



Spazi di Sport

settore nazionale UISP
sede operativa presso Costruire in Project
via Delle Monache, 2 - 41057 Spilamberto (Modena)
t. 059.785422 - www.spazidisport.it - info@spazidisport.it

Prof. **Fabio Casadio**
Responsabile di progetto e Presidente UISP di Bologna - t. 051.6013511 - uispbologna@uispbologna.it
Ing. **Luciano Rizzi**
Capo progetto e a.d. di Costruire in Project - t. 335.6232113 - rizzi@costruireinproject.it

HEPA EUROPE
rete europea per la
promozione della salute e
migliorare l'attività fisica
è un progetto dell'U.M.S.

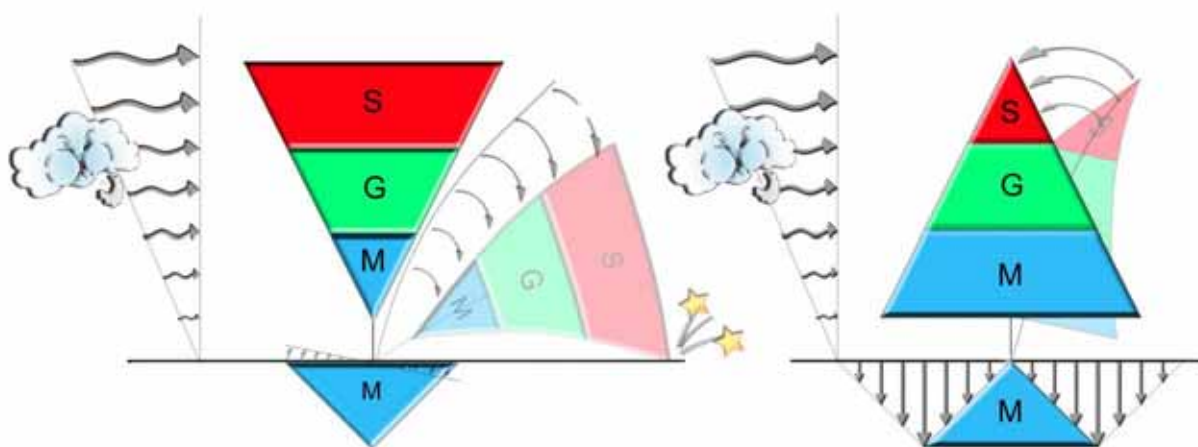


CORRIERE DEL MOVIMENTO

.....per stare bene!

SPAZI di SPORT (UISP) con il "corriere del movimento ... per stare bene" inizia oggi la presentazione e la divulgazione di quanto è stato fatto.
Il progetto "corriere del movimento ... per stare bene" verrà inviato, tramite mail a tutte le sedi della UISP in Italia con cadenza possibilmente settimanale (al lunedì) e ogni numero conterrà un solo articolo.
Il sito internet di Spazi di Sport (www.spazidisport.it) è stato AGGIORNATO si possono scaricare i numeri pubblicati
Ing. Luciano Rizzi (Capo Progetto "tecnico" di SPAZI di SPORT)

N° 17 – martedì 6 aprile 2010



Volume 4 (PROJECT FINANCING nello SPORT) – capitolo 3 LA LEGGE ITALIANA

IL PROJECT FINANCING NELLO SPORT E LE PISCINE IN PROJECT
LA FINANZA DI PROGETTO SOCIALE GARANTITA

LA FINANZA DI PROGETTO NON NASCE DA UN ARTICOLO DI LEGGE

La finanza di progetto non nasce da un articolo di legge dello stato italiano.

Molti però identificano il project financing con gli articoli del promotore (ex art.37bis e seguenti) della legge sui lavori pubblici.

Gli altri, quelli che la pensano come sopra, sono tanti: gli amministratori pubblici, i tecnici della pubblica amministrazione, i professionisti sia tecnici che amministrativi, le imprese di costruzioni, ecc...

La legge sui lavori pubblici è stata riscritta all'inizio degli anni 90, nel dopo "*tangentopoli*", e precisamente nel 1994 (legge Merloni - legge 109/1994).

Negli anni a seguire è stato fatto il regolamento di attuazione il (DPR 554/1999) e le molte modifiche introdotte dal legislatore.

Abbiamo detto che molti identificano il project financing con gli articoli del promotore e, questi articoli nascono nella terza versione della legge Merloni (1998).

Ora però se cerchiamo nella legge la definizione di finanza di progetto o project financing o anche i soli termini, non li troviamo.

La legge, già nel 1994 nella sua prima stesura, introduceva però all'art.19 la concessione di costruzione e gestione: "la concessione di lavori pubblici è un contratto fra un imprenditore ed una Amministrazione avente ad oggetto la progettazione l'esecuzione e la gestione funzionale ed economica di un "*opera calda*", in cui la controprestazione a favore del concessionario consiste nel diritto di gestire e sfruttare economicamente i lavori realizzati o, qualora nella gestione siano previsti prezzi o tariffe amministrati, controllati o predeterminati, anche mediante un prezzo, stabilito in sede di gara che comunque non può superare il 50 per cento dell'importo totale dei lavori".

Il legislatore, nel 1994, ha introdotto con la legge Merloni la nuova concessione di lavori pubblici, la cosiddetta "*concessione di costruzione e gestione*", in quanto prima di quel anno esisteva nel quadro normativo dei lavori pubblici la sola concessione di progettazione e costruzione.

La concessione di costruzione e gestione è pertanto un contratto di lavori pubblici che permette all'imprenditore di realizzare un "*opera pubblica calda*" con finanziamenti propri o di terzi, ovviamente da restituire con i dovuti interessi, ed eventualmente in parte anche pubblici ed a fondo perduto (cioè da non restituire).

Ricordiamo la definizione di finanza di progetto:

- ▶ la finanza di progetto (o project financing) è una procedura per la realizzazione di un progetto di costruzione e gestione di una opera calda, da parte di una società di progetto, con finanziamenti bancari non garantiti dai soci ma dai flussi di cassa attesi e certi generati dal progetto.

Sorge spontanea una domanda:

- ▶ una concessione di costruzione gestione potrà essere attuata con procedura in finanza di progetto ?

La risposta è certamente sì, se l'imprenditore realizzerà l'opera pubblica calda con finanziamenti di terzi (banca commerciale) garantiti in buona parte dai flussi di cassa attesi e certi generati dal progetto.



Per quanto esposto, risultava pertanto possibile per la Pubblica Amministrazione, già dal 1994, stimolare procedure in project financing, da attuarsi da parte dell'imprenditorialità privata.

Quanto introdotto dall'art.37bis e seguenti della legge 415/1998 (la Merloni III) non è il project financing ma solamente una nuova possibilità di applicare la concessione di costruzione e gestione già prevista dal 1994.

È la possibilità che il legislatore da all'imprenditorialità privata di essere essa promotrice di una concessione di costruzione e gestione, e pertanto di un contratto di lavori pubblici che permetterà all'imprenditore di realizzare un'opera pubblica calda.

È per questo che il legislatore introduce, con l'art.37bis, la definizione del promotore e non del project financing.

Anche in questo caso sorge la domanda:

- ▶ la concessione di costruzione promossa dal promotore potrà essere attuata con procedura in finanza di progetto ?

La risposta è certamente sì, se l'imprenditore realizzerà l'opera pubblica calda con finanziamenti di terzi (banca commerciale) garantiti in buona parte dai flussi di cassa attesi e certi generati dal progetto.

Possiamo pertanto concludere affermando che:

- ▶ la legge, già nella prima versione del 1994, permetteva di realizzare opere pubbliche calde mediante contratti di concessione di costruzione e gestione con imprenditori che eventualmente, o perché stimolati o perché capaci, davano attuazione alla successiva realizzazione mediante procedura in finanza di progetto
- ▶ la legge, nella terza versione del 1998, introducendo la figura del promotore non ha introdotto il project financing in Italia ma ha introdotto la concessione di costruzione e gestione promossa dall'imprenditorialità privata.

Definiamo pertanto:

- ▶ "*concessione di costruzione e gestione di iniziativa pubblica*", un contratto di lavori pubblici avente ad oggetto la progettazione l'esecuzione e la gestione funzionale ed economica di un "*opera calda*", nato dall'applicazione diretta della concessione di costruzione e gestione
- ▶ "*concessione di costruzione e gestione di iniziativa privata*", un contratto di lavori pubblici avente ad oggetto la progettazione l'esecuzione e la gestione funzionale ed economica di un "*opera calda*", nato dall'applicazione indiretta della concessione di costruzione e gestione in quanto successiva all'applicazione della ricerca del promotore.



LA CONCESSIONE NEL QUADRO NORMATIVO

I lavori pubblici possono essere realizzati mediante:

- ▶ contratti di appalto
- ▶ contratti di concessione di lavori pubblici

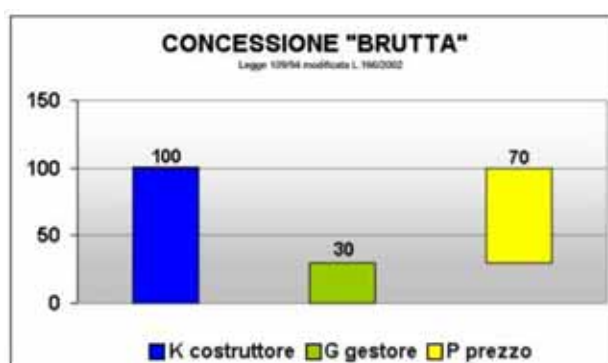
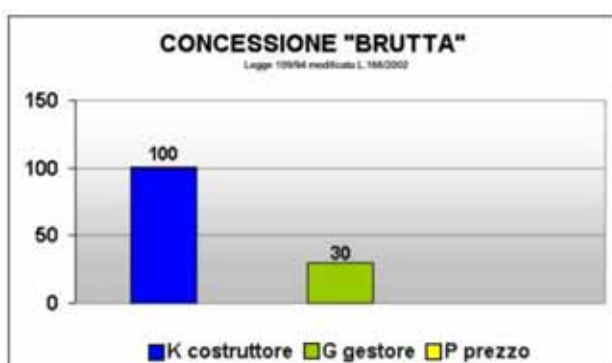
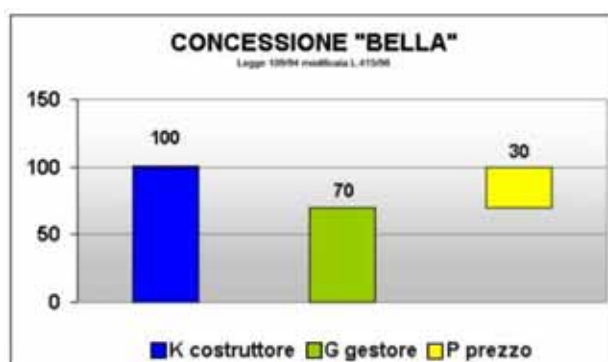
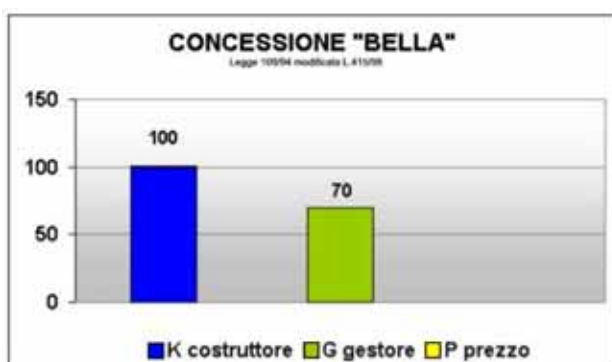
La legge definisce l'oggetto della concessione quale: la progettazione definitiva, esecutiva e l'esecuzione dell'opera pubblica o di pubblica utilità, nonché la gestione funzionale ed economica.

La controprestazione a favore del concessionario consiste unicamente nel diritto di gestire funzionalmente tutti i lavori realizzati.

Il Comune assicura al concessionario il perseguimento dell'equilibrio economico finanziario dell'operazione (investimento + costi di gestione) mediante un corrispettivo (prezzo) fissato in sede di gara.

La recente normativa in materia di lavori pubblici ha eliminato i vincoli sulla concessione che limitavano il prezzo al 50% dell'investimento e il periodo a 30 anni.

Prima la concessione era "bella" ora è "brutta".



La concessione sarà affidata mediante licitazione privata ponendo a base di gara il progetto preliminare.

Ricordiamo che la concessione è definibile:

- ▶ di "iniziativa pubblica", se affidata direttamente mediante licitazione privata
- ▶ di "iniziativa privata", se è promossa dal promotore



L'aggiudicazione della concessione avverrà con il criterio dell'offerta economicamente più vantaggiosa considerando:

- ▶ il prezzo
- ▶ il valore tecnico ed estetico dell'opera
- ▶ il tempo di esecuzione dei lavori
- ▶ il rendimento
- ▶ la durata
- ▶ le modalità di gestione, il livello e i criteri di aggiornamento delle tariffe da praticarsi all'utenza

Una Amministrazione Comunale che decide di realizzare un'opera pubblica adottando una procedura tipo "project finance" deve innanzitutto predisporre lo studio di fattibilità tecnico/finanziaria finalizzato al calcolo di massima del Van (Valore attuale netto dell'investimento)

Ricordiamo ancora una volta le definizioni:

- ▶ Van - restituisce il valore attuale netto di un investimento utilizzando un tasso di sconto e una serie di pagamenti futuri (valori negativi) e di entrate (valori positivi).
- ▶ Project financing - Possiamo indicare come project financing un'operazione di finanziamento nella quale una determinata iniziativa di investimento (generalmente realizzata da parte di più promotori attraverso la costituzione di una specifica società di progetto) viene valutata dagli azionisti e dalle banche che la finanziano principalmente per le sue capacità di generare ricavi e dove i flussi di cassa connessi alla gestione costituiscono la fonte primaria per il servizio del debito e per la remunerazione del capitale di rischio.



FIDEIUSSIONI DA PARTE DI ENTI PUBBLICI NELLA CONCESSIONE DI LAVORI PUBBLICI

Il testo unico degli enti locali prevede la possibilità per comuni, province, città metropolitane di rilasciare fideiussione, su delibera consiliare, a favore di terzi per l'assunzione di mutui destinati alla realizzazione o alla ristrutturazione di opere aventi finalità culturali, sociali o sportive.

Per il rilascio della fideiussione devono sussistere le seguenti condizioni:

- ▶ le opere sono da realizzarsi su terreni di proprietà dell'ente locale
- ▶ il progetto deve essere approvato dall'ente locale e deve essere stata stipulata convenzione regolante l'utilizzo delle opere a favore della collettività
- ▶ la struttura finale deve divenire di proprietà dell'ente locale al termine della concessione
- ▶ la convenzione deve regolare i rapporti tra ente locale e mutuatario nel caso di rinuncia di quest'ultimo alla realizzazione dell'opera.

Le condizioni di cui sopra possono ritrovarsi nella concessione di lavori pubblici.

L'eventuale previsione della garanzia fideiussoria rilasciata dall'ente, sembra trovare la naturale collocazione nel bando di gara o, comunque, in documenti preliminari alla gara, in quanto sembra di più difficile realizzazione l'ipotesi di affidamento di una concessione ad un'impresa che preveda nella propria offerta tale garanzia.

Da ultimo resta da valutare se sia possibile prevedere il rilascio della garanzia fideiussoria anche nell'ambito della cosiddetta concessione di "iniziativa privata" (project financing).

In base a quanto previsto dalla normativa vigente il soggetto promotore presenta all'amministrazione aggiudicatrice, a sua discrezione, una proposta tesa alla realizzazione di lavori pubblici.

La proposta, oltre ad uno studio ambientale, ad uno studio di fattibilità, ad un progetto preliminare ed ad una bozza di convenzione, deve contenere, altresì, un piano economico e finanziario asseverato da un istituto di credito unitamente all'indicazione delle garanzie offerte dal promotore.

Anche in questo ambito l'aggiudicazione avviene mediante lo strumento della concessione che però presenta caratteristiche differenti da quanto sopra evidenziato; infatti, in prima battuta l'amministrazione aggiudicatrice, espletate le valutazioni del caso, indice una gara tesa ad individuare le ulteriori migliori offerte da confrontare con quella del promotore, mentre la successiva gara sarà svolta sulla base della cosiddetta procedura negoziata.

Proprio per le caratteristiche intrinseche della cosiddetta concessione di "iniziativa privata" (project financing), che ha come aspetto centrale la predisposizione di un piano economico finanziario asseverato da un istituto di credito, appare difficile prevedere l'applicabilità allo stesso di quanto previsto da testo degli enti locali, e cioè la possibilità per comuni, province, città metropolitane di rilasciare fideiussione, su delibera consiliare, a favore di terzi per l'assunzione di mutui destinati alla realizzazione o alla ristrutturazione di opere aventi finalità culturali, sociali o sportive.



IL “PEZZO” COME PREZZO

Riprendiamo il testo dell'articolo di legge che regola la concessione di lavori pubblici.

Le concessioni di lavori pubblici sono contratti conclusi in forma scritta fra un imprenditore ed una amministrazione aggiudicatrice, aventi ad oggetto la progettazione definitiva, la progettazione esecutiva e l'esecuzione dei lavori pubblici, o di pubblica utilità, e di lavori ad essi strutturalmente e direttamente collegati, nonché la loro gestione funzionale ed economica

La controprestazione a favore del concessionario consiste unicamente nel diritto di gestire funzionalmente e di sfruttare economicamente tutti i lavori realizzati.

Qualora necessario il soggetto concedente assicura al concessionario il perseguimento dell'equilibrio economico-finanziario degli investimenti e della connessa gestione in relazione alla qualità del servizio da prestare, anche mediante un prezzo, stabilito in sede di gara.

A titolo di prezzo, i soggetti aggiudicatori possono cedere in proprietà o diritto di godimento beni immobili nella propria disponibilità, o allo scopo espropriati, la cui utilizzazione sia strumentale o connessa all'opera da affidare in concessione, nonché beni immobili che non assolvono più a funzioni di interesse pubblico.

Estrapolando la parte sottolineata, si ottiene:

- ▶ a titolo di prezzo, i soggetti aggiudicatori possono cedere in proprietà beni immobili nella propria disponibilità, la cui utilizzazione sia strumentale o connessa all'opera da affidare in concessione

E quindi il Comune ha la possibilità di richiedere la permuta del prezzo in euro con pezzi in proprietà (le parti ancillari commerciali).

Il Comune ha la possibilità di cedere in proprietà, all'impresa che realizzerà l'opera, porzioni immobiliari costituite dalle parti ancillari commerciali, a titolo di corrispettivo (totale o parziale) per l'esecuzione dei lavori, riservandosi eventualmente il diritto di riacquistare le unità immobiliari cedute in proprietà, al termine del contratto di concessione, al prezzo stabilito nel contratto stesso.

Il Comune, inserendo questa possibilità direttamente nel bando di gara di concessione e gestione, consentirà alla società di progetto di programmare un finanziamento che potrebbe essere garantito da ipoteca da iscriversi sugli immobili acquisibili in proprietà.



GLI SCENARI POSSIBILI PER PROCEDURE TIPO PROJECT FINANCE

SCENARIO 1 - progetto realizzato dal Comune mediante l'appalto

In questo primo scenario si ipotizza che il Comune realizzi l'impianto sportivo mediante le tradizionali procedure dell'appalto.

Verranno quindi istruite differenti gare di appalto per la progettazione, la costruzione e la gestione.

Tale visione, se da un lato presenta la problematica del reperimento dei fondi necessari alla realizzazione del progetto e della costruzione, dall'altro bypassa tutta la complessa procedura della finanza di progetto, che inevitabilmente presenta costi aggiuntivi.

Inoltre, l'istituzione del tradizionale appalto per la costruzione, permette di ridurre i costi grazie alla naturale competizione che si viene a creare tra le imprese edili.

SCENARIO 2 - progetto realizzato dal concessionario mediante concessione di iniziativa privata o di iniziativa pubblica, con società di progetto "no profit".

La natura no profit della società concessionaria presenta indubbi vantaggi, soprattutto dal punto di vista finanziario.

E' infatti possibile ipotizzare, nella costruzione del piano economico finanziario dell'investimento, un tasso di sconto per il calcolo del Van pari al solo tasso di sconto reale sommato al valore medio dell'inflazione, non inglobando quindi il costo opportunità/rischio.

In questo scenario si può ipotizzare che i fondi necessari per la realizzazione dell'opera vengano reperiti attraverso l'accensione di un mutuo con il Credito Sportivo Italiano, e quindi a tassi d'interesse inferiori di una normale banca commerciale.

SCENARIO 3 - progetto realizzato dal concessionario mediante concessione di iniziativa privata o di iniziativa pubblica, con società di progetto "profit".

A differenza della precedente visione, la struttura finanziaria diventa più rilevante.

Si presentano infatti nuove voci; in particolare un diverso costo del denaro (si passa da un'ipotesi di mutuo con il Credito Sportivo Italiano ad una Banca Commerciale), l'inserimento di una maggiorazione del tasso di sconto per il costo opportunità/rischio, il fatto di distribuire utile tra i soci.

SCENARIO 4 - progetto realizzato dal Comune mediante la costituzione di una società pubblica.

In questo quarto scenario si prende in esame l'ipotesi di costituzione di una società pubblica, creata ad hoc, per la realizzazione dell'iniziativa.

La costituzione di una società pubblica presenta l'indubbio vantaggio di ridurre i costi relativi all'incertezza.

L'incertezza rappresenta infatti, a tutti gli effetti, un vero e proprio onere, in quanto comporta, in fase di valutazione, un approccio necessariamente prudentiale in termini di stima dei costi e dei ricavi,



determinando così una riduzione complessiva del grado di auto-finanziabilità del progetto, anche quale conseguenza dei maggiori tassi di remunerazione richiesti, sia per il capitale di rischio che per quello di debito.

E' quindi facilmente dimostrabile che, in una struttura di finanza di progetto, la maggiore incertezza si traduce in un aumento dell'onere a carico del Comune. Per contro, l'obiettivo è quello di riversare sulla collettività solo l'eventuale differenza che, a consuntivo, dovesse risultare non compensata dalla redditività del progetto stesso.

In altri termini, si vuole evitare che, a fronte della richiesta, a priori, all'Amministrazione di ingenti contributi e garanzie in grado di mitigare i rischi del progetto e dunque l'incertezza, eventuali miglioramenti che si dovessero registrare nei flussi di cassa rispetto alle previsioni (ipotesi peraltro molto probabile, a motivo del trend e delle prospettive di crescita estremamente positive delle attività del benessere) vadano ad esclusivo o prevalente vantaggio dell'investitore.

Il capitale di rischio immesso nell'iniziativa (peraltro gradualmente, in funzione dello stato di avanzamento dei lavori di costruzione) verrebbe adeguatamente remunerato e, naturalmente recuperato, durante il periodo di gestione.

Per quanto riguarda la copertura delle residue occorrenze finanziarie ci si rivolgerà al mercato dei capitali attraverso finanziamenti tipo "*project finance*", contratti in più tranche. Tali finanziamenti, sarebbero pertanto "*senza rivalsa*", in quanto garantiti unicamente dai flussi di cassa attesi per il progetto.

SCENARIO 5 - progetto realizzato dal concessionario mediante concessione di iniziativa pubblica con presenza di canone annuo corrisposto dal Comune al concessionario per l'utilizzo dell'intero impianto essenziale.

Nella gestione del complesso saranno incluse le utenze, la gestione ed organizzazione dei servizi manutentivi e di pulizia, gestione e manutenzione dell'edificio comprensivo di impianti, delle aree esterne, vigilanza del complesso, assicurazione dell'immobile.

L'Amministrazione corrisponderà un prezzo ad avvenuto collaudo.

L'impianto essenziale (impianti sportivi e/o ricreativi) saranno concessi in locazione all'Amministrazione che usufruirà anche dei servizi ad essi connessi, a partire dall'avvio effettivo della gestione del complesso sino al termine della concessione.

L'Amministrazione corrisponderà un canone annuo per l'utilizzo. Sarà poi decisione dell'Amministrazione stessa gestire direttamente gli spazi o istituire una gara di gestione.

L'Amministrazione costituisce, a favore del concessionario, un diritto di superficie, sull'area, per l'intera durata della concessione a partire dalla consegna delle aree oggetto dell'intervento.

L'opera verrà acquisita automaticamente nella piena proprietà dell'Amministrazione al termine della concessione.



SCENARIO 6 - progetto realizzato dal concessionario mediante concessione di iniziativa pubblica con presenza di canone annuo corrisposto dal Comune al concessionario per l'utilizzo dell'intero impianto essenziale e sezioni ancillari cedute in proprietà a titolo di prezzo

A differenza dell'ipotesi precedente, in questo sesto scenario si suppone di cedere in proprietà al concessionario le sezioni ancillari (ristorante, bar, ...), tramite atto notarile, al collaudo tecnico amministrativo dell'impianto.

Il Comune usufruirà sempre dell'impianto essenziale corrispondendo al concessionario un canone annuo. Al termine della concessione l'Amministrazione acquisirà in piena proprietà solamente l'impianto essenziale mentre gli spazi ancillari rimarranno di proprietà del concessionario.

L'opzione di cedere in proprietà le sezioni ancillari, contribuirà a diminuire il contributo pubblico (prezzo) corrisposto dall'Amministrazione al concessionario. Tale diminuzione viene quantificata attraverso l'analisi dei valori del mercato immobiliare e delle locazioni.



IL CONCESSIONARIO MURATORE BAGNINO GEOMETRA IMPRENDITORE

Per fare in concessione (di iniziativa privata o pubblica) una piscina piccola:

- ▶ per facilitare la comprensione considero un investimento da € 1.000.000
- ▶ per investimenti di valore superiore si dovrà moltiplicare ogni singolo importo per il coefficiente risultante dalla divisione: $INVESTIMENTO/1.000.000$

nei casi:

- ▶ se sono un "MURATORE"
- ▶ se sono un "BAGNINO"
- ▶ se sono un "GEOMETRA"
- ▶ se sono un "IMPRENDITORE"

Per valutare la "muscolatura" minima del concessionario valgono le regole seguenti ¹.

SE SONO UN MURATORE

Se sono un MURATORE GRANDE faccio DA SOLO e debbo avere:

requisiti economico/finanziari:

- ▶ qualifica (DPR 34/2000)
- ▶ fatturato TOTALE ultimi 5 anni > € 1.000.000/1.500.000 (lo decide il bando)
- ▶ capitale sociale > € 100.000/150.000 (lo decide il bando)

requisiti tecnico/organizzativi:

- ▶ nessuno

Il concessionario, qualificato ai sensi del DPR 34/2000, è legittimato ad eseguire il 100% dei lavori (a meno che l'Amministrazione non ponga l'obbligo di dare a terzi una quota fino a un massimo del 30%).

Se sono un MURATORE PICCOLO, mi associo con un BAGNINO e debbo avere:

requisiti economico/finanziari:

- ▶ qualifica (DPR 34/2000)
- ▶ fatturato TOTALE ultimi 5 anni > € 500.000
- ▶ capitale sociale > € 50.000

requisiti tecnico/organizzativi:

- ▶ importo TOTALE dei servizi ORGANIZZATIVI affini eseguiti negli ultimi 5 anni > € 250.000
- ▶ importo TOTALE dei servizi ORGANIZZATIVI affini e di punta eseguiti negli ultimi 5 anni > € 100.000

Il concessionario, qualificato ai sensi del DPR 34/2000, è legittimato ad eseguire il 100% dei lavori (a meno che l'Amministrazione non ponga l'obbligo di dare a terzi una quota fino a un massimo del 30%).

¹ Aggiornato anno 2005



Se sono un MURATORE PICCOLO, mi associo con un GEOMETRA e debbo avere:

requisiti economico/finanziari:

- ▶ qualifica (DPR 34/2000)
- ▶ fatturato TOTALE ultimi 5 anni > € 500.000
- ▶ capitale sociale > € 50.000

requisiti tecnico/organizzativi:

- ▶ importo TOTALE dei servizi TECNICI affini eseguiti negli ultimi 5 anni > € 250.000
- ▶ importo TOTALE dei servizi TECNICI affini e di punta eseguiti negli ultimi 5 anni > € 100.000

Il concessionario, qualificato ai sensi del DPR 34/2000, è legittimato ad eseguire il 100% dei lavori (a meno che l'Amministrazione non ponga l'obbligo di dare a terzi una quota fino a un massimo del 30%).

SE SONO UN BAGNINO

Se sono un BAGNINO faccio DA SOLO e debbo avere:

requisiti economico/finanziari:

- ▶ fatturato TOTALE ultimi 5 anni > € 500.000
- ▶ capitale sociale > € 50.000

requisiti tecnico/organizzativi:

- ▶ importo TOTALE dei servizi ORGANIZZATIVI affini eseguiti negli ultimi 5 anni > € 250.000
- ▶ importo TOTALE dei servizi ORGANIZZATIVI affini e di punta eseguiti negli ultimi 5 anni > € 100.000

Il concessionario dovrà affidare a terzi il 100% dei lavori ma, essendo un appalto inferiore ad € 6.242.027 (cioè inferiore di 1 € all'attuale soglia comunitaria), potrà fare tramite contratto di mero diritto privato, senza gara (purché l'assegnatario possieda la qualificazione DPR 34/2000)

Se sono un BAGNINO e decido di associarmi con un MURATORE (ma non si capisce perché dovrei farlo) debbo avere:

requisiti economico/finanziari:

- ▶ qualifica (DPR 34/2000)
- ▶ fatturato TOTALE ultimi 5 anni > € 500.000
- ▶ capitale sociale > € 50.000

requisiti tecnico/organizzativi:

- ▶ importo TOTALE dei servizi ORGANIZZATIVI affini eseguiti negli ultimi 5 anni > € 250.000
- ▶ importo TOTALE dei servizi ORGANIZZATIVI affini e di punta eseguiti negli ultimi 5 anni > € 100.000

Il concessionario, qualificato ai sensi del DPR 34/2000, è legittimato ad eseguire il 100% dei lavori (a meno che l'Amministrazione non ponga l'obbligo di dare a terzi una quota fino a un massimo del 30%).

Se sono un BAGNINO PICCOLO, mi associo con un GEOMETRA e debbo avere:

requisiti economico/finanziari:

- ▶ fatturato TOTALE ultimi 5 anni > € 500.000



- ▶ capitale sociale > € 50.000

requisiti tecnico/organizzativi:

- ▶ importo TOTALE dei servizi TECNICI affini eseguiti negli ultimi 5 anni > € 250.000
- ▶ importo TOTALE dei servizi TECNICI affini e di punta eseguiti negli ultimi 5 anni > € 100.000

Il concessionario dovrà affidare a terzi il 100% dei lavori ma, essendo un appalto inferiore ad € 6.242.027 (cioè inferiore di 1 € all'attuale soglia comunitaria), potrà fare tramite contratto di mero diritto privato, senza gara (purché l'assegnatario possieda la qualificazione DPR 34/2000)

SE SONO UN GEOMETRA

Se sono un GEOMETRA, faccio DA SOLO e debbo avere:

requisiti economico/finanziari:

- ▶ fatturato TOTALE ultimi 5 anni > € 500.000
- ▶ capitale sociale > € 50.000

requisiti tecnico/organizzativi:

- ▶ importo TOTALE dei servizi TECNICI affini eseguiti negli ultimi 5 anni > € 250.000
- ▶ importo TOTALE dei servizi TECNICI affini e di punta eseguiti negli ultimi 5 anni > € 100.000

Il concessionario dovrà affidare a terzi il 100% dei lavori ma, essendo un appalto inferiore ad € 6.242.027 (cioè inferiore di 1 € all'attuale soglia comunitaria), potrà fare tramite contratto di mero diritto privato, senza gara (purché l'assegnatario possieda la qualificazione DPR 34/2000)

SE SONO UN IMPRENDITORE

Se sono un IMPRENDITORE con CAPACITA' ECONOMICO/FINANZIARIA, faccio DA SOLO e debbo avere:

requisiti economico/finanziari:

- ▶ fatturato TOTALE ultimi 5 anni > € 1.000.000/1.500.000 (lo decide il bando)
- ▶ capitale sociale > € 100.000/150.000 (lo decide il bando)

requisiti tecnico/organizzativi:

- ▶ nessuno

Il concessionario dovrà affidare a terzi il 100% dei lavori ma, essendo un appalto inferiore ad € 6.242.027 (cioè inferiore di 1 € all'attuale soglia comunitaria), potrà fare tramite contratto di mero diritto privato, senza gara (purché l'assegnatario possieda la qualificazione DPR 34/2000)

