

**La procedura negoziata
senza una preventiva
pubblicizzazione: quando
è possibile alla luce delle
linee guida sui beni
infungibili**

Data Roma 17 NOVEMBRE 2017

Claudio Lucidi



PROCEDURA NEGOZIATA

SENZA LA PREVENTIVA PUBBLICIZZAZIONE

DI COSA PARLIAMO

L'ARGOMENTO RIGUARDA L'INDIVIDUAZIONE DEL PRESUPPOSTO GIURIDICO PER CONSENTIRE AD UNA STAZIONE APPALTANTE DI RICORRERE A FORME DI AFFIDAMENTO SENZA UTILIZZARE LE PROCEDURE ORDINARIE (RISTRETTA O APERTA).

QUINDI SI DISCIPLINA UNA ECCEZIONE



PROCEDURA NEGOZIATA

SENZA LA PREVENTIVA PUBBLICIZZAZIONE

DI COSA PARLIAMO

**IL RICORSO ALLA PROCEDURA NEGOZIATA E'
CONSENTITA PER QUALSIASI TIPOLOGIA
CONTRATTUALE E PER IMPORTI SOPRA E
SOTTO SOGLIA EUROPEA
...MA DATO IL CARATTERE ECCEZIONALE
DELLA PROCEDURA.....**



PROCEDURA NEGOZIATA

SENZA LA PREVENTIVA PUBBLICIZZAZIONE

DI COSA PARLIAMO

.....E' SOTTOPOSTA

A DELLE IMPORTANTI

LIMITAZIONE



PROCEDURA NEGOZIATA

SENZA LA PREVENTIVA PUBBLICIZZAZIONE

DI COSA PARLIAMO

**IL RIFERIMENTO LEGISLATIVO E' L'ART.
63 DEL CODICE CHE VA LETTO IN
COORDINAMENTO CON LE LINEE GUIDA
ANAC N. 4 DEL 2016 (sottosoglia) E N. 8
DEL 2017 (forniture e servizi infungibili)**



PROCEDURA NEGOZIATA

SENZA LA PREVENTIVA PUBBLICIZZAZIONE

DI COSA PARLIAMO

Secondo i dati rilevati dall’Autorità, nel 2016 le gare aggiudicate mediante procedura negoziata senza previa pubblicazione di un bando di gara rappresentano circa il 18% degli affidamenti.



PROCEDURA NEGOZIATA

SENZA LA PREVENTIVA PUBBLICIZZAZIONE

DI COSA PARLIAMO

GLI AFFIDAMENTI MEDIANTE PROCEDURA NEGOZIATA :

- **PER OLTRE IL 40% SONO STATI MOTIVATI RICORRENDO AL CONCETTO DI INFUNGIBILITA';**
- **IL 63% DEGLI AFFIDAMENTI RELATIVI A PRESUNTI CASI DI INFUNGIBILITÀ RIGUARDA LE FORNITURE, OLTRE IL 32% I SERVIZI E IL RESTO I LAVORI;**
- **QUASI LA METÀ DEGLI AFFIDAMENTI COMPLESSIVI (IL 47,2%) È RELATIVO AL SETTORE SANITARIO, CIRCA IL 14% AL SETTORE INFORMATICO, UNA QUOTA NON TRASCURABILE ATTIENE AI SERVIZI DI RIPARAZIONE E MANUTENZIONE (IL 7,6%).**



PROCEDURA NEGOZIATA

SENZA LA PREVENTIVA PUBBLICIZZAZIONE

DI COSA PARLIAMO

In Italia il ricorso a procedure negoziate (soprattutto senza pubblicazione del bando) è più frequente della media: nel 2010 ha rappresentato il 14% del valore dei contratti, contro il 6% della media dell'Unione.



PROCEDURA NEGOZIATA

SENZA LA PREVENTIVA PUBBLICIZZAZIONE

DI COSA PARLIAMO

La procedura di affidamento più diffusa è quella negoziata senza previa pubblicazione del bando (26%), che tuttavia rappresenta solo il 16% in valore; la procedura negoziata senza previa indizione di gara è applicata per il 4% del valore, mentre la procedura ristretta senza previa pubblicazione di un bando detiene il 9,8% in valore; le forme di affidamento in economia detengono il 5,3% in valore; il 50% del valore degli appalti è affidato con procedura aperta. Ne risulta che oltre il 35% del valore degli appalti è affidato al di fuori di vere forme di pubblicità, atte a favorire la concorrenza e il mercato.



PROCEDURA NEGOZIATA

SENZA LA PREVENTIVA PUBBLICIZZAZIONE

DI COSA PARLIAMO

L'obiettivo delle LINEE GUIDA è quello di fornire indicazioni puntuali alle stazioni appaltanti e agli operatori economici circa le condizioni che debbono verificarsi affinché si possa legittimamente fare ricorso alle deroghe previste per i casi di infungibilità di beni e servizi, alle procedure da seguire per l'accertamento di situazioni di infungibilità e agli accorgimenti che le stazioni appaltanti devono adottare per evitare di trovarsi in situazioni in cui le decisioni di acquisto in un certo momento vincolino le decisioni future (fenomeno cosiddetto del lock-in).



PROCEDURA NEGOZIATA

SENZA LA PREVENTIVA PUBBLICIZZAZIONE

CONCETTO DI INFUNGIBILITA'

SECONDO LA DIRETTIVA EUROPEA

«L'infungibilità deve derivare da situazioni concrete, che non dipendono da comportamenti di acquisto passati della stessa amministrazione o da clausole contenute nella lex specialis di gara, rispetto alle quali le stazioni appaltanti hanno un obbligo stringente di motivazione, dovendo indicare ad esempio le ragioni per le quali non sia possibile ricorrere a canali distributivi alternativi, anche esteri, o prendere in considerazione lavori, forniture o servizi comparabili dal punto di vista funzionale, con quelli coperti da privativa ovvero specificare rigorosamente le ragioni tecniche che giustificano l'esclusività»