

**PIANO PROGRAMMA ECONOMICO FINANZIARIO PLURIENNALE**  
**AZIENDA SPECIALE MERCATO FIORI TOSCANA**

**Sezione I – QUADRO SOCIO ECONOMICO**

**I.1 Breve descrizione della precedente gestione del servizio**

Il comune di Pescia a suo tempo ha istituito il servizio di mercato all'ingrosso dei fiori, ai sensi del R.D. 15 ottobre 1925, n. 2578 "*Approvazione del testo unico della legge sull'assunzione diretta dei pubblici servizi da parte dei comuni e delle province*", mantenendo il **diritto di privativa**.

Tale servizio pubblico locale, in virtù di una convenzione stipulata fra il comune di Pescia ed il Consorzio stesso, è svolto a far data dal 1988 dal Consorzio gestore a prevalente interesse pubblico senza fini di lucro denominato "*Centro di Commercializzazione dei fiori dell'Italia Centrale*", nei locali del Comicent.

La regione Toscana, su richiesta del Consiglio di Amministrazione del Comicent ed *alla luce della gravosa situazione economica del consorzio*, con Deliberazione di Giunta Regionale del 30/07/2007 n. 578, ha deliberato in merito allo scioglimento ed alla nomina del liquidatore del Consorzio Gestore, poi formalizzate con Decreto del Presidente della Giunta Regionale (DPGR) del 6 settembre 2007, n. 136. Nell'atto di nomina la regione Toscana ha stabilito che il liquidatore, in aggiunta alle sue funzioni, dovrà gestire il servizio pubblico di mercato secondo quanto previsto dalla convenzione in essere fra il consorzio gestore ed il comune di Pescia **fino al nuovo affidamento della gestione del servizio secondo l'attuale quadro normativo**, da parte del *Comune stesso*, che a seguito di successive proroghe dovrà avvenire entro il 31 ottobre 2012.

La gestione del mercato all'ingrosso, **al momento commissariale**, è comunque assoggettata al rispetto di quanto previsto dalla normativa in vigore che risulta essere costituita a livello regionale dalla LR 21 maggio 1975, n. 46 "*Riforma della disciplina dei mercati all'ingrosso*" e dal Regolamento 22 maggio 1978, n. 2 "*Regolamento tipo per i mercati all'ingrosso di cui alla LR 21 maggio 1975 n. 46*".

L'Amministrazione Comunale ha più volte dichiarato la ferma intenzione di mantenere il servizio *in modo da favorire una peculiare attività agricola del territorio pesciatino*, nella consapevolezza però che il settore floricolo attraversa una grave crisi, tanto che la Regione ha attivato tavoli tecnici proprio allo scopo di ridefinirne un futuro possibile.

**I.2 (breve descrizione del servizio per il quale si intende procedere all'affidamento)**

**Il mercato dei fiori** è un servizio pubblico locale che risulta inquadrabile nella *più grande categoria dei servizi per lo sviluppo economico e la grande distribuzione commerciale*; esso è finalizzato alla distribuzione all'ingrosso e, in casi particolari, al dettaglio di fiori recisi, fronde, foglie, frutti ornamentali freschi e lavorati, piante ornamentali, bulbi, sementi ed altri prodotti florovivaistici.

La gestione del mercato *ha lo scopo di rispondere alle richieste della collettività locale e degli operatori economici del settore florovivaistico*, migliorando la qualità dei servizi e infrastrutture, razionalizzando le risorse sia in termini economici che temporali e garantendo la vigilanza sull'applicazione delle norme di commercializzazione e la formazione trasparente dei prezzi.

**In sostanza si tratta di:**

- coprire i servizi di mercato (*carrelli, magazzini, posteggi, ecc.*) così come previsto nel vigente regolamento di mercato all'ingrosso e comunque nella normativa regionale di riferimento, per consentire un agevole svolgimento delle operazioni di commercializzazione, mirando a contenere i costi di distribuzione ed a favorire l'accesso diretto dei produttori e dei commercianti al mercato;
- vigilare sull'andamento del mercato e sull'osservanza delle disposizioni contenute nel regolamento stesso;
- compilare le statistiche del mercato in conformità alle disposizioni dell'Istituto Centrale di Statistica, collaborando con l'ISMEA.
- garantire l'informazione e la tutela degli operatori e dei consumatori anche attraverso la concentrazione e la razionalizzazione del sistema distributivo all'ingrosso dei fiori mediante ad esempio l'uso diffuso della telematica, i servizi di deposito attivo e di cassa di mercato;
- gestire l'attività di manutenzione ordinaria e straordinaria degli immobili dove viene svolta l'attività di mercato all'ingrosso, ivi compresa la pianificazione e la realizzazione di interventi;
- curare i rapporti con enti ed organismi del settore e partecipare attivamente ad eventi e processi d'interesse della filiera orto-florovivaistica;
- realizzare attività di marketing e promozione del mercato e del settore floricolo, anche al fine di incrementare le entrate e di un utilizzo multifunzionale delle strutture.

**1.3 (ambito territoriale di riferimento)**

L'ambito floricolo di Pescia è ricompreso all'interno di un **distretto rurale** riconosciuto dalla Regione Toscana: *il distretto floricolo interprovinciale Lucca-Pistoia*.

L'area geografica di riferimento del *distretto* è costituita da un lungo corridoio pianeggiante di circa 1.000 Km<sup>2</sup> che collega la Versilia alla Val di Nievole, con condizioni pedoclimatiche simili e soprattutto favorevoli per la coltivazione del fiore.

Solo una piccola parte del *distretto* comprende aree collinari, questo per garantire da una parte l'integrità del territorio comunale e in alcuni casi come per il Comune di Borgo a Mozzano e Pescaglia per consentire il coinvolgimento di realtà floricole che nonostante siano di piccole dimensioni rappresentano una realtà economica molto significativa per il territorio che le ospita.

Il territorio che delimita il *distretto* ha caratteristiche completamente diverse: a nord prevalgono le aree montane dell'Appennino e delle Apuane con densità di popolazione molto basse e caratteristiche pedoclimatiche non adatte all'attività floricola; a sud i Monti pisani dividono il

Distretto dalla zona dell'area pisana, dalla Val d'Era, dal Valdarno e dal circondario empoese, dove prevale l'industria, il terziario ed un'agricoltura di tipo tradizionale.

In quest'area forte è la tradizione floricola che si può riscontrare un po' ovunque e che oltre ad aver prodotto degli imprenditori capaci, fortificati dall'esperienza precedente con l'orticoltura, si è trasposta nella cultura e nelle tradizioni, dando luogo a manifestazioni e ricorrenze di cui è ricco tutto il territorio.

Le dimensioni sufficientemente ampie dell'area sulla quale attuare comportamenti omogenei e condivisi, lungo tutta la filiera floricola, permetteranno di consolidare e sviluppare un processo collettivo di partecipazione, teso al confronto mercantile con realità europee più organizzate ed attrezzate, per fronteggiare il mercato in maniera competitiva. *Questo consentirà inoltre di agire in modo incisivo sull'aspetto del non ottimale coordinamento delle attività di pianificazione e di programmazione attuate dai diversi soggetti politico-istituzionali che operano nel territorio distrettuale.*

#### I.4 (popolazione interessata)

Sulla base dei dati Istat, la popolazione residente nei 20 comuni che formano il distretto floricolo interprovinciale Lucca-Pistoia al 1 gennaio 2011 risulta pari a 408.514, con una densità di 526,8 abitanti/kmq. A Pescia risultano 19.851 abitanti con una densità di 250,8 per kmq. Negli ultimi anni si è assistito ad una crescita generalizzata dei residenti nell'area interessata.

#### I.4 (caratteristiche sociali)

A livello locale l'analisi dello sviluppo della popolazione dall'anno 1981 al 2007 registra che dal 1981 si è verificata una lieve flessione della popolazione fino al 2001, con una diminuzione più accentuata negli anni 2000 e 2001. Dal 2002 al 2011 si assiste invece ad una **crescita di residenti**.

Nella popolazione totale c'è un rapporto percentuale di 48,5 a 51,5 in favore delle donne, nella popolazione giovane (quella fino a 34 anni, che rappresenta circa il 36% della popolazione totale) abbiamo una controtendenza che vede gli uomini attestati al 51%.

Nella popolazione over 55 (33% circa della popolazione totale) il primato femminile sale al 55,2%. Approfondendo l'analisi sugli ultra 75enni, che rappresentano l'11,75% circa della popolazione, la percentuale delle donne sale al 62% confermando il dato oggettivo della maggior aspettativa di vita delle donne.

**Il numero medio di componenti per famiglia** per l'anno 2007 è 2,4.

I **cittadini stranieri** residenti nel comune di Pescia al 31.12.2010 in termini percentuali rappresentano il 10,5% della popolazione del 2010. Il valore registrato nel comune di Pescia rispecchia il dato complessivo della provincia di Pistoia e risulta in crescita costante.

Per quanto riguarda il **livello d'istruzione**, al Censimento Generale del 2001 della popolazione in età scolare solo il 6% risulta in possesso di una laurea, il 24% ha un diploma di scuola media

superiore; il 28% di scuola media inferiore e il 33% la licenza elementare; infine la percentuale degli analfabeti è lo 0,6%.

Il censimento della popolazione del 2001 evidenzia inoltre come i lavoratori dipendenti siano oltre il 65% della forza lavoro dei residenti nel comune.

I dati per settore di attività economica mostrano **il peso che l'agricoltura ha rappresentato e tuttora rappresenta nell'economia pesciatina**; risulta infatti che *nel 1951 il 43% della popolazione occupata lavorava nel primario, che si presentava come il settore di attività prevalente. Solo nel 1961 si ha una forte crescita nel settore industriale, che durante gli anni '60 mantiene una posizione di predominio, mentre diminuisce il peso relativo dell'agricoltura a vantaggio del settore dei servizi. Gli anni '70 si caratterizzano invece per un processo di terziarizzazione fino a portare, al censimento del 1981, il 45% della popolazione in quest'ultimo settore.*

L'avvicinarsi dei tre settori di attività nel modo sopra descritto rientra pienamente nella norma e costituisce il percorso di quasi tutte le realtà territoriali italiane. Il comune di Pescia presenta però alcune peculiarità.

I valori riguardanti l'industria nelle rilevazioni 1961 e 1971 sono nettamente inferiori non solo nei comuni industriali della Toscana settentrionale, ma anche a quelli di tutti i comuni della Valdinievole. Solo nel 1981 la quota degli attivi in agricoltura scende al di sotto del 20%, soglia abbattuta da tutti i comuni toscani urbani già nel 1961. **Questo perché a Pescia la specializzazione in agricoltura ha limitato il travaso di forza lavoro, fungendo da ammortizzatore nel passaggio verso attività prevalentemente industriali e nella successiva evoluzione verso il terziario.**

Il censimento della popolazione del 2001 conferma tale analisi, individuando del totale delle persone occupate **il 12% in agricoltura**, il 32% nell'industria e il 56% nelle altre attività.

## Sezione II QUADRO di MERCATO

### II.1 - Definizione del mercato

Il mercato florovivaistico ha un'importanza molto rilevante a livello mondiale, tanto che il solo valore dei consumi di fiori e piante da vaso si aggirava nel 2007 intorno a 80 miliardi di euro, di cui il 40-50% rappresenta la quota detenuta dall'Europa (Van Rijswijk, 2008). *La Germania è il consumatore più rilevante, seguita in ordine d'importanza dalla Gran Bretagna, la Francia e l'Italia.* Nell'Europa occidentale si stima una crescita dei consumi nei prossimi anni in media del 2-4% annuo, mentre più dinamici si presentano i mercati dell'Europa Orientale, ove si stima una crescita del 5-10% annuo (CBI, 2008).

Anche all'interno dello stesso Paese si riscontra una segmentazione del mercato tra prodotti di massa e prodotti di nicchia, che si sta accentuando fortemente con il cambiamento del

comportamento del consumatore. Quest'ultimo, infatti, richiede allo stesso tempo disponibilità di prodotti di basso e alto valore, a seconda della destinazione d'uso, richiede un'elevata diversificazione (*innovazione di prodotto, packaging, certificazioni di qualità, ecc.*) e risulta molto informato e conseguentemente esigente rispetto alle caratteristiche del prodotto. (Van Rijswijk, 2008).

La segmentazione del mercato offre spazi differenti ai produttori e ai commercianti a seconda delle strategie che essi si propongono di perseguire. **Il mercato di massa** ha una spiccata attenzione al prezzo e richiede dunque prodotti a basso prezzo unitario, elevati volumi, forte efficienza sul controllo dei costi e nella logistica. **Il mercato di nicchia** ha un'attenzione particolare all'esperienza sensoriale e al valore ornamentale legati al consumo del prodotto, per cui è fondamentale l'unicità e l'innovazione, ma anche la flessibilità nella risposta alle richieste del mercato, basata inevitabilmente su un'elevata cooperazione tra operatori a livello orizzontale e verticale.

Se il consumo dei fiori è relativamente concentrato, *le aree di produzione di fiori e piante da vaso* hanno una copertura molto più elevata a livello mondiale. Inoltre, nonostante il commercio intraeuropeo sia ancora molto rilevante, l'incremento delle importazioni da altri continenti è in continua crescita e nuove aree di produzione (Cina, Malesia, Thailandia, Turchia, Etiopia, ecc.) si stanno affermando.

La sempre più spinta concorrenza sul fronte dell'offerta impone ai vecchi paesi produttori delle scelte rilevanti che sono guidate dalla necessità di risparmio energetico e di lavoro (per la scarsa competitività sui costi rispetto ai paesi emergenti), dalla differenziazione attraverso la valorizzazione delle specificità pedoclimatiche e delle specie autoctone, dalla forte attenzione alla qualità del prodotto raggiungibile, solo attraverso investimenti rilevanti in tecnologia, ricerca e innovazione.

In questo quadro l'Italia risulta ancora il decimo paese esportatore netto a livello mondiale in floricoltura, nonostante la quota delle esportazioni di fiori stia diminuendo, mentre le esportazioni delle piante da vaso stanno incrementando di circa il 10% annuo dal 2000, tanto che *l'Italia oggi detiene circa un quarto della produzione europea*, essendo seconda solo all'Olanda.

Ad influenzare l'andamento del valore della produzione, oltre alle quantità effettivamente prodotte, incidono in maniera decisiva i citati cambiamenti intercorsi sui mercati, sia nazionali che internazionali, dove la produzione toscana è chiamata a confrontarsi con nuovi competitori provenienti da Paesi emergenti nella produzione floricola, spesso in grado di offrire i propri prodotti a prezzi altamente concorrenziali **e con i mercati del sud Italia**, dove la meridionalizzazione della floricoltura si è andata fortemente evolvendo, introducendo un prodotto che esercita la sua concorrenza non più esclusivamente sul prezzo e sui costi di produzione, ma anche sulla qualità.

La Toscana con le sue 3.577 aziende (il 17% del totale Italia) si riconferma fra le regioni italiane con il maggior numero di aziende agricole dedite al florovivaismo; di queste il 78% circa si dedica

in via esclusiva alla coltivazione di prodotti vivaistici, il 17% alla produzione del reciso ed il restante 5% appartiene al comparto "misto", perché dedito alla coltivazione di prodotti vivaistici e floricoli insieme.

La quota di aziende florovivaistiche toscane che si dedicano in via esclusiva all'allevamento di fiori, fronde e foglie da recidere (17%) è diminuita, nel giro di due anni, di ben 7 punti percentuali, con una *tendenza alla conversione verso il comparto vivaistico*. La diminuzione di aziende e superfici floricole risulta generalizzata a livello territoriale: a **Pistoia**, dove è ubicato il 38% circa delle aziende floricole toscane, si riscontrano le differenze percentuali maggiori, sia in termini di aziende (-32% circa) che di superfici (-42%). **Lucca**, provincia nota per la sua vocazione floricola e che peraltro accoglie il 46% delle aziende floricole toscane, si caratterizza per una diminuzione di aziende, non accompagnata da un analogo decremento delle superfici (-9% circa rispetto al 2005). Comunque, i comuni di Viareggio e di Pescia sono quelli dove opera il maggior numero di aziende floricole.

La produzione lorda vendibile di fiori e piante da vaso in Toscana è stata nel 2007 pari a 75 milioni di euro (-1,3% rispetto all'anno precedente) rappresentando il 3,2% della PLV totale regionale, un valore, questo, molto contenuto anche se relativamente stabile negli ultimi 4 anni, considerando che nella seconda metà degli anni '90 la PLV floricola rappresentava il 7-8% dell'intera produzione agricola toscana (Scaramuzzi, 2009).

Lo stesso fenomeno si verifica per il ruolo che la **floricoltura toscana** detiene a livello nazionale, dove l'incidenza sul totale della PLV floricola italiana si attesta nel 2007 sul 4,7%, relativamente stabile negli anni 2000, ma in fortissima flessione rispetto al quinquennio precedente, in cui essa si aggirava attorno all'8% (Scaramuzzi, 2009).

Studi recenti (Rabobank, 2008) affermano come vi siano ancora opportunità rilevanti di sviluppo del mercato floricolo da parte degli imprenditori più organizzati e lungimiranti attraverso un miglioramento dell'assortimento, della qualità e del marketing. Margini rilevanti di sviluppo appaiono essere presenti sia per il mercato d'impulso, sia per il mercato di ricorrenza.

Gli imprenditori toscani hanno avuto comportamenti strategici molto diversi, alcuni più avversi all'innovazione e agli investimenti, hanno subito in maniera inequivocabile gli effetti della competizione e della crisi, altri, grazie a strategie opposte, sono riusciti a consolidare il proprio ruolo sul mercato e ad occupare nuovi spazi produttivi e commerciali.

Le strutture aziendali però sono in buona parte vecchie ed obsolete poiché richiedono investimenti molto alti che, in un periodo di crisi perdurante come quello attuale, non vengono sostituite o migliorate. La ripercussione sui costi di produzione è molto alta soprattutto per l'impossibilità di introdurre sistemi innovativi e la forte incidenza degli sprechi legati alla cattiva efficienza nell'uso dei fattori produttivi e alla tipologia delle strutture serricole.

In tutto ciò sicuramente non ha aiutato la forte difficoltà di accesso al credito non esistendo particolari forme di aiuto, di agevolazioni o al limite di garanzie fideiussorie.

## II.2 – Breve descrizione delle caratteristiche del mercato

L'area del Comicent, dove viene attualmente svolto il servizio di mercato all'ingrosso dei fiori di Pescia, **ha una superficie complessiva di oltre 85.000 mq, di cui circa 41.000 coperti**. E' costituita da una platea di 10.000 mq; magazzini e box per circa 11.000 mq distribuiti tra i 10 moli e nel sottosuolo; uffici e servizi su tre piani per circa 2.500 mq; serre per quasi 1.000 mq; tre tensostrutture di 2.000 mq complessivi, aree a parcheggio e tre edifici (*Villa Puccinelli, Villa Vitali e Casa Pellegrini*). Esso dista circa 7 km dall'autostrada e si trova in adiacenza alla stazione ferroviaria di Pescia.

Al mercato dei fiori di Pescia (Comicent) alla fine del 2011 risultano iscritte **787 aziende**, suddivise tra *produttori (312), commercianti (458) ed attività correlate (17)*. Nel corso dell'anno 2011 sono state 17 le nuove iscrizioni pervenute al consorzio gestore ed **ogni mattina, all'avvio delle trattative, la platea accoglie circa 1.000 persone che qui operano e lavorano, mediante l'esposizione dei prodotti da parte dei produttori e dei commercianti, negli spazi loro assegnati dalla direzione. La produzione commercializzata nel 2011 è stata stimata in oltre 104 milioni di euro**. Ogni giorno il movimento di veicoli è mediamente di 500 unità, con punte di 900.

Una recente indagine compiuta dal Ministero delle politiche agricole sulle strutture e produzioni florovivaistiche, ha dedicato un'attenzione specifica anche al ruolo dei mercati all'ingrosso, verso cui sembra convergere una quota sempre meno significativa della produzione (37% per i fiori recisi e solo 1% delle piante da vaso), mettendo ancora maggiormente in rilievo la discussione in atto in Toscana rispetto al ruolo attuale e futuro dei centri di commercializzazione esistenti (Pescia e Viareggio).

Ebbene, un recente studio effettuato dall'Università degli studi di Firenze, Dipartimento di scienze economiche (Scaramuzzi-Belletti, 2009) per conto della Regione, ha evidenziato invece come **quasi tutti gli operatori attribuiscono alla presenza dei mercati un ruolo importante o molto importante rispetto al funzionamento del sistema produttivo floricolo**, ma molti di essi non ne usano i servizi o li usano in maniera del tutto episodica o marginale. Ciò conferma **la natura di bene pubblico dei mercati dei fiori all'ingrosso**, che è svolta grazie al loro triplice ruolo, informativo, attrattivo e di leva competitiva:

- **ruolo informativo**, in quanto il mercato dà il polso della situazione agli operatori, in termini di disponibilità e di prezzi;
- **ruolo attrattivo**, in quanto la presenza di un mercato all'ingrosso rappresenta un fattore catalizzatore per numerosi operatori sul lato dell'acquisto, che altrimenti potrebbero trovare più conveniente rivolgersi ad altre realtà territoriali;
- **ruolo di leva competitiva**, in quanto la presenza di una disponibilità di prodotto sul mercato all'ingrosso contribuisce a ridurre lo spazio per posizioni monopolistiche e speculative da parte sia degli acquirenti che dei venditori, i quali possono trovare più agevolmente una alternativa alle transazioni bilaterali, qualora necessario.

Queste tre funzioni sono di fatto delle esternalità positive per gli operatori floricoli della zona, ma più in generale per gli operatori della filiera.

### II.3 – Principali operatori del settore e relative quote di mercato

I dati della indagine compiuta dal Ministero delle politiche agricole sulle strutture e produzioni florovivaistiche nel 2009, confermano *le diverse caratteristiche dei canali commerciali di fiori e fronde da recidere, rispetto alle piante da vaso*. Per i primi emerge la centralità del **ruolo dei grossisti** attraverso cui vengono commercializzati circa il 60% della produzione toscana di fiori e fronde da recidere, mentre per le piante da vaso la quota scende al 31%. In quest'ultimo caso la vendita diretta gioca ancora un ruolo significativo con un 38,2% della produzione commercializzata. Il conferimento alle cooperative investe il 23% della produzione floricola e ben il 27% della produzione di fronde e foglie, mentre solo il 5% delle piante da vaso. I principali canali di destinazione della produzione ripartiti per categoria di prodotto (*fiori, fronde e piante da vaso*).

Nell'ambito della filiera floricola toscana il ruolo della cooperazione è rappresentato principalmente da due realtà: **Flolexport**, una cooperativa costituita da 60 aziende specializzate nella produzione di fiori recisi e fronde ornamentali localizzate nel bacino produttivo versiliese, e **Flora Toscana** di Pescia, un consorzio costituito da Toscoflora, Geo-Flor Toscana e Cooperativa Agriservice, nato quindi come concentrazione di diverse organizzazioni cooperative *al fine di favorire l'attività di immissione sul mercato delle produzioni florovivaistiche provenienti dalla Valdinievole, nel pistoiese, e dalla piana di Lucca*.

Queste due organizzazioni commercializzano principalmente fiori, anche se spesso si affiancano ai prodotti floricoli anche altre produzioni sempre legate al settore florivivaistico (piante da vaso, fronde e fogliame ornamentale, ecc). Nel complesso, il fatturato rappresentato dalle cooperative ammonta per il 2008 a 24 milioni di euro, registrando una contrazione rispetto all'anno precedente di circa il 2,4%.

Durante il 2008 la produzione economicamente più importante per le cooperative toscane è risultata essere quella dei lilium, con un valore commercializzato di quasi 3,3 milioni di euro, seguiti con un notevole distacco da crisantemi e rose, che hanno registrato rispettivamente quasi 2,5 milioni e circa 1,7 milioni di euro. Buone anche le prestazioni della zantedeschia, che ha rappresentato nel fatturato complessivo delle due cooperative toscane circa 1,3 milioni di euro. Significativa è anche la rilevanza raggiunta dalla mazzetteria, che Flora Toscana destina alla Grande distribuzione organizzata, per la quale il fatturato del 2008 ha raggiunto ben 1,8 milioni di euro.

Per quanto riguarda la struttura e le dimensioni del sistema distributivo, le cooperative destinano quasi il 50% delle loro produzioni commercializzate al canale della vendita all'ingrosso, seguito dalle vendite alla GDO (circa il 26%), al mercato all'ingrosso (quasi il 9%) ed infine al canale estero (circa l'11% se si sommano anche le vendite all'asta).

Flora Toscana registra un aumento delle vendite di piante che si è rivelato più vivace rispetto a quello dei fiori, sebbene questi ultimi rappresentino la voce principale degli introiti. Ciò si deve anche alla ottima riuscita del progetto di sperimentazione delle piante australiane proposto dall'ARSIA che ha coinvolto alcune imprese associate. Le piante hanno una buona performance commerciale soprattutto sul fronte estero.

Il canale estero, cui si riferisce il 10-11% della produzione commercializzata, rappresenta invece uno sbocco importante soprattutto nel periodo di picco della produzione locale, che non troverebbe sbocco adeguato sul territorio nazionale.

Per quanto la destinazione territoriale del restante 90% della produzione che rimane sul territorio nazionale, le cooperative commercializzano circa il 30% in Toscana, mentre il 60% viene destinato all'Italia settentrionale, prevalentemente al nord-est.

Le cooperative toscane stanno cercando di fronteggiare la crisi della produzione locale con una particolare attenzione alla **qualificazione del prodotto** sia verso standard più elevati, sia verso il raggiungimento di una maggiore omogeneità complessiva.

Esse hanno effettuato anche uno sforzo verso la diversificazione dei canali commerciali.

Tra le maggiori novità segnaliamo l'uso dei brokers sui mercati olandesi da parte della Flolexport, sistema di vendita che rispetto all'asta ha il vantaggio di consentire di conoscere ex ante il prezzo di collocamento della produzione. Flora Toscana ha realizzato il progetto di apertura di un cash and carry a Firenze, per avvicinarsi ai dettaglianti in uno dei maggiori bacini di consumo in Toscana, al fine di accorciare la filiera e presumibilmente riuscire a spuntare prezzi più remunerativi.

## Sezione III ANALISI ECONOMICO FINANZIARIA DELLA GESTIONE

### III.1 – Caratteristiche economiche

Negli ultimi anni il comparto "**fio**re e fronda recisi" è attraversato da una grave crisi strutturale mentre il comparto "**piante da vaso**" (fiorite, da foglia, da esterno e da interno) è in una crisi congiunturale. I motivi sono riassumibili come segue:

- la riduzione dei consumi: ovviamente penalizza tutti ma fiore e fronda recisi, per la poca durevolezza e l'alto prezzo al pubblico, subiscono la riduzione di consumo maggiore.
- globalizzazione: anche questa colpisce particolarmente quest'ultimo comparto perché l'incidenza percentuale dei trasporti sul prezzo finale è sostenibile, soprattutto per alcuni importanti prodotti quali *rose, garofani standard e spray, limonium, gypsophilla ecc*, e non esiste più, inoltre, **alcuna barriera doganale di nessun tipo** (la distruzione di merci infestate da parassiti, trattate con fitofarmaci proibiti o prodotte non rispettando le norme internazionali sui brevetti, scoraggiano l'esportazione verso i Paesi che attuano questa politica).

- moneta forte: il problema non riguarda solo il settore, ma quasi tutta la piccola e media impresa italiana che si è sviluppata in un sistema a moneta debole. La lira, infatti, periodicamente svalutata, proteggeva dalle importazioni e favoriva le esportazioni.
- costi energetici: abbiamo il problema della reintroduzione dell'accisa sul gasolio ma anche se venisse di nuovo azzerata i costi resterebbero difficilmente sostenibili.

La catena distributiva *risulta a circuito lungo*, ovvero la distribuzione della produzione avviene attraverso una lunga serie di figure intermedie, con conseguente lievitazione del prezzo al consumo. Tentativi di accorciare la filiera attraverso la Grande Distribuzione Organizzata hanno avuto scarsa rilevanza poiché il prodotto richiede confezioni particolari e, pertanto, necessita di un processo di lavorazione aggiuntivo. La percentuale di reciso, infatti, commercializzata in questo modo è tuttora poco rilevante.

Inoltre, il comparto risulta costituito da aziende di piccole dimensioni, generalmente a conduzione familiare, che hanno investito poco in tecnologia ma che hanno un basso livello d'indebitamento.

Nel comparto "piante da vaso" si sono sviluppate alcune grandi aziende, che hanno aumentato notevolmente la loro capacità di disporre di grandi masse di prodotto, sia investendo nella razionalizzazione dei processi produttivi, sia costituendo un "indotto" con il trasferimento d'alcune produzioni, o parte del processo produttivo, a piccoli coltivatori. *La gestione è più assimilabile all'industria che all'agricoltura*, sono aziende flessibili e dinamiche, con un livello d'indebitamento, presumibilmente, alto.

La mancanza di mercati alla produzione e all'ingrosso ha costretto gli operatori del comparto "piante da vaso" a sviluppare i sistemi produttivi sopra descritti che hanno portato, come conseguenza, alla formazione di una catena distributiva a circuito breve: **produttore – Grande Distribuzione Organizzata o Garden - consumatore.**

Proprio le **caratteristiche della filiera fiori**, la **mancanza di una strategia unitaria pubblica**, le **difficoltà ad assicurare la disponibilità delle risorse economiche necessarie ed a definire il crono programma dei lavori** per migliorare sicurezza e funzionalità dell'edificio sede del mercato all'ingrosso di Pescia, stanno determinando al momento la mancanza di un interesse concreto da parte dei soggetti privati.

Ma secondo il Ministero delle politiche agricole alimentari e forestali *l'analisi attuale del settore florovivaistico europeo* porta a livello di fase propositiva all'utilizzo della micro, piccola e media impresa florovivaistica, per il fatto di essere un'impresa fragile ma "*naturalmente sostenibile*", a causa delle dimensioni contenute, del rapporto diretto ed immediato tra il vertice e la base lavorativa, spesso coincidente e le contenute necessità di redditività. Però come ogni elemento "*naturale*" per preservarlo ed eliminarne la fragilità, occorre adottare un'insieme di misure necessarie ed utili quali:

- attuazione della filiera per ogni comparto omogeneo (fiore reciso, pianta in vaso, aromatica, vivaio, ecc.), basata sui principi della **Rintracciabilità** e dell'**LCA** (Life Cycle Assessment – valutazione del ciclo di vita);
- integrazione e ottimizzazione, dove sostenibile, della gestione degli aspetti di filiera comuni (rifiuti, energia, logistica, ecc.);
- attuazione e sostegno di un modello “*corporate*” di aggregazione delle PMI intorno ad un **centro organizzativo** che persegue “*standard partecipati*” (mediante processo partecipato);
- adozione da parte della “*corporate*” di una politica etico-ambientale per la produzione di prodotti di qualità (garanzia del rispetto dei requisiti comunitari);
- attuazione di una politica di supporto da parte delle autorità comunitarie, nazionali e locali con incentivazione per la ricerca e lo sviluppo nel settore.

Queste ed altre attività possono essere perseguite anche dall'organizzazione del mercato dei fiori. All'Azienda Speciale il **comune di Pescia** oltre al diritto di privativa del servizio pubblico di mercato all'ingrosso dei fiori a suo tempo istituito, conferirà in locazione gli immobili necessari allo svolgimento dell'attività così come trasferiti dal patrimonio della regione Toscana e le attrezzature necessarie alla prosecuzione dell'attività di mercato dalla gestione Commissariale; s'impegna ad immettere inoltre il personale tecnico alle sue dipendenze necessario per lo svolgimento dei compiti statutari.

### III.2 – Costi del personale e degli organi statutari

Per quanto riguarda i costi del personale dipendente si prevede una riduzione dovuta al passaggio dal contratto collettivo dell'agricoltura al contratto collettivo degli enti pubblici, conformemente allo Statuto.

Il costo annuale aziendale lordo medio risulta di 31.000 euro/unità (*considerato lo stipendio tabellare della categoria C3 – istruttore amministrativo-tecnico*) commisurato su 4 unità a tempo pieno ed 1 unità part-time.

Ferma restando la volontà di avvalersi delle professionalità di cui l'Azienda potrà disporre, nell'attesa di configurarne l'organizzazione ottimale, si ipotizza la soluzione più onerosa ovvero quella di affidare incarichi professionali per la tenuta della contabilità e per l'assistenza legale.

Gli organi statutari previsti per la Direzione ed il controllo dell'azienda sono:

- il **consiglio di amministrazione**: composto dal presidente e da altri 2 membri (costo annuale complessivo stimato in 21.000 euro, comprendente il gettone di presenza giornaliero per la partecipazione alle sedute, pari a 25 euro e comunque non superiore a 30 euro, nonché rimborso spese sostenute, nel rispetto di quanto previsto dall'articolo 6 comma 2 del D.L. 31 maggio 2010, n. 76 per quanto applicabile);
- il **revisore dei conti**: costo annuale 8.100 euro;
- il **direttore**: costo annuale 64.800 euro.

### III.3 – Costi di manutenzione (oneri manutenzione edificio legati al progetto di valorizzazione multifunzionale; oneri di manutenzione attrezzature)

Si ipotizza una riduzione dei costi di manutenzione ordinaria negli anni 2013 e nel 2014, periodo in cui si ritiene debba essere dato avvio da parte del Comune ai lavori di ristrutturazione e di manutenzione straordinaria dell'intero complesso, *utilizzando le risorse messe a disposizione dalla Regione*.

Successivamente è stato definito un progressivo incremento degli oneri in oggetto per raggiungere al quinto anno il valore complessivo annuale di 350.000 euro, che si ritiene in linea con le esigenze di mantenimento della funzionalità e dell'efficienza dell'intera struttura.

### III.4 – Spese di marketing/pubblicità, creazione e aggiornamento sito web e altri investimenti

Tali voci di spesa sono state inserite tra gli investimenti programmati per il 2013. In particolare si prevede un investimento complessivo di 25.000 euro per l'implementazione di un sito web funzionale alla gestione delle vendite telematiche mediante autenticazione on-line, per l'ideazione di un nuovo logo aziendale e per la definizione di una campagna promozionale idonea alle esigenze della nuova struttura.

Gli altri investimenti previsti sono relativi, per quanto riguarda le immobilizzazioni immateriali, all'acquisto del software gestionale (circa 10.000 euro) e per quanto riguarda le immobilizzazioni materiali, all'acquisto di macchine di ufficio elettroniche (circa 3.750 euro), all'impianto di riscaldamento degli uffici mediante installazione di condizionatori (circa 5.000 euro), all'acquisto di n. 10 nuovi carrelli a cassone per la raccolta differenziata dei rifiuti (circa 9.000 euro), all'arredamento (circa 5.000 euro) ed all'implementazione del nuovo sistema di controllo ingressi (circa 15.000 euro), per un totale complessivo di 72.750 euro, come dettagliato nella seguente tabella.

INVESTIMENTI anni 2012 - 2017							
Descrizione	Importo	Aliq	Ammortamento				
			2013	2014	2015	2016	2017
<b>MATERIALI</b>							
Macchine da ufficio elettroniche	3.750	20,00%	750	750	750	750	750
Impianti	5.000	12,00%	600	600	600	600	600
Carrelli	9.000	12,00%	1.080	1.080	1.080	1.080	1.080
Arredamento	5.000	15,00%	750	750	750	750	750
Sistema controllo ingressi	15.000	20,00%	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000
<b>IMMATERIALI</b>							
Software	10.000	33,33%	3.333	3.333	3.333		
Sito Internet	15.000	20,00%	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000
Pubblicità e nuovo logo	10.000	20,00%	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000
<b>Totale</b>	<b>72.750</b>		<b>14.513</b>	<b>14.513</b>	<b>14.513</b>	<b>11.180</b>	<b>11.180</b>

### III.5 – Costi gestione operativa (amministrazione, utenze, pulizia, vigilanza esterna, altro)

Le principali voci di costo inerenti la gestione operativa della nuova azienda possono essere indicate nelle seguenti:

- Portineria e pulizie: si prevede un importo annuale di 222.000 euro. La riduzione rispetto alla spesa attuale è dovuta all'implementazione del sistema di controllo degli ingressi con schede di prossimità o altro sistema automatico che consentirà di eliminare la spesa relativa al turno notturno (6 ore);
- Tarsu: per il 2012 il Comune agirà sulla tariffa in vigore prevedendo percentuali d'abbattimento per scaglioni di superficie assoggettata, mentre si prevede a partire dal 2014 un risparmio di circa 5.000 euro ipotizzando una riduzione della spesa da parte del Comune del 15% (come da Regolamento) dovuta ad una corretta gestione della raccolta differenziata;
- Canone comunale: si riferisce al canone di affitto applicato dal comune per l'utilizzo degli spazi da parte della nuova struttura ed è stato ipotizzato un importo "simbolico" di circa 2.000 euro/mese;
- Energia elettrica: si prevede un cospicuo risparmio a partire dal 2015, a seguito della messa in funzione dell'impianto fotovoltaico;
- Assicurazioni: si prevede un incremento nel 2015 a seguito del completamento dei lavori di manutenzione straordinaria per aumentare la copertura assicurativa sulla struttura;
- Acqua: si prevede un risparmio a seguito dell'eliminazione delle perdite dovute alla obsolescenza dell'impianto idrico a partire dal 2016;
- Incarichi professionali: sono relativi a incarichi professionali sia amministrativi (tenuta della contabilità e bilancio) sia legali e per entrambe le voci si prevede un incremento a partire dal 2015 quando saranno messe a reddito nuove aree di attività;
- Spese telefoniche: si prevede un incremento a seguito dell'implementazione di un sistema maggiormente funzionale alle esigenze della nuova struttura.

La seguente tabella presenta il dettaglio delle spese per il periodo 2012 – 2017.

	AZIENDA SPECIALE					
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Portineria e Pulizie	43.333,33	222.000,00	222.000,00	222.000,00	222.000,00	222.000,00
Tarsu Comicent	26.666,67	55.000,00	50.000,00	50.000,00	50.000,00	50.000,00
Canone comunale	4.000,00	24.000,00	24.000,00	24.000,00	24.000,00	24.000,00
Costi del personale	23.250,00	139.500,00	139.500,00	139.500,00	139.500,00	139.500,00
Energia elettrica	13.333,33	80.000,00	65.000,00	35.000,00	35.000,00	35.000,00
Manutenzioni	8.000,00	80.000,00	100.000,00	200.000,00	300.000,00	350.000,00
Servizi di vigilanza Guardiania	6.666,67	37.000,00	37.000,00	37.000,00	37.000,00	37.000,00
Assicurazioni	4.333,33	26.000,00	26.000,00	32.000,00	32.000,00	32.000,00
Acqua	3.666,67	25.000,00	25.000,00	25.000,00	20.000,00	20.000,00
Incarico professionali per contabilità e bilancio	2.533,33	15.000,00	15.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00
Incarichi professionali per gestione aspetti legali	1.800,00	10.000,00	10.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00
Telefoniche	2.000,00	18.000,00	18.000,00	18.000,00	18.000,00	18.000,00
Spese aggiornamento SW	1.333,33	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00
Spese per servizi vari	666,67	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00
Direzione e Controllo	166,67	93.900,00	93.900,00	93.900,00	93.900,00	93.900,00
Tributi diversi e oneri diversi	1.666,67	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00
Cancelleria	666,67	4.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00
Spese bancarie	-	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00
PERDITE SU CREDITI		15.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00
<b>Totale costi operativi</b>	<b>144.083,33</b>	<b>868.900,00</b>	<b>873.900,00</b>	<b>959.900,00</b>	<b>1.054.900,00</b>	<b>1.104.900,00</b>

## Sezione IV CONTRATTO di SERVIZIO

IV.1 – Articolato del contratto di servizio

### CONTRATTO di SERVIZIO CON L'AZIENDA SPECIALE MERCATO DEI FIORI DELLA TOSCANA

L'anno duemiladodici, addì del mese di ... ..in Pescia e nella Residenza Municipale.

FRA

... .., nat. a ... .. il ... .., Dirigente del comune di Pescia, domiciliata per la presente presso la Sede Municipale, Piazza Mazzini n. 1, Codice fiscale n. 00141930479

E

... .., nat. a ... .. il ... .., .....

... .. dell'Azienda Speciale Mercato dei Fiori della Toscana, con sede nel comune di Pescia, XXXXXX Codice fiscale n. XXXXXXXX

#### PREMESSO

1. che il Comune dopo aver istituito ai sensi del R.D. 15 ottobre 1925, n. 2578, il servizio di mercato all'ingrosso dei fiori gestendolo direttamente e mantenendo il diritto di privativa, nel 1988 in virtù di apposita convenzione ha affidato lo svolgimento di tale servizio ad un consorzio, ora in liquidazione;
2. che l'Amministrazione comunale ha più volte dichiarato la ferma intenzione di mantenere il servizio in modo da favorire una peculiare attività agricola del territorio pesciatino, peraltro ricompreso nel distretto floricolo interprovinciale Lucca-Pistoia, nella consapevolezza che il settore floricolo attraversa una grave crisi;
3. che il mercato dei fiori è un servizio pubblico locale e risulta inquadrabile nella più grande categoria dei servizi per lo sviluppo economico e la grande distribuzione commerciale;
4. che anche sulla base del parere dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, la quale considera il servizio di mercato all'ingrosso dei fiori come attività non ricompresa tra quelli a rilevanza economica ai sensi della vigente normativa, la costituzione di un'azienda speciale non pare rientrare tra i divieti previsti dal D.L. 78/2010;
5. che in esecuzione della Deliberazione di Consiglio Comunale del 24 aprile 2012, n. 18, si è proceduto alla costituzione di un'azienda speciale per la gestione del servizio pubblico di mercato all'ingrosso dei fiori, giusto quanto disposto dall'articolo 114 del DLgs. 18 agosto 2000 n. 267 (*Testo Unico delle leggi sull'ordinamento degli Enti Locali*);
6. che il predetto articolo 114 del DLgs. 267/2000 al comma 8° prevede che la regolazione dei rapporti tra l'Ente pubblico locale titolare del servizio ed il Soggetto gestore avvenga mediante contratto di servizio (*considerato atto fondamentale unitamente allo Statuto, al Piano Programma, ai bilanci economici di previsione pluriennale ed annuale, al conto consuntivo ed al bilancio di esercizio*);
7. che lo Statuto del Soggetto gestore comprende l'esercizio di tutte le attività nel seguito trattate;
8. che il presente Contratto di Servizio rappresenta sostanzialmente e formalmente la specifica ricognizione e costituzione degli obblighi e dei diritti delle parti, in quanto

conseguenti la gestione del servizio pubblico nel seguito trattato, nel rispetto del DLgs. 267/2000 e dell'articolo 1710 CC;

**9.** che il Comune con delibera consiliare n. ... .. del ... .. e il Soggetto gestore con delibera del Consiglio di Amministrazione n. ... .. del ... .. hanno rispettivamente provveduto ad approvare il contenuto del presente Contratto di Servizio;

**10.** che l' affidamento del servizio avviene per un periodo di tempo non quantificato a priori ma sufficiente a valutare le possibili integrazioni tra i due mercati della Toscana e risolvere l'aleatorietà che grava sui progetti di ristrutturazione di entrambe le strutture mercatali (e dunque anche sulla loro funzionalità);

## **TANTO PREMESSO**

Si conviene e si stipula quanto segue:

### **Art. 1 – Oggetto**

1. Il presente contratto ha come finalità quella di regolare i rapporti tra il comune di Pescia (*d'ora innanzi semplicemente "Comune"*) e l'Azienda speciale Mercato Fiori della Toscana (*d'ora innanzi semplicemente "Azienda"*) circa i servizi ad essa affidati di cui al seguente articolo 3, fissandone gli obblighi reciproci al fine di garantire l'autonomia gestionale dell'Azienda ed il contemporaneo perseguimento degli obiettivi di servizio del Comune, a favore dei soggetti serviti.

2. Le premesse al presente contratto sono parti integranti ed inscindibili in quanto costituiscono condizioni preliminari, essenziali ed irrinunciabili per l'assunzione dei diritti e delle disposizioni volute dalle parti con il contratto stesso.

### **Art. 2 – Finalità**

1. Mediante l'affidamento dei servizi all'Azienda di cui al successivo articolo 3, il Comune persegue le finalità di rispondere alle richieste della collettività locale e degli operatori economici del settore florovivaistico, migliorando la qualità dei servizi e infrastrutture, razionalizzando le risorse sia in termini economici che temporali e garantendo la vigilanza sull'applicazione delle norme di commercializzazione e formazione trasparente dei prezzi.

2. Il contratto di servizio rappresenta le linee guida alle quali l'Organo Amministrativo dell'Azienda dovrà ispirarsi, sia a livello di programmazione che di verifica della gestione operativa, nel rispetto del vigente statuto, dell'articolo 114 del DLgs. 267/2000 e dell'articolo 1710 CC.

### **Art. 3 - Servizi affidati all'Azienda**

1. Il Comune affida all'Azienda, come da previsioni del suo Statuto, la gestione delle funzioni di servizio di mercato all'ingrosso ed in particolare:

- a) **garantire i servizi di mercato** (*carrelli, magazzini, posteggi; custodia, pulizia e vigilanza locali; ecc.*) così come previsto nel regolamento di mercato all'ingrosso e comunque nella normativa regionale di riferimento, per consentire un'agevole svolgimento delle operazioni di commercializzazione, mirando a contenere i costi di distribuzione ed a favorire l'accesso diretto dei produttori e dei commercianti al mercato;
- b) **vigilare sull'andamento del mercato** e sull'osservanza delle disposizioni contenute nel regolamento stesso;
- c) **gestire le sub concessioni** di magazzini, box, uffici e servizi di mercato (compresa l'attività di sportello, fatturazione e riscossione);
- d) **compilare le statistiche del mercato** in conformità alle disposizioni dell'Istituto Centrale di Statistica, collaborando con ISMEA;

- e) **garantire l'informazione e la tutela degli operatori e dei consumatori** anche attraverso la concentrazione e la razionalizzazione del sistema distributivo all'ingrosso dei fiori mediante ad esempio l'uso diffuso della telematica, i servizi di deposito attivo e di cassa di mercato;
- f) **gestire l'attività di manutenzione ordinaria e straordinaria degli immobili** dove viene svolta l'attività di mercato all'ingrosso, ivi compresa la pianificazione e la realizzazione di interventi;
- g) **curare i rapporti con enti ed organismi del settore** e partecipare attivamente ad eventi e processi d'interesse della filiera orto-florovivaistica;
- h) **realizzare attività di marketing e promozione** del mercato e del settore floricolo, anche al fine di incrementare le entrate e di un utilizzo multifunzionale delle strutture.

2. Il Comune si riserva la facoltà di affidare all'Azienda ulteriori servizi connessi o complementari a quelli sopra indicati, anche se temporanei, alle condizioni che saranno definite dalle parti con appositi atti integrativi.

3. Ai fini del trasferimento nella disponibilità dell'Azienda dei beni funzionali ai servizi affidati e per il proseguo della loro gestione, si conferma il verbale di consegna sottoscritto in data \_\_\_\_\_ 2012.

#### **Art. 4 - Disciplina dei servizi**

1. Per il servizio affidati l'Azienda ha piena facoltà di utilizzare le forme e gli strumenti organizzativi ritenuti più idonei per il conseguimento di più elevati livelli di efficienza nella gestione. Resta inteso che l'Azienda è l'unica responsabile nei confronti del Comune.

2. L'Azienda, per il periodo di durata del presente contratto, gestirà il servizio affidato, nel pieno rispetto della vigente normativa, generale e di settore.

#### **Art. 5 - Competenze del Comune**

1. Al Comune competono le funzioni indicate nello Statuto dell'Azienda e che qui di seguito meglio si specificano:

- a) approvare i regolamenti regolanti le linee generali di organizzazione del servizio affidato, compreso quello di mercato all'ingrosso e di contabilità;
- b) determinare, su proposta dell'Azienda, le tariffe da porre a carico dell'utenza per i servizi messi a disposizione;
- c) esercitare la vigilanza ed il controllo sull'attività dell'Azienda e sul perseguimento dell'oggetto e delle finalità aziendali;

2. L'Azienda è tenuta a conformare la sua attività nel rispetto del pareggio di bilancio. Nell'eventualità in cui il Comune debba trasferire all'Azienda le risorse necessarie a garantire la copertura dei costi sociali, salvo tempi e modi diversi convenuti tra i rispettivi responsabili finanziari al fine di garantire la sufficiente liquidità dell'Azienda, questo avverrà in due rate posticipate: la prima del 50% entro il 1° marzo ed entro il 1° dicembre la seconda.

3. La riscossione delle tariffe canoni ed entrate in genere derivanti dal servizio affidato costituisce onere a carico dell'Azienda. E' a carico dell'Azienda anche il controllo, la gestione e il recupero delle morosità.

4. E' onere altresì dell'Azienda effettuare le dichiarazioni fiscali ed affini riguardanti le attività svolte.

#### **Art. 6 - Natura pubblica dei servizi**

1. L'attività affidata ha natura di servizio pubblico locale e ad essa si applicano pertanto le norme di garanzia e di continuità previste per la generalità dei servizi pubblici.

2. In particolare, per quanto attiene alla materia degli appalti di lavori, servizi, forniture, l'Azienda sarà soggetta alla medesima normativa che riguarda il Comune.

### **Art. 7 - Strumenti di partecipazione**

1. La qualità del rapporto con gli utenti costituisce una componente essenziale della più ampia qualità del servizio. In relazione alla natura dei servizi, tali rapporti dovranno essere caratterizzati da continuità, professionalità, trasparenza.

2. Oltre a quanto già previsto dal regolamento del mercato, l'Azienda valuta l'opportunità di promuovere e consolidare strumenti e organismi di partecipazione delle aziende agricole e commerciali, garantendo comunque il permanere di tutti gli istituti della partecipazione sociale, così come stabilito dallo Statuto dell'Azienda e dalle normative vigenti in materia.

### **Art. 8 - Ulteriori servizi**

1. L'Azienda può organizzare ed attivare, nell'ambito del proprio oggetto sociale, ulteriori attività rispetto a quelle espressamente indicate nel presente contratto purché abbiano carattere residuale rispetto al complessivo bilancio dell'Azienda e siano finalizzate ad assicurare, attraverso le proprie apposite autonome entrate, il pareggio di bilancio.

### **Art. 9 - Personale addetto al servizio**

1. Il personale dipendente deve possedere i requisiti professionali previsti dalla vigente legislazione nazionale e regionale.

2. L'Azienda adotta, ai sensi della vigente normativa, tutti i provvedimenti e le iniziative al fine di garantire la sicurezza del personale, sia in qualità di datore di lavoro che di committente.

### **Art. 10 - Divieto di cessione**

1. Il contratto di servizio non è cedibile a terzi, né complessivamente subappaltabile. L'Azienda può gestire i servizi di mercato dei fiori mediante affidamento a terzi, nel rispetto del codice degli appalti pubblici.

### **Art. 11 - Sistema di controllo e monitoraggio**

1. In tutte le strutture gestite dall'Azienda per lo svolgimento del servizio affidato possono accedere gli amministratori e i funzionari del Comune con compiti di vigilanza, controllo e monitoraggio.

2. L'Azienda, inoltre, segnala all'occorrenza criticità o opportunità di cui tenere conto nello svolgimento dei rapporti con il Comune.

3. Il Comune si riserva il diritto di controllare, attraverso specifici organi, che la gestione del servizio avvenga nel pieno rispetto delle condizioni fissate dal presente contratto ed in particolare degli obiettivi e degli standard definiti.

4. In riferimento alla regolarità retributiva e contributiva, il Comune si riserva di richiedere idonea documentazione attestante il pieno adempimento degli obblighi contrattuali e previdenziali.

5. All'Azienda è riconosciuto il diritto di richiedere specifici momenti di verifica e confronto su tesi, problemi, o questioni pertinenti. Può avanzare, per iscritto, proposte di eventuali modifiche o integrazioni relative alle metodologie o modalità di intervento e quant'altro ritenuto utile per un migliore svolgimento del servizio. Queste proposte verranno valutate dal Comune congiuntamente al servizio competente dell'Azienda ed eventualmente attuate.

### **Art. 12 - Cessione di contratti**

1. Il Comune si riserva la facoltà di cedere all'Azienda i contratti sottoscritti e le obbligazioni assunte aventi a contenuto prestazioni necessarie per la produzione del servizio affidato all'Azienda.

2. Le cessioni di cui sopra verranno autorizzate ai sensi e per gli effetti degli articoli 1273 e 1406 del codice civile, fermo restando l'obbligo dell'Azienda di dare tempestiva comunicazione dei pagamenti effettuati al Comune, anche ai fini fiscali (IVA).

3. Con la cessione di cui sopra, l'Azienda assume tutte le obbligazioni conseguenti, sollevandone ad ogni effetto il Comune, se ciò viene, per la natura del contratto, espressamente previsto nel verbale di consegna od atto ad esso allegato.

### **Art. 13 – Personale Comunale**

1. L'Azienda, al fine di assicurare la necessaria operatività, si avvarrà, nella conduzione del servizio qui affidato, in via prioritaria delle prestazioni del personale dipendente del Comune all'uopo trasferito.

2. In caso di estinzione e/o riassorbimento delle competenze in capo al Comune, il personale trasferito all'atto della costituzione viene reintegrato nell'originario ruolo comunale.

### **Art. 14 - Obblighi dell'Azienda**

1. L'Azienda, nello svolgimento delle attività affidate, si obbliga:

- a garantire che la gestione dei beni e dei servizi avvenga con modalità che promuovano il miglioramento della qualità del servizio offerto;
- a garantire che la gestione dei servizi e degli interventi avvenga nel rispetto dei principi di efficienza, di efficacia, tenuto conto degli indirizzi dettati dal Consiglio Comunale ed ha l'obbligo del pareggio di bilancio;
- a custodire e mantenere tutti gli immobili, gli impianti, le strutture e le relative pertinenze, in stato di perfetta efficienza ed idoneità all'uso da parte degli utenti;
- a garantire la regolare esecuzione delle attività affidate nel rispetto di tutte le normative vigenti, con particolare riferimento a quelle in materia di sicurezza;
- a munirsi delle iscrizioni, autorizzazioni, concessioni, licenze, permessi e quant'altro prescritto dalla legge e dai regolamenti, necessari alla esecuzione del contratto, nei limiti in cui gli immobili vengono consegnati;
- ad assicurare l'applicazione delle disposizioni vigenti in materia previdenziale ed assistenziale, di sicurezza e protezione dei lavoratori;
- a garantire la totale estraneità del Comune da qualsivoglia controversia dovesse sorgere tra l'Azienda ed il personale proprio e/o tra l'Azienda e terzi;
- a garantire l'elevato livello qualitativo delle competenze del personale coinvolto nell'esecuzione di ogni attività oggetto del presente contratto;
- a porre in essere un'adeguata attività di pubblicità e marketing, al fine di favorire la conoscenza e l'accesso al servizio pubblico gestito per conto del Comune, alle informazioni e ai documenti, attraverso una pluralità di strumenti e modalità che garantiscono la piena soddisfazione del bisogno d'informazione e conoscenza del cittadino/utente.

### **Art. 15 - Oneri per il Comune**

1. Il comune al fine di contribuire al mantenimento dell'equilibrio economico finanziario dell'Azienda, nel rispetto di quanto previsto dall'articolo 114 del DLgs. 267/2000, compatibilmente con le proprie previsioni di bilancio, adotta riduzioni ed esenzioni dal pagamento di tributi di competenza.

### **Art. 16 – Immobili, arredi ed attrezzature**

1. Tutti gli immobili di proprietà del Comune, o qualora ancora non lo fossero previo atto formale del soggetto proprietario, in quanto necessari allo svolgimento delle attività affidate all'Azienda con il presente contratto vengono concessi in locazione alla stessa che ne assume la custodia con la cura del buon padre di famiglia.
2. Quanto sopra si intende comprensivo di ogni attrezzatura ed arredo presente nei predetti fabbricati, come descritto nell'apposito verbale contenente l'inventario dei mobili facenti parti dei fabbricati richiamato all'articolo 3.
3. Ogni utilizzo degli immobili e dei mobili in essi contenuti che non sia funzionale ai servizi di cui al presente contratto deve essere preventivamente autorizzato.

### **Art. 17 - Contestazioni, inadempimenti, penali**

1. Qualora l'Azienda si rendesse inadempiente rispetto agli obblighi assunti con il presente atto, il Comune dovrà darne formale diffida scritta contestando l'addebito.
  2. La diffida, da inviarsi mediante lettera raccomandata con avviso di ricevimento, dovrà contenere l'esatta descrizione dei fatti contestati ed un congruo termine per l'adempimento.
  3. Entro il termine indicato, l'Azienda potrà presentare le proprie deduzioni o provvedere all'adempimento.
  4. Le penali potranno essere applicate da un minimo di € 1.000,00 ad un massimo di € 6.000,00 in relazione alla gravità dell'inadempimento. Resta inteso che il pagamento delle penali non pregiudicherà il diritto per il Comune di richiedere il risarcimento di eventuali danni subiti.
  5. L'applicazione di tutte le penali di cui al presente articolo avverrà secondo la disciplina civilistica.
- L'Azienda dovrà provvedere al pagamento delle penali entro 60 giorni dal ricevimento della richiesta.

### **Art. 18 - Responsabilità e coperture assicurative**

1. Qualora dall'esecuzione del presente contratto e dalle attività ad esso connesse, nonché dall'uso di beni ed impianti, derivassero danni di qualunque natura all'Azienda o a terzi (danni a cose, persone, interruzioni di attività, perdite patrimoniali, ecc.), l'Azienda stessa ne assume ogni responsabilità ed è tenuta ad intervenire tempestivamente per il ripristino immediato dei danni alle cose (ove possibile), con assunzione diretta, a proprio esclusivo carico, di tutti gli oneri indennitari e/o risarcitori.
2. In ogni caso l'Azienda è tenuta a dare tempestiva comunicazione al Comune di qualunque evento dannoso si sia verificato nel corso dell'esecuzione delle attività e/o degli interventi di cui al presente contratto.
3. L'Azienda produrrà copie di apposite polizze da questa stipulate con una Compagnia Assicurativa di primaria importanza atte a garantire la copertura per i rischi di responsabilità di qualsiasi tipo causati a terzi (lesioni personali, danni a cose, interruzione di attività, perdite patrimoniali, ecc.) ed agli Enti proprietari, nonché per i danni alle opere preesistenti o a quelle sulle quali si eseguiranno servizi e/o lavori per l'intera durata dell'affidamento, se non già coperti da garanzie assicurative stipulate dal Comune o da enti proprietari.
4. L'Azienda non risponderà dei danni derivanti dall'omessa, ritardata od incompleta attuazione di interventi qualora tali eventi derivino da ritardi o carenze, contestati e formalizzati dalla stessa, imputabili al Comune nell'adozione degli atti amministrativi di sua competenza.

### **Art. 19 - Trattamento dei dati**

1. In qualità di affidataria di pubblico servizio, ai sensi dell'articolo 29 del DLgs. 196/2003, l'Azienda è individuata dal Comune quale responsabile del trattamento dei dati.

#### **Art. 20 - Durata e modifica del contratto**

1. Il presente contratto di servizio ha durata per il periodo 01 novembre 2012-31 dicembre 2015, rinnovabile per periodi almeno triennali. Nel corso del periodo di validità, esso può essere modificato, previo accordo fra le parti.

#### **Art. 21 - Risoluzione del contratto**

1. Il contratto è risolto di diritto, ai sensi dell'articolo 1456 del codice civile, nei seguenti casi:

a) per ritardi o interruzioni delle attività ovvero per la carenza degli standard qualitativi nella gestione dei servizi e nella realizzazione degli interventi affidati, imputabili all'Azienda, che non consentano o che, comunque, compromettano, il regolare svolgimento del servizio di mercato all'ingrosso dei fiori;

b) per gravi e reiterate infrazioni delle norme di legge e/o del presente contratto, imputabili a dolo o colpa grave del gestore;

c) entrata in vigore di normative che disciplinano diverse modalità di gestione del servizio oggetto del presente contratto.

2. La risoluzione del contratto comporta la restituzione al Comune dei beni mobili ed immobili funzionali all'espletamento del servizio, affidati.

3. In caso di risoluzione del contratto ai sensi del presente articolo, oltre alle norme civilistiche relative al risarcimento del danno ex articolo 1281 CC si applicano le disposizioni in materia di formazione dello stato di consistenza dei beni da restituire ed in materia di condizioni di efficienza degli stessi beni, come nel seguito specificato.

#### **Art. 22 – Condizioni alla scadenza del contratto**

1. Al termine finale dell'affidamento del servizio di cui al presente contratto, o in seguito all'estinzione del soggetto gestore, i beni materiali mobili ed immobili nonché i beni immateriali saranno acquisiti da parte del Comune, ovvero ceduti a titolo oneroso al diverso soggetto da quest'ultimo indicato per la prosecuzione del medesimo servizio.

2. Il prezzo di cessione degli anzidetti beni sarà conforme alle stime peritali ex articolo 13 del DPR 902/86.

3. Allo stesso termine al subentrante sarà trasferito, ex articolo 2112 CC, anche il personale impiegato a tempo indeterminato dal Soggetto gestore, fatto salvo cause d'impedimento di legge o di contrattazione.

4. In caso di grave disaccordo, esperito il tentativo di amichevole composizione, si adirà l'autorità giudiziaria.

#### **Art. 23 - Revoca dell'affidamento**

1. Il Comune può, in qualsiasi momento e per ragioni di opportunità, revocare la concessione del servizio qui affidato, con onere di preavviso di almeno tre mesi, in tale caso l'Azienda rinuncia a qualsiasi corrispettivo e/o indennizzo e/o risarcimento.

#### **Art. 24 – Controversie e vertenze**

1. Il presente contratto dovrà essere interpretato secondo gli articoli 1362 e seguenti del CC. 2. Per ogni contestazione che dovesse sorgere in ordine all'interpretazione, attuazione, esecuzione, validità, efficacia e risoluzione del presente atto sarà sottoposta al giudizio del Sindaco che deciderà come amichevole compositore e senza formalità.

#### **Art. 25 - Trattamento fiscale e spese contrattuali**

1. Il presente contratto, sottoscritto in forma di scrittura privata, si registra in caso d'uso con spese a carico di chi ne fa richiesta.

### Art. 26 - Norma transitoria

1. Al fine di garantire la continuità del servizio pubblico di mercato all'ingrosso nelle more dell'approvazione del regolamento di mercato, l'Azienda applicherà quello già esistente. Allo stesso modo in attesa dello svolgimento delle procedure per l'affidamento dei servizi non gestiti direttamente, l'Azienda stipulerà contratti a termine con le Ditte già fornitrici di servizi per lo svolgimento del mercato.

### Art. 27 - Norma finale

1. Per tutto quanto non espressamente previsto nel presente contratto si rinvia alle norme legislative ed alle altre disposizioni vigenti in materia.

2. Sono allegati al presente contratto, costituendone parte integrante e sostanziale:

a) prospetto relativo all'entità numerica ed ai profili professionali del personale assegnato.

## Sezione V COSTI E RICAVI NEL TEMPO

### V.1 – Ricavi propri, potenziali, per servizi aggiuntivi

Di seguito vengono indicati i ricavi relativi alle varie aree di attività, con l'evidenziazione dell'anno di entrata a reddito e del relativo importo a regime.

Ricavi annuali a regime (ANNO 2017)		2012	2013	2014	2015	2016	2017
Ricavi da prestazioni di servizi	320.000,00	X	X	X	X	X	X
Ricavi Sub-Concessioni	560.000,00	X	X	X	X	X	X
Canone annuo stazione servizio	60.000				X	X	X
Canone annuo punto verde e ristoro foresteria	15.000				X	X	X
Pubblicità interna ed esterna	15.000		X	X	X	X	X
Utilizzo Piazza	150.000		X	X	X	X	X
Ingressi parco tematico	8.000				X	X	X
Impianto fotovoltaico	57.000			X	X	X	X
Nuove tariffe magazzini climatizzati e riscaldati ed aree ex novo come tettoia piante in vaso da vivaio	12.000				X	X	X
Contributi in c/esercizio	8.000		X	X	X	X	X
<b>Totale</b>	<b>1.205.000</b>						

Per quanto riguarda le singole voci si puntualizza quanto segue:

- i ricavi da prestazione servizi e sub concessioni sono stati stimati sulla base delle entrate effettivamente registrate nel 2011;
- canone annuo stazione servizio (come da manifestazione d'interesse ricevuta), in sostanza è stato previsto un volume d'erogato ed un minimo garantito: l'importo di 60.000 euro è una via di mezzo tra il pessimismo e l'ottimismo;
- canone annuo punto verde ristoro e foresteria: questa voce è al momento un'incognita, ma pensare di dare in uso una villa di circa 500 mq, sia pure da ristrutturare e 4.000 mq di terreno sui quali far realizzare delle strutture tipo serra dove aprire punti vendita al minuto di tutto ciò che riguarda il mondo verde, immaginando un affitto di 1.250,00 euro al mese, è sembrato abbastanza prudente e credibile;
- al momento all'interno sono presenti 18 pubblicità ed 8 esterne, tenuto conto del fatto che siamo su strada provinciale e del piano di rilancio del Comicent, abbiamo immaginato di fare un contratto con ditta locale

per massimo 3 anni stabilendo un canone annuo di 10/15.000,00 euro di partenza. Rimane da valutare la potenzialità di una pubblicità su pannello luminoso (led) lungo strada provinciale;

- **utilizzo della piazza:** in questo caso ci siamo immaginati di utilizzarla 15 volte in un anno per dei fine settimana, indicando un prezzo molto basso di 1,00 euro a mq (la piazza ha dimensioni superiori ai 10.000 mq), tenuto conto dei parcheggi e posizione dell'area; alla Fortezza da Basso si pagano attualmente 10 euro a metro quadro per un fine settimana in uno degli spazi meno costosi;
- **ingressi parco tematico:** immaginare che chi entra all'interno dalla stazione ferroviaria paghi un biglietto di 2 o 4 euro a persona e faccia il giro sulle passerelle dove è allestito il parco tematico sospeso, alla villa Puccinelli dove si trova il Centro Documentazione Architetti Toscani della seconda metà '900 ed al punto vendita, oltre che al ristoro, sulla base dei dati di presenze annuali del Comicent che riceve nello stato in cui si trova qualche centinaio di persone in visita all'anno;
- **impianto fotovoltaico:** in questo caso si tratta di valutare o il contributo del soggetto gestore o il risparmio in termini di bolletta energetica e quindi considerando la realizzazione di un impianto da 0,5 megawatt è stata indicata una cifra prudentemente;
- **per quanto riguarda nuove tariffe** occorre considerare i nuovi spazi realizzati con il progetto (tettoia piante in vaso di 2.000 mq, con banchina per carico e scarico che garantisce nuove entrate e poi una manifestazione d'interesse per deposito carrelli ed infine una seria azione di recupero dell'evasione (*spazi occupati rispetto a quelli pagati, come per i posteggi auto o camion*), che assicurano nuove entrate.
- **i contributi in conto esercizio** sono le quote di cofinanziamento pubblico ottenute partecipando a bandi.

#### V.2 – Sintesi proiezioni economiche

Il conto economico elaborato a partire dal 2012 evidenzia un risultato positivo e crescente nel corso del quinquennio.

Si precisa, a tale proposito, che la costituzione della società è prevista nel corso dell'ultimo bimestre del 2012, per cui il reale andamento della gestione è effettivamente valutabile solo a partire dal successivo esercizio 2013.

I ricavi, come evidenziato anche la precedente paragrafo, sono tendenzialmente in crescita nel corso del quinquennio e passano da 917.000 euro stimati nel 2013 a 1.205.000 stimati a regime.

	AZIENDA SPECIALE					
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
<b>RICAVI</b>						
Ricavi da prestazioni di servizi	53.333,33	320.000,00	320.000,00	320.000,00	320.000,00	320.000,00
Ricavi Sub-Concessioni	93.333,33	560.000,00	560.000,00	560.000,00	560.000,00	560.000,00
Canone annuo stazione servizio	-	-	-	60.000,00	60.000,00	60.000,00
Canone annuo punto verde e ristoro foresteria	-	-	-	10.000,00	12.000,00	15.000,00
Pubblicità interna ed esterna	-	12.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00
Utilizzo Piazza	-	20.000,00	50.000,00	50.000,00	100.000,00	150.000,00
Ingressi parco tematico	-	-	-	3.000,00	5.000,00	8.000,00
Impianto fotovoltaico	-	-	57.000,00	57.000,00	57.000,00	57.000,00
Nuove tariffe magazzini climatizzati e riscaldati ed aree ex novo come tettoia piante in vaso da vivaio	-	-	-	12.000,00	12.000,00	12.000,00
Contributi in c/esercizio	-	5.000,00	6.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00
<b>Totale Ricavi</b>	<b>146.666,67</b>	<b>917.000,00</b>	<b>1.008.000,00</b>	<b>1.095.000,00</b>	<b>1.149.000,00</b>	<b>1.205.000,00</b>

Anche i costi di gestione, come dettagliato precedentemente, aumentano progressivamente anche se in modo meno che proporzionale rispetto ai ricavi, passando da circa 869.000 euro nel 2013 a circa 1.105.000 euro nel 2017.

Tale andamento garantisce un reddito operativo al lordo degli ammortamenti (EBTDA) ampiamente positivo nel corso del quinquennio.

Gli ammortamenti come da tabella investimenti presentata nelle precedenti pagine sono pari a 14.500 euro/anno circa. Conseguentemente anche il reddito operativo al netto degli ammortamenti (EBIT) risulta positivo nel periodo preso in esame.

Gli oneri finanziari risultano contenuti, in virtù di una buona posizione finanziaria, come meglio descritto in seguito.

Le imposte, infine, sono relative solo all'imposta IRAP, in quanto la norma istitutiva esenta gli enti locali Province, Comuni, ecc. dall'IRES e quindi risulta esonerata dal pagamento anche l'Azienda Speciale, quale organismo strumentale del Comune.

Si evidenzia, pertanto, una redditività ampiamente positiva dell'azienda nel corso dell'intero quinquennio, con un utile cumulato (sommatoria degli utili dal 2013 al 2017) di circa 380.000 euro.

<b>CONTO ECONOMICO ANNI 2012 - 2017</b>						
	<b>AZIENDA SPECIALE</b>					
	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
<b>Totale Ricavi</b>	<b>146.666,67</b>	<b>917.000,00</b>	<b>1.008.000,00</b>	<b>1.095.000,00</b>	<b>1.149.000,00</b>	<b>1.205.000,00</b>
<b>Totale costi operativi</b>	<b>144.083,33</b>	<b>868.900,00</b>	<b>873.900,00</b>	<b>959.900,00</b>	<b>1.054.900,00</b>	<b>1.104.900,00</b>
<b>EBTDA</b>	<b>2.583,33</b>	<b>48.100,00</b>	<b>134.100,00</b>	<b>135.100,00</b>	<b>94.100,00</b>	<b>100.100,00</b>
Ammortamenti investimenti		14.513,00	14.513,00	14.514,00	11.180,00	11.180,00
<b>Totale ammortamenti</b>	<b>-</b>	<b>14.513,00</b>	<b>14.513,00</b>	<b>14.514,00</b>	<b>11.180,00</b>	<b>11.180,00</b>
<b>EBIT</b>	<b>2.583,33</b>	<b>33.587,00</b>	<b>119.587,00</b>	<b>120.586,00</b>	<b>82.920,00</b>	<b>88.920,00</b>
Oneri finanziari su scoperto c/c		174,81	174,81	-	-	-
<b>Differenza proventi/oneri finanziari</b>	<b>-</b>	<b>- 174,81</b>	<b>- 174,81</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Risultato Ante imposte</b>	<b>2.583,33</b>	<b>33.412,19</b>	<b>119.412,19</b>	<b>120.586,00</b>	<b>82.920,00</b>	<b>88.920,00</b>
Imposte	1.014,00	10.405,68	13.759,68	13.805,45	12.336,48	12.570,48
<b>Totale imposte</b>	<b>-</b>	<b>10.405,68</b>	<b>13.759,68</b>	<b>13.805,45</b>	<b>12.336,48</b>	<b>12.570,48</b>
<b>Reddito netto</b>	<b>2.583,33</b>	<b>23.006,51</b>	<b>105.652,51</b>	<b>106.780,55</b>	<b>70.583,52</b>	<b>76.349,52</b>

#### V.3 – Sintesi proiezioni patrimoniali

Lo stato patrimoniale indica tipicamente la composizione degli impieghi (attività) e delle fonti di finanziamento (passività) di un'azienda e deve evidenziare un sostanziale equilibrio fra impieghi e fonti a breve termine ed a medio lungo termine.

Nel caso specifico la situazione patrimoniale dell'azienda **risulta bene equilibrata nel corso del quinquennio.**

In particolare per quanto riguarda gli impieghi di capitale (attività) si evidenzia quanto segue:

- *L'attivo immobilizzato fa riferimento agli investimenti dettagliati al netto delle relative quote di ammortamento annuale;*
- *I crediti hanno tempi di riscossione diversi in funzione delle varie aree di attività. Per i crediti per prestazioni, sub concessioni, impianto fotovoltaico e nuove tariffe si prevede un incasso medio a circa 60 giorni; per i crediti per canone stazione di servizio, ristoro-foresteria, punto*

verde, pubblicità e utilizzo piazza si prevede un incasso medio a circa 30 giorni e per gli ingressi al parco tematico si prevede un incasso immediato;

- Le disponibilità liquide fanno riferimento alla disponibilità di denaro in cassa e presentano un saldo ampiamente positivo e crescente già a partire dal 2014.

Invece per quanto concerne le fonti di finanziamento (passività) si evidenzia quanto segue:

- Il capitale sociale iniziale al momento della costituzione della società prevista nell'ultimo bimestre del 2012 risulta pari a 50.000 euro;
- Il patrimonio netto risulta costantemente in crescita in virtù dell'utile di competenza dei vari anni e degli utili degli esercizi precedenti portati a nuovo;
- Non è previsto il ricorso a finanziamenti esterni a medio e lungo termine, in quanto il patrimonio netto è ampiamente capiente per la copertura degli investimenti programmati;
- Per quanto riguarda i debiti verso fornitori si prevede un tempo medio di pagamento di circa 60 giorni.
- I debiti tributari si riferiscono al pagamento dell'imposta Irap maturata nell'esercizio precedente (tipicamente nel 2013 la società pagherà l'Irap del 2012 e così per gli anni successivi);
- I debiti verso banche a breve sono relativi allo scoperto di c/c e risultano presenti solo nel 2013 per un importo complessivo stimato di circa 5.000 euro.

**Nel complesso l'azienda presenta una buona solidità patrimoniale accompagnata da una buona situazione di liquidità ed evidenza una sostanziale capacità di fare fronte ai propri impegni finanziari sia nel breve che nel medio e lungo periodo.**

<b>SITUAZIONE PATRIMONIALE ANNI 2012 - 2017</b>						
	<b>AZIENDA SPECIALE</b>					
	<b>ANNO 2012</b>	<b>ANNO 2013</b>	<b>ANNO 2014</b>	<b>ANNO 2015</b>	<b>ANNO 2016</b>	<b>ANNO 2017</b>
<b>ATTIVO IMMOBILIZZATO</b>	-	<b>58.237,00</b>	<b>43.724,00</b>	<b>29.210,00</b>	<b>18.030,00</b>	<b>6.850,00</b>
<b>TOTALE CREDITI</b>	<b>29.172,60</b>	<b>178.218,08</b>	<b>192.837,53</b>	<b>202.186,03</b>	<b>207.357,53</b>	<b>212.628,49</b>
<i>DISPONIBILITA' LIQUIDE</i>	<i>48.458,98</i>	<i>-</i>	<i>104.515,67</i>	<i>233.613,26</i>	<i>327.632,19</i>	<i>420.069,95</i>
<b>ATTIVO CORRENTE</b>	<b>77.631,58</b>	<b>178.218,08</b>	<b>297.353,21</b>	<b>435.799,29</b>	<b>534.989,72</b>	<b>632.698,45</b>
<b>TOTALE ATTIVO</b>	<b>77.631,58</b>	<b>236.455,08</b>	<b>341.077,21</b>	<b>465.009,29</b>	<b>553.019,72</b>	<b>639.548,45</b>
<b>PATRIMONIO NETTO</b>	<b>52.583,33</b>	<b>75.589,84</b>	<b>181.242,35</b>	<b>288.022,90</b>	<b>358.606,42</b>	<b>434.955,94</b>
<b>TFR</b>						
<b>TOTALE DEBITI a MEDIO/LUNGO</b>	-	-	-	-	-	-
<b>PASSIVO CONSOLIDATO</b>	<b>52.583,33</b>	<b>75.589,84</b>	<b>181.242,35</b>	<b>288.022,90</b>	<b>358.606,42</b>	<b>434.955,94</b>
<b>TOTALE DEBITI a BREVE</b>	<b>25.048,25</b>	<b>160.865,24</b>	<b>159.834,85</b>	<b>176.986,39</b>	<b>194.413,30</b>	<b>204.592,51</b>
<b>PASSIVO CORRENTE</b>	<b>25.048,25</b>	<b>160.865,24</b>	<b>159.834,85</b>	<b>176.986,39</b>	<b>194.413,30</b>	<b>204.592,51</b>
<b>TOTALE PASSIVO</b>	<b>77.631,58</b>	<b>236.455,08</b>	<b>341.077,21</b>	<b>465.009,29</b>	<b>553.019,72</b>	<b>639.548,45</b>

-

Il rendiconto finanziario è un prospetto contabile che indica la quantità di risorse monetarie prodotte oppure assorbite da un'azienda nel corso dell'anno.

In altre parole evidenzia la variazione che ha subito la cassa (ovvero la disponibilità liquida dell'azienda) nel corso dell'anno:

- se si manifesta un risultato o FLUSSO DI CASSA positivo, vuol dire che l'azienda ha prodotto liquidità e quindi la disponibilità liquida (cassa) è aumentata;
- se si manifesta un risultato o FLUSSO DI CASSA negativo, vuol dire che l'azienda ha assorbito liquidità e quindi la disponibilità liquida (cassa) è diminuita.

Nel caso specifico si evidenzia un **FLUSSO DI CASSA ampiamente positivo** già a partire dal secondo esercizio di attività (anno 2014) che si assesta negli anni successivi su valori ampiamente positivi compresi tra i 90.000 ed 130.000 euro.

Solo nel 2013 si ha un FLUSSO DI CASSA negativo pari a 50.000 euro circa dovuto sostanzialmente all'effettuazione degli investimenti programmati per 72.750 euro.

Il rendiconto finanziario, inoltre, indica anche quale gestione aziendale ha prodotto od assorbito liquidità.

Nel nostro caso è importante sottolineare che il flusso relativo alla gestione corrente (tipicamente incasso crediti e pagamento debiti) risulta essere sempre ampiamente positivo.

Nel complesso, pertanto, l'azienda non solo evidenzia una buona redditività, ma anche una costante capacità di trasformare tale redditività in flussi di cassa positivi.

<b>RENDICONTO FINANZIARIO ANNI 2013 - 2017</b>					
	AZIENDA SPECIALE				
	ANNO 2013	ANNO 2014	ANNO 2015	ANNO 2016	ANNO 2017
<b>MoL</b>	€ 48.100,00	€ 134.100,00	€ 135.100,00	€ 94.100,00	€ 100.100,00
<b>Variazione CCnC</b>	-€ 27.999,07	-€ 13.624,93	€ 7.757,26	€ 13.724,38	€ 4.674,25
<b>Flusso della Gestione corrente</b>	€ 29.492,61	€ 123.829,07	€ 142.903,04	€ 106.355,41	€ 105.008,25
<b>Variazione delle Immob.ni</b>	-€ 72.750,00	€ -	€ -	€ -	€ -
<b>Flusso di cassa operativo</b>	-€ 43.257,39	€ 123.829,07	€ 142.903,04	€ 106.355,41	€ 105.008,25
<b>Flusso di cassa della gestione finanziaria</b>	-€ 174,81	-€ 174,81	€ -	€ -	€ -
<b>Flusso di Cassa Totale</b>	-€ 53.837,88	€ 109.894,58	€ 129.097,59	€ 94.018,93	€ 92.437,77

## ALLEGATI

- A) **Statuto della Azienda Speciale affidataria del servizio pubblico locale di mercato all'ingrosso fiori**

B) Conto economico prospettico

<b>CONTO ECONOMICO ANNI 2012 - 2017</b>						
	<b>AZIENDA SPECIALE</b>					
	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
<b>RICAVI</b>						
Ricavi da prestazioni di servizi	53.333,33	320.000,00	320.000,00	320.000,00	320.000,00	320.000,00
Ricavi Sub-Concessioni	93.333,33	560.000,00	560.000,00	560.000,00	560.000,00	560.000,00
Canone annuo stazione servizio	-	-	-	60.000,00	60.000,00	60.000,00
Canone annuo punto verde e ristoro foresteria	-	-	-	10.000,00	12.000,00	15.000,00
Pubblicità interna ed esterna	-	12.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00
Utilizzo Piazza	-	20.000,00	50.000,00	50.000,00	100.000,00	150.000,00
Ingressi parco tematico	-	-	-	3.000,00	5.000,00	8.000,00
Impianto fotovoltaico	-	-	57.000,00	57.000,00	57.000,00	57.000,00
Nuove tariffe magazzini climatizzati e riscaldati ed aree ex novo come tettoia piante in vaso da vivaio	-	-	-	12.000,00	12.000,00	12.000,00
Contributi in c/esercizio	-	5.000,00	6.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00
<b>Totale Ricavi</b>	<b>146.666,67</b>	<b>917.000,00</b>	<b>1.008.000,00</b>	<b>1.095.000,00</b>	<b>1.149.000,00</b>	<b>1.205.000,00</b>
Portineria e Pulizie	43.333,33	222.000,00	222.000,00	222.000,00	222.000,00	222.000,00
Tarsu Comicent	26.666,67	55.000,00	50.000,00	50.000,00	50.000,00	50.000,00
Canone comunale	4.000,00	24.000,00	24.000,00	24.000,00	24.000,00	24.000,00
Costi del personale	23.250,00	139.500,00	139.500,00	139.500,00	139.500,00	139.500,00
Energia elettrica	13.333,33	80.000,00	65.000,00	35.000,00	35.000,00	35.000,00
Manutenzioni	8.000,00	80.000,00	100.000,00	200.000,00	300.000,00	350.000,00
Servizi di vigilanza Guardiania	6.666,67	37.000,00	37.000,00	37.000,00	37.000,00	37.000,00
Assicurazioni	4.333,33	26.000,00	26.000,00	32.000,00	32.000,00	32.000,00
Acqua	3.666,67	25.000,00	25.000,00	25.000,00	20.000,00	20.000,00
Consulenze Amministrative	2.533,33	15.000,00	15.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00
Consulenze legali	1.800,00	10.000,00	10.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00
Telefoniche	2.000,00	18.000,00	18.000,00	18.000,00	18.000,00	18.000,00
Spese aggiornamento SW	1.333,33	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00
Spese per servizi vari	666,67	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00
Direzione e Controllo	166,67	93.900,00	93.900,00	93.900,00	93.900,00	93.900,00
Tributi diversi e oneri diversi	1.666,67	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00
Cancelleria	666,67	4.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00
Spese bancarie	-	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00
PERDITE SU CREDITI	-	15.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00
<b>Totale costi operativi</b>	<b>144.083,33</b>	<b>868.900,00</b>	<b>873.900,00</b>	<b>959.900,00</b>	<b>1.054.900,00</b>	<b>1.104.900,00</b>
<b>EBTDA</b>	<b>2.583,33</b>	<b>48.100,00</b>	<b>134.100,00</b>	<b>135.100,00</b>	<b>94.100,00</b>	<b>100.100,00</b>
Ammortamenti investimenti	-	14.513,00	14.513,00	14.514,00	11.180,00	11.180,00
<b>Totale ammortamenti</b>	<b>-</b>	<b>14.513,00</b>	<b>14.513,00</b>	<b>14.514,00</b>	<b>11.180,00</b>	<b>11.180,00</b>
<b>EBIT</b>	<b>2.583,33</b>	<b>33.587,00</b>	<b>119.587,00</b>	<b>120.586,00</b>	<b>82.920,00</b>	<b>88.920,00</b>
Oneri finanziari su scoperto c/c	-	174,81	174,81	-	-	-
<b>Differenza proventi/oneri finanziari</b>	<b>-</b>	<b>- 174,81</b>	<b>- 174,81</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Risultato Ante imposte</b>	<b>2.583,33</b>	<b>33.412,19</b>	<b>119.412,19</b>	<b>120.586,00</b>	<b>82.920,00</b>	<b>88.920,00</b>
Imposte	1.014,00	10.405,68	13.759,68	13.805,45	12.336,48	12.570,48
<b>Totale imposte</b>	<b>-</b>	<b>10.405,68</b>	<b>13.759,68</b>	<b>13.805,45</b>	<b>12.336,48</b>	<b>12.570,48</b>
<b>Reddito netto</b>	<b>2.583,33</b>	<b>23.006,51</b>	<b>105.652,51</b>	<b>106.780,55</b>	<b>70.583,52</b>	<b>76.349,52</b>

C) Stato patrimoniale prospettico

<b>SITUAZIONE PATRIMONIALE ANNI 2012 - 2017</b>						
	<b>AZIENDA SPECIALE</b>					
	<b>ANNO 2012</b>	<b>ANNO 2013</b>	<b>ANNO 2014</b>	<b>ANNO 2015</b>	<b>ANNO 2016</b>	<b>ANNO 2017</b>
Immobilizzazioni Materiali		31.570,00	25.390,00	19.210,00	13.030,00	6.850,00
Immobilizzazioni Immateriali		26.667,00	18.334,00	10.000,00	5.000,00	-
<b>ATTIVO IMMOBILIZZATO</b>	<b>-</b>	<b>58.237,00</b>	<b>43.724,00</b>	<b>29.210,00</b>	<b>18.030,00</b>	<b>6.850,00</b>
CREDITI prestazioni	10.608,22	63.649,32	63.649,32	63.649,32	63.649,32	63.649,32
CREDITI sub concessioni	18.564,38	111.386,30	111.386,30	111.386,30	111.386,30	111.386,30
CREDITI Canone annuo stazione servizio e ristoro-foresteria	-	-	-	5.967,12	5.967,12	5.967,12
CREDITI Canone annuo punto verde	-	-	-	994,52	1.193,42	1.491,78
CREDITI Pubblicità interna ed esterna	-	1.193,42	1.491,78	1.491,78	1.491,78	1.491,78
CREDITI Utilizzo Piazza	-	1.989,04	4.972,60	4.972,60	9.945,21	14.917,81
CREDITI Ingressi parco tematico	-	-	-	-	-	-
CREDITI Impianto fotovoltaico	-	-	11.337,53	11.337,53	11.337,53	11.337,53
CREDITI Nuove tariffe	-	-	-	2.386,85	2.386,85	2.386,85
<b>TOTALE CREDITI</b>	<b>29.172,60</b>	<b>178.218,08</b>	<b>192.837,53</b>	<b>202.186,03</b>	<b>207.357,53</b>	<b>212.628,49</b>
<i>DISPONIBILITA' LIQUIDE</i>	<i>48.458,98</i>	<i>-</i>	<i>104.515,67</i>	<i>233.613,26</i>	<i>327.632,19</i>	<i>420.069,95</i>
<b>ATTIVO CORRENTE</b>	<b>77.631,58</b>	<b>178.218,08</b>	<b>297.353,21</b>	<b>435.799,29</b>	<b>534.989,72</b>	<b>632.698,45</b>
<b>TOTALE ATTIVO</b>	<b>77.631,58</b>	<b>236.455,08</b>	<b>341.077,21</b>	<b>465.009,29</b>	<b>553.019,72</b>	<b>639.548,45</b>
Capitale sociale	50.000,00	50.000,00	50.000,00	50.000,00	50.000,00	50.000,00
Contributi in c/capitale		-	-	-	-	-
Utili/Perdite portati a nuovo		2.583,33	25.589,84	131.242,35	238.022,90	308.606,42
Utile/Perdita di esercizio	2.583,33	23.006,51	105.652,51	106.780,55	70.583,52	76.349,52
<b>PATRIMONIO NETTO</b>	<b>52.583,33</b>	<b>75.589,84</b>	<b>181.242,35</b>	<b>288.022,90</b>	<b>358.606,42</b>	<b>434.955,94</b>
<b>TFR</b>						
Finanziamento M/L T						
Finanziamento Regione Toscana						
<b>TOTALE DEBITI a MEDIO/LUNGO</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>PASSIVO CONSOLIDATO</b>	<b>52.583,33</b>	<b>75.589,84</b>	<b>181.242,35</b>	<b>288.022,90</b>	<b>358.606,42</b>	<b>434.955,94</b>
DEBITI verso fornitori	24.034,25	145.080,66	146.075,18	163.180,93	182.076,82	192.022,03
DEBITI tributari	1.014,00	10.405,68	13.759,68	13.805,45	12.336,48	12.570,48
<i>DEBITI BANCA BT</i>	<i>-</i>	<i>5.378,91</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
<b>TOTALE DEBITI a BREVE</b>	<b>25.048,25</b>	<b>160.865,24</b>	<b>159.834,85</b>	<b>176.986,39</b>	<b>194.413,30</b>	<b>204.592,51</b>
<b>PASSIVO CORRENTE</b>	<b>25.048,25</b>	<b>160.865,24</b>	<b>159.834,85</b>	<b>176.986,39</b>	<b>194.413,30</b>	<b>204.592,51</b>
<b>TOTALE PASSIVO</b>	<b>77.631,58</b>	<b>236.455,08</b>	<b>341.077,21</b>	<b>465.009,29</b>	<b>553.019,72</b>	<b>639.548,45</b>

D) Rendiconto finanziario prospettico

<b>RENDICONTO FINANZIARIO ANNI 2013 - 2017</b>					
	<b>AZIENDA SPECIALE</b>				
	<b>ANNO 2013</b>	<b>ANNO 2014</b>	<b>ANNO 2015</b>	<b>ANNO 2016</b>	<b>ANNO 2017</b>
<b>MoL</b>	<b>€ 48.100,00</b>	<b>€ 134.100,00</b>	<b>€ 135.100,00</b>	<b>€ 94.100,00</b>	<b>€ 100.100,00</b>
<b>Variazione CCnC</b>	<b>-€ 27.999,07</b>	<b>-€ 13.624,93</b>	<b>€ 7.757,26</b>	<b>€ 13.724,38</b>	<b>€ 4.674,25</b>
Credit	-€ 149.045,48	-€ 14.619,45	-€ 9.348,49	-€ 5.171,51	-€ 5.270,96
Debit	€ 121.046,41	€ 994,52	€ 17.105,75	€ 18.895,89	€ 9.945,21
Altri debiti	€ 9.391,68	€ 3.354,00	€ 45,78	-€ 1.468,97	€ 234,00
Altri credit					
Risconti attivi					
Risconti passivi					
<b>Flusso della Gestione corrente</b>	<b>€ 29.492,61</b>	<b>€ 123.829,07</b>	<b>€ 142.903,04</b>	<b>€ 106.355,41</b>	<b>€ 105.008,25</b>
<b>Variazione delle Immob.ni</b>	<b>-€ 72.750,00</b>	<b>€ -</b>	<b>€ -</b>	<b>€ -</b>	<b>€ -</b>
<b>Flusso di cassa operativo</b>	<b>-€ 43.257,39</b>	<b>€ 123.829,07</b>	<b>€ 142.903,04</b>	<b>€ 106.355,41</b>	<b>€ 105.008,25</b>
Oneri della gestione finanziaria	-€ 174,81	-€ 174,81	€ -	€ -	€ -
Proventi della gestione finanziaria					
Finanziamento soci					
Accensione finanziamenti					
Rimborso Finanziamenti					
<b>Flusso di cassa della gestione finanziaria</b>	<b>-€ 174,81</b>	<b>-€ 174,81</b>	<b>€ -</b>	<b>€ -</b>	<b>€ -</b>
Imposte	-€ 10.405,68	-€ 13.759,68	-€ 13.805,45	-€ 12.336,48	-€ 12.570,48
Variazione del patrimonio netto	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
<b>Flusso di Cassa Totale</b>	<b>-€ 53.837,88</b>	<b>€ 109.894,58</b>	<b>€ 129.097,59</b>	<b>€ 94.018,93</b>	<b>€ 92.437,77</b>
PFN Iniziale	€ 48.458,98	-€ 5.378,91	€ 104.515,67	€ 233.613,26	€ 327.632,19
PFN Finale	-€ 5.378,91	€ 104.515,67	€ 233.613,26	€ 327.632,19	€ 420.069,95
<b>Variazione PFN</b>	<b>-€ 53.837,88</b>	<b>€ 109.894,58</b>	<b>€ 129.097,59</b>	<b>€ 94.018,93</b>	<b>€ 92.437,77</b>