

Progetti finanziati da fondi europei: l'ANCE fa il punto sulla guida pubblicata dalla Commissione UE

20 Marzo 2018

La Commissione UE ha pubblicato una guida su come evitare gli errori più comuni nei progetti finanziati dai fondi strutturali e di investimento europei.

Il documento ha lo scopo di facilitare l'attuazione di programmi operativi e incoraggiare le buone pratiche, attraverso raccomandazioni generali.

Il documento tiene conto delle nuove direttive dell'UE in materia di appalti pubblici e delle prime esperienze dirette derivanti dalla loro attuazione.

La guida si rivolge principalmente alle amministrazioni aggiudicatrici nell'Unione europea, responsabili della pianificazione e degli appalti di opere pubbliche, forniture.

Viene specificato che il documento non costituisce un'interpretazione vincolante e definitiva del diritto dell'UE.

Tuttavia, lo stesso può fornire un valido ausilio su come applicare concretamente quanto previsto dalla direttiva 2014/24/UE.

Le indicazioni fornite dalla Commissione, di principale interesse per il settore dei lavori pubblici, sono riassumibili come segue.

- **STABILIRE ADEGUATI TERMINI DI PRESENTAZIONE DELLE OFFERTE**

L'inosservanza dei termini minimi per la presentazione delle offerte viene inserita tra le principali cause che danno luogo ad un aumento dei costi delle opere.

Le amministrazioni aggiudicatrici devono prendere in considerazione i termini stabiliti negli articoli da 27 a 31 della direttiva 2014/24 / UE prima di pubblicare l'avviso e **fissare termini realistici in fase di pianificazione**

Se i termini per il ricevimento delle offerte (o la ricezione di richieste di partecipazione) sono più brevi dei termini stabiliti dalla direttiva 2014/24/UE, l'amministrazione aggiudicatrice non fornirà agli operatori economici tempo sufficiente per partecipare.

- **LA SELEZIONE DEI CONCORRENTI: I CRITERI DI SELEZIONE ILLEGALI E/O DISCRIMINATORI**

È importante tenere ferma la differenza tra i diversi tipi di criteri: le cause di esclusione, i criteri di selezione e i criteri di aggiudicazione.

I tre tipi di criteri corrispondono a tre diversi passaggi nella selezione dell'offerta vincente. Essi sono destinati a perseguire obiettivi diversi.

Nell'individuare i criteri, le amministrazioni aggiudicatrici dovrebbero avere in mente queste domande per evitare qualsiasi confusione e la potenziale inclusione di criteri inappropriati.

Nel definire i criteri di selezione, **gli errori più frequenti** commessi dalle amministrazioni aggiudicatrici sono i seguenti:

- non controllare che tutti i criteri di selezione siano pertinenti e proporzionati a un particolare appalto e semplicemente riutilizzando gli stessi criteri nelle nuove procedure;
- aggiungere domande senza riflettere sulle potenziali risposte;
- non pubblicare la metodologia per la valutazione del rispetto dei criteri di selezione.
- prevedere criteri di selezione sproporzionati o iniqui e che necessariamente riducono il numero degli offerenti.

Gli esempi di criteri di selezione di seguito riportati, ritenuti illegittimi, hanno comportato, oltre ad un'indebita restrizione della concorrenza, anche un successivo incremento dei costi per le amministrazioni, in particolare, si è trattato della richiesta di:

1. un ufficio o un rappresentante oppure un'esperienza pregressa nello stesso paese/regione;
2. un fatturato annuo di 10 milioni di EUR anche se il valore del contratto fosse di appena 1 milione di EUR;
3. 5 referenze per analoghe prestazioni/lavori solo presso soggetti pubblici e non presso soggetti privati (ad esempio per i contratti di pulizia) a meno che ciò fosse giustificato e non discriminatorio;
4. referenze per precedenti prestazioni che abbiano un valore e una portata significativamente superiori rispetto al contratto oggetto dell'offerta, a meno che ciò fosse giustificato e non discriminatorio;
5. essere già in possesso delle qualifiche/certificati professionali riconosciuti nel paese dell'amministrazione aggiudicatrice al momento della presentazione delle offerte, in quanto ciò ha messo in difficoltà gli offerenti stranieri che dovevano rispettare in un periodo di tempo troppo breve;
6. conformità ad uno standard professionale particolare senza utilizzare la dicitura "o equivalente" (ad es. Norme stabilite dalla Federazione internazionale degli ingegneri consulenti (FIDIC), standard globali della Federazione internazionale dei lavoratori sociali, standard di trattamento delle acque NSF, norme dell'International Organizzazione dell'aviazione civile o l'Associazione internazionale del trasporto aereo, ecc.).

• I CRITERI DI AGGIUDICAZIONE

L'uso del criterio del solo prezzo viene ritenuto utile per lavori in cui la progettazione sia fornita dall'amministrazione aggiudicatrice o per progetti preesistenti

Invece, per quanto concerne l'offerta economicamente più vantaggiosa basata sul miglior rapporto qualità prezzo, la stessa è considerata appropriata in caso di appalto di lavori che prevedano un apporto progettuale da parte dell'offerente.

ESEMPI DI CATTIVE PRATICHE

- Criteri di aggiudicazione non chiaramente collegati all'oggetto del contratto.
- Criteri di aggiudicazione troppo vaghi, ad es. la qualità viene valutata in base alla durata e alla robustezza del prodotto, ma non esiste una definizione chiara di durata o robustezza nei documenti di gara.
- Requisiti di selezione utilizzati per aggiudicare il contratto (ad esempio, un periodo di garanzia di 5 anni, colore blu, tempo di consegna di 7 giorni)
- Errori matematici quando si sommano i punteggi e si classificano le offerte.
- Combinare criteri di selezione e criteri di aggiudicazione, in cui i criteri di selezione sono utilizzati come criteri di aggiudicazione OPPURE criteri già utilizzati nella fase di selezione vengono utilizzati nuovamente nella fase di aggiudicazione.
- Ad esempio, l'esperienza pregressa in lavori analoghi non dovrebbe essere utilizzata come criterio di aggiudicazione, in quanto si riferisce alla capacità dell'offerente di eseguire il contratto.
- Questo dovrebbe essere valutato nella fase di selezione, non nella fase di aggiudicazione. Tuttavia, l'esperienza del personale assegnato al contratto, laddove dove la qualità del personale possa avere un impatto significativo sull'esecuzione del contratto, potrà essere utilizzato come un criterio premiale.
- Calcolo della media dei prezzi offerti, in cui le offerte vicine alla media di tutte le offerte ricevono più punti di offerte più lontane dalla media. Sebbene il prezzo di gara sia un criterio obiettivo per utilizzare in fase di aggiudicazione, l'uso di questa metodologia porta a una disparità di trattamento degli offerenti, in particolare che presentano offerte più basse.
- Utilizzo di penali contrattuali come criterio di aggiudicazione: vengono assegnati più punti all'offerente disposto a pagare una penale più alta per la consegna tardiva. Tali sanzioni, se previsto, devono essere unicamente previste nei documenti contrattuali.
- Utilizzo della durata del contratto come criterio di aggiudicazione. La durata del contratto dovrebbe essere fissata nei documenti di gara e dovrebbe essere lo stesso per tutti i potenziali contraenti.
- Utilizzo di "extra" contrattuali come criterio di aggiudicazione, ad esempio fornendo punti supplementari agli offerenti che offrano lavorazioni aggiuntive a quelle previste in bando.

Utilizzare il subappalto come criterio di aggiudicazione allo scopo di limitarne il ricorso. Ad esempio mediante aggiudicazione di punteggi più alti per gli offerenti che dichiarano di non ricorrere al subappalto.

• LE PROCEDURE RISTRETTE E LA RIDUZIONE DEI CANDIDATI

Il ricorso ai criteri per ridurre i candidati nelle procedure ristrette viene ritenuto congruo solo nei mercati in cui è richiesto un alto livello di specializzazione dei concorrenti. E' comunque valutato come foriero di possibili fenomeni di collusione/corruzione, dovuto all'aumento dei poteri discrezionali in capo alla stazione appaltante.

31996-Guidance_public_procurement_2018_en.pdf [Apri](#)