

OGGETTO: ESITI OSSERVAZIONI A SEGUITO DI “AVVISO CONSULTAZIONE PRELIMINARE DI MERCATO DELL’APPALTO PER L’AFFIDAMENTO IN CONCESSIONE DELLA SOMMINISTRAZIONE DI BEVANDE ED ALIMENTI A MEZZO DISTRIBUTORI AUTOMATICI – DISTRETTI DI PIEVE DI SOLIGO ED ASOLO”.

Con la presente si pubblicano le osservazioni e suggerimenti di carattere tecnico, utili alla preparazione del procedimento selettivo in oggetto.

In riferimento all'oggetto siamo a inoltrare le seguenti segnalazioni in riferimento alla Bozza di Capitolato pubblicata:

- Art. 2.1
 - Definire la modalità di calcolo del fatturato medio, se sia una valutazione fatta dalla Stazione Appaltante o se invece trattasi della media del fatturato degli attuali gestori nell'ultimo triennio
- Art. 2.3
 - "Ai fini della sicurezza per ogni distributore o gruppo di distributori dovrà essere prevista apposita linea elettrica di alimentazione dedicata e protetta con interruttore differenziale magnetotermico secondo le indicazioni del Servizio Tecnico". Si chiede di specificare se tali linee elettriche di alimentazione dedicate e protette siano già in essere. Qual ora non lo fossero si chiede di specificare chi dovrà provvedere a tali lavori e oneri
- Art. 2.4
 - Si chiede di eliminare la richiesta per cui permane in capo al concessionario l'obbligo di fornire all'Azienda i sacchi per l'immondizia
 - Si chiede di poter conferire i rifiuti raccolti all'interno dei distributori automatici , quali fondi del caffè, presso le aree di raccolta rifiuti della Stazione Appaltante
 - Si chiede di prolungare da 3 a 5 giorni lavorativi la tempistica richiesta per la sostituzione di un DA nel caso non fosse riparabile in loco
- Art 26.3
 - I prodotti freschi richiesti, nello specifico panini e/o tramezzini sono confezionati in atmosfera modificata e non sottovuoto
 - In un'ottica di consumo etico e sostenibile si consiglia di chiedere/inserire prodotti freschi quali panini/tramezzini e frutta solo per quelle locazioni altoconsumanti

Con riferimento a quanto da voi richiesto nell'avviso di consultazione preliminare relativo alla procedura Roga GARA N° 9879699 siamo ad inviare le nostre osservazioni in merito alla bozza di Capitolato.

Pag. 5 Paragrafo 2.3

Si specifica che tra i requisiti dei distributori c'è quello di "erogare i prodotti sia con l'inserimento di monete, con pagamento elettronico (POS), con chiave elettronica, o altri strumenti capaci di gestire crediti elettronici a scalare."

Qualsiasi distributore automatico può funzionare con monete e chiave elettronica, mentre per funzionare con crediti elettronici o POS deve essere prevista l'installazione di un dispositivo dedicato.

Riteniamo che ampliare le tipologie di pagamento possa essere oggetto di valutazione in fase di gara, ma non debba necessariamente rappresentare un vincolo per la totalità dei distributori da installare

Pag. 7 Paragrafo 2.4

Riteniamo che la fornitura di contenitori e sacchetti per l'immondizia non sia attinente a quanto previsto dal servizio di somministrazione di bevande e alimenti tramite distributori automatici.

Riteniamo inoltre che non sia congrua l'allocazione dei costi a carico del concessionario per un servizio di smaltimento che includa rifiuti che esulano dal funzionamento dei distributori automatici.

Pag. 10 Paragrafo 2.6

Si dice che "I prezzi dei prodotti posti in vendita nei distributori automatici saranno non superiori alla media di quelli praticati nella medesima tipologia di distributori automatici installati in altre strutture della regione Veneto (uffici pubblici, scuole, aziende ULSS, etc.)"

Non riteniamo confrontabili i prezzi applicati al presente bando di gara rispetto a quelli di altri contratti, che possono presentare condizioni diverse in termini di canone e investimenti. Per garantire l'equilibrio economico finanziario dell'appalto in oggetto, anche in ragione del fatto che il canone a base d'asta raggiunge già il 30% del fatturato previsto, riteniamo che i prezzi debbano essere stabiliti in maniera congrua e non vincolata a quella di altri contratti che presentano diverse condizioni.

Riteniamo inoltre che lo sconto del 30% per i pagamenti mediante chiavetta elettronica potrebbe essere trasformato in parametro variabile nell'ambito della valutazione dell'offerta economica e non considerato un prerequisito vincolante.

Numero distributori

In attesa di poter svolgere un sopralluogo per diretta visione dei locali, chiediamo di valutare se il numero di distributori (soprattutto per quanto riguarda il lotto 2) non sia sovrastimato rispetto alle esigenze di servizio. Il fatturato previsto per ciascun distributore delle macchine del lotto 2 risulta essere la metà di quello previsto per il lotto 1. L'investimento derivante dalla fornitura di un numero di distributori eccedente il necessario per svolgere correttamente il servizio potrebbe incidere negativamente sull'equilibrio economico-finanziario dell'affidamento.

In riferimento alla procedura in oggetto ed alla "bozza capitolato speciale" pubblicata, presentiamo le seguenti osservazioni:

1) In riferimento al fatturato, art.2.1 Fatturato Attuali Concessioni, sarebbe opportuno che venga indicato il fatturato dichiarato dal gestore attuale nell'ultimo triennio e che l'eventuale stima dei rispettivi Lotti tenga conto della diversità sostanziale degli stessi, specificando gli eventuali criteri adottati per la loro determinazione.

2) Riteniamo che il termine congruo per l'installazione dei distributori automatici debba essere di almeno 90 giorni dall'aggiudicazione efficace o dalla data di stipula del contratto e che tenga anche conto di eventuali periodi di chiusura o rallentamento dell'attività dei fornitori (agosto)

3) Definire una stima della fornitura dei sacchi per l'immondizia da parte del concessionario

4) In merito alla previsione dell'Art 2.6 dove dice che "*i prezzi dei prodotti posti in vendita nei distributori automatici saranno non superiori alla media di quelli praticati nella medesima tipologia di distributori automatici installati in altre strutture della regione Veneto (uffici pubblici, scuole, aziende ULSS etc.)*" si fa presente che i prezzi applicati nel vending sono fortemente diversificati, condizionati dai canoni richiesti dai singoli Enti e dalla presenza maggiore o minore di utenti esterni. Parlare di media dei prezzi applicati alla distribuzione automatica in ambiti così diversi, con condizioni economiche sicuramente molto difformi, è parametro fuorviante che rischia di mettere in crisi la sostenibilità economica della concessione a priori. Tale rischio risulta ancor maggiore se si vincola il concessionario ad applicare uno sconto del 30% sul prezzo dei prodotti acquistati per mezzo di chiavetta elettronica e se si stabilisce una base fissa di canone come in questo caso. Risulta pertanto decisivo che l'offerta economica dei prezzi sia la più "libera" possibile,

lasciando all'impresa concorrente la possibilità di stabilire un prezzo di vendita corretto ed utile a garantirgli la remuneratività della concessione.

5) In merito alla richiesta di prodotti "speciali" (BIO-senza Glutine-senza zucchero o con caratteristiche nutrizionali molto stringenti) o di frutta ed altri prodotti "freschi" aventi scadenza breve, riteniamo sia molto importante che venga mantenuto un corretto equilibrio all'interno del distributore automatico in modo da permettere all'utente di "scegliere". Un tanto al fine di evitare che una virtuosa volontà di proporre una alimentazione "salutista" faccia sì che gli utenti comprino al bar o al supermercato il "prodotto preferito", con l'unico effetto di mettere in crisi i consumi del vending e di costringere il Concessionario a continue richieste di riequilibrio del canone concessorio. Può certo essere di grande utilità, prevedere delle forme di confronto con ULSS2 che, previa una condivisione dei dati effettivi di vendita dei prodotti e del servizio, permetta di "riequilibrare" l'offerta di prodotti anche in maniera diversificata tra i vari punti vendita. In buona sostanza se in alcune postazioni alcuni prodotti non sono graditi o semplicemente "non vanno", si possono, di comune accordo, cambiare e se del caso togliere definitivamente. Ciò permette a ULSS2 di avere un "controllo" sull'offerta complessiva ed al Concessionario di proporre delle alternative in modo da evitare sprechi alimentari, costi evitabili e soprattutto cali di vendite tali da pregiudicare l'equilibrio della concessione.

Come richiesto vi espongo di seguito le nostre considerazioni riguardo il capitolato per la gara d'appalto avente ad oggetto l'installazione dei distributori automatici:

- Vi allego un foglio Excel con il conto economico dell'appalto diviso in 4 sezioni:
 - La prima secondo quanto previsto dal capitolato originale che, come si può notare, porta una perdita notevole
 - La seconda con quella che, secondo noi, potrebbe essere una proposta di variazione sensata e, cioè, modulare il contributo fisso con una percentuale sui ricavi
 - La terza una ipotesi secondo la nostra proposta con una diminuzione del 10% dei ricavi rispetto alla previsione
 - La quarta una ipotesi, sempre secondo la nostra proposta, con un aumento del 10% dei ricavi
- La proposta di contributo fisso al 5% sui ricavi nasce dalla necessità di produrre un utile netto significativo, visto anche il notevole investimento in distributori che, secondo l'ipotesi, non viene del tutto ammortizzato nei possibili 5 anni di servizio
- Facciamo notare che, in caso di diminuzione di ricavi del 10% il contributo si riduce di circa 2.000,00 euro mentre il nostro utile netto cala di quasi 7.000,00 euro
- Viceversa, in caso di aumento dei ricavi del 10%, il contributo sale di circa 8.200,00 euro a fronte di un aumento dell'utile netto di poco più di 2.000,00 euro il che, evidentemente, fa pensare che anche il 20% di quota variabile sull'eccedenza di ricavi possa essere considerato esagerato
- Come ultima considerazione facciamo notare che dopo la pandemia sono radicalmente cambiate le abitudini dei consumatori per cui le stime dei consumi possono subire notevoli variazioni

Quanto sopra riguardo l'aspetto puramente economico del capitolato mentre, secondo noi, ci sono anche altre cose che potrebbero essere migliorate:

- Come vengono trattati i danni da scasso e furto al momento a solo ed esclusivo carico del concessionario
- Riteniamo che gli sconti per gli acquisti elettronici siano esagerati: potrebbe essere accettabile un 15%
- La distinzione che viene fatta sulle miscele del caffè non è aderente all'attuale situazione di mercato in quanto gli aumenti in atto delle varietà robusta l'hanno portata a costare quanto l'arabica se non di più
- Gli aumenti dei prezzi delle bevande a base di caffè dovrebbero essere legati agli andamenti delle borse di settore mentre quelli degli altri prodotti dovrebbero essere legati al 100% dell'aumento dell'indice ISTAT

Infine, per quanto riguarda la parte qualitativa, proponiamo di mettere in risalto gli aspetti legati alla sostenibilità ivi comprese tutte le certificazioni che ne comprovano l'applicazione (per esempio: B-Corp, società benefit, stesura del bilancio della sostenibilità, etc) ed le azioni sul territorio sia rivolte alla sostenibilità che al sostegno delle organizzazioni no-profit.