strategia di gara per le procedure che gli utenti delle stazioni appaltanti intendono gestire tramite la piattaforma di e-procurement Sintel.

		MODALITA' OFFERTA ECONOMICA	
		Valore economico	*Valore percentuale*
MODALITA' DELLA TRATTATIVA	*Ribasso*	Favorisce l'offerta consistente nel valore economico più basso (minore) fra tutte quelle pervenute	Favorisce l'offerta consistente nel valore percentuale più alto (maggiore) fra tutte quelle pervenute
	Rialzo	Favorisce l'offerta consistente nel valore economico più alto (maggiore) fra tutte quelle pervenute	Favorisce l'offerta consistente nel valore percentuale più basso (minore) fra tutte quelle pervenute

3. Formule di Sintel

Nell'ambito di Procedure attinenti contratti relativi a Forniture e Servizi e in particolare con il criterio dell'offerta economicamente più vantaggiosa, si possono utilizzare differenti formule per il calcolo del solo punteggio economico: nei seguenti capitoli sono forniti i dettagli di applicazione delle formule e nella seguente tabella è rappresentata la loro applicabilità in funzione delle caratteristiche della Procedura.

	Offerta economicamente più vantaggiosa	*Minor prezzo*	*Base d'asta non disponibile*	*Ribasso*	*Rialzo*
Interpolazione lineare	✓	✓	✗	✓	✓
Bilineare	✓	✓	✗	✓	✓
Servizi pulizia	✓	✗	✗	✓	✗
Lavori: interpolazione lineare	✓	✓	✗	✓	✗
Lavori: elemento tempo	✓	✗	✗	✓	✗
Prezzo minimo	✓	✓	✓	✓	✓ *(1)*
Prezzo massimo minimo	✓	✓	✓	✓ *(1)*	✓
Lineare	✓	✓	✗	✓ *(2)*	✓ *(3)*
Non lineare	✓	✓	✗	✓	✗

✓ *(1)*	Nelle Procedure per Prezzo la formula è applicabile solo se la base d'asta è valorizzata (maggiore di zero)
	Nelle Procedure per Sconto la formula è sempre applicabile
✓ *(2)*	Nelle Procedure per Prezzo la formula è applicabile solo se il prezzo soglia è compreso fra zero e l'importo negoziabile su cui presentare offerta (estremi inclusi)
	Nelle Procedure per Sconto la formula è applicabile solo se lo sconto soglia è compreso fra la soglia percentuale e 100 (estremi inclusi)
✓ *(3)*	Nelle Procedure per Prezzo la formula è applicabile solo se il prezzo soglia supera l'importo negoziabile su cui presentare offerta
	Nelle procedure per Sconto la formula è applicabile solo se lo sconto soglia (diverso da zero) è inferiore (o uguale) alla soglia percentuale

3.1. Formula interpolazione lineare

Per calcolare il punteggio economico PE di ciascuna offerta si può utilizzare la formula seguente:

$$PE_a = PE_{\max} \times V_a$$

dove:

- a = indice numerico di riferimento dell'offerta

- V_a = coefficiente dell'offerta del concorrente a (0< $V_a \leq 1$)
- PE_a = punteggio economico assegnato all'offerta del concorrente a
- PE_{max} = punteggio economico massimo assegnabile

Per calcolare il coefficiente V_a per gli elementi di valutazione di natura quantitativa si applica la seguente formula:

$$V_a = \left(\frac{R_a}{R_{best}}\right)$$

dove:

- a = indice numerico di riferimento dell'offerta
- V_a = coefficiente dell'offerta del concorrente a (0< $V_a \leq 1$)
- R_a = Valore (ribasso/rialzo) offerto dal concorrente i-esimo
- R_{best} = Valore (ribasso/rialzo) dell'offerta più conveniente

Nel dettaglio:

	Ribasso		**Rialzo**
	Totale	**Unitaria**	**Totale**
Per valore economico	$R_a = IN - P_o$	$R_a = IN - OT$	$R_a = P_o - IN$
Per valore percentuale	$R_a = S_o$	$R_a = S_p$	$R_a = IN - S_o$

dove:

- **IN**: Per procedure con valore economico, importo negoziabile su cui presentare offerta ponderato è la sommatoria degli importi negoziabili per ogni prodotto ponderata per le eventuali incidenze percentuali
  - Per procedure con valore percentuale è il valore riportato nel campo "Soglia percentuale"
- $\boldsymbol{P_o}$= prezzo offerto dal concorrente i-esimo
- **OT** = offerta totale del concorrente i-esimo, risultante dalla sommatoria dei prezzi offerti per ogni prodotto ponderata per le eventuali incidenze percentuali
- $\boldsymbol{S_o}$= percentuale di ribasso/rialzo offerta dal concorrente i-esimo
- $\boldsymbol{S_p}$= ribasso/rialzo complessivo offerto dal concorrente i-esimo, risultante dalla sommatoria dei ribassi/rialzi offerti per ogni prodotto ponderata per le eventuali incidenze percentuali.

3.2. Formula Bilineare

Per calcolare il punteggio economico PE di ciascuna offerta si può utilizzare la formula seguente:

$$PE_a = PE_{\max} \times V_a$$

dove:

- a = indice numerico di riferimento dell'offerta
- V_a = coefficiente dell'offerta del concorrente a ($0 < V_a \leq 1$)
- PE_a = punteggio economico assegnato all'offerta del concorrente a
- PE_{max} = punteggio economico massimo assegnabile

Per calcolare il coefficiente V_a si applica la seguente formula:

- per $A_a \leq A_{soglia}$

$$V_a = X \times \frac{A_a}{A_{soglia}}$$

- per $A_a > A_{soglia}$

$$V_a = X + (1{,}00 - X) \times \left[\frac{A_a - A_{soglia}}{A_{\max} - A_{soglia}} \right]$$

dove:

- a = indice numerico di riferimento dell'offerta
- A_a = valore (rialzo/ribasso) dell'offerta del concorrente a
- A_{soglia} = media aritmetica dei valori (rialzo/ribasso) delle offerte dei concorrenti

- *X* = coefficiente pari a 0,80 oppure 0,85 oppure 0,90 *(il valore va indicato chiaramente nei documenti di gara*)
- A_{max} = valore (rialzo/ribasso) dell'offerta più conveniente per la stazione appaltante

L'utilizzo di questa formula penalizza le offerte che hanno valori Ax inferiori al valore medio A_{soglia} e fa sì che vari in maniera significativa il punteggio economico (Δ~10) attribuito a offerte che variano "poco" tra loro a livello di prezzo offerto (Δ~1).

3.3. Formula Servizi di pulizia

Per calcolare il punteggio economico PE di ciascuna offerta si può utilizzare la formula seguente:

$$PE_i = PE\left[\frac{(P_{IN} - P_i)}{(P_{IN} - P_m)}\right]_{max}$$

dove

per le procedure per valore economico al ribasso totali o unitarie:

- PE_i = punteggio economico assegnato all'offerta del concorrente i-esimo
- PE_{max} = punteggio economico massimo assegnabile
- P_{IN} = prezzo dell'importo negoziabile su cui presentare offerta
- P_i = prezzo offerto dal concorrente i-esimo
- P_m = prezzo migliore offerto fra tutte le offerte pervenute

e

per le procedure per valore percentuale al ribasso totali o unitarie:

- PE_i = punteggio economico assegnato all'offerta del concorrente i-esimo
- PE_{max} = punteggio economico massimo assegnabile
- P_{IN} = prezzo dell'importo negoziabile su cui presentare offerta
- P_i = prezzo offerto dal concorrente i-esimo
- P_m = prezzo migliore offerto fra tutte le offerte pervenute

Anche nel caso di procedure per *Valore percentuale* i valori che devono essere utilizzati nel calcolo del punteggio sono valori economici espressi in euro. In particolare:

- P_i corrisponde al "Importo negoziabile su cui presentare offerta – Valore percentuale offerto dal concorrente i-esimo"
- P_m corrisponde al "Importo negoziabile su cui presentare offerta – Valore percentuale massimo offerto" (fra tutte le offerte pervenute)

In Sintel la Formula Servizi di pulizia non può essere utilizzata per le procedure di gara con logica al rialzo.

3.4. Formule per gare di forniture Lavori

3.4.1. Formula Lavori: interpolazione lineare

Nell'ambito di procedure riguardanti contratti relativi a Lavori, in particolare con il criterio dell'offerta economicamente più vantaggiosa, si può utilizzare la formula che segue per il calcolo del solo punteggio economico.

Per calcolare il punteggio economico PE di ciascuna offerta si può utilizzare la formula seguente

$$PE_a = PE_{\max} \times V_a$$

dove:

- a = indice numerico di riferimento dell'offerta
- V_a = coefficiente dell'offerta del concorrente a (0< $V_a \leq 1$)
- PE_a = punteggio economico assegnato all'offerta del concorrente a
- PE_{max} = punteggio economico massimo assegnabile

Per calcolare il coefficiente V_a per gli elementi di valutazione di natura quantitativa si applica la seguente formula:

$$V_a = 1 - \left(\frac{R_a - R_{best}}{R_{IN} - R_{best}}\right)$$

dove:

- a = indice numerico di riferimento dell'offerta
- V_a = coefficiente dell'offerta del concorrente a ($0 < V_a \leq 1$)
- R_a = prezzo offerto dal concorrente a
- R_{best} = prezzo offerto migliore (offerta più conveniente)
- R_{IN} = valore dell'importo negoziabile su cui presentare offerta definito dalla SA, come dettagliato di seguito:
    - per tutte le procedure monolotto, per prezzo al ribasso, il valore R_{IN} coinciderà con il valore riportato nel campo "Importo negoziabile";
    - per tutte le procedure multilotto, per prezzo al ribasso, il valore R_{IN} coinciderà con il valore riportato nel campo "Importo negoziabile", a livello di singolo lotto;
    - per tutte le procedure monolotto, per sconto al ribasso, il valore R_{IN} coinciderà con il valore riportato nel campo "Soglia percentuale";
    - per tutte le procedure multilotto, per sconto al ribasso, il valore R_{IN} coinciderà con il valore riportato nel campo "Soglia percentuale", a livello di singolo lotto.

L'utilizzo di questa formula penalizza fortemente l'offerta meno conveniente anche se differisce di poco (Δ~1) a livello di prezzo offerto da quella appena migliore.

3.4.2. Formula Lavori: elemento tempo

Per calcolare il punteggio economico PE di ciascuna offerta si può utilizzare la formula seguente:

$$PE_i = (C_i * P_c) + (D_i * P_d)$$

dove

per le procedure per valore economico al ribasso totali o unitarie (con offerta migliorativa decrescente: vince il valore più basso offerto):

- PE_i = punteggio economico assegnato all'offerta del concorrente i-esimo
- P_c = fattore ponderale che l'utente deve inserire in piattaforma ($0 < P_c \leq 30$)
- P_d = fattore ponderale che l'utente deve inserire in piattaforma ($0 < P_d \leq 10$)
- C_i = coefficiente elemento prezzo dell'offerta del concorrente i-esimo
- D_i = coefficiente elemento tempo dell'offerta del concorrente i-esimo

La somma dei 2 fattori ponderali ($P_c + P_d$) deve dare come risultato il valore del punteggio economico massimo assegnabile.

Per il calcolo del ***coefficiente elemento prezzo*** C_i si applica una delle seguenti formule:

- per $A_a \leq A_{soglia}$ $\quad C_i = X^* (A_i / A_{soglia})$

- per $A_a > A_{soglia}$ $\quad C_i = X + (1{,}00 - X) * [(A_i - A_{soglia})/(A_{max} - A_{soglia})$

dove:

- A_i = valore (rialzo/ribasso) dell'offerta del concorrente i-esimo
- A_{soglia} = media aritmetica dei valori (rialzo/ribasso) delle offerte dei concorrenti
- **X** = coefficiente con valore 0,80 oppure 0,85 oppure 0,90 che deve essere selezionato in piattaforma
- A_{max} = valore dell'offerta più conveniente

Per il calcolo di A_i:

- $A_i = IN - PO_i$

dove:

- IN = prezzo dell'importo negoziabile su cui presentare offerta
- PO_i = prezzo offerto dal concorrente i-esimo

Per il calcolo del **coefficiente *elemento tempo*** D_i si applica la seguente formula:

$$D_i = T_i / T_{medio}$$

Dove:

- T_i = riduzione percentuale del tempo offerta dal concorrente ì-esimo
- T_{medio} = la media aritmetica delle riduzioni percentuali del tempo offerte

dove ***per le procedure per valore percentuale al ribasso totali o unitarie*** (con offerta migliorativa crescente: vince il valore più alto offerto):

- PE_i = punteggio economico (calcolato e) attribuito all'offerta del concorrente i-esimo

- P_c = fattore ponderale che l'utente deve inserire in piattaforma ($0 < P_c \leq 30$)
- P_d = fattore ponderale che l'utente deve inserire in piattaforma ($0 < P_d \leq 10$)
- C_i = coefficiente elemento prezzo dell'offerta del concorrente i-esimo
- D_i = coefficiente elemento tempo dell'offerta del concorrente i-esimo

La somma dei 2 fattori ponderali ($P_c + P_d$) deve dare come risultato il valore del punteggio economico massimo assegnabile.

Per il calcolo del **coefficiente *elemento prezzo*** C_i si applica una delle seguenti formule:

- per $A_a \leq A_{soglia}$ $\quad \boldsymbol{C_i}$= X* (A_i/ A_{soglia})
- per $A_a > A_{soglia}$ $\quad C_i = X + (1{,}00 - X) * [(A_i - A_{soglia})/(A_{max} - A_{soglia})]$

dove

$\boldsymbol{A_i}$ = valore dell'offerta del concorrente i-esimo

A_{soglia}= media aritmetica dei valori delle offerte dei concorrenti

X = coefficiente con valore 0,80 oppure 0,85 oppure 0,90 che deve essere selezionato in piattaforma

A_{max}= valore dell'offerta più conveniente

Per il calcolo di $\boldsymbol{A_i}$ **:**

$$\boldsymbol{A_i = PO_i - SP}$$

dove:

- $\boldsymbol{SP}$ = valore percentuale posto nel campo soglia percentuale
- $\boldsymbol{PO_i}$ = valore percentuale offerto dal concorrente i-esimo

Per il calcolo del **coefficiente *elemento tempo*** D_i si applica la seguente formula:

$$\boldsymbol{D_i = T_i / T_{medio}}$$

dove:

- $\boldsymbol{T_i}$ = riduzione percentuale del tempo offerta dal concorrente ì-esimo

- $\boldsymbol{T_{medio}}$ = la media aritmetica delle riduzioni percentuali del tempo offerte

Per le riduzioni percentuali $\boldsymbol{T_i}$ maggiori della riduzione media $\boldsymbol{T_{medio}}$ il coefficiente $\boldsymbol{D_i}$ è assunto pari a 1.

NB. La Formula lavori: elemento tempo non può essere utilizzata per le procedure di gara con logica al rialzo su Sintel.

3.5. Formula al Prezzo Minimo

Questa formula ha le seguenti caratteristiche:

- l'offerta migliore presentata ottiene il totale dei punti economici assegnati mentre le altre offerte ottengono una frazione di tale punteggio
- il punteggio economico PE assegnato a ogni partecipante dipende dalla migliore offerta presentata in gara

Per le procedure totali e unitarie per valore economico al ribasso la formula da applicare è la seguente:

$$PE = \mathrm{PE}_{\max} \times \frac{P_{\min}}{P_o}$$

dove:

- P_o = Prezzo offerto dal singolo concorrente
- PE_{max} = Punteggio economico massimo assegnabile
- P_{min} = Prezzo più basso offerto in gara

Per le procedure totali e unitarie per valore economico al rialzo (Formula al prezzo massimo) la formula da applicare è la seguente:

$$PE = \mathrm{PE}_{\max} \times \frac{P_o}{P_{\max}}$$

dove:

- P_o = Prezzo offerto dal singolo concorrente
- PE_{max} = Punteggio economico massimo assegnabile
- P_{max} = Prezzo più alto offerto in gara

Per le procedure totali e unitarie per valore percentuale al ribasso (Formula allo sconto massimo) la formula da applicare è la seguente:

$$PE = \mathrm{PE}_{\max} \times \frac{S_o}{S_{\max}}$$

dove:

- S_o = Percentuale offerta dal singolo concorrente
- PE_{max} = Punteggio economico massimo assegnabile
- S_{max} = Percentuale più alta offerta in gara

Per le procedure totali e unitarie per valore percentuale al rialzo (Formula allo sconto minimo) la formula da applicare è la seguente:

$$PE = \mathrm{PE}_{\max} \times \frac{S_{\min}}{S_o}$$

dove:

- S_o = Percentuale offerta dal singolo concorrente
- PE_{max} = Punteggio economico massimo assegnabile
- S_{min} = Percentuale più bassa offerta in gara

NB. Nel caso di valore % la piattaforma calcola il punteggio sulla base delle % inserite dal concorrente.

3.6. Formula al Prezzo Massimo - Minimo

Questa formula ha le seguenti caratteristiche:

- il punteggio economico PE assegnato a ogni partecipante dipende sia dalla migliore offerta presentata in gara sia dalla peggiore offerta presente in gara
- l'offerta peggiore non viene premiata

Per le procedure totali e unitarie per valore economico al ribasso la formula da applicare è la seguente:

$$PE = PE_{\max} \times \frac{P_{\max} - P_o}{P_{\max} - P_{\min}}$$

dove:

- PE_{max} = Punteggio economico massimo assegnabile
- P_o = Prezzo offerto dal singolo concorrente
- P_{max} = Prezzo più alto presentato in gara
- P_{min} = Prezzo più basso presentato in gara

Per le procedure totali e unitarie per valore economico al rialzo la formula da applicare è la seguente:

$$PE = PE_{\max} \times \frac{P_{\min} - P_o}{P_{\min} - P_{\max}}$$

dove:

- PE_{max} = Punteggio economico massimo assegnabile
- P_o = Prezzo offerto dal singolo concorrente
- P_{max} = Prezzo più alto presentato in gara
- P_{min} = Prezzo più basso presentato in gara

Per le procedure totali e unitarie per valore percentuale al ribasso la formula da applicare è la seguente:

$$PE = PE_{\max} \times \frac{S_{\min} - S_o}{S_{\min} - S_{\max}}$$

dove:

- PE_{max} = Punteggio economico massimo assegnabile
- S_o = Percentuale offerta dal singolo concorrente
- S_{max} = Percentuale più alta offerta in gara
- S_{min} = Percentuale più bassa offerta in gara

Per le procedure totali e unitarie per valore percentuale al rialzo la formula da applicare è la seguente:

$$PE = PE_{\max} \times \frac{S_{\max} - S_o}{S_{\max} - S_{\min}}$$

dove:

- PE_{max} = Punteggio economico massimo assegnabile
- S_o = Percentuale offerta dal singolo concorrente
- S_{max} = Percentuale più alta offerta in gara

- S_{min} = Percentuale più bassa offerta in gara

3.7. Formula Lineare

La formula da applicare è la seguente:

$$se P_o \geq P_s, PE = PE \frac{P_{IN} - P_o}{P_{IN} - P_{s\,max}}$$
$$se P_o < P_s, PE = PE_{max}$$

dove:

- P_o = Prezzo offerto dal singolo concorrente
- P_s= Prezzo soglia che l'utente deve inserire in piattaforma
- PE= punteggio economico assegnato al singolo concorrente
- PE_{max} = Punteggio economico massimo assegnabile
- P_{IN} = Prezzo dell'importo negoziabile su cui presentare offerta

Prima di analizzare le caratteristiche di tale formula è importante esplicare il ruolo assunto dal Prezzo soglia (P_s). Il seguente grafico mostra i punti ottenuti da tre offerte (P_{o1}, P_{o2} e P_{o3}).

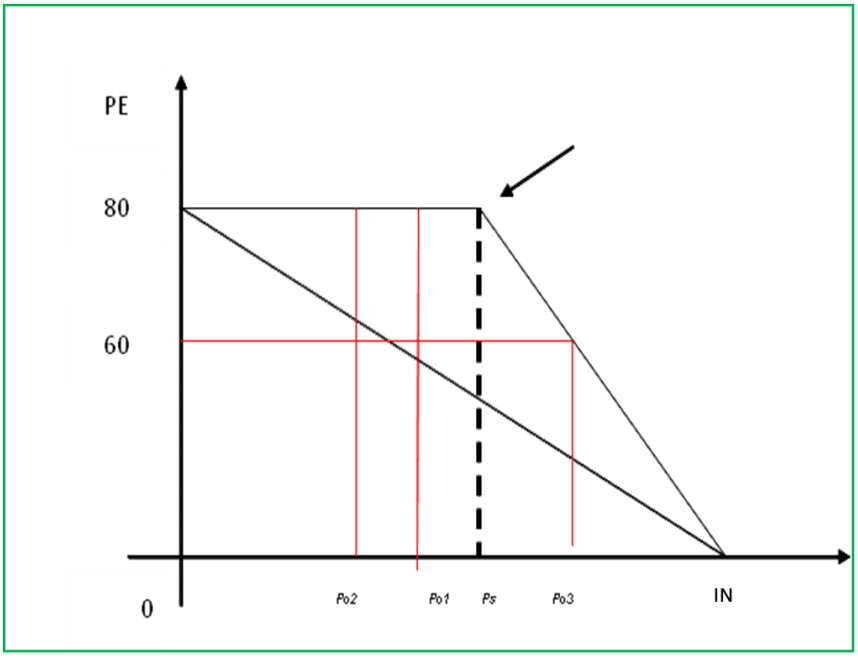

Figura 1

Risulta evidente che tutte le offerte incluse tra il prezzo soglia e zero ottengono il massimo dei punti (in questo caso trattasi delle offerte P_{o2} e P_{o1}), disincentivando l'Operatore Economico a offrire prezzi inferiori al prezzo soglia. Pertanto,

l'intervallo compreso tra il prezzo dell'importo negoziabile su cui presentare offerta e il prezzo soglia concentra la competizione tra i partecipanti (nel segmento compreso tra P_S e P_{IN}).

Come condizione generale, la stazione appaltante deve fissare il prezzo soglia ad un livello **NON RAGGIUNGIBILE** da parte dei partecipanti alla gara al fine di evitare il rischio che le imprese considerino il prezzo soglia come il prezzo che la stazione appaltante si aspetta di ottenere dalle offerte degli Operatori Economici. Tale condizione potrebbe essere rischiosa in quanto, se il prezzo soglia è troppo vicino all'importo negoziabile su cui presentare offerta, tutte le offerte economiche potrebbero convergere verso il prezzo soglia e quindi coincidere.

Il caso limite si verifica con prezzo soglia pari a zero e la formula assume la seguente espressione:

$$PE = PE \frac{P_{IN} - P_o}{P_{IN}}_{max}$$

Nel seguente grafico si evidenzia la differenza tra una formula lineare con prezzo soglia e una formula lineare senza prezzo soglia (P_S=0).

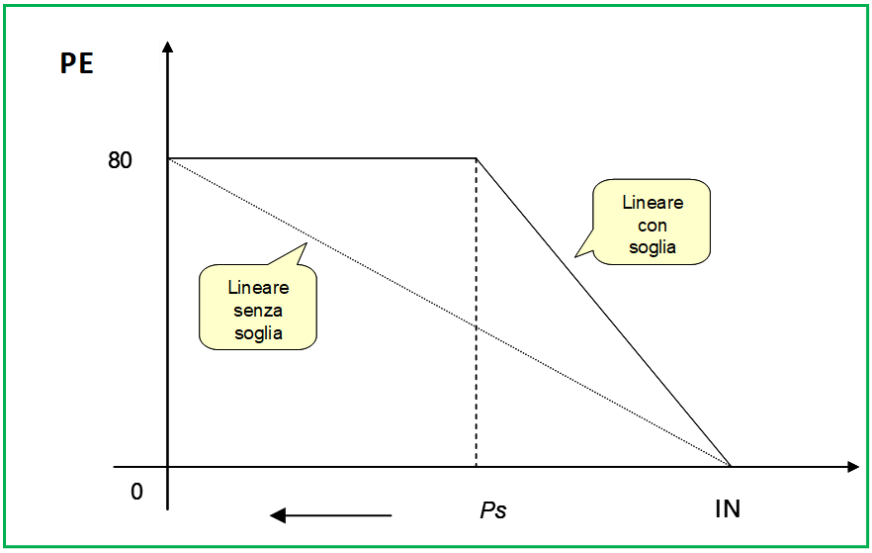

Figura 2

Il seguente grafico mostra l'effetto su una offerta P_o presentata da un Operatore Economico nel caso sia stato fissato un prezzo soglia Ps e nel caso di formula lineare senza prezzo di soglia.

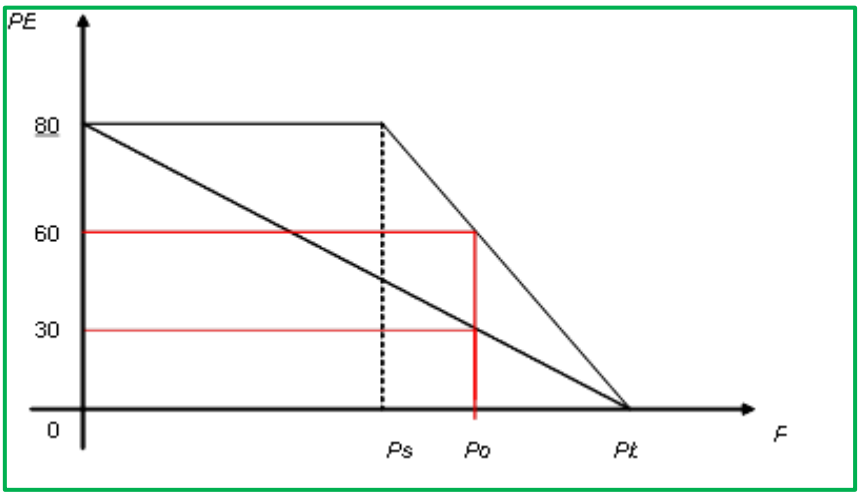

Figura 3

Il grafico (Figura 3) mostra che l'offerta P_o ottiene un punteggio economico differente in presenza o meno del prezzo soglia. Infatti, in caso di prezzo soglia P_s i punti economici PE ottenuti da P_o sono pari a 60, mentre al ridursi del prezzo soglia (fino al caso limite di P_s=0) si riduce conseguentemente anche il punteggio economico PE ottenuto da P_s (nell'esempio fino ad un valore PE= 30 punti).

Pertanto, la scelta del valore del prezzo soglia assume un'importanza strategica, in quanto è in grado di influenzare i comportamenti dell'Operatore Economico. L'esempio ha dimostrato che, in assenza di prezzo soglia, l'Operatore Economico al fine di ottenere un numero di punti equivalenti a quelli generati dal prezzo soglia è costretto:

a) a offrire uno sconto maggiore

ovvero, in alternativa,

b) a competere sulla parte qualitativa (quindi a ottenere un numero equivalente di PT).

Più in generale, la formula lineare (con o senza prezzo soglia) presenta le seguenti caratteristiche:

- il punteggio assegnato a ciascuna offerta non dipende dalle offerte degli altri partecipanti
- facilita gli Operatori Economici nel presentare la loro miglior offerta, in quanto questi non devono prevedere il comportamento degli altri partecipanti
- riduce, rispetto a quelle interdipendenti, il rischio di eventuale collusione tra i partecipanti alla gara
- permette alla stazione appaltante di spostare la competizione dalla componente economica a quella tecnica e viceversa
- mantiene costante il valore economico del punto tecnico[1].

[1] Il valore economico di un punto tecnico corrisponde alla sua conversione in valuta (euro), e coincide con la quantificazione di quanto costa ad un Operatore Economico offrire un prodotto con un punto tecnico aggiuntivo.

3.8. Formula Non lineare

La formula da applicare è la seguente:

$$PE_i = PE_{max}\left(\frac{R_i}{R_{best}}\right)^{\propto}$$

dove:

- $\boldsymbol{PE_I}$ = punteggio economico attribuito all'offerta del concorrente i-esimo
- $\boldsymbol{PE_{max}}$ = punteggio economico massimo assegnabile
- $\boldsymbol{R_i}$ = Valore (ribasso) offerto dal concorrente i-esimo
- $\boldsymbol{R_{best}}$ = Valore (ribasso) dell'offerta più conveniente
- **α** = coefficiente > 0

Nel dettaglio:

	Ribasso	
	Totale	**Unitaria**
Per valore economico	$R_i = IN - P_o$	$R_i = IN - OT$
Per valore percentuale	$R_i = S_o$	$R_i = S_p$

dove:

- **IN**: Per procedure con valore economico, importo negoziabile su cui presentare offerta ponderato è la sommatoria degli importi negoziabili per ogni prodotto ponderata per le eventuali incidenze percentuali
  - Per procedure con valore percentuale è il valore riportato nel campo "Soglia percentuale"
- $\boldsymbol{P_o}$ = prezzo offerto dal concorrente i-esimo
- ***OT*** = offerta totale del concorrente i-esimo, risultante dalla sommatoria dei prezzi offerti per ogni prodotto ponderata per le eventuali incidenze percentuali
- $\boldsymbol{S_o}$ = percentuale di ribasso offerta dal concorrente i-esimo
- $\boldsymbol{S_p}$ = ribasso complessivo offerto dal concorrente i-esimo, risultante dalla sommatoria dei ribassi offerti per ogni prodotto ponderata per le eventuali incidenze percentuali.

4. Step di selezione della Formula

Tutte le formule di aggiudicazione descritte nei capitoli precedenti del documento sono presenti sulla piattaforma Sintel e possono essere selezionate allo step “Definizione Offerta” per le Monolotto, e allo step “Gestione Lotti e Definizione Requisiti di gara” per le Multilotto, nel percorso di lancio della procedura di gara.

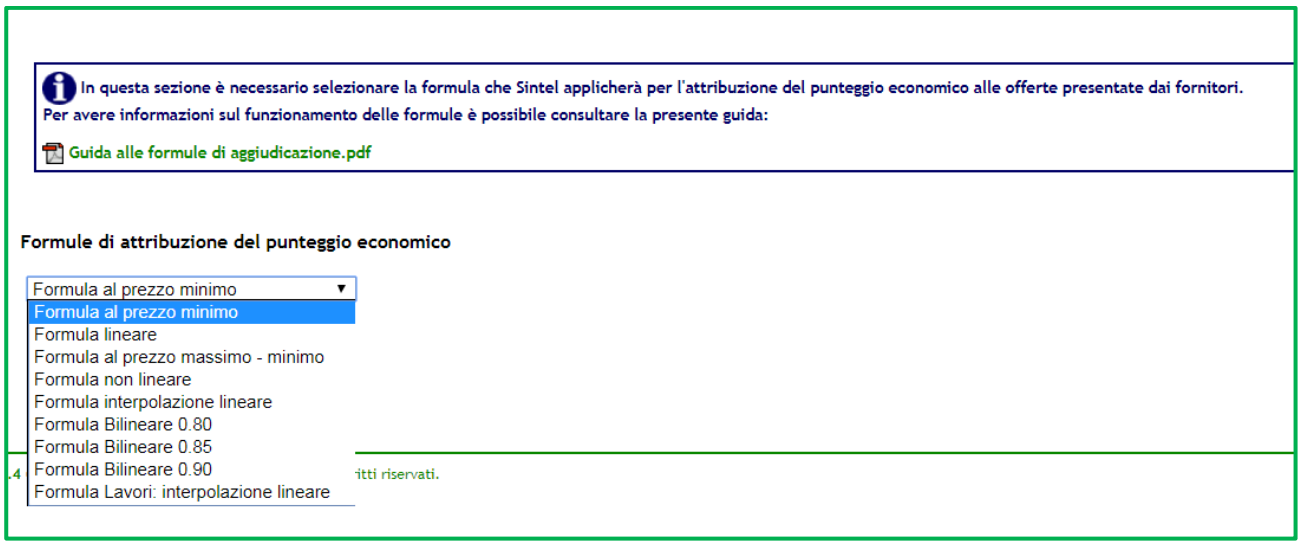

Figura 4

5. Contatti

Per ricevere supporto tecnico ed operativo sui servizi di e-Procurement, i canali a disposizione sono i seguenti:

	EMAIL: supportoacquistipa@ariaspa.it per richieste di supporto tecnico e/o informativo sui servizi ARIA: piattaforma Sintel e Negozio Elettronico, altri strumenti di e-procurement, iniziative di gara in corso e convenzioni attive
	NUMERO VERDE: 800 116 738 (dall'estero +39 02 39 331 780 assistenza in lingua italiana) I nostri operatori sono a disposizione tutti i giorni dalle 9.00 alle 17.30 esclusi sabato, domenica e festivi