

GARE D'APPALTO E CONTRATTI (prima parte)

Paolo Atzeni
Dipartimento di Informatica e Automazione
Università Roma Tre

7/01/2004

Sommario

- Modalità di scelta del contraente per la pubblica amministrazione
-

07/01/2004

2

Acquisizione di beni e servizi

- Ogni azienda o amministrazione utilizza procedure per l'acquisizione finalizzate a
 - miglior risultato in termini costi/benefici
 - garantire il rispetto delle normative
 - garantire la correttezza del processo decisionale (nell'interesse pubblico o comunque di tutti i soggetti interessati)

07/01/2004

3

Scelta del contraente per la pubblica amministrazione

- Per la P.A. la scelta del contraente è vincolata a specifiche procedure (previste dalla legge) che hanno l'obiettivo di individuare, fra i possibili contraenti quello che garantisca:
 - serietà
 - capacità finanziaria ed economica
 - capacità tecnica
 - le condizioni più vantaggiose
- Inoltre, debbono essere garantite condizioni di:
 - concorrenza
 - trasparenza

07/01/2004

4

Modalità di scelta del contraente

- Normativa nazionale:
 - asta pubblica (pubblico incanto)
 - licitazione privata
 - appalto concorso
 - trattativa privata

07/01/2004

5

Asta pubblica

- L'invito è pubblico, tutti possono partecipare
- Eventuali condizioni per la verifica dell'affidabilità sono accertate seduta stante
- L'aggiudicazione è al miglior offerente

07/01/2004

6

Licitazione privata e appalto concorso

- L'invito a partecipare è limitato a imprese che l'amministrazione ritiene in grado di effettuare le forniture
- Si può operare con preselezione o con albo dei fornitori
- Differenze (preciseremo meglio; non è più proprio così):
 - licitazione privata: l'oggetto è specificato nei particolari, e si sceglie il miglior offerente
 - appalto concorso: prescrizioni di massima, i concorrenti presentano un progetto e un'offerta economica, e la valutazione è complessiva (il bando può indicare gli elementi da valutare e il relativo peso)

07/01/2004

7

Trattativa privata

- L'amministrazione interpella separatamente e riservatamente più fornitori
 - sceglie quello ritenuto più vantaggioso
- Utilizzabile solo in casi straordinari (particolare urgenza, gare deserte, unicità del prodotto fornito e assenza di alternative, complementarità della fornitura)
- È stata molto utilizzata in passato, anche a seguito di specifiche normative, condannate poi in sede europea

07/01/2004

8

Normativa europea

- Procedura
 - aperta
 - ristretta
 - negoziata
- Aggiudicazione
 - al prezzo più basso
 - all'offerta più vantaggiosa per l'amministrazione

07/01/2004

9

Procedura aperta o ristretta?

- Aperta:
 - tutti possono partecipare
- Ristretta:
 - a inviti (eventualmente con preselezione)
- Pro e contro:
 - Ristretta in due fasi, non sempre fa risparmiare tempo
 - Aperta non sempre ha più partecipanti (molti non sono sicuri di superare il vaglio e non partecipano)
 - Aperta richiede la gestione di più materiale (es. copie del capitolato)

07/01/2004

10

Licitazione privata o appalto concorso?

- in informatica (hardware, software, servizi) è difficile, se non impossibile, specificare in massimo dettaglio; l'incompletezza lascia la responsabilità sull'amministrazione
- possono risultare convenienti soluzioni migliorative
- la normativa europea prevede un confine non netto: licitazione con aggiudicazione all'offerta più vantaggiosa

07/01/2004

11

Licitazione privata o appalto concorso? — 2

- appalto concorso permette di sfruttare le capacità progettuali dei fornitori, la loro creatività
- con l'appalto concorso l'amministrazione rischia di cedere il controllo
- nell'appalto concorso non è facile confrontare proposte completamente diverse

07/01/2004

12

Documentazione utilizzata per le gare

- Bando (o estratto) o lettera di invito:
 - informazioni sintetiche
- Disciplinare (o bando integrale):
 - contiene i tutti dettagli amministrativi:
 - criteri di scelta
 - modalità e tempi di presentazione delle offerte
 - prezzo massimo
 - criteri di ammissione
- Capitolato:
 - specifiche tecniche (descrizione della fornitura)

07/01/2004

13

Disciplinare, esempio di indice

ART.1 - REQUISITI RICHIESTI PER LA PARTECIPAZIONE ALLA GARA
ART.2 - TERMINE DI ESECUZIONE DELLA FORNITURA
ART. 3 - CRITERIO DI AGGIUDICAZIONE
ART. 4 - MODALITA' DI PARTECIPAZIONE ALLA GARA
ART. 5 - MODALITA' DI COMPILAZIONE DELL'OFFERTA ECONOMICA:
ART. 6 - MODALITA' DI SVOLGIMENTO DELLA GARA
ART. 7 - CAUZIONI E GARANZIE FIDEJUSSORIE

- 7.1 (cauzione provvisoria)
- 7.2 (cauzione definitiva)

ART.8- ADEMPIMENTI DELLA DITTA AGGIUDICATARIA

- 8.1 (documentazione da produrre)
- 8.2 (esito positivo della verifica)

ART.9- REVOCA DELL'AGGIUDICAZIONE
ART.10 - PREZZI E PAGAMENTI
ART.11- GARANZIE
ART.12- PENALITA' ED INADEMPIENZE

- 12.1 (penalità)
- 12.2 (risoluzione del contratto per inadempimento)

ART.13- FORO COMPETENTE
ART.14- NORMATIVA ANTIMAFIA
ART.15- TRATTAMENTO DEI DATI

07/01/2004

14

Gare, pianificazione e studio di fattibilità

- È opportuno (o forse essenziale) che ogni gara sia svolta con riferimento a forniture che rientrino nella pianificazione (supponendo che esista)
- e comunque dopo uno studio di fattibilità sufficientemente accurato, che permetta
 - di valutare il costo
 - di definire le specifiche con sufficiente dettaglio
- Il capitolato tecnico è di solito il risultato di uno studio di fattibilità

07/01/2004

15

Importo base d'asta

- Può essere indicativo, con ammissione di offerte in aumento, oltre che in ribasso
- Può essere massimo, per varie ragioni (spesso concomitanti):
 - sulla base di un'analisi dei costi, si ritiene che non sia possibile superare una certa cifra
 - le disponibilità finanziarie impediscono di superare una certa cifra

07/01/2004

16

Organizzazione delle offerte

- È opportuno richiedere ai fornitori di predisporre le offerte in tre plichi separati:
 - documentazione generale e amministrativa
 - offerta tecnica (inclusi aspetti temporali, garanzie, etc)
 - offerta economica
- La valutazione deve procedere nell'ordine, senza l'apertura dei plichi successivi se una valutazione risulta insufficiente

07/01/2004

17

Controlli formali

- È il primo passo, che può portare all'esclusione:
 - Verifica del rispetto dei tempi e delle modalità di presentazione (sigilli, organizzazione in plichi, firme autorizzate, ...)
 - Completezza della documentazione amministrativa (certificati, fidejussioni, dichiarazioni, ...)

07/01/2004

18

Selezione qualitativa dei fornitori

- Assenza di cause di esclusione (fallimento, liquidazione, condanna passata in giudicato per reati che incidano la moralità professionale, commissione di errore grave, irregolarità nel versamento di contributi o imposte e tasse, ...)
- Capacità finanziaria ed economica, verificabile attraverso opportuni parametri sul bilancio, l'indebitamento e il fatturato (complessivo e specifico, soprattutto su forniture analoghe)
- Capacità tecnica: forniture effettuate, referenze, attrezzature, qualificazione del personale, ...

07/01/2004

19

Valutazione tecnica

- In caso di aggiudicazione al prezzo più basso:
 - verifica di conformità / idoneità
- Altrimenti:
 - valutazione tecnica dettagliata dell'offerta (sia dal punto di vista tecnico sia da altri, quali i tempi e le garanzie) rispetto ai criteri previsti dal disciplinare, con attribuzione di punteggi

07/01/2004

20

Valutazione delle offerte economiche (prezzo più conveniente)

- Devono essere indicati nel bando gli elementi da prendere in considerazione
- Possibilmente con indicazione dell'importanza (meglio se con il peso relativo)
- Il peso di ciascun elemento dovrebbe corrispondere al "valore" dell'elemento stesso nella fornitura complessiva (lo studio di fattibilità dovrebbe dare gli elementi)

07/01/2004

21

Rapporto qualità/prezzo

- È opportuno che al prezzo non sia attribuito un peso da sommare agli altri
- È meglio arrivare ad una valutazione complessiva della qualità, proporzionale al valore (un'offerta A ha punteggio doppio di un'offerta B se il valore di ciò che è offerto è stimabile come doppio)
- Può essere opportuno stabilire una soglia di sufficienza per voce e/o complessiva e comunque con riferimento a tutti gli elementi indicati come inderogabili nel bando
- L'importo dell'offerta economica viene poi diviso per il punteggio di tutti gli altri elementi ottenendo così un prezzo per unità di valore

07/01/2004

22

Offerte troppo basse?

- La normativa europea non prevede la tecnica della "scheda segreta," spesso utilizzata in passato
- Permette però l'esclusione (o almeno l'approfondimento di istruttoria) di "offerte anomale"

07/01/2004

23