

Approfondimenti



Con l'offerta a prezzi unitari ente appaltante più forte nel contraddittorio post gara

La scelta dell'offerta a prezzi unitari rispetto a quella del ribasso unico permette al committente una maggiore conoscenza e controllo della proposta economica ma comporta procedure più complicate che richiedono maggiore impegno e lavoro.

Vittorio Miniero, Edilizia e Territorio, Il Sole 24 Ore, 9 novembre 2009, n. 43, p. 2

Il codice dei contratti disciplina le diverse modalità di presentazione dell'offerta economica all'articolo 82, mediante il riferimento agli istituti del ribasso sull'elenco prezzi e dell'offerta a prezzi unitari.

Le due differenti modalità sono poste in alternativa tra di loro per tutti i contratti, fatta solo eccezione per le tipologie contrattuali previste parte a corpo e parte a misura (articolo 82, comma 2, Dlgs 163/2006).

La scelta delle stazioni appaltanti di utilizzare l'una o l'altra può dipendere da diversi fattori di convenienza.

La gara espletata con il metodo del ribasso unico è, infatti, decisamente più semplificata sia per l'amministrazione che per l'operatore economico che concorre alla gara.

La stazione appaltante deve limitarsi a preparare un elenco prezzi unitari, specificante le voci di lavorazione da effettuarsi, e il concorrente deve impegnarsi a offrire un unico ribasso che verrà poi, in corso di esecuzione, applicato indistintamente a tutte le voci di lavorazione, offrendo nel complesso il corrispettivo spettante per la realizzazione dell'opera.

La preparazione dell'offerta per l'operatore è decisamente semplificata, perché concerne esclusivamente l'indicazione del ribasso offerto in un unico foglio da inserire nella busta contenente l'offerta economica.

L'offerta a prezzi unitari, al contrario, necessita di maggiore impegno e maggiore lavoro, sia per l'amministrazione che per l'operatore economico.

In fase di preparazione della gara spetta all'amministrazione la distribuzione ai concorrenti della Lista prezzi unitari, in originale, vidimata in ogni foglio dal responsabile del procedimento, così come specificato dall'articolo 90 del Dpr 554/1999 a oggi ancora vigente.

Al fine di non aggravare eccessivamente le incombenze spettanti al Rup, già incaricato di numerosi adempimenti, nella prassi questa vidimazione si è tramutata in un timbro colorato apposto (presumibilmente anche da collaboratori dell'ufficio gare) in ogni pagina.

La parola "vidimazione" è stata interpretata estensivamente e differenziata, ad esempio, dalla parola "sigla" che avrebbe comportato l'onere della partecipazione attiva e personale del solo Rup.

La Lista prezzi distribuita dovrà contenere: la descrizione delle voci di lavorazione, le unità di misura, il quantitativo stimato dal progetto per la realizzazione dell'opera.

Il concorrente, in fase di preparazione della gara, deve premunirsi di tale Lista prezzi in originale e compilarla in ogni sua parte apponendovi per ogni voce di lavorazione: il singolo prezzo unitario, indicato sia in cifre che in lettere e il prodotto tra il prezzo unitario e le quantità stimate dalla amministrazione appaltante.

Infine in calce al modulo deve essere indicato il prezzo complessivo offerto "unitamente al conseguente ribasso percentuale rispetto al prezzo complessivo posto a base di gara".

Ai fini di praticità, onde evitare imprecisioni e incomprensioni sempre pericolose in fase di gara, è bene che sia la stessa Lista prezzi a lasciare i campi bianchi, specificando come devono essere

compilati dal concorrente e che, per esempio, riporti la formula matematica che i concorrenti devono utilizzare per la riduzione a ribasso percentuale del prezzo complessivo offerto, con indicazione del numero di decimali da tenere in considerazione.

La complessità nella preparazione della gara con l'offerta prezzi unitari è giustificata dalla utilità pratica di avere, a valle della presentazione della offerta economica, un prezzo unitario per ogni voce di lavorazione da parte dell'operatore economico.

L'offerta a prezzi unitari ha, infatti, il pregio di costringere il concorrente a esporsi maggiormente, esplicitando il proprio preventivo stimato per ogni voce di prezzo.

Mentre il ribasso unico è, inevitabilmente, spalmato su ogni lavorazione e deriva da una valutazione complessiva dell'operatore economico sui prezzi posti a base d'asta dalla amministrazione, l'offerta prezzi esplicita al committente, fin dall'apertura delle offerte economiche, il prezzo ritenuto remunerativo dal concorrente per la realizzazione di ogni singola lavorazione descritta dalla Lista prezzi.

L'offerta prezzi unitari permette, dunque, una maggiore conoscenza e controllo dell'offerta economica da parte del committente e una conseguente maggiore forza nel contraddittorio che si volesse instaurare, successivamente alla gara, per la verifica della anomalia dell'offerta.

Questo è quanto ha recentemente suggerito anche l'Autorità di vigilanza sui contratti di lavori, servizi e forniture con determinazione n. 6 dell'8 luglio 2009 disponendo che "per effettuare la verifica di congruità delle offerte di un lavoro, di un servizio o di una fornitura occorre conoscere:

- a) la esatta quantità delle singole prestazioni che costituiscono la commessa;
- b) i prezzi unitari offerti per la esecuzione delle singole prestazioni;
- c) le giustificazioni che dimostrino la correttezza e congruità dei prezzi unitari offerti.

Nel caso l'appalto riguardi un lavoro pubblico, si ritiene che la verifica di congruità sia più trasparente e più tecnicamente fattibile se la gara è indetta sulla base dell'offerta a prezzi unitari, in quanto solo in questo modo si conoscono, senza incertezze, le quantità delle singole lavorazioni.

Nel caso dell'offerta a prezzi unitari il prezzo globale offerto, infatti, si ottiene moltiplicando i prezzi unitari offerti per la lista delle categorie di lavorazioni e forniture previste per l'esecuzione dei lavori di cui all'articolo 90, comma 1, del Dpr n. 554/1999. In tale lista sono riportate le quantità delle singole lavorazioni del progetto posto a base di gara, oppure, ai sensi del detto articolo 90, comma 5, secondo periodo, le quantità ritenute giuste dai concorrenti, oppure, nel caso in cui la gara sia indetta con il criterio dell'offerta economicamente più vantaggiosa e, pertanto, consenta la presentazione di proposte di variazioni o modifiche progettuali, le quantità come risultano modificate dal concorrente in base alle variazioni proposte al progetto".

Ai sensi del comma 5 dell'articolo 90 l'offerta deve altresì riportare, a pena di inammissibilità, la dichiarazione di presa di atto che, per la parte di appalto progettato a corpo, le voci e le quantità della Lista offerta prezzi non hanno valore contrattuale, rispetto all'importo complessivo offerto che rimarrà l'unico corrispettivo spettante al concorrente per la realizzazione dei disegni tecnici di progetto.

Anche in questo caso, onde evitare dimenticanze che possano comportare spiacevoli esclusioni di concorrenti, è opportuno che le amministrazioni inseriscano la dichiarazione immediatamente sulla Lista offerta prezzi, in modo che il concorrente, già sottoscrivendo quella, si ritrovi la dichiarazione posta a pena di esclusione sottoscritta adeguatamente, consentendogli l'ammissione al prosieguo della gara d'appalto.

L'articolo 74, comma 3, del codice dei contratti dispone che "salvo che l'offerta del prezzo sia determinata mediante prezzi unitari il mancato utilizzo di moduli predisposti dalle stazioni appaltanti per la presentazione delle offerte non costituisce causa di esclusione".

La gara d'appalto con offerta a prezzi unitari è l'unica nella quale la stazione appaltante debba pretendere che l'offerta economica sia redatta sul modello predisposto offerto in originale ai concorrenti.

L'eventuale offerta presentata su altro modello, per quanto identico, ma non in originale vidimato dalla amministrazione, deve comportare l'esclusione dalla gara d'appalto.

Per garantirsi la presenza delle dichiarazioni che il concorrente deve presentare a pena di esclusione, nella preparazione del modello, di conseguenza, le amministrazioni possono fare in modo che il concorrente, sottoscrivendo l'offerta economica, contestualmente sottoscriva anche quelle dichiarazioni negoziali richieste dall'articolo 90 del Dpr 554/1999.