



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

KBOB

Koordinationskonferenz der Bau- und Liegenschaftsorgane
der öffentlichen Bauherren
Conférence de coordination des services de la construction
et des immeubles des maîtres d'ouvrage publics
Conferenza di coordinamento degli organi della costruzione
e degli immobili dei committenti pubblici
Coordination Group for Construction and Property Services

Guida all'acquisto di prestazioni d'opera

Stato: settembre 2010

Membri della KBOB:

UFCL, armasuisse, settore dei PF, USTRA, UFT, DCPA, ACS e
UCS

Indice

| | | |
|----------|--|-----------|
| 1 | Introduzione | 4 |
| 1.1 | Scopo | 4 |
| 1.2 | Panoramica sugli acquisti pubblici..... | 4 |
| 1.2.1 | Oggetto | 4 |
| 1.2.2 | Basi giuridiche..... | 4 |
| 1.2.3 | Principi procedurali, in generale | 5 |
| 1.2.4 | Principi procedurali, precisazione | 6 |
| 2 | Fasi di acquisto delle prestazioni d'opera | 8 |
| 2.1 | Determinazione del fabbisogno..... | 8 |
| 2.1.1 | Cosa bisogna acquistare? | 8 |
| 2.1.2 | Come effettuare l'acquisto?..... | 9 |
| 2.1.3 | A quanto ammonta il valore della commessa? | 10 |
| 2.1.4 | Come vengono retribuite le prestazioni? | 10 |
| 2.2 | Scelta della procedura | 12 |
| 2.2.1 | Valori soglia | 12 |
| 2.2.2 | Clausola bagatellare..... | 12 |
| 2.2.3 | Scelta della procedura in caso di aggiudicazione di commesse di valore superiore al valore soglia..... | 14 |
| 2.2.4 | Scelta della procedura in caso di aggiudicazione di commesse di valore inferiore al valore soglia..... | 17 |
| 2.3 | Definizione del calendario del bando di concorso..... | 18 |
| 2.4 | Elaborazione della documentazione del bando | 19 |
| 2.4.1 | Criteri di idoneità e di aggiudicazione in confronto a condizioni e obblighi | 20 |
| 2.4.2 | Criteri di idoneità | 21 |
| 2.4.3 | Criteri di aggiudicazione | 22 |
| 2.4.4 | Elaborazione della documentazione del bando | 28 |
| 2.5 | Pubblicazione e invio della documentazione | 29 |
| 2.6 | Apertura delle offerte..... | 30 |
| 2.7 | Valutazione delle offerte..... | 30 |
| 2.8 | Decisione di aggiudicazione..... | 33 |
| 2.9 | Ricorso | 34 |
| 2.10 | Conclusione del contratto..... | 34 |
| 3 | Allegati | 35 |
| 3.1 | Documenti di ausilio (interni, per la preparazione e l'esecuzione della procedura di acquisto)..... | 35 |
| 3.2 | Modelli di documenti per la fase di realizzazione..... | 35 |
| 3.3 | Modello di documenti per la procedura di acquisto (destinati agli offerenti) | 35 |

Abbreviazioni

| | |
|--------------------|--|
| Accordo bilaterale | Accordo tra la Confederazione Svizzera e la Comunità europea su alcuni aspetti relativi agli appalti pubblici (RS 0.172.052.68) |
| LAPub | Legge federale del 16 dicembre 1994 sugli acquisti pubblici (RS 172.056.1) |
| DFE | Dipartimento federale dell'economia |
| GPA | Government Procurement Agreement |
| CIAP | Concordato intercantonale del 15 marzo 2001 sugli appalti pubblici |
| SIA | Società svizzera degli ingegneri e degli architetti |
| simap | Sistema informativo sulle commesse pubbliche in Svizzera (www.simap.ch) |
| OAPub | Ordinanza dell'11 dicembre 1995 sugli acquisti pubblici (RS 172.056.11) |
| VRöB | Vergaberichtlinien zur Interkantonalen Vereinbarung über das öffentliche Beschaffungswesen vom 25. November 1994/15. Mai 2001 (direttive di applicazione del Concordato intercantonale sugli appalti pubblici) |
| OMC | Organizzazione mondiale del commercio |

1 Introduzione

1.1 Scopo

Lo scopo della presente guida è spiegare, per quanto possibile, in modo semplice e con esempi pratici come acquisire prestazioni d'opera nell'ambito degli acquisti pubblici. Una particolare attenzione è rivolta all'acquisto delle prestazioni d'opera nella procedura libera. Indicazioni su importanti differenze rispetto alle altre procedure di aggiudicazione completano la guida. Quest'ultima non è stata concepita come un commento esaustivo destinato agli specialisti, ma intende offrire un ausilio agli organi pubblici della costruzione e degli immobili che non si occupano regolarmente di questioni legate agli acquisti pubblici.

Sono stati quindi tralasciati volutamente aspetti specifici che riguardano l'acquisto di altre prestazioni. L'ultima revisione delle basi legali ancorate nel diritto federale (OAPub) ha portato a ulteriori differenze rispetto alle regolamentazioni cantonali basate sul Concordato intercantonale sugli appalti pubblici (CIAP). La presente guida fa riferimento a queste differenze solo in casi eccezionali, poiché ciò esula dal quadro previsto e aumenterebbe la complessità dell'oggetto trattato.

1.2 Panoramica sugli acquisti pubblici

1.2.1 Oggetto

Oggetto degli acquisti pubblici è l'aggiudicazione di commesse dell'ente pubblico e delle imprese settoriali a esso subordinate. La procedura per l'aggiudicazione di commesse di forniture, di servizi ed edili è disciplinata in modo uniforme e trasparente.

1.2.2 Basi giuridiche

Queste regolamentazioni avvengono ai seguenti livelli.

- Livello internazionale

In particolare nell'accordo sugli acquisti pubblici, ovvero il **Government Procurement Agreement** (GPA) che è parte dell'Accordo OMC. Il GPA stabilisce un quadro multilaterale per gli acquisti pubblici, nel tentativo di giungere a una maggiore liberalizzazione e a un'estensione del commercio mondiale. Per la Svizzera, primo Stato firmatario, il GPA è entrato in vigore il 1° gennaio 1996.

Occorre inoltre citare l'Accordo tra la Confederazione Svizzera e la Comunità europea su alcuni aspetti relativi agli appalti pubblici (accordo bilaterale). L'Accordo bilaterale (in vigore dal 1.01.2002) estende la liberalizzazione raggiunta con il GPA agli acquisti pubblici aggiudicati dalle autorità a livello di distretti e di comuni e liberalizza determinati settori degli acquisti pubblici.

- Livello federale

In particolare nella legge sugli acquisti pubblici (LAPub), nell'ordinanza sugli acquisti pubblici (OAPub) e nell'ordinanza del DFE sull'adeguamento dei valori soglia degli acquisti pubblici.

- Livello cantonale

In particolare nel Concordato intercantonale sugli appalti pubblici (CIAP), nelle leggi e nelle ordinanze cantonali sugli appalti.

- Livello comunale

Negli atti normativi dei Comuni, delle città, delle corporazioni di diritto pubblico, ad esempio nelle ordinanze comunali, nelle direttive, nelle istruzioni.

Tipi di procedura

Per acquistare prestazioni d'opera si può ricorrere in linea di principio a tutte le procedure previste dalla legislazione sugli acquisti pubblici, vale a dire:

- **la procedura libera;**
- **la procedura selettiva;**
- **la procedura mediante invito;¹**
- **la procedura mediante trattativa privata.**

Nella procedura libera e nella procedura selettiva il servizio d'acquisto mette pubblicamente a concorso le prestazioni che deve acquistare. Nella prima fase della procedura selettiva gli offerenti devono presentare una domanda di partecipazione. Il servizio d'acquisto determina, in base a criteri di idoneità predefiniti, gli offerenti che possono presentare un'offerta nella seconda fase della procedura.

Nella procedura mediante invito il servizio d'acquisto invita offerenti idonei a presentare un'offerta.

Nella procedura mediante trattativa privata il servizio d'acquisto aggiudica le prestazioni direttamente a un offerente.

1.2.3 Principi procedurali, in generale

Il principio della parità di trattamento e quello della trasparenza sono già ancorati nel GPA. I più importanti principi procedurali che hanno ripercussioni su praticamente ogni procedura di aggiudicazione sono stabiliti in Svizzera nelle seguenti disposizioni legali:

art. 1 LAPub

¹ Con la presente legge, la Confederazione intende:

- a. disciplinare e strutturare in maniera trasparente la procedura per l'aggiudicazione di commesse pubbliche di forniture, di servizi e di costruzioni;
- b. rafforzare la libera concorrenza tra gli offerenti;
- c. promuovere l'impiego economico dei fondi pubblici.

² Essa intende parimenti garantire la parità di trattamento tra gli offerenti.

Art. 11 CIAP, Principi generali

Nell'aggiudicazione delle commesse vengono osservati i seguenti principi:

- a) non discriminazione e parità di trattamento tra gli offerenti;
- b) concorrenza efficace;
- c) divieto di negoziazioni;
- d) rispetto delle norme di ricusa;
- e) osservanza delle disposizioni in materia di protezione dei lavoratori nonché delle condizioni di lavoro;
- f) parità di trattamento tra donna e uomo;
- g) trattamento confidenziale delle informazioni.

¹ La procedura mediante invito non è prevista nel settore dei trattati internazionali. Cfr. in merito il n. 2.2.

1.2.4 Principi procedurali, precisazione

Senza alcuna pretesa esaustiva qui di seguito si precisano alcuni principi procedurali ai fini della loro applicazione.

Non discriminazione e parità di trattamento tra gli offerenti

I servizi di acquisto devono trattare allo stesso modo tutti gli offerenti in ogni fase della procedura, a prescindere dal Comune, dalla regione, dal Cantone o dallo Stato da cui provengono.

Questo principio svolge un ruolo centrale nella questione della possibilità di prendere in considerazione come offerente una persona che nella fase preliminare della procedura di appalto ha fornito prestazioni essenziali o messo a disposizione importanti conoscenze ed esperienze specifiche².

Principio della trasparenza

Per garantire la concorrenza e controllare il rispetto del principio della parità di trattamento occorre strutturare in maniera trasparente le procedure di aggiudicazione. Questa trasparenza è ottenuta in particolare attraverso il bando pubblico, la comunicazione delle condizioni, dei criteri d'idoneità e delle specificazioni tecniche nonché la pubblicazione dei risultati dell'aggiudicazione e dei motivi della pertinente decisione.

Rafforzamento della concorrenza

L'intero settore degli appalti mira a rafforzare la concorrenza tra gli offerenti. Non è quindi lecito acquisire per anni, per ragioni di politica regionale o strutturale o per abitudine, beni, servizi e prestazioni dalle stesse ditte produttrici o aziende di servizi. I servizi di acquisto sono tenuti ad invitare anche offerenti esterni nella procedura mediante invito e a pubblicare un nuovo bando di regola ogni cinque anni per le prestazioni periodiche³.

Impiego economico dei fondi pubblici

Il principio della gestione oculata delle entrate fiscali esige che al momento dell'acquisto di beni, servizi e prestazioni l'ente pubblico tenga conto delle offerte più favorevoli sotto il profilo economico. Queste non vanno equiparate alle offerte economicamente più convenienti. L'ente pubblico deve piuttosto provvedere affinché le prestazioni acquistate abbiano un adeguato livello di qualità.

Trattative e dialogo con gli offerenti

Nella procedura di aggiudicazione le trattative sono in linea di principio vietate a livello cantonale e comunale e ammesse in via eccezionale nella procedura selettiva. Il divieto di negoziazioni (mere negoziazioni del prezzo) di cui all'articolo 11 CIAP costituisce una differenza essenziale tra la procedura a livello cantonale o comunale e la procedura a livello federale secondo la LAPub. L'articolo 20 LAPub disciplina le condizioni per le trattative e l'articolo 26 OAPub contiene le pertinenti disposizioni di dettaglio. La revisione dell'OAPub ha inoltre fornito la possibilità di cui all'articolo 26a di sviluppare ulteriormente nel quadro di un dialogo le soluzioni o le metodologie proposte dagli offerenti. Questo modo di procedere non è così diffuso nell'acquisto delle prestazioni d'opera quanto nell'acquisto delle prestazioni globali (ad es. le prestazioni dell'impresa generale).

² Maggiori informazioni al riguardo si trovano nella giurisprudenza e nella letteratura specializzata relative al tema della ricasazione.

³ L'OAPub contiene le pertinenti disposizioni nell'art. 35 cpv. 2 (invito di offerenti esterni) e nell'art. 15a (durata del contratto nel caso di prestazioni periodiche).

Ricusazione

Gli offerenti hanno diritto che le loro offerte siano valutate da un servizio di acquisto indipendente e imparziale. Le persone che potrebbero avere una prevenzione nella causa hanno dunque l'obbligo di ricusarsi.

Rispetto delle disposizioni in materia di protezione dei lavoratori nonché delle condizioni di lavoro

Il servizio di acquisto deve assicurarsi che gli offerenti rispettino le disposizioni in materia di protezione dei lavoratori nonché le condizioni di lavoro. Il rispetto delle suddette disposizioni e condizioni è confermato perlopiù mediante un'autocertificazione allegata alla documentazione del bando e può essere imposto con l'inserimento nel contratto delle corrispondenti disposizioni, in cui stabilire eventualmente una pena convenzionale convenuta tra le parti.

Parità di trattamento tra donna e uomo

Il servizio di acquisto può aggiudicare una commessa soltanto ad offerenti che non discriminano in modo specifico uno dei sessi. Al momento della stipulazione del contratto occorre assicurarsi che il principio della parità di trattamento sia rispettato.

Confidenzialità

Gli offerenti hanno diritto che tutti i loro dati (ad es. in relazione ai criteri di idoneità, alla prequalificazione o alle offerte) siano trattati in modo confidenziale dal servizio di acquisto. Questo significa che nelle trattative non si possono trasmettere informazioni sulle offerte concorrenti agli offerenti in gara. Inoltre, durante la procedura di aggiudicazione gli atti non possono essere consultati.

Raccomandazione per i servizi di acquisto

In linea di principio il servizio di acquisto deve vigilare affinché la procedura sia espletata nel rispetto del principio dell'equità. Può essere d'aiuto immedesimarsi, in ogni fase della procedura, nel ruolo di offerenti e verificare se la fase prevista, i documenti elaborati, le condizioni, gli obblighi o i criteri definiti pregiudicano la parità di opportunità.

Le più frequenti violazioni accertate riguardano il principio della trasparenza e quello della parità di trattamento tra donna e uomo o della non discriminazione.

2 Fasi di acquisto delle prestazioni d'opera

Le fasi di acquisto delle prestazioni d'opera sono in linea generale le seguenti:

1. determinazione del fabbisogno;
2. scelta del tipo di procedura;
3. definizione del calendario del bando di concorso;
4. elaborazione della documentazione del bando;
5. pubblicazione e invio della documentazione;
6. apertura delle offerte;
7. valutazione delle offerte;
8. decisione di aggiudicazione;
9. ricorso;
10. conclusione del contratto.

Qui di seguito si forniscono ai servizi di acquisto spiegazioni e suggerimenti sulle singole fasi.

2.1 Determinazione del fabbisogno

2.1.1 Cosa bisogna acquistare?

La presente guida tratta unicamente l'acquisto di prestazioni d'opera. Il servizio di acquisto deve stabilire, per quanto possibile, in modo preciso l'oggetto dell'acquisto⁴. Inoltre, è necessario indicare in modo inequivocabile ciò che non costituisce l'oggetto dell'acquisto per permettere una chiara delimitazione di quest'ultimo.

Le prestazioni fornite da un'impresa generale o totale sono messe a pubblico concorso anche sotto forma di opzioni o posizioni budgetarie. Nel caso delle opzioni il servizio di acquisto si riserva di aggiudicare agli offerenti che ottengono l'appalto anche le commesse successive. Per quanto concerne le posizioni budgetarie, si preventivano e si indicano le retribuzioni per le prestazioni la cui natura o estensione non è ancora determinata al momento del bando o della firma del contratto. Esse possono essere trasferite durante il periodo di validità del contratto all'impresa generale o totale secondo la procedura prevista per le modifiche di ordinazione⁵.

Per la descrizione delle prestazioni d'opera vi sono due possibilità.

Descrizione concreta delle prestazioni

Le prestazioni sono indicate, secondo i documenti di progettazione, in un elenco che comprende anche le specificazioni tecniche, ad esempio sulla base del catalogo delle posizioni normalizzate (CPN).

Descrizione funzionale delle prestazioni

⁴ Nella riveduta OAPub i requisiti della descrizione della prestazione sono stati concretizzati nell'art. 16a. Il capoverso 1 stabilisce per la descrizione della prestazione che il committente descriva con sufficiente chiarezza e completezza i requisiti della prestazione richiesta (. . .). In merito si rimanda anche all'art. 5 della norma SIA 118.

⁵ Maggiori informazioni sono contenute nella documentazione della KBOB relativa al contratto per le prestazioni dell'impresa generale e al contratto per le prestazioni dell'impresa totale.

In questo caso si indicano «soltanto» gli scopi dell'acquisto.⁶ In tal modo, è possibile avvalersi delle conoscenze specifiche e della creatività degli offerenti già al momento della precisazione e della concretizzazione dell'oggetto dell'acquisto. Ma c'è anche il rovescio della medaglia: paragonare le offerte è complesso e spesso queste forniscono maggiori elementi che favoriscono le possibilità di riuscita di un ricorso. Cionondimeno, la descrizione funzionale delle prestazioni può essere un testo adeguato per il bando, in particolare in caso di prestazioni globali, di ricerca di nuove soluzioni oppure di prestazioni d'opera complesse.

Nella descrizione delle prestazioni il servizio di acquisto deve evitare ogni forma di discriminazione. Non deve quindi indicare marchi né requisiti di qualità regionali. Se non riesce a descrivere le prestazioni in modo sufficientemente preciso o chiaro senza menzionare tali marchi e requisiti, il servizio di acquisto deve segnalare la possibilità di offrire prestazioni equivalenti⁷.

2.1.2 Come effettuare l'acquisto?

Nell'acquisto di prestazioni d'opera il servizio di acquisto può scegliere varie forme di collaborazione o una combinazione di esse.

I fornitori delle prestazioni possono quindi essere

- imprenditori intesi come singoli fornitori di prestazioni;
- gruppi d'opera;
- imprenditori generali;
- imprenditori totali.

Nell'ottica del servizio di acquisto la scelta del modello dipende dalla complessità dell'opera da eseguire e dalle risorse (personale e know how).

Più è complessa l'opera e maggiore è il numero di lavori che deve essere pianificato coordinato e sorvegliato.

Se dispone delle risorse necessarie, il servizio di acquisto può acquisire le prestazioni da singoli fornitori di prestazioni. Esso (sostenuto eventualmente da un progettista) si assume in linea di principio la pianificazione, il coordinamento e la sorveglianza della fornitura delle prestazioni e di conseguenza anche i rischi connessi con questi compiti.

Se le prestazioni sono acquistate per il tramite di gruppi d'opera, il servizio di acquisto deve svolgere meno compiti di pianificazione, coordinamento e sorveglianza per le parti dell'opera interessate. Infatti, il gruppo d'opera in quanto forma speciale di consorzio si assume la realizzazione e il coordinamento di singole parti dell'opera o di pacchetti di prestazioni. Esso si occupa di diversi generi di lavoro ottimizzando la collaborazione e i processi di lavoro.

L'imprenditore generale si assume (dietro corresponsione di un supplemento di retribuzione) il coordinamento e la sorveglianza della fornitura delle prestazioni (fase di realizzazione) come pure la responsabilità del risultato, ovvero deve consegnare al servizio di acquisto un'opera compiuta.

L'imprenditore totale si assume, oltre ai compiti dell'imprenditore generale, la progettazione e la pianificazione dell'opera (fase di progettazione, eventualmente fase di appalto e fase di realizzazione).

Il modello di collaborazione adottato si riflette nella scelta del contratto di appalto (ad es. contratto di appalto della KBOB per singole prestazioni, per le prestazioni dell'imprenditore generale o per quelle dell'imprenditore totale) e nelle corrispondenti clausole.

⁶ Cfr. art. 16a cpv. 2 OAPub: «Esso può anche limitarsi a descrivere soltanto lo scopo dell'acquisto».

⁷ Una corrispondente disposizione è contenuta nell'art. 16a cpv. 4 OAPub: «Se nella descrizione delle prestazioni menziona marchi oppure requisiti di qualità regionali o nazionali, il committente [servizio di acquisto] segnala esplicitamente la possibilità di offrire prestazioni equivalenti».

2.1.3 A quanto ammonta il valore della commessa?

La questione del valore della commessa non è solo importante dal punto di vista finanziario, ma è anche determinante per la scelta della procedura di aggiudicazione.

È ovvio che tale valore può essere determinato in modo relativamente preciso solo dopo la ricezione delle offerte ed è definitivo solo dopo la realizzazione. Durante la preparazione del bando il valore della commessa deve tuttavia essere stimato in modo sensato sulla base di ipotesi ragionevoli.⁸ Il valore delle opzioni deve essere computato, ma non il valore delle posizioni budgetarie e l'imposta sul valore aggiunto.

Non è lecito suddividere le prestazioni allo scopo di eludere le disposizioni inerenti all'aggiudicazione. Concretamente è vietato procedere a una suddivisione delle prestazioni nell'intento di scendere sotto il valore soglia e di evitare in tal modo una procedura di livello superiore (divieto di splliting).

2.1.4 Come vengono retribuite le prestazioni?

Per paragonare le varie offerte è importante che le retribuzioni siano comparabili. Bisogna quindi stabilire nella documentazione del bando le modalità di retribuzione delle prestazioni. Gli offerenti devono sapere chiaramente quali modelli di retribuzione per quali prestazioni devono offrire e che possono inoltrare eventualmente altri modelli come varianti.

Retribuzione secondo il tempo impiegato con prezzi unitari

Nel caso delle offerte a prezzi unitari i costi delle singole prestazioni sono indicati in dettaglio nell'offerta. La liquidazione è effettuata sulla base delle prestazioni effettive al termine della fase di realizzazione.

Nell'elenco delle prestazioni i lavori, le forniture, il montaggio e i servizi sono descritti dettagliatamente con l'indicazione dell'estensione e della quantità, perlopiù secondo il catalogo delle posizioni normalizzate (CPN). L'offerente può inserirvi prezzi unitari. La somma delle prestazioni espresse in termini di quantità ed estensione moltiplicata per i prezzi unitari dà il totale dell'offerta⁹.

La retribuzione è versata in linea generale mediante acconti, in funzione dell'avanzamento dei lavori, ovvero delle prestazioni effettive o stimate fornite, e con una trattenuta di garanzia (SIA 118, art. 151 segg.). Talvolta si concordano piani di pagamento fissi o dipendenti dall'avanzamento dei lavori.

Retribuzione secondo il tempo impiegato con prezzi a regia

Nel caso della retribuzione secondo prezzi a regia la liquidazione avviene a tariffe predefinite sulla base del tempo effettivamente impiegato per la fornitura delle prestazioni, nonché dei materiali e degli apparecchi utilizzati. Le tariffe a regia sono fissate nella documentazione del bando (bozza di contratto) o dal servizio di acquisto in modo uniforme per tutti gli offerenti. Un ausilio è offerto dalle tariffe applicate dalle associazioni di settore e di categoria. Oppure le tariffe a regia sono proposte dagli offerenti (spesso come ribassi sulle tariffe a regia determinanti delle associazioni di settore e di categoria).

Retribuzione fissa come prezzo globale

Nelle offerte a prezzi globali si propongono retribuzioni fisse per tutte le prestazioni convenute in conformità al contratto di appalto. Inoltre si può tenere conto di eventuali

⁸ L'art. 14a OAPub che reca la rubrica «Determinazione del valore della commessa» stabilisce quanto segue:

¹ Il committente stima il valore complessivo massimo presumibile dell'aggiudicazione.

² Esso tiene conto in merito di tutte le prestazioni strettamente correlate dal profilo materiale o legale.

³ Esso calcola tutte le componenti dell'indennità, compresi in particolare anche tutti i premi, gli emolumenti, le commissioni e gli interessi da versare.

⁹ Cfr. In merito la guida della KBOB per la gestione delle aggiunte ai contratti.

aumenti o diminuzioni dei costi dovuti a variazioni di prezzo, intervenute dalla data di riferimento (di inoltro dell'offerta), applicando i metodi per il calcolo delle variazioni di prezzo¹⁰ convenuti al momento della conclusione del contratto.

Le modifiche delle prestazioni apportate durante la fase di realizzazione devono essere determinate in rapporto alle prestazioni convenute nel contratto di appalto, quantificate e inserite nel contratto come aggiunta¹¹ nonché approvate dal servizio di acquisto.

La retribuzione è versata mediante acconti, in funzione dell'avanzamento dei lavori, ovvero delle prestazioni effettive o stimate fornite, e con una trattenuta di garanzia (SIA 118, art. 151 segg.). Oppure i versamenti sono effettuati secondo piani di pagamento fissi o dipendenti dall'avanzamento dei lavori.

Retribuzione fissa come prezzo forfettario

Contrariamente alle offerte a prezzi globali, nel caso delle offerte a prezzi forfettari non si concordano metodi per il calcolo delle variazioni di prezzo. Si propongono pertanto retribuzioni fisse per tutte le prestazioni convenute in conformità al contratto di appalto, compresi eventuali aumenti o diminuzioni dei costi dovuti a variazioni di prezzo intervenute dalla data di riferimento (di inoltro dell'offerta).

Metodi per il calcolo delle variazioni di prezzo

Nelle offerte a prezzi unitari o globali si fissano di regola le date fino alle quali i prezzi (prezzi dei materiali e tariffe salariali) rimangono invariati. Dopo queste date i prezzi convenuti sono adeguati in funzione delle variazioni di prezzo (rincarò) intervenute dalla data di riferimento (art. 62 cpv. 1 norma SIA 118). L'adeguamento si effettua utilizzando il metodo dell'indice dei costi di produzione o il metodo dell'indice specifico d'opera conformemente al Regolamento SIA 121, oppure il procedimento di computo e verifica delle quantità di cui all'articolo 66 e seguenti della Norma SIA 118 o un metodo basato su una formula del prezzo mobile convenuta in precedenza secondo il Regolamento SIA 122¹².

Particolarità nell'ambito delle prestazioni fornite dalle imprese generali e dalle imprese totali

In caso di acquisto di prestazioni fornite dalle imprese generali e dalle imprese totali ulteriori componenti vanno ad aggiungersi alla retribuzione. In particolare le prestazioni speciali come pure l'assunzione di rischi e garanzie sono indennizzate con onorari e supplementi. Questi sono fissati nel contratto di solito in percentuale dei costi di fornitura e di costruzione¹³.

Suggerimenti e raccomandazioni

Si opta per la retribuzione secondo prezzi unitari se al momento del bando di concorso vi sono ancora diverse varianti di esecuzione. Le indicazioni sulle prestazioni a prezzi unitari permettono di calcolare facilmente e correttamente le ripercussioni che le modifiche in termini di quantità e di estensione hanno sulla retribuzione.

Si concordano prezzi globali o forfettari se al momento del bando di concorso la fase di preparazione del progetto è talmente avanzata che non si prevedono più modifiche sostanziali. Questo tipo di retribuzione ha il vantaggio, in caso progettazione

¹⁰ Cfr. in merito il paragrafo successivo concernente i «Metodi per il calcolo delle variazioni di prezzo».

¹¹ Cfr. in merito la guida della KBOB per la gestione delle aggiunte ai contratti.

¹² Cfr. in merito le raccomandazioni della KBOB sul sito Internet www.kbob.ch → Pubblicazioni → Questioni relative a variazioni di prezzo → Guida per il calcolo delle variazioni di prezzo nel settore della costruzione.

¹³ Ulteriori informazioni sulle particolarità nell'ambito delle prestazioni fornite dalle imprese generali e dalle imprese totali si trovano nelle guide relative al contratto della KBOB per le prestazioni dell'impresa generale e a quello per le prestazioni dell'impresa totale <http://www.bbl.admin.ch/kbob/00493/00503/02491/index.html?lang=de>.

sufficientemente precisa, di essere molto più semplice della retribuzione sulla base di prezzi unitari.

Se i lavori sono di lieve entità, normalmente piccoli lavori eseguiti su incarico, entra in considerazione la retribuzione sulla base di prezzi a regia. Il fatto che le tariffe siano note facilita la liquidazione delle prestazioni. Tuttavia la liquidazione richiede un dispendio maggiore nel caso di opere importanti e solitamente la retribuzione sulla base di prezzi a regia determina costi più alti poiché le tariffe a regia sono fissate di conseguenza.

2.2 Scelta della procedura

La scelta della procedura giusta è fondamentale anche nell'acquisto delle prestazioni d'opera. Determinante a tal fine è in primo luogo il valore presumibile della prestazione da acquistare.

Questo valore costituisce la base per prendere le decisioni seguenti:

- bando pubblico (procedura libera o selettiva) oppure no (procedura mediante invito o trattativa privata);
- bando pubblico nel settore dei trattati internazionali oppure nel settore non contemplato da tali trattati.

Oltre alla questione dell'assoggettamento del servizio di acquisto alle disposizioni del diritto in materia di acquisti pubblici, per la scelta della procedura e per le prescrizioni sulla pubblicazione è rilevante la decisione di sottoporre o no la commessa al settore dei trattati internazionali. Inoltre, i termini minimi per determinate fasi procedurali sono in parte diversi nel settore dei trattati internazionali e in quello non contemplato dai trattati internazionali.

2.2.1 Valori soglia

I valori soglia per il campo di applicazione della LAPub sono fissati di volta in volta per il corrispondente periodo in un'ordinanza del DFE sull'adeguamento dei valori soglia degli acquisti pubblici (pubblicata nella Raccolta sistematica del diritto federale, RS 172.056.12).

I valori soglia per il campo di applicazione del CIAP figurano nell'allegato 1 e sono adeguati periodicamente dall'Organo intercantonale per gli appalti pubblici, in linea di principio con il coordinamento del DFE, e trasposti nel diritto cantonale. Una ricapitolazione dei valori soglia si trova nell'allegato alla presente guida.

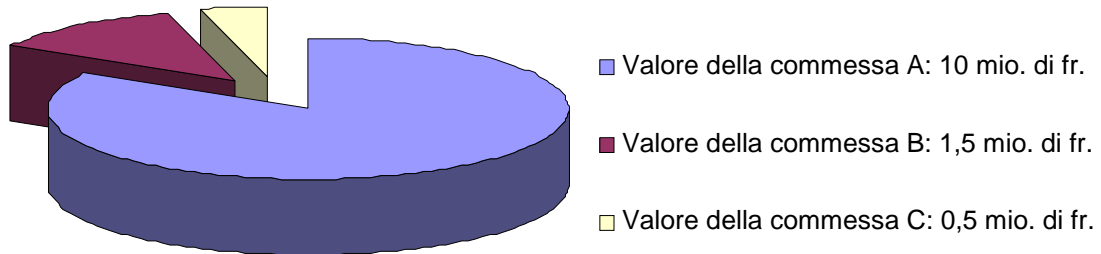
2.2.2 Clausola bagatellare

Se il valore della commessa supera i valori soglia indicati nel GPA o nell'accordo bilaterale tra la Svizzera e l'Unione Europea, occorre dapprima verificare se alla commessa è applicabile la clausola bagatellare.

Secondo la clausola bagatellare¹⁴ nell'ambito delle commesse edili determinati generi di lavoro che fanno parte di una commessa globale non sottostanno alle disposizioni del GPA o dell'accordo bilaterale tra la Svizzera e l'Unione Europea se il valore di ogni singola commessa non raggiunge 2 milioni di franchi e la somma dei valori di tutte le commesse inferiori a 2 milioni non eccede il 20 per cento del valore complessivo dell'opera edile. Se è applicabile la clausola bagatellare, fanno stato le procedure valide per il settore non contemplato dai trattati internazionali.

¹⁴ La clausola bagatellare è inserita a livello federale nell'art. 14 OAPub e a livello cantonale in particolare nell'art. 7 cpv. 2 CIAP.

Clausola bagatellare: esempio

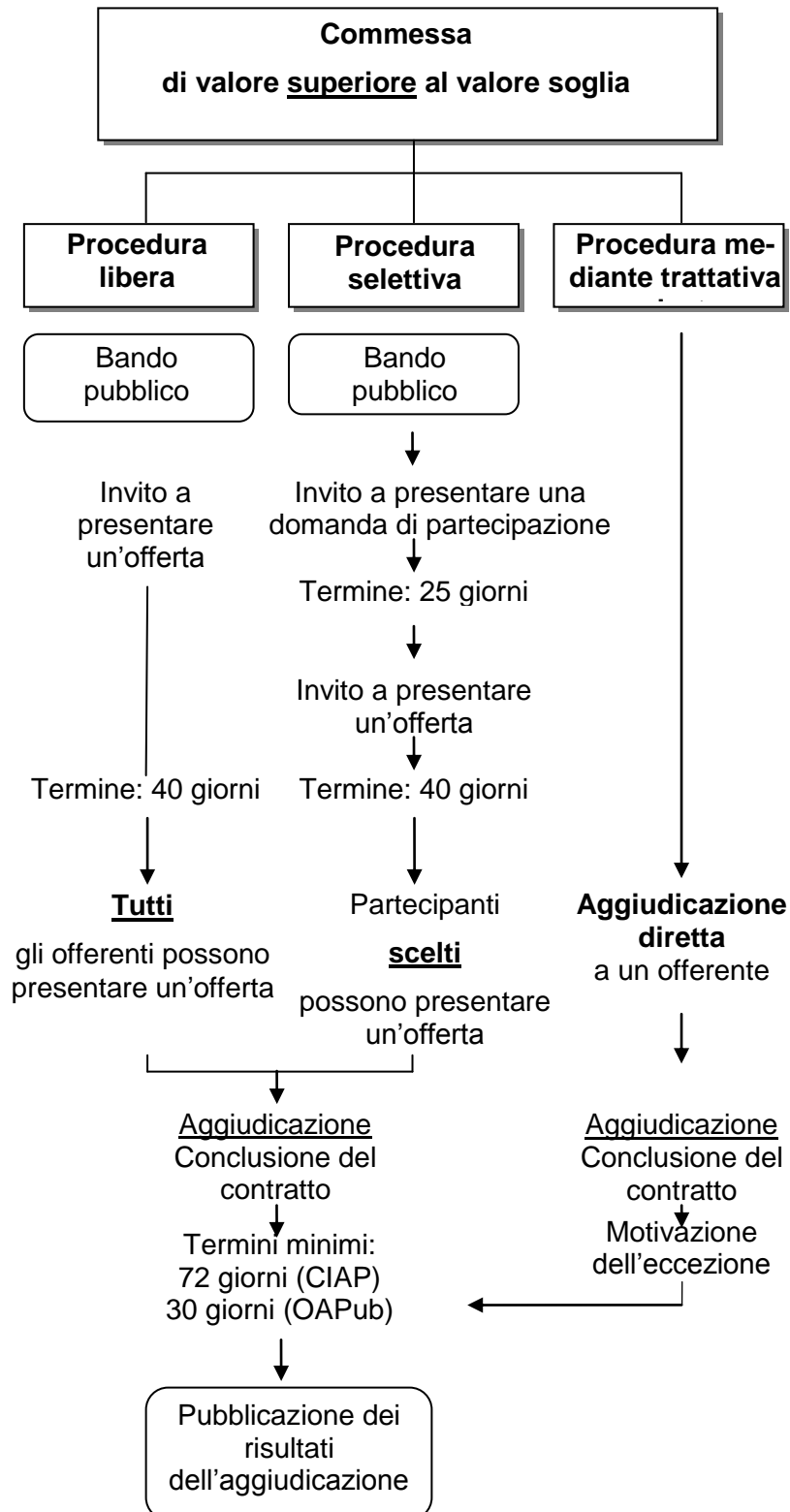


In questo caso la clausola bagatellare si applica alle commesse B e C, perché

- i valori delle singole commesse di rispettivamente 1,5 e 0,5 milioni di franchi non raggiungono i 2,0 milioni di franchi;
- e la somma dei valori delle commesse (B + C) non eccede il 20 per cento del valore complessivo (A+B+C) dell'opera edile.

2.2.3 Scelta della procedura in caso di aggiudicazione di commesse di valore superiore al valore soglia

Se a seguito del valore presumibile della commessa quest'ultima deve essere messa a pubblico concorso, vi è la possibilità di scegliere tra la procedura libera e la procedura selettiva. In casi eccezionali è ammessa la procedura mediante trattativa privata.



Eccezione: procedura mediante trattativa privata

Se il valore della commessa è superiore al valore soglia, la procedura mediante trattativa privata è ammessa solo in casi eccezionali. Questi sono stabiliti nelle basi legali¹⁵.

I casi eccezionali possono essere classificati in linea di massima in tre gruppi¹⁶.

Impossibilità di eseguire la procedura di aggiudicazione normale

- Non sono state presentate offerte adeguate nella procedura libera o selettiva;
 - non sono state presentate offerte;
 - nessun offerente adempie i criteri di idoneità;
 - nessuna offerta soddisfa le esigenze essenziali;
 - nella procedura libera o selettiva sono state presentate esclusivamente offerte concordate.
- Tutela della proprietà intellettuale, peculiarità artistiche e tecniche
- Tutela del segreto, segreto professionale, protezione della personalità
- Urgenza a seguito di eventi imprevedibili
- Beni nuovi, prototipi, servizi nuovi
- Promozione conveniente e limitata nel tempo (vendite di liquidazione)

Concorrenza garantita in altro modo

- Acquisti ad una borsa merci
- Vincitore di un concorso con giuria indipendente

Commesse successive a seguito di una commessa dello stesso tipo

- Sostituzioni, complementi, estensioni: compatibilità con investimenti precedenti
- Prestazioni a complemento di una commessa di base a seguito di eventi imprevedibili
- Nuova commessa se si riferisce alla commessa di base

La giurisprudenza dà un'interpretazione restrittiva di questi casi eccezionali. In particolare il presupposto dell'urgenza deve fondarsi su eventi imprevedibili. Spesso le eccezioni non sono state riconosciute come tali, poiché secondo i giudici le cause risiedevano nella cattiva pianificazione e non negli eventi imprevedibili.

Il servizio di acquisto che intende basarsi su fattispecie eccezionali per ricorrere a una procedura mediante trattativa privata deve trovare il caso eccezionale nella base giuridica ad esso applicabile. Inoltre deve poter addurre un motivo convincente per l'applicabilità di tale caso (vedi allegato).

¹⁵ La base per questi casi eccezionali è costituita dall'art. XV.1 GPA. Le relative disposizioni sono state trasposte nel diritto federale e cantonale e rese lievemente più estensive. A livello federale il catalogo delle eccezioni figura nell'art. 13 OAPub. Per trasporre le disposizioni del GPA la maggior parte dei Cantoni si è basata sul § 9 delle direttive di applicazione del Concordato (Vergaberichtlinien zur Interkantonalen Vereinbarung über das öffentliche Beschaffungswesen, VRöB).

¹⁶ Cfr. in merito Robert Wolf, *Freihändige Beschaffung – Handlungsfreiheiten und ihre Grenzen*, in: Zufferey / Stöckli (ed.), *Aktuelles Vergaberecht 2010*, Zurigo 2010, pag. 134 segg.

Aspetti temporali nella scelta della procedura

Diversi sono gli aspetti che influiscono sulla scelta della procedura. Nella pianificazione temporale bisogna tenere conto della durata della procedura.

Valori empirici per la durata della procedura:

| | |
|---------------------------------------|-----------------|
| procedura libera | da 5 a 7 mesi; |
| procedura selettiva | da 6 a 8 mesi; |
| procedura mediante invito | da 1 a 2 mesi; |
| procedura mediante trattativa privata | fino a un mese. |

Fattori specifici del progetto, il metodo di lavoro del servizio di acquisto e i tempi di decisione delle autorità che rilasciano le autorizzazioni devono essere presi in considerazione nella durata della procedura.

La procedura libera viene scelta se

- è essenziale la durata più breve dato che la procedura consta di una sola fase;
- non si prevede un grande numero di offerenti e il tempo necessario per l'esame e il controllo delle offerte è limitato.

La procedura selettiva viene scelta se

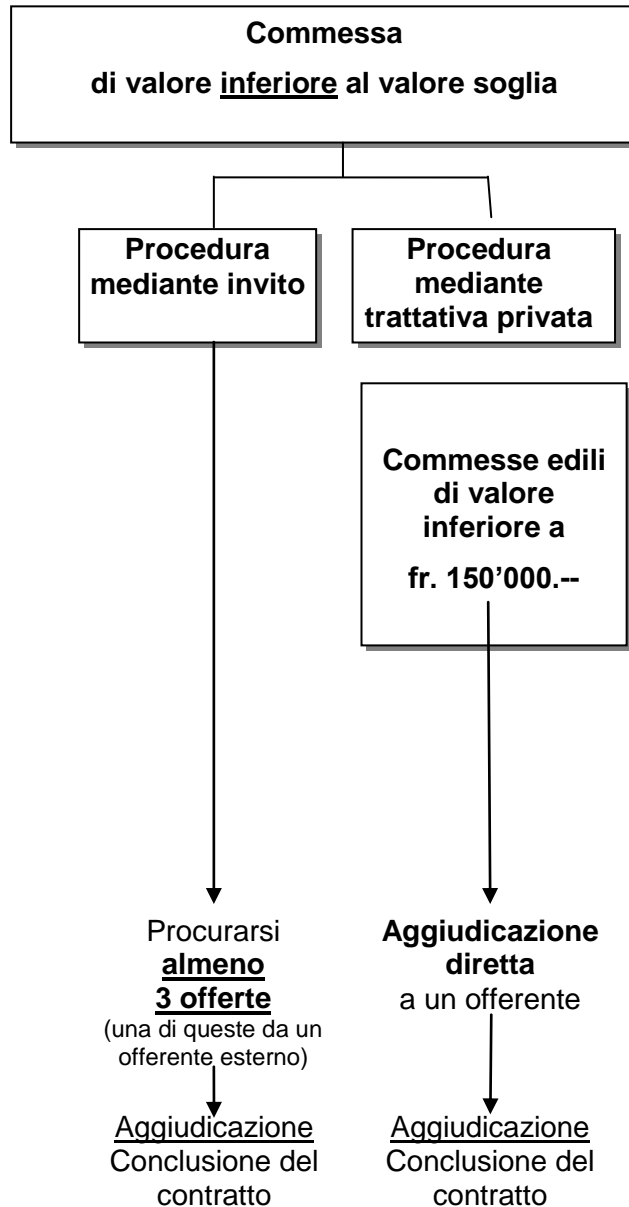
- non è essenziale la durata più lunga dato che la procedura consta di due fasi;
- si prevede un grande numero di offerenti e l'esame e il controllo delle offerte richiedono talmente tanto tempo che appare opportuno effettuare una preselezione;
- si prevede un grande numero di offerenti e l'elaborazione delle offerte richiede talmente tanto tempo che sarebbe insensato imporlo a tutti gli offerenti.

La procedura mediante trattativa privata viene scelta se

- la sussistenza di un caso eccezionale previsto a livello legislativo risulta in modo incontrovertibile.

2.2.4 Scelta della procedura in caso di aggiudicazione di commesse di valore inferiore al valore soglia

Se a seguito del valore presumibile della commessa quest'ultima non deve essere messa a pubblico concorso, vi è la possibilità di scegliere tra la procedura mediante invito e la procedura mediante trattativa privata.



Suggerimenti e raccomandazioni

In linea di principio è lecito svolgere una procedura di livello superiore (libera o selettiva) anche se il valore della commessa è inferiore al valore soglia. Tuttavia, considerato il dispendio procedurale del servizio di acquisto e dell'offerente, questa variante è opportuna solo in casi particolari, ad esempio se si tratta di una prima commessa per la quale bisogna prevedere opzioni per commesse successive nell'ambito della procedura mediante trattativa privata.

La procedura mediante invito viene scelta se

- malgrado il valore esiguo, la commessa deve essere aggiudicata in condizioni di concorrenza;
- la procedura può durare circa 2 mesi;
- si possono prendere in considerazione diversi offerenti qualificati¹⁷.

La procedura mediante trattativa privata viene scelta se

- il valore della commessa è esiguo;
- il margine del prezzo delle prestazioni è noto ed è limitato;
- il fattore della rapidità presenta vantaggi;
- le trattative con l'offerente garantiscono un'offerta economica.

2.3 Definizione del calendario del bando di concorso

Per gli acquisti sottoposti alle norme del diritto in materia di acquisti pubblici occorre di regola rispettare determinati termini minimi¹⁸. Sussiste inoltre il rischio di un ricorso che a causa dell'effetto sospensivo, peraltro oggi spesso concesso, impone tempi di attesa prima che si possa concludere il contratto di appalto e iniziare i lavori.

È quindi importante nella fase di preparazione dell'acquisto definire un calendario realistico prima dell'inizio dei lavori e tenere conto anche del rischio di una procedura di ricorso. L'allegato alla presente guida fornisce un esempio di calendario per un bando di concorso. La prassi dei tribunali stabilisce condizioni restrittive per la non concessione dell'effetto sospensivo di un ricorso. In altre parole, bisogna addurre buoni motivi per potere iniziare i lavori prima che si sia conclusa la procedura di ricorso. Una pianificazione ottimista (senza riservare del tempo per la procedura di ricorso) non è sufficiente. Indicazioni sui valori empirici relativi alla durata della procedura figurano più sopra¹⁹.

¹⁷ Art. 35 cpv. 2 OAPub stabilisce a proposito della procedura mediante invito: Il committente deve se possibile procurarsi almeno tre offerte. Almeno una di queste tre offerte deve provenire da un offerente esterno.

¹⁸ Nel settore dei trattati internazionali

- nella procedura libera per la presentazione delle offerte: almeno 40 giorni a contare dalla pubblicazione;
- nella procedura selettiva per la presentazione della domanda di partecipazione: almeno 25 giorni a contare dalla pubblicazione; e 40 giorni a contare dall'invito per la presentazione dell'offerta.

Il servizio di acquisto può in determinati casi ridurre i termini, se ha previamente pubblicato un annuncio specifico, se si tratta di nuovi bandi relativi a commesse periodiche oppure «se un'urgenza debitamente motivata dal servizio di acquisto non consente in alcun modo l'osservanza dei termini in questione». Tuttavia i termini di 40 giorni sono di regola di almeno 24 giorni e non possono assolutamente essere inferiori a 10 giorni.

Nel settore non contemplato dai trattati internazionali di norma i termini non sono inferiori a 20 giorni.

¹⁹ Cfr. n. 2.2.3 Scelta della procedura in caso di aggiudicazione di commesse di valore superiore al valore soglia, Aspetti temporali nella scelta della procedura.

2.4 Elaborazione della documentazione del bando

Ne quadro della procedura di acquisto si elaborano generalmente i documenti seguenti.

| | |
|---|--|
| <p>Documenti di ausilio preliminari</p> | <p>Calendario del bando Tabella dei criteri di idoneità Tabella dei criteri di aggiudicazione</p> |
| <p>Testi per la pubblicazione</p> | <p>Testo del bando</p> <ul style="list-style-type: none"> - Procedura libera o selettiva - Procedura mediante invito - Procedura mediante trattativa privata <p>→ Pubblicazione su simap o nel foglio ufficiale cantonale → Lettera agli offerenti → Ev. lettera all'offerente</p> |
| <p>Documentazione del bando</p> <p>Disposizioni sulla procedura di aggiudicazione</p> <p>Moduli per la procedura di aggiudicazione</p> <p>Contratto di appalto con allegati</p> | <p>Contenuto</p> <p>Disposizioni sulla procedura di aggiudicazione delle commesse edili²⁰</p> <ul style="list-style-type: none"> - Panoramica: committente, oggetto della commessa, condizioni, altre informazioni - Documenti da inoltrare e loro ordine di priorità - Condizioni del bando <p>Elenco secondo numero 3.2.1 delle disposizioni sulla procedura di aggiudicazione delle commesse edili</p> <p>oppure</p> <p>Moduli per presentare le prove concrete²¹</p> <p>Contratto di appalto della</p> <p>KBOB per le prestazioni singole KBOB le prestazioni dell'impresa generale o totale</p> <p>con allegati se necessario</p> <ul style="list-style-type: none"> - Condizioni speciali subordinate all'opera - Elenco o descrizione delle prestazioni - Rapporto tecnico - Sistema di gestione della qualità secondo il relativo piano del committente - Attestato di assicurazione o dichiarazione d'intenti - Piano dei pagamenti |

²⁰ Cfr. i modelli della KBOB indicati negli allegati al n. 3.3.

²¹ Cfr. ad es. il modulo dell'UFCL per la procedura di aggiudicazione delle commesse edili.

- Programma di costruzione
- Piani per l'installazione del cantiere
- Altri allegati

2.4.1 Criteri di idoneità e di aggiudicazione in confronto a condizioni e obblighi

Relativamente ai criteri stabiliti nella procedura di acquisto è sensato definire chiaramente innanzi tutto certi concetti importanti.

Si parla di criteri di idoneità quando si tratta di valutare gli offerenti e di stabilire chi in linea di principio può essere o non essere preso in considerazione per l'aggiudicazione. È ritenuto idoneo l'offerente che in linea di massima è in grado di fornire la prestazione oggetto dell'acquisto. I criteri di idoneità si applicano dunque all'offerente e alla questione dell'idoneità si risponde con un sì o con un no. Le prove per l'idoneità dell'offerente sono fornite sulla base di progetti di riferimento comparabili.

Si parla di criteri di aggiudicazione quando si tratta di valutare le offerte concrete e di determinare l'offerta più favorevole sotto il profilo economico, ossia quella con il miglior rapporto prezzo-prestazioni. A tal fine, oltre al criterio del prezzo si adottano di regola altri criteri basati sulla qualità della prestazione. Inoltre, i criteri di aggiudicazione sono scelti e ponderati in funzione del tipo di prestazione da acquistare.

Si parla di motivi di esclusione quando si tratta di motivare l'esclusione di un offerente dalla procedura di aggiudicazione. La mancanza di idoneità è soltanto uno dei motivi di esclusione. Nelle basi legali figurano solitamente intere liste di motivi di esclusione²². Dopo la ricezione delle offerte il servizio di acquisto esamina in linea di principio tutti i motivi di esclusione e non soltanto la mancanza eventuale di idoneità.

Si parla di condizioni e obblighi quando si tratta di definire determinati requisiti indispensabili della prestazione da acquistare. Essi non sono soltanto specificazioni della prestazione ma possono comprendere anche altri aspetti, come le condizioni quadro per la fornitura della prestazione²³. Si possono altresì stabilire ulteriori condizioni per la presentazione delle

²² Secondo l'art. 11 LAPub Il committente può revocare l'aggiudicazione o escludere determinati offerenti dalla procedura (...), in particolare qualora:

- a. non adempiano più i criteri d'idoneità previsti dall'articolo 9;
- b. abbiano dato al committente indicazioni false;
- c. non abbiano pagato imposte o oneri sociali;
- d. non abbiano ottemperato agli impegni derivanti dall'articolo 8 [principi procedurali];
- e. abbiano pattuito comportamenti tali da impedire un'effettiva libera concorrenza o da ostacolarla in modo rilevante;
- f. penda nei loro confronti una procedura di fallimento.

Il diritto cantonale menziona perlopiù gli stessi motivi di esclusione aggiungendovi i due motivi seguenti di cui al § 27 delle direttive di applicazione del Concordato (Vergaberichtlinien zur Interkantonalen Vereinbarung über das öffentliche Beschaffungswesen, VRöB):

- g. gli offerenti contro i quali è stata pronunciata una sentenza giudiziaria per la condotta professionale;
- h. gli offerenti che hanno violato requisiti formali essenziali, in particolare che non hanno osservato il termine per l'inoltro dell'offerta, che non hanno firmato l'offerta, che non l'hanno completata o che hanno modificato la documentazione del bando.

²³ Utilizzo di macchine di cantiere equipaggiate di filtro antiparticolato.

offerte²⁴. I suddetti requisiti devono risultare chiaramente dal testo del bando nel rispetto del principio della trasparenza. Determinate condizioni e determinati obblighi devono essere inseriti non soltanto nella documentazione del bando, ma pure nel contratto di appalto e devono essere rispettati per tutta la durata della fornitura della prestazione²⁵.

2.4.2 Criteri di idoneità

I criteri di idoneità servono a individuare gli offerenti idonei e a scartare quelli non idonei. Si tratta (unicamente) di capire se l'offerente è in grado di fornire la prestazione d'opera oggetto dell'acquisto²⁶. Il risultato dell'accertamento dell'idoneità può essere soltanto un sì o un no oppure criterio soddisfatto o criterio non soddisfatto. I criteri non soddisfatti costituiscono dei criteri di esclusione con la conseguenza che in caso di non adempimento di un unico criterio di idoneità l'offerente debba essere escluso dalla procedura ulteriore di acquisto.

Secondo le disposizioni legali i servizi di acquisto sono tenuti ad esigere dagli offerenti, laddove necessario, la prova dell'idoneità finanziaria, economica e tecnica²⁷. I criteri di idoneità devono essere sempre adeguati alla prestazione d'opera oggetto dell'acquisto. Gli allegati della OAPub e del CIAP forniscono un elenco di possibili prove d'idoneità. Tuttavia, l'elenco non è esaustivo ed è poco concreto. Riguarda solo questioni di carattere generale.

Sono criteri di idoneità adeguati ad esempio:

- le esperienze acquisite nella realizzazione di progetti analoghi;
- le qualifiche professionali;
- l'idoneità finanziaria ed economica;
- l'idoneità organizzativa e tecnica;
- la gestione della qualità (certificazione ISO);
- le autorizzazioni speciali, i permessi.

Non sono ammessi criteri di idoneità che violano i principi procedurali, in particolare quelli della parità di trattamento e della non discriminazione.

Sono criteri di idoneità inadeguati o inammissibili ad esempio:

- le quote di donne o di uomini;
- il domicilio fiscale, i posti di lavoro del luogo, la ripartizione equa delle commesse;
- il domicilio o la sede sociale;

²⁴ Nella documentazione del bando si stabiliscono condizioni come le seguenti:

Nell'ambito del presente bando gli offerenti sono tenuti a presentare un'offerta per entrambe le varianti messe a concorso.

oppure

Sono ammesse varianti purché venga presentata anche un'offerta di base.

²⁵ Ad es. l'obbligo di equipaggiare le macchine di cantiere di filtro antiparticolato.

²⁶ Nella procedura mediante invito i criteri di idoneità rivestono un'importanza meno formale. Si suppone che vengano invitati unicamente offerenti idonei, per cui di norma non viene effettuato l'accertamento dell'idoneità.

Anche nella procedura mediante trattativa privata è ipotizzabile la revoca dell'aggiudicazione se si viene a conoscenza di un motivo di esclusione solo a posteriori. Pure in questo caso la mancanza di idoneità è più facile da motivare se all'offerente i criteri di idoneità sono stati resi noti nella procedura precedente.

²⁷ Ad es. art. 9 cpv. 1 LAPub.

- la distanza tra la sede sociale e il luogo di fornitura della prestazione.

Le prove dell'esperienza acquisita sono fornite nella maggior parte dei casi sulla base di progetti di riferimento comparabili. Per stabilire l'idoneità spesso è sufficiente un solo progetto di riferimento comparabile che possa provare che l'offerente in questione disponga dell'esperienza necessaria e che quindi sia idoneo. Una ditta che aveva realizzato 100 progetti di riferimento comparabili ha dimostrato con il primo di essere in grado di fornire la prestazione oggetto dell'acquisto e con gli altri 99 ha unicamente confermato la sua idoneità.

Raccomandazione

Il servizio che effettua il bando deve in primo luogo definire i criteri di idoneità professionale (fondandosi su requisiti di qualità) e il genere di prove da fornire. Queste devono corrispondere, per quanto possibile, in modo preciso, alle esigenze dell'oggetto da mettere a concorso, ai rischi riconoscibili del progetto e agli obiettivi del bando.

Esempio di definizione dei criteri di idoneità

| Criteri di idoneità | Informazioni / Prove richieste | L'idoneità è stabilita se |
|--|--|---|
| 1 Idoneità tecnica: esperienza dell'offerente nella tecnica spingitubo. | Indicazioni su progetti comparabili con l'impiego della tecnica spingitubo da x (ad es. ultimi 5 anni). | l'esperienza nella tecnica spingitubo è provata. |
| 2 Idoneità a livello di personale: sufficiente personale esperto nella tecnica spingitubo. | Informazioni sulle persone chiave (esperienza nella realizzazione di progetti di riferimento) e loro numero (due persone e un sostituto a disposizione per la fase critica). | si dimostra di poter garantire la disponibilità di due persone chiave esperte e di un sostituto. |
| 3 Idoneità economica: | Estratto del registro delle esecuzioni rilasciato da non più di tre mesi. Prova dell'avvenuto pagamento dei contributi sociali. | non sono in corso procedure di esecuzione che lascino supporre che l'offerente sia prossimo al fallimento e quindi non è in grado di adempiere o di adempiere pienamente il contratto. tutti i contributi sociali sono stati pagati entro i termini. |

2.4.3 Criteri di aggiudicazione

I criteri di aggiudicazione servono a valutare la prestazione offerta. La definizione e la ponderazione dei singoli criteri devono essere armonizzate e correlate alla prestazione oggetto dell'acquisto. Oltre a quelli del prezzo e dell'economicità, si possono adottare altri criteri in particolare qualitativi. Qui di seguito tutti i criteri di aggiudicazione sono designati «criteri qualitativi», fatta eccezione per il criterio del prezzo.

I criteri di aggiudicazione devono essere stabiliti in funzione delle prestazioni da acquistare. La valutazione effettuata sulla base dei criteri di aggiudicazione deve permettere di determinare l'offerta più favorevole sotto il profilo economico (non la più a buon mercato), ovvero l'offerta che presenta il miglior rapporto prezzo-prestazioni. Il servizio di acquisto deve

quindi scegliere i criteri di aggiudicazione in modo adeguato e procedere alla ponderazione entro i limiti del potere di apprezzamento di cui gode.

A tal fine, è importante che le diverse offerte possano essere paragonate e valutate in modo coerente sulla base dei criteri di aggiudicazione adottati. Sarebbe opportuno se si sceglieressero solo pochi (3-5) criteri rilevanti per la prestazione da acquistare.

In caso di progetti complessi, oltre ai criteri principali si possono formulare sottocriteri per potere tenere conto di aspetti parziali importanti. Il servizio di acquisto deve indicare nel bando i criteri principali, i sottocriteri e la relativa ponderazione.

Criteri di aggiudicazione adeguati

Le basi legali menzionano in particolare i criteri di aggiudicazione seguenti:

il termine, la qualità, il prezzo, l'economicità, i costi d'esercizio, il servizio clientela, l'opportunità della prestazione, l'estetica, la compatibilità ambientale e il valore tecnico²⁸;

la sostenibilità, il contenuto innovativo, la funzionalità, la prontezza di servizio, la competenza specialistica, l'efficienza della metodica e i costi attesi sull'intera durata di vita²⁹.

Le disposizioni cantonali contengono le stesse o analoghe proposte.

Nell'acquisto di prestazioni d'opera i criteri di aggiudicazioni principali sono:

- il prezzo (il prezzo dell'offerta, i prezzi delle opzioni);
- l'esperienza dell'offerente (referenze della ditta inerenti alla realizzazione di progetti comparabili);
- l'esperienza, la formazione e il perfezionamento delle persone chiave (in riferimento all'esecuzione di compiti e alla realizzazione di progetti);
- la qualità (se può essere descritta);
- il sistema di gestione della qualità del progetto;
- l'organizzazione e l'infrastruttura;
- i costi del ciclo di vita (compresi i costi d'esercizio, il consumo di energia, i costi di manutenzione e altri costi susseguenti);
- l'ecologia e la compatibilità ambientale.

La compatibilità ambientale può essere un criterio di aggiudicazione adeguato purché non sia finalizzato a celare la discriminazione di un offerente esterno.

In linea di principio la formazione di apprendisti è un criterio estraneo che non può essere preso in considerazione tra i criteri di aggiudicazione. Inoltre nel settore dei trattati internazionali è discriminatorio, poiché altri Stati hanno sistemi di formazione professionale diversi e quindi gli offerenti provenienti da questi Stati non possono offrire una formazione degli apprendisti comparabile. In caso di offerte equivalenti di offerenti svizzeri è lecito tenere conto dell'offerta di formazione degli apprendisti³⁰.

²⁸ Cfr. art. 21 cpv. 1 LAPub.

²⁹ Cfr. art. 27 cpv. 2 OAPub a complemento dei criteri di aggiudicazione elencati nella LAPub.

³⁰ L'art. 27 cpv. 3 OAPub stabilisce che «In caso di offerte equivalenti il committente tiene conto della misura nella quale l'offerente offre posti di formazione».

Diversi Cantoni applicano disposizioni legali o istruzioni interne all'amministrazione comparabili.

Criteri di aggiudicazione inadeguati o inammissibili

Sono inammissibili anche i criteri di aggiudicazione che violano i principi procedurali, in particolare quelli della parità di trattamento e della non discriminazione.

Sono criteri di aggiudicazione inadeguati o inammissibili ad esempio:

- la sede della ditta;
- il domicilio fiscale;
- l'impiego di prodotti locali;
- l'esperienza già fatta con un offerente³¹;
- la distanza tra la sede della ditta e il luogo di fornitura della prestazione³²;
- i criteri non precisati, fortemente soggetti, come l'«impressione generale dell'offerta» o la presentazione dell'offerta.

Il prezzo, un criterio particolare

Il prezzo è un criterio di aggiudicazione imperativo, poiché solo in questo modo è possibile valutare l'economicità di un'offerta. Sono altresì determinanti le considerazioni relative alla definizione del valore della commessa³³. Oltre ai costi di investimento, il servizio di acquisto può inserire altri elementi di costo, in particolare i costi d'esercizio e di manutenzione, ovvero il cosiddetto costo totale di proprietà (Total Cost of Ownership) oppure i costi del ciclo di vita.

Bisogna sempre indicare chiaramente quale prezzo viene valutato (prezzo comprensivo delle opzioni, delle prestazioni supplementari richieste dal committente, del ribasso, dello sconto). È meglio fornire una tabella per fissare il prezzo determinante dell'offerta.

Secondo il diritto in materia di acquisti pubblici bisogna fare in modo che questi costi possano essere stimati e che siano valutati sulla base di metodi resi noti in precedenza.

Il criterio di aggiudicazione del prezzo potrebbe essere valutato per il tramite dei seguenti sottocriteri:

- costi di investimento: 70 per cento;
- costi d'esercizio (per 5 anni): 20 per cento;
- costi di manutenzione (per 5 anni): 10 per cento.

Ponderazione dei criteri di aggiudicazione

³¹ Il fatto che un offerente abbia fatto buone esperienze con le prestazioni di un offerente può influenzare positivamente la valutazione della qualità della prestazione offerta e può – al pari delle referenze favorevoli di una terza persona – essere considerato nella valutazione. Fintantoché non vi è motivo di dubitare della qualità di un'offerta concorrente, quanto detto in precedenza non è sufficiente a dare una valutazione migliore all'offerta del fornitore attuale.

³² In questo caso è necessaria una considerazione differenziata. Se è da ritenersi un criterio di aggiudicazione benché le operazioni di trasporto abbiano in generale solo un ruolo secondario, la distanza è un criterio inadeguato e quindi inammissibile. Ciò costituisce una regola per le prestazioni d'opera.

Se invece la lunghezza del tragitto dalla sede dell'offerente fino al luogo della fornitura della prestazione comporta eccezionalmente per un periodo prolungato una serie di viaggi con un peggioramento significativo del livello di inquinamento locale, secondo la prassi giudiziaria è ammesso, eventualmente è addirittura imperativo, tenere conto della differenza dei chilometri da percorrere nella valutazione delle offerte.

³³ Cfr. le spiegazioni di cui al n. 2.1.3.

I criteri di aggiudicazione sono ponderati in funzione della loro importanza. L'obiettivo è determinare l'offerta più favorevole sotto il profilo economico, ovvero quella con il miglior rapporto prezzo-prestazioni. A seconda dell'oggetto dell'acquisto, alla qualità va assegnato un valore di ponderazione più alto e di conseguenza la qualità elevata giustifica anche il corrispondente prezzo dell'offerta più favorevole sotto il profilo economico. In questo caso ai criteri di qualità può essere applicata una ponderazione superiore al 50 per cento. Se si tratta di prestazioni standard, il prezzo può essere ponderato con un valore molto al di sopra del 70 per cento.

Metodo di valutazione dei criteri di qualità

Per valutare i criteri di qualità occorre stabilire una scala delle note orientata al grado di raggiungimento degli obiettivi. La seguente scala è una soluzione consolidata.

| Nota | riferita all'adempimento dei criteri | riferita alla qualità delle indicazioni |
|-------------|---|--|
| 5 | grado di adempimento del criterio molto elevato | qualità eccellente, elevato contributo al raggiungimento degli obiettivi |
| 4 | grado di adempimento del criterio elevato | qualità buona |
| 3 | grado di adempimento del criterio medio | qualità media, corrispondente alle esigenze del bando |
| 2 | grado di adempimento del criterio basso | indicazioni senza sufficiente riferimento al progetto |
| 1 | grado di adempimento del criterio molto basso | indicazioni insufficienti, incomplete |
| 0 | non valutabile | nessuna indicazione |

L'applicazione sistematica di questa scala garantisce che la gamma di note sia utilizzata più o meno per intero e che tali note non siano troppo vicine tra di loro. Il confronto trasversale si è rivelato nella prassi un valido ausilio per la valutazione delle offerte.

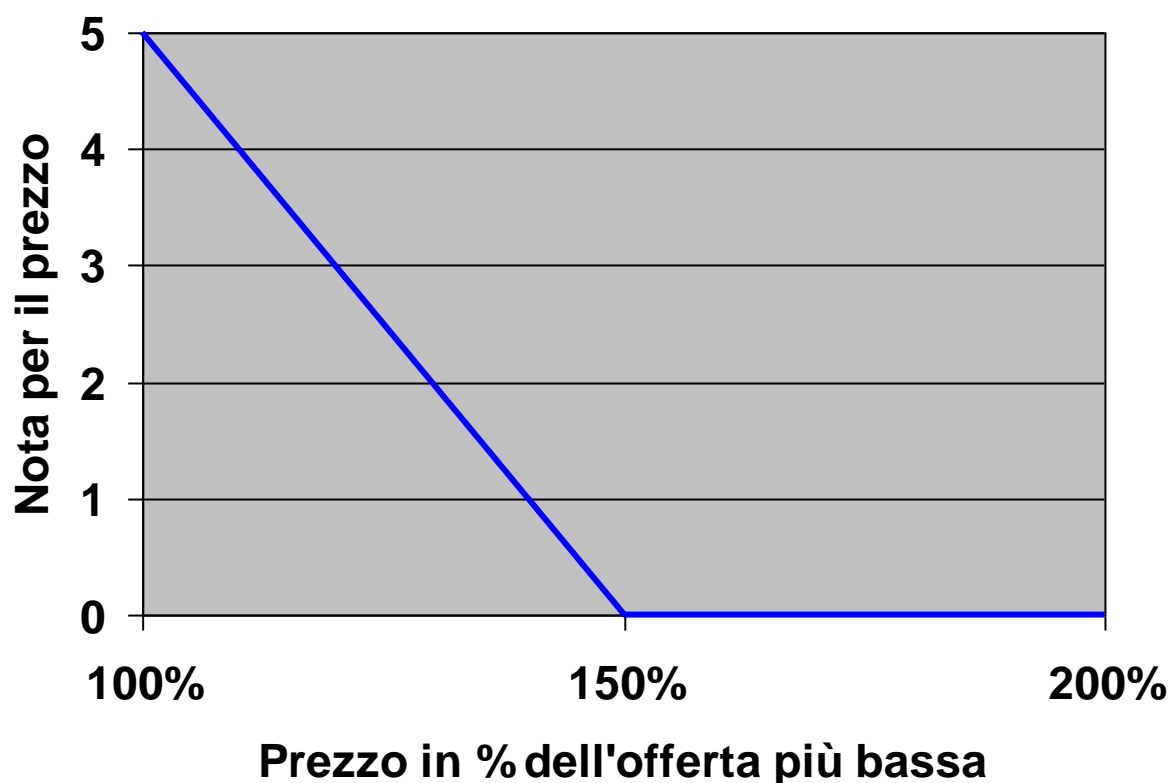
Si raccomanda di non usare scale con la nota migliore 10 o 100, poiché è difficile differenziare veramente le singole note come nella scala qui sopra; il sistema permette una precisione solo apparente. Lo stesso vale per l'impiego di mezze note o frazioni di note.

Ogni singolo aspetto deve essere valutato con una nota intera e se si sommano più aspetti (ad es. più riferimenti o più aspetti di un riferimento) per una nota, bisogna arrotondare la nota a una cifra dopo la virgola.

Metodo di valutazione del prezzo

Le note per la valutazione del prezzo devono essere fissate, sulla base di una linea retta, mediante i seguenti valori:

- la nota massima per l'offerta valida meno costosa. Le offerte che non possono essere ammesse per la valutazione dei criteri di aggiudicazione devono essere eliminate prima;
- la nota 0 se il prezzo è uguale o superiore all'X cento dell'offerta valida meno costosa.



Per determinare il punto X della curva del prezzo, vale a dire del margine del prezzo, occorre tenere conto dei seguenti aspetti.

Il prezzo è valutato nel modo seguente:

l'offerta con il prezzo più basso ottiene la nota massima, ossia 5. Le offerte il cui prezzo si scosta ad esempio del 50 per cento o oltre dal prezzo più basso ottengono la nota 0. Alle altre offerte le note (arrotondate a una cifra dopo la virgola) sono assegnate in modo lineare e moltiplicate per il valore di ponderazione.

Prove per la valutazione dei criteri di aggiudicazione

Per la definizione dei criteri di aggiudicazione la tabella costituisce una soluzione la cui validità è già stata comprovata nella fase di preparazione. La tabella permette di verificare facilmente se nella documentazione del bando sono indicati tutti i criteri con le relative ponderazioni come pure le prove richieste per ogni criterio.

| Criteri di aggiudicazione | Ponderazione in % (P) | Sottocriteri in % | Nota (N) | N x P = Pt Punteggio massimo |
|--|--------------------------|----------------------|-------------|------------------------------------|
| Criterio 1 Prezzo 1.1 Prezzo dell'offerta 1.2 Prezzo delle opzioni 1.3 Costi di manutenzione | 60% | 45 5 10 | 0 - 5 | 300 |
| Criterio 2 Esperienza 2.1 Esperienza dell'impresa 2.2 Esperienza delle persone chiave | 20% | 10% 10% | 0 - 5 | 150 |
| Criterio 3 Qualità | 5% | | 0 - 5 | 50 |
| Criterio 4 Organizzazione | 5% | | 0 - 5 | 50 |
| Criterio 5 Termini 5.1 Plausibilità e qualità del programma di costruzione 5.2 Garanzia dei termini intermedi e dei termini finali | 10% | 5 5 | 0 - 5 | 50 |
| Ulteriori criteri di aggiudicazione, a seconda delle necessità, ad esempio: | | | | |
| Criterio 6 Costi del ciclo di vita 6.1 Consumo di energia 6.2 Costi di manutenzione | % | | 0 - 5 | |
| Criterio 7 Manutenzione | | | 10 - 5 | |
| Criterio 8 | | | 10 - 5 | |
| Totale | | 100% | | 500 |

2.4.4 Elaborazione della documentazione del bando

Al momento di elaborare la documentazione del bando il servizio di acquisto deve aver definito

- ciò che acquisterà (cfr. n. 2.1.1);
- in che modo lo acquisterà (cfr. n. 2.1.2);
- la procedura applicabile (cfr. n. 2.2);
- i documenti di ausilio interni necessari per le procedure di valutazione e di acquisto;
- il calendario del bando di concorso;
- la tabella dei criteri di idoneità;
- la tabella dei criteri di aggiudicazione.

Tutto ciò semplifica enormemente l'elaborazione della documentazione del bando.

Disposizioni sulla procedura di aggiudicazione

Per la formulazione delle disposizioni sulla procedura di aggiudicazione la KBOB mette a disposizione un modello³⁴. Le basi legali stabiliscono le indicazioni minime per la documentazione del bando³⁵. Queste indicazioni sono riprese nel modello della KBOB³⁶ per la procedura libera e per la procedura selettiva. Con piccoli adeguamenti, esso può essere impiegato all'occorrenza anche per la procedura mediante trattativa privata.

Moduli per la procedura di aggiudicazione

Il modello della KBOB «Disposizioni sulla procedura di aggiudicazione» contiene anche moduli per una richiesta completa e strutturata delle prove che devono essere fornite dagli offerenti. Questo modo di procedere uniforme è fortemente raccomandato, poiché facilita molto il lavoro di valutazione delle offerte e garantisce un'elevata tracciabilità.

Occorre tuttavia prestare attenzione affinché siano richieste soltanto le prove necessarie. Nella documentazione del bando il servizio che procedere all'aggiudicazione può inoltre riservarsi di esigere determinate prove solo in un secondo tempo se lo reputa necessario per la valutazione di singoli criteri. In tal modo si evita di causare dispendio amministrativo, facendo sicuramente cosa gradita agli offerenti.

Contratto di appalto con allegati

La parte della documentazione del bando più importante ai fini della realizzazione è il contratto con i suoi allegati. Esso comprende tutti gli elementi risultanti dalla determinazione dell'oggetto dell'acquisto. Il servizio di acquisto deve redigere il contratto di appalto, per quanto possibile, in modo completo ancora prima della ricezione delle offerte. Negli allegati rivestono un ruolo centrale le disposizioni particolari specifiche dell'opera e l'elenco (o la descrizione) delle prestazioni. Esse sono illustrate e concretizzate attraverso i piani, eventualmente completate da un rapporto tecnico e un programma quadro di costruzione oppure da un programma di installazione o di realizzazione.

Occorre inoltre fare in modo che l'oggetto dell'acquisto sia descritto in modo preciso e comprensibile per tutti gli offerenti e che non contenga forme di discriminazione. In altre parole, che non si privilegi direttamente alcun offerente.

³⁴ Cfr. l'allegato 3.3.

³⁵ Cfr. l'allegato 5 all'ordinanza dell'11 dicembre 1995 sugli acquisti pubblici.

³⁶ Le indicazioni complementari sono necessarie solo in casi particolari.

Per la stesura del contratto di appalto la KBOB mette a disposizione tre modelli di contratto sul proprio sito Internet³⁷: il contratto di appalto della KBOB in quanto contratto standard, il contratto della KBOB per le prestazioni dell'impresa generale e il contratto della KBOB per le prestazioni dell'impresa totale in quanto contratto di appalto speciale per l'imprenditore generale o totale.

2.5 Pubblicazione e invio della documentazione

Dopo che la documentazione del bando è stata elaborata, si possono facilmente redigere i testi delle pubblicazioni. Per la procedura libera e per quella selettiva avviene una pubblicazione generale nel pertinente organo (simap, SHAB, fogli ufficiali cantonali ecc.)³⁸. Nella procedura mediante invito il servizio di acquisto invita gli offerenti direttamente a presentare un'offerta.

simap

simap è l'acronimo di «Sistema informativo sulle commesse pubbliche in Svizzera». Sulla pagina Internet www.simap.ch la Confederazione³⁹, la maggior parte dei Cantoni e un gran numero di città e Comuni pubblicano i propri bandi di concorso. Con la revisione della OAPub (entrata in vigore il 1.1.2010) il Foglio ufficiale svizzero di commercio (FUSC), l'organo di pubblicazione dei bandi della Confederazione, è stato sostituito con la piattaforma elettronica simap.ch.

Altri organi di pubblicazione

Al momento sono in corso sforzi per fare in modo che tutti i bandi siano pubblicati sulla piattaforma elettronica simap.ch. Tuttavia, a livello cantonale e comunale si utilizzano ancora altri organi di pubblicazione, ad esempio i fogli ufficiali cantonali. Le direttive di applicazione del Concordato⁴⁰ prescrivono che i bandi siano pubblicati almeno nel foglio ufficiale cantonale. Molti Cantoni hanno emanato il diritto cantonale fondandosi su tali direttive. Questi Cantoni possono quindi pubblicare i propri bandi a titolo complementare anche su simap senza dover procedere ad adeguamenti legali; in tal modo si promuove la concorrenza e si semplifica l'informazione degli offerenti.

Invio della documentazione del bando

La documentazione deve essere pronta per l'invio al momento della pubblicazione. Essa è inviata su richiesta degli interessati⁴¹.

Sopralluogo

Se è necessario e se è previsto nella documentazione del bando, si effettua un sopralluogo affinché gli offerenti possano farsi un'idea migliore del luogo di fornitura della prestazione. Durante il sopralluogo non si forniscono risposte alle domande poste dagli offerenti.

Domande relative al bando

³⁷ www.kbob.ch sotto Mezzi ausiliari, Contratti tipo. Cfr. anche le spiegazioni riguardanti i contratti e la loro applicazione fornite nelle corrispondenti linee guida, anche esse consultabili nella citata pagina Internet.

³⁸ Per le procedure nel settore dei trattati internazionali è richiesto un compendio in francese del testo del bando.

³⁹ L'art. 8 OAPub stabilisce nel cpv. 1 che «Le pubblicazioni avvengono sulla piattaforma Internet per le commesse pubbliche gestita dall'associazione simap.ch (www.simap.ch)».

⁴⁰ Il § 10 cpv. delle direttive di applicazione del Concordato stabilisce che nella procedura libera e in quella selettiva il bando sia pubblicato almeno nel foglio ufficiale cantonale.

⁴¹ Nella procedura mediante invito di solito la documentazione del bando è inviata unitamente all'invito.

Gli offerenti devono formulare per scritto eventuali domande relative al bando. Il servizio di acquisto riceve le domande fino alla data stabilita e vi risponde per scritto. L'elenco delle domande e delle risposte è inviato simultaneamente e di regola in forma anonima a tutti gli offerenti nel rispetto del principio della parità di trattamento.

2.6 Apertura delle offerte

Ricezione e apertura delle offerte

Le offerte devono pervenire al servizio menzionato nel bando entro il termine. Possono essere presentate anche elettronicamente se il servizio di acquisto lo ha indicato nel bando.⁴² La verifica della tempestività nella presentazione delle offerte avviene di solito nell'ambito dell'apertura delle stesse. Le offerte pervenute dopo il termine non sono prese in considerazione.

Le offerte possono essere aperte da due rappresentanti del servizio di acquisto solo dopo la scadenza del termine previsto per il loro inoltro⁴³. Il servizio di acquisto redige a tal fine un verbale sull'apertura delle offerte, che secondo le basi legali⁴⁴ deve contenere almeno le seguenti informazioni:

1. i nomi delle persone presenti;
2. i nomi degli offerenti;
3. la data dell'invio;
4. il prezzo complessivo delle offerte;
5. le varianti delle offerte.

A livello federale l'apertura delle offerte non è pubblica. A livello cantonale e comunale vi sono diverse regolamentazioni in materia⁴⁵. In linea di principio i verbali sull'apertura delle offerte non sono pubblicamente accessibili. Agli offerenti è concessa, su richiesta, la consultazione del verbale al più tardi dopo l'aggiudicazione. Molti servizi di acquisto danno agli offerenti una copia del verbale già prima dell'aggiudicazione.

2.7 Valutazione delle offerte

La valutazione delle offerte ha normalmente inizio con un esame formale:

- della facoltà dell'offerente a presentare un'offerta (in caso di offerenti esteri, dipende dal trattato internazionale);
- della tempestività⁴⁶ e della completezza delle offerte;
- di altri motivi formali di esclusione⁴⁷.

⁴² L'art. 20 cpv. 1 OAPub stabilisce che «Il committente può autorizzare gli offerenti a presentare le loro richieste di partecipazione, le loro offerte come pure altre richieste in una forma usuale nelle relazioni commerciali, segnatamente per via elettronica. Se del caso esso lo segnala nella documentazione relativa al bando».

Conformemente all'art. 19 cpv. 1 LAPub sono ammesse anche richieste per telegramma, telex o telefax.

⁴³ Questa regola è applicata nella procedura libera, nella procedura selettiva e nella procedura mediante invito. Nella procedura mediante trattativa privata l'offerta (eventualmente le offerte in caso di procedura con offerte concorrenti) può essere aperta immediatamente.

⁴⁴ Cfr. in merito a livello federale l'art. 24 cpv. 2 OAPub e a livello cantonale il § 26 cpv. 3 delle direttive di applicazione del Concordato che molti Cantoni hanno ripreso tale e quale o in forma leggermente modificata.

⁴⁵ Nella maggior parte dei casi all'apertura delle offerte sono presenti soltanto i rappresentanti del servizio di acquisto. Alcuni Cantoni ammettono all'apertura delle offerte gli offerenti e i rappresentanti delle associazioni professionali (ad es. art. 47 Submissionsverordnung del Cantone di Uri).

⁴⁶ La tempestività è verificata di solito già nell'ambito dell'apertura delle offerte.

⁴⁷ Cfr. le spiegazioni di cui al n. 2.4.1.

L'allegato alla presente guida fornisce un ausilio in merito, vale a dire una lista di controllo per il trattamento degli errori formali.

Nella seconda fase della valutazione delle offerte si procede a un esame materiale delle stesse, ovvero:

- della prestazione offerta sotto il profilo tecnico e contabile;
- di altri motivi di esclusione legati al contenuto dell'offerta;
- dell'idoneità degli offerenti;
- dei criteri di aggiudicazione.

Esame della prestazione offerta sotto il profilo tecnico e contabile

Le offerte sono esaminate sotto il profilo tecnico e contabile sulla base di criteri uniformi. Nell'ambito di questo esame si possono richiedere agli offerenti ulteriori informazioni sulla loro idoneità e sulle loro offerte invitandoli a presentarle. Questa possibilità deve però essere menzionata nella documentazione del bando.

Oltre alle offerte vengono esaminate le varianti proposte dall'impresa, purché nel bando non si sia espressamente menzionato che le varianti erano escluse.

Trattative

Il CIAP vieta le negoziazioni, ovvero le trattative inerenti ai prezzi, ai ribassi e alle modifiche del contenuto della prestazione. È però ammesso un adeguamento tecnico delle offerte che non concerne i suddetti elementi. Nella procedura mediante trattativa privata sono consentite trattative con l'unico offerente.

A livello federale sono ammesse trattative⁴⁸, purché queste siano state menzionate nella documentazione del bando. La OAPub disciplina questo aspetto in dettaglio⁴⁹.

Trattamento delle offerte con un prezzo straordinariamente basso

⁴⁸ L'art. 20 cpv. 1 LAPub stabilisce che «Trattative possono essere condotte, a condizione che:

- a. ne sia fatta menzione nel bando; o
- b. nessuna offerta risulti più conveniente dal profilo economico giusta l'articolo 21 capoverso 1».
(L'art. 21 LAPub ha per oggetto i criteri d'aggiudicazione).

⁴⁹ L'art. 26 OAPub che reca la rubrica «Trattative» stabilisce quanto segue:

¹ Se è data una delle condizioni per le trattative secondo l'articolo 20 capoverso 1 della legge, sulla base dei criteri d'idoneità il committente può scegliere fra gli offerenti quelli con i quali intende condurre trattative.

² Esso considera, se possibile, almeno tre offerenti e comunica loro per scritto:

- a. la loro offerta rettificata;
- b. le parti dell'offerta su cui si intende trattare;
- c. i termini e le modalità per l'inoltro dell'offerta scritta definitiva.

³ Nel caso di trattative orali, il committente mette a verbale almeno quanto segue:

- a. i nomi delle persone presenti;
- b. le parti dell'offerta oggetto delle trattative;
- c. i risultati delle trattative.

⁴ Il verbale dev'essere firmato da tutti i presenti.

⁵ Fino all'aggiudicazione, il committente non può comunicare agli offerenti interessati alcuna informazione su offerte della concorrenza.

Inoltre nell'art. 26a OAPub è stato introdotto il dialogo come strumento supplementare. Nell'acquisto di prestazioni d'opera questo strumento è utilizzato, eventualmente, soprattutto per le prestazioni fornite dall'impresa totale.

In presenza di un'offerta con un prezzo straordinariamente basso, il servizio di acquisto invita l'offerente a provare di aver rispettato le condizioni di partecipazione e di essere in grado di adempiere le condizioni relative alla commessa. Se l'offerente non riesce a fornire prove convincenti, bisogna esaminare in modo approfondito l'opportunità di procedere a un'esclusione verificando, ad esempio, se l'offerente è in grado di adempiere integralmente i contratti da concludere senza mettere economicamente in pericolo la stessa ditta.

Raccomandazione per il servizio di acquisto

Prima di escludere un'offerta, occorre accertarsi che il principio della proporzionalità sia rispettato (in particolare per non incorrere in un eccesso di formalismo). A questo proposito va tenuto presente che il servizio di acquisto ha un certo margine di apprezzamento e può correggere errori manifesti di calcolo e di ortografia. Non va nemmeno dimenticato il fatto che la presentazione dell'offerta ha comportato per l'offerente un notevole dispendio di tempo e di denaro.

Valutazione dell'idoneità

L'idoneità è valutata sulla base di criteri definiti e in funzione delle prove richieste. Dalla valutazione risulta l'idoneità o la non idoneità dell'offerente. In quest'ultimo caso, si procede all'esclusione dell'offerente. L'esclusione deve essere pronunciata con una decisione (indicando i rimedi giuridici) emanata in modo formalmente corretto⁵⁰.

Valutazione dei criteri di aggiudicazione

Per la valutazione dei criteri di aggiudicazione il servizio di acquisto deve attenersi rigorosamente ai metodi resi noti nella documentazione del bando. Le spiegazioni di principio riguardanti la valutazione dei criteri di qualità e del prezzo sono fornite nel numero 2.4.3.

Valutazione del prezzo

Per la valutazione del prezzo occorre procedere nel modo seguente: il margine del prezzo definito inizialmente soltanto in percentuale deve essere convertito in franchi sulla base dell'offerta più favorevole sotto il profilo economico. Dopodiché si fissano i punti lungo una retta che va dal prezzo più basso (nota 5) fino alla fine del margine previsto (nota 0). Tutte le offerte il cui prezzo è superiore al margine previsto ottengono la nota 0.

Valutazione complessiva con il metodo del valore d'uso

Il metodo del valore d'uso si è affermato come metodo standard e se ne raccomanda l'applicazione. È riconosciuto come metodo appropriato anche dalla giurisprudenza.

Il valore d'uso complessivo è determinato in base al seguente schema di calcolo.

| Criteri di aggiudicazione (uno dei quali è il prezzo) | Nota (A) | Ponderazione (B) | Punti del valore d'uso (C) = (A) x (B) |
|--|---------------------|-----------------------------|---|
| Criterio di aggiudicazione 1 | 3 | 50% | 150 |
| Criterio di aggiudicazione 2 | 2 | 30% | 60 |
| Criterio di aggiudicazione 3 | 4 | 20% | 80 |
| Somma = Valore d'uso | | 100% | 290 |

⁵⁰ Un esempio di decisione di esclusione figura nell'allegato al n. 3.3.

| | | | |
|--------------------|--|--|--|
| complessivo | | | |
|--------------------|--|--|--|

L'offerta più favorevole sotto il profilo economico è quella con il valore d'uso più alto.

Gestione delle offerte equivalenti

Le offerte sono equivalenti quando ottengono pressappoco la stessa valutazione complessiva (differenza di al massimo l'1 % per quanto riguarda il numero di punti del valore d'uso o il rapporto costi-benefici). Nell'ambito di tali offerte bisogna tenere conto dei seguenti punti:

- alcuni Cantoni hanno stabilito nella propria legislazione i criteri in base ai quali va presa la decisione di aggiudicazione nel caso di offerte equivalenti;
- i servizi di acquisto che non devono osservare siffatte prescrizioni adottano liberamente la propria decisione di aggiudicazione. La regola applicabile in questi casi va resa nota nella documentazione del bando. Le possibilità sono: a) libera scelta, b) criterio concreto (ad es. qualità superiore, qualifica professionale superiore delle persone chiave, minor prezzo);
- nel settore non contemplato dai trattati internazionali l'offerta di posti di formazione può essere presa in considerazione ai fini della decisione di aggiudicazione.

2.8 Decisione di aggiudicazione

La valutazione dei criteri di aggiudicazione consente di determinare l'offerta più favorevole sotto il profilo economico. Quest'ultima ottiene l'aggiudicazione. La decisione di aggiudicazione deve essere comunicata agli offerenti che hanno partecipato alla procedura. La comunicazione deve soddisfare i requisiti di una decisione, in particolare deve contenere le seguenti indicazioni:

- il tipo di procedura di aggiudicazione;
- il genere e l'entità della prestazione ordinata;
- il nome e l'indirizzo del committente;
- la data dell'aggiudicazione;
- il nome e l'indirizzo dell'offerente a cui è aggiudicata la commessa;
- il prezzo dell'offerta scelta; eccezionalmente il committente può indicare i prezzi minimi e massimi delle offerte considerate per la procedura di aggiudicazione;
- i rimedi giuridici.

A seconda della prassi adottata dal servizio di acquisto, la decisione di aggiudicazione è comunicata per scritto a tutti gli offerenti sotto forma di decisione⁵¹. I risultati dell'aggiudicazione nella procedura libera e nella procedura selettiva nonché quelli dell'aggiudicazione nella procedura mediante trattativa privata di commesse relative al settore dei trattati internazionali devono essere pubblicati entro 30 o 72 giorni⁵² dall'aggiudicazione nel pertinente organo (ad es. nel foglio ufficiale cantonale o elettronicamente sul sito www.simap.ch). Conformemente alle istruzioni della KBOB avviene prima la pubblicazione con l'indicazione dei rimedi giuridici e successivamente la comunicazione scritta agli offerenti. Dalla data di notifica o di pubblicazione decorre il termine

⁵¹ Un esempio di decisione di aggiudicazione figura nell'allegato al n. 3.3.

⁵² La decisione di aggiudicazione deve essere pubblicata a livello cantonale entro 72 giorni in virtù del CIAP e a livello federale entro 30 giorni secondo l'articolo 28 OAPub.

di 10 giorni per il ricorso a livello cantonale e il termine di 20 giorni per il ricorso a livello federale⁵³.

2.9 Ricorso

Il rimedio giuridico per impugnare le decisioni è il ricorso. Esso è reso noto nell'ambito della pubblicazione. Un ricorso può essere interposto a seguito delle seguenti fasi procedurali:

- l'aggiudicazione o l'interruzione della procedura di aggiudicazione;
- il bando di concorso;
- la decisione relativa alla scelta dei partecipanti nell'ambito della procedura selettiva;
- la decisione concernente l'esclusione dalla procedura;
- la decisione relativa all'inclusione dell'offerente in un elenco.

Il ricorso permette di invocare le violazioni del diritto (anche l'eccesso o l'abuso del potere di apprezzamento) e le constatazioni erronee di fatti ma non l'inadeguatezza. Se il servizio di acquisto ha preso la decisione entro i limiti del potere di apprezzamento che gli spetta, il tribunale amministrativo non può riformare la decisione impugnata, anche se ritiene più opportuna un'altra decisione.

Il ricorso non ha automaticamente effetto sospensivo. Di regola il tribunale amministrativo decide in merito solo su richiesta. Il conferimento dell'effetto sospensivo dipende dalla ponderazione degli interessi in gioco e da un esame sommario delle prospettive di esito favorevole del procedimento.

I ricorsi devono essere presentati entro 20 giorni dalla notificazione della decisione. Alcune regolamentazioni cantonali prevedono un termine di soli 10 giorni.

2.10 Conclusione del contratto

Il contratto può essere concluso soltanto dopo la scadenza del termine di ricorso. Se l'autorità di ricorso accorda l'effetto sospensivo, bisogna attendere la fine della procedura di ricorso per poter concludere il contratto.

⁵³ L'art. 30 LAPub stabilisce che «I ricorsi devono essere proposti entro 20 giorni dalla notifica della decisione».

3 Allegati

3.1 Documenti di ausilio (interni, per la preparazione e l'esecuzione della procedura di acquisto)

- Domanda di aggiudicazione interna
- Calendario del bando di concorso
- Ricapitolazione dei valori soglia (da aggiornare in base alla LAPub e al CIAP)
- Lista di controllo per il trattamento di errori formali

3.2 Modelli di documenti per la fase di realizzazione

- Verbale di collaudo per le prestazioni edili (SIA 118)
- Contratto di appalto della KBOB
- Contratto della KBOB per le prestazioni dell'impresa generale
- Contratto della KBOB per le prestazioni dell'impresa totale

3.3 Modello di documenti per la procedura di acquisto (destinati agli offerenti)

- Disposizioni sulla procedura di aggiudicazione di commesse edili (documento della KBOB)
- Procedura libera: comunicazione concernente l'interruzione del trattamento ulteriore dell'offerta (informazione preliminare)
- Procedura libera, selettiva o mediante invito: verbale sulle trattative
- Procedura libera: decisione di esclusione
- Procedura libera: decisione di aggiudicazione
- Procedura libera, selettiva o mediante invito: lettera di risposta negativa
- Procedura selettiva: lettera di risposta negativa durante la prima fase (non ammissione a presentare l'offerta)
- Procedura mediante trattativa privata: rapporto sull'aggiudicazione e motivazione