

**PROCEDURA RISTRETTA AFFIDAMENTO IN CONCESSIONE GESTIONE DEI BENI
MUSEALI E CULTURALI CONSISTENTI NEL MUSEO DI ARCHEOLOGIA, MUSEO
COLOSSO, COMPLESSO MONUMENTALE DELLA CRIPTA DEL CROCEFISSO E
DELLA CHIESA DELLA MADONNA DI COSTANTINOPOLI CON ANNESSA AREA
ARCHEOLOGICA, CASTELLO, PALAZZO ROVITO (COMMUNITY LIBRARY),
CHIESA DI SANTA FILOMENA.**

PIANO ECONOMICO-FINANZIARIO

Le fonti finanziarie, costituenti indubbio ricavo, si suddividono in:

1. entrate di gestione ordinaria rappresentate dai ricavi di esercizio, essenzialmente riconducibili a:
 - a) Ricavi da vendita di biglietti
 - b) Ricavi da vendita pubblicazioni e gadgets;
 - c) Ricavi da laboratori didattici;
 - d) Ricavi da affitto spazi per attività didattico-laboratoriale;
 - e) Ricavi da affitto sala per divulgazione/comunicazione scientifica (seminari e convegni);
 - f) Ricavi da affitto locali ad uso concept store/co-working
 - g) Ricavi bookshop

2. Altri proventi da: eventuali biglietti per noleggio biciclette o per specifiche attività; merchandising; servizi resi a terzi; sponsorizzazioni; donazioni ed offerte; contributi da cittadini o imprese private; ulteriori finanziamenti da bandi competitivi a valere su fondi comunitari, nazionali e regionali

Analisi dei costi

Per determinare l'importo annuo dei costi per gestione si prevedono i seguenti oneri:

- costi del personale
- costi di manutenzione ordinaria di cui ai relativi piani di manutenzione – laddove esistenti, e alla pulizia degli immobili oggetto della Concessione
- costi promozione

La determinazione dell'organico, aspetto rilevante sulla definizione dei costi complessivi, dipende, nella sua componente principale, dal numero di fruitori annuo e delle attività svolte, per cui si tende a determinare l'organico in base a tale previsione. Si stabilisce la presenza fissa di n.1 Responsabile e n.4 operatori per l'accoglienza/prestato/visita, per un importo complessivo pari a 73.800,00 euro lordi annui.

Nei costi del personale a carico del Soggetto Gestore rientrano quelli derivanti dal potenziamento dell'organico nei periodi di maggiore affluenza turistica, per i laboratori didattici o per l'organizzazione di eventi e manifestazioni o per visite guidate o altro, fissati con una stima presunta desumibile dal modello di riferimento, a 6.600,00 euro lordi annui.

Mansione	n°. unità	n. ore mensili	Costo mensile	Costo annuo
Responsabile	1	100	€ 1.750,00	€ 21.000,00
Operatore accoglienza/prestato/visita	4	400	€ 4.400,00	€ 52.800,00
Operatore aggiuntivo	2	50	€ 550,00	€ 6.600,00
Totale				€ 80.400,00

I costi di manutenzione ordinaria si stimano in 2.500,00 euro annui

I costi per pulizia dei locali e dei servizi igienici vengono correlati ai metri quadrati effettivi di occupazione dell'immobile. In relazione agli spazi e alle necessità del Bene in piena attività, si stima la necessità della presenza di personale esterno per tre ore al giorno, da potenziare in caso di manifestazioni e/o eventi straordinari, per 12 mesi, al costo di 12,00 euro lordi l'ora. La previsione di costo di 15.000,00 euro lordi annui viene stimata per eccesso, valutando gli apporti aggiuntivi

Nella fase iniziale di gestione viene previsto un investimento nei costi di promozione. Successivamente, tale voce ha un impatto minore nella sua componente generale nel quadro dei costi complessivi di gestione. Inoltre, la programmazione di un calendario di eventi e/o manifestazioni comporta necessariamente la previsione di un costo di pubblicizzazione di tali interventi. Pertanto si stima un costo di marketing/pubblicità pari a 8.000,00 euro lordi, comprensivo di entrambe le componenti sopraindicate.

PROMOZIONE	
Realizzazione materiale divulgativo ordinario (brochure, totem, locandine, ecc.)	€ 3.500,00
Gestione social network	€ 1.000,00
Promozione straordinaria eventi	€ 3.500,00
Totale	€ 8.000,00

RIEPILOGO COSTI SOGGETTO GESTORE	
Personale	€ 80.400,00
Manutenzione ordinaria e pulizia degli immobili oggetto della Concessione	€ 17.500,00
Promozione	€ 8.000,00
Totale	€ 105.900,00

Analisi dei ricavi potenziali

Nell'analisi dei ricavi, si definisce la distinzione tra ricavi propri e contributi.

Riguardo al secondo punto, rappresentato da contributi, membership, convenzioni e crowdfunding, in genere non si può, allo stato attuale, ipotizzarne l'entità. Tali fonti dipenderanno:

- dalla capacità del soggetto gestore/biblioteca di attrarre contribuzioni esterne
- dagli interventi normativi volti a rendere deducibili le donazioni agli enti culturali (ad es. il programma ministeriale Art Bonus in cui è inserito il Sistema Museale di Ugento)
- dalla pianificazione di una campagna di crowdfunding, già a partire dal primo mese di attività.

Il crowdfunding è una forma di finanziamento dal basso, a partire da campagne organizzate su piattaforme on-line che oltre a rendere possibile la realizzazione di idee aggrega grandi comunità di appassionati che spesso raggiungono dimensioni internazionali.

Si prevede la pianificazione di una campagna di crowdfunding, già a partire dal primo mese di attività, mettendola a regime dalla seconda annualità.

Operativamente, viene lanciata la campagna su apposite piattaforme integrate con i social network ufficiali della Biblioteca (piattaforme: *innamoratidellacultura.it*; *becrowdy.com*).

Si prevede di incrementare il piano di entrate di circa 5% a partire dal secondo anno di attività (la voce non esattamente valutabile non è inserita nelle tabelle riassuntive annuali).

Tali ricavi vengono impegnati per potenziare annualmente la produzione di materiale informativo e didattico e per eseguire piccoli interventi di manutenzione straordinaria.

Relativamente ai ricavi propri, vengono stabilite due tipologie di fonti, ulteriormente suddivise:

- ricavi propri
 - a) ricavi di vendita dei biglietti di ingresso
 - b) ricavi da vendita di biglietti per eventi e manifestazioni
 - c) ricavi da laboratori didattici

- servizi aggiuntivi/merchandising/affitto spazi
 - a) ricavi da vendita pubblicazioni, gadgets e bookshoop
 - b) ricavi da affitto spazi

Ricavi propri

Biglietti di ingresso per la visita ai beni e alle mostre

Per determinare il flusso delle entrate derivanti da tale vendita si procede alla determinazione della politica tariffaria. Esemplicando, un primo benchmark di riferimento è dato dalla disponibilità del costo medio per ingresso nei musei statali italiani, fornito dall'Ufficio di statistica del Ministero dei Beni, delle Attività Culturali e del Turismo. Dai dati pubblicati sul sito ministeriale si elabora un ricavo medio per visitatore pagante pari a 5,61 euro. Viene, altresì, elaborata una media del costo di ingresso ai Beni del Sistema Museale di Ugento (3,00 euro per singolo bene).

Pertanto, viste le caratteristiche dell'offerta storica dei Beni in questione, si ritiene congruo un prezzo di ingresso pari a 3,00 euro, ridotto a 2,00 euro per sconti e agevolazioni rivolti a gruppi famiglia, scuole e turisti ospitati presso strutture convenzionate.

In base alle indagini svolte (dati Agenzia PugliaPromozione e visitors studies) si ritiene di poter stimare un numero oscillante tra le 3.000 e le 10.000 persone all'anno. Pertanto si prevede un ammontare di ricavi propri variabili tra 7.500,00 e 25.000,00 euro lordi relativi alla sola bigliettazione per la visita dei beni che considera la media di 2,50 euro tra il prezzo base e quello scontato

Ricavi potenziali biglietteria (prezzo medio 2,50 €)			
	Minimo	Medio	Massimo
Numero di visitatori stimati	3.000	6.000	10.000
Ricavi relativi	€ 7.500,00	€ 15.000,00	€ 25.000,00

Biglietti per eventi e manifestazioni

Si stimano ricavi derivanti da biglietti di ingresso per eventi speciali diffusi organizzati dal Soggetto Gestore nelle sale espositive e negli spazi in connessione a tutti Beni dell'intero Sistema Museale, calcolati considerando l'organizzazione di due eventi speciali al mese (24 in un anno) accessibili ad un massimo di 400 visitatori, ad un prezzo medio di € 7,00. Si stimano pertanto ricavi annui massimi per 67.200,00 euro.

Ricavi potenziali eventi (prezzo medio 7,00 €)			
	Minimo	Medio	Massimo
Numero di fruitori stimati	150	300	400
Ricavi relativi	€ 25.200,00	€ 50.400,00	€ 67.200,00

Ricavi da laboratori didattici

I ricavi derivanti dalle attività laboratoriali direttamente organizzati dal Soggetto Gestore vengono calcolati in base al potenziale numero di fruitori e dalla messa a regime di una rete territoriale ed extraterritoriale, strutturata attraverso la sottoscrizione di convenzioni e accordi con le scuole ugentine e della provincia da svolgersi nelle sale del Nuovo Museo Archeologico e negli ampi spazi di Palazzo Rovito destinati esplicitamente ai laboratori ludico-didattici.

Partendo dalla valutazione della potenziale domanda, si considera un numero di fruitori pari a circa 1.200 (dati statistici, distribuzione della popolazione per classi di età, fascia 2-12 anni). Si elabora, inoltre, una media dei laboratori attualmente già svolti dal Soggetto Gestore del Sistema Museale di Ugento: considerando un notevole incremento nei mesi di aprile e maggio, si contano circa 1.500 fruitori annui (visitors studies), provenienti dalle scuole della provincia e dell'intera regione, distribuiti in una fascia compresa tra i cinque e i 18 anni (laboratori ludici, alternanza scuola-lavoro).

Nell'attuale proposta didattica del Sistema Museale di Ugento (il catalogo conta circa 30 laboratori differenziati per classe di età e argomento), il prezzo medio di un laboratorio è fissato a 7,00 euro. In base a quanto evidenziato, si ritiene di poter stimare un numero oscillante tra i 2.000 e 3.000 giovani fruitori all'anno. Pertanto si prevede un ammontare di ricavi propri variabili tra 14.000,00 e 21.000,00 euro lordi relativi ai laboratori didattici che considera la media di 7,00 euro tra il prezzo massimo e quello minimo previsto nella proposta didattica

Ricavi potenziali laboratori (prezzo medio 7,00 €)			
	Minimo	Medio	Massimo
Numero di fruitori stimati	2000	2500	3000
Ricavi relativi	€ 14.000,00	€ 17.500,00	€ 21.000,00

Servizi aggiuntivi

I servizi aggiuntivi determinano un flusso di ricavi fondamentale a coprire l'impegno finanziario della gestione integrata. Lo sviluppo di tali servizi rappresenta un notevole miglioramento dell'offerta complessiva al visitatore, traducendosi in un incremento della qualità dell'accoglienza e di una serie di offerte complementari o sostitutive della semplice opportunità di visita e fruizione della biblioteca.

Ricavi da vendita pubblicazioni, gadgets e bookshoop

Si prevede la vendita ai visitatori di circa 260 pubblicazioni, oltre a 1.700 gadgets caratteristici della città di Ugento (già prodotti e in continuo incremento), per un ricavo annuo pari a circa € 11.700,00 euro così come di seguito descritto:

OGGETTO	N. x anno	Prezzo unitario medio	Ricavo annuale
Guida Sistema Museale	100	€ 7,00	€ 700,00
Catalogo Sistema Museale	60	€ 25,00	€ 1.500,00
Pubblicazioni	100	€ 10,00	€ 1.000,00
Gadgets	1700	€ 5,00	€ 8.500,00
Totale			€ 11.700,00

Si presume che i ricavi in questione aumentino allo stesso tasso di variazione annua dei potenziali visitatori. La stima si basa su un processo già consolidato e messo a regime dal Soggetto Gestore.

Ricavi da affitto spazi

All'interno dei beni oggetto della concessione sono previste alcune unità da adibire, alternate alle attività consuete, a laboratori artigianali, corsi di formazione, attività di doposcuola, esposizione di sculture, dipinti, presentazione di libri da concedere in locazione ad artigiani, enti di formazione, liberi professionisti e privati a fronte di un canone di 100,00 euro mensili e/o giornalieri a seconda delle attività. Se si considera la possibilità di concedere tali spazi ad una media minima di 5 soggetti al mese e massima di 20, il ricavo

annuo oscilla tra i 6.000,00 euro e i 24.000,00 euro.

Ricavi potenziali affitto spazi (prezzo medio 100,00 €)			
	Minimo	Medio	Massimo
Numero affitti concessi al mese	5	12	20
Ricavi relativi	€ 6.000,00	€ 14.400,00	€ 24.000,00

RIEPILOGO RICAVI MEDI DI GESTIONE	
Bigliettazione	€ 15.000,00
Eventi	€ 50.400,00
Laboratori ludico-didattici	€ 17.500,00
Vendita pubblicazioni/gadget	€ 11.700,00
Affitto spazi	€ 14.400,00
Totale	€ 109.000,00

Ricavi/costi: +3.100,00 euro