

markas :clean:food:facility





Best Value Guide

?! COS'E'?

E' una Guida operativa sviluppata da EFCI (European Federation of Cleaning Industries) e da UNI Europa (Federazione Sindacale Europea), **con il sostegno finanziario della Commissione Europea**

OBIETTIVO

Assistere i committenti pubblici e privati nelle procedure d'appalto per l'affidamento dei servizi di pulizia sottolineando i **VANTAGGI NELLO SCEGLIERE SERVIZI DI QUALITA'**

Indicazioni di carattere sia teorico che operativo, volte ad indirizzare il committente nella predisposizione di una procedura di gara, al cui esito siano garantiti **SIA LA QUALITÀ CHE IL MIGLIOR RAPPORTO QUALITÀ/PREZZO**, ponendo in risalto gli **ASPETTI SOCIALI** e di **TUTELA DELL'OCCUPAZIONE**, le **CONSIDERAZIONI AMBIENTALI** e le **CARATTERISTICHE INNOVATIVE**, pur tenendo conto del **PREZZO** e dei **COSTI DEL CICLO DI VITA** del servizio.

Perché selezionare il miglior valore?

- Garantire igiene e pulizia delle strutture ed il totale adempimento delle obbligazioni contrattuali
- Garantire il totale rispetto della normativa
- Ridurre al minimo le esigenze future di manutenzione
- Offrire a utenti e visitatori servizi di alto livello
- Assicurare immagine positiva sia per i committenti che per gli operatori del settore
- Incentivare lo sviluppo tecnologico
- Perseguire la tutela ambientale ed il rispetto dei criteri ambientali anche oltre gli standard minimi

Quali sono i rischi di scegliere in base al minor prezzo?

- Concorrenza non etica o illegale fra imprese
- Perdita di posti di lavoro
- Retribuzioni inadeguate dei dipendenti
- Mancato rispetto delle norme in materia fiscale e previdenziale
- Carenze di qualità dei servizi di pulizia e conseguenti problemi di salute e sicurezza sia per gli addetti che per gli utenti ed i visitatori
- Riduzione degli investimenti
- Deterioramento accelerato delle strutture
- Deterioramento dell'immagine e del patrimonio del committente
- Immagine negativa sia per i committenti che per gli operatori del settore

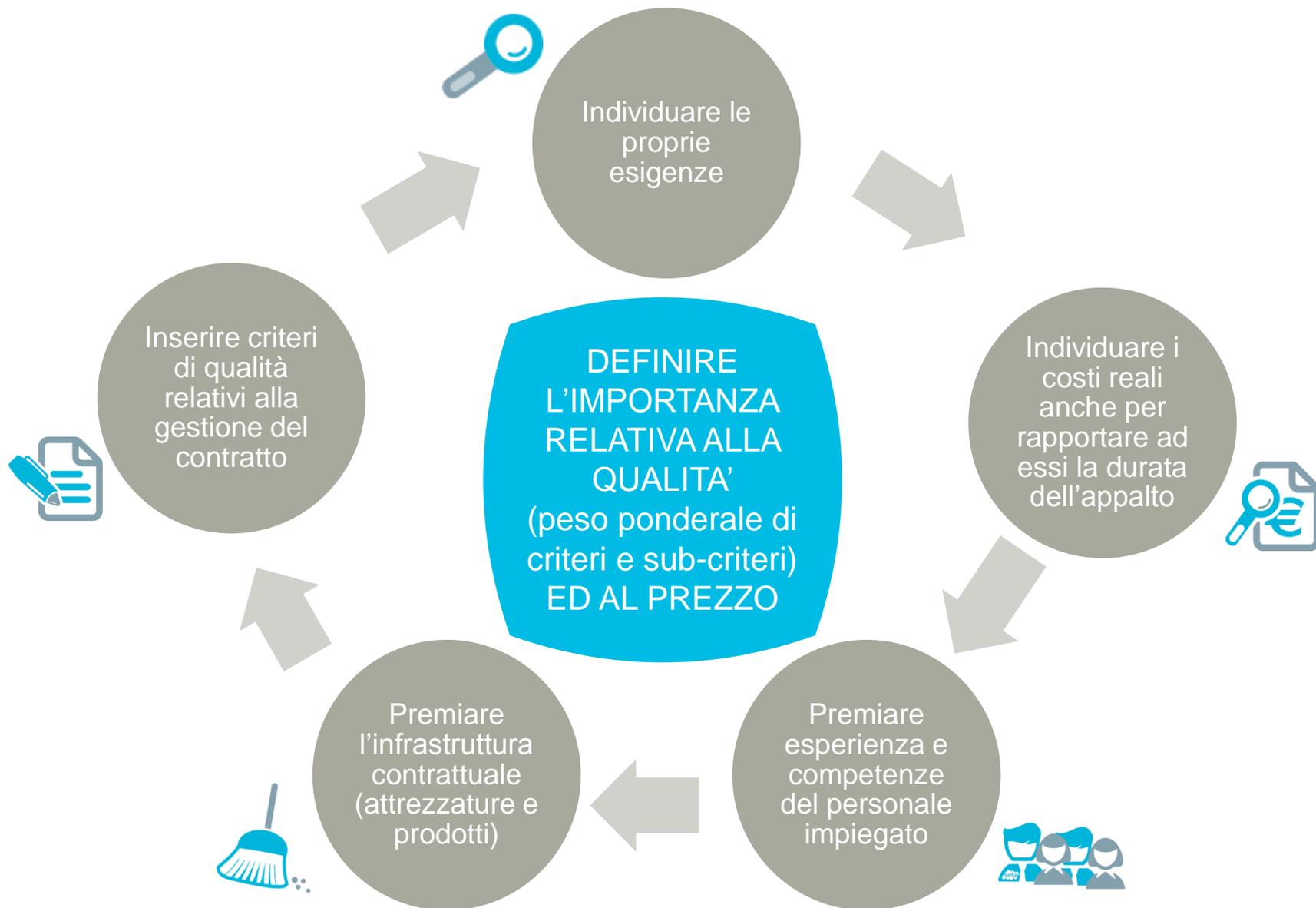
Assicurare il rispetto del diritto del lavoro

Rifiutare le offerte anormalmente basse

rectius non congrue all'esito della verifica di anomalia

~~Evitare se possibile le aste elettroniche~~

Se disponibili nella legislazione nazionale, utilizzare motivi di esclusione che consentano di non considerare offerte non conformi al diritto sociale o del lavoro





Criteria per
premiare la
qualità

OEPA Nuovo codice appalti (D.Lgs.N. 50/2016): art 95

Devono SEMPRE essere aggiudicati con il miglior rapporto qualità/prezzo (OEPA):

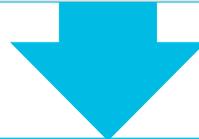
- 1 servizi sociali e di ristorazione ospedaliera, assistenziale e scolastica
- 2 servizi ad alta intensità di manodopera : quelli nei quali il costo della manodopera è pari almeno al 50 per cento dell'importo totale del contratto
- 3 servizi di ingegneria e architettura nonché gli altri servizi di natura tecnica e intellettuale di importo superiore a 40.000 euro

Formula prezzo – linee guida ANAC n.2

Definiscono i «REQUISITI DI AMMISSIBILITA'» delle formule prezzo

art. 95 co. 8: indicazione di **CRITERI DI VALUTAZIONE** ed eventualmente **SUB-CRITERI, SUB-PESI O SUB-PUNTEGGI**

RIPARAMETRAZIONE e **DOPPIA RIPARAMETRAZIONE** solo se previste nei documenti di gara
(cfr. Linee Guida n. 2 ANAC)



Possibilità di inserire SOGLIE DI SBARRAMENTO

per **TUTTI** o **SOLO ALCUNI** criteri e/o sub-criteri



art. 95 co. 10 bis: **TETTO MASSIMO** punteggio economico **30 PUNTI**

Disposizione introdotta dal correttivo

**IMPOSIZIONE DI UN VINCOLO
MASSIMO PER L'ATTRIBUZIONE
DEI PUNTI PREZZO**

predilezione dell'elemento
qualitativo rispetto a quello
economico

**DECISA RIAPERTURA AL
CRITERIO DEL MINOR PREZZO
ART. 95 CO. 4**

- servizi e forniture con caratteristiche standardizzate o le cui condizioni sono definite dal mercato
- servizi e forniture sotto soglia caratterizzate da elevata ripetitività fatta eccezione per quelli di notevole contenuto tecnologico o che hanno un carattere innovativo

QUALITATIVI

Discrezionalità nella valutazione – definizione di **CRITERI MOTIVAZIONALI** quanto più possibile precisi

QUANTITATIVI

Generalmente collegati ad attribuzione automatica del punteggio anche con l'utilizzo di formula *ad hoc*

Rischio di inserire criteri prettamente quantitativi

Appiattare la graduatoria e ridurre la selezione a gara prezzo

Nell'esperienza maturata negli anni è emerso che:

Attribuire un punteggio rilevante in modo fisso legandolo ad un incremento del monte ore minimo previsto in capitolato porta tutte le imprese ad **INDICARE IL MONTE ORE CHE GARANTISCA L'OTTENIMENTO DEL PUNTEGGIO MASSIMO**

Esempio: Monte ore minimo dedicato all'appalto e indicazione dei livelli (non inferiore a TOT ore annue)
Se la differenza tra le ore stimate e le dichiarate dalla ditta si discosteranno in positivo sarà attribuita la seguente valutazione:
Ore offerte > 401 (1,00 = eccellente)
Ore offerte - comprese tra 301 – 400 0,75 = molto buono)
Ore offerte comprese tra 201 – 300 (0,50 = buono)
Ore offerte comprese tra 101 – 200 (0,25 = sufficiente)
Ore offerte comprese tra 0 – 100 (0,00 = scadente)

Attribuire un punteggio rilevante legandolo ad un incremento del monte ore minimo previsto in capitolato utilizzando una formula porta tutte le imprese a indicare un monte ore alto **A PRESCINDERE DALLA PROPRIA ORGANIZZAZIONE** per garantirsi l'ottenimento del punteggio massimo

Esempio: Monte ore minimo dedicato all'appalto e indicazione dei livelli (non inferiore a TOT ore annue)
Se le ore stimate e le dichiarate dalla ditta si discosteranno in positivo sarà attribuita la valutazione attraverso la seguente formula:
$$V_i = [(H_i - H_{min}) / (H_{max} - H_{min})] \times \text{punteggio attribuito al criterio}$$

dove:
V_i = valore attribuito al concorrente "i"
H_{max} = monte orario massimo offerto
H_{min} = monte orario minimo offerto
H_i = monte orario offerto dal concorrente "i"

In entrambi i casi, soprattutto se gli altri criteri non sono tali da incidere sulla forbice dei punteggi delle varie offerte, la competizione torna ad essere incentrata sul prezzo e SU CHI È PIÙ BRAVO A GIUSTIFICARE LA CONGRUITA' DELL'OFFERTA

**MAGGIORI ORE
≠
MAGGIOR/MIGLIOR
SERVIZIO**

A	Adeguatezza della struttura organizzativa per la gestione dell'appalto in relazione alle esigenze della Stazione Appaltante	20
B	Efficacia del piano di lavoro ed efficienza delle metodologie e dei sistemi proposti in relazione alle esigenze descritte in capitolato, suddivisi per tipologia di prestazione (ordinaria e periodica) e per tipologia di rischio. Macchinari, attrezzature e prodotti.	15
C	Efficacia ed efficienza del piano di reperibilità e gestione dell'emergenza in relazione alla sostituzione del personale ed agli eventi imprevedibili	5
D	Tipologia e frequenza dei corsi di formazione distinto per figure professionali al fine di preparare ed addestrare il proprio personale allo svolgimento del servizio specifico oggetto di appalto in fase iniziale. Piano di specializzazione e mantenimento della preparazione ed aggiornamento continuo.	6
E	Funzionalità ed adeguatezza di un sistema informatizzato che gestisca l'anagrafe immobiliare, la comunicazione tra le parti e la rendicontazione	10
F	Sistema, frequenza e tipologia dei controlli, documentazione e sistemi per correggere eventuali abbassamenti degli standard di qualità e le relative non conformità.	7
G	Proposte finalizzate a ridurre/contenere gli impatti ambientali del servizio.	7

**Confronto a
coppie**

ALLEGATO G D.P.R. 207/2010

Previsione del metodo di valutazione del confronto a coppie secondo tre diverse modalità

LINEE GUIDA N. 2 DI ANAC

Nel silenzio del codice, ANAC riprende i metodi di valutazione del vecchio regolamento (confronto a coppie e attribuzione discrezionale dei coefficienti)



VANTAGGI

- **Onere motivazionale limitato (se non del tutto assente) per la commissione di gara**
- **Metodo analitico e matematico di valutazione**
- **Insindacabilità quasi assoluta in sede giudiziale**



SVANTAGGI

Necessità di esplicitare nella documentazione di gara in modo assolutamente dettagliato i criteri motivazionali per ciascun parametro di valutazione

L'importanza dei criteri motivazionali

Gli elementi di valutazione cosiddetti qualitativi richiedono una valutazione discrezionale da parte dei commissari di gara. **Al fine di permettere ai concorrenti di presentare una proposta consapevole e alla commissione di gara di esprimere una valutazione delle offerte coerente con gli obiettivi della stazione appaltante** (si ricorda che la commissione di gara è di regola composta da soggetti esterni all'amministrazione) **è assolutamente necessario che vengano indicati - già nel bando o in qualsiasi altro atto di avvio della procedura di affidamento - i criteri motivazionali a cui deve attenersi la commissione per la valutazione delle offerte.** Tali criteri devono essere almeno non discriminatori (ad es. non possono essere introdotte specifiche tecniche che favoriscono un determinato operatore), conosciuti da tutti i concorrenti e basati su elementi accessibili alle imprese.

E	Funzionalità ed adeguatezza di un sistema informatizzato che gestisca l'anagrafe immobiliare, la comunicazione tra le parti e la rendicontazione	10
---	--	----

Grado di preferenza	Descrizione
1	Nessuna preferenza. Le offerte si equivalgono soddisfacendo allo stesso modo i bisogni
2	Preferenza minima. Un'offerta è di poco migliore rispetto all'altra.
3	Preferenza piccola. Un'offerta è sensibilmente migliore rispetto all'altra
4	Preferenza media. Un'offerta è mediamente superiore rispetto all'altra.
5	Preferenza grande. Un'offerta è decisamente migliore rispetto all'altra .
6	Preferenza massima. Offerte sostanzialmente non paragonabili.

Criterio motivazionale

Verranno in modo particolare valutate la facilità di interazione del sistema proposto con gli applicativi già in essere nonché la facilità di utilizzo dello stesso da parte del personale dell'Amministrazione impiegato nella fase di esecuzione del servizio (controlli, fatturazione, acquisizione di report)

E	Funzionalità ed adeguatezza di un sistema informatizzato che gestisca l'anagrafe immobiliare, la comunicazione tra le parti e la rendicontazione	10
----------	--	----

	B	C		D		E		F		
A	0	6	1	1	5	0	0	3	0	2
	B		6	0	4	0	1	1	0	4
		C			1	1	0	3	5	0
				D			0	6	0	2
						E			2	0

Somma punti	
A	6
B	17
C	7
D	1
E	15
F	8

Riparametraz.	
A	0,35
B	1,00
C	0,41
D	0,05
E	0,88
F	0,47

Punti totali	
A	3,50
B	10,00
C	4,10
D	0,50
E	8,80
F	4,70

	A	B	C	D	E	F	
A	12,00	20,00	7,50	15,70	11,20	5,60	20
B	8,20	13,40	15,00	11,50	4,20	9,80	15
C	2,50	4,80	3,80	4,20	3,40	5,00	5
D	0,50	6,00	3,50	5,20	3,80	4,00	6
E	3,50	10,00	4,10	0,50	8,80	6,70	10
F	3,40	5,80	7,00	6,00	2,40	6,50	7
G	2,00	7,00	3,50	3,50	4,70	5,80	7
	32,10	67,00	44,40	46,60	38,50	43,40	

6

1

3

2

5

4

**FORMULE
PREZZO**

Formula prezzo: requisiti di ammissibilità

1**RIBASSO MAGGIORE → MASSIMO DEI PUNTI****2****(ipotetico) RIBASSO NULLO → ZERO PUNTI****3****NON AMMESSE CURVE «CONVESSE» → PEGGIORATIVE
RISPETTO A INTERPOLAZIONE LINEARE**

Esempio: base asta 1.000.000 € / q:p 70:30 / 6 concorrenti (A,B,C,D,E,F)

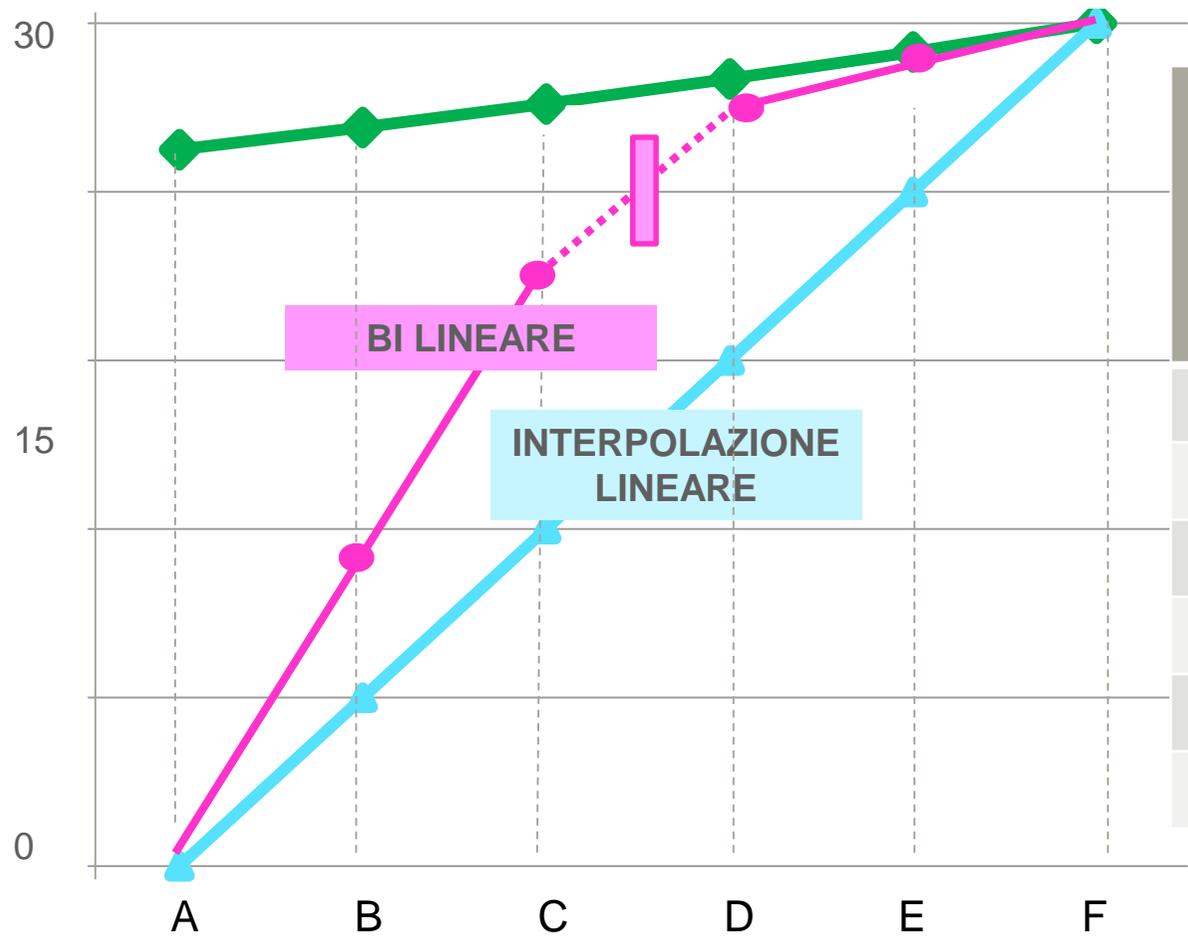
	RIBASSO %	IMPORTO (€)	INVERSAM. PROPORIZ. (IMPORTI, P)	INVERSAM. PROPORIZ. (RIBASSI, R)	ALLEGATO «P» (esempio X=0.9) SOGLIA = MEDIA RIBASSI (=7.5)
	 REQUISITO 2		$C_i = 30 \times \frac{P(\min)}{P_i}$	$C_i = 30 \times \frac{R_i}{R(\max)}$	
A	0 % = R_{min}	1.000.000,00	25.5	0	0
B	3 %	970.000,00	26.3	6	10.8
C	6 %	940.000,00	27.1	12	21.6
D	9 %	910.000,00	28.0	18	27.6
E	12 %	880.000,00	28.9	24	28.8
F	15 % = R_{max}	850.000,00	30	30	30

 **REQUISITO 1**

NON AMMESSA

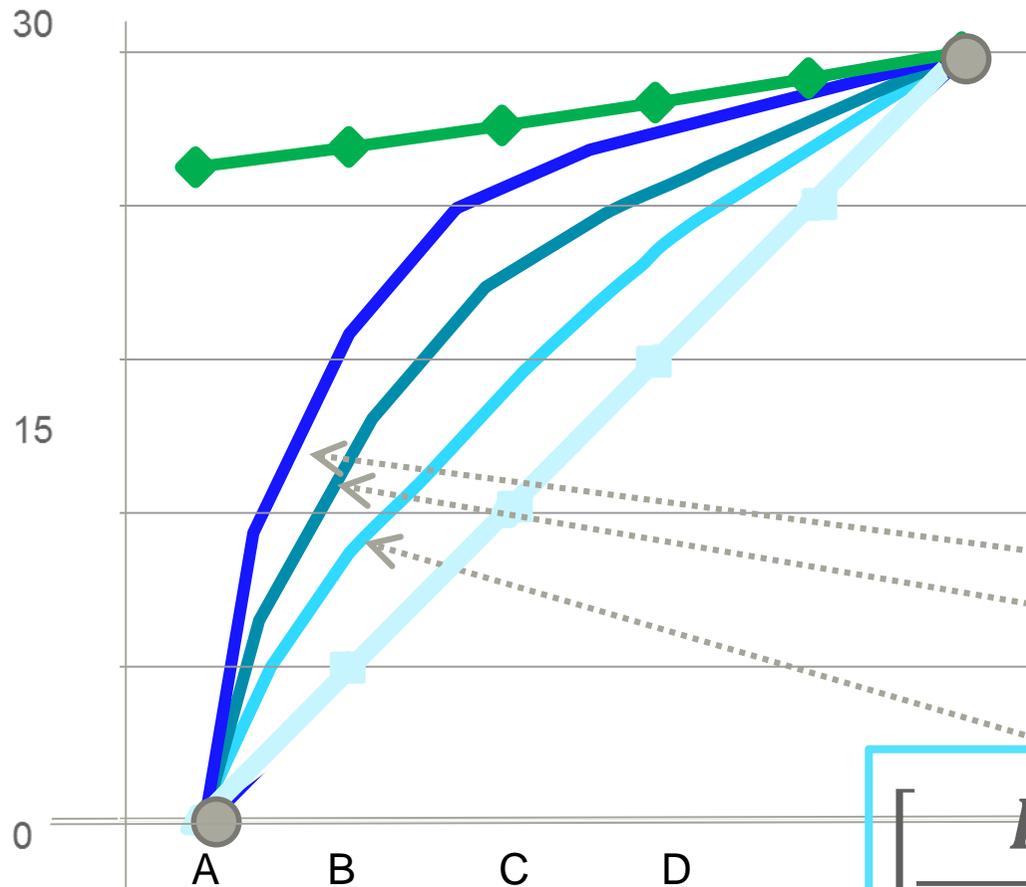
AMMESSA

AMMESSA



	ribassi	importi (in migliaia di €)	Formula INVERS PROP, IMPORTI	Formula INVERS PROP, RIBASSI	Formula ALL. «P»
A	0	1000	25.5	0	0
B	3%	970	26.3	6	10.8
C	6%	940	27.1	12	21.6
D	9%	910	28	18	27.6
E	12%	880	28.9	24	28.8
F	15%	850	30	30	30

Interpolazione lineare: come variarla?



E' possibile «curvare» il segmento **azzurro** (formula lineare) in modo che si «avvicini» al **verde**, tenendo fissati i due punti 

Matematicamente:

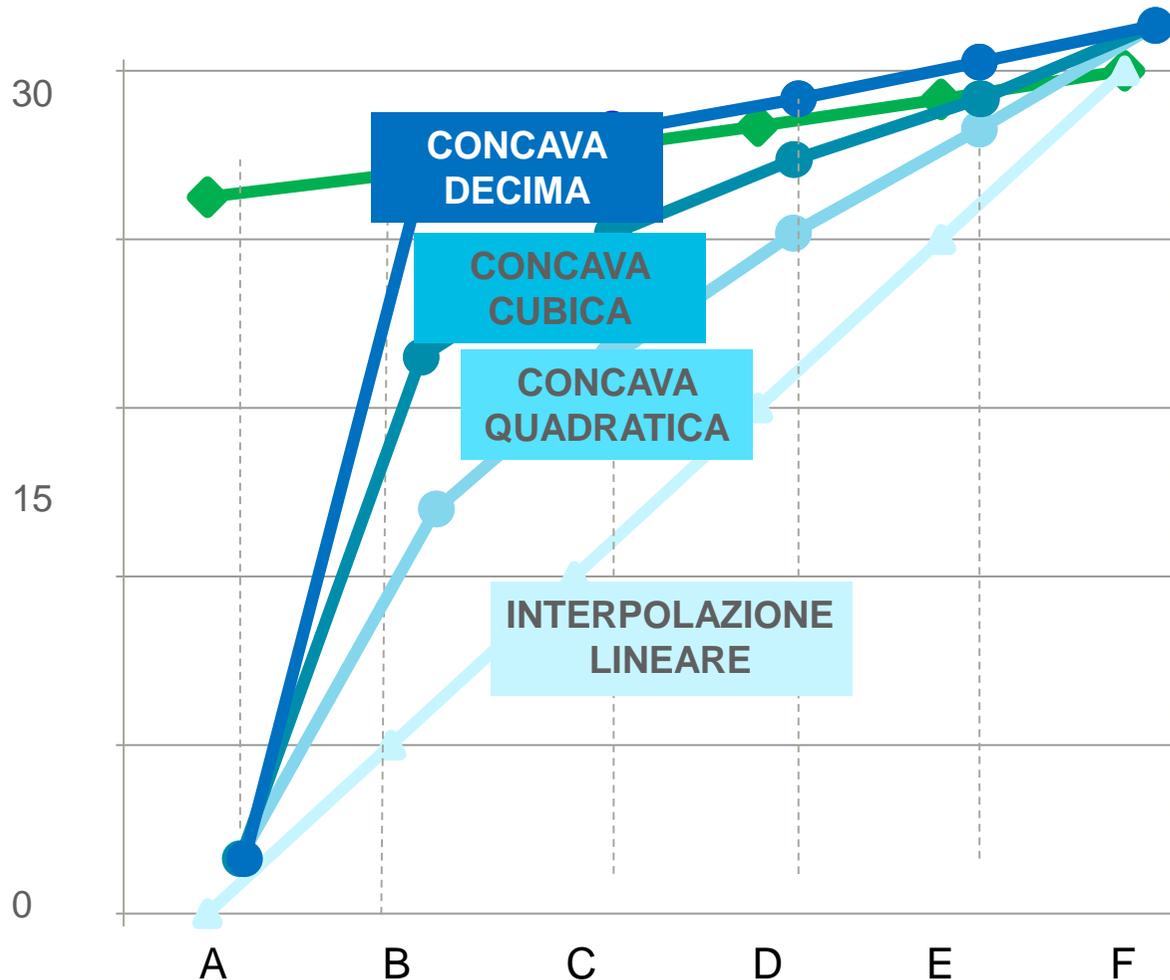
- Prendere la formula lineare $\frac{R i}{R (\max)}$
- Elevarla a esponente $0 < \text{EXP} < 1$

$$\left[\frac{R i}{R (\max)} \right]^{0,5}$$

$$\left[\frac{R i}{R (\max)} \right]^{0,3}$$

$$\left[\frac{R i}{R (\max)} \right]^{0,1}$$

Caso reale



	ribassi	Formula INVER PROP, RIBASSI	Idem	Idem	Idem
		$\left[\frac{R_i}{R_{max}} \right]$	$\left[\frac{R_i}{R_{max}} \right]$	$\left[\frac{R_i}{R_{max}} \right]$	$\left[\frac{R_i}{R_{max}} \right]$
A	0	0	0	0	0
B	3%	6	13.4	17.6	25.5
C	6%	12	18.9	22.1	27.3
D	9%	18	23.2	25.3	28.5
E	12%	24	26.8	27.8	29.3
F	15%	30	30	30	30

CURVE CONCAVE

Graduatoria finale Simulazione a confronto

	Punteggi offerta tecnica	Formula lineare	Classifica finale	
B	67,00	6,00	73,00	2
D	46,60	18,00	64,60	3
C	44,40	12,00	56,40	5
F	43,40	30,00	73,40	1
E	38,50	24,00	62,50	4
A	32,10	0,00	32,10	6

	Punteggi offerta tecnica	Formula non lineare (esp. 0,3)	Classifica finale	
B	67,00	17,60	84,60	1
D	46,60	25,30	71,90	3
C	44,40	22,10	66,50	4
F	43,40	30,00	73,40	2
E	38,50	27,80	66,30	5
A	32,10	0,00	32,10	6

La vera qualità si premia:



- Per garantire un servizio di **livello elevato** nel **rispetto dei diritti dei lavoratori**
- Utilizzando criteri di valutazione di natura quanto più possibile **qualitativa**, collegati a **dettagliata progettazione** e idonea individuazione dei **criteri motivazionali**
- Se i criteri di valutazione lo consentono, utilizzando il metodo del **confronto a coppie**, con i conseguenti vantaggi in termini di **limitati oneri motivazionali** e **diminuiti rischi in sede giudiziale**
- Utilizzando **formule prezzo** che non vanifichino la competizione sulla qualità



■ *Grazie per l'attenzione!*

