

## INFORMATIVA SUL NUOVO SISTEMA **VENDOR RATING**

Anas, nell'ottica dello sviluppo delle sinergie con il Gruppo Ferrovie dello Stato Italiane, sta introducendo un nuovo Modello di Vendor Rating in applicazione delle Linee Guida emanate nel dicembre 2023.

Le citate Linee Guida hanno definito regole e principi comuni per la valutazione degli operatori economici, identificando:

- i criteri e la metodologia per la valutazione degli operatori economici che operano all'interno di un "Elenco Fornitori Qualificati";
- le possibili tipologie di azioni premianti che si possono attivare nei confronti degli operatori economici che presentano valutazioni adeguate/eccellenti;
- i collegamenti tra le valutazioni non soddisfacenti degli operatori economici nonché i provvedimenti previsti dalla normativa aziendale in materia di Qualificazione Fornitori.

Anas, pertanto, nel rispetto delle norme in materia di appalti relative al settore ordinario e dei principi di parità di trattamento, non discriminazione, trasparenza e proporzionalità, sta adottando in via sperimentale i Modelli per le categorie pilota che di volta in volta verranno implementate.

Il Modello di Vendor rappresenta infatti un sistema di gestione che, in conformità al principio del *favor participationis*, è volto a valutare oggettivamente, nonché a monitorare le performance degli operatori economici qualificati nell'Elenco che partecipano e/o eseguono appalti di importo fino alla soglia di rilevanza europea aggiudicati tramite affidamenti diretti o procedure negoziate, per le Categorie Lavori, Servizi, Forniture (ivi compresi i servizi di ingegneria e architettura).

La valutazione ha lo scopo di attuare azioni premianti o provvedimenti volti a conseguire il miglioramento continuo delle performance dei fornitori e il mantenimento di livelli ottimali della qualità erogata.

Il nuovo modello si basa sull'analisi oggettiva delle prestazioni individuate da Anas, rese dagli operatori economici durante tre distinte fasi temporali:

- fase di gara: inizia nel momento in cui viene ufficializzato l'invito alla procedura/ o richiesta di offerta e termina con l'aggiudicazione della gara e la stipula del contratto;
- fase di esecuzione del contratto: inizia con l'avvio delle prestazioni e termina con il collaudo dei lavori ovvero con la verifica di conformità delle prestazioni/forniture;
- intera durata dell'appalto: attiene al mantenimento e/o acquisizione di requisiti di natura strutturale da parte del fornitore.

Le predette fasi del ciclo di vita dell'appalto sono valutate secondo sei distinte aree (c.d. Aree di Valutazione), così definite congiuntamente dalle società del Gruppo FSI:

- 1) Comportamento precontrattuale: vengono richieste informazioni relative al processo di selezione e identificazione dell'Operatore Economico, che inizia nel momento in cui viene ufficializzato l'invito alla procedura e/o la proposta di affidamento e termina con la stipula contrattuale (es. mancata partecipazione, ricorsi persi, esclusione dell'OE, rinuncia post aggiudicazione). Quest'area testa l'affidabilità e la diligenza dell'operatore sin dalla fase embrionale dell'appalto.
- 2) Sicurezza: riferibile a tutti gli aspetti riguardanti la sicurezza dei lavoratori o Safety e relativi tanto alla sicurezza in esercizio quanto alle informazioni sul luogo di lavoro. Quest'area ha due finalità, la prima, volta a testare in maniera fattiva l'impegno dei propri operatori al perseguimento della sicurezza dei propri dipendenti e stakeholders con l'obiettivo di ridurre il rischio di incidenti gravi derivanti da collisioni stradali. La seconda di testare l'impegno ad applicare politiche di prevenzione per contrastare in maniera efficace infortuni e malattie professionali.

- 3) Qualità: vengono acquisite informazioni inerenti alla qualità dei servizi e dei beni forniti ovvero dei lavori eseguiti dagli oo.ee. durante l'esecuzione del contratto (es. rispetto delle specifiche tecniche, affidabilità del prodotto, misure tecnico- organizzative, etc).
- 4) Puntualità: vengono acquisite informazioni sul rispetto delle tempistiche concordate (es. puntualità di consegna, progetto e programma).
- 5) ESG (Environmental, Social & Governance): vengono acquisite informazioni relative alla gestione delle tematiche ambientali, (es. riduzione delle emissioni in atmosfera rispetto al periodo di riferimento precedente), dei diritti umani (es. misure che garantiscono il rispetto dei diritti fondamentali dei lavoratori, principi di uguaglianza, non discriminatori) e dell'organizzazione, adottate per assicurare correttezza e trasparenza.
- 6) Collaborazione & Innovazione: questa area ha la finalità di testare i comportamenti complessivi tenuti dall'operatore economico nel corso dello svolgimento del contratto, ovvero l'approccio proattivo o la litigiosità con l'eventuale trascrizione delle riserve (es. essere proattivi, gestire le criticità mediante soluzioni condivise).

Al fine di osservare i massimi livelli di obiettività e di garantire l'attuazione della *par condicio competitorum*, Anas ha individuato per ogni Area di Valutazione specifici criteri di valutazione denominati KPI (Key Performance Indicators).

I suddetti KPI sono inseriti all'interno di ciascun Modello di Vendor Rating "Pesi delle Aree di Valutazione e individuazione degli indicatori di Performance", previsto per ogni categoria merceologica. Nello specifico, tali modelli saranno resi disponibili sul Portale Acquisti ANAS (di seguito Portale Acquisti)<sup>1</sup> secondo le istruzioni che di volta in volta verranno indicate in un pop up nel suddetto Portale.

I soggetti coinvolti nel processo valutativo sono il Buyer (funzionario di gara) e RUP. Questi ultimi attribuiscono un "Bonus o Malus" con il corrispondente «Peso percentuale» agli indicatori di performance nelle sei Aree di valutazione per ogni singola procedura. Pertanto:

- il Funzionario di Gara compila nel PCM 2.0<sup>2</sup> schede relative alle Area di valutazione (Comportamento Precontrattuale, Sicurezza e ESG) al verificarsi di uno degli eventi associati agli indicatori di performance. Dopodiché, il Buyer effettua il salvataggio dei dati inseriti nella scheda di valutazione, dando avvio alla migrazione automatica degli stessi dati dal PCM 2.0 al SIRUP<sup>3</sup>.
- Il RUP compila nel PCM 2.0 le schede relative alle Area di valutazione (Qualità, Puntualità e Collaborazione e Innovazione) al verificarsi di uno degli eventi associati agli indicatori di performance. Dopodiché, il RUP effettua il salvataggio dei dati inseriti nella scheda di valutazione, dando avvio alla migrazione automatica degli stessi dati dal PCM 2.0 al SIRUP.

Quanto al metodo per giungere all'effettiva valutazione delle performance, il valutatore preposto – specificamente individuato nel funzionario di gara e nel RUP - provvederà all'assegnazione di un punteggio che andrà a determinare l'indice di Vendor Rating (c.d. IVR).

Tale indice esprime la somma pesata delle valutazioni delle sei Aree di Valutazione, calcolata secondo la formula matematica riportata nelle singole relazioni istitutive e di seguito indicata:

$$IVR_{CM} = P_1 \cdot AV_1 + P_2 \cdot AV_2 + P_3 \cdot AV_3 + P_4 \cdot AV_4 + P_5 \cdot AV_5 + P_6 \cdot AV_6$$

<sup>1</sup> Portale Acquisti ANAS: Portale interno per la gestione delle procedure di Acquisto.

<sup>2</sup> PCM 2.0: Procurement Contract Management.

<sup>3</sup> SIRUP: Piattaforma di aggregazione ed elaborazione dati.

Dove:

IVRCM= Indice di Vendor Rating per Categoria Merceologica;

Pn = Peso attribuito alla singola area di valutazione;

AVn = Indice per area di valutazione, calcolato attraverso la somma pesata delle valutazioni degli indicatori di performance (KPi).

Ne consegue che la misura delle performance avviene secondo la seguente scala di valori:

<b>MINORE DI 30</b>	•FORNITORE A CUI REVOCARE LA QUALIFICA
<b>TRA 30 E 39</b>	•FORNITORE DA SOSPENDERE PER GRAVI MANCANZE
<b>TRA 40 E 49</b>	•FORNITORE DA SOSPENDERE PER MANCANZE NON GRAVI.
<b>TRA 50 E 64</b>	•FORNITORE CHE DEVE MIGLIORARE PER AVERE PRESTAZIONI SODDISFACENTI
<b>Tra 65 e 74</b>	•FORNITORE CHE HA CONSEGUITO RISULTATI SODDISFACENTI
<b>TRA 75 E 89</b>	•FORNITORE BUONO DA STIMOLARE PER RAGGIUNGERE L'ECCELLENZA
<b>TRA 90 E 100</b>	•FORNITORE ECCELLENTE DA PREMIARE PER LE SUE PRESTAZIONI

- La Direzione Technology Innovation & Digital Spoke (DITS) Vertical Solutions Product Owner, gestisce la parte tecnico-informatica delle informazioni e dei dati raccolti attraverso il sistema di Vendor Rating mediante la costruzione di algoritmi e formule matematiche (i punteggi sono associati agli indicatori nel PCM 2.0). I pesi, in termini di percentuali, intervengono nella fase gestita dal sistema SIRUP, all' interno del quale vengono effettuati i calcoli degli indicatori passati dal PCM 2.0).
- Infine, la Struttura Interpello Vendor Rating: costruisce i modelli di Vendor Rating per ogni categoria merceologica, monitora e verifica il processo attraverso i sistemi informatici PCM 2.0, Portale Acquisti, SIRUP e Business Object<sup>4</sup> connessi tra loro.

Con l'entrata in vigore del sistema del Vendor, le variazioni dell'Indice di Vendor Rating relativo ad una Categoria Merceologica (IVRCM) produrranno diversi effetti, concretantesi nell'adozione dei seguenti provvedimenti nei confronti dell'operatore economico:

- a) Sospensione della Qualificazione: laddove si accerti che l'operatore economico abbia totalizzato un punteggio (IVRCM) compreso tra 50 e 30 (laddove non incompatibile con il Codice dei Contratti), Anas si riserva il diritto di sospendere l'o.e. cautelativamente dall'Elenco dei Fornitori.
- b) Revoca della Qualificazione: laddove si accerti che l'o.e. abbia totalizzato un punteggio (IVRCM) inferiore a 30 Anas può procedere alla revoca della qualificazione e alla cancellazione dall'Elenco;
- c) Modifica della Classe di Interpello (soglia di importo massimo fatturabile dall'o.e. nell'anno solare di riferimento): Anas ha la facoltà di procedere a variazioni, innalzamento o riduzione, della classe di interpello inizialmente assegnata sulla base della variazione dell'IVRCM, con l'effetto di aumentare o

<sup>4</sup> Business Object: Sistema di reportistica.

diminuire la possibilità da parte dell'o.e. di essere invitato, comunque nel rispetto del principio di rotazione.