



**1. Scopo e campo di applicazione**

Il presente documento individua e disciplina le attività legate all'affidamento delle "sub concessioni commerciali non aviation", l'iter procedurale da attuare in base alle diverse modalità di assegnazione e la loro tracciabilità.

Sono escluse dal presente documento:

- 1) le attività commerciali svolte dal gestore direttamente;
- 2) le "sub concessioni aviation" e le attività il cui corrispettivo non è liberamente determinato dalla società di gestione, ma definito da canoni amministrati.
- 3) le sub concessioni di spazi all'interno dei quali non viene svolta attività commerciale (es. : uffici).

**2. Riferimenti**

- Art. 2 comma 5° della "Concessione della gestione totale dell'aeroporto di Napoli Capodichino" del 9 Dicembre 2002, n. 50;
- Art. 4 della "Dichiarazione di impegno" inviata da ENAC il 26 Novembre 2002, Prot. 02.2314/DG e sottoscritta da GESAC S.p.A. in data 11 Dicembre 2002;
- Circolare ad oggetto "Spazi commerciali all'interno degli aeroporti" inviata da ENAC il 16 Luglio 2014, Prot. 76343/DG.

**3. Definizioni**

Vengono considerati "**sub concessioni commerciali non aviation**" tutti i contratti in base ai quali il titolare dell'accordo svolge un'attività di rivendita di beni o servizi all'interno di locali o aree comprese nel sedime aeroportuale oggetto della concessione.

Le attività commerciali, oggetto di sub concessione "non aviation" (che non necessitano, quindi, di autorizzazioni E.N.A.C.), si distinguono in due tipologie, qui di seguito meglio descritte, da cui seguono modalità di affidamento differenti e meglio specificate nel successivo punto 4. Per tutte tali sub concessioni, in base all'art. 2 comma 5° della "Concessione di gestione totale", il gestore definisce ed attua le strategie e le politiche commerciali più opportune per l'Aeroporto.

- 1) "**Attività commerciali di interesse generale a supporto del passeggero**". A titolo esemplificativo, ma non esaustivo, si intendono le attività di biglietteria aerea, servizio di avvolgi bagagli, di bar/ristorazione

Rev.	Data	Natura della Revisione
<b>Emesso da</b>		
AD		

ed in genere di somministrazione, vending machines (rivendita di prodotti attraverso distributori automatici);

- 2) “Attività commerciali in senso stretto”, non strumentali a garantire il servizio pubblico di trasporto. A titolo esemplificativo, ma non esaustivo, i negozi in genere.

#### 4. Modalità di affidamento

La Direzione Commerciale Consumer procede sempre ad uno scouting sul mercato dei potenziali sub concessionari, per verificare la presenza di potenziali interessati e per valutare successivamente il raggio d'ampiezza della procedura più opportuna (a titolo esemplificativo lo scouting può dare due esiti estremi: la necessità di ricorrere ad una procedura a gara informale con la massima pubblicità possibile, oppure l'esito opposto di procedere ad un affidamento diretto, alle condizioni motivanti riportate più avanti nel presente documento).

Per quanto riguarda la tipologia di **attività commerciali di interesse generale a supporto del passeggero**, si procede attraverso una procedura a gara informale (secondo i principi di cui all' art. 30 del D.Lgs. 163 del 2006), coinvolgendo gli operatori contattati durante la fase precedente dello scouting.

Per quanto riguarda invece la tipologia di **attività commerciali in senso stretto**, si procede ad affidamento senza procedura a gara informale, purché ricorra almeno uno dei seguenti elementi:

- 1) la merceologia, il marchio oppure il format rappresentino un elemento caratterizzante ed unico (ad esempio la provenienza dal territorio campano oppure espressione unica del Made in Italy, oppure marchio di fama internazionale),
- 2) l'importo del Minimo Garantito annuo non superi € 100.000,00, oppure
- 3) la durata dell'accordo sia inferiore o uguale a 2 anni.

Al termine dello scouting di mercato, il Direttore Commerciale Consumer, effettuata la verifica preliminare di solvibilità del candidato finale (o in caso di nuova costituzione, della solvibilità della controllante), trasmetterà all'Amministratore Delegato una relazione che illustra l'attività di individuazione del sub concessionario, supportata da relativa documentazione (elenco operatori contattati, relativi riscontri, informazioni commerciali relative al sub concessionario selezionato) da conservare agli atti, unitamente alla proposta di sottoscrizione della sub concessione, secondo il modulo allegato.

#### 5. Proroghe tecniche

E' ammissibile una sola proroga tecnica, della durata massima di 12 mesi, dei contratti di sub concessione in scadenza, per entrambe le tipologie di attività commerciali. La proroga, tuttavia, dovrà essere: adeguatamente motivata, sottoposta dal Direttore Commerciale Consumer all'approvazione dell'Amministratore Delegato e contestuale all'attivazione della procedura funzionale all'individuazione di un nuovo operatore.