Allegato C

**PIANO ECONOMICO FINANZIARIO PER LACONCESSIONE CONCESSIONE DEL SERVIZIO DI GESTIONE DELLE ATTIVITA’ DI BAR E RISTORAZIONE E SERVIZIO DI INFORMAZIONE PROMOZIONE TURISTICA DA SVOLGERSI IN UNA PORZIONE DELLA STRUTTURA**

**DENOMINATA “ENOTECA”**

**Premesse**

Il presente Piano Economico Finanziario ha lo scopo di valutare se, alle condizioni stabilite dal Capitolato di Gara e alle condizioni di mercato, la concessione in oggetto sia economicamente sostenibile ed in equilibrio.

La concessione è comunque soggetta alla possibilità che, in condizioni operative normali, le variazioni di costi e ricavi incidano significativamente sul valore netto dell'insieme degli investimenti, dei costi e ricavi stimati e sull'equilibrio del piano economico finanziario (rischio operativo). Il rischio di impresa è in capo al concessionario. Il presente piano rappresenta uno strumento utile di informazione affinché l’offerta dei concorrenti in sede di gara sia il più possibile consapevole.

La costruzione di un Piano Economico Finanziario per la gestione della struttura turistica “Enoteca”, struttura che si attiva, di fatto, dopo un periodo di chiusura al pubblico, e dopo le note chiusure imposte dalla situazione emergenziale pandemica, si basa sui dati che l’Amministrazione ha potuto reperire una delle precedenti gestioni che comunque sono limitate ad periodo semestrale.

E’ comunque opportuno elaborare il presente Piano ispirandosi ad un principio di precauzione, il quale suggerisce pertanto, restando ragionevolmente e correttamente entro le soglie previste dall’Art. 35 del D. Lgs. 50/2016, di tenere ogni dato per difetto evitando previsioni che risultino insostenibili economicamente.

Si procederà pertanto a fornire il massimo delle informazioni possibili con tutte le avvertenze dovute al fine di permettere ad ogni concorrente di produrre un’offerta consapevole e di evitare che vengano commessi errori di valutazione.

Si inizia con il definire l’ambito territoriale individuato come potenziale bacino di utenza per la gestione per procedere ad un’analisi dei punti di forza e di criticità sul territorio stesso in modo da offrire ai concorrenti un ulteriore strumento di valutazione.

# Bacino di utenza per la gestione

Il bacino di utenza per le attività di gestione della struttura è individuabile in una sola tipologia.

1. Gestione del piano terra: bar/ristorante. Questa gestione può abbracciare un utenza variegata: utenti locali ma non solo, in quanto possono usufruire di tali servizi anche coloro che si trovano a Terricciola di passaggio per i motivi più disparati ad esempio per motivi di lavoro e/o turistici, o che raggiungono appositamente questo luogo.

Obbligatoria è altresì l’attivazione da parte del concessionario a propria cura e spese, all’interno della struttura data in concessione, di un Ufficio di informazioni e promozioni turistiche che dovrà svolgere i seguenti compiti:

* fornire informazioni sulle attrattive e sui servizi offerti sul territorio, comprese le altre strutture turistiche e le attività commerciali;
* fornire informazioni volte ad evidenziare i pregi e le caratteristiche della produzione locale in particolare agricola e vitivinicola nonché della cultura e tradizioni del territorio;
* offrire assistenza e accoglienza al turista allo scopo di favorirne il soggiorno;
* mettere a disposizione e distribuire aggiornato materiale informativo d’interesse turistico locale;
* interagire con gli Uffici Turistici territorialmente competenti.

# Analisi dei fattori di forza e di debolezza

Al fine di individuare e valutare a priori le molte variabili di natura generale e specifica che possono incidere sulla gestione è necessario procedere preventivamente ad un’analisi dei fattori di forza e di debolezza della struttura.

Si precisa che l’Enoteca è una struttura di proprietà comunale dotata di impianti e attrezzature sufficienti a renderla funzionante fin da subito senza necessità di particolari interventi se non quelli funzionali a dare un’impronta personalizzante alla gestione.

E’ possibile individuare quali fattori di forza:

* 1. impronta turistica in costante crescita del Comune di Terricciola, con forti elementi di attrazione dei territori vicini e la posizione strategica che funge da trade union tra la Valdera e l’Alta Valdera. Hanno inoltre scelto questa struttura come sede delle proprie attività importanti marchi di qualità quali “La strada del vino delle colline pisane” e “L’associazione tartufai”. Questa scelta costituisce

un vanto per l’Amministrazione: considerato che il prodotto locale, la cucina, la qualità del cibo sono, oggi, parte del prodotto turistico, tutto ciò può diventare mercato o favorire il mercato delle produzioni locali.

* 1. Carattere e vocazione vitivinicola del territorio di Terricciola caratterizzato dalla presenza di un importante numero di aziende di produzione che operano nel campo della vitivinicoltura.
  2. Crescita numerica e di qualità delle aziende agricole/vitivinicole che investono nel territorio.
  3. Scelte programmatiche dell’Amministrazione comunale verso il potenziamento della vocazione agricola/vitivinicola del territorio.
  4. La concessione è strettamente connessa alla stagione turistica, che per quest’anno, il primo effettivamente libero da qualsiasi restrizione per evitare la diffusione del contagio da COVID19, attesa la fine dell’emergenza pandemica, si prospetta particolarmente accattivante.
  5. La posizione della struttura è centrale, in quanto posta vicino ai punti panoramici di Terricciola, agli ipogei di recente ristrutturazione, che sono oggetto di visite da parte dei turisti

I fattori di debolezza possono essere individuati nella difficoltà oggettiva di avviare un’attività di ristorazione post covid, anche per la presenza di altri operatori economici e quindi di potenziali concorrenti.

Un’opportunità di non poco rilievo è data dalla possibilità di attivare all’interno della struttura un punto di vendita diretto dei prodotti locali con possibili ricadute d’immagine a favore dei prodotti agricoli connesse all’appartenenza del Comune di Terricciola.

# Conclusioni

L’analisi condotta mostra una potenzialità del territorio che sembra prospettare un quadro in grado di garantire l’equilibrio economico finanziario dell’Enoteca e, dunque, l’assunzione di un rischio di impresa sostenibile da parte di un concessionario del servizio di gestione della struttura.

Appare quanto mai necessario un concessionario che assuma in maniera dinamica e moderna il servizio e che sia in grado di aggredire con impegno la sfida del mercato: la scelta di affidare la gestione nel periodo strettamente turistico appare vantaggiosa, poiché l’attività si parametra all’affluenza turistica e alle esigenze di ristoro dei turisti.

Il rinnovo eventuale per l’anno successivo sarà frutto del concreto impegno profuso nella gestione dell’attività nonché del riscontro ottenuto sul mercato nella stagione turistica.

# Elaborazione Piano Economico Finanziario

Ai fini della redazione del presente Piano Economico Finanziario si assumono a parametri i dati relativi alle voci spese/ricavi desumibili dalle relazioni presentate da una delle precedenti gestione.

Tutte le voci considerate dalla relazione pervenuta da uno dei precedenti concessionari, sono state incrementate del tasso di inflazione attuale (+ 18.9%).

Nei costi non sono state considerate le spese di personale.

I costi e ricavi sono stati calcolati prendendo in considerazione lo svolgimento dell’attività di ristorazione/bar sette giorni su sette aperti pranzo e cena.

Si precisa che la variabile “utile di impresa” è legata anche alla variabile “efficacia dell’azione dell’impresario” e che la carenza di quest’ultima può determinare il mancato raggiungimento dell’equilibrio economico finanziario le cui cause possono essere sia oggettive che soggettive e saranno oggetto di attenta valutazione.

Il canone di concessione è stato fissato in 400 euro mensili come applicazione dei criteri quantitativi individuati dalla Banca Dati delle quotazioni immobiliari dell’Agenzia delle Entrate, facendo riferimento al secondo semestre 2022.

La concessione avrà la durata di sei mesi decorrenti dalla stipula del contratto, con possibilità di rinnovo per l’anno successivo

Di seguito si riporta la proiezione ipotetica della concessione. Gli importi sono indicati al netto dell'IVA.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Anno** | **Uscite/Spese presunte** | **€** | **Entrate/fatturato presunto** | **€** |
| **2023** (previsione di 6 mesi) | Spese generali di amministrazione (commercialista, imposte, assicurazioni ecc.) | 4.500,00 | Ristorazione | 49.900,00 |
|  | Utenze (gas, energia elettrica,telefoniche) | 9.500,00 |  |  |
|  | Canone | 2.400,00 |  |  |
|  | Acquisto merci | 15.400,00 | Vendita prodotti locali | 7.000,00 |
|  | Spese varie | 4.700,00 |  |  |
|  | **Totale** | **36.500,00** | **Totale** | **56.900,00** |