



## **LE SOCIETA' IN HOUSE DEL SISTEMA CAMERALE NEL NUOVO CODICE DEI CONTRATTI PUBBLICI**

### **INTRODUZIONE**

#### **SEZIONE I - LINEE GUIDA PER GLI AFFIDAMENTI IN HOUSE**

- 1. L'onere motivazionale*
- 2. Le attività delle società in house*
- 3. La formulazione delle offerte economiche delle commesse delle società in house*

#### **SEZIONE II – LINEE GUIDA PER GLI AFFIDAMENTI SOTTOSOGLIA**

- 1. Oggetto e ambito di applicazione*
- 2. Il responsabile unico di progetto*
- 3. Affidamenti diretti di lavori, servizi e forniture*
- 4. Principio di rotazione*
- 5. Controlli - affidamenti diretti di importo inferiore a € 40.000,00*



## INTRODUZIONE

Il nuovo Codice dei contratti pubblici (D. Lgs. N. 36/2023) contiene alcune importanti novità in tema di affidamenti in house, ma allo stesso tempo – rispetto al precedente Codice – non ripete le norme che definiscono il modello dell'in house providing, per cui la normativa di diretto riferimento per gli affidamenti in house è contenuta nel Testo unico delle società partecipate (D. lgs. 175/2016) e nelle direttive europee e, in particolare, negli articoli:

- 17 della [Direttiva 2014/23/UE](#) sull'aggiudicazione dei contratti di concessione;
- 12 della [Direttiva 2014/24/UE](#) sugli appalti pubblici.

Nel nuovo Codice dei contratti pubblici l'affidamento in house è disciplinato dall'articolo 7 che recepisce il principio di auto-organizzazione amministrativa, riconosciuto nell'articolo 2 della direttiva 2014/23/UE, in base al quale le pubbliche amministrazioni scelgono autonomamente di organizzare l'esecuzione di lavori o la prestazione di beni e servizi attraverso il ricorso a tre modelli fra loro alternativi:

- a) auto-produzione,
- b) esternalizzazione;
- c) cooperazione con altre pubbliche amministrazioni,

comportando un maggiore allineamento del diritto nazionale all'ordinamento dell'Unione europea, che pone l'autoproduzione e l'esternalizzazione su un piano di tendenziale parità, così superando l'opzione fortemente restrittiva del D.lgs. 50/2016.

Tuttavia, la parità tra ricorso al mercato e auto-produzione non è totale in quanto l'affidamento in house deve essere sempre motivato (a differenza del ricorso al mercato, che non richiede specifica motivazione) anche se per le attività strumentali è sufficiente una motivazione semplificata.

A rafforzare l'operatività dell'affidamento in house si incardina anche la scelta del legislatore di non riproporre il procedimento di iscrizione nell'elenco in house dell'ANAC, previsto dall'art. 192 del d. lgs. 50/2016. Infatti, come è stato fatto notare, sebbene l'iscrizione nel registro ANAC abbia formalmente una funzione dichiarativa, non vi è dubbio che, come chiarito dal Consiglio di Stato con il parere n. 282 del 2017, il procedimento nel suo complesso abbia comunque una natura "ibrida", presentando diversi ed evidenti profili di autoritatività. Ciò in quanto, il diniego di iscrizione eventualmente adottato dall'ANAC ha effetti costitutivi (nel citato parere viene espressamente qualificato come provvedimento amministrativo impugnabile innanzi al giudice amministrativo), il che, alla fine, equipara il meccanismo in esame ad una procedura di segnalazione, nel quale la domanda di iscrizione svolge funzioni analoghe alla presentazione di una s.c.i.a.

Infine, l'affidamento in house deve comunque avvenire nel rispetto dei seguenti principi:

- **Principio del risultato:** è disciplinato dall'art. 1 del nuovo codice e rappresenta una delle novità più impattanti; si traduce nel perseguire la massima tempestività nell'affidamento ed esecuzione di un contratto pubblico ricercando il migliore rapporto possibile tra qualità e prezzo, nel rispetto dei principi di legalità, trasparenza e concorrenza;
- **Principio della fiducia:** è disciplinato dall'art. 2 del nuovo codice ed è finalizzato a favorire e valorizzare l'iniziativa e l'autonomia decisionale dei funzionari pubblici, con particolare



riferimento alle valutazioni e alle scelte per l'acquisizione e l'esecuzione delle prestazioni secondo il principio del risultato;

- Principio dell'accesso al mercato: è disciplinato dall'art. 3 del nuovo codice e richiede di favorire, da parte delle stazioni appaltanti e degli enti concedenti, l'accesso al mercato degli operatori economici nel rispetto dei principi di concorrenza, di imparzialità, di non discriminazione, di pubblicità e trasparenza, di proporzionalità.

È appena il caso di ricordare che nel provvedimento di affidamento in house si deve continuare a dare conto delle verifiche effettuate circa la costanza dei requisiti per l'adozione del modello organizzativo dell'in house providing:

- a) esercizio del controllo analogo;
- b) assenza di soci privati;
- c) fatturato con i "non soci" inferiore al 20% del totale.

Al fine di valutare la permanenza nel tempo del requisito per cui oltre l'ottanta per cento del fatturato dell'organismo in house è effettuato nello svolgimento dei compiti ad esso affidato dall'ente pubblico o dagli enti pubblici soci, da un lato il Comitato per il controllo analogo annualmente verifica la sussistenza del parametro di cui sopra ad ogni approvazione di bilancio finale di esercizio e dall'altro in sede di predisposizione delle offerte economiche la società in house dichiarerà che la composizione dell'offerta è stata formulata in ossequio a tale requisito anche nell'esercizio in corso.



## SEZIONE I - LINEE GUIDA PER GLI AFFIDAMENTI IN HOUSE

### 1. L'onere motivazionale

Con il nuovo Codice dei contratti pubblici (D. Lgs. 36/2023) il legislatore ha compiuto un passo importante verso il superamento dell'atteggiamento fortemente restrittivo nei confronti dell'in house providing.

In particolare, l'articolo 7 comma 2 precisa che le stazioni appaltanti e gli enti concedenti possono affidare direttamente a società in house l'esecuzione di lavori e/o la prestazione di servizi e forniture, con provvedimento motivato ma a condizioni precisamente stabilite, tra cui:

- a. ottemperanza dei principi indicati agli articoli 1, 2 e 3 del Codice (principio del risultato, principio della fiducia, principio dell'accesso al mercato. In realtà il richiamo al principio dell'articolo 3 acquista un senso per le attività delle società in house tenute ad acquisire beni e servizi secondo le stesse regole dei soggetti pubblici);
- b. indicazione di una motivazione che illustri i vantaggi per la collettività, esternalità e congruità economica della prestazione, anche in relazione a obiettivi di:
  - universalità,
  - socialità,
  - efficienza,
  - economicità,
  - qualità della prestazione,
  - celerità del procedimento,
  - razionale impiego delle risorse pubbliche.

Tra questi affidamenti, quelli aventi ad oggetto prestazioni strumentali beneficiano, però, di una motivazione semplificata.

Sono da considerarsi strumentali i servizi preordinati all'esercizio delle funzioni istituzionali delle Camere di commercio riconosciute dalla Legge 580/1993 e s.m.i., quelle previste da Leggi speciali (vedi ambiente, SUAP, PNRR) e da norme amministrative (statali o regionali).

Per motivazione semplificata si deve intendere un provvedimento che dia conto di vantaggi:

1. in termini di economicità;
2. di celerità;
3. di perseguimento degli interessi strategici.

Per quanto concerne il punto 1 di cui sopra, per vantaggi in termini economici non è da intendersi una semplice congruità economica della prestazione, perché deve essere valutato l'insieme delle prestazioni richieste e offerte sia in termini di qualità e di rispondenza alle specifiche esigenze camerali, sia in termini di razionale impiego delle risorse pubbliche, le quali saranno meglio utilizzate nell'ottica del "risultato" di cui all'articolo 1 del D. Lgs. 36/2023.

Per quanto attiene alla celerità, invece, rileva il risparmio dei tempi di gara (compresi eventuali contenziosi) e l'immediatezza del servizio, che consegue allo stretto intreccio esistente tra



l'organizzazione camerale in senso stretto e la struttura della società in house sottoposta al controllo analogo.

Infine, per quanto concerne il perseguimento di interessi strategici, si valuta qui lo stretto collegamento tra le linee strategiche della Camera (delineate nei documenti del Consiglio camerale) e del Sistema camerale (definite da Unioncamere in base allo Statuto) da un lato, le tipologie di servizi affidati dall'altro.

## **2. Le attività delle società in house**

La natura dei servizi che l'Unioncamere e le Camere di commercio "commissionano" alle società in house si incardina pienamente nel requisito previsto dall'art. 4, comma 2, lett. d) del D.Lgs. n. 175/2016 ("autoproduzione di beni o servizi strumentali all'ente o agli enti pubblici partecipanti, nel rispetto delle condizioni stabilite dalle direttive europee in materia di contratti pubblici e della relativa disciplina nazionale di recepimento") per l'acquisizione e il mantenimento delle partecipazioni da parte del Sistema camerale nelle società in house.

Il rapporto con le società in house è caratterizzato da una stretta correlazione tra le funzioni camerali e le attività delle società. In caso di affidamenti è necessario svolgere - come precedentemente accennato - una valutazione della congruità economica della prestazione; in proposito va considerato che in diverse occasioni i servizi richiesti integrano attività diverse, rinvenibili singolarmente sul mercato ma inserite in una logica di servizio complessivo. A questo riguardo nel valutare la convenienza complessiva della prestazione occorre tenere conto anche dei seguenti ulteriori aspetti. Le società in house sono com'è noto soggette al controllo analogo, il cui esercizio consente alle Camere di poter verificare in corso d'opera e da vicino l'azione delle società e di poter intervenire, anche modificando i prodotti e i servizi in via di realizzazione, con margini di flessibilità rispetto alle rigidità contrattuali tipiche di rapporti con soggetti terzi instaurati a seguito di procedure di evidenza pubblica: questo è certamente un punto da tenere presente nel valutare l'economicità e celerità del ricorso all'autoproduzione nella specie dell'affidamento diretto a società in house.

Occorre inoltre considerare che la legge n. 580 del 1993 definisce un "sistema" le Camere, l'Unioncamere, le unioni regionali. Ebbene, per i servizi delle società in house che hanno la particolarità di essere "di sistema", ovvero di essere pensati e realizzati per tutte le Camere, ne consegue un ulteriore elemento di valutazione della convenienza: da un lato la possibilità di beneficiare di economie di scala, dall'altro di disporre di uno standard omogeneo su tutto il territorio nazionale, utile a fornire alle imprese gli stessi servizi con la medesima qualità, indipendentemente dalla collocazione territoriale o dalla dimensione della singola camera.

Sono la strumentalità al perseguimento delle finalità istituzionali da un lato, la diretta connessione alle linee strategiche del Sistema camerale dall'altro, a guidare la scelta di ricorrere al rapporto in house: questa è la base delle motivazioni delle determinazioni da adottare.

Come sopra evidenziato il ricorso alla società in house è sostenuto dalla scelta del socio affidante orientata al raggiungimento di standard di qualità dell'output, garantiti proprio dalle competenze e dalla specializzazione delle società, finalizzate al conseguimento di sinergie tecniche e organizzative nell'ambito del progetto o della commessa affidata.

Le valutazioni in termini di "congruità" ritornerebbero in gioco nel caso in cui, nonostante si tratti di affidamenti in house, il servizio o il bene oggetto dell'incarico fosse disponibile sul mercato e, quindi, si possa (e si debba) procedere ad una valutazione circa la "convenienza" complessiva del ricorso ad un affidamento di questa natura.



La comparazione delle tariffe della struttura in house con quelle del mercato deve tener conto della possibilità di quantificare i costi legati all'acquisizione o trasferimento della fornitura del medesimo servizio svolto in autoproduzione attraverso un proprio soggetto in house ad un soggetto che opera sul mercato quali, a titolo esemplificativo, i costi legati all'avvio e completamento delle procedure di gara, l'integrazione dei sistemi di produzione e gestione dei dati, nonché l'eventuale onere legato al trasferimento tecnologico, ai fini dell'interoperabilità dei sistemi e degli archivi esistenti.

#### **a) Servizi strumentali strategici per il Sistema camerale**

Per queste prestazioni si ricorre alla struttura in house perché è strettamente orientata al perseguimento delle finalità istituzionali dell'amministrazione controllante.

Con riferimento al Sistema camerale, sicuro "indice" della già menzionata situazione è ravvisabile in un servizio realizzato (da una struttura in house) per tutte le Camere di commercio socie che istituzionalmente si devono occupare del tema (es. registro delle imprese). Quanto appena detto non implica, comunque, che la competenza o la fornitura debba sempre riguardare la "totalità" delle Camere di commercio. Si pensi, per es., all'Albo nazionale gestori ambientali che è organizzato, su base nazionale, in sezioni regionali presso le Camere di commercio dei capoluoghi di regione (e nelle sole province autonome di Trento e Bolzano).

Per tali attività o servizi, se non disponibili sul mercato, occorre unicamente la verifica di coerenza con gli obiettivi strategici del Sistema.

Le attività potranno essere inserite in una sorta di contratto di servizio, con la specificazione degli standard quali-quantitativi e tecnici che la società consegue nella gestione ed erogazione del servizio. A tale scopo può essere utile anche un Regolamento consortile.

In particolare, l'offerta della società in house dovrà contenere l'analisi, per ogni attività prevista, dei costi dei processi di produzione, degli obiettivi programmati e dei risultati da conseguire in termini di livello di efficienza ed efficacia e misurati attraverso specifici indicatori, nonché degli standard operativi di qualità del servizio reso.

#### **b) Il servizio/bene è disponibile sul mercato**

In questa situazione, l'offerta dell'in house deve essere comparata con analoghe prestazioni di operatori di mercato, sempre che possano essere valutate equivalenti.

L'affidamento alla struttura in house è possibile solo se risulta comprovata la congruità dell'offerta e la sua convenienza economica rispetto alle offerte dei potenziali concorrenti.

Se esiste un servizio equivalente offerto dalle centrali di committenza, la congruità può essere verificata mediante *benchmark* con riferimento ai servizi presenti nel catalogo della centrale.

In assenza di un servizio equivalente nelle centrali di committenza, si ricorrerà a quanto indicato dall'articolo 7 comma 2 del nuovo Codice, ovvero agli standard di riferimento della Consip o di altre centrali di committenza, anche a livello regionale, ad analoghe gare affidate da altre stazioni appaltanti (quali ministeri, regioni ed enti locali) o, in ultima analisi ad un'indagine di mercato.

I servizi presenti in questa categoria, se forniti a terzi, rientreranno nella percentuale di fatturato, inferiore comunque al **20%**, prevista dall'art. 16, comma 3, del D.lgs. n. 175/2016 per il



conseguimento di economie di scala o altri recuperi di efficienza sul complesso delle attività principali delle società.

Di seguito, alcune motivazioni utilizzabili nelle determine sulla base delle relazioni di benchmark delle società. Nelle determine di affidamento si potrà affermare che la società in house è in linea con i principi dettati dall'art. 7 del d.lgs. 36/2023, sia per quanto riguarda le attività gestionali svolte, sia per i modelli di governance che essa presenta.

L'affidamento risulta economicamente più vantaggioso poiché la società in house ha dimostrato:

- particolare attenzione ai bisogni del territorio;
- capacità di identificare soluzioni innovative interpretando bisogni specifici del Sistema camerale;
- una struttura organizzativa flessibile soprattutto in conseguenza delle modifiche organizzative proposte;
- elevata qualità della supervisione rispetto al metodo di espletamento del servizio;
- impatti conseguenti all'implementazione degli interventi che possono continuare a prodursi nel medio-lungo periodo (contrasto al turnover, investimento in formazione e supervisione, ...).

L'indagine di benchmark ha consentito di effettuare un'attenta analisi tecnico-economica dalla quale è scaturita una valutazione in termini qualitativi, piuttosto che esclusivamente economici.

In via generale depone poi a favore della scelta di una forma di gestione in house la possibilità per le amministrazioni pubbliche di conseguire alcuni rilevanti vantaggi rispetto a forme di gestione esternalizzata, quali in particolare:

- a) la titolarità pubblica della gestione effettiva del servizio, seppur espletata secondo metodi imprenditoriali che assicurino le condizioni di economicità, efficacia ed efficienza, con conseguente attribuzione nell'interesse della collettività, di tutte le decisioni afferenti alla concreta attività gestionale del servizio;
- b) l'assenza di scopo di lucro in capo alla società in house, che non opera con lo scopo di distribuire i profitti tra i soci, ma con l'obiettivo primario di prestare un servizio al Sistema camerale al miglior rapporto qualità/prezzo, pur nel mantenimento nel tempo dell'equilibrio economico e finanziario, garantendo quindi che gli utili derivanti dalla gestione siano totalmente destinati alla copertura dei costi del servizio, e che ogni margine disponibile sia reinvestito nel miglioramento della qualità del servizio;
- c) i maggiori e più rapidi margini di intervento disponibili per l'ente affidante nei confronti di un gestore in house, rispetto ad un operatore privato, qualora emergessero criticità nella gestione del servizio, sia sotto il profilo economico, sia sotto altri profili;
- d) la possibilità per le amministrazioni pubbliche di attuare, attraverso le forme di esercizio del controllo analogo, un pregnante monitoraggio sulla gestione complessiva della società in house, che rende più efficace anche l'attività di controllo del servizio e del relativo contratto di gestione, riducendo l'asimmetria informativa dovuta alla lontananza dell'ente pubblico affidante dall'attività operativa esercitata dall'impresa affidataria privata;
- e) il contenimento dei costi e dei tempi necessari per l'affidamento del servizio rispetto alle procedure di gara per la selezione di un'impresa affidataria.



### 3. La formulazione delle offerte economiche delle commesse delle società in house

#### a. Premessa

Nel presente paragrafo vengono definite le linee guida per la formulazione delle offerte economiche da parte delle società in house. La scelta operata è stata quella di individuare una modulistica orientativa, al fine di agevolare l'attività delle camere e delle società.

Si è proceduto a redigere una scheda di formulazione dell'offerta economica (allegati nn. 1e 1bis, 1 ter): in un secondo momento, dopo ulteriori approfondimenti, saranno definite eventuali modalità di rendicontazione, nel frattempo potranno essere usate le schede precedenti.

Di seguito vengono riportate alcune indicazioni operative sulla compilazione delle schede.

#### b. Formulazione offerte economiche

L'offerta economica si compone di un documento riepilogativo del progetto offerto composto da una parte descrittiva ed una contabile. Nella prima (allegato n. 1) si devono evidenziare le motivazioni e gli obiettivi legati alla proposta di progetto/attività. L'allegato n. 1 potrebbe essere, quindi, declinato in una o più linee di fasi/azioni che rilevino, dopo una breve descrizione, le tipologie e le giornate delle risorse interne coinvolte, le eventuali risorse esterne ed i tempi di realizzo. Tali attività verranno, inoltre, dettagliate nei costi stimati (allegato n. 1 bis). Per le offerte economiche di importo inferiore ad € 20.000,00 è possibile prevedere una struttura più semplificata dell'offerta (cfr. allegato n. 1 ter). In ultimo, si dovranno evidenziare le modalità di pagamento che non potranno prevedere un anticipo superiore al 50% e una percentuale a chiusura dell'attività non inferiore al 20%; percentuali da calcolare sul valore dell'attività.

È possibile, da parte della società, prevedere una data di inizio attività antecedente alla data della lettera di affidamento ricevuta dal socio; l'inizio dell'attività potrà avvenire, con l'assenso del socio interessato. Potranno, pertanto, essere riconosciuti gli oneri relativi alle giornate di lavoro inerenti alla progettazione delle fasi/azioni inerenti all'attività (inclusi i costi di missione). Nei casi di variazioni significative dei costi accertati in corso di realizzazione dell'attività rispetto a quelli iscritti nell'offerta economica, la società deve comunicare al socio tempestivamente l'esigenza di revisionare l'offerta dandone motivazione.

#### *Costi Diretti Interni (CDI)*

In questa categoria vanno iscritti unicamente i costi relativi al personale interno a tempo determinato e indeterminato (incluso, in quota parte, il personale amministrativo e di direzione dedicato all'incarico), che si prevede verrà impiegato nell'attività.

La tariffa dovrà essere calcolata, per ciascuna tipologia contrattuale (dirigenti, senior e junior), sulla base di un costo che tenga conto delle principali voci retributive fisse e variabili individuate nei contratti collettivi nazionali e nei contratti integrativi sottoscritti e vigenti per lo stesso personale.

Per il calcolo della tariffa giornata/uomo è assunto prudenzialmente quale base di riferimento convenzionale il numero di 180 giorni produttivi l'anno.

#### *Costi Diretti Esterni (CDE)*

Le società in house possono eseguire il servizio o il lavoro affidato a mezzo di terzi incaricati, purché nella scelta dei contraenti seguano le regole dell'evidenza pubblica in ragione della natura di organismi di diritto pubblico che le connota, e le attività affidate a terzi siano strettamente funzionali all'attuazione del progetto.





**L'affidamento a terzi non deve tradursi in mera "intermediazione negoziale" e deve essere strettamente limitato a quelle attività che per il loro livello di specificità non possono essere autoprodotte.** Le società devono comunque garantire il proprio apporto tecnico o organizzativo. L'esternalizzazione del servizio non deve, altresì, determinare un aggravio dei costi per il soggetto pubblico affidante.

Pertanto, la società in house può assumere incarichi dai soci anche quando per la loro esecuzione non sia possibile utilizzare esclusivamente proprie risorse interne; ciò che non può mancare in ogni caso, e che deve fare capo alla struttura organizzativa della società in house, è l'impiego del "capitale" intellettuale e professionale, la capacità di organizzare efficacemente le attività oggetto dell'incarico affidato, coordinandone l'esecuzione anche per quel che riguarda il rapporto con i terzi eventualmente coinvolti.

L'acquisizione e la fornitura di servizi da società in house, ancorché vadano quantificati nei costi diretti esterni, non costituiscono affidamenti a terzi. All'interno dell'offerta economica andranno evidenziate le attività e le motivazioni per le quali si è ritenuto necessario procedere all'acquisto di servizi o di opere da fornitori o consulenti esterni.

Si dovranno iscrivere in tale sezione tutti gli altri costi da imputare interamente o in quota parte alle attività (ad es. ammortamenti di beni strumentali acquistati per la realizzazione del progetto, costi di progettazione se riferibili direttamente alla attività).

### *Costi Generali*

Nelle schede di offerta i costi generali da imputare ai soci nell'ambito delle commesse affidate saranno tutti i costi previsti dal budget generale della società che non siano classificabili nelle altre tipologie di costo.

I costi che possono rientrare tra quelli da considerare generali sono quelli amministrativi a carattere fisso tra cui:

- quota di personale amministrativo e di direzione non imputata tra i costi diretti interni;
- costi degli organi istituzionali;
- saldo della gestione finanziaria;
- accantonamenti previsti per rischi, oneri e svalutazioni di crediti;
- imposte dell'esercizio.

La quota dei costi generali deve essere determinata, per tutte le offerte, sulla base di un coefficiente non superiore al rapporto tra i ricavi attribuiti ai soci e i ricavi da servizi totali; dati risultanti dal budget generale approvato. Le società che usufruiscono del regime di esenzione dell'IVA di cui all'articolo 10, comma 2, del DPR n. 663/72 dovranno determinare tale coefficiente sulla base dell'algoritmo esposto nella Risoluzione dell'Agenzia delle Entrate n. 203/2001.

Le medesime società, inoltre, dovranno considerare l'IVA indetraibile prevista per l'esercizio in corso per effetto del pro-rata ex art. 19 bis del DPR n. 633/72 tra i costi generali attribuibile esclusivamente ai soci.



Carta intestata

**Titolo del progetto/commessa**  
*Offerta del xx/xx/xxxxx*



**PREMESSA**

.....

**OBIETTIVI**

.....

**ATTIVITA'**

*Descrizione*

**AZIONE A (SOLO SE PRESENTE ALL'INTERNO DELL'ATTIVITA')**

*Descrizione*

**AZIONE B (SOLO SE PRESENTE ALL'INTERNO DELL'ATTIVITA')**

*Descrizione*

**AZIONE N (SOLO SE PRESENTE ALL'INTERNO DELL'ATTIVITA')**

*Descrizione*

**TEMPI**

*Tempistica del progetto*

**INDICATORI**

*Indicatori di risultato (se misurabili e significativi)*



## OFFERTA ECONOMICA TOTALE CON EVENTUALE DETTAGLIO IN AZIONI

Nome progetto/commissa:	
Codice progetto/commissa:	
Data inizio - fine	
Società e Responsabile committente:	
Società e Referente richiedente incarico	

a) COSTI DIRETTI INTERNI	Totale		Azione A		Azione B		.....		Azione N	
	gg	importo	gg	importo	gg	importo	gg	importo	gg	importo
Personale Dipendente costo										
Dirigenti	780	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Senior A	480	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Senior B	360	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Senior C	310	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Junior A	240	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Junior B	210	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Totale costi diretti INTERNI</b>		-	-	-	-	-	-	-	-	-
b) COSTI DIRETTI ESTERNI										
1)		-	-	-	-	-	-	-	-	-
2)		-	-	-	-	-	-	-	-	-
3)		-	-	-	-	-	-	-	-	-
4)		-	-	-	-	-	-	-	-	-
5)		-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Totale costi diretti ESTERNI</b>		<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
c) <b>TOTALE COSTI DIRETTI (a+b)</b>		<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>QUOTA COSTI GENERALI</b>		<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>VALORE PROGETTO/ATTIVITA'</b>		<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

## MODALITÀ DI PAGAMENTO

Esempio:

Il pagamento dei costi, stimati in sede di offerta, sarà così articolato:

- ❖ .....% all'affidamento dell'incarico;
- ❖ .....% al completamento del ..... delle attività previste;
- ❖ .....% in sede di collaudo finale, o procedura simile.

NB: nel caso di offerte economiche inferiori a € 20.000,00 lo schema è privo della colonna relativa alle azioni.



Carta intestata

## **Titolo del progetto/commissa** *Offerta del xx/xx/xxxxx*

### **PREMESSA**

.....

### **OBIETTIVI**

.....

### **ATTIVITA'**

*Descrizione*

.....

### **TEMPI**

*Tempistica del progetto*

### **INDICATORI**

*Indicatori di risultato (se misurabili e significativi)*



## SEZIONE II – LINEE GUIDA PER GLI AFFIDAMENTI SOTTOSOGLIA

### 1. Oggetto e ambito di applicazione

Le presenti linee guida sono volte a disciplinare gli aspetti strettamente necessari ovvero utili ai fini dell'immediata operatività delle disposizioni di cui al Codice dei contratti pubblici afferenti agli affidamenti diretti e alle procedure attuate dalle Camere di commercio per l'affidamento e l'esecuzione dei contratti relativi a lavori, servizi e forniture sottosoglia, la cui selezione o gara è stata avviata a far data dal 1° luglio 2023.

Le procedure avviate a far data dal 1° luglio 2023 sono disciplinate dalle disposizioni contenute nel Codice e relativi Allegati, dalle presenti linee guida per gli aspetti qui espressamente disciplinati, nonché dal "Regolamento per l'acquisizione di lavori servizi e forniture e relativi controlli a campione" approvato a suo tempo con Delibera n. ...., limitatamente alle disposizioni correlate alle norme del D.Lgs. 50/2016 s.m.i. per le quali il Codice prevede l'estensione di vigenza fino al 31 dicembre 2023.

### 2. Il responsabile unico di progetto (articolo 15 del Codice dei contratti pubblici)

Per ciascuna procedura di affidamento soggetta al Codice è nominato un RUP (Responsabile Unico di Progetto) - ai sensi dell'art. 15 del Codice per le fasi di programmazione, progettazione, affidamento ed esecuzione - tra i dipendenti (anche a tempo determinato) assunti presso l'Ente e dotati dei requisiti professionali richiesti dalla normativa vigente (All. I.2 al Codice) preferibilmente in servizio presso l'unità organizzativa titolare del relativo potere di spesa.

Il RUP viene nominato nel primo atto di avvio dell'intervento pubblico da realizzare e, ferma restando l'unicità del RUP, è facoltà di ogni Camera di commercio, a fronte di relativa motivazione volta ad attestare la sussistenza delle condizioni di cui al comma 4, procedere alla nomina di un responsabile di procedimento per le fasi di programmazione, progettazione ed esecuzione e un responsabile di procedimento per la fase di affidamento. Le relative responsabilità sono ripartite in base ai compiti svolti in ciascuna fase, ferme restando le funzioni di supervisione, indirizzo e coordinamento del RUP.

In sede di prima applicazione del Codice, in attesa dell'adozione di successivi e più puntuali atti, anche organizzativi, il Responsabile Unico di Progetto viene individuato nel Dirigente dell'Area cui il progetto afferisce e al quale fanno capo i relativi poteri di spesa, al quale è altresì demandata – nelle ipotesi di cui al comma 2 e nel rispetto di quanto previsto ai commi 4 e 6 – la facoltà di nomina di uno o più responsabili di procedimento per le diverse fasi di attuazione delle diverse iniziative.

Il Responsabile di Progetto può in ogni caso avvalersi del supporto della struttura di supporto al RUP da individuarsi in attesa della sua istituzione ai sensi dell'art. 15 comma 6.

### 3. Affidamenti diretti di lavori, servizi e forniture

L'affidamento e l'esecuzione dei contratti aventi per oggetto lavori, servizi e forniture di importo inferiore alle soglie di rilevanza europea si svolgono nel rispetto dei principi di cui al Libro I, Parti I



e II del Codice, nonché assicurando che siano scelti soggetti in possesso di documentate esperienze pregresse idonee all'esecuzione delle prestazioni contrattuali.

Per affidamenti di importo inferiore a 5.000,00 euro è possibile procedere con un Ordinativo, estratto da sistemi informatici di acquisto della Camera di commercio, che individua gli elementi di cui all'articolo 17, comma 2 del "Codice"; il contratto è stipulato mediante corrispondenza, secondo l'uso commerciale.

Analogamente è possibile procedere con Ordinativo, a prescindere dall'importo, nel caso di fruizione di quota di lavori, servizi e forniture affidati/aggiudicati, in precedenza, con accordo/contratto quadro dalla stessa Camera di commercio o dalle aziende collegate.

#### 4. Principio di rotazione

In applicazione del principio di rotazione è vietato l'affidamento diretto o l'aggiudicazione (senza l'esperimento di procedure di gara) di un appalto al contraente uscente nei casi in cui due consecutivi affidamenti abbiano a oggetto una commessa rientrante nello stesso settore merceologico, oppure nella stessa categoria di opere, oppure nello stesso settore di servizi, fatto salvo quanto previsto dai commi che seguono.

Ai sensi dell'art. 49 comma 3, nell'applicazione del principio di rotazione sopra delineato, la Camera può ripartire gli affidamenti in base al valore economico, a tal fine la Camera individua le fasce economiche di cui alla tabella sotto riportata. Il divieto di affidamento o di aggiudicazione di cui al periodo precedente si applicherà pertanto con riferimento a ciascuna fascia:

F e S	FORNITURE DI BENI E SERVIZI	L.	LAVORI
A	< € 5.000	A	< € 20.000
B	>= € 5.000 e < € 20.000	B	>= € 20.000 e < € 40.000
C	>= € 20.000 e < € 40.000	C	>= € 40.000 e < € 150.000
D	>=da € 40.000 e < € 75.000	D	>= € 150.000 e < € 258.000
E	>= € 75.000 e < € 140.000	E	>= € 258.000 e < € 500.000
F	>= € 140.000 fino alla soglia comunitaria	F	>= € 500.000 fino alla soglia comunitaria

Resta ferma ogni altra previsione normativa in tema di rotazione ovvero deroga alla sua applicazione (Mepa, accordi quadro Consip, commi 4, 5, 6 dell'art. 49 D.lgs n. 36/ 2023).

#### 5. Controlli per gli affidamenti diretti di importo inferiore a € 40.000,00 – indicazioni metodologiche

Nelle procedure di affidamento di cui all'articolo 50, comma 1, lettere a) e b) del Codice di importo inferiore a 40.000,00 euro gli operatori economici attestano con dichiarazione sostitutiva di atto di notorietà il possesso dei requisiti di partecipazione e di qualificazione richiesti (art. 52 comma 1 del Codice).



Le dichiarazioni di cui al precedente comma saranno controllate ai sensi dell'articolo 71, comma 1, del Decreto del Presidente della Repubblica 28 dicembre 2000, n. 445.

Fatta salva la facoltà di verificare il possesso dei requisiti da parte di ciascun affidatario, i controlli sulle dichiarazioni di cui al precedente comma 1 verranno effettuati a campione, con periodicità mensile, tramite estrazione a sorte del 10% - arrotondato all'unità inferiore qualora il decimale sia minore di 0,5 e all'unità superiore qualora il decimale superi tale soglia – con un minimo di 1 operatore – degli affidamenti effettuati nel mese precedente, informando gli uffici di competenza, oltre al diretto interessato. Dell'estrazione viene conservata apposita documentazione. Per l'individuazione degli affidamenti mensili fa fede la data della determina di affidamento o dell'ordinativo.

Non si procede al controllo per i fornitori aggiudicatari di Convenzioni o altri contratti stipulati da Consip o analoghe centrali di committenza, poiché il controllo in tali casi viene effettuato dal soggetto aggregatore.