

STATI UNITI

aggiornato ad aprile 2008

PREMESSA

Il governo americano è il maggior acquirente di beni e servizi al mondo. Le commesse delle agenzie federali, militari e civili, ammontano a oltre 400 miliardi di dollari l'anno e costituiscono uno dei principali motori dell'economia americana. Nonostante l'attuale fase di rallentamento dell'economia americana, le agenzie governative americane avranno comunque bisogno di forniture e servizi per continuare a funzionare. Ciò è confermato da un recente sondaggio della ONVIA, società specializzata nella fornitura di market intelligence relativa al procurement del governo americano, secondo il quale 80 per cento dei funzionari governativi addetti alle acquisizioni hanno in programma di mantenere, o addirittura aumentare, nel 2008 i livelli di spesa del 2007. I contratti del governo americano rappresentano quindi una grande opportunità per qualsiasi impresa che fornisca beni o servizi ad enti pubblici. Benché gli Stati dell'Unione, le contee e le municipalità, licitano contratti pubblici, questa nota è intesa per fornire un quadro di massima sulle procedure utilizzate dal governo federale per assegnare le sue commesse d'appalto. La divisione del territorio federale in 50 stati diversi comporta una molteplicità delle procedure di assegnazione delle commesse d'appalto e i contratti assegnati dalle autorità locali – stati, contee e città – sono soggetti a regolamenti propri che non potrebbero essere adeguatamente esaminati in questa sede e quindi sono esclusi dal presente studio. In virtù della complessità e varietà dei regolamenti statunitensi, si consiglia pertanto alle aziende italiane che intendano partecipare a gare d'appalto per commesse con il governo americano o con uno degli Stati, di rivolgersi ad uno studio legale o ad agenzie specializzati in materia. In generale, la strategia governativa in materia di contratti di appalto mira a scoraggiare la fuoriuscita di capitali dagli Stati Uniti, con il preciso obiettivo di salvaguardare l'occupazione nazionale. A ciò si accompagna il costante tentativo di favorire le imprese di piccole e medie dimensioni, in modo da preservare quella che è considerata la spina dorsale dell'economia americana. Particolare attenzione è altresì conferita a società guidate da minoranze etniche e/o donne, in conformità alla legge sulle imprese di piccole dimensioni (Small Business Act). Le imprese che non siano in grado di fornire tutti i materiali previsti da un contratto di appalto possono comunque concorrere alla licitazione riunendosi in gruppo di subappaltatori.

QUADRO NORMATIVO

I due statuti che regolano in larga misura l'assegnazione di contratti da parte del governo sono la **Legge sulle Commesse dei Servizi Armati del 1947** e la **Legge sui Servizi Amministrativi e sulle Proprietà Federali del 1949**. A queste leggi, che hanno subito varie modifiche e aggiornamenti nel corso degli anni, si è aggiunta nel 1953 la Legge sulle Piccole Imprese (Small Business Act), volta ad assicurare al mondo delle aziende medio piccole una fetta consistente delle commesse pubbliche. Un altro passo fondamentale è stato compiuto nel 1984 con la **Legge sulla Competizione nell'Assegnazione dei contratti (Competition in Contracting Act "CICA")**, che riguarda gli acquisti fatti sia dagli enti civili che da quelli militari e che mira ad assicurare l'obbligo della più piena e aperta competizione tra le aziende. Sulla base dei suddetti statuti e della legge "Buy American Act", che sancisce la preferenza di prodotti manufatti in America, i regolamenti federali sulla compravendita (**Federal Acquisition Regulations - "FAR"**) disciplinano le procedure per l'acquisto da parte del governo federale, di servizi e materiali provenienti dall'estero. A coronamento di queste leggi, il Congresso ogni anno vara le così dette leggi di "autorizzazione allo stanziamento", che stabiliscono le linee guida in base alle quali le agenzie federali devono procedere nell'assegnazione delle proprie gare d'appalto.

Buy American Act

Il parlamento americano ha emanato la legge "Buy American Act" ("BAA") all'epoca della Grande Depressione del 1929, al fine di agevolare le imprese manifatturiere nazionali garantendo l'opportunità di ottenere a livello federale contratti di costruzione, ristrutturazione o riparazione di costruzioni o edifici pubblici. Il Buy American Act limita, senza tuttavia proibire, l'acquisto da parte dell'amministrazione federale di prodotti finiti stranieri (c.d. "domestic end products") per impiego all'interno del territorio statunitense. Un prodotto finito straniero potrà essere acquistato qualora non si ritenga ragionevole il prezzo minimo di un prodotto nazionale o si applichi altra eccezione all'uso esclusivo di prodotti americani in contratti di costruzione negli Stati Uniti.

Un prodotto è dichiarato un prodotto interno finito, con ciò intendendo un prodotto realizzato negli Stati Uniti, in quei casi in cui il costo delle parti che sono state estratte, prodotte o realizzate negli Stati Uniti, sia superiore al 50% del costo totale, altrimenti il prodotto viene considerato un prodotto finito straniero.

La ragionevolezza del costo di un prodotto interno va valutata in corrispondenza alle offerte di prodotti stranieri dello stesso tipo nell'ambito di una gara per una commessa pubblica. Qualora il prodotto finito interno non costituisca l'offerta a più basso costo, l'agenzia federale aggiungerà a tutte le offerte straniere un 6% nel caso in cui a competere con l'offerta estera siano imprese americane di grosse dimensioni, od un 12% qualora l'offerta interna provenga da imprese di piccole dimensioni. Qualora anche dopo questo aggiustamento del prezzo offerto da entità estere, il prodotto interno non costituisca l'offerta più conveniente, questa sarà considerata non ragionevole e verrà quindi acquistato il prodotto straniero.

All'interno di questa normativa volta a favorire le aziende medio-piccole, dei capitoli particolari sono riservati alle società di proprietà di minoranze etniche oppure di donne.

Vi sono comunque delle eccezioni all'applicazione del Buy American Act. Le agenzie governative civili (intese come le agenzie che non si occupano della sicurezza pubblica) possono acquistare prodotti stranieri senza applicare alcuna delle restrizioni previste dal Buy American Act qualora si presenti una delle seguenti condizioni:

- Il prezzo del prodotto interno è irragionevole ed esistono prodotti stranieri più economici, anche quando si sono fatti gli aggiustamenti del 6% o 12% ai prezzi;
- Non sono disponibili materiali interni in quantità sufficiente o di qualità soddisfacente;
- Al tale riguardo i regolamenti federali che regolano l' approvvigionamento forniscono una lista dei prodotti ritenuti non disponibili in America nell'ambito dell'eccezione in questione;
- Qualora l'applicazione delle norme del Buy American Act sia in conflitto con l'interesse pubblico, come è il caso, per esempio, di deroghe derivanti da trattati bilaterali di cooperazione con i paesi alleati degli Stati Uniti;
- I materiali vadano utilizzati al di fuori degli Stati Uniti o servano per produzione militare

Balance of Payments Program

La Legge "**Balance of Payments Program**" (**Programma della Bilancia dei Pagamenti**) è simile alla Legge "Buy American", con l'eccezione che si applica agli acquisti di beni da utilizzare al di fuori degli Stati Uniti (salvo alcune eccezioni), a costruzioni da edificare fuori dal territorio americano e l'acquisizione di conoscenze e competenze tecniche e scientifiche che danno luogo a spese in dollari al di fuori degli USA. Si tratta di una misura provvisoria imposta al fine di alleviare le spese da parte del governo per poter equilibrare la bilancia dei pagamenti con l'estero.

Legge sugli Accordi Commerciali (Trade Agreement Act)

A seguito dei negoziati commerciali multilaterali tenutisi a Tokyo nel 1979, alcune nazioni hanno concordemente adottato un sistema di norme allo scopo di favorire una maggiore concorrenza nell'ambito degli appalti pubblici internazionali. Dai successivi negoziati tenutisi in Uruguay ne è poi derivato l'accordo sugli appalti pubblici, "**Agreement on Government Procurement**" ("**GPA**") firmato nel 1994 contemporaneamente all'accordo costitutivo dell' Organizzazione Mondiale per il Commercio, cioè lo "Agreement Establishing the World Trade Organization ("WTO"). Il GPA è un accordo "plurilaterale" in seno al WTO, pertanto non vincolante nei confronti di tutti i membri del WTO.

Il Senato degli Stati Uniti emanò nel 1979 il Trade Agreement Act ("TAA"), che incorpora l'intesa raggiunta nel primo accordo relativo ai contratti di appalto pubblici e successivi emendamenti conseguenti allo stabilimento del WTO e agli accordi del GPA. Il TAA autorizza il Presidente degli Stati Uniti a fare eccezioni ai disposti del Buy American Act a favore di stati firmatari del GPA qualora tali restrizioni trattino i prodotti manufatti negli "stati eligibili" meno favorevolmente in rispetto ai prodotti Americani. Il TAA proibisce che si discriminino imprese unicamente perché di proprietà estera e stabilisce accurate procedure per la gestione di appalti onde garantire la necessaria equità di trattamento tra società estere e nazionali.

Il TAA si applica ai contratti di compravendita di beni e servizi per un valore pari o superiore ai 194.000 dollari, così come a contratti edili per un ammontare pari o superiore

ai 7.443.000 dollari. Nella sostanza, è sufficiente che il valore di un contratto sia pari o superiore alle sopra menzionate soglie perché le restrizioni previste dal Buy American Act non si applichino.

Altri accordi commerciali

Il TAA non è l'unico accordo commerciale che permette di evitare l'applicazione del Buy American Act. Altri accordi raggiungono un simile risultato e tra questi si possono annoverare:

- La legge sull'iniziativa economica commerciale nel bacino caraibico (c.d. "Caribbean Basin Trade Initiative Economic Act" o "CBTI")
- Gli accordi per un libero commercio (c.d. "Free Trade Agreements" o "FTA"), quali quello nordamericano (c.d. "North American Free Trade Agreement" o "NAFTA"), quelli con Cile, Singapore, Israele, nonché l'accordo in materia di aviazione commerciale (c.d. "Agreement on Trade in Civil Aircraft")

Ne consegue che il TAA annulla le limitazioni imposte previste dal Buy American Act nei confronti delle transazioni commerciali regolate da questi accordi commerciali se sono raggiunte determinate soglie minime di valore del contratto:

| Accordo | Contratti per prodotti (valore minimo pari o superiore a) | Contratti per servizi (valore minimo pari o superiore a) | Contratto Edile (pari o superiore a) |
|--|--|---|---|
| WTO GPA | \$194,000 | \$194,000 | \$7,443,000 |
| FTAs | | | |
| Australia FTA | 67,826 | 67,826 | 7,443,000 |
| Bahrain FTA | 194,000 | 194,000 | 8,817,449 |
| CAFTA-DR (El Salvador, Dominican Republic, Guatemala, Honduras, and Nicaragua) | 67,826 | 67,826 | 7,443,000 |
| Chile FTA | 67,826 | 67,826 | 7,443,000 |
| Morocco FTA | 194,000 | 194,000 | 7,443,000 |
| NAFTA | | | |
| —Canada | 25,000 | 67,826 | 8,817,449 |
| —Mexico | 67,826 | 67,826 | 8,817,449 |
| Singapore FTA | 67,826 | 67,826 | 7,443,000 |
| Israeli Trade Act | 50,000 | — | — |

Le suddette cifre sono aggiornate ogni due anni dal ministero per il commercio statunitense (Ufficio dello U.S. Trade Representative).

Eccezioni al Trade Agreement Act

Il trattamento preferenziale accordato con il Trade Agreement Act ed il Free Trade Agreement non si applica a certi tipi di appalti che restano quindi soggetti al Buy American Act. Questi tipi di appalti sono quelli in materia di:

- Compravendite regolate da programmi preferenziali per piccole imprese ed imprese ad azionariato protetto (cioè, le imprese di proprietà di minoranze etniche o donne)
- Compravendite effettuate dal ministero della difesa Americano (c.d. Pentagono) per armi, munizioni, o altro materiale bellico, o materiale comunque indispensabile per la sicurezza o difesa nazionale
- Contratti per la ricerca e lo sviluppo
- Acquisti di prodotti finiti per rivendita

Importazioni non consentite

L'amministrazione degli Stati Uniti non acquista beni o servizi che non possano essere importati legalmente in America. L'articolo 25.701 del Foreign Acquisition Act, i regolamenti attuativi in materia di acquisti, fornisce un elenco di paesi dai quali agenzie, appaltatori e subappaltatori americani non possono acquistare alcun prodotto o servizio. L'elenco attualmente comprende: Cuba, Iran, Iraq, Libia, Corea del Nord, il Sudan, i territori dell'Afghanistan controllati dai Talebani, e Repubblica Jugoslava (Serbia e Montenegro, ma non Kosovo). Maggiori informazioni sono disponibili al sito dell'ufficio di controllo dei beni stranieri (c.d. "Office of Foreign Asset Control" o "OFAC") (<http://www.treas.gov/ofac>).

Legge sulle piccole imprese (Small Business Act)

A seguito dell'emanazione della legge sulle piccole imprese. ("**Small Business Act o "SBA" del 1953**", il Congresso Americano ha creato l'agenzia per le piccole imprese ("**Small Business Administration**") il cui scopo è quello di aiutare, consigliare, assistere e proteggere gli interessi delle piccole imprese in America. A tale ente federale è stata conferita l'autorità di stipulare contratti con altre agenzie governative e di subappaltare a piccole imprese la realizzazione di determinati contratti. La Small Business Administration ha emanato regolamenti attuativi che consentono alle piccole imprese un trattamento preferenziale nella concessione delle commesse pubbliche. È sancito in tali regolamenti che il governo federale statunitense intende far sì che le piccole imprese godano di tutte le agevolazioni necessarie per partecipare agli appalti pubblici, con particolare riguardo per le imprese di proprietà di veterani di guerra, di individui economicamente e/o socialmente svantaggiati, e di donne. Per legge, infatti, le agenzie federali sono tenute a stipulare contratti affinché il 23% di quanto acquistato dalla pubblica amministrazione provenga da piccole imprese, il 5% da aziende di proprietà di donne o minoranze etniche, il 3% da aziende situate nelle zone industriali storicamente sottoutilizzate (c.d. "HUB Zones") – nella sostanza, zone popolate per la maggior parte da minoranze etniche - ed il 3% da imprese di proprietà di veterani. Le suddette agevolazioni non sono tuttavia sempre disponibili. La Small Business Administration si avvale del sistema di classificazione industriale del Nord America ("North American Industry Classification System" o "NAICS") per valutare le imprese e stabilire i singoli parametri di accesso alle agevolazioni.

Le dimensioni di un'impresa si calcolano sia in base al numero di dipendenti (per le imprese manifatturiere), che in base al volume di vendite (per la maggior parte delle aziende di servizi). Tali parametri corrispondono sostanzialmente a quanto riportato di seguito (dati al 2006).

| Gruppo industriale | Norma della grandezza |
|--|---|
| Manifattura | 500 dipendenti |
| Commercio all'ingrosso | 100 dipendenti |
| Agricoltura | \$750.000 |
| Commercio al dettaglio | \$8,0 milioni |
| Costruzione generale & costruzioni pesanti (salvo dragaggio) | \$31,0 milioni |
| Dragaggio | \$18,5 milioni |
| Appaltatori per commerci speciali | \$13,0 milioni |
| Agenzie di viaggio | \$3,5 milioni (provvigioni e altro reddito) |
| Servizi aziendali e personali | \$6,5 milioni |

Un elenco dettagliato dei parametri per tutti i tipi di aziende è consultabile online al seguente sito internet:

http://www.sba.gov/idc/groups/public/documents/sba_homepage/serv_sstd_tablepdf.pdf

Per partecipare ad una gara di appalto pubblica federale, una piccola impresa deve rientrare nei parametri prestabiliti. Inoltre, l'acquisto di beni o servizi per un valore dai 2.500 ai 100.000 dollari è riservato alla concorrenza fra le piccole imprese, a meno che la pubblica amministrazione contraente abbia ragione di ritenere che non vi sia possibilità di ottenere, da almeno due imprese affidabili, offerte tra loro concorrenti in termini di prezzo, qualità e consegna. Acquisti da parte del governo federale per valori superiori ai 100.000 dollari possono essere riservati alle piccole imprese solo quando sia ragionevole ritenere che: (1) almeno due piccole imprese intendano partecipare alla gara di appalto e che (2) i contratti rispecchieranno prezzi di mercato.

Nel caso, infine, di commesse pubbliche federali – del valore di almeno 500.000 dollari (1.000.000 di dollari per i contratti di costruzione) - destinata ad una grande impresa con possibilità di subappaltare, l'appaltatore è tenuto a presentare un piano di subappalto. Tale piano dovrà indicare tutte le opportunità di subappalto destinate a piccole imprese, piccole imprese svantaggiate, imprese di proprietà di donne ed imprese situate nelle zone industriali storicamente inutilizzate.

Federal Acquisition Streamlining Act (FASA –1994)

Il Federal Acquisition Streamlining Act (FASA), meglio noto come legge di snellimento

delle procedure di acquisto federali varato nel 1994, perfeziona le norme che regolano la distribuzione di commesse pubbliche alle piccole medie imprese già presenti nello Small Business Act del 1953. Il documento non fa altro che formalizzare in legge la consuetudine inaugurata con lo Small Business Act in base alla quale gli enti federali riservano alle piccole medie imprese tutti quegli appalti pubblici del valore compreso tra i 2.500 e i 100 mila dollari. Il FASA, ha inoltre creato uno "Small Business Procurement Advisory Council", consiglio composto da rappresentanti delle agenzie federali che ha lo scopo di focalizzare la maggiore attenzione possibile sullo sviluppo delle imprese medio-piccole.

Direttive WTO in materia di commesse governative

(World Trade Organization Government Procurement Agreement -WTO GPA)

L' Accordo WTO sulle Commesse Governative entrato in vigore il 1 gennaio 1996 è stato firmato sia dagli Stati Uniti che dall'Unione Europea. Tra le conseguenze di tale accordo si può annoverare la decisione del Presidente americano di eliminare l'applicazione della Legge "Buy American" per quanto riguarda le commesse effettuate da parte delle agenzie federali a cui il nuovo accordo è applicabile. Questo riguarda tutta una serie di enti federali che in precedenza non erano tenuti al rispetto degli obblighi internazionali. Ad ogni modo, alcuni enti continuano a restare fuori dall'ambito di influenza di questo nuovo accordo. E' quindi importante verificare l'elenco delle agenzie e degli enti che sono tenuti al rispetto di quanto previsto dal suddetto accordo. I regolamenti che attuano la Legge prevedono comunque la possibilità di valutare le offerte relative a prodotti provenienti dai paesi dai quali è consentito comprare senza tener conto delle limitazioni imposte dalla legge "Buy American" o dal Programma della Bilancia dei Pagamenti, a patto che l'acquisto abbia un valore in dollari Usa che sia conforme a quelli che sono i requisiti in termini di soglia minima.

Controlli doganali e imposte

Gli Stati Uniti impongono imposte sui beni importati all'interno del territorio americano, anche se vi sono alcune eccezioni a disposizioni delle singole agenzie, da utilizzare nei casi in cui le operazioni di verifica della documentazione si rivelino più costose degli introiti determinati dalle imposte. Per quanto riguarda le norme che regolano le importazioni e le imposte doganali, bisogna rifarsi ai Regolamenti Doganali emanati dal Servizio delle Dogane Americane (U.S. Customs Service), presso il dipartimento del Tesoro.

PRINCIPALI CARATTERISTICHE DELLE COMMESSE PUBBLICHE

Tipi di contratto

Il governo può scegliere una delle diverse tipologie di contratto possibili. Gli esempi più comuni sono rappresentati dai contratti a costo fisso o dai contratti a rimborso spese, sebbene siano possibili molti altri tipi di accordo. Qui di seguito viene fornita una presentazione di diversi tipi di contratto. L'elenco completo è contenuto nella parte 16 del FAR.

Contratti a prezzo fisso

Contratto immodificabile a prezzo fisso: in questo tipo di contratto, il governo e l'esecutore concordano che il prezzo non potrà essere modificato, salvo che attraverso una revisione del contratto stesso. Questo tipo di contratto può anche specificare delle quantità definite ed indefinite, i termini di consegna e le opzioni di ulteriori lavori.

Contratto ad incentivo e a prezzo fisso: questo contratto, invece, consente la correzione del prezzo a seconda del successo o meno, da parte dell'esecutore del contratto, nel minimizzare i costi. Le parti, in questo caso, condividono eventuali surplus o perdite fino ad un determinato tetto massimo.

Contratti a rimborso spese

Contratto a quota fissa ed a rimborso spese: questo tipo di contratto prevede il rimborso delle spese consentite ed il pagamento di una specifica quota per i profitti.

Contratto con quota d'incentivazione e rimborso spese: con questo tipo di contratto, la quota dell'esecutore viene adeguata a quella che sarà la sua capacità di rispettare le spese previste. Ciò avviene attraverso l'applicazione di una norma che prevede la condivisione sia di eventuali surplus che di possibili perdite.

Altri tipi di contratto

In alternativa ai contratti a costo fisso o a rimborso spese, il governo può anche stipulare dei contratti in base alle ore-lavoro o ai tempi e materiali necessari, come può anche procedere a vari tipi di acquisti semplificati e di lieve entità. Tutti questi tipi di contratto vengono descritti nella parte 16 del FAR.

Competition in Contracting Act ("CICA") - La Legge sulla Competizione nelle Procedure di Assegnazione dei Contratti del 1984

Piena ed aperta competizione: la Legge sulla Competizione nelle Procedure di Assegnazione dei Contratti del 1984 impone ai diversi enti di garantire la "piena e completa competizione" attraverso l'adozione della procedura di presentazione delle offerte in busta chiusa oppure della procedura mediante proposta competitiva, salvo che nei casi specificamente indicati dalla CICA stessa. Con "competizione piena ed aperta" la CICA intende dire che tutti i potenziali offerenti (tutti quelli in grado di presentare un'offerta) sono autorizzati a presentare la rispettiva offerta in busta chiusa oppure la loro proposta competitiva relativa alla commessa.

Assegnazione di contratti senza "piena ed aperta competizione": la CICA fa un elenco di sette eccezioni al requisito di garanzia della "piena ed aperta competizione". Oltre alle sette eccezioni, la CICA consente al governo di effettuare dei piccoli acquisti senza dover

per forza garantire che vi sia la piena ed aperta competizione: la Legge sullo Snellimento degli Acquisti Federali (FASA) del 1994 prescrive alle agenzie di riservare gli acquisti di valore compreso tra i 2.500 ed i 100 mila dollari esclusivamente alle piccole imprese, a meno che l'agenzia stessa non sia in grado di ottenere da due o piú piccole imprese delle offerte che siano competitive con i prezzi di mercato.

Tipi di procedure di gara d'appalto

Esistono due tipi di procedure per presentare le offerte al governo degli Stati Uniti: quella a "busta chiusa" e il metodo di "contrattazione mediante negoziato". Secondo la terminologia contrattuale del governo per "offerta" o invito alla presentazione di un'offerta (IFB) si intende una procedura di presentazione di offerte sigillate, mentre per "proposta" o richiesta di proposte (RFP) si intende la contrattazione mediante la procedura di negoziato.

Contrattazione mediante la presentazione di offerte in busta chiusa

Quello dell'offerta in busta chiusa é un metodo di contrattazione che prevede la presentazione di offerte competitive, l'apertura in pubblico delle stesse e l'assegnazione del contratto. Questa procedura prevede lo svolgimento delle seguenti attività da parte dell'agenzia acquirente:

- preparare un invito alla presentazione delle offerte (IFB) che descriva in maniera chiara, accurata e completa quelli che sono i requisiti da parte del governo
- diffondere le informazioni riguardanti l'IFB attraverso i possibili canali distributivi a tutti i potenziali offerenti ed affiggere l'IFB nei luoghi pubblici
- pubblicare gli annunci sul Commercial Business Daily (vedere in basso)
- ricevere le offerte di vendita sigillate affinché possano essere aperte nel giorno ed all'ora previsti
- valutare le offerte senza alcuna discussione
- assegnare il contratto all'offerta che piú di tutte soddisfa i requisiti dell'IFB e che risulti piú vantaggiosa per il governo, prendendo in considerazione solo ed esclusivamente i fattori di prezzo ed i fattori direttamente connessi al prezzo a cui si fa riferimento nell'IFB.

Il metodo in due fasi con presentazione di offerta in busta chiusa utilizza delle procedure competitive attraverso cui ottenere comunque i vantaggi offerti dalla procedura con presentazione delle offerte in busta chiusa anche quando non sono disponibili specifiche adeguate. Durante la prima fase, infatti, il funzionario appaltatore (ossia: la persona con il potere di stipulare, amministrare e/o concludere i contratti e di effettuare i necessari accertamenti e verifiche) chiede che vengano presentate le proposte tecniche. Nella seconda fase, invece, lo stesso funzionario chiede la presentazione delle offerte in busta chiusa ai soli concorrenti che hanno presentato delle proposte tecniche accettabili durante la prima fase. A questo punto, le relative risposte verranno valutate solo sulla base del prezzo e dei fattori direttamente attinenti al prezzo. L'assegnazione, infine, avviene secondo le medesime procedure già descritte in precedenza.

Il funzionario appaltatore deve utilizzare il metodo della procedura a busta chiusa se:

- il tempo a disposizione consente di procedere ad una richiesta di presentazione delle offerte, alla presentazione delle offerte stesse e alla susseguente valutazione delle offerte presentate in busta chiusa.
- l'assegnazione del contratto avverrà sulla base del prezzo e di fattori comunque attinenti al prezzo
- non é necessario discutere delle offerte con coloro che le hanno presentate;
- é ragionevole supporre che si riceverá piú di una sola offerta

Contrattazione mediante negoziato

In generale: qualunque contratto assegnato senza utilizzare la procedura di presentazione delle offerte in busta chiusa é un contratto negoziato. Se nessuna delle quattro condizioni descritte in precedenza per la procedura a busta chiusa viene rispettata, il funzionario appaltatore ha il diritto di negoziare l'acquisizione.

Secondo il FAR 15.102, per negoziato si intende “una procedura che prevede la presentazione di proposte da parte degli offerenti, che consente la trattativa e che, di solito, permette a chi presenta un'offerta di rivedere quest'ultima prima dell'assegnazione del contratto. La trattativa (ossia: la discussione, la persuasione, la modifica di quelli che erano i presupposti e le posizioni iniziali e, infine, il “prendere e dare”) puó essere applicata ad aspetti come il prezzo, la programmazione, i requisiti tecnici, il tipo di contratto o i termini di una proposta di contratto”.

Proposte non sollecitate: Il FAR 15.5 prescrive la politica e le procedure da adottare per la presentazione, la valutazione e l'accettazione delle proposte non sollecitate. Per proposta non sollecitata si intende una proposta scritta che viene presentata ad un'agenzia da un offerente allo scopo di ottenere un contratto con il governo e che non é di per sé una risposta ad una richiesta formale od informale. Perché il governo consideri valida un'offerta non sollecitata, questa deve essere sviluppata dall'offerente senza la supervisione del governo e risultare innovativa ed unica nel suo genere.

Criteri di valutazione delle proposte: l'agenzia governativa decide quali sono i criteri di valutazione per ognuna delle caratteristiche o dei requisiti chiave. La valutazione di tali criteri ha lo scopo di riflettere quella che é l'importanza relativa delle caratteristiche prescelte. La Legge sullo Snellimento degli Acquisti Federali (FASA) del 1994 ha modificato il modo in cui i relativi criteri di valutazione vengono resi noti attraverso le richieste di presentazione di nuove offerte. La Legge richiede anche che venga indicato esplicitamente se l'insieme dei fattori di valutazione non attinenti ai costi ed ai prezzi sia: a) molto piú importante dei costi e dei prezzi, b) importante tanto quanto i costi ed i prezzi o c) molto meno importante dei costi e dei prezzi. La FASA indica anche nell'obbligo di riconoscimento e considerazione di eventuali prestazioni contrattuali precedenti uno dei fattori di valutazione. Ad ogni modo, l'agenzia gode di una notevole discrezionalità nel decidere come valutare le diverse proposte.

Il formato contrattuale uniforme

Il governo ha sviluppato un formato contrattuale uniforme come standard in base a cui sollecitare la presentazione di offerte ed i contratti che ne scaturiranno. Esso costituisce un

riferimento e documento di lavoro per il governo, per i produttori e per i fornitori. Il formato non é però applicabile ad alcune commesse come gli accordi base, i contratti per costruzioni ed i contratti di architettura/ingegneria.

Il formato contrattuale uniforme si divide in quattro parti e 13 sezioni:

Parte I: Il prospetto

- Sezione A Richiesta di presentazione di offerte/Forma di contratto
- Sezione B Forniture o servizi e prezzi: elenca le voci e i prezzi della linea contrattuale e viene utilizzata per la fatturazione contrattuale
- Sezione C Descrizione/Specifica: descrive le forniture o servizi da effettuare
- Sezione D Impacchettamento ed etichettatura: descrive i requisiti riguarda all'impacchettamento, alla conservazione ed all'etichettatura per quanto riguarda i contratti per forniture.
- Sezione E Ispezione ed accettazione: descrive i requisiti per quanto riguarda la garanzia di qualità, di ispezione, di accettazione, di affidabilità e di autorizzazione
- Sezione F Consegne o prestazioni: stabilisce quali debbano essere i limiti di tempo consentiti per l'esecuzione e/o i tempi, il luogo ed il metodo di consegna
- Sezione G Dati di amministrazione contrattuale: contiene dati sulla contabilità e sugli stanziamenti ed eventuali informazioni od istruzioni amministrative (come le informazioni sulla fatturazione), oltre a quelle già contenute nella Sezione A.
- Sezione H Requisiti contrattuali speciali: comprende le clausole contrattuali speciali che riguardano esclusivamente il contratto e che non sono già comprese nella Sezione

Parte II: Clausole contrattuali

- Sezione I Clausole contrattuali: elenca le clausole imposte dalla legge o dai regolamenti, sebbene non sia presente il testo integrale delle clausole

Parte III: Elenchi di documenti, atti ed altri allegati

- Sezione J Elenchi di documenti, atti ed altri allegati, elenca tutti i documenti che fanno parte di un contratto, come le specifiche dei prodotti, le diverse parti in cui é strutturato un lavoro o le dichiarazioni operative

Parte IV: Descrizioni ed istruzioni

- Sezione K Descrizioni, certificati ed altre dichiarazioni degli offerenti: l'offerente ne deve prendere atto e deve completarli come garanzia della sua idoneità a ricevere il contratto e come prova della conformità con gli altri requisiti.

Sezione L Istruzioni, condizioni ed avvisi rivolti agli offerenti: contiene le direttive in materia di richieste di presentazione di offerte ed altre istruzioni che guidano gli offerenti nella preparazione delle rispettive offerte, proposte e quotazioni.

Sezione M Fattori di valutazione per l'assegnazione: elenca i fattori che verranno presi in considerazione per l'assegnazione degli appalti. Per l'assegnazione degli appalti nel caso della procedura con presentazione di offerte in busta chiusa possono essere presi in considerazione solo i fattori direttamente riguardanti il prezzo. Nel caso delle commesse mediante negoziato, invece, possono essere presi in considerazione anche i fattori non direttamente attinenti ai prezzi ed i relativi sottofattori. La Sezione M indica qual e' la relativa importanza che il governo attribuisce ai suddetti diversi fattori di valutazione.

BANDO DI GARA

La pubblicazione degli atti relativi alle commesse federali avviene attraverso alcuni strumenti diversi. Il materiale può essere consultato su materiale cartaceo e via Internet. Oltre che in rete, le informazioni possono essere anche reperite nelle biblioteche pubbliche e direttamente alla fonte, presso la agenzie che se ne occupano (**V. contatti in appendice**). I documenti possono essere consultati, oltre che per ottenere notizie strettamente collegate alle commesse, anche per acquisire informazioni relative alle aree geografiche di interesse, ai competitori di mercato, ai prodotti e servizi di interesse. Notizie utili vengono fornite anche in tema di compilazione delle richieste e di accesso ai dati.

FEDERAL BUSINESS OPPORTUNITIES (FedBizOpps.gov)

E' un bollettino pubblico virtuale di tutte le opportunità offerte dal governo federale, consultabile gratuitamente attraverso <https://www.fbo.gov/index?cck=1&au=&ck>.

Fra le tante informazioni che si possono trovare su FedBizOpps.gov:

- la pubblicazione dei bandi di contratto superiori ai 25.000 dollari
- l'assegnazione dei contratti di valore superiore ai 25.000 dollari
- la legislazione in materia contrattuale
- notizie relative alle proposte governative (ogni edizione, che compare ogni giorno lavorativo, ne contiene dalle 500 alle 1.000. Ogni notizia viene pubblicata una sola volta).

Vengono forniti anche i mezzi per:

- contattare l'agenzia ufficiale per ottenere copie del bando di appalto
- contattare il funzionario appaltatore
- conoscere le procedure idonee alla presentazione della propria offerta

Il FedBizOpps non fornisce informazioni per una serie di figure. Di seguito, l'elenco delle eccezioni:

1. Servizi o prodotti coperti da segreto
2. Servizi o prodotti che sono richiesti in situazioni di emergenza o comunque in

- condizioni straordinarie
3. Servizi o prodotti che sono richiesti dalle aziende di un paese specifico a seguito di accordi commerciali
 4. Servizi o prodotti per cui la legislazione statunitense richiede una specifica fonte o prevede che l'acquisizione sia fatta tramite un altro ente federale
 5. Alcuni servizi di utilità pubblica per i quali e' esistente una sola fonte di produzione
 6. Un contratto che derivi dall'accettazione di una proposta avanzata in osservanza del Small Business Innovation Development Act del 1982
 7. Un contratto la cui pubblicizzazione potrebbe compromettere o rivelare contenuti di ricerche innovative
 8. Prodotti deperibili
 9. Rivendita degli articoli commerciali di marca
 10. Servizi o forniture ottenuti attraverso i termini di un contratto preesistente che è stato preannunciato nel FedBizOpps
 11. Servizi e forniture ottenuti dal Dipartimento della Difesa che verranno utilizzati fuori dagli Usa e da Porto Rico, per cui sono privilegiate solo le aziende locali
 12. L'assegnazione di contratti realizzati attraverso la Facnet (vedi ultimo paragrafo) e che rispettano i parametri della legislazione connessa.

Per avere un panorama completo delle eccezioni, si consulti il Federal Acquisition Regulation subpart 5.202.

FEDERAL PROCUREMENT DATA CENTER (FPDC) <https://www.fpds.gov/>

E' il principale sistema informativo per i contratti federali superiori ai 25.000 dollari. Il data base del Federal Procurement Data Center può essere utilizzato per:

- analisi geografiche
- analisi di mercato
- analisi per valutare l'impatto di iniziative legislative sia del Congresso che presidenziali, su alcune aree socio-economiche. Ad esempio: "small business" (Sb); Small Disadvantaged Business (Sdb)

Utilità

- può essere uno strumento utile per misurare l'impatto sul mercato della politica seguita a livello federale sulle acquisizioni e sul miglioramento manageriale.
- può essere utilizzato per identificare i competitori, attraverso il "**Competitor's Edge**", bollettino ridotto che descrive prodotti e servizi e che può essere ottenuto allo stesso indirizzo Internet dell'Fpdc
- può essere una fonte preziosa per identificare gli uffici competenti per il settore di prodotti trattato. Fornisce indicazioni su come contattare il "General Services Administration", l'"Office of Government Policy" (M), l'"Office of Acquisition Policy" (MV), il "Governmentwide Information Systems Division" (MVS).

Per le società che non hanno mai condotto affari con il Governo federale, una buona procedura da seguire è quella di identificare l'ufficio federale preposto, interessato

all'acquisizione dei prodotti o servizi offerti, e mettere il proprio nome nelle mailing lists degli offerenti. L'FPDC è uno strumento utile per reperire quali siano gli uffici cui rivolgersi. Il database è provvisto di un sistema di classificazione facilmente consultabile.

Il centro produce annualmente:

- **I FEDERAL PROCUREMENT REPORTS**, che contengono grafici e tavole di consultazione. Le commesse vengono divise per aree geografiche (principalmente Stati), maggiori produttori, servizi e metodi, relativamente a 60 agenzie. Il documento riporta anche una lista delle 100 maggiori società che hanno commesse con il Governo. Ad esempio, si possono conoscere quante richieste di commesse sono state sottoposte al Dipartimento di Stato, o la cifra assegnata dal Dipartimento della Difesa in ricerca e sviluppo, o il numero di liberi professionisti che hanno sottoscritto contratti con il Dipartimento dei Veterani.
- **I FPDC SPECIAL REPORTS**, che esaminano vari aspetti delle procedure di affidamento delle commesse e l'impatto dei processi federali di acquisizione. Possono essere anche un utile strumento per identificare i trend seguiti dal Governo nell'affidare le commesse nei vari settori produttivi, per identificare i competitori, per suddividere il mercato delle commesse federali in classi di prodotti o servizi. La consultazione è utile ad aziende, associazioni per il commercio, società di dimensioni ridotte, membri di società d'informazione, ricercatori, studi di legge, marketing executives e membri del Congresso.

I dati vengono pubblicati ogni anno fiscale nel **Federal Procurement Report**, ma rapporti su specifiche aree tematiche possono essere prodotti su richiesta. Le richieste possono essere inviate via e-mail o via fax al http://www.sba.gov/idc/groups/public/documents/sba_homepage/serv_sstd_tablepdf.pdf . Per maggiori informazioni o per ricevere pacchetti relativi agli Special Report, basta rivolgersi direttamente al Centro.

FACNET

Il Federal Acquisition Streamlining Act (**FASA**) la legge sullo Snellimento degli acquisti di Governo, ha dato vita alla **FACNET**, la rete computerizzata per gli acquisti del governo federale. Le agenzie che sono in possesso della necessaria certificazione possono utilizzare la rete per pubblicizzare le commesse il cui valore rientri nei parametri indicati. Il **FASA** unisce la disponibilità di procedure di acquisto semplificate alla funzione della rete **FACNET**. Le agenzie che non dispongono della funzione Facnet possono invece utilizzare le procedure semplificate, ma solo per commesse di valore non superiore ai 50.000 dollari. Quelle che invece possono utilizzare la funzione Facnet, hanno accesso alla procedura semplificata per acquisti fino ad un massimo di 100.000 dollari.
Dove ottenere informazioni:

CONTATTI UTILI

Acquisition Central

Sito internet “punto di entrata” virtuale unico, a tutte le Agenzie governative e alle altre fonti d’informazione presentate in questa nota. Creato dal governo federale per snellire ulteriormente le procedure e semplificare l’accesso a tutto ciò che concerne le commesse pubbliche.

Primi 10 Dipartimenti del governo americano per acquisizioni

Department of Defense

Department of Energy

National Aeronautics and Space Administration

Department of Veterans Affairs

General Services Administration

Department of Health and Human Services

Department of Agriculture

Department of Homeland Security

Department of Interior

Department of Education

Altre Agenzie / Fonti d’Informazione utili

FedBizOpps (Federal Business Opportunities)

GSA Advantage

GSA e-Buy

GSA Logo and Guidelines

MarkeTips Guidelines

Doing Business with the Department of Defense:

Selling to the Military

DOD Base Structure Report

Air Force marketing information

Guide to Military Installations Worldwide

Journals & Periodicals

Convention website (military, defense, government)

Government Products Directory & Marketing info

Central Contractor Registration

Government Contracting, CAGE codes, etc.

Department of Defense Procurement Gateway

List of Army Corps of Engineers offices, contracting office (electronic bids)

U.S. Postal Services Purchasing

U.S. Dept. of Transportation Procurement Forecast

U.S. Dept. of Veterans Affairs Procurement Forecast

U.S. Dept. of Treasury Procurement Forecast & Procurement

Doing Business with U.S. Dept. of Justice (DOJ)

Doing business with U.S. Dept. of Interior

U.S. Dept of Agriculture Procurement

Doing business with the EPA & Procurement Guidelines:

www.epa.gov/epahome/business.htm

www.epa.gov/cpg/

[U.S. Dept. of Housing Contracting](#)

[Doing Business with Dept. of Energy](#)

[NASA Office of Procurement](#)

[Bureau of Prisons](#)

[Small Business Administration](#)

ABBREVIAZIONI UTILIZZATE NEL COMMERCE BUSINESS DAILY

Il Commerce Business Daily contiene molte abbreviazioni. La seguente lista offre alcuni semplici chiarimenti sulle abbreviazioni più comunemente utilizzate. Si è scelto di lasciarle in inglese per facilitare la loro consultazione all'interno dei documenti del CBD.

A-E: Architect-Engineer

ARO: After Receipt of Order

BAA: Broad Agency Announcement--A notice from the government that requests scientific or research proposals from private firms concerning certain areas of interest to the government

The proposals submitted by the private firms may lead to contracts

BLS: Bureau of Labor Statistics--An organization in the US Department of Labor

BOA: Basic Ordering Agreement--A general outline of the supplies or services to be provided by the contractor.

BOD: Bid Opening Date--The final date that a bid must be received by the appropriate government office.

BPA: Blanket Purchase Agreement--An agreement between the government and a vendor. The agreement gives the government the option to purchase goods or services from the vendor when needed on a on-call basis

CAGE: Commercial and Government Entity Code--An identification code assigned to the awardees of DOD contracts. The codes are used by DOD for record keeping purposes
Providers do not need a CAGE code to submit a bid for a contract

CBD: Commerce Business Daily

CFR: Code of Federal Regulations--A collection of publications that contains regulations for all Federal Departments and Agencies

CICA: Competition in Contracting Act--A law that requires full and open competition for Federal contracts

CID: Commercial Item Description

CNT: Contract

COB: Close Of Business

COE: Corps of Engineers--An organization in the US Department of the Army

CONUS: Continental United States

DARO: Days After Receipt Of Order

DCSC: Defense Construction Supply Center--An organization in the US Department of Defense

DEL: Delivery

DESC: Defense Electronics Supply Center--An organization in the US Department of Defense, Defense Logistics Agency

DFAR: Defense Federal Acquisition Regulations--Procurement regulations used by organizations in the Department of Defense. Also called Defense Acquisition Regulations (DAR)

DGSC: Defense General Supply Center--An organization in the US Department of Defense, Defense Logistics Agency

DISC: Defense Industrial Supply Center--An organization in the US Department of Defense, Defense Logistics Agency

DOD or DoD: Department of Defense

DTD: Dated

ECP: Engineering Change Proposal

EDI: Electronic Data (or Document) Interchange--Electronic exchange of information, paperless office

FAR: Federal Acquisition Regulation--Procurement regulations used by both civilian and defense organizations

FAT: First Article Testing--When DOD buys certain goods they may perform extensive tests on the first item delivered

FFP: Firm Fixed Price--A type of contract under which the government agrees to purchase goods or services at a set price

FFRDC: Federally Funded Research & Development Center--A facility funded by the government that conducts research and development work. The facility is operated by a university or a related non-profit organization

FIRMR: Federal Information Management Resources Regulation--Government wide regulations that govern the purchase of computer goods and services

FMS: Foreign Military Sales.

FSC: Federal Supply Classification--A code number used by the government to identify various items of equipment which are purchased by the government

FSN: Federal Stock Number--A code number used to identify documents sold by the US Government Printing Office, Superintendent of Documents

FSS: Federal Supply Service--An organization in the US General Services Administration

GAO: General Accounting Office.

GFE: Government-Furnished Equipment

GFM: Government-Furnished Materials

GOCO: Government-Owned, Contractor Operated

GSA: General Services Administration

IAW: In Accordance With

IFB: Invitation for Bid--A solicitation issued by the government to prospective bidders. An IFB describes what the government requires and how the offers will be evaluated. Award is based on the lowest bid. Negotiations are not conducted

LSA: Labor Surplus Area--A Federal program to set-aside certain contracts to businesses located in areas with high unemployment

NLT: No Later Than

NSN: National Stock Number--A unique number assigned by the General Services Administration which catalogs a wide range of items by commodity, group, and class

NSNA: No Stock Number Assigned

o/a: On or About

OICC: Officer in Charge of Construction

OSD: Office of the Secretary of Defense

OSDBU: Office of Small and Disadvantaged Business Utilization

PIN: Pre-Invitation Notice--A summary of a solicitation package sent to prospective bidders, who may then request the entire solicitation package

P.L: Public Law

P/N: Part Number

PO: Purchase Order

POC: Point of Contact

R&D: Research and Development

RFP: Request for Proposal--A solicitation issued by the government to prospective providers. An RFP describes what the government requires and how the offer will be evaluated. Negotiations may be conducted with offers. Award is based on a combination of lowest price and technical merit

RFQ: Request for Quotation--A request for market information by the government, used for planning purposes

ROICC: Resident Officer in Charge of Construction

SBSA: Small Business Set Aside--A solicitation restricted to competition completed only

among small businesses

SDB: Small And Disadvantaged Business--A small business that is owned and operated by a socially or economically disadvantaged individual

SF: Standard Form

SIC: Standard Industrial Classification--A code number used by the government to classify goods or services by their principal purpose

SOL: Solicitation - A document that describes the specifications of what the government requires. A solicitation is usually an IFB or a RFP

SOW: Statement of Work -A description of the government's requirements for purchasing a good or service

\

**Questa nota è stata aggiornata
dall'Ufficio ICE di New York ad
aprile 2008**