



ASSOBIO MEDICA
Federazione Nazionale per le Tecnologie
Biomediche, Diagnostiche, Apparecchiature
Medicali, Servizi e Telemedicina
CONFINDUSTRIA

LINEE GUIDA

PER LA FORMULAZIONE DI DISCIPLINARI DI GARA
PER L'ACQUISTO DI BENI E SERVIZI
DELLE AZIENDE SANITARIE ED OSPEDALIERE DEL S.S.R.

SETTORE AUSILI PER INCONTINENTI



INTRODUZIONE

Assobiomedica ha ritenuto di istituire un Tavolo di confronto sugli acquisti in sanità, finalizzato alla definizione di linee guida di carattere generale da utilizzare per la redazione dei disciplinari inerenti procedure di aggiudicazione di forniture sanitarie ed ospedaliere nel settore degli ausili per incontinenti.

Il Gruppo Tecnico (G.T.) ha individuato la metodologia di lavoro, che è consistita nell'analizzare le criticità emerse nella fase di indizione e celebrazione delle gare del settore ausili per incontinenti già espletate, soprattutto con riferimento alle varie forme di centralizzazione degli acquisti e nell'enucleare disposizioni di principio in ordine agli argomenti di seguito elencati:

- Dialogo tecnico finalizzato alla migliore predisposizione degli atti di gara;
- Requisiti di partecipazione: Capacità economica e finanziaria;
- Requisiti di partecipazione: Capacità tecnica e professionale;
- Determinazione dell'oggetto contrattuale, della durata e dei criteri di determinazione dei lotti;
- Garanzie;
- Parametri per la determinazione delle basi d'asta;
- Criteri di valutazione dell'aspetto qualitativo delle offerte (norma ISO 15621);
- Cessione del credito.

Il documento che contiene le linee guida rappresenta la sintesi delle proposte formulate dal G.T. sui punti salienti sopra elencati.

Nello specifico, nella elaborazione delle proposte il G.T. ha focalizzato l'attenzione su quei principi cardine dell'azione amministrativa e del buon governo in omaggio alla c.d. correttezza amministrativa: efficacia ed efficienza, rispetto dei principi della *par condicio*, trasparenza, salvaguardia del mercato e della massima concorrenza.



DIALOGO TECNICO FINALIZZATO ALLA MIGLIORE PREDISPOSIZIONE DEGLI ATTI DI GARA

Il G.T. ritiene che debbano essere recepite le indicazioni contenute nell'ottavo "*considerando*" dell'ultima Direttiva comunitaria in tema di appalti pubblici riguardo all'istituto del c.d. "dialogo tecnico".

Si ritiene pertanto opportuno che, ove possibile, nella fase preliminare all'avvio di una procedura di aggiudicazione, le amministrazioni aggiudicatrici si avvalgano del c.d. dialogo tecnico con tutte le imprese di settore interessate, le quali potranno, in questa fase, mettere a disposizione delle stazioni appaltanti tutto il know-how di cui dispongono affinché le medesime stazioni appaltanti possano utilizzarlo, nelle modalità e nei termini che riterranno più utili, al fine di predisporre nel miglior modo possibile gli atti di gara ed in particolare il capitolato d'onori.

Resta inteso che il suddetto dialogo tecnico dovrà svolgersi con modalità tali da garantire la massima trasparenza.

Per quanto riguarda le modalità concrete di svolgimento del suddetto "dialogo tecnico" il G.T. ritiene preferibile la modalità seguita da alcune amministrazioni appaltanti che prevede i seguenti passaggi essenziali:

- Consultazione degli operatori economici mediante apposito invito: E' opportuno che tale invito sia anche pubblicato con congruo anticipo sul sito dell'Ente appaltante unitamente alla bozza di capitolato tecnico e/o speciale.
- Il primo incontro del suddetto dialogo tecnico dovrebbe svolgersi con la partecipazione contemporanea di tutte le ditte interessate, in maniera tale da consentire a ciascuna ditta di esporre il proprio giudizio sulle specifiche aree tematiche di cui alla bozza di capitolato di gara. Nella stessa sede l'Ente appaltante (o la Centrale di committenza in caso di gara centralizzata) dovrebbe richiedere a tutte le ditte di inviare, entro un termine prestabilito, i propri suggerimenti e/o rilievi in ordine alla bozza di capitolato di gara.
- L'ente appaltante (o la Centrale di committenza in caso di gara centralizzata) potrebbe/dovrebbe, altresì, prevedere un successivo incontro individuale con le singole ditte interessate al fine di comunicare ad ognuna di esse quali, fra i suggerimenti ricevuti, sono stati valutati positivamente.
- L'ente appaltante (o la Centrale di committenza in caso di gara centralizzata) dovrebbe, infine, prevedere una riunione plenaria al fine di ufficializzare tutte le modifiche che ritiene di apportare alla bozza di capitolato di gara in sede di stesura definitiva.



REQUISITI DI PARTECIPAZIONE: CAPACITÀ ECONOMICA E FINANZIARIA (ex art. 41 D.Lgs 163/2006 ss.mm.ii. C.d.A.)

Ai sensi e per gli effetti dell'art. 41 del D.Lgs n. 163/2006 e ss.mm.ii., il concorrente potrà dimostrare la propria capacità economica e finanziaria " *mediante* :

a) *dichiarazione di almeno due istituti bancari.....;*

b) *bilanci o estratti di bilanci dell'impresa, ovvero dichiarazione sottoscritta in conformità alle disposizioni del D.P.R. 28 dicembre 2000 n. 445 e ss.mm.ii.;*

c) *dichiarazione, sottoscritta in conformità alle disposizioni del D.P.R. 28 dicembre 2000 n. 445 e ss.mm.ii., concernente il fatturato globale d'impresa e l'importo relativo ai servizi o forniture nel settore oggetto della gara, realizzati negli ultimi tre esercizi".*

Il fatturato complessivo a cui la Stazione Appaltante (S.A.) dovrà far riferimento, e che dovrà essere oggetto di dimostrazione da parte del concorrente, deve essere determinato in misura proporzionale al totale dei lotti per i quali il concorrente partecipa.

Si chiarisce che gli artt. 41 comma 1 lett. c e 42 comma 1 lett. a del C.d.A., nell'utilizzare la terminologia rispettivamente " *forniture nel settore oggetto della gara o elenco delle forniture di servizi e forniture stessi*" si riferiscono alle macrocategorie merceologiche di prodotti da fornire e non all'identico oggetto della gara alla quale si intende partecipare.

CAPACITÀ TECNICA E PROFESSIONALE (ART. 42 D.LGS. 163/2006 ss.mm.ii.)

Ai sensi e per gli effetti dell'art. 42 del D. Lgs 163/2006 e ss.mm.ii., per la dimostrazione della capacità tecnica valgono gli stessi principi dettati per la capacità economica e finanziaria, ossia:

1) la capacità tecnica e professionale deve essere determinata in misura proporzionale al totale dei lotti per i quali il concorrente partecipa.

Sia per quanto riguarda i requisiti di capacità economico - finanziaria che tecnico - organizzativa occorre cioè evitare prescrizioni che di fatto favoriscano taluni operatori rispetto ad altri, quali, ad esempio, l'aver già fornito all'ente pubblico prestazioni analoghe a quelle oggetto della gara o aver realizzato il proprio fatturato in un determinato mercato geografico specifico; è bene invece privilegiare criteri oggettivi volti ad individuare le effettive capacità tecniche dei partecipanti.

DETERMINAZIONE DELL'OGGETTO CONTRATTUALE E CRITERI DI DETERMINAZIONE DEI LOTTI

Nella determinazione dell'oggetto della gara è auspicabile che le singole amministrazioni bandiscano le procedure di aggiudicazione valutando la prestazione richiesta nella sua interezza, evitando di allargare indebitamente l'oggetto dell'appalto così da precludere, di fatto, la partecipazione ad imprese che in ipotesi potrebbero profittevolmente realizzare una sola prestazione, o di frazionare eccessivamente il suddetto oggetto in maniera tale da escludere (anche in considerazione dei ridotti oneri di pubblicità) la partecipazione di imprese altrimenti interessate alla partecipazione.



Sulla base di quanto sopra esposto appare quanto mai opportuna, soprattutto nelle gare centralizzate, la suddivisione in lotti secondo i criteri della tipologia di prodotto (per le gare in ambito ospedaliero) e dell'area geografica di riferimento.

E' opportuno, altresì, che i lotti tengano conto, della composizione del mercato di riferimento, al fine di garantire comunque il rispetto del principio della concorrenza nei singoli lotti, in conformità a quanto previsto dall'art. 44, comma 7, della Legge 06.12.2011, n. 201, che ha modificato l'art. 2 del D.Lgs. 12.04.2011, n. 163, introducendo il comma 1 bis al suddetto articolo.

Per quanto riguarda la determinazione della durata della gara, fermo restando il potere discrezionale della stazione appaltante, il G.T. ritiene che essa vada determinata anche in funzione dell'entità, in termini di valore, dell'oggetto di gara; quindi, maggiore sarà il valore dell'appalto e dei conseguenti stanziamenti pubblici, più elevata sarà la durata dell'appalto e viceversa.

Resta in ogni caso salva la possibilità di rinnovo e/o proroga, da prevedersi nel disciplinare e nei soli casi previsti e consentiti dalla legge, oltre ovviamente alla possibilità di prevedere, in casi limitati ed eccezionali, motivati da ragioni obiettive.

Si evidenzia come la maggior durata dei processi d'acquisto centralizzati spinge ad allungare la durata delle gare; questa maggior durata rischia di avere pesantissime ricadute sull'intero mercato domestico, in misura tanto maggiore quanto più tale modello si dovesse diffondere tra le regioni:

- espellendo dal mercato un crescente numero di imprese (ovvero quelle che non si dovessero aggiudicare nessuna delle gare più grandi);
- creando appunto dei quasi monopoli che all'indomani non tarderebbero a presentare il conto ai servizi sanitari regionali (meno scelta, meno servizi, prezzi più elevati);
- impedendo l'ingresso dell'innovazione tecnologica con evidenti ricadute negative sulle possibilità di miglioramento dell'assistenza che essa consente.

GARANZIE

Al fine di assicurare il rispetto del principio di proporzionalità anche nelle gare centralizzate e/o divise in lotti anche il contenuto delle garanzie richieste ai partecipanti è necessario che l'importo della cauzione provvisoria e della cauzione definitiva siano determinati avuto riguardo al valore del lotto o alla sommatoria dei lotti ai quali ciascun concorrente partecipa, e non invece dell'importo complessivo dell'intera procedura di aggiudicazione.



CRITERIO DELL'OFFERTA ECONOMICAMENTE PIÙ VANTAGGIOSA (ART. 83 D.LGS. 163/2006 ss.mm.ii.)

Il G.T esprime una valutazione di favore per il criterio dell'offerta economicamente più vantaggiosa, disciplinato dall'art. 83 del D.Lgs. 163/2006, secondo i parametri di ponderazione di seguito elencati:

1 Prezzo punti 40

2 Qualità punti 60

o in subordine

1 Prezzo punti 50

2 Qualità punti 50

Il G.T. ritiene comunque non idonei criteri di valutazione che prevedono un punteggio qualità inferiore a punti 50. Per quanto riguarda le metodologie di calcolo e valutazione dell'offerta economicamente più vantaggiosa, il G.T. ritiene di uniformarsi all'orientamento della dottrina maggioritaria secondo il quale le metodologie di calcolo dell'elemento prezzo indicate dall'Allegato P del nuovo regolamento di attuazione (DPR 207/2010) sono da considerarsi facoltative e quindi non vincolanti, conformemente a quanto previsto dalla Determinazione dell'Autorità di Vigilanza sui contratti pubblici di lavori, servizi e forniture n. 7 del 24 novembre 2011, recante le linee guida sull'offerta economicamente più vantaggiosa, la quale afferma espressamente la possibilità che le stazioni appaltanti non utilizzino le formule indicate nel suddetto Allegato P del nuovo regolamento di attuazione, in specie per l'offerta economica.

Si fa cenno, infatti all' "*eventuale adozione di formule diverse da quelle previste dal Regolamento (pag. 27 della Det. Aut. Vigilanza n. 7 del 24 novembre 2011).*"

Sul punto si richiama l'attenzione sui principi condivisi dalla giurisprudenza prevalente, secondo i quali sono da considerare illegittimi, e quindi non ammissibili metodologie di calcolo e valutazione tali da alterare l'originario rapporto potenziale tra elemento qualitativo ed elemento prezzo originariamente fissato dalla stazione appaltante nella lex specialis di gara, finendo per svilire ingiustificatamente ed oltre la predeterminata ripartizione uno dei due criteri previsti per l'assegnazione del punteggio complessivo.

BASI D'ASTA

Ad avviso del G.T. in tutti gli appalti di beni e servizi è necessario individuare le basi d'asta e, nelle gare divise in lotti tale determinazione deve avvenire anche in ordine al singolo lotto.

Nello specifico si precisa che:

- in presenza di un'aggiudicazione Consip, il prezzo posto a base d'asta deve essere pari a quello risultante dai prezzi posti a base d'asta nelle gare bandite da Consip, a parità di caratteristiche del bene e del tipo di fornitura, indicizzati e rivalutati secondo gli indici ISTAT;



- in assenza di quotazione Consip, ove sia possibile determinare la base d'asta, questa potrebbe essere individuata, tenendo presente i prezzi medi regionali di gare espletate negli ultimi 4 (quattro) anni, eventualmente risultanti dai dati in possesso degli Osservatori regionali ove esistenti, con attenzione alla ri attualizzazione. Si allegano a supporto: 1) tabella inflazione e 2) andamento dei costi della cellulosa (oltre il 50% del costo del prodotto);
- resta inteso che nella determinazione delle basi d'asta le amministrazioni sono sempre tenute a valutare che le stesse siano comunque congrue, adeguate e sufficienti a garantire idonei margini di remuneratività alle imprese partecipanti.

CRITERI DI VALUTAZIONE DELL'ASPETTO QUALITATIVO DELLE OFFERTE (NORMA ISO 15621)

Il G.T. ritiene che ai fini della valutazione dell'aspetto qualitativo delle offerte le stazioni appaltanti debbano utilizzare i criteri di valutazione previsti e disciplinati dalla norma internazionale ISO 15621 che si intende integralmente richiamata nel presente documento e che si allega, costituendo parte integrante.

La suddetta normativa contiene le linee guida generali in ordine alla metodologia di valutazione degli ausili per l'assorbimento dell'urina utilizzati da soggetti con incontinenza.

Essa riguarda l'area generale di metodologia e si propone di:

- a) descrivere le necessità dei soggetti incontinenti;
- b) elencare i fattori più importanti per gli utilizzatori di prodotti assorbenti per incontinenza e i loro assistenti;
- c) fornire indicazioni per la valutazione di tali fattori;
- d) fornire una panoramica sulle metodologie di analisi e l'interpretazione dei risultati.

Sono numerosi gli interessati che potranno trarre beneficio dall'utilizzo di questa norma internazionale: acquirenti all'interno del sistema sanitario, responsabili di assistenza sanitaria, personale di assistenza, produttori, rivenditori, fondi malattia, compagnie assicurative e utilizzatori finali. Ognuno di essi avrà priorità ed esigenze differenti.

È comunque importante sottolineare che l'interessato principale è sempre l'utilizzatore finale. Gli utilizzatori finali hanno necessità diverse a seconda di sesso, età, gravità dell'incontinenza, capacità motoria, salute mentale, stile di vita e priorità personali.

L'obiettivo della valutazione dei prodotti è l'adozione di una scelta. Si consiglia pertanto di considerare tutte le informazioni disponibili nel testo al fine di elaborare una scelta informata. Sono molti i fattori importanti da tenere in considerazione nell'elaborazione di una scelta, come ad esempio la necessità, la funzionalità, il costo e i fattori ambientali.

Come evidenziato dalla normativa in questione, esistono diverse tipologie di prodotti assorbenti, ognuno con un modello differente, come ad esempio, assorbenti, pannoloni e mutandine



assorbenti. Alcuni dati basati su prove specifiche possono essere utili nella scelta del tipo di prodotto assorbente più adatto alle necessità dell' utilizzatore finale.

La norma internazionale fornisce linee guida nella scelta:

- tra le diverse tipologie di prodotto;
- di prodotti specifici all'interno della stessa tipologia di prodotto.

Il primo criterio utile indicato dalla normativa di settore indica la possibilità di effettuare un controllo su campione di utilizzatori. La norma ISO 16021 fornisce i principi di base per condurre tale valutazione. Il tema riguardante i controlli su campione è approfondito nella norma.

Quando non si effettua la valutazione su utilizzatori, si raccomanda di valutare il prodotto nella sua interezza. I principali metodi disponibili alternativi al controllo su campione sono l'analisi sensoriale (si veda ISO 6658) e la prova in laboratorio.

In relazione ai requisiti per la valutazione, la norma internazionale riporta clausole diverse per ogni situazione. Esistono fattori e priorità differenti a seconda dello scopo della valutazione. La valutazione individuale e la scelta del prodotto sono diverse rispetto alla valutazione mirata su gruppi di utilizzatori, e ciò incide sul processo di valutazione.

Anche la quantità di lavoro per la valutazione comporta obiettivi differenti. Una valutazione incentrata sull'obiettivo di identificare prodotti inaccettabili è più ridotta rispetto a una valutazione che mira a differenziare un certo numero di prodotti con caratteristiche simili.

Un utile strumento per iniziare il processo è la classificazione internazionale ISO 9999.

I fattori relativi all'utilizzatore, clausola 4, rappresentano il punto di inizio per qualsiasi valutazione. I fattori relativi al prodotto, clausola 5, riguardano la reale funzionalità del prodotto. I fattori relativi all'utilizzo del prodotto sono descritti nella clausola 6. I metodi di valutazione sono descritti nella clausola 7.

La norma internazionale si occupa dei seguenti fattori:

- a) fattori relativi all'utilizzatore: qualità della vita, autosufficienza o assistenza, tipo di incontinenza, caratteristiche dell'utilizzatore finale, attività, necessità individuali, utilizzo dei prodotti;

Una lista dei fattori chiave di valutazione per l'utilizzatore finale deve tenere in considerazione la qualità della vita del paziente. Qualsiasi forma di incontinenza può infatti causare isolamento, depressione e problemi psicologici, influenzando notevolmente sugli aspetti sociali e lavorativi del malato e dei suoi familiari. Lo scopo principale pertanto consiste nel dare la possibilità di condurre una vita indipendente. Un aspetto importante per un individuo è il poter accedere ai servizi igienici e gestire incontinenza e igiene. L'autosufficienza si realizza nel momento in cui l'utilizzatore finale è in grado di raggiungere i servizi igienici e di occuparsi autonomamente della sostituzione del prodotto assorbente. Tuttavia, molti utilizzatori finali potrebbero non essere autosufficienti in questo senso e necessitare quindi di assistenza. Anche molteplici caratteristiche individuali incidono sulla scelta da compiere all'acquisto di un prodotto assorbente.



b) fattori relativi al prodotto: assenza di perdite, assenza di odori, salute della pelle, comfort e vestibilità, discrezione;

L'assenza di perdite è certamente un fattore legato alle caratteristiche del prodotto quali ad esempio: capacità di assorbimento, velocità di acquisizione, capacità di ritenzione e fuoriuscita, vestibilità, forma, elasticità e le barriere antifuga. Anche il corretto posizionamento e l'aderenza al corpo influiscono sulla capacità di ciascun prodotto di evitare le perdite.

Un aspetto di considerevole impatto sulle conseguenze sia del trattamento che dei costi totali, ripreso dalla norma, è la capacità di mantenere la pelle asciutta.

Oltre all'assenza di perdite, uno dei fattori più importanti riguarda gli odori. È possibile valutare il contenimento degli odori anche attraverso il metodo dell'analisi sensoriale come descritto nella norma ISO 6658.

c) fattori relativi all'utilizzo: ergonomia, esigenze dell'assistente, informazioni fornite, modalità di smaltimento, modalità di lavaggio, sostenibilità e ambiente, sicurezza del prodotto, costo;

Di fronte a una persona incontinente che necessita di assistenza per la propria igiene personale e per la sostituzione del prodotto per l'incontinenza, è importante considerare anche l'ergonomia. Se la persona non è in grado di reggersi in piedi autonomamente o è sdraiata a letto, potrebbe essere necessario sollevare la persona costringendola a fare movimenti che comportano uno sforzo fisico. Il tipo di prodotto utilizzato può avere una correlazione con il livello di tensione alla schiena. Oltre alla praticità nel posizionare e rimuovere il prodotto, è necessario considerare la difficoltà di cambiare i vestiti, lavare il paziente, cambiare le lenzuola e gli altri tessuti macchiati dalle perdite.

Nel caso in cui un assistente debba applicare o sostituire il prodotto, potrebbe essere importante coinvolgerlo nella scelta valutando la sua opinione in merito e la sua dimestichezza nell'utilizzarlo. La capacità del prodotto di contenere le perdite può essere condizionata dal suo corretto posizionamento.

Le modalità di utilizzo di prodotti assorbenti potrebbero non essere note o di difficile comprensione. Pertanto, per assicurare un impiego efficace, i prodotti dovrebbero essere forniti con indicazioni e istruzioni sufficienti in formati accessibili e di facile comprensione. I prodotti assorbenti per l'incontinenza sono classificati come dispositivi medici nella maggior parte dei paesi (si veda ISO 14971[7]). È possibile richiedere documentazioni e informazioni in merito.

Le perdite non trattenute dal prodotto sporcano i vestiti, le lenzuola, l'arredamento, ecc. oltre all'imbarazzo e all'impatto sociale che ciò comporta, è necessario un lavaggio aggiuntivo.

È importante poter smaltire i prodotti in modo appropriato, sicuro e discreto, tuttavia la priorità deve essere data alle necessità della persona.

In generale, con il termine sostenibilità si fa riferimento all'impatto di un'impresa su tre ambiti: l'ambiente, la società in cui essa opera e il suo impatto economico. L'impatto sull'ambiente degli ausili per l'assorbimento dell'urina, dalla loro produzione al loro smaltimento, ha rappresentato un argomento centrale per diversi anni. L'approvvigionamento di questi prodotti è stato spesso soggetto a requisiti ambientali. Di fronte a una richiesta di tipo ambientale per gli ausili per l'assorbimento dell'urina è importante adottare un approccio completo che tenga conto di tutte le



fasi del ciclo di produzione del prodotto, dalla sua creazione al suo smaltimento (si veda ISO 14040 e ISO 14044).

d) metodi di valutazione: test su campione di utilizzatori, test in laboratorio, l'approccio combinato, interpretazione dei risultati del test, dimensione del campione.

IMPORTANTE — Nessun test ha mai identificato un prodotto che si sia rivelato adatto per ogni singolo utente.

È necessario prendere in considerazione le singole preferenze, le priorità e le circostanze individuali. Un prerequisito per l'individuazione di soluzioni ottimali per ciascun soggetto è la disponibilità di un vasto assortimento. Utilizzando i test pubblicati come un punto di partenza, è comunque possibile redigere una lista dei fattori che, in linea di massima, è bene considerare durante la scelta.

La norma ISO 16021 fornisce linee guida su come valutare i prodotti insieme ad altri utilizzatori.

Per scegliere il prodotto che, fra i tanti, si adatta al meglio a una particolare esigenza conviene senz'altro scegliere un approccio combinato tra i test di laboratorio e i controlli su campione (test clinici).

L'ultima conferma di una selezione vincente è sempre la valutazione dell'efficacia del prodotto da parte dell'utilizzatore o degli utilizzatori specifici per i quali esso è stato scelto, tuttavia i test di laboratorio e l'esperienza cumulativa di altri utilizzatori del prodotto, registrata in test pubblicati, hanno ancora molto da offrire. Il G.T. sottolinea l'importanza di una corretta ed effettiva applicazione dell'art. 84, comma 8, del D.Lgs. 163/2006 per quanto attiene al requisito della necessaria professionalità e competenza dei membri della Commissione in relazione all'oggetto dell'appalto. A tale proposito si evidenzia la necessità che la composizione delle Commissioni tecniche preveda la presenza di esperti di settore, quali medico specialista e care giver.

TERMINI DI PAGAMENTO E CESSIONI DEI CREDITI DERIVANTI DAL CONTRATTO (ART. 117 D.LGS 163/2006 ss.mm.ii.)

Il G.T. è ben consapevole che il termine di pagamento previsto dalla legge per le pubbliche forniture è di 30 giorni.

Tuttavia, in considerazione del particolare momento di cronica difficoltà economico-finanziaria degli enti pubblici si ritiene altresì "congrua" la fissazione di diversi termini di pagamento della fornitura "comunque" contenuti entro il termine massimo di giorni 90 dalla presentazione della relativa fattura, fatti salvi i controlli di regolarità della fornitura e, in caso di apparecchiature, dopo collaudo e verbale di verifica.

Sarebbe però auspicabile che i disciplinari di gara siano formulati in modo da favorire o da non ostacolare la possibilità per gli aggiudicatari di richiedere ed ottenere il consenso alla cessione del credito, nonché le certificazioni inerenti i crediti vantati nei termini e modi di legge e nel rispetto dei singoli regolamenti interni.

Marzo 2012