



Promemoria

Indennità nel quadro di un dialogo

Stato: 01.06.22

Nel caso di acquisti complessi o dell'acquisto di prestazioni intellettuali, le soluzioni o le metodologie proposte possono essere sviluppate nel quadro di un dialogo. Un'indennità adeguata incentiva gli offerenti a elaborare idee e proposte di soluzione innovative e aumenta le probabilità di successo del dialogo stesso. L'indennità deve costituire un'equa compensazione del dispendio relativamente elevato sostenuto dagli offerenti nell'ambito del dialogo.

Situazione iniziale

Il diritto in materia di appalti pubblici ha introdotto lo strumento del dialogo già da diverso tempo e, dal 1° gennaio 2021, tale strumento è disciplinato anche nella legge (cfr. art. 24 LAPub o art. 6 OAPub)¹

Scopo del dialogo:

- il dialogo mira a sviluppare le soluzioni proposte dagli offerenti di concerto con questi ultimi nell'ambito di un processo iterativo;
- durante il dialogo, la prestazione richiesta dal committente viene concretizzata in modo tale da essere definita con sufficiente precisione e risultare ugualmente comprensibile a tutti gli offerenti.

Oggetto

Conformemente all'articolo 24 capoverso 3 lettera c LAPub, le modalità di indennizzo devono essere comunicate nella documentazione del bando.

Secondo la legge devono essere indennizzati:

- il dispendio vincolato alla partecipazione al dialogo;
- l'utilizzazione dei diritti della proprietà intellettuale nonché delle conoscenze e delle esperienze degli offerenti.

L'utilizzazione o la divulgazione dei diritti della proprietà intellettuale degli offerenti (ad es. delle soluzioni elaborate appositamente per questo progetto) può avvenire soltanto con consenso scritto. L'articolo 6 OAPub sancisce che l'indennità e l'utilizzazione di

questi diritti devono essere stabilite in un [accordo](#), che deve essere concluso prima che il dialogo abbia inizio.

Ammontare dell'indennità

Se e in che misura si debba pagare un'indennità per la **partecipazione al dialogo** dipende fortemente dalla portata del dialogo condotto. Maggiore è il numero o la durata delle sessioni del dialogo, tanto più si raccomanda di indennizzare le spese dei partecipanti non considerati. Tuttavia si dovrebbe in ogni caso specificare un tetto massimo o un importo forfettario fisso in modo da stabilire un'indennità massima. L'allestimento dell'offerta o delle offerte non deve essere indennizzato, perché si tratta di spese «normali», che si sostengono in ogni procedura di appalto e non danno diritto all'indennità (art. 9 OAPub). L'aggiudicatario non è indennizzato per il dispendio legato al dialogo, perché gli vengono indennizzate le soluzioni ecc. che ha sviluppato nel quadro della sua aggiudicazione.

Se è prevista l'**utilizzazione dei diritti della proprietà intellettuale** dei partecipanti al dialogo, questa deve essere in ogni caso indennizzata di conseguenza e l'offerente deve essere disposto, per quanto possibile, a cedere i diritti al committente. Durante una procedura di dialogo e anche in seguito (in particolare dopo un'aggiudicazione), non si può utilizzare né divulgare, senza il consenso scritto dell'offerente, alcuna informazione sulle sue soluzioni, metodologie e simili in una misura che va oltre quanto concordato. L'indennità totale delle soluzioni e delle metodologie proposte da un offerente comporta normalmente notevoli costi supplementari per il progetto. Inoltre non si può ipotizzare che l'offerente sia interessato ad acconsentire a cedere i suoi diritti nella misura richiesta dato che, a seconda dei casi, potrebbe trattarsi di segreti commerciali rilevanti per il suo successo.

Resoconto e fattura

Anche il tipo, il momento di emissione della fattura e l'allestimento di un resoconto dovrebbero essere disciplinati nell'accordo sul dialogo.

Per poter provare il dispendio da indennizzare, l'offerente cui non è stata aggiudicata la commessa allestisce un resoconto che deve essere firmato dall'offerente stesso e dal servizio richiedente in cui

¹ Per il dialogo si veda anche la «Guida della KBOB agli appalti pubblici nell'ambito della procedura con dialogo» della Conferenza degli acquisti della

Confederazione (CA) e Laura Locher ad art. 24 in «Handkommentar zum Schweizerischen Beschaffungsrecht»,

indica il tempo impiegato nell'esecuzione del lavoro fatturabile.

Il resoconto può comprendere le seguenti informazioni:

- settori di attività e di compiti;
- persone incaricate;
- dispendio richiesto dai singoli lavori;
- descrizione precisa dei lavori eseguiti;
- dispendio di tempo.

Si raccomanda di convenire l'invio della documentazione di fatturazione entro 10 giorni lavorativi dal *passaggio in giudicato dell'aggiudicazione*. In tal modo è garantito che fatturano le proprie prestazioni soltanto gli offerenti non considerati.

Consigli per i servizi d'acquisto

- Indicare nella documentazione del bando la tariffa oraria applicabile e l'importo massimo (IVA inclusa) oppure un eventuale importo forfettario.
- Se possibile, definire un importo massimo realistico / un importo forfettario realistico dei costi per ciascuna sessione del dialogo, al fine di evitare costi sproporzionati.
- Indicare chiaramente già nel bando o nella documentazione se l'aggiudicatario non viene indennizzato per la partecipazione al dialogo.
- Riflettere attentamente se è opportuno utilizzare le soluzioni (beni immateriali) degli offerenti cui non è stata aggiudicata la commessa. Ciò potrebbe ridurre lo spirito d'innovazione degli offerenti e aumentare sproporzionatamente i costi legati al dialogo.

Ulteriori informazioni

Centro di competenza per gli acquisti pubblici della Confederazione CCAP:
rechtsdienst.kbb@bbl.admin.ch

Maggiori informazioni su come condurre un dialogo sono disponibili nel video didattico della CCAP "Dialog – wie geht das?"