

Piazzola sul Brenta, 2 dicembre 2016

**VIA PEC**

Ill.mo Sig. Sindaco

**Nicola Fragomeni**

**Comune di Santa Maria di Sala**

Faccio seguito all'incarico conferitomi da codesto Comune e di seguito Vi presento la perizia di stima in merito all'

**“INDIVIDUAZIONE DELLE POTENZIALITA' ECONOMICHE DELLA  
3^ SEDE FARMACEUTICA DI SANTA MARIA DI SALA – FRAZ. CALTANA E  
DEL PRESUMIBILE VALORE DI MERCATO”**

Distinti saluti.

(Dott.ssa Ilaria Imboccioli)



# LA TERZA FARMACIA DI SANTA MARIA DI SALA – FRAZ. CALTANA

## 1. INQUADRAMENTO

La presente stima è redatta con l'esclusiva finalità di consentire al Comune di Santa Maria di Sala di disporre di dati utili allo scopo di fissare la base d'asta per il nuovo bando di gara inerente l'affidamento in concessione della Terza sede farmaceutica in frazione di Caltana (zona Sud-Est del Comune).

La Terza sede farmaceutica è stata istituita dalla Regione Veneto e posta a concorso pubblico per il privato esercizio il 05/07/2005 (Delibera Giunta Regionale del Veneto n. 1720 del 05/07/2005). La sede farmaceutica è stata assegnata il 13/03/2008 al privato vincitore, il quale, a seguito di autorizzazione da parte dell'Ulss n. 13 di Mirano, ha provveduto all'apertura della farmacia il 07/10/2008 e alla sua gestione fino al 01/12/2013, data in cui il farmacista stesso ha comunicato alle autorità competenti di rinunciare alla titolarità della farmacia in oggetto. L'Ulss n. 13 ha pertanto dichiarato a far data dal 01/12/2013 la decadenza del farmacista privato dalla titolarità della farmacia e ha altresì dichiarato vacante la Terza sede farmaceutica in frazione di Caltana (Deliberazione Direttore Generale Ulss n. 13, n. 507 del 01/10/2013). Il Consiglio Comunale di Santa Maria di Sala, nella seduta del 18/10/2016, ha deliberato di esercitare il diritto di prelazione (D.C.C. n. 41 del 18/10/2016), sulla base del principio sancito dall'art. 9 della L. n. 475/1968, che recita: "La titolarità delle farmacie che si rendono vacanti e di quelle di nuova istituzione a seguito della revisione della pianta organica può essere assunta per la metà dal comune."

Vincoli di carattere giuridico generale (divieto di assumere nuove partecipazioni) e di settore (professionalità), nonché di contabilità pubblica (vincoli del patto di stabilità e limiti alle assunzioni), portano codesto Ente a propendere per la concessione pubblica del servizio farmaceutico prelaionato.

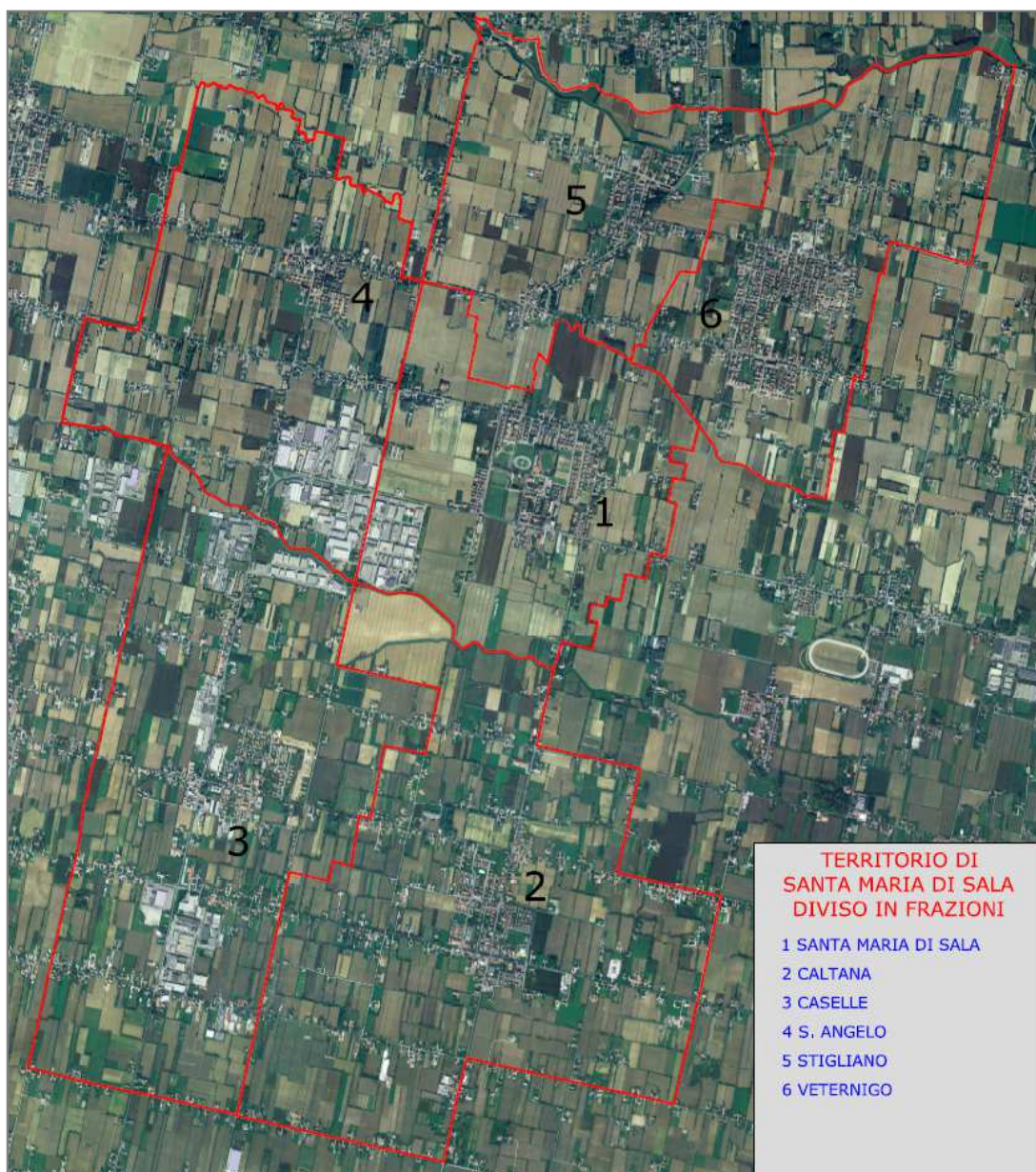
Ciò considerato la sottoscritta è stata incaricata di redigere la presente valutazione allo scopo di fornire il valore del diritto concessorio della Terza sede farmaceutica di Santa Maria di Sala in un nuovo contesto del settore farmaceutico secondo i nuovi criteri demografici.

Si fa presente che trattandosi di stime e proiezioni, pur dando atto di aver operato con la massima prudenza e con la necessaria perizia nella loro elaborazione, non si assume alcuna responsabilità sulla effettiva consistenza che i beni aziendali e le risultanze contabili assumeranno nel corso della gestione e che dipenderà dalle capacità e dalle scelte organizzative del soggetto aggiudicatario.

Le ipotesi a base della presente perizia tengono conto delle indicazioni rinvenibili dalla documentazione resa disponibile dal Comune di Santa Maria di Sala e dei dati economico-finanziari pubblici del settore farmaceutico. Si ricorda che negli ultimi tre anni il settore farmaceutico è stato oggetto di importanti interventi normativi (art. 32 DL 201/2011 convertito in Legge 214/2011, art. 11 del DL 1/2012, convertito dalla Legge n. 27/2012, DL 95/2012, cosiddetto *spending review*). In particolare è stato allargato il quorum demografico delle farmacie: il numero delle autorizzazioni è stabilito in modo che vi sia una farmacia ogni 3.300 abitanti. La popolazione eccedente, rispetto al parametro di 3.300 abitanti, consente l'apertura di una ulteriore farmacia, qualora sia superiore al 50 per cento del parametro stesso. La distanza tra farmacie che rispettano i predetti parametri deve essere di minimo 200 metri.

Nel 2012 sono state poste a concorso straordinario, per la gestione privata, diverse nuove sedi farmaceutiche al fine di adeguare le modalità di erogazione del servizio farmaceutico a questi nuovi parametri (3.300 abitanti/farmacia). Per quanto riguarda il territorio Veneto, sono state poste a concorso straordinario n. 228 nuove sedi farmaceutiche, di cui n. 14 ricadenti nel territorio appartenente all'Ulss n. 13 di Mirano, e di queste n. 1 nel Comune di Santa Maria di Sala (zona Nord Ovest – Frazione di S. Angelo), che costituirà la 5<sup>a</sup> sede farmaceutica del Comune stesso. Ad oggi la sede non è ancora aperta.

Nella piantina seguente è rappresentata la divisione in frazioni del territorio di Santa Maria di Sala:



Le attuali sedi farmaceutiche esistenti e in attività nel Comune di Santa Maria di Sala sono le seguenti tre:

- **FARMACIA DR. MIRCI ALBERTO (Capoluogo del Comune – 3,6 km da centro Caltana)**  
Via Monte Santo, 5  
**Santa Maria di Sala**  
ORARI  
Dal lunedì al venerdì  
8:30 - 12:30    15:15 - 19:30  
Sabato  
8:30 - 12:30    15:30 - 19:00

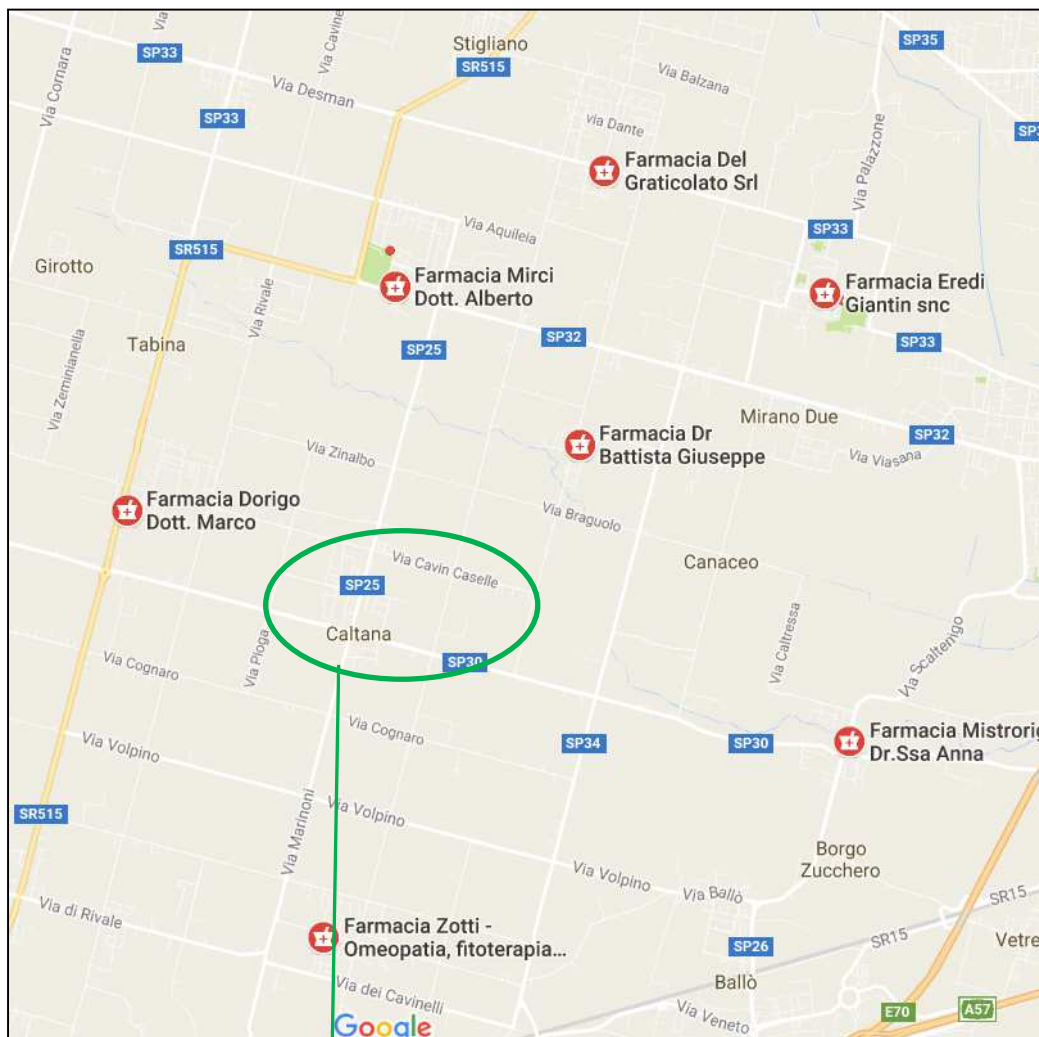
- **FARMACIA DR. MARCO DORIGO (Sud-Ovest del Comune - 2,5 km da centro Caltana)**  
Via Fratella, 19  
**Caselle di Santa Maria di Sala**  
ORARI  
Dal lunedì al venerdì  
8:00 - 13:00    15:30 - 20:00  
Sabato  
8:00 - 13:00    15:30 - 20:00
  
- **FARMACIA DEL GRATICOLATO SRL (Nord-Est del Comune- 5,4 km da centro Caltana)**  
Via Desman, 33  
**Veternigo di Santa Maria di Sala**  
ORARI  
Dal lunedì al venerdì  
9:00 - 19:30  
Sabato  
9:00 - 19:30

Le altre farmacie più vicine alla Frazione di Caltana, al di fuori del territorio di Santa Maria di Sala sono:

- Farmacia Dr. Zotti – Via Roma, 60 – **Pianiga (3,2 km da centro Caltana )**
- Farmacia Dr.ssa Anna Mistrorigo – Via Scaltenigo, 177 – **Scaltenigo di Mirano (4,4 km da centro Caltana)**
- Farmacia Dr. Giuseppe Battista – Via Lusore, 4 – **Campocroce di Mirano (4,0 km da centro Caltana)**

Le planimetrie seguenti riportano la collocazione territoriale delle suddette farmacie, con altresì indicazione della zona di Caltana.





Nuova Farmacia  
Fraz. Caltana

Il Comune di Santa Maria di Sala, ad oggi, ha una popolazione residente complessiva di 17.646 abitanti così suddivisa per frazione:

- S. Maria di Sala 2.835
- Caselle 3.516
- **Caltana 3.883**
- S. Angelo 1.791
- Stigliano 1.780
- Veternigo 3.841

Il centro della frazione di Caltana si sviluppa tra l'intersezione di due Strade Provinciali molto trafficate: via Caltana S.P. 30 e via Marinoni S.P. 25 dove è ubicata la Chiesa.

*Commercialisti  
e consulenti d'impresa*

indirizzo  
Via Dei Magazzini, 15  
Piazzola sul Brenta [PD]  
35016 – Italy

telefono  
+39 049 6899710  
+39 049 5591749  
www.studioprovalue.it

Queste due arterie sono molto trafficate in particolare per la presenza nel Comune della zona industriale più grande della Provincia di Venezia dove sono impiegati circa 9.000 addetti con realtà produttive come Safilo, Piovan, Speedline, Bugin, Piarottolengo etc..

Inoltre, proseguendo per via Caltana verso Ovest, a circa 2 Km di distanza dal centro di Caltana si trovano il Centro Commerciale Tom e il Centro Commerciale Prisma.

Nella frazione di Caltana sono presenti **n. 3 medici di base** (di cui n. 2 prestano la propria professione anche nel capoluogo nella forma di Medicina di Gruppo).

Gli orari degli ambulatori sono i seguenti (Fonte: *Sistema Informativo Sanitario – Ulss n. 13 Mirano – elaborazione del 16/11/2016*):

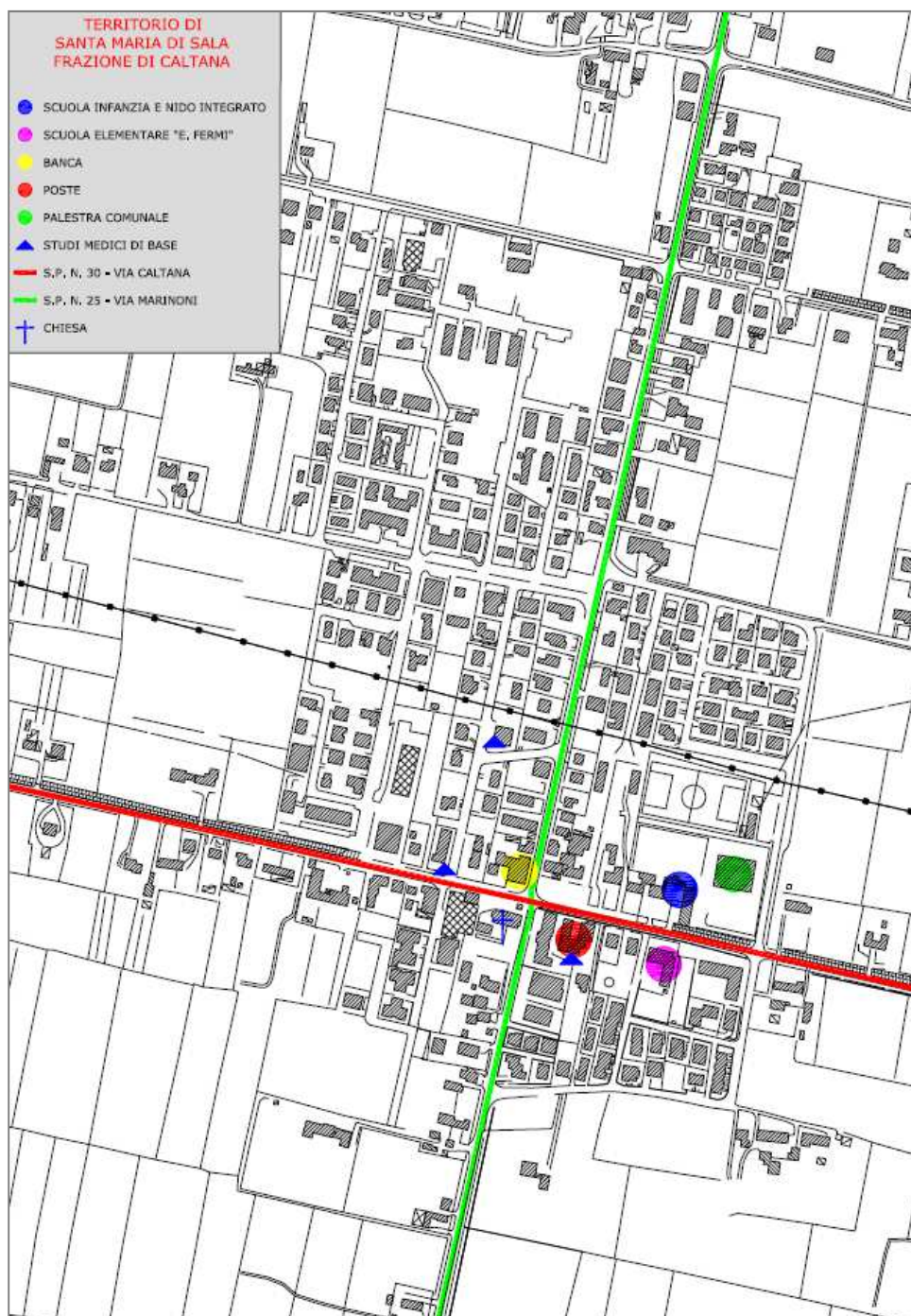
Medico	Indirizzo	Comune	Orario Ambulatorio
NUCIFORA ALFIA	VIA PEPE, 6	SANTA MARIA DI SALA FRAZ. CALTANA	lunedì 15:00 - 18:00 martedì 15:00 - 18:00 mercoledì 09:00 - 12:00 giovedì 09:00 - 12:00 venerdì 15:00 - 18:00
NUCIFORA GIUSEPPE SALVATORE	VIA PEPE, 6	SANTA MARIA DI SALA FRAZ. CALTANA	lunedì 15:00 - 16:30 mercoledì 09:00 - 10:00 giovedì 15:00 - 16:30
TUDOR MATTEO	VIA CALTANA, 39	SANTA MARIA DI SALA FRAZ. CALTANA	lunedì 15:00 - 16:00 martedì 15:00 - 16:00 giovedì 15:00 - 16:00 venerdì 15:00 - 16:00

Nella frazione sono presenti i seguenti servizi e attività, per la maggior parte concentrate nel centro:

- 1 scuola elementare;
- 1 scuola materna con nido integrato;
- 1 palestra comunale;
- 1 attività di servizi integrativi e sperimentali per la prima infanzia;
- 3 ambulatori di medici di base;
- 1 ufficio postale;
- 1 banca;
- Chiesa con Centro Parrocchiale;
- 5 bar, 2 ristoranti-pizzeria, 1 paninoteca birreria;
- 2 pizzerie per asporto e 2 gelaterie;

- 19 negozi commerciali, di cui 1 panificio, 2 alimentari, 2 edicole/tabaccheria;

Nella piantina che segue sono riportate alcune delle informazioni suddette:



Per l'esercizio della nuova farmacia sono disponibili diversi edifici ad uso commerciale con parcheggio.

Le caratteristiche della zona fanno ritenere che la farmacia abbia buone potenzialità economiche, soprattutto se gestita in un'ottica di "farmacia dei servizi".

*Commercialisti  
e consulenti d'impresa*

**indirizzo**  
Via Dei Magazzini, 15  
Piazzola sul Brenta [PD]  
35016 – Italy

**telefono**  
+39 049 6899710  
+39 049 5591749  
[www.studioprovalue.it](http://www.studioprovalue.it)



## 2. CRITERIO METODOLOGICO ED ELEMENTI DI VALUTAZIONE

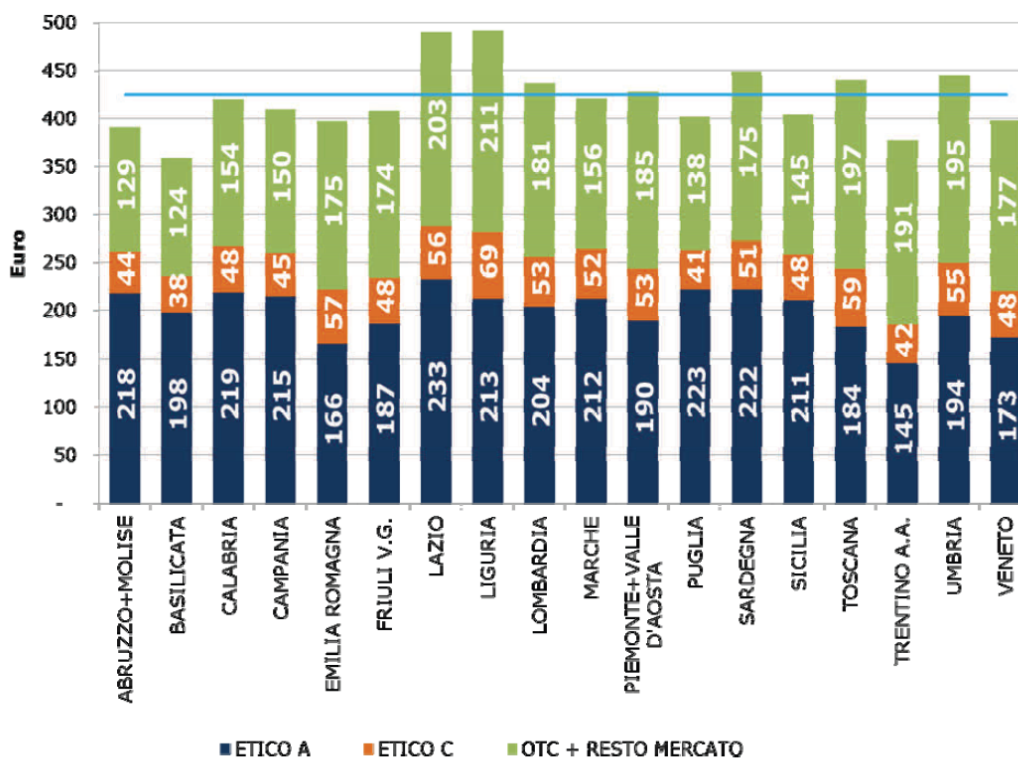
Tenuto conto delle finalità della presente perizia l'elemento oggetto di valutazione risulta essere il valore della concessione, che remunererà adeguatamente l'Ente del diritto concesso al terzo di gestire il servizio e consenta a quest'ultimo di essere sufficientemente remunerato per gli investimenti sostenuti.

Per la determinazione del valore della concessione si è reso necessario individuare: la durata della concessione in anni, il canone una tantum anticipato iniziale, il canone periodico annuale.

## 3. STIMA DEL FATTURATO MEDIO

Tanto premesso, si procede quindi alla stima del fatturato potenziale della farmacia come di seguito illustrato.

La spesa pro-capite in Farmacia a livello nazionale è risultata nel 2015 pari a Euro 425. Nel Veneto la spesa pro-capite è sotto la media con una cifra di Euro 400, costituita per il 43,46% di Etico A, 12,06% di Etico C e 44,47% di OTC + Resto mercato, come rappresentato nel grafico sottostante (Fonte: IMS Health Parmatrend, MAT Dec 2015).



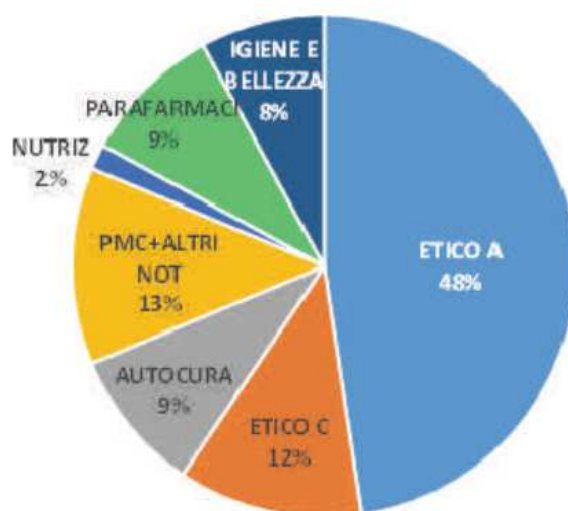
Fonte dati IMS Health Pharmatrend, MAT Dec 2015

Dalla segmentazione del mercato totale in Farmacia emerge come siano ancora i farmaci etici a rappresentare la quota di maggioranza sul fatturato con un'incidenza del 59,50%. I farmaci di Classe A mostrano una lieve flessione dello -0,50% rispetto al 2014 mentre i non rimborsabili (Classe C) sono in crescita dell'1,60%. In termini di volumi invece, il risultato si capovolge, con farmaci di Classe A in crescita dello 0,70% e quelli di Classe C in calo dell'1,70%. Il fatturato dei farmaci di Autocura, che nel 2014 aveva presentato un trend invariato per entrambe le categorie (Automedicazione e SoP), ha chiuso l'anno in aumento del +3,40% grazie soprattutto alla crescita dell'Automedicazione (+4,10%). I volumi dei farmaci di Autocura sono invece praticamente invariati rispetto all'anno 2014 con una variazione dello 0,10%. Risultato molto positivo per i prodotti Notificati (OTC non registrati, soprattutto integratori) sia in termini di volumi che di fatturato. Il fatturato è salito del 7,50% sospinto dall'incremento del 9,00% degli integratori, mentre i volumi sono cresciuti del 6,00% (Integratori +7,80%).

In rosso il segmento dei Nutrizionali con un decremento del fatturato del -4,70%, motivato dal forte calo dei prodotti dimagranti (-15,20%) e dell'infanzia (-7,80%); in ribasso del -4,90% anche i volumi con i dimagranti in calo del 13,00% e i dietetici dell'infanzia in calo del -7,60%.

Parafarmaceutico e Igiene e Bellezza, che assieme coprono più del 17,00% del mercato a valori, hanno invece chiuso il 2015 in crescita, facendo segnare un incremento in termini di fatturato pari al 2,50% per il primo ed al 3,20% per Igiene e Bellezza. Alla crescita del fatturato ha corrisposto anche quella dei volumi saliti rispettivamente dello 0,70% e del 3,30%.

Nel grafico sottostante è rappresentata la segmentazione media su territorio nazionale delle vendite totali in Farmacia (Fonte: *IMS Health Pharmatrend, MAT Dec 2015*).



Fonte dati IMS Health Pharmatrend, MAT Dec 2015

Il valore medio lordo per ricetta nella Regione Veneto è stato paria ad Euro 20,51, il valore netto per ricetta<sup>1</sup> ad Euro 15,39, mentre il Ticket fisso per ricetta<sup>2</sup> ad Euro 1,74. Ogni abitante nel Veneto nel 2015 ha presentato in farmacia in media circa n. 7,43 ricette (Fonte: *Agenzia Italiana del Farmaco – AIFA, Monitoraggio della Spesa Farmaceutica Nazionale e Regionale, dati 2015*).

Per tutto quanto innanzi premesso si evince che una farmacia in frazione di Caltana potrebbe realizzare un fatturato (netto Iva) di Euro 927.000 così ripartito:

STIMA DI FATTURATO "FARMACIA DI CALTANA"	Valore assoluto	%
Fatturato Etico A + Etico C (netto IVA)	€ 335.500	59,50%
Fatturato OTC + Resto mercato (netto IVA)	€ 274.500	39,50%
Totale fatturato	<b>€ 927.000</b>	<b>100,00%</b>

#### 4. IL VALORE DELLA CONCESSIONE ED IL CANONE ANNUO

La determinazione della durata della concessione, del canone anticipato iniziale e del canone periodico annuo, richiede la preventiva stima dei ricavi e dei costi della gestione della farmacia, allo scopo di individuare un corrispettivo della concessione adeguato per l'Ente e sostenibile dal privato.

La stima dei ricavi medi prospettici è stata già illustrata al precedente capitolo 3).

Di seguito viene riportato il conto economico medio prospettico determinato sulla base di *benchmark* di riferimento in relazione all'incidenza dei vari costi sul margine operativo nella media delle farmacie paragonabili, e tenuto conto che i locali in cui verrà esercitato il servizio farmaceutico saranno dati in comodato d'uso gratuito al concessionario:

<sup>1</sup> La spesa netta è ottenuta sottraendo dalla spesa lorda gli importi derivanti dal ticket (per ricetta e come compartecipazione al prezzo di riferimento), gli sconti obbligatori a carico del farmacista (media pari al 3%), gli extrasconti derivanti dalle misure di ripiano (0,6% a carico del produttore, dei farmacisti e dei grossisti) e gli sconti derivanti dai provvedimenti disposti dal D.L.78/2010 convertito con modificazioni dalla Legge n.122 del 30 luglio 2010, compreso le disposizioni contenute nell'art.15, comma 2, del D.L.95/2012, convertito con modificazioni dalla L. 7 agosto 2012, n.135.

<sup>2</sup> Valore del ticket fisso per ricetta disposto con provvedimento regionale ai sensi dell'art. 4, comma 3, lettera a), del D.L. 18-9-2001 n. 347, convertito in legge, con modificazioni, dall'art. 1, L. 16 novembre 2001, n. 405; nonché di quello previsto dall'art. 17, comma 1, lettera d), D.L. 6 luglio 2011, n. 98, convertito, con modificazioni, dall'art. 1, comma 1, L. 15 luglio 2011, n. 111 e s.m.i..

CONTO ECONOMICO PROSPETTICO			
		% sul margine	% su ricavi
<b>Ricavi totali</b>	<b>€ 927.000</b>		<b>100,00%</b>
Costo del venduto	€ 645.000		69,58%
<b>Utile lordo commerciale</b>	<b>€ 282.000</b>	<b>100,00%</b>	<b>30,42%</b>
Affitto locali	€ 18.000	6,38%	1,94%
Utenze	€ 6.000	2,13%	0,65%
Pulizie	€ 5.000	1,77%	0,54%
Manutenzione sw e canoni di utilizzo	€ 3.000	1,06%	0,32%
Spese amministrative	€ 10.000	3,55%	1,08%
Assicurazioni	€ 2.000	0,71%	0,22%
Costo tariffazione ricette	€ 3.000	1,06%	0,32%
Oneri bancari (costi per servizi e interessi passivi)	€ 2.000	0,71%	0,22%
Ammortamenti	€ 15.000	5,32%	1,62%
Spese generali	€ 7.000	2,48%	0,76%
<b>Valore aggiunto lordo</b>	<b>€ 211.000</b>	<b>74,82%</b>	<b>22,76%</b>
Costi del personale	€ 136.000	48,23%	14,67%
<b>Valore aggiunto netto (cash flow operativo)</b>	<b>€ 75.000</b>	<b>26,60%</b>	<b>8,09%</b>

Per quanto riguarda i costi del personale si è ipotizzato un organico di n. 3 farmacisti, così costituito: n. 1 farmacista *direttore* (che potrebbe essere lo stesso socio) al costo medio prudenziale omnicomprensivo di circa € 55 mila (contratto collettivo farmacie), n. 1 farmacista *senior* al costo medio prudenziale omnicomprensivo di circa € 42 mila (contratto collettivo farmacie) e n. 1 farmacista *junior* al costo medio prudenziale omnicomprensivo di circa € 39 mila (contratto collettivo farmacie)

A tale valore vanno aggiunti i costi stimati dell'ammortamento del diritto di concessione, la remunerazione del socio (in termine di utili) per il rischio imprenditoriale. Nel caso in cui il socio fosse anche direttore si vedrebbe riconosciuto un compenso per l'attività lavorativa prestata ed una remunerazione per il capitale proprio investito nell'affare.

Sulla base del *cash-flow* potenziale così calcolato, è possibile formulare alcune ipotesi di recupero sostenibile dell'onere concessorio.

***Codesta Amministrazione dovrà scegliere, in sede di bando di gara, se massimizzare il proprio beneficio finanziario immediato, imponendo un alto onere di concessione, ma riducendo così notevolmente la redditività attesa della farmacia, ovvero se imporre un onere sostenibile con maggior agio, onde lasciare poi che il libero gioco della concorrenza tra operatori in gara si svolga su un range più ampio in relazione al canone percentuale sul fatturato.***



Il seguente prospetto mostra tre ipotesi di canone di concessione, uno (“Ipotesi A”) fissato in ammontare agevolmente sostenibile, l’altro (“Ipotesi B”) fissato in quello che viene ritenuto il massimo valore prudenzialmente recuperabile sulla base delle ipotesi ed assunzioni sopra formulate, ed un terzo (“Ipotesi C”) che si colloca in un *range* intermedio.

**Si segnala che per rendere meglio sostenibile l’investimento iniziale del soggetto privato ed aumentarne l’appetibilità commerciale, si è ipotizzato che la durata della concessione sia di 30 anni.**

Vengono quindi calcolati l’incidenza dell’ammortamento del canone per la durata di 30 anni ed il correlato onere finanziario, assumendo che l’intero importo venga finanziato mediante indebitamento. Si assume un costo del debito dell’4% (prudenziale in relazione al ventaglio di soluzioni tecniche di finanziamento) e lo si pesa al 2% circa sull’intero canone, quale valore medio tenuto conto che nell’arco dei 30 anni il debito si riduce progressivamente ogni anno in funzione dell’ammortamento (e di eventuali maggiori utili rispetto alle previsioni).

Si formulano quindi i seguenti prospetti preventivi:

<b>Stima recupero valore di concessione</b>	<b>IPOTESI A</b>	<b>IPOTESI B</b>	<b>IPOTESI C</b>
Valore anticipato del diritto in sede di gara	<b>€ 240.000,00</b>	<b>€ 320.000,00</b>	<b>€ 280.000,00</b>
Cash flow operativo	€ 75.000,00	€ 75.000,00	€ 75.000,00
Quota annua ammortamento su 30 anni	€ 8.000,00	€ 10.666,67	€ 9.333,33
Incidenza media oneri finanziari	€ 4.800,00	€ 6.400,00	€ 5.600,00
Cash flow residuo	<b>€ 62.200,00</b>	<b>€ 57.933,33</b>	<b>€ 60.066,67</b>
Remunerazione del socio (al lordo imposte)	€ 30.000,00	€ 30.000,00	€ 30.000,00
Cash flow residuo al netto della remunerazione	<b>€ 32.200,00</b>	<b>€ 27.933,33</b>	<b>€ 30.066,67</b>

Dato il *cash flow* operativo come sopra stimato, il residuo al netto dell’ammortamento, degli interessi e della remunerazione del socio è, in media durante i 30 anni, pari ad:

- € 32.200,00 nell’ipotesi A;
- € 27.933,33 nell’ipotesi B;
- € 30.066,67 nell’ipotesi C.

I predetti valori rappresentano i limiti massimi entro i quali, date le ipotesi assunte e *coeteris paribus*, oscillerebbe il potenziale d’offerta dei concorrenti, pari al totale *cash flow* netto: tale valore “tetto” rappresenta l’ipotesi che l’offerente “scommetta” su dati in proiezione più ottimistici di quelli qui assunti a base di calcolo, ovvero disponga di capitale proprio da investire (per ridurre l’indebitamento). Si osserva ovviamente che nell’ipotesi B il *range* di concorrenza è sicuramente più limitato.

È infatti intuitivo che un concorrente potrebbe ritenere, grazie a proprie capacità gestionali e/o ad altre sinergie attuabili, di disporre di un margine di *cash flow* operativo più alto rispetto a quanto qui prudenzialmente ipotizzato. Si ritiene tuttavia che quanto qui esposto costituisca una stima ragionevole ed obiettiva, di carattere prudenziale nell'interesse dell'amministrazione a realizzare una gara il più possibile fondata sulla leale competizione di un maggior numero possibile di soggetti.

Tanto premesso, il corrispettivo posto a base della gara per l'affidamento del servizio farmaceutico potrà essere costituito da **a) un canone una tantum anticipato** da corrispondere alla stipulazione del contratto di servizio e da **b) un canone annuale**.

Con riferimento al canone annuale l'Ente potrà inoltre decidere di indicarlo in:

1. un **importo fisso**, rivalutato annualmente in base alla variazione dell'indice FOI. In questo caso il canone annuo posto a base di gara sarà pari al valore assunto dal *cash flow residuo al netto della remunerazione del socio* e il valore posto a base di gara sarà pari, secondo le diverse tre ipotesi di canone una tantum anticipatamente richiesto, a quanto illustrato nella tabella seguente:

Corrispettivo	IPOTESI A	IPOTESI B	IPOTESI C
a) Una tantum	€ 240.000,00	€ 320.000,00	€ 280.000,00
b) Canone annuo da rivalutare (per 30 anni)	€ 32.200,00	€ 27.933,33	€ 30.066,67
<b>Valore complessivo della concessione (valori 2016)</b>	<b>€ 1.206.000,00</b>	<b>€ 1.158.000,00</b>	<b>€ 1.182.000,00</b>

Secondo questo metodo il valore della concessione è determinato in misura fissa sin dall'inizio della concessione. Esso non considera quindi ripartizioni del rischio di contrazione della domanda tra ente pubblico e soggetto privato (modifica del bacino d'utenza).

2. un **importo variabile**, calcolato come una percentuale sul volume d'affari realizzato nell'anno. La percentuale da applicare al fatturato per addivenire al canone annuo è stata ottenuta rapportando il canone annuo fisso, di cui al precedente punto 1), al fatturato annuo medio atteso (euro 927.000). In tal modo il canone annuo posto a base di gara sarà pari, secondo le diverse tre ipotesi di canone una tantum anticipatamente richiesto, a quanto illustrato nella tabella seguente:

Corrispettivo	IPOTESI A	IPOTESI B	IPOTESI C
a) Una tantum	€ 240.000,00	€ 320.000,00	€ 280.000,00
b) Canone annuo su fatturato di € 927.000 (per 30 anni)	<b>3,47%</b>	<b>3,01%</b>	<b>3,24%</b>

Secondo questo metodo il valore della concessione è determinato in misura variabile. L'Ente pubblico partecipa interamente al rischio d'impresa per la quota annua, senza individuare una soglia di sopportazione.

3. un **importo misto**, costituito da un importo fisso, sino al raggiungimento di una determinata soglia di fatturato, a cui aggiungersi un importo variabile, calcolato sulla parte di fatturato che eccede la soglia prestabilita.

In particolare questa terza soluzione permette di riequilibrare nel tempo il valore della concessione in ipotesi di possibile fluttuazione futura del fatturato e ripartire tra soggetto pubblico e soggetto privato il rischio di mercato, assicurando al privato un canone adeguato al fatturato effettivo realizzato nel tempo e all'Ente un minimo garantito di entrate che non verranno pregiudicate da un calo del fatturato sotto una determinata soglia.

Secondo questo metodo di calcolo il primo elemento da determinare è il valore del fatturato al di sotto del quale il riequilibrio non agisce, poiché il privato dovrà comunque corrispondere all'ente un canone annuo minimo.

Tenuto conto di quanto indicato nelle premesse alla presente relazione in merito agli effetti del DL 1/2012 convertito dalla Legge n. 27/2012 e del DL 95/2012 (*spending review*), si ritiene ragionevole fissare quale soglia sotto la quale l'Ente debba disconoscere riequilibri per cali del fatturato della farmacia in Euro 800.000.

Il secondo elemento da determinare è il canone minimo garantito, il quale corrisponde al canone annuo che il privato è in grado di riconoscere all'Ente in ipotesi di un fatturato soglia di euro 800.000. Il canone minimo garantito potrà assumere i seguenti valori a seconda del canone una tantum anticipatamente richiesto:

Corrispettivo	IPOTESI A	IPOTESI B	IPOTESI C
Fatturato - soglia minima	€ 800.000	€ 800.000	€ 800.000
a) Una tantum	€ 240.000	€ 320.000	€ 280.000
b1) Canone annuo minimo garantito (per 30 anni)	€ 22.000,00	€ 19.000,00	€ 20.000,00
<b>Valore minimo garantito della concessione</b>	<b>€ 900.000,00</b>	<b>€ 890.000,00</b>	<b>€ 880.000,00</b>

Al superamento del fatturato-soglia di euro 800.000 (netto Iva) il concessionario dovrà riconoscere all'Ente, oltre al canone minimo garantito, anche un canone variabile aggiuntivo determinato applicando la percentuale del 7% alla quota di fatturato eccedente la soglia minima prestabilita.

Pertanto in caso di fatturato (netto Iva) pari ad euro 920.000 il concessionario dovrà corrispondere all'Ente in ipotesi C, oltre ad una tantum iniziale di euro 280.000, un canone annuo complessivo di euro:

$$20.000 + [(920.000 - 800.000) \times 7\%] = 28.400$$

*Il metodo misto consente in sostanza di attenuare gli effetti economico-finanziari del possibile calo futuro del fatturato annuo e di ripartire adeguatamente tra soggetto pubblico e soggetto privato il rischio di mercato. In tal modo l'Ente pubblico partecipa alla diminuzione del fatturato qualora esso scenda sotto il valore normale, ma fino al raggiungimento della soglia minima, il concessionario non viene quindi pregiudicato da un calo della domanda e garantisce in cambio il pagamento di un canone annuo minimo.*

*Si suggerisce che tale meccanismo venga comunque accompagnato dalla previsione nel contratto di concessione del servizio di specifici parametri di disponibilità e qualità effettiva delle strutture e della gestione, con meccanismi correttivi in caso di inadempienza (penali, risoluzione anticipata), al fine di tutelare l'Ente e l'utenza e costringere il concessionario ad offrire il migliore livello di servizi indipendentemente dal volume d'affari.*

Tenuto conto di quanto dinnanzi esposto codesta Amministrazione potrà scegliere discrezionalmente quale dei precedenti metodi adottare ed i valori all'interno dei range individuati nella presente perizia da porre a base di gara; qualunque valore scelto nell'ambito dell'intervallo è potenzialmente idoneo ad assicurare un temperamento dei diversi interessi del Comune il quale:

- da un lato, deve assicurare una congrua fonte di risorse a fronte della concessione a terzi della gestione, in modo tale da non "svendere a vil prezzo" l'asset costituito dal diritto di esercizio della farmacia, in relazione alle quotazioni di mercato ed alla redditività prospettica che potrebbe rivenire da una ipotetica gestione diretta con conseguente incameramento dei relativi profitti;
- dall'altra parte, ha interesse ad ampliare il più possibile la platea dei potenziali concorrenti in modo tale da garantire la massima partecipazione possibile alla gara, e fare in modo che la gestione della concessione mantenga quel minimo di remuneratività che assicuri l'interesse alla gestione in quanto tale: imporre un "prezzo di ingresso" tale da azzerare la redditività potenziale della gestione significherebbe infatti rendere la gara non appetibile, o quantomeno renderla appetibile solo per un soggetto che contasse non già sul flusso economico della gestione, ma sulla possibilità di estrarre altri benefici privati dalla concessione.



Nella seguente tabella sono riepilogate le ipotesi e i metodi alternativi tra cui l'Amministrazione potrà scegliere:

CONCESSIONE	IPOTESI A			IPOTESI B			IPOTESI C		
Durata	30 anni			30 anni			30 anni		
a) una tantum	€ 240.000			€ 320.000			€ 280.000		
b) canone annuo	Fisso	Var.	Misto	Fisso	Var.	Misto	Fisso	Var.	Misto
Fisso	€32.200			€27.933			€30.067		
Variabile (% fatturato)		3,47%			3,01%			3,24%	
Variabile (% su differenza fatt. effettivo – fatt. soglia € 800.000)			7,00%			7,00%			7,00%
Canone annuo minimo garantito			€22.000			€19.000			€20.000

\* \* \*

Lo scrivente richiama, anche ai fini della propria responsabilità per la stima come sopra elaborata, quanto già indicato in premessa in ordine alle finalità della stima ed agli scenari correnti e futuri. Dà atto che non vi è nessuna garanzia di mantenimento nel tempo del valore così come sopra calcolato, in quanto riferito a proiezioni elaborate e fondate esclusivamente su dati prospettici ricavati per induzione ed estrapolazione, in un contesto normativo in continuo cambiamento.

La valorizzazione sopra operata ha natura meramente estimativa, assumendo quali elementi dati la popolazione del Comune e la probabile localizzazione della farmacia, e non essendo fondata su fatti e/o circostanze diversi da quelli espressamente menzionati.

Piazzola sul Brenta, 2 dicembre 2016

In fede,

(Dott.ssa Ilaria Imboccioli)

