



## Le procedure negoziate e l'affidamento diretto per l'acquisto di novità editoriali

**Docente:** Avv. Alberto Ponti, Avvocato amministrativista, esperto in contrattualistica pubblica

### Obiettivi:

*Il corso esamina la problematica degli acquisti editoriali nazionali e stranieri in attuazione del codice dei contratti pubblici. Particolare attenzione sarà posta agli acquisiti dell'editoria digitale e attraverso la procedura negoziata e l'affidamento diretto.*

### Programma

La procedura di affidamento diretto

- I casi in cui è ammissibile.

I limiti di valore

I beni infungibili e i casi di esclusiva

La scelta degli operatori

Le consultazioni preliminari di mercato e le indicazioni dell'ANAC

La determina a contrattare: contenuti

- La ragione della scelta dell'operatore prevista dal Codice.
- Le indicazioni fornite dall'ANAC.
- Il procedimento per giungere all'affidamento.

Gli affidamenti di importo inferiore a 5.000 euro

La procedura negoziata ex art. 36 del Codice dei contratti

- I principi da rispettare.
- I casi in cui è ammissibile.
- Le diverse soglie di applicazione.
- Il numero di operatori da invitare e le modalità di scelta.
- L'indagine di mercato e le modalità di svolgimento:
  - l'avviso;
  - le forme di pubblicità;
  - la scelta delle ditte.
- L'elenco degli operatori economici:
  - le modalità di costituzione;
  - le forme di pubblicità;
  - i requisiti di iscrizione;
  - casi di cancellazione;
  - la scelta delle ditte da invitare.
- Le forme di pubblicità: la pubblicazione degli esiti degli affidamenti.
- Il principio di rotazione degli inviti e degli affidamenti.

La procedura negoziata ex art. 63 del Codice dei contratti

- I casi e le circostanze in cui è possibile svolgere la procedura.
- L'adeguata motivazione per il ricorso alla procedura.
- I soggetti da invitare alla procedura: numero e modalità di scelta degli operatori.
- L'espletamento della procedura:
  - i soggetti competenti;
  - i documenti necessari;
  - il rispetto del principio di trasparenza;
  - l'indirizzo dell'organo di vertice dell'Amministrazione.

L'indagine di mercato e l'elenco degli operatori economici

- Le modalità di svolgimento dell'indagine di mercato.



- Il rispetto dei principi dell'ordinamento.
- L'importanza dell'indagine quale strumento per individuare le ditte interessate e la base di gara.
- L'istituzione e regolamentazione dell'elenco.
- I requisiti di iscrizione.
- I casi di cancellazione.
- Le forme di gestione.

Altre procedure e modalità di affidamento "semplificate"

- Gli accordi quadro.
- I sistemi dinamici di acquisizione.

I requisiti per la partecipazione alle gare, con particolare riferimento a quelle di importo inferiore alla soglia comunitaria

• La Circolare del Dipartimento Politiche europee del 1° marzo 2007 sulle differenze tra requisiti di partecipazione e criteri di valutazione delle offerte: l'annosa questione della valutazione in sede di gara dei curricula degli operatori, l'esperienza maturata, il team per lo svolgimento del servizio.

- I requisiti di ordine generale: esame delle diverse casistiche.
- La capacità economico-finanziaria.
- La capacità tecnico-professionale.
- Le iscrizioni agli Albi professionali per le diverse tipologie di servizio.
- L'avvalimento dei requisiti:
  - le dichiarazioni da produrre in sede di gara;
  - la documentazione circa l'effettivo possesso dei requisiti;
  - la responsabilità solidale tra le aziende;
  - l'esecuzione del contratto in caso di avvalimento.
- Le dichiarazioni da produrre in sede di gara.

I criteri di aggiudicazione

- Il prezzo più basso.
- L'offerta economicamente più vantaggiosa e le indicazioni fornite dall'ANAC (Linee guida n. 2).
- La Commissione di gara:
  - casi in cui necessita;
  - le modalità di scelta dei commissari e relativa nomina;
  - le forme di pubblicità.
- Analisi dei fattori di scelta più consoni alla fattispecie.
- Differenze tra requisiti di partecipazione ed elementi di valutazione.
- Le modalità di attribuzione dei punteggi per la qualità del progetto di servizio: simulazioni e casistica.
- Il confronto a coppie: vantaggi e svantaggi; modalità applicative.
- L'anomalia dell'offerta:
  - le modalità di determinazione (prezzo più basso e offerta economicamente più vantaggiosa);
  - esame delle diverse tipologie di anomalia;
  - il contraddittorio con l'impresa;
  - l'esclusione dalla gara e le ipotesi di esclusione automatica.

L'iter della procedura negoziata

- La determina a contrattare.
- La lettera di invito.
- Il capitolato speciale.
- Il contratto.
- Il collaudo di fornitura/attestato di regolare esecuzione del servizio.
- La liquidazione.