

---

# La procedura competitiva con negoziazione

---

Avv. Velia M. Leone  
IGI – Istituto Grandi Infrastrutture  
Roma, 6 maggio 2014

# La procedura competitiva con negoziazione (la “Nuova negoziata”): processo legislativo

Proposta della Commissione COM(2011) 896 def. (“Proposta”), considerando 15:

- esigenza diffusa di **maggiore flessibilità** e miglioramento accesso a una procedura d'appalto che prevede negoziati
- esplicitamente previsto nell'**Accordo sugli appalti pubblici (OMC)**
- le amministrazioni aggiudicatrici (“AA”) dovrebbero, **salvo diversa disposizione nella legislazione nazionale**, poter ricorrere ad una procedura competitiva con negoziato, in varie situazioni qualora procedure aperte o ristrette senza negoziazioni non possano portare a risultati soddisfacenti
- la procedura dovrebbe essere accompagnata da **adeguate misure di salvaguardia per garantire l'osservanza dei principi di parità di trattamento e di trasparenza**
- maggiore margine di manovra per le AA di acquistare lavori, forniture e servizi **perfettamente adeguati alle loro esigenze specifiche**
- ciò dovrebbe anche **incrementare gli scambi transfrontalieri**, in quanto la valutazione ha dimostrato che i contratti aggiudicati con procedura negoziata con pubblicazione hanno una percentuale di successo particolarmente elevata di offerte transfrontaliere

---

# La Nuova negoziata: processo legislativo

## Esigenze alla base della Proposta:

- maggiore flessibilità nell'accesso, con maggiori garanzie procedurali
- migliore uso delle risorse, ottenendo offerte perfettamente adeguate alle esigenze
- maggiori scambi transfrontalieri



maggiore competitività del sistema appalti

---

# La Nuova negoziata

## Direttiva 2014/24/UE (“Nuova direttiva”)

### ■ Considerando 42:

- È **indispensabile** che le AA dispongano di maggiore flessibilità nella scelta di una procedura d'appalto che prevede la negoziazione → nessuna limitazione re: norme nazionali
- È **probabile** che un più ampio ricorso a tali procedure incrementi gli scambi transfrontalieri
- È **opportuno** che gli Stati membri abbiano la facoltà di ricorrere ad una procedura competitiva con negoziazione o al dialogo competitivo in varie situazioni qualora non risulti che procedure aperte o ristrette, senza negoziazione, possano portare a risultati soddisfacenti
- Esempi per dialogo competitivo e Nuova negoziata:
  - progetti innovativi
  - importanti infrastrutture di trasporto integrato
  - grandi reti informatiche
  - finanziamenti complessi e strutturati
- Se del caso: **nomina di un RUP per assicurare la buona cooperazione tra AA e operatori economici**

---

# La Nuova negoziata

## Nuova direttiva

- **Considerando 43 – esempi in cui la negoziazione può risultare necessaria:**
  - Lavori: NO! semplici fabbricati, ma opere che richiedono progettazione o soluzioni innovative (opere complesse ex art. 3 lett. I) DPR. 207/2010?)
  - Servizi o forniture: che richiedono adattamento o progettazione, ad es. prodotti sofisticati, servizi intellettuali (consulenza, architettura o d'ingegneria), grandi progetti nell'ambito delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione (TIC); NO! servizi o prodotti OTC
- **Considerando 44 – casi in cui si dovrebbe consentire la negoziazione:**
  - ove una procedura aperta, o ristretta, ha prodotto solo offerte irregolari o inaccettabili

---

# La Nuova negoziata

## Nuova direttiva

- **Considerando 45 – misure di salvaguardia (a garanzia dei principi di trasparenza e parità di trattamento):**
  - indicazione dei requisiti minimi non modificabili:
    - condizioni e caratteristiche (fisiche, funzionali e giuridiche) che tutte le offerte devono rispettare
  - criteri di aggiudicazione e ponderazione stabili
  - negoziazioni su tutto il resto: qualità, quantità, clausole commerciali, aspetti sociali, ambientali o innovativi, diversi dai minimi
  - trasparenza e tracciabilità: ogni fase deve essere documentata + offerte per iscritto
- **Considerando 46:**
  - alle AA dovrebbe essere consentito di ridurre i termini di scadenza applicabili alle procedure aperte e ristrette e alle procedure competitive con negoziazione in cui i termini in questione sarebbero impraticabili a causa di una situazione di urgenza che dovrebbe essere debitamente motivata: **NON deve trattarsi di estrema urgenza derivante da eventi imprevedibili non imputabili all'AA**

# La Nuova negoziata

## Art. 26 Nuova direttiva - Scelta delle procedure

- Gli Stati membri prevedono la possibilità per le AA di applicare una procedura competitiva con negoziazione, o un dialogo competitivo, nelle seguenti situazioni:
  - per quanto riguarda lavori, forniture o servizi che soddisfano uno, o più, dei seguenti criteri:
    - le esigenze della AA non possono essere soddisfatte senza l'**adattamento** di soluzioni immediatamente disponibili ⇐ ATTENZIONE! Errore di traduzione
    - implicano progettazione o soluzioni innovative
    - l'appalto non può essere aggiudicato senza preventive negoziazioni a causa di circostanze particolari in relazione alla loro natura, complessità o impostazione finanziaria e giuridica o a causa dei rischi ad essi connessi
    - le specifiche tecniche non possono essere stabilite con sufficiente precisione
  - per quanto riguarda lavori, forniture o servizi per i quali, in risposta a una procedura aperta o ristretta, sono presentate soltanto offerte irregolari o inaccettabili. Le AA non sono tenute a pubblicare un bando di gara se includono nella procedura tutti, e soltanto, gli offerenti che, nella procedura aperta o ristretta precedente, hanno presentato offerte conformi ai requisiti formali della procedura di appalto ⇐ **non c'è vincolo per modifiche**
- La gara è indetta mediante un bando di gara a norma dell'articolo 49
- Nel caso in cui l'appalto sia aggiudicato mediante procedura ristretta o procedura competitiva con negoziazione, gli Stati membri possono disporre che le AA *sub-centrali* o specifiche categorie delle stesse possano indire la gara mediante un avviso di preinformazione. In tal caso, gli operatori economici che hanno manifestato interesse in seguito alla pubblicazione dell'avviso di preinformazione sono successivamente invitati a confermare il proprio interesse per iscritto mediante un invito a confermare interesse

---

# La Nuova negoziata

## Art. 26 Nuova direttiva

- Offerte irregolari:
  - non rispettano i documenti di gara
  - ricevute in ritardo
  - in relazione alle quali vi sono prove di corruzione o collusione
  - giudicate anormalmente basse
- Offerte inaccettabili:
  - presentate da offerenti che non possiedono la qualificazione necessaria
  - il cui prezzo supera l'importo posto dall'AA a base di gara, come stabilito e documentato prima dell'avvio della procedura di appalto ⇐ ATTENZIONE!  
Errore di traduzione
- Offerte, o domande, inappropriate (art. 32 – negoziata senza bando)
  - non presentano alcuna pertinenza con l'appalto e sono manifestamente inadeguate, salvo modifiche sostanziali, a rispondere alle esigenze dell'AA e ai requisiti specificati nei documenti di gara
  - domanda di partecipazione: l'operatore economico interessato deve, o può, essere escluso a norma dell'articolo 57 (requisiti generali) o non soddisfa i criteri di selezione stabiliti dall'AA ai sensi dell'articolo 58 (requisiti speciali)



# La Nuova negoziata

## Art. 29 Nuova direttiva – La Nuova negoziata

- “1. Nelle procedure competitive con negoziazione qualsiasi operatore economico può presentare una domanda di partecipazione in risposta a un avviso di indizione di gara contenente le informazioni di cui all'allegato V, parti B e C, fornendo le informazioni richieste dall'amministrazione aggiudicatrice per la selezione qualitativa.
- Nei documenti di gara le amministrazioni aggiudicatrici individuano l'oggetto dell'appalto fornendo una descrizione delle loro esigenze e illustrando le caratteristiche richieste delle forniture, dei lavori o dei servizi da appaltare e specificano i criteri per l'aggiudicazione dell'appalto. Indicano altresì quali elementi della descrizione definiscono i requisiti minimi che tutti gli offerenti devono soddisfare. Le informazioni fornite sono sufficientemente precise per permettere agli operatori economici di individuare la natura e l'ambito dell'appalto e decidere se chiedere di partecipare alla procedura.
- Il termine minimo per la ricezione delle domande di partecipazione è di trenta giorni dalla data di trasmissione del bando di gara o, se un avviso di preinformazione è utilizzato come mezzo di indizione di una gara, dalla data d'invio dell'invito a confermare interesse. Il termine minimo per la ricezione delle offerte iniziali è di trenta giorni dalla data di trasmissione dell'invito. Si applica l'articolo 28, paragrafi da 3 a 6 [proc. ristretta: termini ridotti].
- 2. Soltanto gli operatori economici invitati dall'amministrazione aggiudicatrice in seguito alla sua valutazione delle informazioni fornite possono presentare un'offerta iniziale che costituisce la base per le successive negoziazioni. Le amministrazioni aggiudicatrici possono limitare il numero di candidati idonei da invitare a partecipare alla procedura in conformità dell'articolo 65.”. [criteri obiettivi nel bando, numero minimo e massimo, min: 3, se i candidati non sono sufficienti: prosegue procedura con invito di quelli qualificati]

# La Nuova negoziata

## (..segue) Art. 29 Nuova direttiva – La Nuova negoziata

- “3. Salvo quanto previsto al paragrafo 4, le amministrazioni aggiudicatrici negozano con gli offerenti le offerte iniziali e tutte le offerte successive da essi presentate, tranne le offerte finali ai sensi del paragrafo 7, per migliorarne il contenuto. I requisiti minimi e i criteri di aggiudicazione non sono soggetti a negoziazioni.
- 4. Le amministrazioni aggiudicatrici possono aggiudicare appalti sulla base delle offerte iniziali senza negoziazione qualora abbiano indicato nel bando di gara o nell’invito a confermare interesse che si riservano tale possibilità.
- 5. Nel corso delle negoziazioni le amministrazioni aggiudicatrici garantiscono la parità di trattamento fra tutti gli offerenti. A tal fine, esse non forniscono in maniera discriminatoria informazioni che possano avvantaggiare determinati offerenti rispetto ad altri. Esse informano per iscritto tutti gli offerenti le cui offerte non sono state escluse ai sensi del paragrafo 6 delle modifiche alle specifiche tecniche o ad altri documenti di gara diversi da quelli che stabiliscono i requisiti minimi. A seguito di tali modifiche le amministrazioni aggiudicatrici concedono agli offerenti un tempo sufficiente per modificare e ripresentare, ove opportuno, le offerte modificate.
- Conformemente all’articolo 21 [obblighi di riservatezza], le amministrazioni aggiudicatrici non possono rivelare agli altri partecipanti informazioni riservate comunicate dal candidato o da un offerente che partecipa alle negoziazioni senza l’accordo di quest’ultimo. Tale accordo non assume la forma di una deroga generale ma si considera riferito alla comunicazione di informazioni specifiche espressamente indicate.”

# La Nuova negoziata

## (..segue) Art. 29 Nuova direttiva – La Nuova negoziata

- *“6. Le procedure competitive con negoziazione possono svolgersi in fasi successive per ridurre il numero di offerte da negoziare applicando i criteri di aggiudicazione specificati nel bando di gara, nell’invito a confermare interesse o in altro documento di gara. Nel bando di gara, nell’invito a confermare interesse o in altro documento di gara, l’amministrazione aggiudicatrice indica se si avvale di tale facoltà. [cfr. art.66:garantire un numero sufficiente di offerte nella fase finale]*
- *7. Quando le amministrazioni aggiudicatrici intendono concludere le negoziazioni, esse informano gli altri offerenti e stabiliscono un termine comune entro il quale possono essere presentate offerte nuove o modificate. Verificano che le offerte finali siano conformi ai requisiti minimi e all’articolo 56, paragrafo 1 [cfr: offerte inappropriate], valutano le offerte finali in base ai criteri di aggiudicazione e aggiudicano l’appalto conformemente agli articoli da 66 a 69. [norme su aggiudicazione]”*

# La Nuova negoziata: elementi salienti

- Condizioni: gli Stati membri devono lasciare la scelta alle AA, **MA** potrebbero non consentire tutte le ipotesi, o circoscriverle (?), **TRADENDO** la *ratio* della Nuova direttiva (cfr. considerando)
- Scelta dell'AA:
  - Cfr. Commissione/Grecia C-250/07: laddove la difformità delle offerte presentate rispetto alle specifiche impedisca all'ente di realizzare validamente il progetto per il quale è stata indetta la gara, tale difformità non costituisce una mera imprecisione o un mero dettaglio, ma al contrario, deve essere considerata tale da non consentire a dette offerte di soddisfare le esigenze dell'ente erogatore - offerte siffatte devono essere qualificate come «*non appropriate*»
  - **MA** Sogelma, T-411/06: dopo l'annullamento di una procedura di gara, detta procedura è conclusa e la AA è completamente libera di decidere circa il seguito da dare alla vicenda. Nessuna disposizione conferisce ad un operatore economico il diritto a che sia avviata una procedura negoziata

---

# La Nuova negoziata: elementi salienti

- Bando: per alcune AA può essere sostituito da avviso di preinformazione (come ex Direttiva Settori)
- Le AA individuano:
  - oggetto
  - descrizione esigenze
  - caratteristiche richieste
  - criteri di aggiudicazione
  - requisiti minimi – individuati specificamente all'interno delle informazioni
- Le informazioni devono consentire agli operatori economici di individuare la natura e l'ambito dell'appalto e decidere se chiedere di partecipare alla procedura ⇒ funzione di valutare la sostenibilità dell'offerta e consentire una migliore allocazione delle risorse
- Domanda di partecipazione: presentabile da qualsiasi operatore economico (in possesso dei requisiti generali e speciali)
- In seguito, la AA invita gli operatori economici ⇒ solo questi possono prendere parte alle successive fasi di negoziazione

# La Nuova negoziata: elementi salienti

- Selezione dei soggetti da invitare: come per ristretta (ex Direttiva precedente), selezione sulla base di criteri obiettivi e non discriminatori, noti *ex ante*, con numero minimo e massimo – non meno di 3
- Invio lettera d'invito: coerente con il bando
- Presentazione delle offerte
- Eventuale aggiudicazione senza negoziazione: solo se prevista nei documenti di gara ⇐ potrebbe comportare una responsabilità erariale?
- Negoziazione delle singole offerte: parità di trattamento (art. 29, co. 5 Nuova Direttiva; art. 30, co. 3 Direttiva 2004/18/CE) – maggiore attenzione alla questione della riservatezza – principio di proporzionalità per i termini di ripresentazione delle offerte
- Comunicazione di eventuali elementi migliorativi
- Ri-negoziazione delle singole offerte: progressiva riduzione delle offerte ⇒ sulla base, stavolta, dei criteri di aggiudicazione
- Individuazione dell'offerta migliore: criteri identificati nel bando – comunque più flessibili e ampi nella Nuova direttiva

# Dialogo competitivo: un confronto

Procedura competitiva con negoziazione	Dialogo competitivo
<ul style="list-style-type: none"><li>■ Bando o avviso di preinformazione</li><li>■ Termine domande: 30 giorni</li><li>■ Solo gli operatori economici invitati <b>possono presentare l'offerta</b></li><li>■ Possibilità di limitare il numero di candidati</li><li>■ Indicazioni avviso: oggetto, esigenze, caratteristiche, criteri, requisiti minimi</li><li>■ <b>Termine ricezione offerte: 30 giorni</b></li><li>■ Avvio delle negoziazioni ⇒ offerte per migliorare il contenuto</li><li>■ <b>Non è possibile negoziare i requisiti minimi e i criteri di aggiudicazione</b></li><li>■ Garanzia della parità di trattamento</li><li>■ Possibilità fasi successive</li><li>■ Chiusura della negoziazione ⇒ <b>individuazione dell'offerta migliore</b></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Solo bando</li><li>■ Termine domande: 30 giorni</li><li>■ Solo gli operatori economici invitati <b>possono partecipare al dialogo</b></li><li>■ Possibilità di limitare il numero di candidati</li><li>■ Indicazioni bando: esigenze, requisiti e criteri (documento descrittivo) – manca <b>l'oggetto</b></li><li>■ Avvio del dialogo ⇒ individuazione dei mezzi più idonei a soddisfare le necessità</li><li>■ <b>Possibilità di discutere tutti gli aspetti dell'appalto</b></li><li>■ Garanzia della parità di trattamento</li><li>■ Possibilità fasi successive</li><li>■ Chiusura del dialogo ⇒ <b>invito a presentare offerte</b></li><li>■ Valutazione delle offerte (eventualmente a seguito di chiarimenti, precisazioni e perfezionamento delle stesse, non modificabili aspetti sostanziali)</li><li>■ Possibile fase di negoziazioni con l'offerente selezionato per conferma impegni finanziari, o altri termini, ma non modifiche sostanziali</li><li>■ Possibili premi o pagamenti per i partecipanti</li></ul>

---

# La Nuova negoziata: parità di trattamento

- Condizioni non possono cambiare nel corso della procedura (**Bus Wallons C-87/94**), salvo siano ammesse varianti (**Traunfellner, C-421/01**)
- Il contratto aggiudicato non può differire dalle specifiche di gara (**Valtrompia, C-187-188/04**)
- Condizioni di esclusione senza eccezioni (**Commissione/Grecia, C-399/05**)

## Applicazione alla Nuova negoziata:

- i contenuti cambiano ⇒ le regole del gioco devono essere prefissate ⇒ il cambiamento previsto
- stesse possibilità a tutti i partecipanti di modificare le proprie offerte
- candidati potenziali: tutelati solo dal bando iniziale



# La Nuova negoziata: parità di trattamento

## Differenza tra chiarimenti in corso di gara e negoziazione

- L'art. 2 della Direttiva 2004/18/CE non osta all'assenza, in una normativa nazionale, di una disposizione che obbligherebbe la AA a chiedere ai candidati, nell'ambito di una gara d'appalto a procedura ristretta, di chiarire le loro offerte rispetto alle specifiche tecniche del capitolato d'onori prima di respingerle a causa della loro imprecisione o non conformità a tali specifiche. Tuttavia, detto articolo non osta in particolare a che, eccezionalmente, i dati relativi all'offerta possano essere corretti o completati su singoli punti, in particolare in quanto evidentemente necessitino di un semplice chiarimento, o al fine di correggere errori materiali manifesti, sempre che tale modifica non comporti in realtà la proposta di una nuova offerta
- Nell'esercizio del potere discrezionale di cui dispone la AA, quest'ultima deve trattare i diversi candidati in maniera uguale e leale, di modo che, all'esito della procedura di selezione delle offerte e tenuto conto del risultato di quest'ultima, non possa apparire che la richiesta di chiarimenti abbia indebitamente favorito o sfavorito il candidato o i candidati cui essa è rivolta
- La richiesta di chiarimenti dell'offerta può intervenire soltanto dopo che la AA abbia acquisito conoscenza di tutte le offerte (**SAG ELV Slovensko C-599/10**)
- Il principio della parità di trattamento dev'essere interpretato nel senso che non osta a che una AA chieda a un candidato, dopo la scadenza del termine stabilito per il deposito delle candidature a un appalto pubblico, di comunicare i documenti descrittivi della sua situazione, come il bilancio pubblicato, la cui esistenza prima della scadenza del termine fissato per presentare la candidatura sia oggettivamente verificabile, sempreché i documenti di detto appalto non ne abbiano esplicitamente imposto la comunicazione sotto pena di esclusione della candidatura. Tale richiesta non deve indebitamente favorire o sfavorire il candidato o i candidati cui detta richiesta è stata rivolta (**Manova C-336/12**)

---

# La Nuova negoziata: parità di trattamento

## Parità di trattamento nella negoziazione

- **Nordecon, C-561/12:** Procedura negoziata con pubblicazione di un bando di gara
  - offerta ritenuta ricevibile, nonostante prevedesse un terrapieno centrale della larghezza differente rispetto ai parametri del capitolato d'onori (soluzione alternativa non prevista dal bando) - negoziazione con le altre concorrenti per allineare l'offerta ai parametri dell'offerta di Nordecon
- Sebbene la AA disponga di un potere di negoziazione nell'ambito di una procedura negoziata, essa è sempre tenuta a garantire che i requisiti dell'appalto ai quali ha attribuito carattere vincolante siano rispettati. Qualora ciò non avvenga, il principio secondo cui le AA agiscono con trasparenza sarebbe disatteso
- Il fatto di ammettere la ricevibilità di un'offerta non conforme a condizioni vincolanti ai fini della negoziazione priverebbe di qualsiasi utilità la fissazione di condizioni vincolanti nel bando di gara, e non consentirebbe alla AA di negoziare con gli offerenti su una base comune a questi ultimi, costituita da dette condizioni, e, pertanto, di trattarli su un piano di parità
- **Scan Office Design, T-40/01:** la AA, anche se dispone di un potere di negoziazione nell'ambito di una procedura negoziata, è pur sempre tenuta a vigilare a che si osservino le condizioni del capitolato di appalto cui ha liberamente scelto di attribuire carattere imperativo

---

# La Nuova negoziata: parità di trattamento

## Parità di trattamento nella negoziazione

- **Commissione/Irlanda, C-226/09** ⇒ procedure di aggiudicazione degli appalti pubblici ⇒ ponderazione dei criteri di attribuzione stabilita successivamente alla presentazione delle offerte ⇒ qualora gli appalti riguardino servizi rientranti nell'allegato II B:
  - le AA sono tenute a rispettare unicamente le norme relative alle specifiche tecniche e ad inviare alla Commissione un avviso informativo in merito all'esito della procedura di aggiudicazione
  - non sono applicabili le altre norme relative al coordinamento delle procedure (obblighi di gara con pubblicità preventiva e criteri di attribuzione degli appalti)
  - tuttavia, le AA che concludono appalti rientranti nell'allegato II B, sebbene non siano soggette agli obblighi di gara con pubblicità preventiva, restano soggette alle regole fondamentali del diritto UE (diritto di stabilimento e di libera prestazione dei servizi, parità di trattamento e di trasparenza delle procedure di aggiudicazione)
  - la AA ha l'obbligo di attenersi alla stessa interpretazione dei criteri di aggiudicazione durante tutta la procedura. I criteri di aggiudicazione non devono subire alcuna modifica nel corso del procedimento d'aggiudicazione

---

# La Nuova negoziata: Trasparenza

- Pubblicazione di tutti i criteri rilevanti per la scelta (**ATI EAC e Viaggi Di Maio, C-331/04, Universale Bau, C- 470/99**)
- Trasparenza e parità di trattamento devono essere assicurate sia al momento della preparazione e presentazione delle offerte, sia al momento della valutazione (**Commissione/Cipro, C-251/09**)
- Il principio di trasparenza implica che tutte le condizioni e modalità della procedura di aggiudicazione siano formulate in modo chiaro, preciso e univoco, nel bando di gara o nel capitolato d'oneri, in modo da consentire, da un lato, a tutti gli offerenti ragionevolmente informati e normalmente diligenti di comprenderne l'esatta portata e di interpretarle allo stesso modo e, dall'altro, alla AA di verificare effettivamente se le offerte presentate dagli offerenti rispondano ai criteri che disciplinano l'appalto in questione (**Commissione/Paesì Bassi, C-368/10**)
- Possibilità di impugnare: decisioni motivate, atti accessibili (**Renco, T-4/01; HI, C-92/00**)

## **Applicazione alla Nuova negoziata:**

corollario della parità di trattamento. Applicabile in tutte le fasi, soprattutto iniziale (pubblicazione) e finale (decisione), compatibilmente con il principio di riservatezza (segreti commerciali)

---

# Proporzionalità

- Criteri di selezione proporzionati all'oggetto del contratto (**Santex, C-327/00**)
- Criteri di esclusione non restrittivi in misura sproporzionata (**Fabricom, C-21/03 e C-34/03**)
- La parità di trattamento non può costituire un motivo di esclusione generale di alcune categorie di operatori economici (**Michaniki, C-213/07; Assitur, C-538/07**): si applica il principio di proporzionalità (**Serrantoni, C-376/08**)

## Applicazione alla Nuova negoziata:

la qualificazione e suoi criteri non sono negoziabili.  
Proporzionalità per oggetto e durata delle fasi di negoziazione

---

# Mutuo riconoscimento

- Specifiche tecniche “*equivalenti*”, anche sotto soglia (**Bent Mousten Vestergaard, C-59/00; Medipac, C-6/05**)
- Qualifiche professionali equivalenti, anche sotto soglia (**Commissione/Francia Nord-Pas-de-Calais, C-225/98**)
- Meccanismi di iscrizione obbligatoria, solo a condizione che non ostacolino la partecipazione (**Batiments et Ponts, C-74/09**)

## Applicazione alla Nuova negoziata:

selezione: attenzione ai meccanismi automatici.

Oggetto del contratto e negoziazioni sulle condizioni: devono accettare soluzioni equivalenti

---

# Conclusioni

- Nuova direttiva: *focus* su AA  $\Rightarrow$  la AA ha maggiore discrezionalità nell'utilizzo della procedura competitiva con negoziazione (*empowering* AA!)
- Ipotesi per il ricorso alla procedura competitiva con negoziazione sono previste (cfr. art. 26), ma sono talmente ampie da lasciare un margine di manovra molto significativo alle AA
  - Maggiore enfasi sul “*come*” si usa la procedura
  - Minore rigore sul “*quando*” si usa la procedura
- Recepimento Nuova direttiva:
  - legge nazionale analoga alle disposizioni della Nuova direttiva
  - legge nazionale più restrittiva della Nuova direttiva (come già avvenuto in passato)  $\Rightarrow$  non auspicabile!

---

# Contatti

Avv. Velia Maria Leone

Studio Legale Leone & Associati

Piazza Giunone Regina, 1

00153 Roma

Tel 06 - 42016132

*E-mail:* [velia.leone@leonelex.com](mailto:velia.leone@leonelex.com)