

Promemoria

Procedura di pubblico concorso o selettiva?

Stato al 17.02.2020 / valido dal 01.01.2021

Il committente pubblico può scegliere tra la procedura di pubblico concorso e quella selettiva. La procedura di pubblico concorso gli garantisce la massima concorrenza e un confronto completo delle soluzioni offerte. La procedura selettiva gli permette invece di limitare la cerchia degli offerenti a quelli più adatti a svolgere il compito concreto. Prima di optare per la procedura di pubblico concorso o quella selettiva il committente dovrebbe effettuare un'analisi approfondita del mercato e del fabbisogno nel singolo caso. Per entrambe le procedure il bando deve essere pubblicato su simap.

A. Pubblico concorso (art. 18 LAPub)

La procedura di pubblico concorso mira a creare la concorrenza più ampia e trasparente possibile per garantire che la commessa venga aggiudicata all'offerente che presenta l'offerta più vantaggiosa conformemente al bando. È opportuno svolgere questa procedura quando il committente intende procurarsi il maggior numero possibile di offerte per ottenere un confronto completo¹.

La procedura di pubblico concorso consta di *una sola fase*: il committente mette a concorso un bando e rende accessibile la relativa documentazione². Qualsiasi offerente interessato può presentare un'offerta basandosi su tale documentazione. La commessa è aggiudicata all'offerente che ha presentato l'offerta più vantaggiosa.

Il bando e l'aggiudicazione sono pubblicati su simap. Le relative decisioni sono di norma impugnabili mediante ricorso conformemente all'articolo 52 e seguenti LAPub.

Opportunità	Rischi
+ Massima concorrenza possibile (☺☺☺☺)	- Costi sostenuti dagli offerenti per l'elaborazione dell'offerta (☹☹☹)
+ Promozione dell'innovazione (☺☺☺)	- Lavoro di valutazione di dispendioso (☹☹)
+ Economicità (☺☺☺☺)	- Protezione delle informazioni (☹☹☹)
+ Procedura più breve poiché costituita da una sola fase (☺☺)	

Svolgere una procedura di pubblico concorso è opportuno se:

- si auspica la maggiore concorrenza possibile;
- si prevedono poche offerte;
- la valutazione delle offerte può essere effettuata in modo efficiente;
- la procedura deve essere svolta in tempi brevi.

Al contrario, una procedura di pubblico concorso non è consigliabile se:

- i costi sostenuti per l'elaborazione delle offerte potrebbero essere cospicui;
- si prevedono molte offerte difficili da valutare;
- la documentazione del bando contiene già informazioni critiche sotto il profilo della sicurezza e una convenzione di tutela del segreto non garantisce una protezione sufficiente di tali informazioni quando vengono trasmesse.

B. Procedura selettiva (art. 19 LAPub)

La procedura selettiva è suddivisa in *due fasi*: nella prima fase (prequalifica), il committente mette a concorso la commessa e pubblica la parte della documentazione del bando necessaria per questa fase. Successivamente, tutti gli offerenti interessati possono presentare una *domanda di partecipazione* corredata delle prove necessarie per la verifica dell'idoneità. In base alla verifica preliminare dell'idoneità, il committente stabilisce quali offerenti sono ammessi a presentare un'offerta. Nella seconda fase (presentazione dell'offerta), il committente invita gli offerenti prequalificati a presentare un'offerta e fornisce loro

¹ Mediante la formulazione di criteri obbligatori adeguati e conformi alle disposizioni giuridiche (= per la buona riuscita del progetto occorre imperativamente definire requisiti minimi da rispettare), il committente può limitare in modo opportuno la cerchia dei potenziali offerenti per contenere i costi sostenuti da questi ultimi (si veda al riguardo il promemoria del CCAP «Criteri obbligatori»).

² Il committente trasmette le informazioni sensibili contenute nella documentazione del bando soltanto agli offerenti che hanno firmato una convenzione di tutela del segreto.

l'accesso a tutta la documentazione del bando³. Dopodiché valuta le offerte valide e aggiudica la commessa a colui che fra tutti gli offerenti prequalificati ha presentato l'offerta più vantaggiosa. Il bando, la decisione di prequalifica⁴ e l'aggiudicazione sono pubblicati su simap. Le relative decisioni sono di norma impugnabili mediante ricorso conformemente all'articolo 52 e seguenti LAPub.

La procedura selettiva può essere vantaggiosa in particolare in due casi: nel primo, quando si tratta di aggiudicare commesse particolarmente complesse per le quali è determinante l'idoneità degli offerenti. In questo caso i costi sono notevoli (per la presentazione delle offerte e la scelta degli offerenti, il dialogo, lo studio di fattibilità ecc.). Nel secondo caso, quando il committente deve tenere conto di aspetti rilevanti per la sicurezza dell'appalto concreto, ovvero quando già per l'elaborazione dell'offerta sono necessarie informazioni critiche sotto il profilo della sicurezza che non sarebbero sufficientemente protette nemmeno se l'offerente firmasse una convenzione di tutela del segreto.

Nel primo caso, il committente può valutare di limitare anche il numero massimo di partecipanti ammessi a presentare un'offerta. A tal fine devono essere adempiute contemporaneamente le seguenti condizioni: (1.) la limitazione è stata resa nota in modo trasparente nel bando; occorre comunicare in particolare anche la valutazione dell'adempimento dei criteri d'idoneità⁵. (2.) In assenza di tale limitazione, la commessa non può essere aggiudicata in modo efficiente. (3.) Per garantire una concorrenza efficace, devono essere invitati a presentare un'offerta almeno tre offerenti idonei⁶.

Per contro, se per la scelta della procedura selettiva sono determinanti «soltanto» aspetti rilevanti sotto il profilo della sicurezza, per motivi legati alla concorrenza si raccomanda di ammettere a presentare un'offerta tutti gli offerenti idonei. Anche nella fattispecie in esame i criteri d'idoneità sono indicati in modo trasparente, ma non vengono ponderati (valutazione: criterio adempiuto / non adempiuto).

Opportunità	Rischi
+ Minor impiego delle risorse dell'offerente (☺☺☺☺)	- Concorrenza limitata (☹☹☹☹)
+ Dispendio minimo per il team di valutazione grazie alla limitazione del numero di partecipanti (☺☺)	- Il committente esamina soltanto le soluzioni degli offerenti prequalificati (☹☹)
+ Protezione delle informazioni: soltanto gli offerenti idonei ricevono i documenti sensibili (☺☺☺☺)	- Procedura più lunga ⁷ (☹)
	- Possibilità di ricorso contro la decisione di prequalifica (☹☹)

Svolgere una procedura selettiva è opportuno se:

- per l'esecuzione della commessa sono necessarie particolari conoscenze specialistiche o esperienze;
- gli offerenti devono sostenere costi elevati per l'elaborazione delle offerte;
- il committente prevede di ricevere molte offerte che non possono essere valutate in modo efficiente;
- si auspica di condurre un dialogo o di seguire un altro procedimento complesso per la scelta dell'aggiudicatario;
- informazioni critiche sotto il profilo della sicurezza devono essere già comunicate per l'elaborazione delle offerte.

Al contrario, una procedura selettiva non è consigliabile se:

- la concorrenza è un fattore importante;
- si auspica di svolgere la procedura in tempi brevi;
- la valutazione può essere strutturata ed effettuata con un dispendio ragionevole;
- la formulazione di criteri obbligatori oggettivamente giustificati rende gestibile il numero degli offerenti;
- il numero di decisioni impugnabili deve essere ridotto al minimo.

³ È anche possibile pubblicare l'intera documentazione del bando già nella prima fase della procedura.

⁴ Le decisioni di prequalifica possono anche essere notificate mediante recapito agli offerenti (decisione individuale).

⁵ In caso di limitazione del numero di partecipanti, vengono scelti gli offerenti che ottengono il maggior numero di punti in relazione all'adempimento dei criteri d'idoneità.

⁶ Art. 19 cpv. 3 LAPub

⁷ Da una parte a causa dei termini minimi da rispettare per le due fasi della procedura, dall'altra a causa della possibilità di ricorso supplementare concessa contro la decisione di prequalifica. Tuttavia, nell'ambito della procedura selettiva, la fase di valutazione potrebbe risultare più breve.

C. Consigli per i servizi d'acquisto

Come sempre, prima di scegliere la procedura si consiglia di analizzare in modo approfondito il fabbisogno e il mercato.

Procedura di pubblico concorso

- Definite criteri chiari, obiettivi e misurabili per effettuare una valutazione efficiente (in particolare nel caso in cui si potrebbero ricevere numerose offerte).

Procedura selettiva

- Comunicate in modo trasparente il numero di offerenti idonei ammessi a presentare un'offerta e il metodo di valutazione dei criteri d'idoneità utilizzato.
- Invitate a presentare un'offerta un numero sufficiente di offerenti per garantire una concorrenza efficace.
- Verificate che le PMI, in particolare le imprese neocostituite, non vengano escluse inutilmente nella fase della prequalifica.
- Evitate di limitare il numero di partecipanti se la protezione delle informazioni è l'unico motivo per cui scegliere la procedura selettiva.

D. Ulteriori informazioni

rechtsdienst.kbb@bbl.admin.ch