



# Promemoria

## Costi di migrazione

Stato: 01.01.2021

**Per i servizi d'acquisto i costi di migrazione sono un dilemma: bisogna dare più importanza all'economicità o alla parità di trattamento?**

### Situazione iniziale

I servizi di aggiudicazione sono chiamati ad affrontare sfide sempre più numerose a causa dei costi di migrazione, in particolare nell'ambito di progetti IT: occorre dare la priorità alla parità di trattamento o all'economicità? Il problema si risolve spesso caso per caso, con un approccio pratico.

### Cosa sono i costi di migrazione?

I costi di migrazione possono prodursi a seguito del cambiamento di offerente in un ambiente (informatico) esistente. Sono generati in particolare da:

- trasferimento di know-how (dal vecchio al nuovo offerente);
- (eventuale) nuovo hardware, software o nuova soluzione globale;
- (eventuale) utilizzo parallelo in attesa che la nuova soluzione funzioni correttamente;
- (eventuale) migrazione di dati dal vecchio al nuovo sistema;
- (eventuale) cambiamento o ampliamento del sistema necessario in seguito alla migrazione;
- formazione (ecc.) dei collaboratori dell'Amministrazione federale da parte del nuovo offerente.

Tali costi sono provocati soltanto dal cambiamento di offerente. Se il partner contrattuale dell'Amministrazione federale rimane lo stesso, non si registrano i costi sopra elencati.

### Problemi nel corso della procedura d'acquisto

L'offerente attuale non deve indicare i costi di migrazione nella propria offerta oppure può indicare costi relativamente bassi. È dunque probabile che quest'ultimo presenti sempre l'offerta meno costosa (il che non significa che equivalga automaticamente all'offerta più vantaggiosa). Bisogna allora dare la priorità alla parità di trattamento e, in casi estremi,

escludere dalla partecipazione al bando l'offerente attuale o non esigere alcuna indicazione concernente i costi di migrazione (con il rischio che, alla fine, la Confederazione debba farsi carico degli stessi)? Oppure occorre dare la priorità all'economicità, correndo il rischio di accordare un vantaggio importante all'offerente attuale?

### I costi di migrazione nella prassi

Attualmente si stanno sperimentando varie proposte di soluzione. Queste sono riassunte nella tabella in allegato, che ne illustra i possibili vantaggi e svantaggi. La tabella è tuttora in fase di elaborazione e non è pertanto esaustiva.

Lo scopo della tabella è proporre ai servizi di aggiudicazione alcuni spunti per elaborare una possibile soluzione nei singoli casi.

### Conclusioni

La problematica dei costi di migrazione è conosciuta. Le potenziali soluzioni sono analizzate e sviluppate costantemente nella prassi.

È importante che il servizio di aggiudicazione valuti la questione dei costi di migrazione caso per caso. È comunque possibile considerare contemporaneamente il criterio dell'economicità e quello della parità di trattamento (pur con una ponderazione diversa).

### Informazioni complementari

[rechtsdienst.kbb@bbl.admin.ch](mailto:rechtsdienst.kbb@bbl.admin.ch)

Potenziali soluzioni	Descrizione	Vantaggi	Svantaggi
<b>1. Importo massimo fisso dei costi</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Il servizio di aggiudicazione definisce nel modo più completo e dettagliato possibile gli elementi della prestazione necessari nel quadro della migrazione.</li> <li>2. Su questa base, il servizio di aggiudicazione elabora la stima più realistica possibile dei costi necessari e la indica come importo massimo fisso per tutti gli offerenti (salvo per l'offerente attuale) direttamente nel capitolato d'oneri.</li> <li>3. L'importo massimo non è considerato nel criterio del prezzo. Se necessita effettivamente di maggiori mezzi per la migrazione, l'offerente deve farsi carico dei costi supplementari che ne derivano. Ciò deve essere indicato chiaramente nel capitolato d'oneri affinché gli offerenti possano procedere al calcolo.</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Parità di trattamento</li> <li>- Creazione delle condizioni di concorrenza</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Il servizio di aggiudicazione stabilisce la quota dei costi di migrazione senza creare condizioni di concorrenza. In questo caso occorre chiedersi se la stima è corretta.</li> <li>- Il servizio di aggiudicazione ha fissato costi di migrazione troppo bassi. → Gli offerenti gli rimproverano che si devono assumere costi troppo elevati (discriminazione).</li> </ul>
<b>2. Costi di migrazione marginali</b>	<p>I costi di migrazione devono essere indicati da tutti gli offerenti. L'offerente attuale è avvantaggiato perché può indicare costi di migrazione pari a zero o perlomeno molto bassi. Poiché tali costi sono però marginali rispetto ai costi globali indicati nell'offerta (anche dai nuovi offerenti), si accetta che l'offerente attuale goda di un leggero vantaggio.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Economicità</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- I costi potrebbero non essere trascurabili. → Il principio della parità di trattamento è violato.</li> </ul>
<b>3. Descrizione delle prestazioni in funzione dell'offerente</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Il servizio di aggiudicazione definisce nel modo più completo e dettagliato possibile gli elementi della prestazione necessari nel quadro della migrazione, affinché questi possano essere trasferiti dall'offerente attuale a quello nuovo e presi in consegna da quest'ultimo.</li> <li>2. Tutti gli offerenti indicano un prezzo per l'insieme di prestazioni che li riguarda. Ci si basa sulle tariffe orarie e giornaliere.</li> <li>3. I prezzi sono valutati nel quadro del prezzo complessivo (criterio del prezzo).</li> <li>4. Nel capitolato d'oneri bisogna indicare che, in caso di aggiudicazione a un nuovo offerente, le prestazioni che erano state richieste all'offerente attuale saranno, se necessario, aggiudicate mediante trattativa privata sulla base della sua offerta. In questo caso, l'offerta dell'offerente attuale rimane in effetti vincolante nel quadro della trattativa privata.</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Economicità</li> <li>- Confronto fra elementi paragonabili</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Potrebbe verificarsi una disparità di trattamento, in quanto l'offerente attuale non deve offrire le stesse prestazioni dei suoi concorrenti.</li> </ul>

<b>4. Nessuna valutazione</b>	<p>Le prestazioni di migrazione sono descritte dettagliatamente nel capitolato d'oneri. I nuovi offerenti indicano i costi di migrazione nella loro offerta. Tuttavia questi costi non sono valutati. Viene valutato soltanto il prezzo, senza costi di migrazione. Solo in un secondo momento si verifica se anche il prezzo complessivo (costi di migrazione inclusi) è economicamente vantaggioso.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Parità di trattamento</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Come si può tenere conto dell'economicità in modo trasparente?</li> <li>- Quali misure si possono adottare se il prezzo complessivo non è economicamente vantaggioso?</li> </ul>
<b>5. Computo dei costi sostenuti in passato</b>	<p>I costi già sostenuti in passato dall'offerente attuale verranno computati nel prezzo della sua offerta.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Parità di trattamento</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vi è il rischio che l'offerente attuale presenti ricorso, perché la sua offerta è modificata. Si potrebbe rimproverare al servizio di aggiudicazione il fatto che i costi già ammortizzati (e quindi fittizi) siano contabilizzati a svantaggio dell'offerente attuale.</li> <li>- Si confrontano elementi non paragonabili in funzione dei casi. -&gt; Si verifica una disparità di trattamento.</li> </ul>
<b>6. Soluzione aggiornata</b>	<p>Nella sua offerta, anche l'offerente attuale deve indicare i costi di migrazione. Se la sua soluzione è obsoleta, deve proporre alla Confederazione una versione adattata alle tecnologie attuali, a un prezzo adeguato.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Parità di trattamento</li> <li>- Economicità</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Potrebbe non essere possibile proporre l'ultima versione. -&gt; Si verifica una disparità di trattamento.</li> </ul>
<b>7. Aggiudicazione mediante trattativa privata</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Stimare i costi di migrazione. <ol style="list-style-type: none"> <li>a) Se i costi sono sproporzionati rispetto al valore della commessa, quest'ultima verrà aggiudicata mediante trattativa privata all'offerente attuale.</li> <li>b) Se i costi non sono sproporzionati, vedi la soluzione 2.</li> </ol> </li> <li>2. Richiedere un'offerta che indichi i costi di migrazione. L'offerente attuale gode quindi di un grande vantaggio, ma il servizio di aggiudicazione non ne tiene conto.</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Viene accordata grande importanza all'economicità, a condizione che l'aggiudicazione mediante trattativa privata sia giustificabile.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vi è il rischio che la decisione venga impugnata.</li> <li>- Si verifica una disparità di trattamento che può essere motivata meglio se in precedenza la commessa è stata aggiudicata in condizioni di concorrenza (bando OMC). Inoltre, i costi di migrazione stimati devono essere sufficientemente dettagliati. Per contro, se non è mai stato pubblicato un bando, sarà più difficile giustificare l'aggiudicazione mediante trattativa privata.</li> <li>- La dipendenza dall'offerente attuale è rafforzata.</li> <li>- Non si creano condizioni di concorrenza.</li> </ul>