

COME PARTECIPARE AD UN BANDO DELLA WORLD BANK

(dal volume Call for tender di Gianni Corradini edizioni Cafoscarina 2012)

La Banca Mondiale pubblica le sue regole per gli appalti di forniture, servizi (consulenza esclusa) e lavori, finanziati da IBRD o da IDA, nella *Guidelines Procurement of Goods, Works, and non consulting services under IBRD loans and IDA credits & grants by World Bank Borrowers*. Mentre le regole per i servizi di consulenza sono pubblicate nella *Guidelines, Selection and Employment of Consultants by World Bank Borrowers*.

“Le linee guida della B.M., sono state ideate nel 1995, per sottrarre all’arbitrio dei paesi beneficiari la scelta della regolazione dei contratti connessi ai progetti di sviluppo¹.”

Si tratta di regole prodotte da organi interni della B.M. e quindi senza alcuna pretesa di cogenza normativa; tuttavia i beneficiari, anche se non obbligati ad osservarle, le hanno sempre applicate per evitare di venire esclusi dai benefici.

Anche la Banca Mondiale ha introdotto quattro principi guida per l’aggiudicazione degli appalti:

- (a) economia ed efficienza nella realizzazione del progetto, anche nella fase di acquisizione di beni, lavori e servizi prestati;
- (b) trasparenza, tutti i possibili candidati da qualsiasi paese provengano, anche da paesi in via di sviluppo, devono ricevere le stesse informazioni e hanno uguale diritto a competere;
- (c) interesse a favorire le imprese del paese beneficiario del prestito;
- (d) trasparenza nelle procedure di approvvigionamento.

La B.M. pubblica - l’UN- *Development Business* – UNDB - con le notizie sulle gare relative ai progetti finanziati dalla B.M. e dagli altri organismi multilaterali, il *Development Gateway Market - dgMarket* - che contiene gli avvisi di gara di progetti finanziati da B.M. ma anche da singoli paesi, infine l’ *e-Consultant* con le richieste di interesse per incarichi di consulenza².

I bandi possono essere generali, pubblicati ancora nella fase di negoziazione del ciclo di progetto³ (*General Procurement Notice - GPN*)⁴ o specifici (*Specific Procurement Notice – SPN*). Il bando di gara generale (GPN) informa sul progetto (informazioni di base, ad es. la PIU -*Project*

1 C. FRANCHINI, I contratti di appalto pubblico, in Trattato dei contratti, a cura di P. Resigno e E. Gabrielli, UTET, Torino, 2010, p. 73.

2 UNDB online is a publication of the United Nations. Subscription information is available from: Development Business, United Nations, GCPO Box 5850, New York, NY 10163-5850, USA (website: www.devbusiness.com; e-mail: dbsubscribe@un.org). World Bank External Website: www.worldbank.org.

3 G. CORRADINI, La gestione del ciclo di progetto, Guida pratica ai finanziamenti CE, Cafoscarina, Venezia, 2011.

4 R. S. FREY, Successful Proposal Strategies for Small Businesses, Using knowledge Management to win Government, Private-sector and International Contracts, Artech House, ed. 5, 2008.

implementation unit- da contattare, il contratto di progetto, i requisiti, ecc.), i bandi di gara specifici (SPN) contengono invece informazioni sullo specifico contratto: *Request for Expression of Interest* (REI), requisiti per partecipare al bando, informazioni sul contratto per cui è stata emessa, termine di scadenza dell'espressione di interesse (EOI) e i dati del responsabile della gara.

La Banca Mondiale divide gli appalti in quattro categorie:

1. Beni (forniture di beni): beni, merci, materiali, macchinari, attrezzature, impianti industriali di vario genere.
2. Opere Civili (commissioni di opere civili): trasporto di materiali, costruzione di edifici ed infrastrutture, manutenzione, messa in opera di impianti.
3. Servizi (servizi di vario genere): servizi legati alla realizzazione di opere di scavi, mappature, e operazioni similari il cui prodotto è quantitativamente misurabile.
4. Consulenze (consulenze, studi e management).

Anche per le gare della B.M. è necessario essere accreditati, l'accredito avviene con la presentazione di una *Expression of Interest*⁵ (EOI) in cui si presenta l'azienda o il gruppo. Sarà il responsabile della procedura a convocare le imprese scelte tra quelle che hanno inviato la EOI.

La procedura per la scelta di un consulente prevede l'invio da parte del consulente di una proposta (EOI), la predisposizione di una *short list* (da 3 a 6) dei concorrenti, ai quali sarà inviata una *request for proposal* (RFP), che dovrà contenere: la *letter of invitation* (LOI), le *Instructions to Consultants* (ITC) che contengono il *Technical Data Sheet* (TDS), i *Terms of Reference*⁶, le condizioni *standard* del contratto, il modello *standard* di proposta finanziaria e il modello *standard* della proposta tecnica. Alla LOI dovranno essere allegati: la lista dei concorrenti ai quali è stata inviata la RFP e la descrizione del metodo che sarà utilizzato per la selezione del consulente.

I metodi utilizzati per la scelta dei consulenti possono essere:

- *Quality an Cost Based Selection* (QSBS) in cui la qualità della proposta è più importante dell'offerta economica;
- *Quality Based Selection* (QBS) nel caso non sia facile definire i TORs;
- *Selection Based on Consultants Qualifications* (CQS) utilizzata per consulenze inferiori a 200.000 \$ e basata solo sulle qualificazioni prodotte;
- *Selection under Fixed Budget* (FBS) per consulenze per le quali viene prestabilito un budget;
- *Least Cost Selection* (LCS) per consulenze standard ed inferiori a \$ 200.000;

⁵ Vedi *format* facsimile:

<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/PROJECTS/PROCUREMENT/0,,contentMDK:20133160~menuPK:84283~pagePK:84269~piPK:60001558~theSitePK:84266,00.html>

⁶ G. CORRADINI, La gestione del ciclo di progetto, op. cit. p. 97.

- *Single Source Selection* (SSS) per consulenze di valore inferiore a 100.000 \$;
- *Individual Consultants* (IC) in ogni momento del progetto⁷.

La pubblicazione della GPN è obbligatoria per ogni contratto di valore superiore a \$ 200.000, per le consulenze, e superiore a \$ 10 milioni, per forniture di beni, servizi e lavori⁸.

La quota di contratti aggiudicati alle imprese italiane nel sessennio 2001/2006 è in netto calo rispetto alla quota dei contratti aggiudicata nel sessennio 1995/2000. Un completo rapporto redatto dall'ICE per conto dei Ministeri dell'Economia e delle Finanze e del Ministero del Commercio Estero ne spiega anche le cause⁹.

Tavola 2. Tasso di vittoria e valore medio dei contratti* per paese di provenienza dell'impresa vincitrice

Gruppi di Paesi	Tasso di vittoria	Valore medio dei contratti		Quota valore contratti
	(Sul totale numero di contratti)	(In milioni di dollari)	(Sul contratto medio BM)	(Sul totale valore contratti BM)
1995-2000				
Non-OCSE	54,3	0,7	62,2	33,8
OCSE	11,3	1,4	121,2	13,6
BRICS	18,6	1,9	171,4	31,9
G6	14,9	1,3	116,8	17,4
Italia	0,9	4,0	359,1	3,3
2001-2006				
Non-OCSE	57,3	0,7	65,6	37,6
OCSE	10,1	1,1	111,5	11,2
BRICS	19,7	2,0	197,1	38,9
G6	12,2	1,0	93,9	11,4
Italia	0,7	1,3	123,3	0,9

Fonte: Banca Mondiale

* Contratti soggetti a controllo preventivo

⁷ Per approfondimenti consulta la Guida pratica agli appalti internazionali finanziati dalle banche multilaterali di sviluppo e dall'Unione Europea, Unioncamere Lombardia, 2010.

⁸ Unioncamere Veneto, Banca Mondiale le opportunità di *procurement*.

⁹ http://siteresources.worldbank.org/INTEDS21/Resources/Rapporto_Finale_Procurement_Banca_Mondiale.pdf