

CRITERI VINCENTI PER PREDISPORRE L'OFFERTA ECONOMICAMENTE PIÙ VANTAGGIOSA

Come redigere un'offerta vincente in un appalto ai sensi del D.Lgs 50/2016 aggiornato con la legge n. 55 del 14 giugno 2019 e disposizioni della bozza del Regolamento del Codice degli Appalti del 13 Maggio 2020. Casi di studio con esempi di parametri per l'attribuzione dei punteggi

PRESENTAZIONE

Obiettivo del corso è formare i partecipanti, attraverso lo sviluppo di casi reali e principi guida, sulla predisposizione, con opportune nuove modalità e procedure, di un'offerta vincente (da parte di un'impresa, di una società di ingegneria e di uno studio professionale) con il criterio di aggiudicazione dell'offerta economicamente più vantaggiosa. Durante il corso saranno trattate le novità introdotte dal testo del D.Lgs 50/2016 e s.m.i. aggiornato e coordinato con la legge n. 55 del 14 giugno 2019 e le linee guida ANAC per l'aggiudicazione di appalti pubblici con il criterio dell'offerta economicamente più vantaggiosa. Saranno considerate anche le tendenze espresse nella bozza del nuovo Regolamento del Codice dei Contratti Pubblici.

Il Corso offre la formazione per completare e predisporre un'offerta vincente per un appalto di servizi e/o lavori aggiudicato tramite l'offerta economicamente più vantaggiosa, destreggiandosi tra le clausole, richieste e documentazioni necessarie al corretto inoltro di un'offerta completa e vincente. Sarà affrontato il **Codice dei Contratti Pubblici**, D.Lgs. 50/2016, aggiornato e coordinato con la legge n. 55 del 14 giugno 2019, le specifiche linee guida ANAC e le nuove tendenze di cui anche alla bozza di Regolamento del Codice dei Contratti Pubblici, che delineano il criterio di aggiudicazione dell'offerta economicamente più vantaggiosa per appalti di servizi di progettazione e DL, nonché per appalti di progettazione e costruzione, per appalti di costruzione e per appalti di servizi ispettivi.

La predisposizione di una completa ed esaustiva relazione metodologica, coerente con le prescrizioni richieste dalla Stazione Appaltante, esprimerà in modo opportuno nell'offerta CHI, COSA, DOVE, QUANDO, PERCHÉ, COME e QUANTO (trattasi dunque, di un'offerta gestita con le metodologie di Project Management). Tale offerta che ha un consistente peso sino a circa 30/40 punti sui 70 attribuibili all'offerta tecnica, costituisce, di fatto, la strada per l'aggiudicazione dell'appalto.

Da parte del relatore, sarà illustrata anche la richiesta sempre più frequente di offerte, con il criterio dell'offerta economicamente più vantaggiosa, che comprendono la metodologia **BIM** e le fondamentali intersezioni BIM – Project Management.

Infatti sempre più spesso, molte Stazioni Appaltanti pubbliche in relazione ad appalti di progettazione, costruzione e di servizi attinenti all'ingegneria e l'architettura, vengono evidenziati tra gli elementi di valutazione dell'offerta economicamente più vantaggiosa "professionalità e adeguatezza dell'offerta" e "caratteristiche metodologica dell'offerta" da esplicitarsi entrambe tramite la relazione metodologica (o Piano di Qualità), a cui solitamente sono attribuiti 70 punti, qualora la Stazione Appaltante abbia previsto di attribuire sino a 20 punti all'offerta economica e sino a 10 punti alla riduzione dei tempi di elaborazione del progetto e/o dell'esecuzione dei lavori. I vantaggi:

- affrontare con metodo la redazione di un'offerta vincente in appalti aggiudicati con il criterio dell'offerta economicamente più vantaggiosa
- imparare a predisporre le proprie offerte strutturate con elementi e condizioni propedeutici al recepimento di un massimo punteggio; solo ad esempio introducendo nella relazione metodologica i fattori di rischio e la loro mitigazione, un'accurata Struttura di Project Management (SPM), una Struttura di Project Control; la WBS della progettazione e quella correlata delle attività di cantiere; le implicazioni della programmazione delle attività: reportistica e retroazione; approfondimenti circa le metodologie di concertazione, il Controllo del Progredire del Progetto (Project – Design Control) attraverso il Cronoprogramma e la "Curva a S", il Decision Support System (DSS) costituito dalla trasmissione di algoritmi comprensibili anche ai non tecnici della Commissione di gara e più in generale alla Committenza al fine della migliore comprensione della proposta in offerta, e ancora altri ulteriori strumenti e metodologie vincenti, fra le quali il Building Information Modeling
- apprendere l'esistenza di metodologie di concurrent engineering e fast-track in relazione ai pubblici appalti di costruzione edili, infrastrutturali e di impianti

PROGRAMMA

- Codice dei Contratti D.Lgs 50/2016, linee guida ANAC e le tendenze della bozza del Regolamento dei Contratti Pubblici: le novità circa l'offerta economicamente più vantaggiosa, modalità di svolgimento, criteri e sub-criteri di aggiudicazione
- Struttura e indice tipici di un'offerta tecnica, le metodologie e gli accorgimenti necessari
- valutazione del ciclo di vita e della manutenibilità delle opere nel bando di gara e nella relazione metodologica
- Orientamenti giurisprudenziali in relazione alla formulazione dell'offerta economicamente più vantaggiosa
- Bando di gara ed elaborazione dell'offerta metodologica: criteri vincolanti e criteri discrezionali, metodologie, modalità e requisiti vincenti
- Esempio reale di bando, di disciplinare da parte della P.A. e di offerta metodologica da parte del concorrente con il criterio offerta economicamente più vantaggiosa
- Principi guida e casi reali per compilare relazioni metodologiche vincenti
- Test di apprendimento e dibattito

CORPO DOCENTE

Luigi Gaggeri

Libero professionista, Project Manager certificato da organismi di certificazione ai sensi della legge 4/2013 e inserito nell'elenco dei Project Manager certificati presso Accredia, con valenza internazionale, Presidente della Commissione "Project Management" Ordine Ing. Provincia di Milano, Coordinatore della Commissione di Project Management della Consulta Regionale Ordini Ingegneri Lombardia (CROIL), membro in rappresentanza del Consiglio Nazionale Ingegneri nel Comitato di Indirizzo e Garanzia di Accredia. Docente nel master di Project Management del Politecnico di Milano, Fondazione F.lli Pesenti. È esaminatore nelle sessioni di esame per divenire Project Manager certificato presso due organismi di Certificazione accreditati da Accredia. Ha insegnato come visiting professor in master universitari di Project Management, Risk Management e appalti pubblici presso il Politecnico di Milano, l'Università del Piemonte Orientale, facoltà di economia, e l'Università degli Studi di Brescia. Formatore per il Project Management in numerosi Enti di formazione in Italia ed a carattere internazionale. Tiene corsi di formazione per il Project Management presso Serravalle Engineering SPA, NET Engineering SPA, la Città Metropolitana di Milano, Ordini professionali di Milano e di Brescia. Tiene corsi di Risk Management per l'Ordine degli Ingegneri di Milano e per il Gruppo Euroconference SPA. Ha consolidata esperienza strategico manageriale quale Project Manager, Direttore Generale e Amministratore Delegato in primarie imprese italiane a carattere internazionale, in appalti in Italia e all'estero (es. Ministero Lavori Pubblici Saudita, Banca Nazionale al Cairo, Frontierland – EuroDisney – e come esperto di Project e Risk Management, Milano Sesto SPA – ex Area Falck).

MATERIALE DIDATTICO



Formato PDF

1 DISPENSA TECNICO-OPERATIVA IN PDF

Attraverso l'utilizzo delle credenziali riservate, il partecipante potrà accedere all'Area Clienti sul sito di Euroconference per:

- visionare preventivamente e stampare il *materiale didattico* utilizzato in aula (**il materiale didattico viene fornito esclusivamente in formato PDF**)
- consultare e stampare l'eventuale *documentazione di approfondimento*

Tre giorni prima di ogni incontro formativo i partecipanti ricevono, nella propria casella di posta elettronica, un promemoria contenente l'indicazione del programma dell'incontro, dei docenti e il link diretto all'Area Clienti dove è possibile visionare in anticipo il materiale.

QUOTE DI PARTECIPAZIONE

€ 150,00 + IVA

ISCRIVITI ONLINE ►

QUOTA DI PARTECIPAZIONE ADVANCE BOOKING

Per iscrizioni entro 10 giorni dall'inizio della sede prescelta

€ 112,50 + IVA



Al fine di consentire la corretta attivazione del corso le iscrizioni verranno accettate fino alle ore 12.00 del giorno precedente l'evento

Scarica il calendario completo dell'evento >