

**PROCEDURA DI DIALOGO COMPETITIVO PER L’AFFIDAMENTO IN CONCESSIONE DEI SERVIZI DI COMMERCIALIZZAZIONE E GESTIONE DEGLI SPAZI PUBBLICITARI UBICATI PRESSO LE STRUTTURE DELLE FERROVIE APPULO LUCANE**

**RELAZIONE SUL VALORE STIMATO DELLA CONCESSIONE**

**EX ART. 167 DEL D. LGS. N. 50/2016**

Ferrovie Appulo Lucane s.r.l. (nel prosieguo, anche “FAL” o “Stazione appaltante”) intende affidare in concessione i servizi di commercializzazione e gestione degli spazi pubblicitari ubicati presso le proprie strutture mediante lo svolgimento di apposita procedura ad evidenza pubblica da espletarsi nelle forme del dialogo competitivo di cui all’art. 64 del D. lgs. n. 50/2016 e s.m.i. (di seguito, anche “Codice”).

In particolare, il presente affidamento ha ad oggetto la concessione della progettazione, realizzazione, installazione, allestimento e commercializzazione della pubblicità degli impianti e degli spazi interni ed esterni delle stazioni ferroviarie e dei treni nella disponibilità di FAL s.r.l.,  
Con il presente documento FAL intende ottemperare agli obblighi di cui agli artt. 167 (Metodi di calcolo del valore stimato delle concessioni) e 35 (Soglie di rilevanza comunitaria e metodi di calcolo del valore stimato degli appalti) del Codice.

Come è noto, ai sensi dell’art. 167 del Codice, *“il valore di una concessione, ai fini di cui all'articolo 35, è costituito dal fatturato totale del concessionario generato per tutta la durata del contratto, al netto dell'IVA, stimato dall'amministrazione aggiudicatrice o dall'ente aggiudicatore, quale corrispettivo dei lavori e dei servizi oggetto della concessione, nonché per le forniture accessorie a tali lavori e servizi”*.

I parametri presi in considerazione al fine di determinare il fatturato medio annuo del concessionario e, quindi, il valore stimato della concessione sono costituiti da:

- il numero delle stazioni ferroviarie sul territorio di Puglia e Basilicata in concessione a FAL;
- il numero medio di impianti da installare in ogni stazione;
- il ricavo medio per ogni impianto (IVA esclusa), pari a € 2000 annui (IVA esclusa);
- il numero degli impianti di maggior rilievo;

- il ricavo medio per ciascun impianto di maggior rilievo;
- il numero delle casse treno;
- il ricavo medio per ogni cassa treno

Sulla scorta dei parametri medi sopra indicati, è possibile stimare il valore della concessione nei termini di seguito riportati:

Descrizione	Importo
N. stazioni ferroviarie	25
N. medio di impianti da installare in ogni stazione	6
ricavo medio per ogni impianto	€ 2000 annui (IVA esclusa)
N. impianti maggior rilievo	3
ricavo medio per ciascun impianto di maggior rilievo	€ 10.000 annui (IVA esclusa)
N. casse treno	60
ricavo medio per ogni cassa treno	€ 2000 annui (IVA esclusa)
<b>FATTURATO MEDIO ANNUO</b>	<b>€ 450.000,00</b>

Tuttavia, tenuto conto che nei primi anni della concessione il concessionario dovrà stipulare tutti i contratti con gli inserzionisti per i vari spazi pubblicitari e dovrà sostenere i costi per gli investimenti, si stima un fatturato pari ad € 225.000,00 per i primi 2 anni.

Pertanto, il valore del contratto stimato per tutta la durata della concessione, pari a 9 (nove) anni, risulta pari ad € 3.600.000,00 (IVA esclusa), a cui si deve sommare l'importo relativo all'opzione di estendere il contratto di commercializzazione e gestione degli spazi pubblicitari all'interno e

all'esterno degli autobus aziendali pari a n. 120 per la durata della concessione pari a 9 (nove) anni, per un totale complessivo di € 5.760.000,00 (IVA esclusa).

Le stime sopra indicate sono puramente indicative e dipendono da una pluralità di parametri influenzati anche dalle scelte strategiche che il concessionario adotterà per la commercializzazione e gestione degli spazi pubblicitari.

Tali stime non impegnano in alcun modo FAL e non costituiscono alcuna garanzia di corrispondenti introiti per il concessionario, che assume interamente a proprio carico il rischio operativo inerente alla gestione del servizio.

Al concessionario viene chiesto di presentare, a corredo dell'offerta in sede di gara, il proprio piano economico-finanziario.

Il concessionario assume su di sé il rischio di domanda ed il rischio di disponibilità. Questo trasferimento di rischi a carico del concessionario costituisce uno dei motivi principali per l'adozione del modello della concessione di servizi.

Pertanto, variazioni di qualunque entità non potranno dar luogo a rivalsa alcuna da parte del concessionario, in quanto rientranti nell'alea normale di tale tipologia di contratto.

Bari, 02 agosto 2022

IL RESPONSABILE UNICO DEL PROCEDIMENTO

dott. Vito Lamaddalena

