

## **C087 - Guida pratica alla redazione di un Capitolato Tecnico**

*la redazione di un Capitolato Tecnico per servizi e forniture in grado di assicurare una fase di esecuzione del Contratto efficace ed esente da patologie*

### **DURATA**

3 ore

### **DATA**

24 giugno 2024

### **ORARIO**

9:00 - 12:00

### **MODALITÀ**

Webinar

### **QUOTA DI PARTECIPAZIONE**

€ 150,00 + IVA (la quota è esente da IVA se corrisposta da Enti pubblici)

### **RELATORE**

**Ing. Fabio DELLA MARTA**

Porzio & Partners Srl, Roma

### **INTRODUZIONE**

La maggior parte dei problemi che rendono critica la fase di esecuzione contrattuale nascono dalla qualità della documentazione utilizzata per la procedura di gara e il Capitolato Tecnico ne costituisce il documento più importante. Diviene quindi estremamente importante saper prevedere opportune clausole e inserire determinate prescrizioni a carico del futuro Appaltatore in modo tale da minimizzare il rischio di accadimento di criticità o, evento non raro oggi giorno, contenziosi.

Il seminario formativo, frutto di una esperienza ventennale nelle attività di supporto al RUP in tema di progettazione della strategia di acquisto e redazione della documentazione di gara, offre le competenze tecnico/giuridiche fondamentali per la redazione di un Capitolato Tecnico in grado di esplicitare con precisione le esigenze della Stazione Appaltante e minimizzare i rischi di insuccesso della procedura selettiva e del Contratto che ne scaturisce.

### **PROGRAMMA**

**L'architettura del Capitolato Tecnico per servizi e forniture e le principali clausole.** Descrizione della situazione attuale con l'obiettivo di eliminare asimmetrie informative. L'indicazione chiara e non ambigua dell'oggetto della Gara. Referenti del Fornitore e modalità di interazione con gli omologhi della Stazione Appaltante. Clausole di Phase-In e Phase-Out. Modalità di rendicontazione e fatturazione dei servizi. Le clausole per assicurare una efficace governance della fornitura. Il collaudo: modalità e clausole da utilizzare. **La gestione dei Lotti di fornitura.** Le previsioni normative. Motivazioni per la mancata articolazione in Lotti. Come gestire più Lotti nel Capitolato Tecnico.

**Definizione e monitoraggio dei Service Level Agreement (SLA).** Le caratteristiche di un parametro di SLA da ricordare. Esempi di metriche. L'indicazione della finestra temporale di erogazione delle prestazioni e di misurabilità dei parametri di SLA. I report per la rendicontazione degli SLA. **Le penali per il mancato rispetto della qualità erogata.** Le previsioni normative. Le caratteristiche da prevedere nelle penali. Esempi di metriche da utilizzare. Modalità per la contestazione delle penali. **La base d'asta e le clausole per garantire flessibilità nella richiesta di servizi o forniture.** Determinazione e quantificazione dei fabbisogni. Determinazione del valore di base d'asta. Le metriche standard per la valorizzazione economica. Gli errori da evitare. Le clausole che consentono di aggiungere nuovi servizi. **I criteri di valutazione tecnica delle offerte.** Le prescrizioni normative. Le differenti tipologie di criteri di valutazione. Esempi pratici di criteri utilizzabili. **La consultazione preliminare di mercato.** Obiettivi e caratteristiche. Quando utilizzarla. Gli errori da evitare.

### **RILASCIO ATTESTATO DI FREQUENZA E PROFITTO**

Il CEIDA, Ente accreditato dalla Regione Lazio quale soggetto erogatore di attività per la Formazione Superiore e Continua, (accreditamento ottenuto con Determinazione del Direttore della Dir. Reg. "Formazione, Ricerca e Innovazione, Scuola e Università, diritto allo studio" n. G16019 del 23/12/2016, pubblicata sul B.U.R.L. n. 2 del 5/1/17), attesta, per ogni partecipante, le caratteristiche del percorso formativo e quanto di questo è stato effettivamente frequentato, attraverso rilascio degli attestati di frequenza subordinatamente al superamento di una verifica finale attuata mediante questionario a risposta multipla.