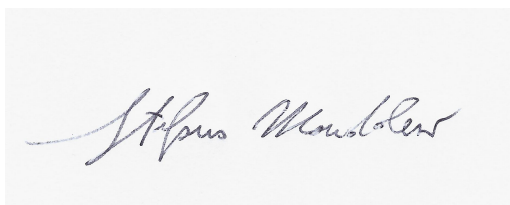


Al Comune di Trevignano Romano

Perizia di stima a base d'asta affidamento in concessione ventennale del servizio di gestione della farmacia comunale di nuova istituzione del Comune di Trevignano Romano

ENERGY SAVING SRL
L'AMMINISTRATORE UNICO
STEFANO MANDOLESÌ n.q.
Palombara Sabina li 17/11/19

IL PERITO
REVISORE LEGALE



Sommario

1. QUADRO NORMATIVO DI RIFERIMENTO	3
2. QUADRO ECONOMICO DI RIFERIMENTO: ATTIVITA' FARMACIA	6
PER QUANTO RIGUARDA L'UBICAZIONE DELLA DISTRIBUZIONE DEI FARMACI, LA SITUAZIONE ATTUALE IN ITALIA SI PRESENTA COME SEGUE:	8
MARGINI E SCONTI	9
SCONTI A CARICO DELLE FARMACIE A FAVORE DEL SSN	10
3. ANDAMENTO SPESA FARMACEUTICA CONVENZIONATA A LIVELLO NAZIONALE	12
A. L'AUMENTO DELL'ETA MEDIA DELLA POPOLAZIONE	12
B. IL CONTENIMENTO DELLA SPESA FARMACEUTICA	13
C. L'INFORMATIZZAZIONE DELLA SANITA'	13
SEGMENTAZIONE DEL MERCATO IN FARMACIA ANNO 2018	16
SPESA FARMACEUTICA NAZIONALE CONVENZIONATA SSN	17
INCIDENZA DELLE LISTE DI RIFERIMENTO E DEI GENERICI SUL TOTALE DEI CONSUMI E DELLA SPESA FARMACEUTICA CONVENZIONATA	21
4. ANDAMENTO SPESA FARMACEUTICA REGIONALE LAZIO	23
SPESA FARMACEUTICA LAZIO CONVENZIONATA SSN	23
5. INTRODUZIONE ALL'ANALISI PROCEDIMENTO PERITALE	25
PREMESSO	25
DIFFICOLTA E LIMITI ANALISI	26
FONTI E DOCUMENTAZIONE UTILIZZATA	26
SCOPO E OGGETTO DELLA PRESENTE PERIZIA DI STIMA	27
INFORMAZIONI SUL CONTESTO TERRITORIALE DI RIFERIMENTO	29
TEST DI VERIFICA COMPATIBILITA ISTITUZIONE NUOVA FARMACIA	29
TEST DI VERIFICA COMPATIBILITA ISTITUZIONE NUOVE FARMACIE COMUNI LIMITROFI	29
6. TECNICHE E MOTODI VALUTAZIONE	30
DEFINIZIONE E SCELTA DEL CAMPIONE DI FARMACIE PRESENTI NEL RAGGIO DI CIRCA 20 KM DAL COMUNE DI TREVIGNANO	30
TEST VERIFICA SPESA NETTA PRO CAPITE PER CONGRUITA , COERENZA ED ATTENDIBILITA DATI DEL CAMPIONE	30
LA VALUTAZIONE DEL CAPITALE ECONOMICO	31
LA VALUTAZIONE DELLA FARMACIA COMUNALE: PECULIARITA	32
I METODI DI VALUTAZIONE ASTRATTAMENTE UTILIZZABILI: I METODI PATRIMONIALI	33
I METODI DI VALUTAZIONE ASTRATTAMENTE UTILIZZABILI: I METODI MISTI	34
I METODI DI VALUTAZIONE ASTRATTAMENTE UTILIZZABILI: I METODI REDDITUALI	34
I METODI DI VALUTAZIONE ASTRATTAMENTE UTILIZZABILI: I METODI FINANZIARI	35
IL METODO DI VALUTAZIONE PRESCELTO: IL MOLTIPLICATORE DEI RICAVI PONDERATO CON IL REDDITO NORMALIZZATO	36
7. PROCEDURA SEGUITA	41
RICLASSIFICAZIONE DEL CONTO ECONOMICO E DETERMINAZIONE DEI RICAVI	41
DETERMINAZIONE DEL MOLTIPLICATORE DEI RICAVI E DEL CONSEGUENTE VALORE ECONOMICO	42
DETERMINAZIONE DEL REDDITO MEDIO NORMALIZZATO: DETERMINAZIONE DEL PERSONALE FUNZIONALMENTE NECESSARIO E SUO COSTO	43
ATTUALIZZAZIONE DEL REDDITO OPERATIVO NORMALIZZATO	44
DETERMINAZIONE DEL VALORE ECONOMICO DELLA FARMACIA COMUNALE	48
DETERMINAZIONE AVVIAMENTO FISCALE	48
DETERMINAZIONE INVESTIMENTO INIZIALE	49
DETERMINAZIONE DEL CANONE DI CONCESSIONE	50
VALORE DELLA CONCESSIONE:	51
ARTICOLAZIONE DEL CANONE DI CONCESSIONE:	52
EMOLUMENTO PER IL PRESENTE INCARICO:	52
TABELLA RIASSUNTIVA DEGLI IMPORTI A BASE D'ASTA CHE IL CONCESSIONARIO DOVRA CORRISPONDERE:	52
8. CONCLUSIONI	52

1. QUADRO NORMATIVO DI RIFERIMENTO

Il servizio farmaceutico è sempre stato considerato, dalla legislazione italiana, servizio di pubblico interesse in quanto tutela la salute dei cittadini, elevata a “*fondamentale diritto dell’individuo e interesse della collettività*” per specifica previsione della nostra Costituzione (art. 32).

Il Servizio Sanitario Nazionale (S.S.N.) è stato infatti istituito con la legge 23.12.1978 n. 833 con l’obiettivo di assicurare il conseguimento della predetta finalità pubblicistica, costituzionalmente tutelata. Esso opera in sede locale con l’intervento delle Regioni le quali dispongono di appositi uffici (ASL, Aziende Sanitarie Locali) cui è demandato il compito di erogare, garantire e controllare tutti i servizi sanitari e, tra questi, quello farmaceutico con l’attività fondamentale delle farmacie.

Il servizio farmaceutico quindi, a causa della sua finalità di servizio di pubblico interesse, è sempre stato oggetto di una specifica disciplina, spesso complessa a causa delle molteplici leggi che nel corso degli anni ne hanno variamente modificato l’assetto istituzionale, l’esercizio dell’attività e gli stessi requisiti professionali per il suo svolgimento.

Una delle norme cardine del servizio farmaceutico è rappresentata dalla **Legge 2.4.1968 n. 475** (e successive modifiche) la quale ha radicalmente mutato le molteplici e complesse disposizioni che disciplinavano il settore, stabilendo, tra l’altro, che l’apertura di una farmacia sia soggetta ad autorizzazione dell’autorità sanitaria nonché a parametri quantitativi in funzione del numero degli abitanti del comune in cui l’esercizio deve essere aperto. La legge ha innovato altresì il principio del trasferimento della farmacia, consentendone la facoltà sia pur vincolata a specifiche condizioni.

Con la successiva **Legge 8.11.1991 n. 362**, il legislatore è nuovamente intervenuto con modifiche sul riordino del servizio farmaceutico prevedendo, tra l’altro, che l’attività potesse essere esercitata anche da particolari società di farmacisti.

La **legge 4.8.2006 n. 248** (legge di conversione del D.L. 223/2006, più noto come “Decreto Bersani”) ha disciplinato con ulteriori modifiche la distribuzione dei farmaci, autorizzando la vendita dei prodotti OTC (over the counter, medicinali da automedicazione) e SOP (senza obbligo di prescrizione) negli esercizi commerciali diversi dalle farmacie (parafarmacie e corner della GDO), alla presenza di un farmacista iscritto all’Albo.

Ciascun distributore ha potuto liberamente determinare il prezzo dei prodotti OTC e SOP che, quindi, è divenuto soggetto alle forze del libero mercato.

La legge 248/2006 è altresì intervenuta sul riordino del servizio farmaceutico modificando parzialmente le precedenti disposizioni sulla titolarità e sulla gestione (anche societaria) delle farmacie.

In epoca sia recente che recentissima sono state adottate nuove, importanti disposizioni legislative che hanno interessato la distribuzione dei farmaci e il settore farmaceutico in generale a causa della necessità di contenere la crescente spesa sanitaria. Il legislatore è così intervenuto anche sul settore farmaceutico con le cosiddette “liberalizzazioni”. In particolare, il D.L. 6.12.2011 n. 201 (denominato “decreto Salva Italia”) convertito dalla legge 22.12.2011 n. 214 ha modificato (art. 32) la disciplina della vendita dei farmaci consentendone la distribuzione di alcuni denominati di “fascia C” anche nelle parafarmacie e in altri esercizi commerciali, ai quali, originariamente, era stata affidata l’erogazione dei farmaci da banco e di quelli che non richiedono prescrizione medica. Il decreto Salva Italia è intervenuto altresì nella liberalizzazione dei prezzi di alcuni farmaci, introducendo la possibilità di praticare sconti sui prezzi di tutti i farmaci e prodotti pagati direttamente dal cliente.

Particolarmente innovativo è stato il D.L. 24.1.2012 n. 1 (decreto delle liberalizzazioni) convertito dalla legge 24.3.2012 n. 27, il quale, all’art. 11, oggetto di ripetuti e radicali cambiamenti, ha modificato il numero delle farmacie stabilito in relazione alla popolazione, ha disposto l’istituzione di un concorso straordinario per l’assegnazione di nuove sedi farmaceutiche, ha disciplinato nuovamente la titolarità di farmacia e la distribuzione dei farmaci.

In particolare, si è previsto:

1) un incremento delle autorizzazioni (in modo tale che vi sia una farmacia ogni 3.300

abitanti);

2) la possibilità di istituire, sentita l'ASL competente per territorio, farmacie nelle stazioni ferroviarie, negli aeroporti civili a traffico internazionale, nelle stazioni marittime e nelle aree di servizio autostradale ad alta intensità di traffico (purché non vi sia una farmacia ad una distanza inferiore a 400 metri), con offerta in prelazione a favore del Comune;

3) la possibilità di istituire, sentita l'ASL competente per territorio, farmacie nei centri commerciali e nelle grandi strutture di vendita (superiori a 10.000 mq) purché non vi sia una farmacia ad una distanza inferiore a 1.500 metri, con offerta in prelazione a favore del Comune.

Inoltre, si dispone la facoltà di apertura al pubblico per la farmacia anche in orari diversi da quelli obbligatori e la possibilità di praticare sconti sui prezzi di tutti i tipi di farmaci e prodotti venduti, con onere a carico del cliente, dandone adeguata informazione alla clientela.

Particolarmente innovativo è stato il **D.L. 24.1.2012 n. 1** (decreto delle liberalizzazioni) convertito dalla legge 24.3.2012 n. 27, il quale, all'art. 11, oggetto di ripetuti e radicali cambiamenti, ha modificato il numero delle farmacie stabilito in relazione alla popolazione, ha disposto l'istituzione di un concorso straordinario per l'assegnazione di nuove sedi farmaceutiche, ha disciplinato nuovamente la titolarità di farmacia e la distribuzione dei farmaci.

Successivamente, il D.L. 6.7.2012 n. 95 ("*Spending Review*"), convertito dalla legge 7.8.2012 n. 135, è intervenuto ancora sulla razionalizzazione e riduzione della spesa sanitaria allo scopo di contenere la spesa pubblica anche nel settore mutualistico. Da ultimo, anche se la vicenda risulta tuttora in piena evoluzione, le categorie rappresentative della filiera distributiva dei farmaci e l'AIFA (Agenzia Italiana del Farmaco) hanno allo studio un sistema di remunerazione ai grossisti e farmacisti per le erogazioni in regime di Servizio Sanitario Nazionale che potrà modificare in modo radicale l'attuale sistema.

La decorrenza del nuovo metodo era stata originariamente fissata al primo gennaio 2013 ma il provvedimento è stato rinviato; in base all'articolo 7 del **D.L. 30.12. 2016 n. 244**,

l'ultimo termine per la fissazione del nuovo sistema di remunerazione era il **1 gennaio 2019**.

2. QUADRO ECONOMICO DI RIFERIMENTO: ATTIVITA' FARMACIA

Dopo un periodo di costante incremento del volume di affari, dovuto anche all'ampliamento e diversificazione dei prodotti offerti, anche l'attività di farmacia ha subito una battuta d'arresto per molteplici circostanze, tra le quali sinteticamente si ricordano:

- **la crisi economica** che ha cominciato a produrre effetti a partire dal 2008, comprimendo i consumi la cui contrazione non risparmia nemmeno i prodotti venduti in farmacia;
- **il continuo intervento pubblico mirato a contenere il prezzo dei farmaci** distribuiti dal Servizio Sanitario Nazionale;
- **le iniziative volte a potenziare la cosiddetta "liberalizzazione" del settore** consentendo la vendita di prodotti riservati alla categoria anche ad altri esercizi (parafarmacie e corner della GDO);
- **la continua sostituzione di medicinali brevettati con quelli cosiddetti "equivalenti" di importo inferiore ai primi**; l'utilizzo, da parte del SSN, di distribuzioni alternative alla farmacia mediante l'uso delle farmacie ospedaliere e della cosiddetta "*distribuzione per conto, D.P.C.*".

La farmacia è un'istituzione economica alla quale la legge riserva la distribuzione dei farmaci (R.D. n. 1265/1934). La legge istitutiva dell'ASL invero (L. n. 833/1978), definisce la farmacia come "*presidio dell'Unità Sanitaria Locale*" (art. 28), impostazione ribadita dal D.lgs. n. 502/1992 art. 8 co. 2. Lo stesso concetto di presidio del SSN viene confermato nella convenzione tra Federfarma e SSN, reso esecutivo col D.P.R. n. 371/1998 e dal protocollo di intesa tra Federfarma e Ministero della Salute siglato il 28.7.2006 a seguito dell'approvazione del Decreto Bersani.

L'attuale status della farmacia, quindi, fa riferimento ad una duplice attività:

1) dispensatrice di beni e servizi per conto del SSN realizzata con la

distribuzione del farmaco e lo svolgimento di servizi sanitari collaterali;

2) esercizio meramente commerciale (erogazione di prodotti “extra farmaci”) da ritenersi complementare alla prima.

La farmacia, quindi, dispensa il farmaco (o medicinale) cioè una sostanza (o complesso di sostanze) impiegata per curare o prevenire le malattie (Agenzia Italiana del Farmaco, AIFA).

Il farmaco può essere classificato in vari modi a seconda delle sue diverse caratteristiche (tipo di produzione, destinazione, ecc.). In particolare, **vengono ritenuti di specifico interesse due aspetti: il regime di prescrivibilità e quello di rimborsabilità.**

Il primo inerisce alla modalità di prescrizione del farmaco nei confronti del pubblico (ospedale, con o senza ricetta medica, ecc.), il secondo la circostanza del soggetto cui il farmaco è posto a carico, SSN o cittadino.

Sotto questi due profili i farmaci sono così classificati:

Classe A: farmaci essenziali e farmaci per malattie croniche, erogabili a carico del SSN. Sono prescritti dai medici di famiglia su apposita ricetta e l'assistito può essere chiamato a corrispondere parte del prezzo (ticket) sulla base di disposizioni regionali.

Classe C: farmaci integralmente a carico dell'utente e si distinguono, a loro volta, in:

- 1) con obbligo di prescrizione medica;
- 2) senza obbligo di prescrizione, di cui però è vietata la pubblicità (SOP, senza obbligo di prescrizione);
- 3) senza obbligo di prescrizione, che possono essere oggetto di pubblicità (OTC, over the counter).

Classe H: farmaci utilizzabili esclusivamente negli ospedali e negli ambulatori specialistici, di cui è vietata la dispensazione in farmacia.

Oltre ai farmaci, che costituiscono la competenza tradizionale del farmacista, vengono commercializzati in farmacia altri prodotti (integratori, prodotti dermocosmetici, alimenti speciali, ecc.) e sono prestati servizi a sensibile valenza socio-sanitaria che sottolineano il ruolo della farmacia quale operatore del sistema sanitario. Si tratta di offerte aggiuntive all'assistito quali, a titolo esemplificativo, esami medici e biologici, servizi di

primo pronto intervento, affitto di apparecchiature elettromedicali per cicli terapeutici, prenotazioni di prestazioni ambulatoriali.

Per quanto riguarda l'ubicazione della distribuzione dei farmaci, la situazione attuale in Italia si presenta come segue:

- farmaci dispensati con obbligo di prescrizione: farmacie (private e pubbliche) e farmacie ospedaliere;
- farmaci dispensati senza obbligo di prescrizione (SOP e OTC): farmacie, parafarmacie e corner GDO (con l'obbligo della presenza di un farmacista).

In questa direzione ha disposto la legge n. 69/2009 la quale (art. 11) ha individuato nelle farmacie (pubbliche e private) i soggetti deputati a svolgere servizi nell'ambito del SSN (farmacia dei servizi).

In merito al margine alla distribuzione nella farmacia, la distinzione tradizionale tra vendite realizzate per conto del SSN e vendite libere è fondamentale per comprendere il sistema dei prezzi praticato in farmacia e determinare quindi il margine di competenza della farmacia stessa.

Per i farmaci di fascia A (distribuiti per conto del SSN), il margine spettante al farmacista ha subito, come già accennato, continue contrazioni. Con l'ultimo provvedimento della "*Spending Review*" lo sconto dovuto dalla farmacia al SSN è stato ulteriormente elevato, determinando una nuova riduzione del margine.

Si ricorda, inoltre, che gli sconti praticati dalla farmacia al SSN sono variabili per fascia di prezzo, per tipologia di esercizio (farmacie urbane e rurali non sussidiate da una parte e farmacie rurali sussidiate dall'altra) e per caratteristiche di prodotto (farmaci ancora coperti da brevetto e farmaci generici).

Margini e Sconti

I margini di industrie farmaceutiche, grossisti e farmacie, sui medicinali concedibili a carico del SSN, sono fissati (legge n. 662/96, modificata dalla legge n. 122/2010) nella misura rispettivamente del 66,65%, 3%, 30,35%.

Per la farmacia si tratta di margini lordi, in quanto la quota di spettanza teorica è ridotta dallo sconto articolato per fasce di prezzo che le farmacie stesse sono tenute a concedere obbligatoriamente al SSN riportato nella tabella sottostante e che incide mediamente per oltre 5 punti percentuali, e dalla trattenuta dell'1,82%, introdotta dalla legge n. 122/2010 e portata dal 2012 al 2,25%.

Tali sconti fanno sì che, di fatto, il margine delle farmacie sia regressivo, diminuisca cioè percentualmente all'aumentare del prezzo del farmaco.

Sui farmaci equivalenti, che non hanno goduto di copertura brevettuale e che sono inseriti nelle liste di riferimento AIFA, una quota pari all'8% del margine dell'industria è ridistribuita tra grossisti e farmacia secondo le regole di mercato.

Tali disposizioni non riguardano i medicinali di fascia C, a totale carico del cittadino. L'unica disposizione normativa applicabile a tali medicinali deve essere rintracciata nell'articolo 13 del R.D. 3.3.1927. che prevedeva il diritto del farmacista ad un margine non inferiore al 25% del prezzo al pubblico.

Sconti a carico delle farmacie a favore del SSN

	farmacie urbane e rurali non sussidiate			farmacie rurali sussidiate¹		
Fascia di prezzo €	Fatturato ² SSN >300.000eur 0	Fatturato ² SSN <300.000eur 0 >150.000eur 0	Fatturato ² SSN <150.000eur 0	Fatturato ² SSN >450.000eur 0	Fatturato ² SSN <450.000eur 0 >150.000eur 0	Fatturato ² SSN <150.000eur 0
da 0 a 25,82	3,75+2,25%	1,5%	Esenzione totale ³	3,75%+2,25%	1,5%	Esenzione totale ³
da 25,83 a 51,65	6%+2,25%	2,4%		6%+2,25%		
da 51,66 a 103,28	9%+2,25%	3,6%		9%+2,25%		
da 103,29 a 154,94	12,5%+2,25%	5%		12,5%+2,25%		
oltre 154,94	19%+2,25%	7,6%		19%+2,25%		

¹ Farmacie rurali che godono dell'indennità di residenza ai sensi dell'articolo 2 della legge 8 marzo 1968, n. 221, e successive modificazioni.

² In base all'art.1, comma 551 della legge n. 145/2019 che ha introdotto il comma 40 bis all'art.1 della legge 662/1996, dal 1° gennaio 2019, al calcolo del fatturato annuo delle farmacie in regime di Servizio sanitario nazionale, ai fini dell'applicazione della scontistica agevolata o dell'esenzione dello sconto sopra menzionata, concorrono le seguenti voci: a) il fatturato per i farmaci ceduti in regime di Servizio sanitario nazionale; b) la remunerazione del servizio di distribuzione reso in nome e per conto; c) il fatturato delle prestazioni di assistenza integrativa e protesica erogate in regime di Servizio sanitario nazionale e regionale; d) le quote di partecipazione alla spesa a carico dell'assistito. Da tale calcolo sono escluse: a) l'IVA; b) le trattenute convenzionali e di legge; c) gli importi che a titolo di sconto vengono trattenuti sul prezzo del farmaco nel determinare le somme da rimborsare alle farmacie convenzionate; d) la quota a carico dei cittadini, ai sensi dell'articolo 7, comma 4, del decreto-legge 18 settembre 2001, n. 347, convertito, con modificazioni, dalla legge 16 novembre 2001, n. 405; e) la remunerazione delle ulteriori prestazioni per i servizi erogati dalle farmacie ai sensi del decreto legislativo 3 ottobre 2009, n. 153.

³ Non si applicano le percentuali di sconto crescenti per fasce di prezzo di cui al comma 40 della legge 662/1996, nonché quella del 2,25% di cui al primo periodo del comma 2 dell'articolo 15 del decreto-legge 6 luglio 2012, n. 95, convertito, con modificazioni, dalla legge 7 agosto 2012, n. 135). Aggiornamento: 7 gennaio 2019 Fonte Federfarma

Un recente studio sul margine medio che compete alla farmacia in relazione alle vendite mutualistiche (*“Health Innovation, Studi e ricerche in Sanità”*), fissa al **23%** circa la remunerazione spettante a questo settore della distribuzione, con una riduzione di circa il **6%** rispetto al margine lordo.

Per quanto concerne tutti gli altri prodotti venduti in farmacia – compresi quindi i farmaci sia soggetti a prescrizione medica che non soggetti – il farmacista può applicare sconti sui prezzi indicati ovvero liberamente determinarne l’ammontare.

I dati messi a disposizione dal Ministero delle Finanze, desunti dagli studi di settore, presentano il seguente andamento:

Periodi di imposta	2013	2014	2015
Posizioni calcolabili	15.746	15.723	15.689
Dichiarati medi	€ 1.176.698	€ 1.176.517	€ 1.193.437

Nel triennio succitato , il fatturato rilevante, al netto degli sconti suindicati e dell’IVA di legge, si è mantenuto sostanzialmente stabile a **1,2 milioni di Euro**.

3. ANDAMENTO SPESA FARMACEUTICA CONVENZIONATA A LIVELLO NAZIONALE

In questi anni l'evoluzione del settore farmaceutico è stata influenzata da alcuni fattori che incidono sullo sviluppo del settore stesso.

Tra questi:

- a. l' aumento dell'età media della popolazione
- b. il contenimento della spesa farmaceutica convenzionata
- c. l'informatizzazione

Si tratta di fattori che vanno in direzioni diverse e spesso contrastanti tra loro e che devono essere “governati” per far sì che il sistema mantenga la propria attuale efficienza e possa contribuire a garantire la sostenibilità del sistema, a migliorare la qualità della vita delle persone. Vediamo in breve questi trend come impattano sulle farmacie.

- a. l' aumento dell'età media della popolazione

La popolazione invecchia: è un dato di fatto stra-noto. Aumentano le patologie cronico-degenerative e i costi per il SSN, chiamato a fornire farmaci, prestazioni diagnostiche, ricoveri per periodi sempre più lunghi e per malattie dalle quali non si guarisce, ma ci si deve curare tutta la vita.

Da qui la necessità di individuare soluzioni che consentano di assistere i pazienti cronici, anziani e fragili sul territorio e non in ospedale, sfruttando la rete dei professionisti territoriali.

In questa direzione va la normativa sui nuovi servizi in farmacia che è finalizzata a potenziare la funzione di presidio sanitario territoriale della farmacia, a supporto delle ASL e dei medici, per alleggerire gli oneri economici e organizzativi che gravano sulle strutture sanitarie pubbliche.

A livello territoriale, si nota invece una tendenza da parte di Regioni e ASL a sottovalutare il ruolo che la farmacia può avere soprattutto sul fronte della gestione dei pazienti cronici. È una tendenza che dobbiamo assolutamente invertire.

b. il contenimento della spesa farmaceutica

In questi anni, sono state varate a livello nazionale ripetute misure di contenimento della spesa farmaceutica convenzionata (tagli dei prezzi, trattenute alle farmacie, diffusione dei medicinali equivalenti), alle quali si sono aggiunti numerosi e variegati interventi adottati dalle singole Regioni.

Tra questi, in particolare, la distribuzione diretta che ha escluso la farmacia dal processo di distribuzione dei medicinali di nuova registrazione ad alto costo, con una perdita non solo economica, ma anche di ruolo e di “cultura”. L’innovazione non passa più per la farmacia, il farmacista non conosce più i nuovi farmaci. Per i cittadini ciò ha significato disagi, livelli di assistenza non più uniformi e una qualità del servizio più bassa.

In generale, la perdita di risorse economiche, a seguito dei tagli, sta mettendo in crisi molte farmacie e comunque determinando uno spostamento del baricentro dell’attività delle farmacie dal SSN al versante commerciale.

c. l’informatizzazione della sanità

In questi anni il processo di informatizzazione della sanità ha compiuto importanti passi in avanti. Grazie all’impegno delle farmacie e al fatto che la rete delle farmacie stesse è informatizzata ormai da tempo, si sono potute introdurre nel settore grandi innovazioni.

Penso, ad esempio, alla ricetta elettronica che in varie regioni costituisce ormai oltre l’90% del totale, mentre il dato medio nazionale ha superato l’80% di ricette dematerializzate.

L'informatizzazione, quindi, è un grande valore aggiunto che la farmacia assicura alla parte pubblica e ai cittadini e che può essere ulteriormente valorizzata per migliorare la qualità del servizio offerto alla popolazione e il corretto uso del farmaco.

Nei primi nove mesi del **2016** la spesa farmaceutica nazionale totale (pubblica e privata) è stata pari a **21,9 miliardi di euro**, di cui il **77,4%** è stato rimborsato dal SSN.

Il risultato **2018** è un mercato totale del farmaco da prescrizione (ospedaliero e farmacia) in crescita con un fatturato totale nel 2018 di **21,8 miliardi di euro**, **+2,4%** rispetto al **2017**, anche se si registra un rallentamento rispetto agli anni precedenti. ©

Il mercato italiano dei prodotti venduti in farmacia chiude il 2018 con un fatturato totale di **24,4 miliardi di euro** (-1,3% rispetto al 2017)

La spesa nei primi nove mesi **2016** farmaceutica territoriale **pubblica** è stata pari a **10.269 milioni di euro** (circa 169,27 euro pro capite), con un decremento del -2,2% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Tale decremento è essenzialmente imputabile ad una riduzione del **-3,8%** della spesa farmaceutica convenzionata netta, a fronte di un incremento del **+0,2%** della spesa per medicinali di classe A erogati in distribuzione diretta e per conto. I consumi in regime di assistenza convenzionale presentano differenti andamenti rispetto al 2015, in quanto il numero di ricette e di confezioni si contraggono, rispettivamente, del -1,9% e del -1,6%.

Continua a crescere, in particolare, il canale ospedaliero, in aumento nel **2018** del 4%, raggiungendo **10,8 miliardi** (valorizzato a prezzo medio ponderato, sulla stima del prezzo reale di acquisto tenendo conto degli sconti).

Il consumo dei farmaci da prescrizione di fascia A e C in farmacia flette del 2,3% a 8,6 miliardi di euro, di cui 6,7 miliardi rimborsati dal SSN.

I volumi dei farmaci di classe A – prodotti essenziali il cui costo è a carico dello Stato e che rappresentano quasi l'80% del valore dei farmaci etici in farmacia – sono sostanzialmente invariati rispetto all'anno prima.

In questo comparto sono i farmaci gastroprotettori a risultare primi in termini di spesa, nonostante la quota di acquisto privato (senza rimborso SSN) sia rilevante per questa categoria di farmaci (circa il 20% a volumi).

Il mercato dei farmaci per l'ipercolesterolemia, che occupano la seconda posizione in termini di spesa, con un peso del 6% sul totale rimborsato, si è ridotto del 25% a causa della scadenza del brevetto di rosuvastatina e di ezetimibe e la conseguente genericazione.

Per quanto riguarda i farmaci di fascia C – il cui rimborso non è concesso dal SSN e che quindi sono a carico del cittadino - si segnala un andamento stabile sia a volumi che a valori (1,9 miliardi di euro).

Prosegue la crescita del mercato dei farmaci generici equivalenti in farmacia che sono ormai considerati intercambiabili rispetto al farmaco originale e pertanto sono un'opzione terapeutica alternativa a basso costo. I farmaci equivalenti di classe A e C hanno raggiunto una quota di mercato in farmacia del 26% a volumi. Il ricorso ai prodotti equivalenti continua ad essere più alta al nord (31,7% quota mercato a volumi) e al centro (26,4%). Mentre al sud il consumo di prodotti equivalenti resta più basso con una quota a volumi del 19,9%.

La spesa aggiuntiva a carico del cittadino per acquistare il prodotto branded è stato di oltre un miliardo di euro nel 2018.

Segmentazione del mercato in farmacia anno 2018

Nel 2018 il comparto commerciale in farmacia registra un andamento in crescita che ha

SEGMENTAZIONE DEL MERCATO IN FARMACIA ANNO 2018						
ITALIA	QUANTITA'			VALORE PREZZO PUBBLICO		
MERCATO	(000)	Quota Mercato %	± %	(000)	Quota Mercato %	± %
FARMACI ETICI	1.557.629	62,2	-1,1%	14.380.084	58,9	-3,5%
RIMBORSABILI (CLASSE A)	1.312.761	52,4	-1,2%	11.394.114	46,7	-4,1%
NON RIMBORSABILI (CLASSE C)	244.868	9,8	-0,6%	2.985.970	12,2	-1,1%
FARMACI DI AUTOCURA	249.302	10,0	-0,3%	2.256.697	9,3	2,6%
FARMACI AUTOMEDICAZ.	188.314	7,5	-0,1%	1.684.498	6,9	3,4%
FARMACI S.P.	60.988	2,4	-1,2%	572.198	2,3	0,6%
INTEGRATORI/NOTIFICATI	247.477	9,9	2,4%	3.707.347	15,2	4,5%
PMC	698	0,0	-1,7%	3.744	0,0	-3,6%
PRODOTTI OMEOPATICI	15.713	0,6	-11,0%	200.894	0,8	-9,7%
PROD. USO ERBORISTICO	9.600	0,4	-5,5%	131.216	0,5	-5,4%
ALTRI NOTIFICATI	221.467	8,8	3,9%	3.371.492	13,8	6,0%
NUTRIZIONALE	85.382	3,4	-3,1%	401.605	1,6	-0,9%
DIETETICI INFANZIA	27.092	1,1	-5,0%	113.146	0,5	-5,3%
DIMAGRANTI	2.974	0,1	-4,9%	12.379	0,1	-0,9%
ALTRI NUTRIZIONALI	55.316	2,2	-2,0%	276.080	1,1	1,0%
PARAFARMACEUTICO	186.963	7,5	-0,4%	1.686.528	6,9	-1,4%
IGIENE E BELLEZZA	177.577	7,1	-0,3%	1.962.943	8,0	0,7%
ACCESSORI	34.740	1,4	-0,1%	224.548	0,9	0,2%
BAMBINI	15.732	0,6	-3,3%	99.562	0,4	-4,4%
IGIENE PERSONALE	62.300	2,5	-0,3%	597.887	2,5	0,5%
BELLEZZA	64.805	2,6	0,4%	1.040.945	4,3	1,5%
MERCATO TOTALE	2.504.331	100,0	-0,6%	24.395.203	100,0	-1,3%

raggiunto i 10 miliardi di euro, con un incremento del 2,6% rispetto al 2017. Questo comparto è composto dai prodotti da banco, dagli articoli per la cura personale, dai parafarmaci e dai prodotti nutrizionali. (vedi tabella soprastante).

La **spesa privata**, comprendente tutte le voci di spesa sostenute dal cittadino, **ha registrato un decremento**, rispetto all'anno precedente, del -1,3%, a cui ha contribuito principalmente il decremento della spesa per l'acquisto privato dei farmaci di classe A (-4,1%) e della spesa per medicinali di automedicazione (SOP, OTC) (+2,6%).

Le principali componenti della diminuzione della spesa farmaceutica convenzionata (effetto quantità, prezzi e mix), rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, hanno evidenziato:

- I un aumento dei medicinali prescritti;**
- II una forte diminuzione dei prezzi ;**
- III uno spostamento dei consumi dalle specialità medicinali più costose verso quelle meno costose**

SPESA FARMACEUTICA NAZIONALE CONVENZIONATA SSN

Anno	Numero ricette	Spesa lorda	Spesa netta
2009	571.927.295	€ 12.912.343.402	€ 11.252.398.254
2010	586.796.950	€ 12.967.932.443	€ 11.174.399.155
2011	590.309.032	€ 12.364.080.952	€ 10.217.246.769
2012	592.529.032	€ 11.464.669.296	€ 9.290.529.550
2013	607.930.382	€ 11.210.557.305	€ 9.058.020.186
2014	609.277.272	€ 10.967.408.346	€ 8.774.037.384
2015	596.117.597	€ 10.847.116.774	€ 8.655.142.395
2016	587.367.150	€ 10.634.934.783	€ 8.445.620.272
2017	580.578.595	€ 10.472.106.198	€ 8.289.185.039
2018	576.398.559	€ 10.118.417.025	€ 7.951.961.074
2014-2018	-5.4%	-7.7%	-9.4%
Inflazione 2014-2018	1,2%	1,2%	1,2%

Anche nel 2018, si è riconfermato il successo del mercato degli integratori (complessi vitaminici, minerali, probiotici).

Questi prodotti rappresentano la risposta del farmacista a una richiesta sempre più pressante e personalizzata di salute e benessere da parte del cliente-paziente. Nel 2018, il comparto è arrivato a fatturare 3,7 miliardi di euro (+4,5%) e segna aumenti consistenti da oltre cinque anni.

I prodotti da banco di automedicazione hanno segnato un aumento a 2,3 miliardi di euro (+2,6%).

Questo successo è dovuto al fatto che i pazienti sono più informati e sentono meno l'esigenza di ricorrere al medico per le malattie lievi. Pertanto, il farmacista gioca un ruolo sempre più importante nella cura di queste malattie.

In leggero aumento il mercato della cura personale, dell'igiene e della cosmesi attestato a due miliardi di euro (+0,7%).

Questo segmento vede un buon risultato dei prodotti senza il brand dell'azienda produttrice, venduti con il nome della farmacia.

Per quanto riguarda i parafarmaci (siringhe, termometri, dispositivi medici) l'andamento delle vendite, rispetto al 2017, è sostanzialmente stabile a 1,7 miliardi di euro.

Sono in calo, invece, le vendite dei prodotti nutrizionali (-0,9%) a causa della forte concorrenza da parte di altri canali di vendita, in particolare dell'e-commerce e della grande distribuzione organizzata.

Dal punto di vista regionale, spicca la performance in controtendenza della Lombardia (+0,5% rispetto al 2017), questo è evidente soprattutto nel segmento commerciale (+3,6%) e per quanto riguarda gli integratori (+5,3%). Mentre Puglia, Calabria e Sardegna segnano decrementi superiori al 3%.

Anche nel 2018 il commercio online dei prodotti di libera vendita mette a segno una notevole crescita a doppia cifra (+63%), ma il giro di affari arriva ad appena 154 milioni di euro.

Il comparto che registra più vendite online (42% del mercato) è quello dei prodotti da banco di automedicazione e degli integratori (vitamine, minerali, probiotici) con una crescita di circa il 58% a 65,5 milioni di euro.

Mentre il comparto dei prodotti per la cura personale (creme, cosmetici, igiene personale) si attesta a 51,2 milioni di euro (+38%) nel 2018.

Grande risultato per i prodotti nutrizionali le cui vendite aumentano del 138% online arrivando a 21 milioni.

La spesa farmaceutica netta SSN ha fatto registrare anche nel 2018 un calo, pari a -4,1% rispetto al 2017.

Prosegue quindi il trend di riduzione della spesa per farmaci erogati dalle farmacie nel normale regime convenzionale.

Nel 2018, tale calo è stato determinato da una diminuzione del -0,7% del numero delle ricette SSN e da una più consistente riduzione del valore medio della ricetta (netto -3,4%; lordo -2,7), conseguente alla diminuzione del prezzo medio dei farmaci prescritti in regime convenzionale (-2,7%).

Dai dati IQVIA risulta che a tale calo di spesa e di consumi nell'ambito della spesa convenzionata corrisponde, anche nel 2018 un rilevante incremento della spesa (+13,7%) e del numero di confezioni (+13,2%) di farmaci erogati in distribuzione per conto (DPC).

Questo aumento sensibile si colloca all'interno di un incremento della spesa complessiva per farmaci acquistati direttamente dalle strutture pubbliche che nel 2018 è stato pari al +4%.

Nel 2018 le ricette sono state oltre 576 milioni, pari in media a 9,51 ricette per ciascun cittadino.

Le confezioni di medicinali erogate a carico del SSN sono state oltre 1.106 milioni (-0,7% rispetto al 2017).

Ogni cittadino italiano ha ritirato in farmacia in media 18,3 confezioni di medicinali a carico del SSN, di prezzo medio pari a 9,14 euro (-2,7% rispetto al 2017).

Le farmacie continuano a dare un rilevante contributo al contenimento della spesa - oltre che con la diffusione degli equivalenti e la fornitura gratuita di tutti i dati sui farmaci SSN - con lo sconto per fasce di prezzo, che ha prodotto nel 2018 un risparmio di circa 322 milioni di euro, ai quali vanno sommati circa 65 milioni di euro derivanti dalla quota dello 0,64% di cosiddetto pay-back, posto a carico delle farmacie a partire dal 1° marzo 2007 e sempre prorogato, volto a compensare la mancata riduzione del 5% del prezzo di una serie di medicinali.

A tali pesanti oneri si è aggiunta, dal 31 luglio 2010, la trattenuta dell'1,82% sulla spesa farmaceutica, aumentata, da luglio 2012, al 2,25%.

Tale trattenuta aggiuntiva ha comportato, per le farmacie, un onere quantificabile nel 2018 in oltre 182 milioni di euro.

Complessivamente, quindi, il contributo diretto delle farmacie al contenimento della spesa, nel 2018, è stato di circa 569 milioni di euro.

È bene ricordare che lo sconto a carico delle farmacie ha un carattere progressivo in quanto aumenta all'aumentare del prezzo del farmaco, facendo sì che i margini reali della farmacia siano regressivi rispetto al prezzo.

Le farmacie rurali sussidiate e le piccole farmacie a basso fatturato SSN (i cui limiti sono stati aggiornati dalla legge 172/2017 a decorrere dal 1° gennaio 2018) godono di una riduzione dello sconto dovuto al SSN, mentre dal 1° gennaio 2019 sono esenti dagli sconti le farmacie con fatturato annuo SSN inferiore a 150.000 € (vedi tabella n. 1).

L'incidenza sulla spesa lorda delle quote di partecipazione a carico dei cittadini è aumentata, passando dal 14,4% del 2017 al 15,5% del 2018.

Nelle Regioni con ticket più incisivo le quote di partecipazione hanno un'incidenza sulla spesa lorda tra il 13,5% e il 19,4% (in Campania).

Complessivamente i cittadini hanno pagato oltre 1,5 miliardi di euro di ticket sui farmaci, di cui quasi il 70% (dato AIFA) dovuto alla differenza di prezzo rispetto al farmaco equivalente meno costoso.

Continua ad aumentare l'incidenza dei farmaci inseriti nelle liste di riferimento AIFA a seguito della scadenza del brevetto del farmaco di marca.

A livello nazionale l'incidenza delle confezioni di farmaci a brevetto scaduto sul totale delle confezioni erogate in regime di SSN è all'82,5%, mentre la relativa spesa è quasi al 67% del totale.

L'incidenza delle confezioni di generici è pari a quasi il 30% del totale per una spesa pari a oltre il 20% del totale, con notevoli differenze a livello regionale, come si può vedere dalla tabella che segue.

Incidenza delle Liste di riferimento e dei generici sul totale dei consumi e della spesa farmaceutica convenzionata

(dati dicembre 2018; ordinati per incidenza conf.Liste rif)

Regione	% Conf. Liste Rif.	% spesa Liste Rif.	% Conf Generici	% spesa Generici
VALLE D'AOSTA	81,3%	65,6%	35,8%	24,6%
LOMBARDIA	81,4%	60,9%	38,8%	25,5%
TOSCANA	81,5%	66,1%	35,5%	23,8%
PIEMONTE	81,6%	66,7%	34,9%	24,2%
SARDEGNA	81,6%	65,8%	29,3%	20,8%
VENETO	81,8%	68,2%	35,3%	24,7%
LIGURIA	82,0%	67,9%	33,2%	23,5%
ALTO ADIGE (BZ)	82,4%	66,5%	35,1%	24,0%
MEDIA ITALIA	82,5%	66,8%	29,9%	20,5%
BASILICATA	82,5%	67,9%	20,5%	14,3%
FRIULI	82,7%	66,8%	36,6%	25,2%
SICILIA	82,8%	67,9%	21,7%	14,7%
MARCHE	82,9%	68,9%	25,2%	17,7%
LAZIO	82,9%	67,5%	23,8%	16,1%
ABRUZZO	82,9%	68,7%	25,9%	18,6%
PUGLIA	83,0%	68,7%	24,5%	17,1%
CALABRIA	83,4%	69,8%	20,3%	13,9%
MOLISE	83,5%	71,4%	23,3%	17,8%
CAMPANIA	83,5%	68,8%	21,6%	14,3%
EMILIA-ROMAGNA	83,6%	71,7%	36,4%	26,2%
TRENTINO (TN)	84,0%	70,5%	43,0%	30,6%
UMBRIA	84,2%	70,9%	28,1%	20,4%

Anche nel 2018 i farmaci per il sistema cardiovascolare si sono confermati la categoria a maggior spesa, pur facendo segnare un sensibile calo di spesa (-8,9%), a fronte di un limitato aumento dei consumi (+0,6%), a seguito della prescrizione di farmaci mediamente meno costosi, in quanto a brevetto scaduto.

Tra le 10 categorie di farmaci più prescritte anche nel 2018 si collocano al primo posto gli inibitori della pompa acida (farmaci per gastrite, ulcera, reflusso gastrico), pur facendo registrare un notevole calo dei consumi (-9,9% rispetto al 2017).

All'interno della categoria dei farmaci antipertensivi in aumento soprattutto le prescrizioni di betabloccanti (+5,5%). Prosegue la crescita del consumo di vitamina D (+8,1% rispetto al 2017).

	Gruppo terapeutico	Variazio- ne spesa 2018/2017	Variazio- ne confe- zioni 2018/2017		Categoria terapeutica	Variazio- ne confe- zioni 2018/2017
1	sistema cardiovascolare	-8,9%	+0,6%	1	inibitori della pompa acida	-9,9%
2	apparato gastrointestinale e metabolismo	+0,2%	-4,1%	2	inibitori della hmg coa reducttasi	+1,9%
3	sistema nervoso	+0,0%	+1,8%	3	ace inibitori non associati	-0,9%
4	sistema respiratorio	-1,2%	-4,2%	4	betabloccanti, selettivi, non associati	+5,5%
5	antimicrobici generali per uso sistemico	-0,8%	-0,5%	5	antiaggreganti piastrinici, esclusa l'eparina	-1,3%
6	sangue ed organi emopoietici	-2,1%	-2,9%	6	vitamina d ed analoghi	+8,1 %
7	sistema muscolo-scheletrico	-6,5%	-1,9%	7	derivati diidropiridinici	-1,2%
8	sistema genito-urinario ed ormoni sessuali	-14,0%	+2,3%	8	antagonisti dell'angiotensina ii, non associati	+2,0 %
9	farmaci antineoplastici ed immunomodulatori	+4,0 %	+2,8%	9	biguanidi	+0,7%
10	ormonali sistemici, escl. ormoni sessuali e insuline	+4,6%	+2,6%	10	antagonisti dell'angiotensina ii e diuretici	-2,3%

Il calo della spesa riguarda tutte le Regioni, con l'eccezione della Valle d'Aosta (+1,3%), ed è maggiore in Marche, Puglia, Calabria, Friuli Venezia Giulia, Abruzzo. La riduzione di spesa non dipende solo in parte dalla riduzione del numero delle ricette (peraltro non generalizzata), in misura rilevante invece dalla riduzione del valore medio delle ricette.

La specialità medicinale più prescritta continua a essere la cardioaspirina® (farmaco antiaggregante; -1,3% rispetto al 2017), seguita dal dibase® (farmaco per le carenze di vitamina D; -3,1%). In sensibile calo i consumi di farmaci di marca per l'apparato gastrointestinale (pantorc® -7,3%; omeprazen® -13%).

	Specialità medicinale	Variazio- ne confe- zioni 2018/2017
1	CARDIOASPIRIN	-1,3%
2	DIBASE	-3,1%
3	LASIX	-0,3%
4	EUTIROX	+0,7%
5	TRIA TEC	-0,9%
6	NORVASC	-0,9%
7	PANTORC	-7,3%
8	OMEPRAZEN	-13,0%
9	AUGMENTIN	+0,1%
10	BISOPROLOLO SAN	+12,0%

4. ANDAMENTO SPESA FARMACEUTICA REGIONALE LAZIO

Nel 2018 la spesa farmaceutica lorda territoriale per il Lazio risulta in flessione del -7,4% (minore del dato nazionale), così come quella netta (-9,1%).

SPESA FARMACEUTICA LAZIO CONVENZIONATA SSN

Regione Lazio	anno 2014	anno 2015	anno 2016	anno 2017	anno 2018	2014-2018	Inflazione 2014-2018
Numero ricette	64.427.175	63.466.274	62.445.239	62.461.536	62.381.471	-3.2%	1,2%
Spesa lorda	1.181.838.943	1.172.282.144	1.144.621.908	1.134.484.264	1.093.793.331	-7.4%	
Spesa netta	939.941.607	930.305.626	903.929.111	893.439.419	854.224.854	-9.1%	

5. INTRODUZIONE ALL'ANALISI PROCEDIMENTO PERITALE

Premesso

- Che, con deliberazione di Giunta Comunale n. 183 del 4 dicembre 2017, il Comune ha provveduto all'istituzione della seconda sede farmaceutica nel Comune di Trevignano Romano approvata successivamente con deliberazione della Giunta della Regione Lazio 27 febbraio 2018, BurL del 15/03/2018, n.22, Supplemento n.1;
- Che, con deliberazione della Giunta Comunale n. 71 del 4 aprile 2018, il Comune di Trevignano Romano ha esercitato il diritto di prelazione sulla 2^a sede farmaceutica ai sensi della legge n. 475/1968 e della legge n. 362/1991;
- Che, con deliberazione di Consiglio Comunale n. 45 del 29/11/2018, è stata individuata nella concessione di servizi da affidare tramite gara ai sensi dell'art. 164 e ss. del D.lgs. n. 50 del 18 aprile 2016, la forma più idonea di gestione della sede della farmacia comunale di nuova istituzione ed è stato approvato contestualmente lo schema del contratto di servizio oltre alle linee guida della carta dei servizi;
- Che, con deliberazione di Giunta Comunale n. 88 dell'8/5/2019, si dava indicazione di REGISTRO GENERALE DETERMINE Atto N.ro 711 del 18/09/2019 COMUNE DI TREVIGNANO ROMANO - partenza - Prot. 13460/PROT del 11/10/2019 - titolo X - classe 03 integrare lo schema del contratto di servizio inserendo l'obbligo per l'aggiudicatario di farsi carico della spesa necessaria per la perizia di stima della base d'asta;
- Che la deliberazione di Consiglio Comunale n. 34 del 14 giugno 2019 DELIBERAZIONE DI C.C. N. 45 DEL 29/11/2018 avente ad oggetto: "Approvazione modalità di gestione della sede della farmacia comunale di nuova istituzione, mediante concessione a terzi tramite gara" – integrazione schema del contratto di servizio, che inseriva questo capoverso nel contratto di servizio: "d) rimborso al Comune di Trevignano Romano delle spese necessarie alla realizzazione della perizia per la stima della base d'asta della gara da esperirsi per la concessione di servizi da affidare a terzi ai sensi dell'art. 164 e ss. del D.Lgs. n. 50 del 18 aprile 2016;

- Che, con determinazione n. 370 del 18/09/2019 (PROPOSTA N. 1066 DEL 13/09/2019) avente ad oggetto : “**INCARICO PER LA REDAZIONE DELLA PERIZIA DI STIMA A BASE D'ASTA PER L’AFFIDAMENTO DELLA CONCESSIONE VENTENNALE DEL SERVIZIO DI GESTIONE DELLA FARMACIA COMUNALE DI NUOVA ISTITUZIONE DEL COMUNE DI TREVIGNANO ROMANO**”, si dava incarico esterno allo Energy Saving Srl con sede in Via delle Colonnelle 18 – 00186 Roma, C.F. 01654510583 per la redazione di un’apposita perizia giurata del valore complessivo dell’istituenda Farmacia comunale di Trevignano Romano - COMUNE DI TREVIGNANO ROMANO - partenza - Prot. 13460/PROT del 11/10/2019 - titolo X - classe 03 pervenuta alla pec mancon@legalmail.it del 11/10/19 ;
- Che, su pec studiomandolesi@pec.it del 23/10/19, perveniva definito proposta-contratto firmato digitalmente dal dott. Ivano Moreschini per accettazione proposta-contratto;

difficoltà e limiti analisi

- come premesso nell’offerta la principale difficoltà è che trattasi di nuova istituzione farmacia comunale, ergo senza dati economico finanziari pregressi per consentire una valutazione della concessione ventennale congrua , coerente ed attendibile;
- poiché in mancanza di dati si dovrà procedere attraverso un’analisi comparativa su dati di un campione significativo di Farmacie analoghe in un raggio territoriale limitrofo, pertanto abbiamo riscontrato le seguenti ulteriori difficoltà e limiti dell’analisi:
 - a. definizione del campione;
 - b. definizione raggio territoriale limitrofo;
 - c. ricerca fonti dei dati omogenei oggetto del campione e nel raggio territoriale definiti;
 - d. rispetto delle norme sulla privacy.

fonti e documentazione utilizzata

- ricerche internet su area geografica di riferimento per identificazione raggio ottimale ;
- ricerche internet su numerosità farmacie nel raggio ottimale ;

- ricerche internet su popolazione residente ;
- ricerche internet su valutazioni analoghe e associazioni di categoria;
- dati camerali sui bilanci ;
- dati fiscali e contabili su studi di settore anagrafe tributaria

scopo e oggetto della presente perizia di stima

Scopo della presente perizia è quello indicato nella determinazione di conferimento dell'incarico e nell'incarico stesso, ripreso dalla relativa deliberazione ed evidenziato in premessa.

Ovvero, in sintesi, la determinazione degli elementi economici della concessione a terzi della gestione della Farmacia Comunale di nuova istituzione.

In primo luogo, dunque, la determinazione del corrispettivo della concessione, oltreché degli altri elementi concomitanti e complementari che concorrono alla determinazione e all'articolazione di quel corrispettivo.

Oggetto della stima non è quindi il valore economico dell'attività da affidare in concessione che in realtà è di nuova costituzione, ma il valore economico della sola concessione della nuova istituzione della Farmacia Comunale con esclusione pertanto di qualsiasi avviamento.

Sotto questo profilo, e fatto salvo quanto precisato nel prosieguo circa le peculiarità del negozio giuridico in oggetto, le tecniche e le procedure valutative che saranno impiegate e appresso illustrate sono concettualmente in parte assimilabili a quelle applicabili alla fattispecie dell'affitto di azienda attraverso l'uso in concessione con esclusione di ogni tipo di avviamento essendo di nuova costituzione.

L'analisi riguarda infatti:

- una serie di Farmacie analoghe esattamente individuabili all'interno di una area geografica,
- dotate di autonomia funzionale, tecnica e gestionale,
- in grado di generare distinti e autonomi flussi economici e finanziari, estrapolandone l'avviamento e gli investimenti necessari che competono al nuovo cessionario;
- oggetto di concessione dall'attuale concessionario a un diverso soggetto giuridico.

Tuttavia, la fattispecie oggetto di analisi differisce sostanzialmente dall'ordinario affitto d'azienda. Non si è in presenza, infatti, in primo luogo, di un affitto di ramo d'azienda in senso proprio quanto piuttosto di un uso della concessione in nome e per conto del comune di avvio dell'attività imprenditoriale.

Di tali peculiarità, che differenziano la fattispecie dall'ordinario affitto di ramo aziendale, si è tenuto conto nella valutazione, come si dirà appresso.

Inoltre poiché, come già accennato, la disciplina del settore è dettata dalla L. 2 aprile 1968 n. 475 e s.m.i. (riordinata principalmente dalla L. 8 novembre 1991, n. 362), e stabilisce che il numero delle farmacie sul territorio è programmato per mezzo di una pianta organica comunale, soggetta a revisione biennale. La pianta organica è formata secondo un criterio demografico, con indicazione del numero delle sedi farmaceutiche e della zona di riferimento di ciascuna. Per l'apertura di una farmacia è richiesta una popolazione minima di 3.300 abitanti nella zona di riferimento. La popolazione eccedente consente l'apertura di un'ulteriore farmacia, qualora sia superiore al 50 per cento del parametro base. È data la possibilità alle regioni e alle province autonome di prevedere l'apertura di ulteriori farmacie in aree ad alta frequentazione (stazioni ferroviarie, aeroporti civili a traffico internazionale, porti, aree di servizio autostradali, centri commerciali), con il limite del 5 per cento del totale delle farmacie, comprese le nuove sedi.

La titolarità dell'esercizio della farmacia può essere concessa a Comuni, a farmacisti persone fisiche, a società di persone tra farmacisti e a cooperative a responsabilità limitata, con il vincolo, per le società, che tutti i soci abbiano la qualifica di farmacista iscritto all'albo.

Oltre alla cessione di farmaci e parafarmaci, le farmacie possono svolgere i servizi di cui al D.L. 3 ottobre 2009 n. 153 (fra i quali, a titolo esemplificativo, partecipazione ai servizi di assistenza domiciliare integrata, relativa dispensazione domiciliare di farmaci e dispositivi, erogazione di servizi di primo e secondo livello, etc.).

IL Disegno Di Legge 3012, "Legge annuale per il mercato e la concorrenza" (c.d. DDL "Concorrenza"), nell'iniziale formulazione:

- introduceva le società di capitali nel novero dei possibili gestori;
- eliminava l'obbligo che i soci delle società ammissibili siano farmacisti iscritti all'albo;
- eliminava il limite di titolarità di 4 farmacie nella provincia di sede legale, attualmente previsto per le società.

informazioni sul contesto territoriale di riferimento

Le farmacie attualmente stabilite nel Comune di Trevignano Romano, come detto, 1, a fronte di 2 sedi individuate dalla pianta organica vigente.

La popolazione del Comune di Trevignano Romano, di 5.781 unità

test di verifica compatibilità istituzione nuova farmacia

<u>Trevignano</u>	1
5781	attuali abitanti
3300	minimo x costituzione farmacia
2481	ab. residui > 50% parametro base
1650	parametro base

è coerente

test di verifica compatibilità istituzione nuove farmacie Comuni Limitrofi

<u>bracciano</u>	1
19238	attuali abitanti
16500	minimo x costituzione 5 farmacia
2738	ab. residui > 50% parametro base
1650	parametro base

<u>anguillara</u>	3
19401	attuali abitanti
9900	minimo x costituzione 3 farmacia
9501	ab. residui > 50% parametro base
1650	parametro base

<u>canale</u>	
<u>monterano</u>	0
4169	attuali abitanti
3300	minimo x costituzione farmacia
869	ab. residui < 50% parametro base
1650	parametro base

<u>monterosi</u>	0
4473	attuali abitanti
3300	minimo x costituzione farmacia
1173	ab. residui < 50% parametro base
1650	parametro base

<u>bassano</u>	
<u>romano</u>	0
4940	attuali abitanti
3300	minimo x costituzione farmacia
1640	ab. residui < 50% parametro base
1650	parametro base

Come evidente dalla tabella soprastante ci dovrebbero essere ulteriori opportunità di apertura nuove farmacia per un totale di 4 una a Bracciano e 3 ad Anguillara a causa chiusura partita iva di una alla data del 21/05/19.

Ergo proprio a causa di tali vincoli ed opportunità la concessione ha comunque un valore economico suscettibile di apprezzamento pur in assenza avviamento attività ed investimenti.

6. TECNICHE E MOTODI VALUTAZIONE

definizione e scelta del campione di farmacie presenti nel raggio di circa 20 km dal comune di trevignano

Tuttavia a causa assenza dati contabili certi, motivi di riservatezza relativi alla privacy nel rilascio di dati sensibili nonché per attenuare e normalizzare il valore economico si è deciso di determinare i valori economici su un campione di farmacie presenti su un raggio di circa 20 km dalla unica farmacia attualmente presente nel Comune di Trevignano Romano come risultanti dalla seguente tabella

<u>NUMERO</u>		<u>abitanti</u>
1	A <u>trevignano</u>	5781
5	B <u>bracciano</u>	19238
3	C <u>anguillara</u>	19401
1	D <u>canale monterano</u>	4169
1	E <u>monterosi</u>	4473
1	F <u>bassano romano</u>	4940
12		58002

Con lo scopo di normalizzare abbiamo inserito nel campione una compagnia in forma di spa che gestisce tre farmacie comunali e una parafarmacia delle quali siamo riusciti ad ottenere i dati contabili e/o fiscali.

Test Verifica spesa netta pro capite per congruità , coerenza ed attendibilità dati del campione

Ai fini dell'elaborazione vengono individuati i valori pro-capite relativi alla provincia di Reggio Emilia per confrontarli con la media del campione :

Popolazione Reggio Emilia	532.872
Spesa lorda pro capite	€ 345,14
Sconto ASL	6,21%
Sconto ASL pro capite	€ 8,79
Spesa netta pro capite	€ 336,35

Dalla media del campione delle farmacie prescelto il valore è il seguente: € 312,06

Scostamento del 7,22 % che riteniamo congruo e coerente con la differente area geografica in quanto avvalorato anche dai valori pro-capite degli ultimi 4 anni relativi all'area Geografica di riferimenti ristretta essendo pari ad € 330,92 presenta uno scarto di soli 1,62% che riteniamo più che congruo e coerente e non presenta caratteristiche di eventuale materialità nelle successive determinazioni.

La valutazione del capitale economico.

Il capitale economico di un complesso aziendale oggetto di trasferimento rappresenta e misura la sua capacità di generare valore a favore del cessionario in un dato orizzonte temporale futuro. E' tale valore, e dunque tale capacità, che determina il valore attuale del complesso considerato come oggetto di scambio, così come il valore di un generico bene di consumo risiede nella sua utilità per il soddisfacimento dei bisogni del fruitore.

Questa premessa, di ordine teorico e concettuale, è tuttavia necessaria per le conseguenze che, nella presente valutazione, ne derivano, sotto il profilo delle impostazioni assunte a base per le determinazioni quantitative e delle conseguenti procedure di elaborazione.

In particolare, due sono le considerazioni che principalmente incidono sui criteri e sui metodi di computo del valore economico di un complesso aziendale, ovvero di un'azienda considerata come oggetto di scambio:

- a. la determinante fondamentale per l'apprezzamento del valore economico attuale è l'attitudine del complesso ad accrescere il proprio valore nell'orizzonte temporale futuro preso in considerazione. Per conseguenza, ai fini della valutazione economica dell'azienda, gli andamenti economico-finanziari passati e quello attuale assumono rilevanza in quanto segnali di punti di forza, o criticità, dell'attuale e passata gestione; e della conseguente necessità, opportunità, o non necessità, di interventi di ristrutturazione, assestamento, correzione, potenziamento degli assetti strutturali, organizzativi e gestionali. Non occupano tuttavia una posizione esclusiva e neppure prioritaria nella valutazione economica dell'azienda: è concettualmente possibile, ben noto nella pratica professionale, e frequente nell'osservazione delle concrete transazioni, che si attribuiscono valori anche rilevanti ad aziende in perdita, e, al contrario, basse valutazioni pur in presenza di pregressi risultati reddituali positivi.
- b. L'attitudine a generare valore, e per tale via accrescere il patrimonio aziendale prospettico e il valore economico attuale, è strettamente connessa e condizionata dal contesto, diverso dall'attuale, in cui il complesso si inserirà a seguito del trasferimento. Gli assetti strutturali, organizzativi e gestionali del cessionario, e gli equilibri fondamentali – economico, finanziario e patrimoniale – che su di essi si modellano, rivestono un ruolo preminente nel rendere effettive le potenzialità di creazione del valore possedute dal complesso aziendale, e dunque nel modificare ed anche ribaltare in senso positivo eventuali pregresse criticità gestionali e reddituali, incidendo significativamente nell'apprezzamento del valore economico.

Le considerazioni che precedono assumono particolare rilevanza nella presente valutazione, posto che:

- la Farmacia Comunale é di nuova costituzione e potrebbe presentare per i primi anni risultati e indicatori economico-finanziari negativi;
- la concessione potrebbe determinare tuttavia un radicale mutamento nell'assetto strutturale, organizzativo e gestionale, con il passaggio dalla sfera della gestione pubblica a quella privata e il conseguente radicale mutamento nella cornice normativa e amministrativa di riferimento, nelle modalità gestionali, nei vincoli operativi;
- la potenzialità del mercato contingente e limitrofo potrebbe determinare uno sviluppo iniziale positivo ancorché la presenza dell'attuale farmacia potrebbe ridurre queste potenzialità iniziali.

E' dunque corretto ritenere, sulla base dei riferimenti di settore correnti, che la Farmacia costituenda, possa sviluppare positivamente, nel diverso contesto di destinazione, le proprie potenzialità gestionali e i conseguenti risultati reddituali, accrescendo il proprio patrimonio e generando un valore economico quantitativamente apprezzabile.

Sotto il profilo del metodo di valutazione del valore economico, le modalità stesse del trasferimento restringono il ventaglio dei criteri utilizzabili.

Non si tratta infatti, come sopra indicato, di una cessione di ramo d'azienda in senso proprio, da attuare nell'ambito di un ordinario rapporto contrattuale bilaterale, ma di un procedimento amministrativo complesso, nell'ambito del quale si perverrà al trasferimento della gestione della Farmacia costituenda da avviare ad un soggetto privato/pubblico.

Tuttavia:

- verrà concessa la costituzione/gestione, ma la titolarità resterà in capo al Comune;
- la costituzione/gestione sarà affidata, con lo strumento amministrativo della concessione di servizi e all'esito di idonee procedure di evidenza pubblica, ad un terzo soggetto privato/pubblico.

i metodi di valutazione astrattamente utilizzabili: i metodi patrimoniali.

Simile impostazione preclude nella determinazione del valore economico della Farmacia l'impiego di metodi patrimoniali puri o misti, poiché le specifiche attività da trasferire (rimanenze di magazzino e immobilizzazioni) non esistono, se non per effettuare tests di verifica della congruità, della coerenza e dell'attendibilità del campione di riferimento.

I metodi patrimoniali stimano il capitale economico attraverso la determinazione del valore corrente delle singole componenti del patrimonio aziendale.

Nella sua formulazione basilare (*metodo patrimoniale puro*) il metodo patrimoniale prevede esclusivamente la valutazione analitica degli elementi del patrimonio a prezzi di ricostituzione, condotta revisionando e rettificando opportunamente le appostazioni contabili sulla base di corretti criteri di valutazione e in ragione dell'effettiva sussistenza degli elementi attivi e passivi, dei presupposti economici e giuridici del loro mantenimento, delle differenze di valore emergenti. Il metodo patrimoniale puro, nelle sue differenti articolazioni tecniche, non considera la ricchezza –in termini di flussi reddituali o finanziari– che il complesso patrimoniale oggetto di valutazione è in grado di produrre. Esso valuta dunque l'azienda e non l'impresa, prescindendo dall'unitario vincolo di destinazione che lega sinergicamente i componenti del patrimonio, il quale costituisce, proprio in virtù di tali legami e di tale sinergia, un sistema organizzato il cui valore è maggiore della somma dei valori delle sue parti.

L'analisi patrimoniale pura va considerata pertanto una soluzione sempre disponibile qualora non sia possibile utilizzare altri metodi di valutazione (reddituali e finanziari). In ogni caso essa fornisce utili informazioni sull'effettivo valore del patrimonio, sul processo di ammortamento delle immobilizzazioni, sui criteri di valutazione utilizzati, sui procedimenti contabili adottati.

Con riferimento alla costituenda Farmacia, considerata la concreta articolazione del passaggio di attività, e considerate altresì le indicazioni e prescrizioni contenute nella delibera del Consiglio Comunale, gli elementi patrimoniali da trasferire risultano assenti. Inoltre, e soprattutto, la delibera dispone la separata determinazione del valore della sola concessione.

Dunque il valore della concessione, e il valore economico della Farmacia costituenda che esso esprime e quantifica, riposa esclusivamente su elementi e parametri di valutazione non patrimoniali, ma legati ai flussi di valore potenzialmente generabili dall'attività considerando il campione di riferimento.

E, dunque, non si può nemmeno individuare un complesso di elementi patrimoniali legati da vincoli sistemici che concorra alla determinazione del valore economico.

Pertanto i metodi patrimoniali di valutazione del capitale economico non sono qui applicabili.

I metodi di valutazione astrattamente utilizzabili: i metodi misti.

Non lo è il metodo patrimoniale puro, ma, per gli stessi motivi, non lo sono nemmeno i metodi c.d. *misti*, che integrano l'analisi patrimoniale con la considerazione delle prospettive reddituali.

Tali metodi si basano sull'assunto che il valore economico dell'azienda sia determinato dalla combinazione di due componenti, e sulla semplificazione – dettata da motivazioni tecnico/pratiche – che esse possano essere separatamente e autonomamente valutabili: un valore riferibile ad uno *stock*, e dunque statico, ovvero il valore del patrimonio aziendale; e un valore riferibile ad un flusso, e dunque dinamico, ovvero il valore della ricchezza che sarà generata da quel patrimonio in un dato arco temporale. Vengono quindi sommati – o mediati – il valore dell'azienda – il patrimonio – e il valore dell'impresa – il flusso di ricchezza –: il primo rappresentato dal valore del patrimonio netto opportunamente rettificato, il secondo da un flusso reddituale futuro, attualizzato per ricondurlo a valori correnti, identificato con il reddito medio atteso o con una sua parte (in questo caso, generalmente, calcolata come differenza tra il reddito atteso e il reddito “normale” riferibile alle prevedibili condizioni di mercato e d'azienda).

i metodi di valutazione astrattamente utilizzabili: i metodi reddituali.

I metodi reddituali e quelli finanziari utilizzano per la valutazione unicamente grandezze-flusso, ovvero esclusivamente i flussi –attualizzati– di ricchezza attesi dalla gestione nell'orizzonte temporale previsionale, determinato o indeterminato. Essi assumono dunque – per ragioni teoriche o per esigenze tecnico/pratiche– che il valore economico dell'azienda sia completamente determinato e compiutamente espresso dal flusso atteso di ricchezza, poiché tale flusso già incorpora la quota di valore astrattamente attribuibile al complesso patrimoniale.

Nei metodi reddituali la grandezza-flusso di riferimento è il reddito atteso, attualizzato in funzione della prospettiva temporale adottata: se la previsione è riferita ad un intervallo temporale limitato, il valore economico attribuibile all'azienda, W , sarà pari al valore attuale di una rendita posticipata di n anni:

$$W = R \cdot a_{n-i},$$

ovvero pari al reddito atteso (R) moltiplicato per il fattore di attualizzazione (a_{n-i}) al tasso i di un flusso di n anni.

Nel caso di orizzonte temporale illimitato, il valore economico sarà pari al valore attuale di una rendita perpetua:

$$W = R/i.$$

Con riferimento alla Farmacia costituenda, la criticità del metodo risiede nella difficoltà di stimare un attendibile reddito atteso, e ciò principalmente in ragione di assenza di dati nonché delle eventuali modificazioni che si potrebbero verificare negli equilibri tecnici, patrimoniali, finanziari ed economici a motivo del differente contesto in cui il complesso verrà trasferito: il mutamento del soggetto gestore –da pubblico a privato/pubblico– è tale da determinare di per sé profonde revisioni nelle combinazioni gestionali e negli assetti strutturali e amministrativi dell'attività.

Assumere la passata redditività a fondamento della stima del reddito atteso risulta pertanto fuorviante, e anzi conduce alla conclusione –infondata, per le circostanze appena richiamate– che la Farmacia costituenda potrebbe possedere un valore economico negativo nei primi anni di attività a causa dei investimenti iniziali di avviamento.

Ogni altro parametro di stima del reddito ragionevolmente atteso appare di fatto arbitrario, e dunque impraticabile.

I metodi di valutazione astrattamente utilizzabili: i metodi finanziari.

I metodi finanziari identificano la grandezza-flusso di riferimento nei flussi di cassa disponibili in futuro per l'investitore, calcolando il valore economico mediante i medesimi procedimenti attuariali utilizzati per i metodi reddituali.

Il presupposto concettuale alla base del loro utilizzo poggia su un duplice assunto:

- la constatazione della coincidenza, a lungo termine, tra i flussi reddituali e quelli finanziari;
- l'identificazione del momento di creazione della ricchezza non nella fase della generazione ma in quella della effettiva percezione.

Sotto il profilo dell'inquadramento teorico i due metodi, reddituale e finanziario, appaiono quindi assimilabili. Per il metodo finanziario devono pertanto rilevarsi le medesime criticità indicate per quello reddituale: difficoltà di formulare attendibili stime dei flussi attesi, elaborazioni previsionali necessariamente ancorate agli andamenti storici, indisponibilità e difficoltà di stima di corretti e attendibili elementi di valutazione delle dinamiche prospettiche.

Ad esse devono aggiungersi le ulteriori difficoltà connesse alla formulazione di un budget finanziario previsionale effettivamente espressivo della redditività operativa, posto che la generazione dei flussi di cassa è ordinariamente meno prevedibile di quella dei flussi reddituali.

Anche i metodi finanziari di determinazione del valore economico devono pertanto ritenersi inadeguati alla valutazione qui richiesta.

Il metodo di valutazione prescelto: il moltiplicatore dei ricavi ponderato con il reddito normalizzato.

Come i metodi reddituali e quelli finanziari anche il metodo in questione si basa, per la valutazione del capitale economico, su una grandezza di riferimento consistente in un flusso, e precisamente il volume dei ricavi (considerato equivalente, nella prassi, al fatturato). Il valore dell'azienda viene ottenuto moltiplicando il flusso di riferimento per un parametro determinato in conformità a medie di settore e di mercato.

Il procedimento è in realtà concettualmente del tutto analogo alla stima reddituale, di cui rappresenta una semplificazione, consistente precisamente in una contrazione e una sintesi procedurale: il valore economico dell'azienda, ovvero il valore del flusso prospettico di redditi attualizzati, viene espresso, anziché in funzione del reddito, in funzione del volume di ricavi, mediante un parametro che rappresenti, per il settore di appartenenza dell'azienda, un'attendibile stima della redditività delle vendite e del tasso di attualizzazione dei redditi attesi.

Un esempio è utile a chiarire quanto rappresentato. Si supponga che il reddito prospettico atteso (R) sia di 200 mila euro.

Il valore aziendale (W) stimato attualizzando tale flusso reddituale con la formula della rendita perpetua ad un tasso (i) dell'8% sarà pertanto:

$$W = R/i = 200/0,08 = 2.500,$$

ovvero 2,5 milioni di euro.

Se il ROS (*Return on Sales*, redditività delle vendite) è pari al 10%, allora il volume dei ricavi (V) sarà:

$$V = R/0,10 = 200/0,10 = 2.000,$$

ovvero 2 milioni di euro, e il rapporto tra valore aziendale e ricavi sarà pari a:

$$W/V = 2.500/2.000 = m = 1,25,$$

valore che rappresenta appunto il moltiplicatore dei ricavi (m) utilizzabile nella stima.

Assumendo in prima istanza:

- che il ROS mediamente rilevato per le imprese di un determinato settore, in determinate condizioni di ambiente e di mercato, rappresenti un'attendibile stima del ROS della singola azienda di quel settore e mercato;
- e che il tasso di attualizzazione rappresentativo della rischiosità del settore e del mercato sia applicabile alla singola azienda di quel settore e mercato, il moltiplicatore consente di ottenere, a partire dai ricavi, il medesimo valore economico dell'azienda che si otterrebbe mediante l'attualizzazione del reddito.

Così, volumi di ricavi rispettivamente di 1,5 e 3 milioni di euro determineranno, utilizzando il moltiplicatore m sopra individuato, valori economici rispettivamente di 1,875 e 3,750 milioni di euro:

V =	1.500	3.000
m =	1,25	1,25
W =	1.875	3.750.
V*m =		

All'identico risultato si perverrebbe con il procedimento di attualizzazione del reddito:

V =	1.500	3.000
ROS =	10%	10%
R = V*ROS =	150	300
i =	8%	8%
W = R/i =	1.875	3.750.

Il moltiplicatore m esprime infatti il rapporto tra la redditività delle vendite, ROS, e il tasso di attualizzazione, i :

$$m = W/V = W*ROS/R = ROS/i.$$

Esso è direttamente proporzionale alla redditività delle vendite, numeratore del rapporto, e inversamente proporzionale alla rischiosità degli investimenti del settore, che innalza il tasso di attualizzazione i , denominatore del rapporto, dato il rendimento degli investimenti in attività finanziarie prive di rischio (il quale costituisce, oltre al fattore di rischiosità, l'altro addendo della somma che determina il tasso di attualizzazione).

Il metodo del moltiplicatore costituisce dunque una variante del metodo reddituale, di cui rappresenta, in buona sostanza, una metodologia di calcolo sintetica.

I vantaggi, rispetto al metodo reddituale e anche rispetto a quello finanziario, sono tuttavia rilevanti, in quanto il volume prospettico dei ricavi costituisce una grandezza-flusso:

- stimabile in modo più oggettivo e accurato del reddito prospettico, e ancor più rispetto ai flussi finanziari attesi;
- spesso disponibile anche qualora non si disponga di attendibili dati sul reddito o sui flussi di cassa.

Il metodo del moltiplicatore dei ricavi consente perciò di operare una attendibile valutazione di capitale economico anche laddove non sussistono le condizioni per l'impiego di metodi di attualizzazione dei flussi prospettici reddituali o finanziari.

L'assunzione, nella pratica applicazione, di valori del moltiplicatore calcolati in base a medie di settore piuttosto che con riferimento all'azienda oggetto di valutazione, costituisce il limite

concettuale del metodo. Il suo corretto utilizzo richiede dunque un preliminare adattamento, da operare caso per caso e consistente:

- nell'apprezzamento della differenza tra il ROS rilevato per le aziende del settore e del mercato e il ROS rilevato per la specifica azienda oggetto di valutazione;
- nell'apprezzamento della differenza tra la rischiosità rilevata per le aziende del settore e del mercato e la rischiosità rilevata per la specifica azienda oggetto di valutazione;
- nella quantificazione di tali differenze;
- nella conseguente variazione del moltiplicatore stesso.

La variazione sarà:

- aumentativa in presenza di più elevata redditività delle vendite e minore rischiosità della specifica azienda rispetto al settore e al mercato di riferimento;
- diminutiva nel caso opposto (minore redditività delle vendite e maggior rischiosità dell'azienda);
- aumentativa, diminutiva o nulla in presenza di redditività delle vendite e tasso di rischiosità dell'azienda ambedue maggiori o minori rispetto ai corrispondenti parametri di settore e di mercato, in rapporto all'ampiezza relativa delle due differenze.

Così applicato, il metodo del moltiplicatore dei ricavi appare in grado di superare le criticità rilevate con riferimento agli altri metodi di valutazione più sopra tratteggiati.

Deve pertanto ritenersi idoneo per la valutazione qui richiesta, e sarà utilizzato con le precisazioni di seguito indicate.

Il sottoscritto ritiene infatti opportuno ponderare il risultato ottenuto con il metodo del moltiplicatore mediante una ulteriore valutazione, ottenuta tramite l'attualizzazione, per gli anni di durata della concessione di servizio, del reddito medio normalizzato attribuibile alla costituenda Farmacia.

Tale reddito non costituisce una stima del reddito prospettico ragionevolmente atteso nelle mutate condizioni di gestione, che, come più sopra indicato, appare di problematica determinazione.

Esso rappresenta piuttosto una attendibile valutazione del reddito medio normalizzato standard (con la media calcolata sugli ultimi tre esercizi), ovvero del reddito ordinariamente ri-

traibile dalla gestione tipica della Farmacia (reddito operativo) nell'attuale assetto gestionale e in condizioni operative standard.

Espungendo cioè le oscillazioni delle componenti reddituali tipiche indotte da variazioni temporanee o eccezionali, rideterminando il livello standard delle componenti reddituali in rapporto alle condizioni di operatività e al livello delle vendite e prestazioni effettuate, e stornando gli elementi di reddito di pertinenza della gestione straordinaria, finanziaria e fiscale.

Il conto economico standard, ovvero come sopra normalizzato, non avendo dati è stato tratto dall'unico bilancio pubblico di una Spa che gestisce tre farmacie in tre diversi comuni dei quali uno in zona limitrofa oggetto di valutazione ovvero dalla media del campione su dati studi di settore.

Si accolgono così nella valutazione elementi altrimenti non apprezzabili, correggendo per tale via la stima ottenuta mediante il moltiplicatore, la quale, tipicamente riferita a condizioni operative medie, può essere sì rettificata per considerare la specifica redditività delle vendite e la particolare rischiosità aziendale, ma non può comunque tener conto:

- la probabile diseconomicità della gestione iniziale in fase di start up;
- delle criticità della combinazione produttiva;
- dei costi eventualmente richiesti per il loro azzeramento;
- dei costi frizionali originati dal tempo di adattamento dell'impresa al nuovo contesto gestionale.

In coerenza con la scelta del metodo di valutazione, in considerazione della preminenza da assegnare al volume dei ricavi nel risultato finale, tenuto conto che la ponderazione ha l'obiettivo di apprezzare gli elementi di criticità e non di abbattere drasticamente un valore economico comunque sussistente e fondato essenzialmente sulla capacità dell'impresa di attrarre domanda in misura almeno pari a quella attuale, si ritiene di assegnare, nella ponderazione:

- **il peso dell'20% al valore economico** ottenuto mediante il metodo del moltiplicatore dei ricavi;
- **il peso del 80% al fattore di rettifica** ottenuto dall'attualizzazione del reddito operativo medio normalizzato.

La valutazione economica della costituenda Farmacia verrà pertanto calcolata come somma fra:

- a. l'20% del valore ottenuto mediante il metodo del moltiplicatore dei ricavi;**
- b. l'80% del valore ottenuto dall'attualizzazione, per il numero di anni della concessione in gestione della costituenda Farmacia, del reddito medio normalizzato ritraibile dalla gestione tipica della Farmacia con dati disponibili o del campione e nell'attuale assetto gestionale e in condizioni operative standard.**

Successivamente si provvederà a determinare il canone annuo di concessione, mediante il calcolo di un flusso finanziario di durata corrispondente al periodo di durata della concessione e di valore attuale pari al valore economico come sopra determinato.

Di seguito si illustreranno la procedura di calcolo e i risultati ottenuti.

7. PROCEDURA SEGUITA

Riclassificazione del conto economico e determinazione dei ricavi.

Non è stato elaborato il conto economico medio del campione in quanto non era nelle nostre disponibilità, pertanto si è proceduto direttamente da fonte attendibile quale i dichiarativi in anagrafe tributaria a prelevare i volumi di affari nonché il reddito dichiarato e se pur molti analoghi si è proceduto a normalizzare attraverso una media delle 12 farmacie del campione nell'intorno di 20 km, tra la risultante media volume di affari rigo VE50 del campione anno 2018-2015 e la risultante media ricavi rigo RF2 del campione anno 2017-2015 il cui risultato è il seguente:

Volume dei ricavi normalizzato medio con il volume di affari medio é pari ad euro 1.445.060,08 .
--

determinazione del moltiplicatore dei ricavi e del conseguente valore economico.

Il moltiplicatore dei ricavi utilizzato nella pratica professionale e aziendale per la valutazione delle farmacie, calcolato sulla base della redditività delle vendite e della rischiosità dell'investimento mediamente riferibili al settore, si colloca attualmente nell'intervallo 0,8 – 1,5, ed è dunque pari mediamente a **1,15**.

Esso ha subito negli ultimi anni una significativa riduzione, a motivo principalmente:

- della generalizzata e perdurante situazione di crisi economica e finanziaria e della conseguente pesante riduzione dei redditi e della capacità di spesa delle famiglie e delle pubbliche amministrazioni;
- dei provvedimenti di liberalizzazione che hanno interessato e interessano il settore, i quali riducono il grado di protezione del mercato e ampliano l'offerta;
- della riduzione dei margini di redditività, e del connesso aumento degli oneri finanziari, conseguente alla contrazione dei margini della distribuzione;
- della riduzione dei margini di redditività conseguente all'aumento degli sconti obbligatori a favore del SSN ex L. 122/2010.

Con riferimento alla costituenda Farmacia, il sottoscritto ritiene che il valore medio di 1,15 debba essere rettificato considerando quanto segue:

1. il volume di ricavi per addetto non avendo fonti certe non è determinabile . Sotto questo profilo il moltiplicatore preferiamolo, a fini prudenziali, non farlo incidere sull'eventuale rettifica.
2. L'attuale pianta organica delle farmacie del Comune di Trevignano Romano e dei dintorni prevede 5 sedi non ancora assegnate su 17. Ciò rappresenta un fattore di potenziale riduzione del mercato e dei ricavi, e pertanto sotto questo profilo il moltiplicatore deve essere diminuito in misura pari alla differenza percentuale tra l'attuale quota teorica di mercato (1/12, ovvero 0,083) e la quota teorica in presenza di 15 farmacie (1/17, ovvero 0,067), e quindi del:

$$(0,083 - 0,067)/0,083 = - 29,41\%.$$

3. La variazione complessiva del moltiplicatore medio, determinata in ragione

dell'adattamento del parametro alle specificità dell'azienda e del contesto locale, è pertanto del:

$$+ 0,00\% - 29,41\% = - 29,41\%.$$

Il moltiplicatore dei ricavi applicabile nella fattispecie è pertanto pari a:

$$1,15 * -29,41\% = 0,812$$

Per conseguenza il valore economico della Farmacia, provvisoriamente ottenuto mediante il metodo del moltiplicatore dei ricavi come sopra descritto e implementato, è pari ad euro:

$$1.445.060,08 * 0,812 * 20\% = 234.677,76.$$

Esso rappresenta il primo termine della media che si utilizzerà, come sopra indicato (v. *supra*), per determinare il valore economico finale, con la procedura appresso dettagliata.

Determinazione del reddito medio normalizzato: determinazione del personale funzionalmente necessario e suo costo.

Come sopra indicato, la valutazione economica della costituenda Farmacia sarà calcolata come media fra il valore ottenuto dal moltiplicatore dei ricavi e quello ottenuto attualizzando il reddito medio normalizzato, ovvero il reddito operativo ordinariamente ritraibile dalla gestione tipica della Farmacia, nell'attuale assetto gestionale e in condizioni operative standard.

La determinazione del reddito standard richiede la preliminare determinazione del livello standard delle componenti reddituali, in condizioni standard di operatività e all'attuale livello di vendite e prestazioni.

Simile rideterminazione andrebbe condotta in primo luogo sul fattore lavoro poi sulle altre componenti del valore aggiunto .

Tuttavia tali valori non sono disponibili e la farmacia de quo è costituenda e non potendo contare su alcun avviamento abbiamo proceduto, direttamente da fonte attendibile quale i dichiarativi in anagrafe tributaria, a prelevare gli **utili ante imposte dichiarati** e se pur non analoghi al reddito operativo si è proceduto a normalizzare attraverso una media delle 12 farmacie del campione nell'intorno di 20 km, il cui risultato è il seguente :

$$113.760,08$$

Essa rappresenta il risultato attribuibile alla gestione tipica di una farmacia del campione in condizioni operative standard, negli attuali assetti gestionali e dato l'attuale livello delle vendite e prestazioni, ed è espressiva, come più sopra indicato, dell'attuale economicità della gestione, delle criticità della combinazione produttiva e dei costi/ricavi eventualmente richiesti rispettivamente per il loro azzeramento/apprezzamento, nonché dei costi frizionali originati dal tempo di adattamento dell'impresa al nuovo contesto gestionale.

Verrà perciò impiegata, previa sua attualizzazione per il numero di anni della concessione in gestione della costituenda Farmacia, quale secondo termine della media che si utilizzerà per determinarne il valore economico finale.

Attualizzazione del reddito operativo normalizzato.

Stabilita la durata della concessione è possibile attualizzare l'utile ante imposte normalizzato sopra ottenuto per un periodo di 20 anni.

Quale tasso di attualizzazione si impiegherà:

1. il rendimento medio delle attività finanziarie prive di rischio rilevato alla data più recente;
2. aumentato di una percentuale espressiva della maggiore rischiosità aziendale.

Quanto al primo addendo, si assume qui il **rendimento ultima emissione del Tesoro dei titoli di Stato poliennali aventi stessa durata di 20 anni, pubblicato periodicamente dalla Banca d'Italia (c.d. "Rendistato") e riferito al 14/10/19, pari all'3,100%, opportunamente rettificato in considerazione della tassazione (12,50%) e dell'inflazione (0,6% nel mese di ottobre rispetto allo stesso mese dell'anno precedente: indice nazionale dei prezzi al consumo per l'intera collettività: <http://www.istat.it/it/archivio/162199>).**

Si ha pertanto:

rendimento lordo dei titoli di Stato	3,100%
tassazione 12,50%	– 0,387%
rendimento netto	2,713%
tasso di inflazione	– 0,600%
rendimento netto deflazionato	2,113%

Quanto al premio per il rischio, per la sua stima si è proceduto come segue:

1. si è assunto inizialmente l'*equity risk premium*, il premio al rischio del capitale proprio, così come stimato da Mediobanca nell'indagine annuale "Dati cumulativi di 2.095 società italiane (2019)". L'indagine, condotta dall'Ufficio Studi di Mediobanca e da R&S SpA, società di studi economici e finanziari sulle imprese e sui mercati interamente posseduta da Mediobanca, è stata pubblicata nel mese di Agosto 2019 ed è disponibile all'indirizzo web <https://www.mbres.it/it/publications/financial-aggregates-italian-companies>.

Il premio per il rischio è stimato nella misura del 2,40% (Mediobanca, Tab. III pag. 127);

2. si è proceduto a rettificare tale valore in considerazione delle specificità dell'azienda qui valutata in rapporto alle società oggetto dell'indagine Mediobanca, e in particolare:

- in considerazione della differente dimensione aziendale, posto che le società analizzate da Mediobanca sono imprese grandi (oltre 499 addetti e fatturato tra 355 milioni e 2,99 miliardi di euro) e medie (tra 50 e 499 dipendenti e fatturato tra 16 e 355 milioni di euro – parametri Mediobanca–);
- in considerazione della specificità di settore, posto che le società della distribuzione commerciale al dettaglio analizzate da Mediobanca costituiscono un campione che copre il 51% dell'intero settore, senza specificazioni di dettaglio e compresa la distribuzione alimentare;

3. la rettifica è stata operata mettendo a rapporto l'indicatore:

$CR / CV = (\text{Costi Rigidi}) / (\text{Costi Variabili})$ così come risultante, rispettivamente:

- dal conto economico standard normalizzato dell'unica farmacia comunale di cui abbiamo rintracciato il conto economico qui elaborato, e
- dal conto economico-tipo elaborato da Mediobanca per le aziende della distribuzione commerciale (Mediobanca, cit., Tab.3, Distribuzione al dettaglio, Conto economico 2018, pag. 127),

considerando rigidi, per omogeneità di confronto, il costo del lavoro più gli ammortamenti, e variabili il costo del venduto e tutti gli altri costi operativi (con esclusione quindi dell'area finanziaria, di quella straordinaria e di quella fiscale).

L'indicatore CR/CV esprime infatti la rigidità della gestione aziendale a fronte della variabilità di mercato e d'ambiente, e può pertanto considerarsi espressivo del rischio operativo specifico della gestione aziendale. Il rapporto "Beta":

$$\beta = (\text{CR/CV})_{\text{farmacia}} / (\text{CR/CV})_{\text{Mediobanca}}$$

esprime la maggiore o minore rischiosità operativa della farmacia rispetto all'aggregato aziendale di riferimento, e si sviluppa come segue:

$$(\text{CR/CV})_{\text{farmacia}} = 383.247 / 2.224.839 = 0,1723;$$

$$(\text{CR/CV})_{\text{Mediobanca}} = 9.758.078 / 49.691.356 = 0,1964;$$

$$\beta = (\text{CR/CV})_{\text{farmacia}} / (\text{CR/CV})_{\text{Mediobanca}} = 0,1723 / 0,1964 = 0,8772;$$

4. l'*equity risk premium* riferibile al rischio operativo della farmacia, come sopra calcolato, assume pertanto in prima approssimazione il valore:

$\beta * 2,40\% = 2,105\%;$

5. si è successivamente considerato l'indicatore di rischiosità finanziaria rappresentato dal tasso di default registrato nel credito alle imprese per il settore del commercio al dettaglio (tasso di default a 90 giorni delle imprese, espressivo delle nuove sofferenze e dei ritardi nei rimborsi di tre o più rate registrati nell'ultimo anno), rilevato da CRIF SpA e pari nel settembre 2019 al 4,0% (CRIF Rating Agency, "Economic Overview", gennaio 2015, pag. 3: [http://www.creditrating.crif.com/Documents/Economic Overview CRIF Rating Agency it.p df](http://www.creditrating.crif.com/Documents/Economic%20Overview%20CRIF%20Rating%20Agency%20it.pdf)). Il descritto tasso di default è espressivo non solo del rischio operativo ma anche di quello finanziario. Esso appare coerente con il *risk premium* rilevato da Mediobanca, e pertanto, in considerazione:

- della sua maggiore espressività;
- del periodo di riferimento più recente,

si ritiene di assumere nella stima quest'ultimo indicatore, anch'esso rettificato mediante il parametro prima calcolato;

6. pertanto la maggiorazione da applicare al rendimento di un investimento *risk free* in considerazione della minor liquidabilità dell'investimento nonché del rischio di mercato e dello specifico rischio d'azienda, ai fini della determinazione del tasso di attualizzazione del reddito

operativo normalizzato, viene determinata nella percentuale del:

$$\beta * 4,0\% = 3,509\%.$$

Essa appare adeguatamente rappresentativa degli elementi di rischio generale e particolare fin qui evidenziati: dalla generalizzata riduzione della capacità di spesa ai provvedimenti di liberalizzazione attuati e in via di attuazione, alla riduzione dei margini di redditività, all'aumentata difficoltà del ricorso al credito e alla crescita dei relativi oneri, ai rischi specifici, infine, connessi alla potenziale riduzione del mercato locale che presenta 12 sedi farmaceutiche su 4/15 non ancora assegnate.

Si impiegherà pertanto il tasso di attualizzazione del = 7,727%.

Il fattore di attualizzazione a_{n-i} di:

- una rendita costante posticipata della durata n di 20 anni
- al tasso i dell'7,727%, si ottiene dalla formula:

$$a_{n-i} = ((1+i)^n - 1) / (i * (1+i)^n),$$

ed è pari

ad:

$$a_{n-i} = a_{20|0,07727} = \mathbf{10,02086045}.$$

Per conseguenza il valore del risultato operativo normalizzato del conto economico della costituenda Farmacia è pari ad euro:

$$113.760,08 * 10,02086045 = € 1.139.973,84$$

e il fattore di correzione del valore economico provvisoriamente ottenuto con il metodo del moltiplicatore dei ricavi è pari a euro:

$$€ 1.139.973,84 * 80\% = € 911.979,07$$

Esso rappresenta il secondo termine della media che si utilizzerà, come sopra indicato (v. *ut supra*), per determinare il valore economico finale.

Determinazione del valore economico della Farmacia Comunale

**- VALORE ECONOMICO DELLA
COSTITUENDA FARMACIA -**

Il valore economico della costituenda Farmacia Comunale, determinato in risposta al quesito posto mediante il procedimento fin qui illustrato, **è pari ad euro:**

$$(234.677,76 + € 911.979,07) = € 1.146.656,83$$

Poiché il valore così determinato è riferito ad una ipotetica farmacia del campione già avviata occorrerà scomputare l'avviamento e l'investimento iniziale per determinare il valore della concessione.

Determinazione Avviamento fiscale

con l'art. 2 punto 4) del D.P.R. 31/07/1996 n. 460 si è stabilito che: *per le aziende e per i diritti su di esse il valore di avviamento è determinato sulla base degli elementi desunti dagli studi di settore o, in difetto, sulla base della percentuale di redditività applicata alla media dei ricavi accertati o, in mancanza, dichiarati ai fini delle imposte sui redditi negli ultimi 3 periodi di imposta anteriori a quello in cui è intervenuto il trasferimento, moltiplicata 3. La percentuale di redditività non può essere inferiore al rapporto tra il reddito d'impresa e i ricavi accertati o, in mancanza, dichiarati ai fini delle imposte e nel medesimo periodo. Il moltiplicatore è ridotto a 2 nel caso in cui emergano elementi validamente documentati e, comunque, nel caso in cui ricorra almeno una delle seguenti situazioni:*

1. *l'attività sia iniziata entro i tre periodi di imposta precedenti a quello in cui è intervenuto il trasferimento;*

2. *l'attività non sia stata esercitata, nell'ultimo periodo precedente a quello in cui è intervenuto il trasferimento, per almeno la metà del normale periodo di svolgimento dell'attività stessa;*
3. *la durata residua del contratto di locazione dei locali, nei quali è svolta l'attività, sia inferiore ai dodici mesi.*

Percentuale redditività = reddito impresa/ricavi dichiarati

€ 113.760,08 / € 1.445.060,08 = 0,0787234

Media volume affare accertato/dichiarato ultimi 2 periodi di imposta

€ 1.636.582,92

Avviamento = 0,0787234 * € 1.636.582,92 = € 128.837,41

Determinazione investimento iniziale

Per determinare investimento iniziale abbiamo utilizzato unico bilancio pubblicato da società gestione farmacie comunali costitutitasi nel 2016 estraendolo dalla CCIAA ed abbiamo utilizzato i seguenti valori per investimento iniziale :

B) Immobilizzazioni

I - Immobilizzazioni immateriali - 136.550

II - Immobilizzazioni materiali - 241.663

III - Immobilizzazioni finanziarie - 160

Totale immobilizzazioni (B) 378.373

C) Attivo circolante

I - Rimanenze 107.900

Totale investimento iniziale **€ 486.273**

Determinazione finale del valore della concessione

+ Valore costituenda farmacia	€ 1.146.656,83
- valore avviamento	€ 128.837,41
- valore investimento iniziale	€ 486.273,00
= valore concessione	€ 531.546,42

Determinazione del canone di concessione

Si ritiene che il canone di concessione relativo al valore determinato al punto precedente possa essere articolato in una quota fissa e una quota variabile rapportata ai ricavi, che appare ragionevole determinare, in considerazione dell'ammontare complessivo del canone, nell'4% del valore dei ricavi stessi.

A tal fine:

1. si procede in primo luogo alla determinazione del canone di concessione che garantisca, per gli anni di durata della concessione stessa, un flusso di ricavi equivalenti, in valore attuale, al valore economico come sopra determinato di euro

€ 531.546,42.

Quale tasso di attualizzazione si utilizza il tasso medio dei titoli di Stato rilevato dalla Banca d'Italia nel mese di maggio 2019, al netto della tassazione e dell'inflazione, già indicato ut supra e pari allo 2,113%.

Il risultato dell'elaborazione è il seguente (in unità di euro):

1	€ 32.821,21	€ 32.821,21	
2	€ 32.821,21	€ 31.476,94	1,042706477
3	€ 32.821,21	€ 30.825,60	1,064738865
4	€ 32.821,21	€ 30.187,73	1,087236797
5	€ 32.821,21	€ 29.563,06	1,11021011
6	€ 32.821,21	€ 28.951,32	1,13366885
7	€ 32.821,21	€ 28.352,24	1,157623273
8	€ 32.821,21	€ 27.765,55	1,182083853
9	€ 32.821,21	€ 27.191,01	1,207061284
10	€ 32.821,21	€ 26.628,35	1,232566489
11	€ 32.821,21	€ 26.077,34	1,258610619
12	€ 32.821,21	€ 25.537,72	1,285205062
13	€ 32.821,21	€ 25.009,28	1,312361445
14	€ 32.821,21	€ 24.491,77	1,340091642
15	€ 32.821,21	€ 23.984,96	1,368407778
16	€ 32.821,21	€ 23.488,65	1,397322235
17	€ 32.821,21	€ 23.002,60	1,426847654
18	€ 32.821,21	€ 22.526,62	1,456996945
19	€ 32.821,21	€ 22.060,48	1,48778329
20	€ 32.821,21	€ 21.603,99	1,519220151
	€ 656.424,24	€ 531.546,42	

Il canone (C) è determinato in modo che la sommatoria dei valori attuali (VA), attualizzati per ognuno dei 20 anni (n) da 0 a 19 al tasso (i) dello 2,113% mediante la formula di attualizzazione:

$$VA = C/(1+i)^n,$$

risultati pari al valore economico come sopra determinato di euro **€ 32.821,21**.

2. Si procede quindi a determinare la probabile quota variabile così determinata pari ad

$$4\% \text{ di } 1.558.367,94 = 62.334,72 \text{ €}$$

3. Si procede quindi a determinare la probabile quota totale :

$$62.334,72 + 32.821,21 = 95.155,93$$

Conclusivamente:

CANONE DI CONCESSIONE A BASE D'ASTA

Si ritiene opportuno articolare il canone di concessione a base d'asta, determinato in risposta al quesito posto mediante il procedimento fin qui illustrato, come segue:

- una quota fissa di euro 32.821,21;
- una quota variabile del 4% del fatturato risultante dalla dichiarazione IVA relativa all'anno precedente, e precisamente dal rigo corrispondente al rigo VE50, colonna "Imponibile", della dichiarazione IVA 2019 per il 2018. Per il primo anno (2019) la quota variabile PROBABILE potrebbe essere determinata in euro 62.334,72, e la quota totale in euro 95.155,93.

Emolumento per il presente incarico

L'emolumento che il concessionario corrisponderà al sottoscritto perito per la redazione della presente relazione di stima è stato convenuto ed accettato dalla committente in:

euro 9.900,00, oltre IVA di legge

Esso viene qui indicato per espressa disposizione dell'incarico ricevuto, affinché sia computato tra le somme che il concessionario dovrà corrispondere al comune di Trevignano poi rigirate al sottoscritto o direttamente al sottoscritto.

valore della concessione:

euro 656.424,24 ;

articolazione del canone di concessione:

composto da una quota fissa di euro 32.821,21 e da una quota variabile del 4% del fatturato dichiarato ai fini IVA per l'anno precedente, determinata probabilmente per il primo anno in euro 62.334,72, come su indicato ;

emolumento per il presente incarico:

euro 9.900,00, + iva indicato ut supra;

tabella riassuntiva degli importi a base d'asta che il concessionario dovrà corrispondere:

al Comune:	
Canoni di concessione:	<u>20 canoni annuali composti</u> ciascuno <u>da una quota fissa di euro 32.821,21</u> , per un totale di euro <u>656.424,24</u> , <u>più una quota variabile del 4% del fatturato dichiarato ai fini IVA per l'anno precedente, determinata probabilmente per il primo anno (2020) in euro 62.334,72.</u>
Rimborso del costo della presente perizia:	<u>euro 9.900,00.</u> + iva

8. Conclusioni

La presente, che si compone di 52/52 pagine numerate dalla 1 alla 52 con indice, ad evasione incarico ricevuto si resta a disposizione per qualsiasi chiarimento.

ENERGY SAVING SRL
L'AMMINISTRATORE UNICO
STEFANO MANDOLESI n.q.
Palombara Sabina li 17/11/19

IL PERITO
REVISORE LEGALE

