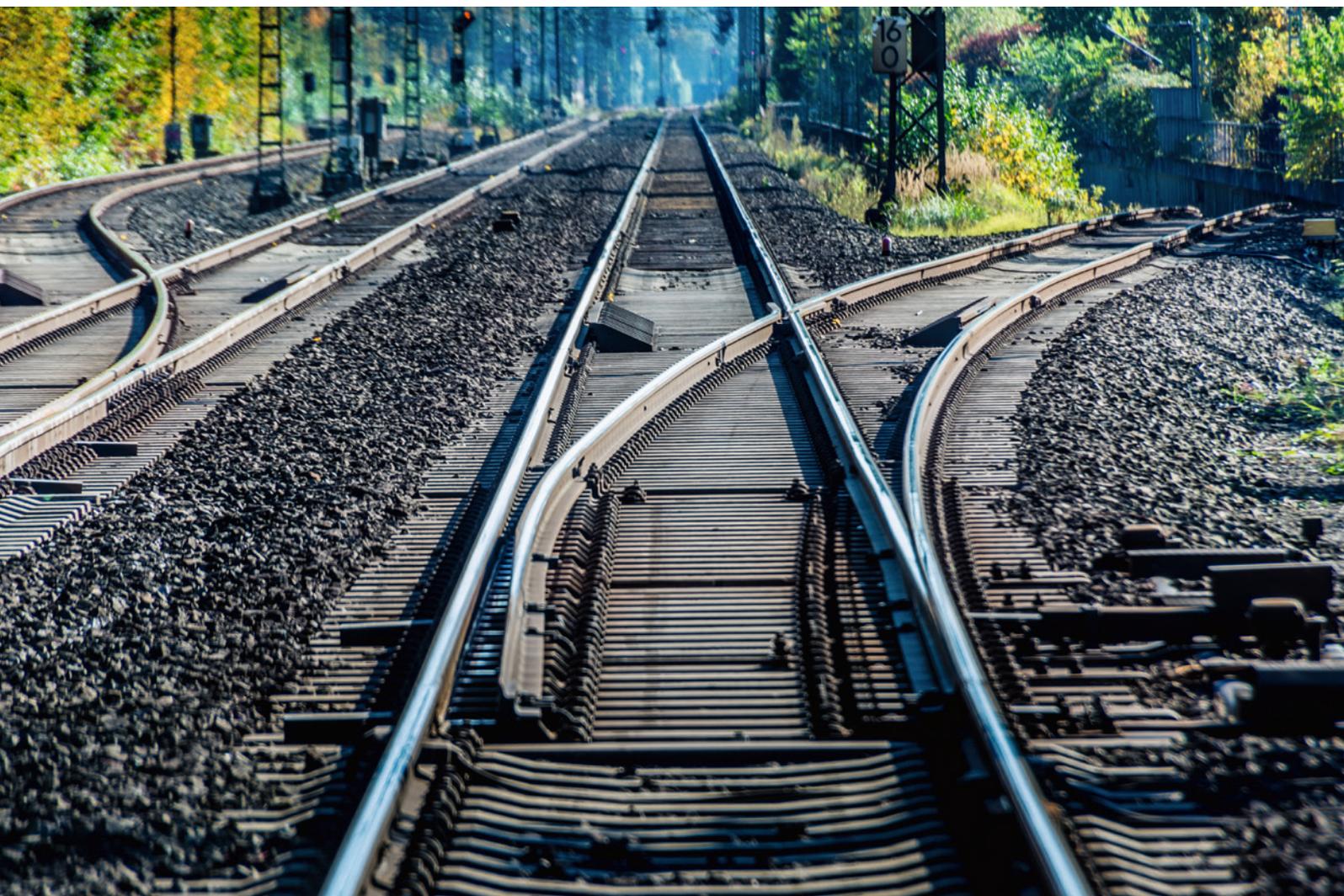


Luglio 2025

## **L'impegno deve essere ricompensato**

Come definire criteri efficienti per gli acquisti circolari e ponderarli in modo adeguato

Sulla base di un bando per lo smaltimento dei componenti di sede ferroviaria della BLS, il presente esempio pratico illustra come formulare i requisiti per gli acquisti circolari affinché siano esaustivi e possano essere valutati chiaramente. Spiega inoltre come si possa raggiungere il giusto equilibrio tra l'impegno richiesto per soddisfare i criteri e la loro ponderazione.



## Situazione iniziale

Per ridurre le sue emissioni dirette e indirette di gas serra a un saldo netto pari a zero entro il 2050, la BLS punta, tra le altre cose, sugli acquisti circolari. Nel quadro di un bando per una prestazione di smaltimento, la BLS chiede agli offerenti di proporre modalità di riutilizzo e valorizzazione in grado di preservare il valore dei componenti di sede ferroviaria.

## Obiettivo

Con il criterio «piano di valorizzazione» la BLS intende incoraggiare il mercato degli offerenti a sviluppare e offrire soluzioni di valorizzazione rispettose delle risorse. Questo criterio deve essere formulato in modo chiaro e consentire una valutazione univoca e il più possibile efficace. Poiché collabora strettamente con i suoi fornitori, la BLS si adopera per garantire un rapporto equo tra l'impegno richiesto per soddisfare i criteri e la loro ponderazione. Se la BLS richiede molte informazioni e un certo investimento in termini di tempo per soddisfare un criterio, nel bando attribuisce a tale criterio una ponderazione sufficientemente elevata.

## Attuazione

Per il criterio di aggiudicazione «piano di valorizzazione» la BLS elabora un **modello** che gli offerenti possono utilizzare per fornire sistematicamente le informazioni richieste per ogni componente di sede ferroviaria (v. figura). Gli offerenti sono invitati ad attribuire una quota percentuale a ciascuna strategia di valorizzazione e a motivare i valori scelti. Nella valutazione sono considerate anche queste spiegazioni. Il modello illustra in modo chiaro come si valutano e ponderano le informazioni fornite. Gli offerenti sono così in grado di capire quanti punti vengono assegnati loro per ciascuna informazione. Il modello facilita inoltre l'inserimento delle risposte per gli offerenti e la valutazione delle stesse per la BLS.

### 2 Piano di valorizzazione

Per ciascun componente occorre descrivere il processo di valorizzazione previsto e, nella tabella, indicare la quota percentuale stimata di ciascuna strategia di valorizzazione. La documentazione deve essere comprensibile e specifica per il progetto. Deve illustrare come i componenti ritirati sono riutilizzati, ripristinati a regola d'arte o riciclati e, se possibile, deve essere corredata di esempi di riferimento. La descrizione per ciascun componente non deve superare il limite massimo di due pagine A4 (esempi di riferimento esclusi).

#### 2.1 Rotaia

Strategia circolare	Riutilizzo	Riparazione	Ripristino	Riciclaggio	Incenerimento e messa in discarica
Quota percentuale stimata (%)					
<b>Totale</b>	= 100 %				

Poiché il criterio contribuisce al raggiungimento dell'obiettivo del saldo netto delle emissioni pari a zero, la BLS fissa la **ponderazione** al 25 per cento. L'impegno profuso dagli offerenti per soddisfare tale criterio viene quindi ricompensato.

Il modello elaborato consente alla BLS di valutare in modo semplificato e uniforme le offerte presentate e di inserire successivamente i requisiti nel contratto.

Per quanto riguarda le soluzioni di valorizzazione, la valutazione delle offerte ha evidenziato una gamma di risposte più ampia del previsto. Uno dei motivi risiede probabilmente nel fatto che esiste una differenza tra soluzioni di valorizzazione teoricamente fattibili e soluzioni effettivamente realizzabili. Gli offerenti potrebbero avere la capacità tecnica di ripristinare l'80 per cento dei prodotti ritirati in modo tale da poterli riutilizzare. Tuttavia, visto che solo il 30 per cento di tali prodotti trova effettivamente un acquirente, è garantito il riutilizzo unicamente per questa quota. È perciò importante verificare la plausibilità delle quote percentuali indicate, come la BLS chiede di fare nelle spiegazioni.

## Conclusioni

- L'impegno richiesto per soddisfare un criterio complesso dovrebbe essere ricompensato con una ponderazione sufficientemente elevata.
- La possibilità di inserire le risposte in un documento strutturato (in questo caso in un modello) semplifica la valutazione delle offerte e minimizza il dispendio per gli offerenti e i servizi d'acquisto.
- Quando si richiedono informazioni sulle possibilità di valorizzazione, è consigliabile distinguere tra le quote di valorizzazione tecnicamente possibili e le quote effettivamente realizzabili. Il criterio deve indicare chiaramente il valore richiesto dal servizio d'acquisto. Valutando anche la spiegazione fornita, è possibile verificare in una certa misura la plausibilità.
- Una scala di valutazione sufficientemente dettagliata consente una migliore differenziazione. Può quindi essere utile indicare il punteggio in decimali per evitare di uniformare eccessivamente i valori ottenuti, come accadrebbe, ad esempio, arrotondando 3,7 e 4,3 a 4.
- I criteri confermati e soddisfatti dall'offerente sono specificati nel contratto. Ciò fornisce al servizio d'acquisto una base per monitorare e verificare le prestazioni fornite e, se necessario, consentire all'offerente di migliorarle durante la durata del contratto.

*Elaborare un modello dettagliato ha richiesto molto tempo, ma ne è valsa la pena. Lo scambio tra l'unità preposta agli acquisti e il settore specialistico è stato prezioso e ha semplificato il feedback per gli offerenti e la nostra valutazione. Si prevede di adeguare questo modello all'oggetto degli appalti e di utilizzarlo per i futuri bandi.*  
Selina Schmid, specialista in appalti sostenibili, BLS