

**DETERMINA A CONTRARRE RASS N. 27/2026 DEL 06/05/2026
RELATIVA A ORDINE CNIT-RASS 219/2026**

Oggetto: CIG: BB91B27F20 - CUP: x - Determina di affidamento diretto di valore inferiore a 140.000,00 €, per la fornitura di n.1 licenza triennale UNITS EDU - LOCAL ENTERPRISE SUITE DAL 5/20/2026 AL 5/19/2029 relativa al progetto Project 101224281 — SCEPTER richiesta da Agostino Monorchio, Direttore del Laboratorio CNIT-RaSS nel rispetto di quanto previsto dall'art. 50 del D.Lgs. 36/2023 nel rispetto di quanto previsto dall'art. 50 del D.Lgs. 36/2023

IL DIRETTORE DEL LABORATORIO RaSS

Richiamati:

- il D.Lgs. 36/2023 "Codice dei contratti pubblici";
- il D.Lgs. 33/2013 ss. mm. ii. in materia di Amministrazione trasparente;
- l'art. 3 della L. 136/2010 e ss. mm. ii., in materia di tracciabilità dei flussi finanziari;
- il D.Lgs. 81/2008 e ss.mm.ii., in particolare l'art. 26 "Obblighi connessi ai contratti d'appalto o d'opera o di somministrazione"
- la Determinazione ANAC n. 3 del 05/03/2008 in materia di rischi interferenziali;
- L. 241/1990 e ss. mm. ii. in materia di conflitto di interessi

Vista la disponibilità finanziaria presente sul Cap. 208010 art. 292 del corrente bilancio (Progetto UE SCEPTER GAP-101224281 - EDF 2024) Resp. Sc. Ing. Laura Anitori;

Dato atto che:

- ai sensi dell'art. 50 co. 1 del D.Lgs. n. 36/2023, per affidamenti di contratti di importo inferiore a 140.000,00 euro è possibile procedere mediante affidamento diretto, anche senza previa consultazione di più operatori economici;

Considerato che il valore massimo stimato del presente appalto risulta essere inferiore a 140.000,00 €, IVA esclusa;

Ritenuto, pertanto, di procedere mediante acquisizione sotto soglia, ai sensi dell'art. 50 co. 1 del D.Lgs. n. 36/2023 e delle Linee guida ANAC n. 4 riguardanti le procedure negoziate sotto soglia;

RaSS National Lab
Galleria Gerace 14, 56124 Pisa (PI), Italy
phone: +390503820810
fax: +390503820571
website: <http://labrass.cnit.it>
email: rass@cnit.it

CNIT Legal Office
Viale G.P. Usherini, 181 A, Pcd. 3
43124 Parma (PR), Italy
phone: +390521905757
fax: +390521905753
website: <http://www.cnit.it> - PEC: cnit@pec.it

CNIT Direction Office
Dept. of Engineering and
Information Science
University of Trento
Via Sommarive 9 38123 Povo (TN), Italy
phone: +390103356686

Email: direzionet@cnit.it, Fiscal Cod.: 92067000346, VAT Number: 01938560347

Considerato che si rende necessario acquistare, nell'ambito delle attività previste dal Progetto SCEPTER, una licenza triennale del software Altair Feko per la simulazione elettromagnetica ad alta frequenza nella progettazione di antenne, nella compatibilità elettromagnetica, nello scattering, nella radar cross section, nell'antenna placement e nelle applicazioni wireless, aerospace, automotive, difesa e telecomunicazioni. Si tratta di una soluzione consolidata, integrata nell'ecosistema Altair per la simulazione numerica e il calcolo ingegneristico.

Considerato che relativamente a questa richiesta di acquisto assume la funzione di Responsabile unico del procedimento (RUP) il Dr. Roberto Saglimbeni con provvedimento approvato da ANAC in 24/01/2024, ai sensi dell'art. 15 del D.Lgs. 36/2023;

Dato atto che la non idoneità della Convenzione CONSIP a soddisfare le esigenze di approvvigionamento esposta nella presente delibera

Verificato che la fornitura richiesta NON è presente sul Mercato Elettronico della Pubblica Amministrazione (MePA) e pertanto si può procedere utilizzando in alternativa utilizzando il portale TRASPARE (Certificato AGID) come previsto dal nuovo Codice dei contratti pubblici, approvato con decreto legislativo 31 marzo 2023 n. 3;

Considerato che tramite indagine di mercato online, in base alle caratteristiche tecniche richieste, sono stati raccolti i preventivi di spesa dei seguenti operatori economici:

1. ALTAIR ENGINEERING SRL – Prezzo 18.750 € + IVA;

Considerato che il preventivo migliore risulta essere quello di ALTAIR ENGINEERING SRL; P.IVA 06670490017;

Ritenuto di affidare il servizio al suddetto operatore economico per l'importo di € 18.750,00 € IVA ESCLUSA per le seguenti motivazioni: esperienze pregresse dell'O.E. analoghe a quelle in oggetto, aderenza totale alle specifiche tecniche richieste dal CNIT-RaSS.

Dal punto di vista commerciale, Feko non viene normalmente venduto come prodotto isolato con un prezzo pubblico fisso. Altair adotta infatti un modello di licensing basato sulle Altair Units, cioè un sistema flessibile in cui il cliente acquista un certo numero di unità software utilizzabili su diversi prodotti del portafoglio Altair. Il costo effettivo dipende quindi dal numero di unità acquistate, dagli utenti abilitati, dall'intensità di utilizzo, dal tipo di solver impiegato e dall'eventuale accesso a risorse HPC o cloud. Questa struttura rende il mercato di Feko poco trasparente dal punto di vista del prezzo. Non esiste pubblicamente un listino standard del tipo "licenza Feko annuale", poiché la vendita avviene generalmente tramite preventivo personalizzato. Le piattaforme che riportano il

prodotto, come marketplace software o portali industriali, rimandano infatti quasi sempre a una richiesta di quotazione o a un contatto commerciale diretto.

Il canale di vendita principale rimane Altair stessa, affiancata da una rete di partner ufficiali, system integrator e rivenditori autorizzati. Tali partner possono svolgere un ruolo importante soprattutto per il supporto locale, la formazione, l'implementazione e la consulenza tecnica. Tuttavia, la struttura commerciale rimane controllata dal vendor, soprattutto quando la richiesta riguarda prodotti specialistici come Feko.

Nel caso italiano, un riferimento rilevante è Sistemi HS, nominata da Altair come channel partner per l'Italia nel 2025. Sistemi HS offre il portafoglio Altair in ambito elettronica, simulazione e data analytics, rappresentando quindi uno dei canali più concreti per una richiesta commerciale nazionale. Accanto a questo soggetto, il partner locator Altair indica altri operatori italiani attivi nell'area Simulation, tra cui Advanced Engineering Solutions, Spin Applicazioni Magnetiche, Weisoft e Var Industries / Var Group. Questi soggetti possono avere un ruolo nella rivendita, nella consulenza o nell'assistenza tecnica, ma non sostituiscono il rapporto diretto con Altair.

Dal punto di vista economico, il dato certo è che il prezzo non è pubblicamente disponibile e viene definito tramite offerta commerciale. Per un utilizzo professionale o industriale, una stima realistica può collocarsi indicativamente tra 20.000 e 60.000 euro all'anno per un impiego serio ma non massivo. Tale intervallo deve essere considerato come ordine di grandezza e non come listino ufficiale. Configurazioni più leggere, accademiche o limitate possono avere costi inferiori, mentre configurazioni aziendali con più utenti, utilizzo HPC, simulazioni complesse e accesso esteso alla suite Altair possono superare facilmente questa fascia.

Il prezzo finale dipende principalmente dal numero di Altair Units acquistate, dal numero di utenti, dal carico computazionale previsto e dalle condizioni contrattuali negoziate. Nel caso di Feko, il consumo può diventare significativo quando si affrontano analisi su array di grandi dimensioni, problemi elettricamente estesi, modelli complessi o simulazioni distribuite. Di conseguenza, il costo reale non riguarda solo la licenza software, ma anche l'infrastruttura necessaria per utilizzarlo in modo efficiente, come workstation, server, cluster, cloud e risorse tecniche interne.

Alla luce di questi elementi, i partner commerciali Altair rappresentano un canale utile per presidio locale, assistenza, formazione e servizi post-vendita. Tuttavia, per una richiesta specifica su Feko, il canale più efficace rimane il contatto diretto con Altair o con il referente commerciale Altair per il territorio. Questa scelta consente di chiarire più rapidamente i requisiti tecnici, definire il pacchetto di unità più adatto e costruire una proposta economica maggiormente aderente allo scenario d'uso reale. In conclusione, il mercato di Altair Feko è caratterizzato da una vendita fortemente personalizzata, priva di prezzi pubblici e basata su trattativa commerciale. I rivenditori e i partner possono offrire supporto locale e servizi complementari, ma la via preferenziale per ottenere una quotazione competitiva e tecnicamente coerente resta il contatto diretto con Altair/Feko. Questo approccio permette di ridurre i passaggi intermedi, accelerare la definizione dell'offerta e aumentare la possibilità di ottenere condizioni economiche più adatte alle esigenze effettive del cliente.

Constatato che rispetto al suddetto operatore economico non sussistono cause di esclusione di cui all'artt. 94 e ss. D.Lgs. 36/2023 e che dunque non sono stati rilevati, al momento, motivi ostativi all'affidamento;

Tenuto conto che in caso di successivo accertamento della mancanza/perdita dei suddetti requisiti, si procederà alla risoluzione del contratto ed al pagamento del corrispettivo pattuito per quanto riguarda le prestazioni già eseguite;

Atteso che l'operatore economico è tenuto a comunicare gli estremi identificativi del conto corrente dedicato nonché le generalità ed il codice fiscale delle persone delegate ad operare su di esso, così come previsto dall'art. 3 della L. 136/2010 e ss. mm. ii.;

Dato atto che l'art. 50 comma 1 del D.Lgs. n. 36/2023 stabilisce:

- che le stazioni appaltanti possono procedere all'affidamento dei contratti di servizi e forniture di importo inferiore a 140.000 euro tramite affidamento diretto, anche senza consultazione di più operatori economici, assicurando che siano scelti soggetti in possesso di documentate esperienze pregresse idonee all'esecuzione delle prestazioni contrattuali, anche individuati tra gli iscritti in elenchi o albi istituiti dalla stazione appaltante

Accertato e confermato che nel presente appalto sono assenti rischi interferenziali e pertanto, in conformità a quanto previsto dell'art. 26, co. 3, del D.Lgs. 81/2008, nessuna somma riguardante la gestione dei suddetti rischi viene riconosciuta all'operatore economico, né è stato predisposto il Documento unico di valutazione dei rischi (DUVRI);

DISPONE

- 1) di affidare, per le motivazioni espresse in premessa, la fornitura di n.1 licenza triennale UNITS EDU - LOCAL ENTERPRISE SUITE DAL 5/20/2026 AL 5/19/2029 richiesta e approvata dal Prof. Agostino Monorchio, Direttore del Laboratorio CNIT-RaSS per le motivazioni espresse in precedenza: all'operatore economico ALTAIR ENGINEERING SRL tramite ordine diretto di acquisto (ord. CNIT-RaSS 219/2026 ORDINE TRASPARE); il contratto verrà stipulato mediante corrispondenza commerciale;
- 2) di impegnare la spesa di € 22.875,00 € IVA INCLUSA sul Cap. 208010 art. 292 del corrente bilancio (Progetto UE SCEPTER GAP-101224281 - EDF 2024) Resp. Sc. Ing. Laura Anitori;
- 3) di confermare l'assenza di rischi da interferenza e pertanto, in conformità a quanto previsto dell'art. 26, co. 3, del D.Lgs. 81/2008, di stabilire che nessuna somma riguardante la gestione dei suddetti rischi verrà riconosciuta all'operatore economico affidatario dell'appalto, e che non si rende, altresì, necessaria la predisposizione del Documento unico di valutazione dei rischi interferenziali (DUVRI);
- 4) di dare attuazione alla pubblicazione del presente provvedimento nella sezione "Amministrazione Trasparente" del sito www.cnit.it, nel rispetto di quanto previsto dall'art. 37 del D.Lgs. 33/2013 e ss. mm. ii.

IL DIRETTORE DEL LABORATORIO RASS-CNIT di PISA

Prof. Agostino Monorchio

