



MODELLO DI RICHIESTA DI AVVIO DELLA PROCEDURA DI GARA PER SERVIZI E FORNITURE

CLASSIFICAZIONE DOCUMENTO **PR - PRIVATO**

Il documento contiene dati accessibili a una ristretta cerchia di persone, sia interna che esterna all'azienda, ed è diffuso in maniera controllata, a seguito di espressa autorizzazione ottenuta da parte del responsabile della classificazione.

È indispensabile pertanto adottare ogni precauzione necessaria ad impedire la divulgazione delle informazioni a soggetti non autorizzati e a garantire il trattamento delle stesse conformemente a quanto previsto dalle direttive in materia di sicurezza e privacy.



Le sezioni contraddistinte dal simbolo (*) sono obbligatorie:

ENTE COMMITTENTE (*)	UNIVERSITÀ DELLA VALLE D'AOSTA
OGGETTO DELLA GARA (*)	Fornitura "chiavi in mano" delle dotazioni tecnologico/informatiche necessarie per l'entrata in funzione del Nuovo Polo Universitario ex-Testafochi.
DETERMINA CONFERIMENTO INCARICO E/O DETERMINA A CONTRARRE (*)	<i>Delibera del consiglio dell'Università numero XX del 18 luglio 2023</i>
IMPEGNO DI SPESA (*)	
FORMA CONTRATTUALE E STIMA DEGLI ONERI E DELLE SPESE A CARICO DELL'AGGIUDICATARIO	
NUMERO INTERVENTO CUI	F91041130070202300002
NR. LOTTE E DESCRIZIONE	
CUP	<i>Inserire solo se presente</i>
CIG (*)	A carico della Centrale Unica di Committenza
CPV (*)	32410000-0 – rete locale
IDENTIFICATIVO GARA ANAC	NO
RESPONSABILE UNICO DEL PROCEDIMENTO (*)	Cognome e Nome: Nadir Ducret Funzione all'interno dell'Ente: Dirigente dell'Area Finanza e Patrimonio Tel.: 01651875320 E-mail: economato@univda.it
REFERENTE PER LA GARA	<i>Persona di riferimento all'interno dell'Ente per la gara se diversa dal RUP</i> Cognome e Nome: Treves Luca Tel.: 01651875320 E-mail: economato@univda.it





FABBISOGNO SEGNALATO (*)	Indicare se la gara è stata inserita nell'elenco dei fabbisogni non standardizzati inviati alla CUC entro il 31 dicembre di ogni anno. ☒ Sì ☐ No
APPALTO OGGETTO DI FINANZIAMENTO EUROPEO (*)	☐ Sì ☒ No
DURATA DELL'APPALTO O TERMINE DI ESECUZIONE	210 giorni dall'aggiudicazione per il montaggio, messa in opera e collaudo degli apparati. Minimo 36 mesi a partire dall'approvazione del verbale di collaudo per l'assistenza tecnica e la manutenzione.
OPZIONI (*)	☒ Sì ☐ No
TIPO DI OPZIONE	☒ Proroga - art. 106 D. Lgs. 50/2016 e s.m.i. ☐ Rinnovo - art. 35, c.4 D. Lgs. 50/2016 e s.m.i. ☐ Ripetizione Servizi Analoghi - art. 63, c.5 D.Lgs. 50/2016 e s.m.i. ☐ Altro - art.35, c.4 D. Lgs. 50/2016 e s.m.i.
DESCRIZIONE E DURATA DELLE OPZIONI	Art 106 c1 lett. B – forniture supplementari di importo massimo pari al ribasso della base d'asta derivante dalla gara. Quinto d'obbligo Entrambe anche in altre sedi di Ateneo, non necessariamente in quella oggetto della presente.
BASE D'ASTA SOGGETTA A RIBASSO IVA ESCLUSA (*)	Dettaglio importo per ciascun lotto. Euro 2.130.000,00
IMPORTO ONERI SICUREZZA NON SOGGETTI A RIBASSO IVA ESCLUSA (*)	Dettaglio importo per ciascun lotto, se del caso. Euro 0
EVENTUALI ALTRI ONERI NON SOGGETTI A RIBASSO IVA ESCLUSA	Dettaglio importo per ciascun lotto, se del caso. Euro 0
OPZIONI	Dettagliare i valori delle opzioni e i relativi oneri della sicurezza non soggetti a ribasso per ciascun lotto, se del caso. Euro 426.000,00
IMPORTO TOTALE DELL'APPALTO IVA ESCLUSA - ART. 35 D. LGS. 50/2016 E S.M.I. (*)	Compresi tutti gli eventuali lotti e opzioni. Euro 2.556.000,00





COSTI PER LA MANODOPERA - ART. 23 C.16 D. LGS. 50/2016 E S.M.I. (*)	<i>Dettaglio importo per ciascun lotto, non obbligatorio per le prestazioni di natura intellettuale e per le forniture senza posa in opera, opzioni escluse.</i> Euro
PROCEDURA DI SCELTA DEL CONTRAENTE (*)	☐ Aperta - art. 60 D. Lgs. 50/2016 e s.m.i. ☐ Ristretta - art. 61 D. Lgs. 50/2016 e s.m.i. ☐ Competitiva con negoziazione - art. 62 D. Lgs. 50/2016 e s.m.i. ☐ Negoziata senza previa pubblicazione bando di gara-art. 63 D.Lgs. 50/2016 e s.m.i. ☒ Dialogo competitivo - art. 64 D. Lgs. 50/2016 e s.m.i. ☐ Partenariato per l'innovazione - art. 65 D. Lgs. 50/2016 e s.m.i. ☐ Negoziata - art.1, comma 2 lett.b) - L. 11/09/2020, n. 120 <i>Modalità di individuazione degli Operatori economici per le procedure negoziate:</i> ☐ Indagine di mercato ☐ Tramite elenchi di Operatori Economici ☒ Operatori Economici individuati dall'Ente Committente ¹ - A.DI.COM GROUP SRL, amministrazione@pec.adg-to.it, 07632590019 - Maticmind SPA, info@pec.maticmind.it, 05032840968 - ITD Solutions SPA, itdsolutions@arubapec.it, 10184840154 / Zucchetti Informatica SPA, zucchettiinformatica@gruppozucchetti.it, 09588050154 - Scotta SRL, scottaimpianti@businesspec.it, 02584100040 / SCOTTA VDA SRL, scottavda@pec.it, 03457090045 / Lubiani Tecnologie SAS, lubianitecnologie@pec.it, 00910840016 - Durante SPA, durantespa@pec.it, 09405990152

¹ Nel caso in cui sia fornito l'elenco degli Operatori Economici da invitare dovranno essere indicati: denominazione, ragione sociale, partita IVA, indirizzo e PEC.





CRITERIO DI AGGIUDICAZIONE - ART. 95 D. Lgs. 50/2016 E S.M.I. (*)	☐ Minor prezzo
	Per importi inferiori alle soglie di cui all'articolo 35, del D. Lgs. 50/2016 e s.m.i. e che non presentano carattere transfrontaliero, indicare se deve essere prevista l'esclusione automatica dalla gara delle offerte che presentano una percentuale di ribasso pari o superiore alla soglia di anomalia, individuata ai sensi del comma 2 e dei commi 2-bis e 2-ter dell'art. 97 del D. Lgs. 50/2016 e s.m.i. L'esclusione automatica non opera quando il numero delle offerte ammesse è inferiore a cinque. ☐ Sì ☐ No
	☒ Offerta Economicamente più Vantaggiosa (miglior rapporto qualità prezzo)
	Ripartizione dei punteggi: ▪ Totale Punteggio Offerta Tecnica = (80/100) ▪ Totale Punteggio Offerta Economica = (20/100) <u>In caso di Offerta Economicamente più vantaggiosa compilare nella sezione delle Informazioni Complementari i paragrafi relativi alla valutazione dell'Offerta Tecnica.</u>
IN CASO DI OFFERTA ECONOMICAMENTE PIÙ VANTAGGIOSA	
METODO DI CALCOLO PER LA VALUTAZIONE DELL'OFFERTA ECONOMICA	Vedasi Allegato delle Formule: ☐ Valore Assoluto ☐ Ribasso Massimo ☐ Massimo Sconto ☒ Ribasso Massimo non lineare (preferibilmente compreso tra 0 e 1): [0,20] ☐ Valore Soglia dei Ribassi ☐ 0,80 ☐ 0,85 ☐ 0,90 ☐ Valore Soglia degli Sconti ☐ 0,80 ☐ 0,85 ☐ 0,90 ☐ Valore Soglia dei Ribassi Condizionata ☐ 0,80 ☐ 0,85 ☐ 0,90 ☐ Valore Assoluto per concessioni ☐ Ribasso percentuale per concessioni ☐ Massimo Spread a scalino ☐ Minimo Spread a scalino





	☐ Esponenziale ☐ Valutazione Soggettiva
MODALITÀ DI RIBASSO/RIALZO (*)	☐ Ribasso in valuta ☒ Sconto in percentuale ☐ Rialzo in valuta
CRITERI DI SELEZIONE (*)	<i>Non applicabile</i>
SOPRALLUOGO (*)	☒ Obbligatorio ☐ Facoltativo ☐ Non richiesto
SUBAPPALTO (*)	☒ Consentito ☐ Non consentito
TERMINI (*)	Per le procedure ordinarie, si applicano le riduzioni dei termini procedurali per ragioni di urgenza di cui agli articoli 60, comma 3, 61, comma 6, 62 comma 5, 74, commi 2 e 3, del D. Lgs. 50/2016 s.m.i.: ☐ Sì ☒ No <i>In caso di risposta affermativa indicare il numero di giorni da concedere per la presentazione delle offerte: [...]</i>
ELENCO DOCUMENTAZIONE INVIATA (*)	<i>Spuntare le voci e/o aggiungerne se necessarie</i> ☒ Modulo richiesta di avvio procedura ☒ Determina a contrarre ☒ Capitolato speciale di appalto ☐ DUVRI (se necessario) ☐ Schema di contratto ☐ Altra documentazione





INFORMAZIONI COMPLEMENTARI

■ CRITERI DI SELEZIONE PER L'AMMISSIBILITÀ ALLA GARA

Specificare i requisiti di ordine speciale, di cui all'art. 83 del D. Lgs. 50/2016 e s.m.i., che gli Operatori Economici devono possedere per poter presentare offerta.

[...]

■ VALUTAZIONE OFFERTA TECNICA – CRITERI E SUBCRITERI AI SENSI DELL'ART. 95 DEL D. LGS. 50/2016 E S.M.I.

Nel caso di criterio di aggiudicazione "Offerta Economicamente più vantaggiosa", indicare il dettaglio degli elementi di valutazione dell'Offerta Tecnica specificando il punteggio attribuito a ciascuna voce; il metodo di calcolo da applicare per la valutazione degli elementi di natura qualitativa e quantitativa (es. confronto a coppie, attribuzione discrezionale di un punteggio, ecc.); specificare il punteggio attribuito a ciascuna voce ed eventuali soglie di sbarramento delle offerte.

Precisare eventuali elementi formali dell'offerta tecnica (nr. di pagine, carattere, interlinea, ecc..)

[...]



**ALLEGATO DELLE FORMULE – METODO DI CALCOLO PER LA VALUTAZIONE DELL'OFFERTA ECONOMICA****1. VALORE ASSOLUTO**

Questa formula attribuisce un punteggio inversamente proporzionale rispetto al valore offerto (es. il prezzo offerto), con coefficiente di proporzionalità dato dal valore minimo (il più basso) offerto in gara. Le peculiarità di questa formula matematica possono essere così riassunte:

- la migliore offerta pervenuta, ovvero quella che presenta il valore minore, guadagna il totale dei punti economici assegnati mentre le altre offerte ottengono una frazione di tale punteggio;
- il punteggio economico finale conferito ad ogni concorrente dipende dalla migliore offerta presentata in gara, corrispondente a $V_{min_{off}}$ (valore offerto minore);
- se espressa in funzione del prezzo offerto, può essere impiegata senza stabilire una base d'asta. Comunque, l'andamento della funzione non dipende dal valore della base d'asta.

In simboli:

$$P_i = P_{max} * V_{min_{off}} / V_{off}$$

Dove:

P_i = Punteggio assegnato al concorrente i-esimo

P_{max} = Punteggio economico massimo

$V_{min_{off}}$ = Valore minimo offerto

V_{off} = Valore offerto dal concorrente i-esimo.

2. RIBASSO MASSIMO

Questa formula assegna punteggi proporzionali ai ribassi offerti rispetto alla base d'asta. Il coefficiente di proporzionalità viene calcolato in base alla base d'asta: risulterà tanto maggiore quanto minore è il massimo ribasso offerto in gara. Di seguito le principali peculiarità:

- è una formula che assicura un'elevata competizione sul prezzo. Si protende a generare elevate differenze tra i punteggi attribuiti in relazione ai prezzi offerti, in particolar modo nei casi in cui il miglior prezzo offerto è di poco inferiore alla base d'asta;
- a parità di differenza tra due ribassi proposti, la differenza tra i punteggi economici ad essi associati risulterà maggiore in caso di ribassi "limitati" rispetto al caso di sconti "elevati".

In simboli:

$$P_i = P_{max} * R_{off} / R_{max_{off}}$$

Dove:

P_i = Punteggio assegnato al concorrente i-esimo

P_{max} = Punteggio economico massimo

R_{off} = Ribasso offerto (inteso come differenza tra base d'asta e prezzo offerto) dal concorrente i-esimo

$R_{max_{off}}$ = Ribasso massimo offerto (inteso come differenza tra base d'asta e prezzo offerto).

3. MASSIMO SCONTO

È la stessa formula di Ribasso Massimo, con l'unica differenza che in fase di offerta i concorrenti offrono uno sconto % invece che un prezzo.





In simboli:

$$P_i = P_{\max} * R_{\text{off}} / R_{\max_{\text{off}}}$$

Dove:

P_i = Punteggio assegnato al concorrente i-esimo

$P_{\max}$ = Punteggio economico massimo

R_{off} = Sconto percentuale offerto dal concorrente i-esimo

$R_{\max_{\text{off}}}$ = Sconto percentuale massimo offerto.

4. RIBASSO MASSIMO NON LINEARE

In alternativa alla formula del ribasso massimo, sopra esposta, il Sistema propone la stessa formula dove però viene aggiunto il coefficiente α come esponente della proporzione tra il ribasso offerto e il ribasso massimo offerto. Questa soluzione algebrica è stata introdotta al fine di risolvere ed evitare i potenziali problemi precedente citati.

Tuttavia è importante ricordare che la selezione del coefficiente α è in relazione alla necessità operativa che si vuole ottenere:

- per valori di α compresi tra [0,1] , la formula fornisce curve concave verso il basso, diminuendo la propensione a offrire ribassi più elevati;
- la medesima formula con $\alpha = 1$ restituisce gli stessi risultati di una formula lineare;
- per valori di $\alpha > 1$ l'incidenza della valutazione del prezzo diventerebbe molto elevata, potendo quindi vanificare la valutazione tecnica.

In simboli:

$$P_i = C_i * P_{\max}$$

$$C_i = \left(\frac{R_{\text{off}}}{R_{\max_{\text{off}}}} \right)^\alpha$$

Dove:

P_i = Punteggio assegnato al concorrente i-esimo

$P_{\max}$ = Punteggio economico massimo

C_i = Coefficiente attribuito al concorrente i-esimo

R_{off} = Ribasso offerto dal concorrente i-esimo

$R_{\max_{\text{off}}}$ = Ribasso massimo offerto

α = coefficiente > 0 .

5. VALORE SOGLIA DEI RIBASSI

Questa formula ricompensa i ribassi offerti con un punteggio linearmente crescente, ma con un elemento di proporzionalità inferiore (così da stimolare minore incentivo al ribasso) per ribassi superiori a un valore della soglia ottenuto dalla media matematica dei ribassi offerti.

È realizzata per attribuire l'80%, l'85%, il 90% del punteggio massimo (a seconda della scelta del parametro "X") sino a tale valore soglia, e il restante 20%, 15%, 10% del punteggio ai ribassi superiori alla media.





In simboli:

$$P_i = C_i * P_{max}$$

$$C_i \text{ (per } R_{off} \leq A_{soglia}) = X * R_{off} / A_{soglia}$$

$$C_i \text{ (per } R_{off} > A_{soglia}) = X + (1,00 - X) * [(R_{off} - A_{soglia}) / (R_{max_{off}} - A_{soglia})]$$

Dove:

P_i = Punteggio assegnato al concorrente i-esimo

P_{max} = Punteggio economico massimo

C_i = Coefficiente attribuito al concorrente i-esimo

R_{off} = Ribasso offerto (inteso come differenza tra base d'asta e prezzo offerto) del concorrente i-esimo

A_{soglia} = media aritmetica dei ribassi sul prezzo delle offerte dei concorrenti

$X = 0,80 / 0,85 / 0,90$

$R_{max_{off}}$ = Ribasso massimo offerto (inteso come differenza tra base d'asta e prezzo offerto).

6. VALORE SOGLIA DEGLI SCONTI

È la stessa formula di Valore Soglia dei Ribassi, con l'unica differenza che in fase di offerta i concorrenti offrono uno sconto % invece che un prezzo.

In simboli:

$$P_i = C_i * P_{max}$$

$$C_i \text{ (per } R_{off} \leq A_{soglia}) = X * R_{off} / A_{soglia}$$

$$C_i \text{ (per } R_{off} > A_{soglia}) = X + (1,00 - X) * [(R_{off} - A_{soglia}) / (R_{max_{off}} - A_{soglia})]$$

Dove:

P_i = Punteggio assegnato al concorrente i-esimo

P_{max} = Punteggio economico massimo

C_i = Coefficiente attribuito al concorrente i-esimo

R_{off} = Sconto percentuale offerto del concorrente i-esimo

A_{soglia} = media aritmetica degli sconti percentuali dei concorrenti

$X = 0,80 / 0,85 / 0,90$

$R_{max_{off}}$ = Sconto percentuale massimo offerto.

7. VALORE SOGLIA DEI RIBASSI CONDIZIONATA

Questa formula è simile alla precedente e possiede le medesime caratteristiche. Una condizione che viene aggiunta è quella in cui il valore del numero di offerte pervenute " N_{off} " sia pari o inferiore a due. In questa condizione il punteggio ottenuto verrà calcolato con la medesima procedura del "Ribasso Massimo".

In simboli:

$$P_i = C_i * P_{max}$$

$$C_i \text{ (per } N_{off} > 2 \text{ e } R_{off} \leq A_{soglia}) = X * R_{off} / A_{soglia}$$





$$C_i \text{ (per } N_{\text{off}} > 2 \text{ e } R_{\text{off}} > A_{\text{soglia}}) = X + (1,00 - X) * [(R_{\text{off}} - A_{\text{soglia}}) / (R_{\text{maxoff}} - A_{\text{soglia}})]$$

$$C_i \text{ (per } N_{\text{off}} \leq 2) = R_{\text{off}} / R_{\text{maxoff}}$$

Dove:

P_i = Punteggio assegnato al concorrente i-esimo

P_{max} = Punteggio economico massimo

C_i = Coefficiente attribuito al concorrente i-esimo

N_{off} = Numero di offerte pervenute

R_{off} = Ribasso offerto (inteso come differenza tra base d'asta e prezzo offerto) del concorrente i-esimo

A_{soglia} = media aritmetica dei ribassi sul prezzo delle offerte dei concorrenti

$X = 0,80 / 0,85 / 0,90$

R_{maxoff} = Ribasso massimo offerto (inteso come differenza tra base d'asta e prezzo offerto).

8. VALORE ASSOLUTO PER CONCESSIONI

Questa formula attribuisce un punteggio direttamente proporzionale rispetto al valore assoluto offerto (es. il canone concessorio),

- la migliore offerta pervenuta, ovvero quella che presenta il valore minore, guadagna il totale dei punti economici assegnati mentre le altre offerte ottengono una frazione di tale punteggio;
- il punteggio economico finale conferito ad ogni concorrente dipende dalla migliore offerta presentata in gara, corrispondente a V_{minoff} (valore offerto minore);
- se espressa in funzione del prezzo offerto, può essere impiegata senza stabilire una base d'asta. Comunque, l'andamento della funzione non dipende dal valore della base d'asta.

10 di 12

In simboli:

$$P_i = P_{\text{max}} * V_{\text{off}} / V_{\text{maxoff}}$$

Dove:

P_i = Punteggio assegnato al concorrente i-esimo.

P_{max} = Punteggio economico massimo

V_{maxoff} = Valore massimo offerto

V_{off} = Valore offerto dal concorrente i-esimo

9. RIBASSO PERCENTUALE PER CONCESSIONI

Questa formula attribuisce un punteggio direttamente proporzionale rispetto al ribasso percentuale offerto su una base d'asta. Tale formula deve quindi essere utilizzata per quelle componenti della concessione soggette a ribasso (es. ribasso su un listino prezzi da praticare al pubblico). Le peculiarità di questa formula matematica possono essere così riassunte:

- la migliore offerta pervenuta, ovvero quella che presenta lo sconto massimo, ottiene il totale dei punti economici assegnati mentre le altre offerte ottengono una frazione di tale punteggio;
- il punteggio economico finale conferito ad ogni concorrente dipende dalla migliore offerta presentata in gara, corrispondente a $R\%_{\text{max}}$ (sconto offerto maggiore);
- in caso di sconto pari a 0, il punteggio è 0.

In simboli:





$$P_i = P_{\max} * R\%_{\text{off}} / R\%_{\max_{\text{off}}}$$

Dove:

P_i = Punteggio assegnato al concorrente i-esimo

$P_{\max}$ = Punteggio economico massimo

$R\%_{\text{off}}$ = Valore percentuale offerto dal concorrente i-esimo

$R\%_{\max_{\text{off}}}$ = Valore percentuale massimo offerto.

10. MASSIMO SPREAD A SCALINO

Questa formula attribuisce un punteggio direttamente proporzionale rispetto al valore offerto. Il valore massimo offerto ottiene il totale dei punti economici assegnati, mentre le altre offerte ottengono una frazione di tale punteggio. Il punteggio economico finale conferito ad ogni concorrente dipende dalla differenza tra la propria offerta e l'offerta migliore presentata in gara e dallo scalino α .

In simboli:

$$\text{Se } [(V_{\max_{\text{off}}} - V_{\text{off}}) * \alpha \geq P_{\max}] \text{ allora } P_i = 0$$

$$\text{Se } [(V_{\max_{\text{off}}} - V_{\text{off}}) * \alpha < P_{\max}] \text{ allora } P_i = P_{\max} * \{1 - [(V_{\max_{\text{off}}} - V_{\text{off}}) * (\alpha / P_{\max})]\}$$

Dove:

P_i = Punteggio assegnato al concorrente i-esimo

$P_{\max}$ = Punteggio economico massimo

V_{off} = Valore offerto dal concorrente i-esimo

$V_{\max_{\text{off}}}$ = Valore massimo offerto

α = corrisponde allo scalino di riduzione del punteggio

11 di 12

11. MINIMO SPREAD A SCALINO

Questa formula attribuisce un punteggio inversamente proporzionale rispetto al valore offerto. Il valore minimo offerto ottiene il totale dei punti economici assegnati, mentre le altre offerte ottengono una frazione di tale punteggio. Il punteggio economico finale conferito ad ogni concorrente dipende dalla differenza tra la propria offerta e l'offerta migliore presentata in gara (cioè l'offerta minore) e dallo scalino α .

In simboli:

$$\text{Se } [(V_{\text{off}} - V_{\min_{\text{off}}}) * \alpha \geq P_{\max}] \text{ allora } P_i = 0$$

$$\text{Se } [(V_{\text{off}} - V_{\min_{\text{off}}}) * \alpha < P_{\max}] \text{ allora } P_i = P_{\max} * \{1 - [(V_{\text{off}} - V_{\min_{\text{off}}}) * (\alpha / P_{\max})]\}$$

Dove:

P_i = Punteggio assegnato al concorrente i-esimo

$P_{\max}$ = Punteggio economico massimo

V_{off} = Valore offerto dal concorrente i-esimo

$V_{\min_{\text{off}}}$ = Valore minimo offerto

α = corrisponde allo scalino di riduzione del punteggio.

12. ESPONENZIALE

Questa formula premia, in misura progressivamente minore, ulteriori aumenti dello sconto sul prezzo offerto.

In simboli:





$$P_i = P_{\max} * [1 - (V_{\text{off}}/V_{\text{BA}})^\alpha]$$

Dove:

P_i = Punteggio assegnato al concorrente i-esimo

$P_{\max}$ = Punteggio economico massimo

V_{off} = Valore offerto dal concorrente i-esimo

V_{BA} = Valore della base d'asta

α può essere scelto tra {3;4;5;6}.

13. VALUTAZIONE SOGGETTIVA

Attraverso l'utilizzo di questa opzione viene discrezionalmente inserito un valore dal Sistema: la piattaforma offre la possibilità di inserire un coefficiente (compreso nell'intervallo tra 0 e 1), proporzionale al punteggio massimo, come punteggio finale.

In simboli:

$$P_i = C_i * P_{\max}$$

Dove:

P_i = Punteggio assegnato al concorrente i-esimo

$P_{\max}$ = Punteggio economico massimo

C_i = Coefficiente tra 0 e 1, attribuito discrezionalmente al concorrente i-esimo.

