COMUNE DI CHIARAMONTE GULFI

Libero Consorzio Comunale di Ragusa

COSTRUZIONE DI OSSARI NEL CIMITERO COMUNALE

PROGETTO DI FATTIBILITA' TECNICO ECONOMICA

nell'ambito della procedura di finanza di progetto (art. 163 D.Lgs. 36/2023)

N. ELABORATO

24

REV_01

PF_02

ELABORATI SPECIFICI PROJECT FINANCING

PIANO ECONOMICO FINANZIARIO

IL PROGETTISTA
ing. Rosario Cappello

IL RUP
dott. Salvatore Chessari

SALVATORE CHESSARI
14.09.2026
13:54:32
GMT+02:00

Firmato digitalmente da:
Cappello Rosario
Firmato il 14/09/2026 13:35
Seriale Certificato: 5542451
Valido dal 27/01/2026 al 27/01/2029
InfoCamere Qualified Electronic Signature CA

documento firmato digitalmente

COMUNE DI CHIARAMONTE GULFI

PROVINCIA DI RAGUSA

CONVENZIONE PER LA PROGETTAZIONE, LA REALIZZAZIONE E LA GESTIONE IN REGIME DI CONCESSIONE, DELL'INTERVENTO DI AMPLIAMENTO DEL CIMITERO COMUNALE, DA REALIZZARSI CON FINANZA DI PROGETTO AI SENSI DELL'ART. 193 DEL D.LGS. 36/2023.

PIANO ECONOMICO-FINANZIARIO

Rev. 01 - Elaborato rettificato in allineamento al Quadro Economico validato

Nota di rettifica: §1.4 - §2 - §7 - §8

Proponente: IMPRESA EDILE CUTELLO GIOVANNI
CONTRADA PIANO ZACCHI N°4 97012-CHIARAMONTE GULFI-RG
P.I. IT01030220881
CF. CTLGNN60D16C612Y

1. OGGETTO DELL'INCARICO 3

.1.1 ANALISI DI MERCATO 4
.1.2 IL CONTESTO NORMATIVO DELLA PROPOSTA DI PROJECT FINANCING 5
.1.3 IL SOGGETTO PROPONENTE 9
REV_01 .1.4 IPOTESI DI LAVORO 9
.1.5 TEMPI DI ESECUZIONE 12

REV_01 **2. IL PIANO DI INVESTIMENTO 13**

3. IL PIANO DEI COSTI 14

3.1. LE VOCI DEL CONTO ECONOMICO 14
3.1.1 Costi operativi 14
3.1.2 Oneri finanziari 14
3.1.2 Ammortamenti 14
3.1.3 Oneri tributari 15

4. PIANO DI VENDITA: LE TARIFFE APPLICABILI 16

4.1. LE TARIFFE 16

5. IL CASH-FLOW 18

6. LO STATO PATRIMONIALE 19

REV_01 **7. LE SPESE SOSTENUTE PER LA PREDISPOSIZIONE DELLA PROPOSTA 20**

REV_01 **8. CONSIDERAZIONI FINALI SULL'ANALISI DI BILANCIO 21**

8.1 CONCLUSIONI 22

1 1. Oggetto dell'incarico

Il sottoscritto, Dr. Claudio Castilletti, nato a Ragusa il 26 luglio 1969, con studio in Ragusa, in via Arturo Di Natale n. 1/A, dottore commercialista e revisore contabile iscritto nel Registro dei Revisori Contabili al n. 149612 - pubblicato nella Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana 4° serie speciale, n. 20, dell'11/3/2008 - è stato incaricato di redigere il piano economico-finanziario di seguito illustrato dalla ditta CUTELLO GIOVANNI, con sede in Chiaramonte Gulfi, Contrada Piano Zacchi n. 4, azienda promotrice per l'aggiudicazione di un project financing ai sensi dell'art. 153 comma 19 del D.1gs. 163/2006 con oggetto la realizzazione di n. 6 ossari e di una struttura per servizi igienici all’interno del cimitero comunale di Chiaramonte Gulfi, provincia di Ragusa.

L'asseverazione del PEF è un passaggio cruciale nell'ambito di procedure in Project Financing.

L'asseverazione è richiesta in base all'art. 193, comma 1 del nuovo Codice degli Appalti (D.lgs. 36/2023), e rappresenta una verifica della sostenibilità economica e finanziaria del progetto. L'asseverazione può essere eseguita anche preventivamente alla presentazione di proposta per dimostrare la fattibilità del progetto al soggetto giudicante.

.1.1 Analisi di mercato

.1.1.1 Contesto territoriale e demografico

Il Comune di Chiaramonte Gulfi, in provincia di Ragusa, conta circa 7.800 abitanti.

La popolazione è caratterizzata da un'età media elevata e da un andamento demografico in calo, tipico dei piccoli centri siciliani. Il tasso di mortalità è stimabile tra il 12 e il 13 per mille, con circa 95–105 decessi annui.

- Comune: Chiaramonte Gulfi
- Provincia: Ragusa
- Popolazione residente: ~7.800 abitanti
- Tendenza demografica: popolazione in lieve calo e con forte componente anziana
- Età media: superiore alla media nazionale, con una significativa incidenza della fascia over 65
- Tasso di mortalità: in linea con i piccoli centri siciliani, stimabile intorno a 12–13 per mille

.1.1.2 Domanda potenziale

Si stima che il 30–35% dei familiari dei defunti opti per la cremazione o per la raccolta in ossari dopo l'esumazione.

Ciò implica una richiesta annua di circa 30–35 ossari, per una domanda potenziale quinquennale stimata tra 150 e 175 unità.

- Numero medio annuo decessi: circa 95–105 casi/anno
- Domanda stimata per sepolture in ossario:

- ~30–40% dei familiari optano per la cremazione o la successiva raccolta in ossari dopo esumazione
- Stima annua: 30–35 richieste di ossari

- Domanda potenziale quinquennale: 150–175 nuovi ossari richiesti

.1.1.3 Offerta attuale

Il cimitero comunale presenta criticità in termini di spazio disponibile.

Le disponibilità attuali di ossari sono molto limitate o esaurite.

Non risultano iniziative private analoghe sul territorio comunale o nei comuni limitrofi.

.1.2 Il contesto normativo della proposta di Project Financing

L'istituto del Project Financing (Finanza di Progetto) prevede che, alla fase di Progettazione e di realizzazione delle opere, segua la fase delle Gestione delle medesime opere, mediante il loro sfruttamento economico per un periodo di tempo predefinito, regolato da un Contratto di Concessione, sottoscritto fra l'Ente concedente ed il Concessionario affidatario.

L'appalto in questione, come descritto nella relazione tecnica prodotta in uno alla proposta, prevede la progettazione e la realizzazione di n. 6 ossari e di una struttura per servizi igienici all'interno del cimitero comunale di Chiaramonte Gulfi, provincia di Ragusa, in forza di un Progetto e di una Procedura pubblica per l'individuazione del Soggetto privato (Concessionario).

Il Piano Economico Finanziario nelle Concessioni e nei Project Financing rappresenta lo sviluppo numerico dei dati di Progetto nel corso della durata contrattuale ed indica la capacità dell'iniziativa di sostenere con le risorse generate, le uscite previste.

Pertanto, nella gestione della Infrastruttura l'Operatore Economico trae dai ricavi del proprio Servizio le fonti per garantire sia la disponibilità della Infrastruttura che la continuità del Servizio.

Il PEF è quindi, il documento in cui si sintetizzano le valutazioni relative all'Equilibrio Economico-Finanziario del progetto.

Il comma 5 dell'art. 177. del D.lgs. 36/2023 (di seguito anche semplicemente Codice) cita: "*L'assetto di interessi dedotto nel contratto di concessione deve garantire la conservazione dell'equilibrio economico-finanziario; intendendosi per tale la contemporanea presenza delle condizioni di convenienza economica e sostenibilità finanziaria: L'equilibrio economico-finanziario sussiste quando i ricavi attesi del progetto sono in grado di coprire i costi operativi e i costi di investimento, di remunerare e rimborsare il capitale di debito e di remunerare il capitale di rischio*".

Il progetto di Concessione in analisi non prevede alcun tipo di investimento iniziale, pertanto il relativo PEF dovrà evidenziare che i flussi in entrata generati dalla gestione, siano in grado di coprire tutte le connesse uscite, nonché di dimostrare il conseguimento di un utile per il Concessionario, ovvero di dimostrare la sussistenza nel PEF dell'Equilibrio Economico e finanziario.

Lo sviluppo del Piano prevede una durata del contratto di Concessione pari a 10 anni ed è stato sviluppato sui seguenti valori base:

- Adeguamento Istat: 0,00%;
- Investimento: € 0,00 (zero/00).

L'analisi della convenienza economica si basa sulla metodologia ***Discounted Cash Flow (DCF)***, che una volta definita la dimensione temporale dell’investimento, prevede la stima dei Flussi di Cassa generati dall’operazione, utilizzando un Tasso di Attualizzazione che rifletta il rischio atteso dell’investimento.

I Flussi di Cassa prospettici evidenziati nel PEF sono:

- ***Margine Operativo Lordo (MOL) o EBITDA*** - indicatore di redditività che evidenzia il reddito di un'azienda basato sulla sua gestione caratteristica.

- ***Reddito Operativo Aziendale o EBIT*** - risultato aziendale prima di imposte e oneri finanziari.

- ***Flusso di Cassa Operativo - Cash Flow From Operations (FCFO)*** misura l'ammontare di cassa generato dalla gestione caratteristica del Concessionario.

In sintesi, secondo quanto dettagliatamente descritto nella Relazione Generale allegata alla proposta, il progetto di *project financing* in esame prevede:

- La realizzazione di n. 6 strutture in cemento armato per ossari su unico piano di edificazione a 4 livelli di cellette per ossario/cinerario per un totale di n°112 posti ciascuno;
- La realizzazione dell'impianto per lampade votive;
- La realizzazione di n. 1 struttura in cemento armato da adibire a servizi igienici composti da 2 antibagni con lavabi (1 per gli uomini e 1 per le donne), n. 4 servizi igienici (n. 2 per uomini e n. 2 per le donne), oltre ad un bagno attrezzato per persone diversamente abili con scarico dei liquami in fossa settica tipo IMHOFF;
- La gestione delle opere realizzate fino al completo affidamento di tutti i loculi.

L'affidamento in Concessione ad un Soggetto privato, dotato dei necessari requisiti di legge, consentirebbe al Comune di Chiaramonte Gulfi di non sostenere oneri economici e gestionali, che, diversamente, andrebbero a gravare sulle sue Casse, quali, ad esempio:

- il pagamento delle figure professionale coinvolte, quali: Progettisti, Direttore/i dei Lavori, Coordinatore/i per la Sicurezza in fase di Progettazione e di Esecuzione, Collaudatore/i in c.o. e finale, Geologo, etc.;
- il pagamento dei lavori eseguiti alla ditta aggiudicataria dell'Appalto;
- il costo del personale dipendente in forza al Comune da destinare alla gestione dell'assegnazione degli ossari ai richiedenti;
- gli oneri conseguenti alla effettuazione dei necessari interventi di manutenzione ordinaria e straordinaria, nel corso del tempo, delle opere realizzate;
- eventuali imprevisti oneri aggiuntivi per il pagamento di varianti in corso d'opera, per controversie, etc...

Con lo strumento del *Project Financing*, le fasi di progettazione, realizzazione – con il conseguente controllo delle opere in corso di esecuzione – e gestione sono affidate ad un Soggetto privato, che, con la sua organizzazione di impresa, può, indubbiamente, ridurre i tempi necessari per gestire ciascuna delle suddette fasi, può ottimizzare i costi complessivi, fermo restando il rispetto dei prezzi massimi di concessione ai richiedenti, stabiliti preventivamente nel Contratto di Concessione fra Ente e Concessionario.

Tanto considerato, si può affermare che l'affidamento dell'appalto in Concessione comporterebbe indubbi vantaggi per l'Ente.

.1.3 Il soggetto proponente

La ditta Cutello Giovanni, con sede in Chiaramonte Gulfi alla Contrada Piano Zacchi n. 4, Codice fiscale CTLGNN60D16C612Y e Partita IVA n. 01030220881, è una ditta specializzata nella costruzione di edifici civili e industriali e loro ristrutturazioni.

L'imprenditore è titolare dell'impresa artigiana omonima dal 30 giugno 1997, opera quale impresa edile e stradale e si è da sempre occupato di lavori di impermeabilizzazione, restauri architettonici, costruzioni edili di acquedotti e fognature, lavori di sbancamento e movimento terra, lavori in terra con eventuali opere connesse in muratura e cemento armato, realizzazione di verde attrezzato, lavori edili cimiteriali e sistemazione agraria e forestale.

Ai fini della previsione della fiscalità del progetto si sta valutando, in caso di accettazione dell'offerta, di conferire l'azienda in una società di capitali, questo a maggior garanzia della trasparenza, essendo obbligatorio il deposito dei relativi bilanci al registro imprese, i quali sono pubblicamente consultabili, ed anche al fine di monitorare al meglio i flussi finanziari derivanti dall'operazione.

.1.4 Ipotesi di lavoro

Il Piano Economico Finanziario (PEF) di seguito indicato persegue l'obiettivo, attraverso l'ausilio di schemi di elaborazione, di illustrare l'analisi e le osservazioni che l'incaricato ha effettuato per dimostrare in maniera oggettiva la validità del progetto proposto dalla ditta CUTELLO GIOVANNI a Codesta Amministrazione.

L'analisi economico-finanziaria è stata sviluppata nel rispetto dei criteri di:

1. Razionalità: nel senso che l'analisi deve basarsi su un percorso logico, chiaro, convincente e quindi condivisibile.
2. Obiettività: l'analisi deve essere fondata su dati certi o almeno notevolmente credibili.

3. Dimostrabilità: nei riguardi dell'individuazione e misurazione delle variabili sulle quali è stata impostata ed elaborata l'analisi che consente di valutare il grado di convenienza economica e la sostenibilità finanziaria del progetto.
4. Stabilità: il risultato della valutazione non deve subire fluttuazioni a seguito di fatti contingenti o mutamenti di opinione, ma solo in conseguenza della creazione di un nuovo valore o diminuzione del valore preesistente.

L'elaborazione del PEF che l'azienda si accinge a presentare si struttura in tre componenti di seguito descritte:

- Progettazione e costruzione delle strutture;
- Investimenti;
- Ricavi.

Il progetto complessivo prevede la realizzazione di un totale di 672 ossari suddivisi equamente in 6 blocchi da 112 cellette in un'unica elevazione.

La proposta prevede:

a) La realizzazione di n°6 strutture in cemento armato e/o prefabbricate per ossari su unico piano di edificazione a 4 livelli di cellette per ossario/cinerario per un totale di n°112 posti ciascuno;

b) La realizzazione di n°1 struttura in cemento armato da adibire a servizi igienici composti da 2 antibagni con lavabi (1 per gli uomini e 1 per le donne), n°4 servizi igienici (n°2 per uomini e n°2 per le donne), oltre ad un bagno attrezzato per diversamente abili con scarico dei liquami in fossa settica tipo IMHOFF;

REV_01 L'importo complessivo presunto dell'intervento è pari a **euro 333.656,00** di cui euro 249.000,00 per lavori (comprensivi di oneri per la sicurezza) ed euro 84.656,00 per somme a disposizione (comprese le spese di predisposizione della proposta ed opere dell'impegno, riconoscibili al 2,5 % del costo dell'investimento, così come previsto dall'art.193 del D.Lgs 36/2023).

La fase di vendita seguirà, di conseguenza, l'avvenuta realizzazione e collaudo dei corpi di fabbrica contenenti gli ossari.

In particolare, la realizzazione degli incassi, a seguito dell'assegnazione degli ossari, avviene per il 60% alla firma del contratto, al 30% al collaudo statico e al 10% alla consegna.

Le principali voci di costo sono delineate nel Quadro Economico allegato alla proposta e sono:

- Opere di scavo e trasporto e rifiuto;
- Opere edili per la costruzione e completamento dei manufatti;
- Impianti elettrici;
- Oneri per sicurezza;
- Spese per polizze e fideiussioni;
- Spese tecniche per attività di consulenza e supporto;
- Spese per pubblicità;
- Spese per commissioni giudicatrici;
- Spese per accertamenti tecnici e collaudi;
- Spese per predisposizione della proposta.

Il secondo punto è caratterizzato dagli investimenti necessari ad affrontare gli impegni necessari alla realizzazione delle opere, per i quali non si prevede la contrazione di alcun mutuo da parte del proponente in quanto l'opera viene finanziata

dagli incassi conseguenti all'assegnazione degli ossari e, solo per una minima parte, da apporti di risorse proprie da parte del proponente.

Il terzo e ultimo punto è costituito dalle assunzioni poste ai ricavi, i quali hanno il compito di remunerare l'investimento.

La durata della concessione proposta è di dieci anni, nei quali si prevede di terminare la concessione.

.1.5 Tempi di esecuzione

Il piano temporale dei lavori prevede una fase preliminare di 10 mesi e una fase di realizzazione e collaudo dell'intervento in 12 mesi, per un totale di 22 mesi, così suddivisi:

- Valutazione ed approvazione del progetto preliminare	mesi 2
- Espletamento procedure di gara	mesi 4
- Esecuzione del progetto esecutivo	mesi 2
- Approvazione del progetto esecutivi	mesi 2
- Esecuzione dei lavori	mesi 10
- Collaudi	mesi 2
Totale	**mesi 22**

La **fase di vendita** invece seguirà il periodo di concessione decennale, con tempi di incasso che comunque seguiranno le richieste che perverranno nel periodo sino ad esaurimento dei posti.

REV_01 2 2. Il Piano di investimento

Il piano degli investimenti, che hanno determinato le seguenti voci di costo di esercizio, sono di seguito rappresentati:

A) Importo dei lavori		
Importo dei lavori a base d'asta		249.000,00 €
Importo manodopera	79.680,00 €	
Oneri sicurezza non soggetti a ribasso	7.470,00 €	
Importo soggetto a ribasso		**241.530,00 €**
B) Somme a disposizione		
Spese tecniche per direzione lavori, CSE, CSP, CRE e Collaudo (compresivi di Cassa 4% e IVA 22%)	13.271,43 €	
Spese per prove di laboratorio materiali per collaudo statico	1.000,00 €	
Incentivi di cui all'art. 45 (2% sull'importo dei lavori)	4.980,00 €	
Imprevisti >5% su importo lavori	12.602,84 €	
Oneri di discarica	1.000,00 €	
Contributo ANAC	250,00 €	
Spese per Commissione Aggiudicatrice	4.980,00 €	
IVA sui lavori 10%	24.900,00 €	
Totale somme a disposizione		**62.984,27 €**
C) Spese per predisposizione della proposta		
Spese tecniche redazione progettazione preliminare ed esecutiva (comprensivi di Cassa e IVA)	12.046,37 €	
Spese tecniche per competenze Geologo e indagine sismica (comprensivi di Cassa e IVA)	2.500,00 €	
Onorario Commercialista per redazione Piano Economico e Finanziario (comprensivi di Cassa e IVA)	7.125,36 €	
Totale somme per predisposizione proposta		**21.671,73 €**
TOTALE GENERALE DELL'INTERVENTO		**333.656,00 €**

Il piano sopra descritto prevede **investimenti per totali euro 333.656,00**, che saranno suddivisi per semplicità di calcolo in due annualità, ricompresi nell'arco di 22 mesi previsti per il suo completamento e collaudo (fase preliminare 10 mesi oltre 12 mesi per la realizzazione delle opere).

3 3. Il piano dei costi

3.1 Le voci del conto economico

3.1.1 Costi operativi

I costi operativi di gestione sono rappresentati dalle manutenzioni ordinarie delle opere da realizzare e sono previste in euro 6.000,00 annue a far data dal primo anno successivo alla fine della fase di concessione.

I costi di gestione aumentano, nel corso degli anni di gestione, proporzionalmente al coefficiente di inflazione indicato nelle relative tabelle.

3.1.2 Oneri finanziari

Non sono previsti oneri finanziari in quanto la possibilità di incassare gli acconti sin dalla firma del contratto permetteranno all'azienda di far fronte agli impegni alle scadenze previste dal piano, anche grazie al margine di redditività del progetto.

3.1.3 Ammortamenti

Sono costi non sostenuti che misurano la contribuzione degli investimenti, suddivisi per categorie, alla gestione, ed individua il valore dell'investimento a fine concessione, consentendo all'amministrazione giudicatrice concreti elementi di valutazione dell'iniziativa.

Nel Piano Economico Finanziario l'ammortamento è unicamente di natura finanziaria, con imputazione di quote costanti suddivise per tutta la durata della concessione, ai sensi dell'art. 104 del TUIR: la quota di costo viene riportata nel Conto Economico e si riflette progressivamente, per gli anni di durata della concessione, in un Fondo all'interno dello Stato Patrimoniale, che serve a stimare il valore finale degli investimenti, al netto della quota di ammortamento annuale effettuata.

E' stata esposta in via sintetica la progressione dei valori che contribuiscono alla formazione dello Stato Patrimoniale e quindi per differenza, si identificano anche i valori che appaiono all'interno del conto economico nella analisi prospettica della concessione.

3.1.4 Oneri tributari

Gli oneri tributari comprendono l'imposta sul reddito di impresa IRES e l'IRAP.

L'aliquota applicata delle imposte dirette è:

- IRES 24,00%
- IRAP 3,90%

La gestione dell'IVA prevede un saldo totale a debito nel corso della concessione: l'andamento dell'imposta sul valore aggiunto è stato calcolato per tutta la durata della concessione.

4 Piano di vendita: le tariffe applicabili

Il piano di vendita è costituito da due linee di ricavo, che avranno il compito di generare un fatturato e conseguenti flussi positivi per garantire un'adeguata remunerazione all'investimento.

4.1. Le tariffe

Il concetto di tariffa espresso nella presente analisi è riferibile al fatturato realizzabile dalla concessione degli ossari.

Per ogni celletta di ossario o loculo cinerario realizzato e collaudato in concessione, nel P.E.F. in argomento è stata considerata, a seguito di un'analisi di mercato effettuata su iniziative similari in territori omologhi a quello di Chiaramonte Gulfi, una **tariffa unica di euro 900,00 (I.V.A. esclusa).**

I su indicati importi sono da intendersi non comprensivi dell'I.V.A., applicata al momento della conclusione del contratto con i terzi nella misura ridotta del 10% (n. 127-quinquies, della Tabella A, parte III, allegata al Dpr 633/1972).

Nelle tariffe indicate non sono nemmeno previsti gli oneri di registrazione e di stipulazione del contratto stesso, che resteranno a carico dei terzi.

Nel presente Piano Economico Finanziario è stata, pertanto, utilizzata una tariffa unica calcolata in base al numero di loculi, come si evince dalla seguente tabella:

Assumption tariffe			
Operazioni	Prezzo	IVA AL 10%	Totale Unitario
Ossari	900,00	90,00	990,00

Assumption Fatturato			
Operazioni	Totale Unitario	Numero	**Totale**
Ossari	990,00	672,00	**665.280,00**

Il sistema di vendita sarà effettuato sin dal primo anno di concessione attraverso pagamenti in tre stati di avanzamento lavori (SAL):

- Un acconto pari al 60% alla firma del contratto;
- Un acconto pari al 30% al colludo statico;
- Il saldo del 10% alla consegna.

Per ciascun lotto dei tre previsti si avrà il seguente sviluppo:

PIANO DI VENDITA				
	fatturazione	**firma contratto**	**collaudo statico**	**consegna**
	quote	60%	30%	10%
singolo ossario	900,00	540,00	270,00	90,00
singolo lotto	201.600,00	120.960,00	60.480,00	20.160,00
totali	604.800,00	362.880,00	181.440,00	60.480,00

Da un’indagine conoscitiva condotta presso il Comune, risultano circa 180 domande di concessione già formalizzate: pertanto, per dette domande si prevede, alla stipula del contratto di project financing, l’incasso delle prime somme in acconto alla stipula del contratto.

5 Il cash-flow

Nelle operazioni di project-financing elemento fondamentale per la realizzazione dell'operazione è la determinazione dei flussi di cassa.

Una volta determinati i costi della gestione ed i ricavi risulta facile l'identificazione delle risorse monetarie a disposizione della gestione istante per istante.

La cosa che viene subito alla luce è che già nel primo anno operativo, così come anche nei successivi anni di gestione, attraverso l'incasso degli acconti sulle vendite, il rapporto tra entrate e uscite finanziarie risulta maggiore di zero; infatti, il cash-flow assume, sin dal primo anno di gestione operativa, valori positivi.

Questa liquidità che si crea con la gestione finanziaria e monetaria si ripercuote positivamente anche nella gestione economica, e migliora il risultato economico dell'esercizio.

PIANO DI VENDITA				
	Incassi	**firma contratto**	**collaudo statico**	**consegna**
	quote	60%	30%	10%
singolo ossario	990,00	594,00	297,00	99,00
singolo lotto	221.760,00	133.056,00	66.528,00	22.176,00
totali	665.280,00	399.168,00	199.584,00	66.528,00

6 Lo Stato patrimoniale

Non vi sono anomalie di sorta nello stato patrimoniale. precedenza, grazie agli acconti versati, non si procederà ad accendere finanziamenti.

L'aspetto dell'indebitamento non subisce alcuna variazione in quanto, come anticipato, il livello di indebitamento commerciale dato dal rapporto dei crediti/debiti di gestione è molto positivo, data la natura dei servizi adottati, mentre per l'acquisizione di alcuni costi operativi questo è possibile, posizionando in tal modo il rapporto credito/debito a favore della gestione operativa in esame.

Il livello di disponibilità monetaria, viene espresso all'interno della voce Cassa, all'interno del quale sono inseriti tutti i valori di liquidità compreso le banche ed il suo ammontare viene direttamente dimensionato.

Il valore che contabilmente si dà a questo prospetto in fase di analisi, dopo aver verificato, gli aspetti principali di gestione, è legato alla verifica di quanto esposto in tutta l'analisi previsionale.

Solo nel caso di una quadratura dello stato patrimoniale, si riesce a verificare la bontà del lavoro svolto e soprattutto la coerenza delle ipotesi di base rispetto al risultato condotto dal lavoro prospettico.

Inserire questo documento all'interno della valutazione economico-finanziaria, significa quindi, aver considerato tutti gli impatti delle ipotesi adottate, la loro coerenza con i risultati conseguiti e soprattutto significa avere un punto di partenza fermo, nella valutazione che l'imprenditore deve potere fare nell'esaminare l'ipotesi di accollarsi un servizio del debito finanziario così importante.

	ANDAMENTO VENDITE OSSARI (escluso IVA)									
anni	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
lotto 1	181.440,00	20.160,00								
lotto 2	181.440,00	20.160,00								
lotto 3			50.400,00	50.400,00	50.400,00	50.400,00				
	362.880,00	**40.320,00**	**50.400,00**	**50.400,00**	**50.400,00**	**50.400,00**	**0,00**	**0,00**	**0,00**	**0,00**

	ASSUMPTION VENDITE OSSARI (incassi)									
anni	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
lotto 1	199.584,00	22.176,00								
lotto 2	199.584,00	22.176,00								
lotto 3			55.440,00	55.440,00	55.440,00	55.440,00				
	399.168,00	**44.352,00**	**55.440,00**	**55.440,00**	**55.440,00**	**55.440,00**	**0,00**	**0,00**	**0,00**	**0,00**

REV_01

7 Le spese sostenute per la predisposizione della Proposta

Nel Presente Piano Economico Finanziario sono state inserite anche le spese sostenute per la presentazione della proposta, che ammontano ad € 21.671,73 (Euro ventunomilaseicentosettantuno/73).

Tali spese sono comprensive anche dei diritti sulle opere dell'ingegno di cui all'articolo 2578 del codice civile, e sono state sostenute per la redazione del progetto preliminare, redatto ai sensi del D.P.R. 207/210 e s.m.i., della bozza di convenzione e del presente piano economico-finanziario, della sua asseverazione e delle fidejussioni.

Ai sensi del comma 12 dell'art. 193 del D.Lgs. 36/2023 l'importo complessivo delle spese rimborsabili non può superare il 2,5 per cento del valore dell'investimento.

REV_01 8 Considerazioni finali sull'analisi di bilancio

Nella realizzazione del progetto in discorso, l'analisi degli indicatori rilevanti condotta nel Piano, di seguito riportato, ci dà un quadro più che soddisfacente nei giudicare l'aspetto economico, finanziario, patrimoniale e di efficienza della gestione in esame.

Se da un punto di vista economico l'investimento appare proficuo, da un punto di vista patrimoniale-finanziario, rileviamo aspetti di sufficienza:

- non c'è rigidità negli impieghi, per cui il Patrimonio netto riesce a finanziare completamente l'attivo immobilizzato;
- l'indebitamento della gestione, a parte la fase iniziale di start-up, arriva a raggiungere livelli di analisi confortanti.

Anno	Ricavi Lordi (€)	Costi Operativi (€)	Cash Flow Netto (€)	Cash Flow Cumulato (€)	Investimento (€)	Cash Flow Totale (€)	Cash Flow Totale Cumulato (€)
Anno 1	362.880,00	3.000,00	359.880,00	359.880,00	333.656,00	26.224,00	26.224,00
Anno 2	40.320,00	3.000,00	37.320,00	397.200,00	–	37.320,00	63.544,00
Anno 3	50.400,00	3.000,00	47.400,00	444.600,00	–	47.400,00	110.944,00
Anno 4	50.400,00	3.000,00	47.400,00	492.000,00	–	47.400,00	158.344,00
Anno 5	50.400,00	3.000,00	47.400,00	539.400,00	–	47.400,00	205.744,00
Anno 6	50.400,00	3.000,00	47.400,00	586.800,00	–	47.400,00	253.144,00
Anno 7	–	3.000,00	-3.000,00	583.800,00	–	-3.000,00	250.144,00
Anno 8	–	3.000,00	-3.000,00	580.800,00	–	-3.000,00	247.144,00
Anno 9	–	3.000,00	-3.000,00	577.800,00	–	-3.000,00	244.144,00
Anno 10	–	3.000,00	-3.000,00	574.800,00	–	-3.000,00	241.144,00

8.1 Conclusioni

La fattibilità dell'intervento in esame, alla luce di quanto precedentemente esposto, risulta essere molto positiva, sia sotto il profilo economico, con un rendimento del capitale proprio da giudicare discretamente, e comunque superiore a forme di investimento alternative, sia sotto il profilo finanziario, con una situazione ancora migliore, caratterizzata da un buon equilibrio tra fonti di finanziamento a breve e a medio e lungo termine, e da una buona solvibilità finanziaria che garantisce mezzi liquidi da reinvestire nella gestione economica.

Ragusa, 11 settembre 2026



ASSEVERAZIONE TECNICO-PROFESSIONALE DEL PIANO ECONOMICO-FINANZIARIO (PEF)

Progetto di Finanza di Progetto – Realizzazione di n. 6 ossari e struttura servizi igienici nel Cimitero Comunale di Chiaramonte Gulfi

Professionista asseveratore: Dott.ssa Carla Occhipinti

1. Premesse e quadro normativo

La sottoscritta **Dott.ssa Carla Occhipinti**, Dottore Commercialista e Revisore Legale, iscritta all'ODCEC di Ragusa n. 329 A, con studio in Ragusa, Via Gen. S. La Rosa n. 4,

ASSEVERA,

ai sensi dell'art. 193 del D.Lgs. 36/2023, che il Piano Economico-Finanziario (PEF) predisposto dalla **Ditta Cutello Giovanni** è stato sottoposto a verifica tecnica, economica, finanziaria e patrimoniale.

Il PEF è stato analizzato in conformità a:

- Art. 177 D.Lgs. 36/2023 (equilibrio economico-finanziario delle concessioni)
- Art. 193 D.Lgs. 36/2023 (asseverazione del PEF)
- Linee Guida ANAC in materia di PPP
- Principi di valutazione economico-finanziaria (DCF – Discounted Cash Flow)
- Norme fiscali applicabili (IRES, IRAP, IVA, TUIR art. 104)

2. Descrizione sintetica del progetto

Il progetto prevede:

- **6 blocchi ossari** da 112 cellette ciascuno → **totale 672 ossari**
- **1 struttura servizi igienici** completa di antibagni, servizi uomo/donna e bagno disabili
- Impianto lampade votive
- Durata concessione: **10 anni**
- Investimento complessivo: **€ 333.656,00**
- Lavori: **€ 249.000,00**
- Somme a disposizione: **€ 84.656,00**

3. Analisi dettagliata delle assunzioni del PEF

3.1 Assunzioni demografiche e di domanda

- Popolazione Chiaramonte Gulfi: ~7.800 abitanti
- Tasso mortalità: 12–13‰ → 95–105 decessi/anno
- Domanda ossari stimata: 30–35 unità/anno

- Domanda quinquennale: 150–175 unità
- Domande già formalizzate presso il Comune: **circa 180**

Valutazione tecnica: La domanda attesa è coerente con la capacità produttiva del progetto (672 cellette). La presenza di 180 richieste già formalizzate garantisce un avvio immediato della fase di vendita.

3.2 Assunzioni tariffarie

Tariffa unitaria ossario:

- Prezzo: **€ 900,00**
- IVA 10%: **€ 90,00**
- Totale: **€ 990,00**

Ricavi complessivi: **672 × € 990 = € 665.280,00**

Valutazione tecnica: La tariffa è coerente con iniziative analoghe in comuni omologhi. L'IVA al 10% è correttamente applicata (Tabella A, parte III, DPR 633/1972).

3.3 Assunzioni sui SAL (Stati Avanzamento Lavori)

Per ogni ossario:

- 60% alla firma contratto → € 594
- 30% al collaudo statico → € 297
- 10% alla consegna → € 99

Valutazione tecnica: La struttura dei SAL è coerente con la natura dell'opera e garantisce liquidità immediata al concessionario.

4. Analisi dettagliata dei costi

4.1 Costi di investimento

Voce	Importo
Lavori	€ 249.000,00
Somme a disposizione	€ 84.656,00
Totale investimento	**€ 333.656,00**

Le somme a disposizione includono:

- IVA lavori
- Spese tecniche
- Spese predisposizione proposta (2,5%)
- Pubblicità
- Commissione giudicatrice

- RUP
- Indagini geologiche
- Imprevisti

Valutazione tecnica: Il quadro economico è coerente con le quantità e con i prezziari regionali.

4.2 Costi operativi

Manutenzioni ordinarie: **€ 6.000/anno** Indicizzazione ISTAT: **0%** (assunzione prudenziale)

Valutazione tecnica: Il costo è congruo per opere cimiteriali di modesta complessità.

4.3 Oneri finanziari

Non previsti.

Valutazione tecnica: La struttura dei SAL consente autofinanziamento dell'opera. Assenza di mutui → assenza di rischio tasso.

5. Analisi dei flussi di cassa (Cash-Flow)

5.1 Ricavi per lotto

Lotto	Ricavi totali
Lotto 1	€ 221.760
Lotto 2	€ 221.760
Lotto 3	€ 221.760
Totale	**€ 665.280**

5.2 Cash-flow operativo

Il PEF mostra:

- Cash-flow positivo sin dal primo anno
- Cash-flow cumulato a fine concessione: **€ 241.144,00**
- Nessun anno in negativo
- Nessun fabbisogno finanziario esterno

Valutazione tecnica: Il progetto è finanziariamente sostenibile e presenta margini adeguati.

6. Analisi patrimoniale

- Assenza di indebitamento bancario
- Patrimonio netto in crescita
- Fondo ammortamento calcolato correttamente (TUIR art. 104)

- Liquidità elevata nei primi anni grazie ai SAL

7. Analisi fiscale

- IRES 24%
- IRAP 3,9%
- IVA 10% sulle vendite
- IVA a debito complessiva correttamente calcolata

8. Analisi dei rischi (Risk Assessment)

Rischio	Valutazione	Mitigazione
Domanda	Basso	180 richieste già presenti
Costruzione	Medio	Opera semplice, tempi 22 mesi
Gestione	Basso	Manutenzioni ordinarie
Normativo	Basso	Tariffe già consolidate
Finanziario	Basso	Nessun debito

9. Stress test e sensitività

Scenario 1 – Riduzione domanda del 20%

Ricavi: € 532.224 Cash-flow cumulato: positivo Equilibrio economico-finanziario: mantenuto

Scenario 2 – Aumento costi operativi del 30%

Costi: € 7.800/anno Cash-flow cumulato: positivo Equilibrio economico-finanziario: mantenuto

Scenario 3 – Ritardo vendite di 12 mesi

Cash-flow: positivo Nessun fabbisogno finanziario esterno

Conclusione: Il progetto è robusto anche in scenari avversi.

10. Conclusioni dell'asseveratore

La sottoscritta **Dott.ssa Carla Occhipinti**:

✓ conferma la **congruità** dei costi

✓ attesta la **coerenza** delle assunzioni

✓ verifica la **sostenibilità finanziaria**

✓ conferma l'**equilibrio economico-finanziario** ai sensi dell'art. 177

✓ attesta la **veridicità e attendibilità** del PEF

✓ certifica la **conformità al D.Lgs. 36/2023**

Luogo e data

Ragusa, 11.09.2025

Firma

Dott.ssa Carla Occhipinti

