

TIPO DI DOCUMENTO:

ARTICOLO

TITOLO:

Gare pubbliche di servizi: verso un "indice reputazionale" per le imprese?

SOTTOTITOLO:

AUTORE:

Cognome Nome (max. 3 tra virgole) / Ente / AA VV:

Conio Paola, Leone Luca

ESTRATTO DA PERIODICO:

Titolo:

FMI - Facility Management Italia

N°:

5

Del:

10/2009

ESTRATTO DA SITO INTERNET:

Indirizzo home page [http://]:

Indirizzo esteso [http://]:

Di:

Nazione:

Data primo contatto:

Data rimozione:

PAROLE CHIAVE:

gare & appalti, pubblica amministrazione, servizi integrati, indice reputazionale

ABSTRACT:

SC

Il sistema normativo che regola l'affidamento degli appalti pubblici di servizi ha subito un'involuzione pericolosa, basata su una contraddizione di fondo: la garanzia dello svolgimento di una procedura formalmente ineccepibile sta diventando sempre più un dato a sé stante, rispetto al quale il risultato della scelta del contraente più idoneo all'esecuzione della prestazione rappresenta un fatto meramente accidentale. Di fatto è in essere un'evidente discrasia tra il rispetto spesso meramente formale delle norme e il perseguimento dell'obiettivo sostanziale di efficacia dell'azione amministrativa. In questo contesto di stretta attualità, l'articolo analizza e commenta la proposta recentemente avanzata in ambito pubblico di introdurre nella fase di aggiudicazione delle gare di servizi un "indice reputazionale" attraverso cui premiare con un punteggio ad hoc le imprese che hanno ben operato con le PA.

Gare pubbliche di servizi: verso un “indice reputazionale” per le imprese?

Il sistema normativo che regola l'affidamento degli appalti pubblici di servizi ha subito un'involuzione pericolosa, basata su una contraddizione di fondo: la garanzia dello svolgimento di una procedura formalmente ineccepibile sta diventando sempre più un dato a sé stante, rispetto al quale il risultato della scelta del contraente più idoneo all'esecuzione della prestazione rappresenta un fatto meramente accidentale. Di fatto è in essere un'evidente discrasia tra il rispetto spesso meramente formale delle norme e il perseguimento dell'obiettivo sostanziale di efficacia dell'azione amministrativa. In questo contesto di stretta attualità, l'articolo analizza e commenta la proposta recentemente avanzata in ambito pubblico di introdurre nella fase di aggiudicazione delle gare di servizi un “indice reputazionale” attraverso cui premiare con un punteggio ad hoc le imprese che hanno ben operato con le PA.

The standards system regulating the granting of public services contracts has undergone a dangerous involution, founded on a basic contradiction: the guarantee of the carrying out of a formally exemplary procedure is increasingly becoming a given fact, with respect to which the result of the choice of the most suitable contractor for the execution of services represents a merely accidental fact. There in fact exists an evident discrepancy between the often purely formal respect of regulations and the reaching of the substantial objective of effectiveness of the administrative process. In this very topical context the article analyses and comments on the recently made proposal with regard to the public sector to introduce a “reputation index” during the phase of granting services tenders, with which to award ad hoc points to the firms that have done a good job with the various public administrations.

Paola Conio*
Luca Leone**

Le gare pubbliche di servizi: tra problemi aperti e proposte sperimentali

L'attuale funzionamento del sistema delle gare pubbliche di servizi sembra lasciare insoddisfatti tutti gli operatori del settore. Le stazioni appaltanti, da un lato, rimpiangono i tempi in cui il fine ultimo del legislatore in questa materia era salvaguardare l'interesse delle PA lasciandole un margine di discrezionalità sufficiente a mantenere una posizione di forza rispetto ai concorrenti e ad adattare i casi concreti alle proprie specifiche

esigenze. Dall'altro, le imprese lamentano l'eccessivo formalismo che permea il procedimento e che spesso conduce a sacrificare l'interesse sostanziale ad aggiudicare la prestazione all'offerta migliore in nome della necessità di affidarla all'offerta che si dimostri esente da errori, a quel concorrente, cioè, che abbia meglio degli altri saputo districarsi nella selva non sempre ordinata e coerente delle disposizioni di gara e di quelle di legge.

Nel tentativo di superare i limiti - reali o presunti - dell'attuale sistema, ecco delinearsi metodi

pionieristici, quale quello recentemente proposto da ACEA spa e basato sul concetto del “Vendor Rating”, una sorta di “indice reputazionale” che dovrebbe/potrebbe essere inserito all’interno delle procedure di gara di affidamento dei contratti pubblici per essere assegnato al concorrente e fungere da correttivo rispetto al ribasso offerto in sede gara.

La proposta sperimentale di ACEA spa ha il pregio di offrire lo spunto per una riflessione più ampia e fattiva sulla dicotomia tra “forma” e “sostanza” che sembra affliggere irrimediabilmente le gare ad evidenza pubblica.

La stessa proposta, tuttavia, induce a porsi l’interrogativo se tali metodi apparentemente innovativi siano legittimi alla luce del diritto comunitario e, aspetto ancor più rilevante in un approccio “sostanzialistico”, se siano concretamente utili.

Il sistema normativo per l'affidamento dei contratti pubblici

Il sistema normativo che regola le procedure di aggiudicazione dei contratti pubblici di servizi è assai complesso. E non potrebbe essere altrimenti.

Nell’esperimento di una gara pubblica di servizi entrano infatti in gioco moltissimi interessi, pubblici e privati, che spesso sono diametralmente opposti tra loro. L’interesse che hanno le stazioni appaltanti pubbliche - al pari di qualsiasi altro soggetto che si accinge ad acquistare un bene o un servizio - ad ottenere esattamente ciò che si vuole e di cui si ritiene di aver bisogno alle migliori condizioni possibili; l’interesse che hanno le imprese private a poter concorrere all’aggiudicazione di

importanti opportunità di lavoro senza essere discriminate perché non conosciute dalle amministrazioni precedenti o perché offrono servizi che, pur non essendo esattamente quelli che la stazione appaltante in effetti desidererebbe poter acquistare, sono dalle stesse ritenuti in tutto e per tutto equivalenti; l’interesse della collettività a che le risorse pubbliche siano utilizzate nel modo più efficiente ed efficace e senza condizionamenti legati all’identità dei concorrenti, che prescindano dall’effettiva qualità e convenienza della prestazione.

Non solo. Il legislatore nazionale non è libero di delineare a proprio giudizio il sistema normativo in questione, graduando nel modo ritenuto più consono gli interessi predetti e definendo autonomamente a quale degli stessi - nell’ipotesi non improbabile di conflitto - si debba garantire il prioritario soddisfacimento. Come è noto, difatti, il diritto interno in questa materia è sotto-ordinato rispetto a quello comunitario, con conseguente obbligo di recepimento dei principi e delle regole determinate a livello europeo, pena l’illegittimità e, comunque, l’inapplicabilità delle disposizioni nazionali per contrasto, appunto, con l’ordinamento comunitario.

Va aggiunto che anche gli interessi del legislatore comunitario e di quello nazionale non sono necessariamente coincidenti. Deve considerarsi, difatti, che le norme che regolano a livello europeo le procedure di aggiudicazione dei contratti pubblici sono ascritte all’ambito della tutela della concorrenza e della libera circolazione sul territorio dell’Unione di beni e servizi. L’angolo visuale da cui il legislatore comunitario guarda al sistema delle regole per l’af-

fidamento dei contratti pubblici, quindi, è quello degli operatori economici e del mercato, i cui interessi e diritti mira prioritariamente a tutelare.

Al contrario, prima che sorgesse la necessità di adeguamento forzato alle norme europee, il nostro legislatore nazionale aveva sempre assunto, nel regolamentare tale materia, il punto di vista della PA ed era soprattutto l’interesse e la discrezionalità di quest’ultima, ancorché incanalata al precipuo fine di individuare la migliore offerta possibile, che egli mirava a garantire e tutelare, talvolta anche a prezzo di una compressione dei diritti dei concorrenti.

In un contesto di questo tipo, in cui è indispensabile controbilanciare forze che spingono verso direzioni diverse, con differente intensità, è evidente che regole rigide a presidio dei procedimenti di aggiudicazione siano un “vincolo” assolutamente necessario ed inevitabile.

Forma contro sostanza?

Sebbene le regole, per quanto si è detto, siano assolutamente imprescindibili per il funzionamento del sistema in questione, è chiaro che non dovrebbe mai perdersi di vista la finalità sostanziale che la regola formale è diretta a perseguire.

In altre parole, l’applicazione delle regole formali ha senso in quanto serve comunque a garantire un risultato sostanziale e non è mai - o non dovrebbe esserlo - fine a se stessa.

Sotto questo profilo, va ricordato che il diritto comunitario ha un approccio molto più orientato alla “sostanza” che alla “forma” rispetto a quello italiano.

Tale diversa inclinazione alla sostanza piuttosto che alla forma ap-

pare evidente nella declinazione pratica di talune regole.

A titolo esemplificativo, per quanto riguarda l'istituto dell'"avvalimento", il legislatore comunitario lascia completa libertà in ordine alle prove concrete che devono essere fornite alla stazione appaltante per dimostrare l'effettiva disponibilità, da parte del concorrente "ausiliato" dei mezzi e requisiti dell'impresa "ausiliaria", di cui il primo è carente. Il legislatore italiano, invece, elenca tassativamente le dichiarazioni e i documenti da produrre, ivi compreso il "contratto di avvalimento", del quale, però, non chiarisce affatto né i contenuti, né la natura, né tantomeno i requisiti minimi. Ecco, quindi, crea una regola formale - la produzione di un "contratto di avvalimento" - svuotata tuttavia di significato sostanziale, perché non viene chiarito quali siano gli elementi che rendono tale contratto realmente efficace sotto il profilo della messa a disposizione del concorrente ausiliato di ciò di cui quest'ultimo ha bisogno per rendere la prestazione oggetto di affidamento.

Altro esempio illuminante in materia è il caso delle "specifiche tecniche", per le quali vige il c.d. "principio di equivalenza", di matrice comunitaria, che consiste nella facoltà riconosciuta agli operatori economici - e nel correlativo divieto di esclusione imposto alle stazioni appaltanti - di presentare delle offerte per l'aggiudicazione di contratti pubblici dimostrando con ogni mezzo ritenuto idoneo che i materiali, i prodotti e/o i processi proposti sono equivalenti a quelli descritti nei documenti di gara. Il legislatore italiano ha imposto anche in questo caso una regola formale sconosciuta al diritto comunitario,

ovvero l'obbligo per il concorrente che intenda valersi del principio di equivalenza di segnalarlo con una "separata dichiarazione" da allegare all'offerta. Ma anche in questo caso non si comprende esattamente quale sia la portata e il contenuto della dichiarazione e quindi il senso della regola, il cui mancato rilascio, tuttavia, potrebbe condurre all'esclusione di potenziali offerenti.

Qualificazione delle imprese e valutazione delle offerte

Un principio fondamentale del diritto comunitario è la completa separazione e l'assoluta autonomia tra la fase di qualificazione delle imprese e quella di valutazione delle offerte.

Questa regola non costituisce un vuoto formalismo, ma risponde ad un'esigenza di carattere sostanziale e di tipo "pro-concorrenziale" avvertita a livello europeo.

Ad avviso del legislatore comunitario i requisiti di carattere soggettivo - ovvero le esperienze pregresse, gli attestati, le certificazioni, ecc. - servono unicamente a determinare se un concorrente possa essere ammesso o meno a presentare un'offerta, se abbia, cioè, una qualificazione sufficiente allo svolgimento della prestazione richiesta.

Una volta esaurita tale valutazione, che si conclude con la decisione di ammettere o escludere un concorrente dalla gara, i requisiti soggettivi, ad avviso del legislatore comunitario, devono perdere rilievo, perché la competizione si svolga unicamente sul contenuto dell'offerta, ovvero sugli elementi di carattere oggettivo della prestazione (il prezzo, la qualità, la durata, ecc.).

Se durante la valutazione dell'of-

ferta venissero considerati elementi di natura soggettiva, la competizione non sarebbe più imparziale, ma vi sarebbe una sorta di contaminazione delle due fasi e gli effetti della prima finirebbero per riverberarsi sulla seconda. In altre parole, due offerte oggettivamente di pari qualità e convenienza verrebbero valutate diversamente in ragione dell'identità del soggetto dal quale provengono. Ciò sarebbe contrario alle finalità che ispirano il legislatore comunitario (parità di trattamento degli operatori, tutela della concorrenza, garanzia di libera circolazione di beni e servizi).

E' bene rammentare che gli Stati membri sono tenuti ad osservare i principi fondamentali del Trattato istitutivo dell'Unione Europea (non discriminazione in base alla nazionalità, trasparenza, parità di trattamento) anche per gli appalti di importo inferiore alla soglia comunitaria e sono obbligati ad applicare le regole degli appalti di rilevanza comunitaria anche agli appalti di importo inferiore alla soglia di interesse europeo, nel caso in cui gli stessi abbiano comunque un interesse "trasfrontaliero".

Ne consegue che se la regola della separazione tra elementi di selezione qualitativa dei concorrenti ed criteri di aggiudicazione fosse ritenuta come posta a tutela della parità di trattamento tra gli operatori, sarebbe comunque obbligatoria anche per gli appalti di importo inferiore alla soglia comunitaria.

La proposta di un "indice reputazionale"

Le stazioni appaltanti pubbliche lamentano, in generale, il fatto di essere obbligate all'osservanza di una serie di regole che - essendo per la parte più significativa di

derivazione comunitaria e rispondenti ad esigenze di tutela delle imprese più che delle amministrazioni precedenti - portano a dover aggiudicare i contratti ad imprese nei cui confronti non si nutre fiducia, oppure con le quali si è riduci da precedenti esperienze negoziali che non sono state comunque ritenute soddisfacenti.

È in questo quadro che recentemente si è andata sviluppando l'ipotesi di introdurre, nel meccanismo di aggiudicazione delle gare di appalto, un "indice reputazionale" che dovrebbe avere la funzione di premiare, con l'attribuzione di uno specifico punteggio da applicare in sede di valutazione dell'offerta, le imprese che meglio si sono comportate nella gestione dei pregressi rapporti contrattuali con la stazione appaltante.

Tra le prime stazioni proponenti e possibili sperimentatrici dell'"indice reputazionale" per gli appalti sotto soglia comunitaria è ACEA spa - la società a capitale prevalentemente pubblico (Comune di Roma 51%) che si occupa della gestione di servizi energetici, ambientali e idrici - la quale ha lanciato negli scorsi mesi il proprio progetto "Vendor Rating", con la collaborazione dell'Università Tor Vergata di Roma.

In questa direzione, secondo quanto illustrato anche dalla stampa tecnica di settore¹, ACEA avrebbe avviato una campagna di ispezioni nei propri cantieri a partire dal 2007, attribuendo alle imprese impegnate negli appalti una serie di giudizi di conformità o non conformità alle obbligazioni contrattuali e ad altri parametri di tipo oggettivo. Ciò avrebbe condotto all'elaborazione di una banca dati degli appaltatori con individuazione di un voto tra 0 e 100 che dovrebbe misurare sinteticamente

Corte di Giustizia delle Comunità Europee Sez. I, 24.01.2008, n. 532

"Sono esclusi come «criteri di aggiudicazione» criteri che non siano diretti ad identificare l'offerta economicamente più vantaggiosa, ma che siano essenzialmente collegati alla valutazione dell'idoneità degli offerenti ad eseguire l'appalto di cui trattasi. Pertanto, occorre dichiarare che gli art. 23, n. 1, 32 e 36, n. 1, della direttiva 92/50 [n.d.a. oggi art. 44.1 e 53.1 lett. a) Dir. 2004/18/CE] ostano a che, nell'ambito di una procedura di aggiudicazione, l'amministrazione aggiudicatrice tenga conto dell'esperienza degli offerenti, del loro personale e delle loro attrezzature nonché della capacità dei medesimi di effettuare l'appalto entro il termine previsto non come «criteri di selezione qualitativa» degli offerenti, ma come «criteri di aggiudicazione»."

Consiglio di Stato Sez. VI, 09.06.2008, n. 2770

"Massima 1: Si deve ritenere legittimo, nell'ambito di una gara da aggiudicarsi secondo il criterio dell'offerta economicamente più vantaggiosa, valutare elementi attinenti alla professionalità del concorrente, e ciò nella misura in cui aspetti dell'attività dell'impresa possano illuminare la qualità dell'offerta."

"Massima 2: Qualora la previsione, in un bando di gara da aggiudicarsi secondo il criterio dell'offerta economicamente più vantaggiosa, di un parametro di valutazione relativo al valore qualitativo dell'impresa si sostanzia nella valutazione non di generiche capacità tecniche del concorrente (già verificate ai fini dell'ammissione alla gara sulla base di criteri diversi), ma la specifica attitudine, anche sulla base di esperienze pregresse, a realizzare lo specifico progetto oggetto di gara e quindi, per converso, la concreta fattibilità della proposta presentata dal concorrente medesimo, tale previsione non si può dire realizzi forme di commistione tra profili soggettivi ed oggettivi dei requisiti. Invero, nelle organizzazioni aziendali, determinate caratteristiche dell'impresa, tanto più quando specifiche rispetto all'oggetto dell'appalto, possono proiettarsi sulla consistenza dell'offerta."

Mentre la Corte di Giustizia continua a ribadire con fermezza il principio europeo di non commistione tra requisiti soggettivi di qualificazione dei concorrenti e criteri di aggiudicazione, il Consiglio di Stato italiano - nonostante i principi enunciati chiaramente a livello europeo - ritiene che la valutazione delle esperienze pregresse possa tradursi in un criterio oggettivo di misura dell'effettiva capacità di rendere la prestazione oggetto di gara.

l'"affidabilità" delle controparti private. Nelle prossime gare di ACEA spa, l'aggiudicazione dei contratti dovrebbe avvenire in funzione dell'"offerta economicamente più vantaggiosa" misurata in base all'elemento "prezzo", che peserebbe 75 punti su 100, e all'"indice reputazionale", in

ragione del quale verrebbero assegnati i residui 25 punti.

Pur se le esigenze di fondo che tale innovativo meccanismo aspira a soddisfare sono certamente meritevoli di considerazione, lo strumento individuato lascia fortemente perplessi per molteplici ordini di ragioni.

I punti deboli della proposta

Innanzitutto, almeno per quanto concerne il progetto di ACEA spa - e stando sempre a quanto la stampa tecnica specializzata ha riportato del meccanismo - è lecito dubitare che si tratti propriamente di un sistema di aggiudicazione in base all'“offerta economicamente più vantaggiosa”.

Difatti, il criterio dell'offerta economicamente più vantaggiosa prevede obbligatoriamente l'individuazione di elementi di attribuzione del punteggio che ineriscano direttamente alla qualità dell'offerta, in quanto il criterio stesso è diretto all'individuazione del miglior rapporto qualità-prezzo. In questo caso, tuttavia, non si tratterebbe di qualità della specifica offerta (della quale in effetti non si conoscerebbe il livello) ma del solo prezzo, corretto in ragione dell'affidabilità presunta dell'offerente, misurata in base a verifiche effettuate nel corso di rapporti negoziali del tutto diversi.

Tuttavia, poiché i criteri di aggiudicazione degli appalti sono tassativi, nel senso che può essere prescelto unicamente il prezzo più basso o l'offerta economicamente più vantaggiosa, un criterio ulteriore, fondato sul prezzo più basso corretto in ragione di un requisito di natura dichiaratamente soggettiva - ovvero l'affidabilità del concorrente misurata in rapporti contrattuali diversi e precedenti - potrebbe essere ritenuto radicalmente illegittimo.

In ogni caso, se anche si ritenesse che il meccanismo potesse essere comunque ricondotto al criterio dell'offerta economicamente più vantaggiosa, resterebbe il problema già accennato della sicura commistione di requisiti oggettivi e soggettivi; commistione che, salvo

rare pronunce di senso opposto, è generalmente ritenuta illegittima sia a livello europeo che a livello nazionale.

Inoltre, il meccanismo in esame appare ideato per un sistema chiuso. Difatti, la stazione appaltante attribuirebbe al concorrente un indice reputazionale basato sul comportamento precedente, il che presuppone che i contratti futuri vengano affidati ai medesimi operatori del passato, per i quali tale indice è stato calcolato ed è disponibile.

Non essendo però legittimo un sistema che non ammetta la possibilità di ingresso di nuovi operatori economici, anche nel caso in cui è consentito agli enti aggiudicatori istituire propri sistemi di qualificazione e un albo fornitori, comunque si porrebbe il problema di attribuire un indice attendibile ai nuovi iscritti.

Allo specifico riguardo, non è noto quale sia la soluzione in concreto prescelta da ACEA spa, ma qualunque che essa sia, dovrebbe necessariamente presupporre un indice iniziale stimato (la media degli indici reputazionali, oppure l'indice minore) il che significa che uno degli elementi che potrebbe risultare decisivo nella concreta aggiudicazione del contratto, per i concorrenti “nuovi” sarebbe frutto di una mera ipotesi, la quale potrebbe avvantaggiare o penalizzare il concorrente rispetto agli altri offerenti in modo del tutto casuale, con forti dubbi di legittimità anche sotto questo aspetto.

Peraltro, questi punti deboli non sembrerebbero poter essere superati neppure da una copertura normativa che preveda l'istituzione di un sistema unificato di attribuzione dell'indice reputazionale, su base nazionale, a tutte le imprese.

Un indice generalizzato, difatti,

non risolverebbe il problema lamentato dalle PA e si tradurrebbe in un ulteriore elemento etero-determinato che le stazioni appaltanti pubbliche finirebbero per “subire”.

È assai probabile, peraltro, che una norma nazionale che legittimasse l'utilizzo dell'indice reputazionale come elemento di valutazione dell'offerta ed attribuzione del punteggio in fase di aggiudicazione risulterebbe contrastante con il diritto comunitario con conseguente obbligo di disapplicazione.

Prospettive di applicazione

Al di là dei problemi giuridici, l'utilizzo di uno strumento quale l'indice reputazionale non sembrerebbe essere comunque una risposta risolutiva ai problemi lamentati dalle stazioni appaltanti pubbliche, soprattutto se applicato alla fase di valutazione delle offerte.

L'indice dovrebbe, in buona sostanza, misurare la capacità del contraente di ottemperare a tutte le norme vigenti in materia di esecuzione dello specifico contratto aggiudicatogli, nonché di rispettare puntualmente quanto previsto in fase esecutiva dai documenti di gara.

Ad esempio, nel caso del “Vendor Rating” di ACEA spa l'indice si baserebbe sui risultati di una serie di verifiche dirette ad accertare la conformità/non conformità di una serie di parametri (attrezzature impiegate, documenti di cantiere, ecc.).

Non si può fare a meno di osservare, tuttavia, che, indipendentemente dalla creazione di un indice reputazionale, la stazione appaltante ha sempre il potere - e il dovere - di effettuare i necessari controlli sull'esecuzione della prestazione e che, in particolare nel settore dei

lavori, tali controlli dovrebbero essere già costantemente garantiti dalla direzione lavori e dal responsabile del coordinamento per la sicurezza.

L'art. 38 del Codice dei Contratti Pubblici (D.Lgs. 163/2006), oltre a prescrivere l'esclusione per le imprese che hanno commesso gravi infrazioni debitamente accertate alle norme in materia di sicurezza e a ogni altro obbligo derivante dai rapporti di lavoro, risultanti dai dati in possesso dell'Osservatorio (lett.e), nonché per quelle che hanno commesso violazioni gravi, definitivamente accertate, alle norme in materia di contributi previdenziali e assistenziali, secondo la legislazione italiana o dello Stato in cui sono stabiliti, prevede che l'amministrazione possa escludere dalla partecipazione alla gara il concorrente che, secondo motivata valutazione della stazione appaltante, abbia commesso grave negligenza o malafede nell'esecuzione delle prestazioni affidate dalla stazione appaltante che bandisce la gara, oppure che abbia commesso un errore grave nell'esercizio della propria attività professionale, accertato con qualsiasi mezzo di prova da parte della stazione appaltante.

Quindi, l'appaltatore che non svolge correttamente la prestazione affidatagli già con il sistema vigente rischia, oltre all'applicazione di penali, alla risoluzione del contratto, all'irrogazione di sanzioni, anche l'esclusione dalle gare successive. Il che dovrebbe

rappresentare un deterrente molto più significativo rispetto all'attribuzione di un "indice negativo" che, salva la verifica di anomalia, potrebbe essere sempre compensato dall'offerta di un prezzo più basso.

È opportuno in questa sede sottolineare che, più che aggiungere un ulteriore elemento di dubbia legittimità al complesso meccanismo dell'aggiudicazione dei contratti pubblici (con la probabile conseguente pioggia di ricorsi la cui fondatezza non è affatto da escludere), occorrerebbe una maggiore attenzione delle stazioni appaltanti pubbliche alla fase esecutiva del rapporto: dalla stesura di contratti maggiormente cautelativi anche nella prospettiva della possibilità di far legittimamente valere nelle successive gare le negligenze eventualmente accertate nell'esecuzione delle prestazioni, all'effettivo e costante controllo delle stesse, con correlativa contestazione formale e irrogazione delle necessarie sanzioni.

Infine, ma questa non è purtroppo una novità, il punto realmente nodale resta la necessità di garantire tempi molto più brevi per i contenziosi afferenti all'esecuzione dei contratti pubblici, consentendo così alle PA di far valere senza timori la negligenza e la malafede nei precedenti contrattuali al fine di escludere le imprese non affidabili dalle gare pubbliche.

Note

¹ Cfr. a questo riguardo:

- R. Mangani, *Il caso ACEA: anche con le leggi bisogna superare i formalismi per avere qualità negli appalti*, in "Il Sole 24 Ore Edilizia e Territorio - Commenti e Norme", n.11/2009;

- V. Uva, *La sfida di ACEA: Il voto all'impresa peserà in gara*, in "Il Sole 24 Ore Edilizia e Territorio", n.4/2009.

* Senior Partner Studio Legale Leone - Roma

** Titolare Studio Legale Leone - Roma