

TABELLA DI CALCOLO PER LA VALUTAZIONE DELL' OFFERTA ECONOMICAMENTE PIU' VANTAGGIOSA.

VALUTAZIONE IN BASE ALLA OFFERTA ECONOMICA

$$C_i \text{ (per } A_i < A_{soglia}) = X A_i / A_{soglia}$$

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

dove

C_i = coefficiente attribuito al concorrente iesimo

A_i = valore dell'offerta (ribasso) del concorrente iesimo

A_{soglia} = media aritmetica dei valori delle offerte (ribasso sul prezzo) dei concorrenti

X = 0,90

A_{max} = valore dell'offerta (ribasso) più conveniente

Peso percentuale = 70 %

VALUTAZIONE IN BASE ALLA LOGISTICA MESSA A DISPOSIZIONE

L' Impresa in fase di offerta dovrà indicare eventuali sedi operative già disponibili od in alternativa dovrà presentare accordi commerciali per la messa a disposizione di aree e strutture idonee sottoscritti tra le parti , collocate almeno in una delle zone sotto indicate.

<u>SEDE OPERATIVA</u>	<u>SEDE OPERATIVA ZONA</u>	<u>SEDE OPERATIVA ZONA</u>	<u>SEDE OPERATIVA ZONA</u>
<u>ZONA NORD</u>	<u>CENTRO</u>	<u>SUD</u>	<u>EST</u>
<i>Comuni di :</i>	<i>Comuni di :</i>	<i>Comuni di :</i>	<i>Comuni di :</i>
1.LIVORNO	1.CECINA	1.CAMPIGLIA M.MA	1.VOLTERRA
2.COLLESALVETTI	2.CASTAGNETO C.CCI	2.PIOMBINO	2.POMARANCE
3.ROSIGNANO M.MO	3.SAN VINCENZO	3.SUVERETO	3.RADICONDOLI
4.ORCIANO PISANO	4.BIBBONA	4.MONTEVERDI M.MO	4.CASTELNUOVO V.C
5.SANTA LUCE	5.CASALE M.MO	5.SASSETTA	5.MONTECATINI V.C.
	6.CASTELLINA M.MA		
	7.GUARDISTALLO		
	8.MONTESCUDAIO		
	9.RIPARBELLA		
8 %	8%	8%	6%

Peso percentuale = 30 %