in gara con NOI Tender Lab

Modulo 1.2 Tender internazionali: Redazione di un tender per LAVORI

Docente: Annamaria di Ioia

Farnesina
Ministero degli Affari Esteri
e della Cooperazione Internazionale

Diplomazia Economica Italiana

ITA
ITALIAN TRADE AGENCY
ICE - Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane

Modulo 1.2 Tender Internazionali: obiettivi

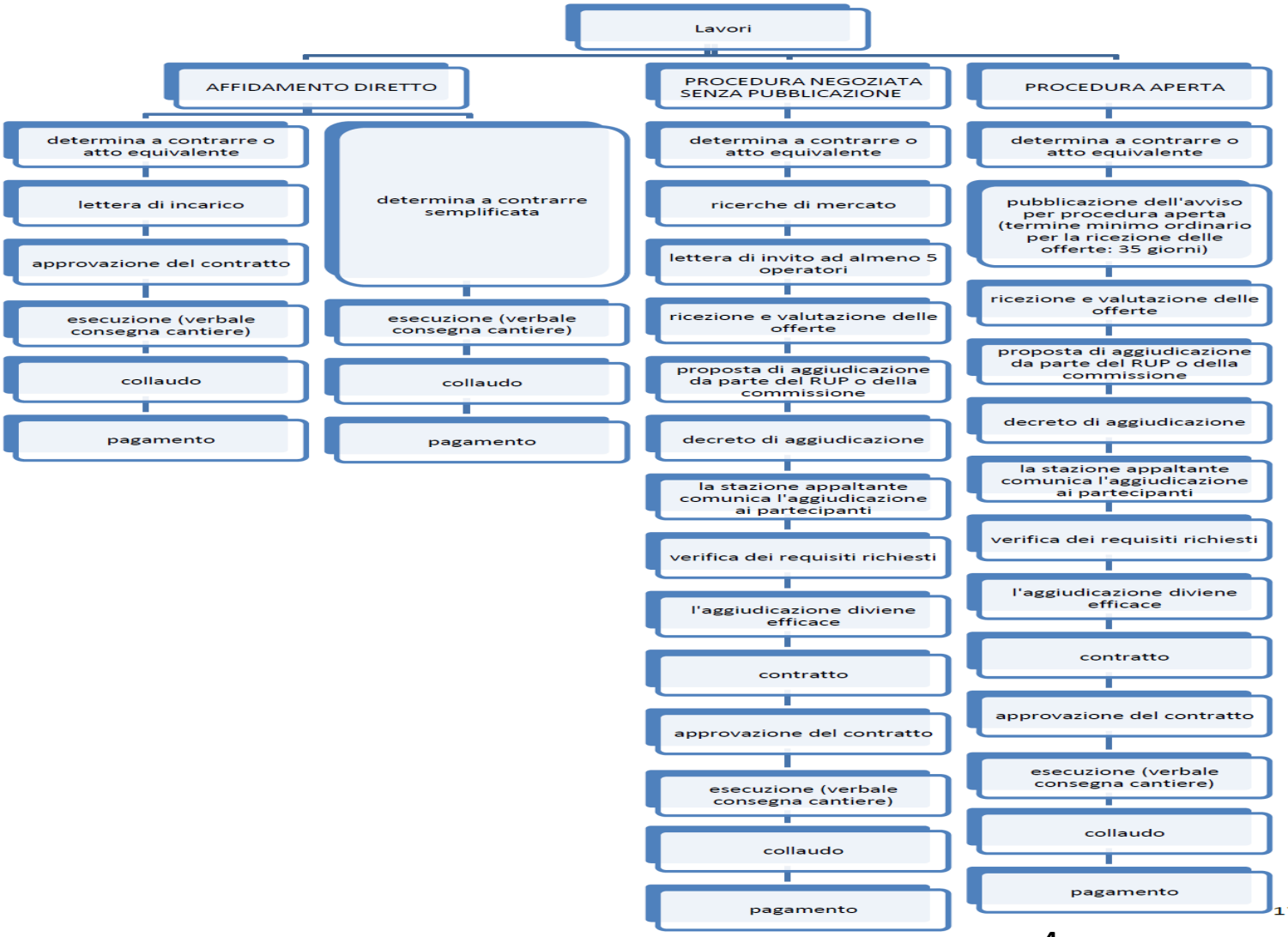
Alla fine dell'intervento formativo il/la partecipante sarà in grado di:

1. Valutare se si hanno i requisiti per partecipare ad una gara attraverso l'analisi del *Contract notice*.
2. Conoscere le diverse forme di partenariato ammesse e le modalità per partecipare alla selezione e superarla, anche dovendo integrare i propri requisiti di capacità.
3. Conoscere quali mezzi di prova fornire nell'offerta per dimostrare di possedere i requisiti di capacità tecnica e professionale e capacità finanziaria.
4. Predisporre la busta amministrativa e conoscere le cause di esclusione.
5. Identificare i diversi modi di predisporre la propria offerta tecnica a seconda dei criteri di aggiudicazione previsti dal bando e comprendere come avviene la valutazione delle offerte quando il criterio di aggiudicazione è il prezzo e quando invece il criterio è quello dell'offerta più vantaggiosa.
6. Identificare le diverse fasi della gara fino alla firma del contratto in base alle diverse procedure applicate dalla stazione appaltante.
7. Conoscere la principali differenze tra la legge italiana e le procedure internazionali afferenti la fase di esecuzione del contratto in tema di subappalto e modifiche in corso d'opera

Modulo 1.2 Tender Internazionali: strumenti

- ✓ Gli annessi della PRAG per gare di acquisizione lavori (link) http://ec.europa.eu/europeaid/prag/document.do?nodeNumber=5.8
- ✓ Esempio di Contract Notice lavori su base PRAG per esercitazione
- ✓ Gli Standard Procurement Documents della World Bank per partecipare alle gare di appalto lavori (link) http://www.worldbank.org/en/projects-operations/products-and-services/brief/procurement-new-framework#SPD
- ✓ Esempio concreto Tender dossier per gara lavori completo già pubblicato, regolato da procedure PRAG
- ✓ Esempio concreto Dossier di gara lavori completo come pubblicato, regolato da procedure WB
- ✓ Le linee guida e le procedure dell'International Federation of Consulting engineers (FIDIC) http://fidic.org/bookshop (link)
- ✓ Esempi concreti di valutazione documentazione amministrativa, valutazione dell'offerta tecnica con griglie di valutazione e punteggi
- ✓ Esempi di notification letters con motivazioni inerenti l'aggiudicazione

2.1 Cronologia della gara di affidamento lavori. Aperta, negoziata, affidamento diretto

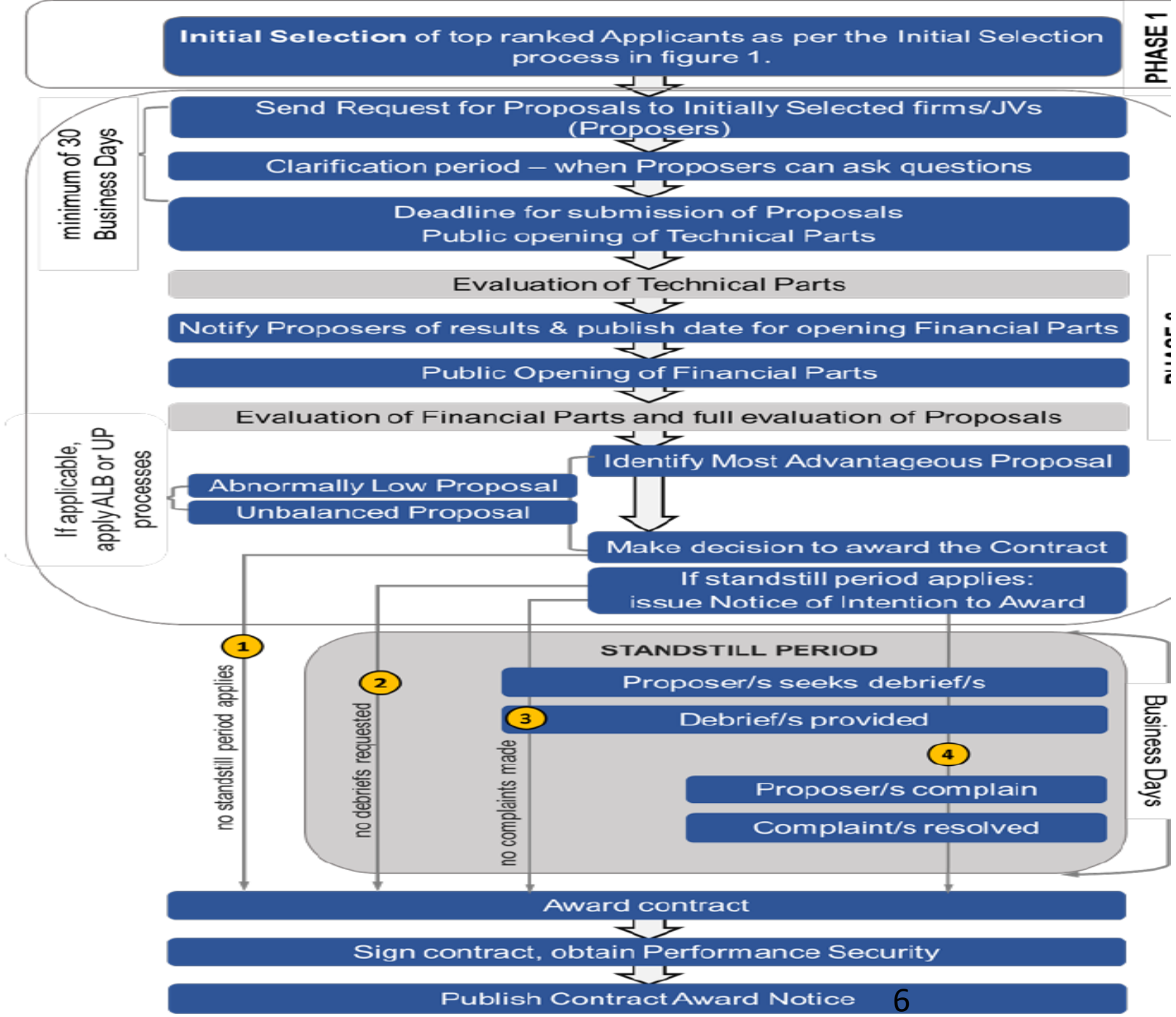


2.2 Cronologia di una gara affidamento Lavori: Procedura ristretta

1.1 Prevede una prima fase di prequalifica, nella quale le imprese concorrenti comunicano semplicemente l'interesse a partecipare e comprovano l'esistenza dei requisiti: la stazione appaltante invia una «invitation to tender» ai sei migliori candidati preselezionati secondo le regole PRAG, una «Request for proposals, bids or quotations» ai candidati prequalificati nelle procedure WB .

1.2 A seguito della valutazione delle EOI, la stazione appaltante invita le imprese che posseggono i requisiti di capacità economica e professionale a presentare un'offerta, ed invia il dossier di gara completo.

1.3 Le fasi successive sono uguali alla procedura aperta. Di seguito un flow chart della procedura ristretta nelle procedure World Bank.


Initial Selection of top ranked Applicants as per the Initial Selection process in figure 1.
PHASE 1
minimum of 30 Business Days
Send Request for Proposals to Initially Selected firms/JVs (Proposers)
Clarification period – when Proposers can ask questions
Deadline for submission of Proposals
Public opening of Technical Parts
Evaluation of Technical Parts
Notify Proposers of results & publish date for opening Financial Parts
Public Opening of Financial Parts
Evaluation of Financial Parts and full evaluation of Proposals
If applicable, apply ALB or UP processes
Identify Most Advantageous Proposal
Abnormally Low Proposal
Unbalanced Proposal
Make decision to award the Contract
If standstill period applies: issue Notice of Intention to Award
STANDSTILL PERIOD
1
no standstill period applies
2
no debriefs requested
3
no complaints made
Proposer/s seeks debrief/s
Debrief/s provided
4
Proposer/s complain
Complaint/s resolved
Business Days
Award contract
Sign contract, obtain Performance Security
Publish Contract Award Notice

3.1 identificare un tender specifico:Brevi cenni sulle cause di esclusione

Le cause di esclusione dalla partecipazione alla gara: il diverso approccio UE- WB.

La Declaration on honour da inserire nella busta amministrativa nelle procedure UE per le procedure aperte e negoziate, e la «supporting evidence» per le procedure ristrette.

Procedure Banca Mondiale: Rispetto delle clausole etiche, delle politiche antifrode, anticorruzione, delle regole in tema di conflitto di interessi e libera concorrenza: il bando stabilisce la cause di esclusione, l'offerente si impegna a consentire controlli ed ispezioni ai revisori contabili della Banca o della stazione appaltante.

3.2 Identificare un tender specifico: requisiti di partecipazione: capacità economico-finanziaria

La capacità economica: le regole UE

Il bando richiede di solito come requisito minimo per la partecipazione un fatturato annuo *(annual turnover)* almeno pari all'importo di gara. La stazione appaltante può richiedere un fatturato a partire da metà, fino ad un massimo del doppio dell'importo a base di gara.

Possono essere richiesti dati relativi al fatturato dell'offerente fino ai tre anni precedenti la pubblicazione del bando di gara.

Il concorrente può allegare copia dei bilanci dell'azienda, certificazioni di istituzioni bancarie, oppure una polizza assicurativa a copertura dei rischi per l'intero importo di gara.

Procedure WB : manca un limite minimo o massimo, il bando stabilisce il rapporto tra fatturato ed importo di gara. Si può richiedere documentazione anche fino ai cinque anni precedenti la pubblicazione del bando. Vengono richiesti i bilanci in copia conforme.

3.3 Identificare un tender specifico: La capacità tecnica e professionale.

* *Evidence of successful implementation of similar works*: certificazioni di buona esecuzione fornite dalle stazioni appaltanti di lavori similari compiuti negli ultimi 5 anni, oppure lista dei contratti con indicazione di importi, date, luoghi;

* Prova degli equipaggiamenti e delle attrezzature, dei lavoratori a contratto negli ultimi tre anni

* Certificazioni di qualità UNI, ISO eccetera possono essere richieste dalle stazioni appaltanti nel bando di gara

* Indicazione dei tecnici qualificati *anche non dipendenti dell'offerente* in grado di controllare la qualità dei lavori eseguiti.

Premesso che di solito gli importi dei contratti devono almeno essere pari all'importo di gara, come raggiungere i requisiti minimi di capacità per poter partecipare in caso l'importo sia superiore al nostro fatturato ed i contratti all'attivo non ci permettano di partecipare da soli?

3. 4 Decisione Bid-no bid. Le diverse forme di partecipazione ed il ruolo dei Partner

- ✓ I consorzi, orizzontali e verticali
- ✓ Le associazioni temporanee di scopo
- ✓ L'avvalimento
- ✓ Il subappalto
- ✓ Gli accordi di rete

Cenni sulla differenza tra le varie figure, sugli aspetti inerenti la costituzione, la ripartizione della responsabilità, il rapporto giuridico alla base dei diversi istituti. La scelta della forma di compartecipazione più adatta alla singola gara.

3.4 Esercitazione
Analisi di un Contract notice di lavori: la nostra impresa ha le qualificazioni per poter partecipare?

WORKS CONTRACT NOTICE

Contract title:

Strenghtening National Early Recovery and Reconstruction Plan of Gaza

BUILDINGS REHABILITATION IN ‘AL NADA NEIGHBORHOOD

4. Strategia per identificare possibili partner

1. Il ruolo dei partner locali e il margine di preferenza applicabile nelle procedure WB per acquisizione di lavori

2. Consorzi o ATS in caso di partecipazione «alla pari» in ruoli diversi

3. Subappalto se si rimane comunque unici responsabili dell'offerta nei confronti della stazione appaltante: limiti e disciplina (UE- WB). Le diverse forme di subappalto ed il controllo della stazione appaltante

4. Avvalimento se non si possiedono i requisiti minimi di capacità: quando e come ricorrervi nei bandi UE, a legge italiana e WB

5. Accordi di rete per avvalersi di personale esterno, anche a prescindere da costituzione di qualsiasi forma di partenariato tra imprese

5. Gestire le fasi di preparazione dell'offerta per lavori:

- Le sezioni del dossier di gara: Annessi PRAG e *Standard Procurement Documents* WB a confronto
- Le informazioni importanti da ricercare per capire se si possiedono i requisiti per partecipare
- Pre-tender meeting
- Le richieste di chiarimenti: termini di presentazione , modalità di risposta ed effetti
- Una, due o tre buste? Come presentare l'offerta e le fasi della selezione

6. Predisporre la Documentazione amministrativa

- I *forms* da compilare nelle gare basate sulle procedure UE: un esempio pratico di compilazione dossier di gara
- La garanzia dell'offerta: caratteristiche e disciplina, validità e durata
- Pre-tender meeting e partecipazione: obbligatoria o facoltativa

7.1 L’offerta tecnica: elementi

- Scopo del lavoro e specifiche tecniche
- Personale
- Equipaggiamenti
- Work plan con tempi di realizzazione previsti
- Drawings

7. 2 L'offerta tecnica per lavori: method statement

- Surveying and setting out
- Design proposals and procedures including geotechnical investigations
- A Quality Management Plan and QualityAssurance/Quality Control Procedures
- Document Management Systems
- Reporting Procedures
- Construction/Site Management Approach
- Approach to Subcontractor procurement and management
- Approach to sourcing of materials
- A health, Safety and Traffic Management Plan
- Approach to materials sourcing, testing and storage
- Logistics

7.3 Value for money: come presentare un'offerta di successo e migliorarne la valutazione

►Risk mitigation;

►Sustainable procurement: i benefici economici, ambientali o sociali connessi agli obiettivi del progetto; la certificazione ISO 14001

►Innovation: le tecniche innovative che consentono di adottare soluzioni migliorative o, quando permesso dal bando, soluzioni alternative a quelle richieste dal dossier di gara. Le varianti dell'offerta

7. 4 Esercitazione: dopo aver analizzato i technical requirements di un dossier di gara, sviluppare due o tre richieste di chiarimenti da sottoporre al committente

Gruppo 1: Analizzare dalla pagina 44 alla pagina 72 (*Technical offer- Employer's requirements)* dei Bidding Documents del MOPW afghano , regolati dalle procedure World Bank

Gruppo 2: Analizzare il Volume 3 del Tender dossier «Building rehabilitation in Al-Nada» redatti in base alla PRAG

8.1 Preparare l'offerta economico-finanziaria

La base d'asta o *maximum available budget* nelle procedure PRAG
Le conseguenze in caso di superamento

L'*estimated budget* nelle procedure WB: le conseguenze in caso di superamento

8.2 Preparare l'offerta economico- finanziaria

Prezzi fissi o price adjustment formula
Performance bond
Currency
Liquidated damages o Bonus Clauses in caso di ritardo o anticipo dei tempi previsti per l'esecuzione lavori
Lump sum o admeasurement contract
Bill of quantities e unit price
Incoterms
Insurance
Contingencies

8.3 L'offerta economico-finanziaria

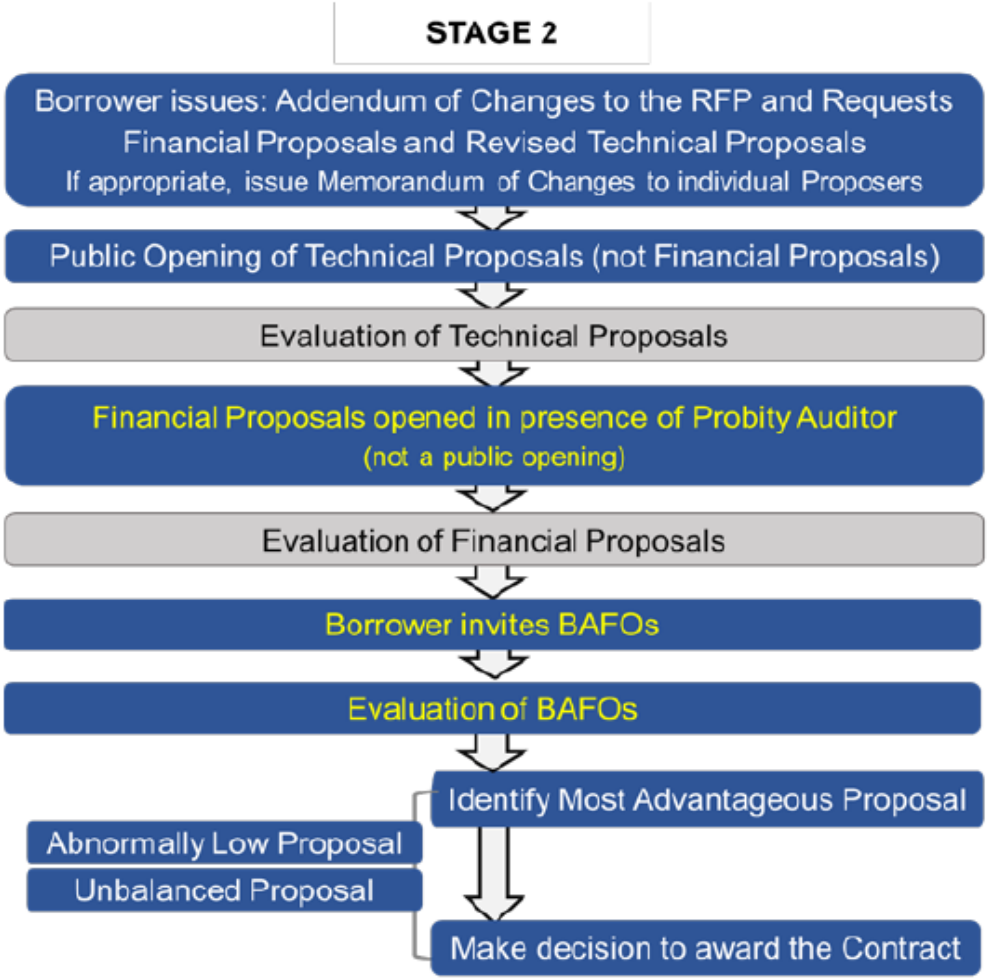
L'offerta anormalmente bassa: definizione, calcolo e conseguenze: cosa succede a seconda delle diverse procedure applicabili alla gara

Le determinazioni della stazione appaltante e i possibili esiti: la possibile accettazione dell'offerta con aumento del performance bond nelle procedure WB

8.4 L'offerta economico-finanziaria: L'opzione Best and Final Offer (WB)

Quando richiesto dal bando, nelle procedure ristrette, la stazione appaltante può riservarsi di invitare le imprese che hanno presentato offerte valide a presentare la loro migliore offerta finale. Presupposti, applicazione e contenuto del BAFO nelle procedure WB aggiornate nel 2017

Figure 3: BAFO: Key process variations to RFP Model 1 for BAFO



Note: key variations in process are in yellow font

9.1 Gestire le fasi successive: invio delle offerte, valutazione dei tender e firma del contratto

- ✓ Invio delle offerte: modalità e limiti temporali
- ✓ Late bids
- ✓ One bid per bidder o principio dell'unicità dell'offerta
- ✓ Effetti delle risposte ai chiarimenti richiesti dal Committente per documentazione mancante o offerta anormalmente bassa
- ✓ Criteri di aggiudicazione: offerta economicamente più vantaggiosa o criterio del prezzo più basso. Come cambia la valutazione dell'offerta in base al criterio adoperato. Esempi di griglie di valutazione. Quale peso ha il prezzo?

9.2 Gestire le fasi successive: invio delle offerte, valutazione dei tender e firma del contratto

Tender opening session
Administrative compliance grid: un esempio concreto
Two envelopes system:griglia di valutazione, criteri, punteggi e sub pesi se all'offerta tecnica viene attribuito un punteggio
Oppure
technically compliant offer on a yes/no basis
Comunicazione degli esiti di ogni singola fase della procedura

9.3 Esempio di criteri per il punteggio sulla qualità dell'offerta tecnica. Il bando specifica il punteggio minimo, di solito mai inferiore a 70 /100, necessario per il passaggio alla fase successiva.

Rated criteria	Merit point range
Methodology	20 – 50%
Relevant experience and qualification of key staff	30 – 60%
Relevant experience of firm	0 – 10%
Transfer of knowledge	0 – 10%
Nationals among key staff [As reflected by the participation of nationals among key experts (whether presented by foreign or national firms), and calculated as the ratio of key national experts' time (in person months), to the total number of key experts' time (in person months), in the Proposal.]	0 – 10%

9.4 Nella tabella sottostante, esempi di ponderazione dei punteggi offerta tecnica/ offerta finanziaria. Di solito il peso dell'offerta finanziaria nella valutazione complessiva dell'offerta non supera il 30%

Description	Quality/Cost Score Weighting (%)
High complex / downstream consequences / specialized assignments (or may use QBS method)	90 / 10
Moderate complexity	70-80 / 30-20
Assignments of a standard or routine nature (or may use LCS method)	60-50 / 40-50

9.5 Gestire le fasi successive: invio delle offerte, valutazione dei tender e firma del contratto

* Il soccorso istruttorio, quando, perchè: limiti e disciplina
* Comunicazioni inerenti gli esiti delle valutazioni: esempi pratici
* Aggiudicazione provvisoria della Commissione di valutazione
* Quando la gara è soggetta a prior review: la no-objection del Donatore nelle gare regolate da procedure internazionali

9.6 Gestire le fasi successive: l'aggiudicazione definitiva

La notifica dell'aggiudicazione , il *Contract Award Notice* ed i contenuti:

- Nome e indirizzo dell'aggiudicatario, il criterio di selezione adoperato, i dettagli inerenti il nome e la durata del contratto
- Il prezzo dell'offerta vincitrice, e, in caso di valutazione dell'offerta tecnica con punteggi, il punteggio totale ottenuto dall'aggiudicatario;
- I nomi di tutte le ditte offerenti
- Le ragioni dell'esito della valutazione non favorevole
- Informazioni su come fare richiesta di accesso agli atti, come ricorrere contro l'aggiudicazione, e del periodo di *stand still*

9.7 Gestire le fasi successive: la firma del contratto

- La firma del contratto e l'entrata in vigore
- La garanzia del contratto o *performance bond*
- L'anticipo, le percentuali ammesse e *l'advance payment guarantee*
- *Il retention money e la retention guarantee*
- *Commencement date*

9.8 Le varianti in corso d'opera nei contratti di lavori
La PRAG

L'administrative order: entro il 15% dell'importo, è una variante nell'interesse della stazione appaltante, richiesta dal direttore lavori. Il Contractor è obbligato ad eseguire la modifica richiesta alle medesime condizioni del contratto originario.

Il *contract addendum*: sempre previa autorizzazione della stazione appaltante, comporta sempre un aumento o una riduzione del valore del totale dei lavori, per una percentuale superiore al 15%

Nel caso di contratti a misura, se le quantità sono eccedenti rispetto alla stima nel BOQ, ma necessarie per il completamento dei lavori ed avallate dal direttore lavori, non è necessario ricorrere alla stipula di un addendum.

In ogni caso, le varianti NON possono superare il 50% del valore iniziale del contratto.

9.9 Le varianti in corso d'opera nei contratti di lavori
La procedura WB

* *Administrative order o* varianti richieste nell'interesse della stazione appaltante
**Addenda* se le varianti sono richieste dal *contractor*
Entrambe vanno autorizzate per iscritto e sono soggette al *No-objection* del *Donor* se onerose

Non c'è limite di importo e possono essere autorizzate fino al 100% dell'importo del contratto

9.10 I principali contratti di lavori nelle procedure internazionali

- *Lump-sum* (a corpo): il pagamento avviene per *milestones* o *inputs*
- *Performance-based*: il pagamento avviene su risultati predefiniti (es. manutenzione stradale per un periodo predeterminato)
- *Admeasurement*- in base a prezzi unitari, quando non v'è certezza delle quantità
- *Reimbursable-cost*: il pagamento copre tutti i costi più una tariffa a copertura delle spese generali e del profitto.

10.1 Migliorare la qualità delle offerte in base ai risultati della valutazione

- Analisi dei risultati della valutazione; un'attenta lettura del *contract award notice* e delle *notification letters*
- La documentazione è stata presentata in maniera conforme a quanto richiesto dal bando?
- I requisiti di capacità tecnica ed economica sono stati comprovati in maniera da superare la selezione?

10.2 Migliorare la qualità delle offerte in base ai risultati della valutazione

- L'offerta tecnica è stata dichiarata *compliant,* oppure ha ottenuto punteggio sufficiente per il passaggio alla fase successiva? In caso contrario, per quale ragione?
- Il prezzo è competitivo rispetto a quello dell'offerta aggiudicataria?
- Come migliorare la qualità della prossima offerta?

There are no failures, but only follow up

Bibliografia

The World Bank – Procurement Regulations for IPF Borrowers. Procurement in Investment Project Financing- Works - July 2016

Procurement and Grants for European Union External Actions- A practical guide applicable as of 15 January 2016

Indice degli argomenti

1. Obiettivi formativi e strumenti
2. Cronologia della gara affidamento lavori: aperta, ristretta, negoziata, affidamento diretto.
3. Identificare un tender specifico: cause di esclusione, requisiti di capacità, forme di compartecipazione, esercitazione
4. Strategia per identificare possibili Partner
5. Gestire le fasi di preparazione dell'offerta per lavori
6. Predisporre la documentazione amministrativa
7. L'offerta tecnica: elementi, method statement, VFM, esercitazione
8. L'offerta economico-finanziaria: elementi, offerte anormalmente basse, BAFO, base d'asta
9. Gestire le fasi successive: valutazione dei tender, criteri di aggiudicazione, firma del contratto e varianti
10. Migliorare la qualità delle offerte in base ai risultati della valutazione