

ITALIA

**Istituto nazionale
per il Commercio Estero**

Оддел за промоција на економска соработка
при Амбасадата на Италија



marzo 2010

MACEDONIA

Osservazioni sui problemi incontrati e consigli pratici per la partecipazione agli appalti pubblici

PREMESSA

Il documento è stato redatto dal dott. Aleksandar Damjanoski, Trade Analyst dell'Ufficio ICE di Skopje ed è basato sulla sua esperienza personale negli appalti pubblici in Macedonia sia per ciò che concerne le attività amministrative legate agli appalti pubblici sia per quelle di consulenza in tale ambito.

Si tratta di esperienza accumulata negli ultimi 12 anni – nei primi quattro anni come membro di varie commissioni per appalti pubblici presso il Ministero dell'Economia nel periodo in cui ha svolto il ruolo di Vice Capo Dipartimento Affari Internazionali del ministero e negli ultimi otto anni di servizio presso l'Ufficio ICE di Skopje come consulente esterno alle commissioni per gli appalti pubblici e consulente esterno di vari appaltatori. La sua esperienza copre una vasta area di problematiche relative agli appalti pubblici partendo dalla preparazione dei bandi e capitolati di gara, pubblicazione dei bandi, apertura delle offerte, esami della documentazione di gara, valutazioni, accordi ed intese con eventuali imprese riunite e/o consorziate, rapporti con enti appaltanti, contratti, atti aggiuntivi, partecipazione a riunioni, verbali, problemi vari in corso di esecuzione, rapporti con subappaltatori e fornitori, ricorsi, attività giudiziale presso le sedi amministrative etc.

Il documento fa riferimento non solo ai problemi pratici notati nella prassi quotidiana degli enti appaltanti coinvolti nella preparazione ed esecuzione dei bandi internazionali, ma anche alle difficoltà/problemi incontrati da parte degli appaltatori nella loro partecipazione alle gare internazionali in Macedonia.

Ufficio di Skopje

ul. Makedonija, 33
Risticheva Palata apt.6, 1000 Skopje, Macedonia
T +389 2 3296256/7 F +389 2 3296260
skopje.skopje@ice.it

ICE Istituto nazionale per il Commercio Estero

via Liszt 21, 00144 Roma, Italia
T +39 0612345678 F +39 06 12345678
www.ice.it

Cod. Fisc. 80069170589 Part. Iva 02120151002

I. IL QUADRO GENERALE

Gli appalti pubblici rivestono una rilevante importanza dal punto di vista economico-commerciale per il settore privato della Repubblica di Macedonia. Tramite gli appalti pubblici va speso circa il 25% del budget dello Stato Macedone (2.491 milioni EUR nel 2009).

Gli appalti pubblici contribuiscono per circa il 7% al PIL Macedone (dati 2008) e c'è spazio di crescita considerato il fatto che la percentuale degli appalti pubblici nel PIL dei paesi membri dell'UE raggiunge una media del 15%.

Considerati i budget/finanziamenti nazionali ed internazionali sempre più elevati coinvolgendo così un numero di imprese locali e straniere sempre più alto, gli appalti pubblici in Macedonia si presentano come un settore ad elevato potenziale di crescita nei prossimi anni in linea con le prossime integrazioni del Paese alla NATO e all'UE.

La crisi economica mondiale e la riduzione degli ordini da parte dei propri clienti del settore privato ha costretto le società locali e quelle straniere ad orientarsi verso una maggiore partecipazione agli appalti pubblici come un ulteriore mercato-target sicuro e relativamente più stabile in un ambiente di crisi.

Gli appalti pubblici nella Repubblica di Macedonia rivestono una rilevante importanza, anche in considerazione dei progetti internazionali che interessano il Paese. Il coinvolgimento degli organismi internazionali (Banca Mondiale, Fondo Monetario Internazionale, BERS, Programma IPA, etc.) nel finanziamento della ricostruzione e dello sviluppo della Macedonia impongono, d'altro canto, la necessità di stabilire modalità e procedure che garantiscano la trasparenza, l'imparzialità, la qualità ed i costi contenuti degli acquisti (beni e/o servizi). In questo senso, l'obbligo di implementare gli standard internazionali nella realizzazione degli appalti pubblici garantisce il raggiungimento dei predetti obiettivi. La costruzione/finalizzazione dei Corridoi VIII e X che s'incrociano sul territorio macedone, con tutta l'infrastruttura collegata, il miglioramento della rete stradale, i progetti relativi al sistema energetico (elettricità e gas) e quello delle acque nel Paese, sono solo una parte dei settori di intervento in cui gli appalti pubblici avranno un ruolo significativo a livello internazionale. Non sono, inoltre, da sottovalutare anche gli appalti pubblici finanziati con risorse interne.

Tutto questo porta a concludere che gli appalti pubblici, sia nel presente che in futuro, avranno un ruolo sempre più importante per gli acquisti di beni e/o servizi da parte degli enti pubblici sia a livello nazionale che locale. Avendo status di Paese candidato per l'accesso all'UE, la Macedonia è obbligata a seguire le politiche dell'UE nella regolamentazione di questo settore.

II. CONSIDERAZIONI STRATEGICHE

La partecipazione alle gare internazionali in Macedonia richiede da parte delle aziende le seguenti attività:

- Decisione su un **approccio programmato al mercato** – a lungo termine (partecipare a diverse gare) e non occasionale – a breve termine (partecipare solo a una gara o ogni tanto).
- **Raccogliere preventivamente i programmi degli appalti pubblici ed i programmi di finanziamento** degli enti pubblici (dove possibile) nei settori di proprio interesse e preparare il piano di partecipazione.
- Investire del **tempo e fondi nella preparazione della struttura d'appoggio** sul posto:
 - selezionare l'individuo o la società altamente specializzata negli appalti pubblici internazionali (regolamentazione ed esperienza pratica) con forti legami con i *decision makers* presso gli enti appaltanti di proprio interesse e capacità di rispondere tempestivamente alla richiesta di traduzioni della documentazione – capitolati/offerte in lingua Macedone.
 - stipulare con il collaboratore/segnalatore un accordo di quadro di cooperazione da attivare successivamente di volta in volta per la predisposizione delle offerte.
 - individuare dei possibili partner/subfornitori – rete dei partner/subfornitori internazionali e locali ed anche con essi concordare i termini di una possibile futura collaborazione.
- La presenza stabile con l'**apertura di una società sul posto è consigliata solamente dopo l'aggiudicazione dei contratti** con margini di profitto che permettano un'autonomia finanziaria sufficiente per organizzare una struttura propria di appoggio locale.



Nell'ambito dei servizi di assistenza alle imprese italiane, l'Ufficio ICE di Skopje rimane a disposizione per dare il supporto alle società italiane interessate a partecipare negli appalti pubblici nella Repubblica di Macedonia aumentando così le probabilità di aggiudicarsi i contratti di lavori/forniture.

III. PROBLEMI SPECIFICI NOTATI, COMMENTI E CONSIGLI PRATICI

A. PROBLEMI NOTATI CHE RIGUARDANO GLI APPALTANTI – RISULTATI E COMMENTI / CONSIGLI PRATICI

PROBLEMI / COMMENTI	CONSIGLI PRATICI
<p>A.1 CAPITOLATO DISPONIBILE SOLAMENTE IN LINGUA MACEDONE</p> <p>Si notano casi di appalti pubblici internazionali dove il capitolato della gara è disponibile solamente in lingua Macedone senza versione Inglese.</p>	<p>A.1.1 Si consiglia il coinvolgimento di un partner locale con forte esperienza negli appalti pubblici internazionali sia dal punto di vista amministrativo/procedurale/traduzioni che dal punto di vista dell'expertise richiesta dal bando per assistere nella traduzione della documentazione ed eventualmente nella preparazione dell'offerta (tecnica/finanziaria).</p>
<p>A.2 BUDGET DEGLI APPALTI PUBBLICI NON VENGO PUBLICATI</p> <p>La Legge sugli appalti pubblici non prevede l'obbligo dell'ente appaltante di pubblicare il budget della gara.</p> <p>Questo crea alle società straniere ma anche a quelle macedoni delle grandi difficoltà non solo nel decidere se partecipare nella gara o meno ma spesso provoca enormi variazioni nelle offerte finanziarie presentate e offerte fuori budget.</p>	<p>A.2.1 Si consiglia il coinvolgimento di un partner locale con forti legami presso l'ente appaltante che potrebbe assistere nell'individuare e fornire in via ufficiosa le informazioni e documentazione oltre a quanto disponibile nel capitolato.</p> <p>■ Si consiglia di prendere in considerazione il fatto che parte dei costi degli input disponibili sul mercato locale hanno dei prezzi notevolmente più bassi dei costi all'estero. Il miglior modo di fare questo è di coinvolgere un partner locale di forte esperienza negli appalti pubblici dal punto di vista dell'expertise richiesta dal bando che potrebbe assistere nell'individuare e valutare gli input che possono essere acquistati localmente da partner/subfornitori (preparare dei preventivi) rendendo l'offerta più vantaggiosa e più competitiva dal punto di vista economico. Questo approccio riduce notevolmente il rischio di presentare l'offerta finanziaria fuori dal budget previsto.</p>
<p>A.3 CONSEGNA DEL CAPITOLATO NON COMPLETO</p>	<p>A.3.1 Si consiglia di controllare la documentazione per capitoli/numero di pagine al</p>



<p>Sono stati notati dei casi in cui l'ente appaltante ha consegnato agli appaltatori il capitolato non completo. Questa prassi provoca degli errori/fallimenti nell'offerta nei casi non sia stato notato o grandi ritardi nel completare il capitolato a causa dell'attesa di ricevere la parte mancante che spesso portano l'appaltatore a non riuscire a consegnare l'offerta entro la scadenza prevista dal bando.</p>	<p>ritiro/ricezione e segnalare in forma scritta all'ente appaltante immediatamente le parti mancanti da inviare. A.3.2 Si consiglia il coinvolgimento di un partner locale con forte esperienza negli appalti pubblici dal punto di vista amministrativo/procedurale/expertise richiesta dal bando che potrebbe eventualmente notare immediatamente le parti mancanti del capitolato e assicurare un recupero degli stessi dall'ente appaltante anche in via informale anticipando la consegna ufficiale all'appaltatore. Il partner locale è indispensabile per il recupero e la spedizione delle parti mancanti del capitolato nei casi in cui essi sono disponibili solo in format cartaceo e non in format elettronico.</p>
<p>A.4 IL CAPITOLATO CONTIENE NUMEROSI ERRORI TECNICI CHE POTREBBERO INCIDERE SULL'OFFERTA TECNICA/FINANZIARIA ED I TEMPI DI CONSEGNA Gli enti pubblici per varie ragioni (spesso l'incompetenza del personale interno o dei consulenti esterni) ogni tanto commettono errori/difetti nella documentazione/specifiche tecniche della gara. Questo succede soprattutto nelle gare per le costruzioni le quali, nella fase di preparazione dei bandi, richiedono un notevole input tecnico/d'ingegneria non spesso disponibile presso l'ente appaltante. Questo porta le società straniere, ma anche quelle macedoni, a commettere errori (anche gravi) nella preparazione delle loro offerte che si potrebbero riflettere sul bilancio del lavoro da fare/costi da sostenere creando dei problemi nella fase di implementazione.</p>	<p>A.4.1 Si consiglia di controllare attentamente voce per voce la documentazione tecnica per evitare degli errori nell'offerta (tecnico/finanziaria) da presentare. A.4.2 Si consiglia il coinvolgimento di un partner locale con forte esperienza negli appalti pubblici dal punto di vista dell' expertise richiesta dal bando che potrebbe eventualmente notare ed anticipare i punti critici/errori/difetti della documentazione tecnica.</p>
<p>A.5 RITARDATA CONSEGNA DELLA VERSIONE INGLESE DEL CAPITOLATO Sono stati notati dei casi in cui la versione inglese del capitolato è disponibile agli appaltatori con vari giorni di ritardo. Con la prassi di rendere il capitolato in lingua Inglese disponibile con vari giorni di ritardo, i tempi di preparazione dell'offerta da parte delle società straniere (tempi di scadenza del bando già stabiliti al minimo previsto dalla legge) sono ulteriormente ridotti. Questo riduce fortemente la possibilità per le società straniere di preparare e consegnare l'offerta nei tempi previsti dal bando.</p>	<p>A.5.1 Pressare (chiamare più volte) l'ente appaltante a consegnare la versione inglese del capitolato prima possibile. A.5.2 Si consiglia un coinvolgimento di un partner locale con forte esperienza negli appalti pubblici sia dal punto di vista amministrativo/procedurale/traduzioni che dal punto di vista dell'expertise richiesta dal bando per assistere nella preparazione dell'offerta lavorando sulla versione macedone del capitolato recuperando il tempo perso fino all'arrivo della versione inglese. Il partner locale è indispensabile per il recupero e la spedizione anche nei casi in cui la versione Inglese del capitolato è disponibile solo in format cartaceo e non in format elettronico.</p>



<p>A.6 RISPOSTE ALLE DOMANDE DI CHIARIMENTI RITARDATE</p> <p>Gli enti appaltanti spesso aspettano di ricevere più richieste di chiarimenti da parte degli appaltatori prima di circolare le risposte a tutti i partecipanti alla gara. Questo porta le società straniere ma anche quelle macedoni, nell'attesa delle risposte dall'ente appaltante, a perdere ulteriore tempo nella preparazione delle loro offerte. Con questo approccio sono penalizzate di più le società straniere considerato il fatto che l'offerta stessa deve essere ulteriormente tradotta e consegnata anche in lingua Macedone.</p>	<p>A.6.1 Scrivere e contattare l'ente appaltante con la richiesta di rispondere alla richiesta di chiarimenti prima possibile.</p> <p>A.6.2 Si consiglia il coinvolgimento di un partner locale con forte esperienza negli appalti pubblici dal punto di vista amministrativo/procedurale/traduzioni con forti legami/contatti presso l'ente appaltante il quale assicurerà una risposta veloce dalle autorità o in via informale anticiperà e comunicherà all'appaltatore la loro risposta.</p>
<p>A.7 CRITERI MAL USATI</p> <p>Il diritto degli enti appaltanti di definire i criteri per la partecipazione e valutazione del bando/offerte potrebbe essere mal usato. Criteri che non dovrebbero far parte dei bandi o che dovrebbero essere criteri per la partecipazione e prequalifica degli appaltatori (eleggibilità etc.) vengono inseriti o utilizzati come criteri di valutazione dell'offerta tecnico/finanziaria.</p>	<p>A.7.1 Si consiglia una maggior presenza sul posto e presso i potenziali clienti - enti appaltanti (diretta o tramite un partner locale) con la quale i prodotti/servizi verrebbero ben presentati/introdotti convincendo gli enti ad utilizzare non solo le specifiche tecniche di questi prodotti/servizi ma anche i profili aziendali come criteri delle gare (eleggibilità etc.).</p> <p>A.7.2 Si consiglia il coinvolgimento di un partner locale con forte esperienza negli appalti pubblici internazionali dal punto di vista legislativo/amministrativo/procedurale per utilizzare gli strumenti legali (presentare il ricorso) nel caso in cui l'uso di criteri mal usati venga individuato.</p>
<p>A.8 TEMPI DI SCADENZA PER LA CONSEGNA DELLE OFFERTE RIDOTTI AL MINIMO POSSIBILE</p> <p>La prassi ha dimostrato che quasi tutte le gare prevedono tempi di scadenza in linea ai tempi minimi previsti dalla legge. Spesso sono notate situazioni dove anche questi tempi minimi previsti dalla legge vengono ulteriormente ridotti utilizzando i c.d. casi d'eccezione (acquisti d'urgenza etc.).</p> <p>Questa prassi impone tempi di risposta molto stretti creando grosse difficoltà alle società straniere a presentarsi ai bandi. In questi casi è necessaria una risposta tempestiva da parte degli appaltatori stranieri considerati gli ostacoli da non sottovalutare indicati nelle altre voci di questa tabella.</p>	<p>A.8.1 Si consiglia di chiedere ufficialmente l'estensione dei tempi di scadenza per la presentazione delle offerte (l'ente appaltante può ma non è obbligato a concedere l'estensione dei tempi di scadenza del bando).</p> <p>A.8.2 Nel caso la richiesta per l'estensione dei tempi di scadenza del bando non venga accolta, si consiglia un coinvolgimento di un partner locale con forte esperienza negli appalti pubblici dal punto di vista legislativo/amministrativo/procedurale/traduzioni per assistere e assicurare un'immediata reazione nella preparazione della documentazione compresa l'offerta tecnica/finanziaria.</p>
<p>A.9 TEMPI BREVI PER PRESENTARE L'APPELLO</p>	<p>A.9.1 Si consiglia il coinvolgimento di un partner locale con forte esperienza negli</p>



<p>La Legge per gli appalti pubblici prevede 8 giorni per presentare l'appello presso la Commissione Statale per gli appalti negli appalti pubblici. Gli 8 giorni previsti dalla legge sono spesso insufficienti per le società straniere a venire, controllare la documentazione degli altri appaltatori, preparare e consegnare l'appello. Nonostante questo, si nota un rispettabile numero di casi in cui le società partecipanti si sono aggiudicate dei contratti di appalti pubblici tramite la procedura d'appello.</p>	<p>appalti pubblici dal punto di vista legale/amministrativo/procedurale per utilizzare immediatamente gli strumenti legali previsti dalla legge (preparare e presentare l'appello).</p>
<p>A.10 CANCELLAZIONI DELLE GARE Negli ultimi anni si nota un elevato numero di appalti pubblici cancellati durante o alla fine della procedura per l'assegnazione. Questo crea delle incertezze e perplessità da parte degli appaltatori sulla determinazione e le capacità degli enti appaltanti di preparare, organizzare e realizzare/assegnare gli appalti pubblici in linea con le leggi in vigore. Un problema ulteriore sono le garanzie che devono essere rifatte nel caso in cui la società si presenti al secondo bando.</p>	<p>A.10.1 Si consiglia il coinvolgimento di un partner locale con forte esperienza negli appalti pubblici dal punto di vista legale/amministrativo/procedurale per utilizzare immediatamente gli strumenti legali previsti dalla legge (preparare e presentare l'appello) nei casi in cui non sono presenti le condizioni per cancellare la gara previste dalla legge.</p>

B. PROBLEMI NOTATI CHE RIGUARDANO GLI APPALTATORI – RISULTATI E COMMENTI / CONSIGLI PRATICI

PROBLEMI / COMMENTI	CONSIGLI PRATICI
<p>B.1 RITARDI NELL'INDIVIDUAZIONE DEGLI APPALTI PUBBLICI Non seguendo regolarmente i siti dove vengono pubblicati gli appalti pubblici, succede spesso che le società straniere notano il bando con grande ritardo. Questo ulteriormente riduce i tempi della scadenza del bando riducendo anche i tempi di risposta delle società interessate che spesso rinunciano a procedere o nel caso decisi a procedere aumenta notevolmente le possibilità di errori nella documentazione consegnata.</p>	<p>B.1.1 Si consiglia una regolare e giornaliera visita dei siti dove sono pubblicati gli appalti pubblici.</p>
<p>B.2 NON UTILIZZO DI DOMANDE PER CHIARIMENTI PRIMA DELLA PRESENTAZIONE DELL'OFFERTA</p>	<p>B.2.1 Qualora incertezze/doppio senso vengano notate nel capitolato della gara si consiglia di rivolgersi ufficialmente all'ente appaltante entro la data prevista dal</p>



<p>Gli appaltatori raramente utilizzano la possibilità di chiedere chiarimenti sul capitolato della gara nei casi di notate incertezze. Questo aumenta il rischio di commettere degli errori nella preparazione dell'offerta sia dal punto di vista tecnico che da quello finanziario.</p>	<p>bando e chiedere dei chiarimenti. Questo nonostante il fatto che la richiesta insieme ai chiarimenti verrà circolata a tutti gli appaltatori.</p>
<p>B.3 INDICAZIONE DELL'APPALTATORE SULL'ESTERNO DELLA BUSTA Seguendo le procedure e i regolamenti nazionali per gli appalti pubblici, le società straniere spesso indicano sull'esterno della busta dell'offerta la propria società. La Legge sugli appalti pubblici non permette le indicazioni dell'identità dell'appaltatore sull'esterno della busta oltre a quanto previsto della legge ed il bando. Gli appaltatori che indicano la propria identità sull'esterno della busta vengono immediatamente eliminati dalla gara.</p>	<p>B.3.1 Si consiglia di leggere attentamente il bando, il capitolato e seguire le istruzioni relative alla presentazione delle offerte.</p>
<p>B.4 CONSEGNATA LA DOCUMENTAZIONE/L'OFFERTA NON COMPLETA Nella preparazione della documentazione/l'offerta da presentare al bando di gara gli appaltatori spesso dimenticano/trascurano alcuni dei documenti da consegnare insieme all'offerta. La presentazione della documentazione non completa spesso porta all'eliminazione dell'appaltatore della gara senza la possibilità di entrare nella procedura di valutazione delle offerte.</p>	<p>B.4.1 Si consiglia di leggere attentamente il bando, il capitolato e seguire precisamente le istruzioni relative alla documentazione/l'offerta da presentare. B.4.2 Considerati i tempi stretti per la presentazione delle offerte si consiglia di iniziare immediatamente con la raccolta della documentazione richiesta e la traduzione giurata della stessa.</p>
<p>B.5 DOCUMENTAZIONE/L'OFFERTA CONSEGNATA IN LINGUA STRANIERA SENZA TRADUZIONE GIURATA IN MACEDONE Per negligenza o per risparmiare del tempo e dei costi, le società straniere spesso consegnano la documentazione/l'offerta nella loro lingua anche nei casi in cui il bando chiede specificamente di consegnare le offerte con la traduzione giurata in Macedone. La traduzione giurata in lingua Macedone oltre al fatto di richiedere il tempo ulteriore per completare l'offerta, è anche un costo ulteriore per gli appaltatori stranieri. Quando richiesta nel bando, la documentazione/l'offerta con la traduzione giurata in Macedone è obbligatoria.</p>	<p>B.5.1 Si consiglia il coinvolgimento di traduttore/i giurati o un partner locale con forte esperienza negli appalti pubblici internazionali dal punto di vista legislativo/amministrativo/procedurale/traduzioni giurate ed expertise richiesta nel capitolato per effettuare le traduzioni in modo veloce e con alta qualità.</p>



<p>B.6 OFFERTE DEGLI APPALTATORI STRANIERI SPESSO TROPPO ALTE E FUORI DAL BUDGET</p>	<p>B.6.1 Si consiglia il coinvolgimento di un partner locale con forti legami presso l'ente appaltante che potrebbe assistere nell'individuare in via ufficiosa il budget previsto per la gara.</p>
<p>Spesso si notano offerte estremamente alte soprattutto da parte di società straniere che partecipano alle gare, in alcuni casi questo è dovuto al fatto che il budget per le gare non è pubblicato nel bando.</p> <p>La Legge sugli appalti pubblici non prevede l'obbligo dell'ente appaltante di pubblicare il budget della gara. Questo spesso provoca enormi variazioni nelle offerte finanziarie presentate e offerte fuori del budget. Queste variazioni quasi sempre derivano dalla differenza tra i costi degli input locali e quelli esteri dove le società locali quasi sempre hanno offerte economiche più vantaggiose a causa dei prezzi locali notevolmente inferiori ai prezzi esteri.</p>	<p>B.6.2 Si consiglia di prendere in considerazione il fatto che parte dei costi degli input disponibili sul mercato locale hanno dei prezzi notevolmente più bassi dei costi esteri. La migliore strategia è coinvolgere un partner locale con forte esperienza negli appalti pubblici internazionali dal punto di vista dell'expertise richiesta dal bando, che potrebbe assistere nell'individuare e valutare gli input che possono essere acquistati localmente da partner/subfornitori (procurarsi dei preventivi) rendendo l'offerta più vantaggiosa e più competitiva dal punto di vista economico. Questo approccio riduce notevolmente anche il rischio di presentare l'offerta finanziaria fuori dal budget previsto.</p> <p>L'ufficio ICE di Skopje può individuare subfornitori macedoni interessati a stringere alleanze con imprese italiane per partecipare come subfornitori.</p>
<p>B.7 ERRORI NELLA SCADENZA DELLA VALIDITÀ DELL'OFFERTA</p>	<p>B.7.1 Si consiglia di leggere attentamente il bando, il capitolato e seguire precisamente le istruzioni relative alla documentazione da presentare compresi i minimi tempi di scadenza dell'offerta.</p>
<p>Partendo dall'esperienza nazionale/internazionale gli appaltatori spesso commettono degli errori in relazione ai tempi di scadenza della validità delle offerte.</p> <p>La presentazione delle offerte di validità inferiore a quanto richiesto dal capitolato porta all'eliminazione dell'appaltatore della gara senza la possibilità di entrare nella procedura di valutazione delle offerte.</p>	



<p>B.8 PROBLEMI DI GARANZIE</p> <p>Sono stati notati casi dove gli appaltatori non hanno presentato la garanzia bancaria in originale, l'hanno presentato in fotocopia, l'hanno presentata di valore e/o validità (scadenza) inferiore a quella richiesto nel bando, hanno presentato lettera della banca che dichiara che nel caso l'appaltatore vincesses la gara la banca è pronta a rilasciare la garanzia bancaria o hanno presentato garanzia assicurativa.</p> <p>Nel maggior numero di questi casi le ragioni di questa prassi sono legate ai tempi lunghi per il rilascio delle garanzie bancarie, mancanza di liquidità o capitale sociale per dare la controgaranzia alla banca, procedure restrittive presso le banche per rilasciare le garanzie, costi delle garanzie, flessibilità ed i costi bassi delle garanzie rilasciate dalle assicurazioni etc. Si nota il fatto che in maggior numero dei casi il problema delle garanzie riguarda le PMI. La presentazione delle offerte senza la presentazione della garanzia bancaria in pieno rispetto a quanto previsto nel bando e nel capitolato (compreso il valore e la scadenza) porta all'eliminazione dell'appaltatore della gara senza la possibilità di entrare nella procedura di valutazione delle offerte.</p>	<p>B.8.1 Considerati i tempi stretti per la presentazione delle offerte ed i tempi lunghi per ottenere la garanzia bancaria si consiglia di iniziare prima possibile la procedura presso la banca per il rilascio della garanzia.</p> <p>B.8.2 Garanzie assicurative, garanzia in fotocopia, garanzie presentate di valore e/o validità (scadenza) inferiore a quello richiesto nel bando e lettere delle banche che dichiarano che nel caso l'appaltatore vincesses la gara la banca è pronta a rilasciare la garanzia bancaria non sono previste dalla Legge sugli appalti pubblici in Macedonia e non sono accettate dalle commissioni per gli appalti pubblici.</p>
<p>B.9 LIMITATO ACCESSO ALL'ENTE APPALTANTE</p> <p>Gli appaltatori stranieri per ragioni oggettive non hanno le possibilità di una maggiore "inserzione/penetrazione" negli enti appaltanti sia dal punto di vista dei contatti e conoscenze personali sia dal punto di vista dell'accesso alle informazioni e documentazione oltre a quanto disponibile nel capitolato.</p> <p>Il fatto di essere all'estero e non presenti sul posto per gli appaltatori stranieri crea una posizione sfavorevole nei confronti dei partner locali.</p>	<p>B.9.1 Si consiglia il coinvolgimento di un partner locale con forte esperienza negli appalti pubblici dal punto di vista legale/amministrativo/procedurale e forti legami presso l'ente appaltante che potrebbe assistere nell'individuare i contatti giusti, stabilire rapporti di fiducia e provvedere l'accesso anche in via informale alle informazioni e documentazione oltre a quanto disponibile nel capitolato.</p>



B.10 PARTNER LOCALI NON COMPETENTI

A causa delle scelte di partner locali incompetenti e/o di basso profilo senza rilevanti referenze di esperienze precedenti nell'ambito degli appalti pubblici internazionali gli appaltatori stranieri spesso commettono degli errori su vari punti indicati in questo documento.

Al seguito di una inadeguata assistenza sul posto da parte del partner locale e gli errori commessi nella presentazione della offerta, gli appaltatori stranieri spesso sono eliminati dalla commissione per gli appalti pubblici nella verifica della loro eleggibilità (competenze economiche e professionali) senza la possibilità di partecipare nella valutazione delle offerte tecnico-finanziarie. In questo modo la prova dell'eleggibilità delle società partecipanti che normalmente è la parte meno difficile per gli appaltatori, per le società straniere diventa quasi l'ostacolo più difficile da superare.

B.10.1 Si consiglia di scegliere attentamente un partner locale con l'esperienza negli appalti pubblici internazionali relativa alle questioni legale/amministrativo/procedurale/traduzioni (verificare le referenze), capacità professionali nel settore del bando e forti legami presso l'ente appaltante, contatti giusti (svilupata rete di contatti locali ed internazionali), già stabiliti rapporti di fiducia che permetterebbero l'accesso anche in via informale alle informazioni e documentazione oltre a quanto disponibile nel capitolato.

**L'elaborato è stato redatto
dall'Ufficio ICE di Skopje**