

## **Allegato n. 1**

### **LINEE GUIDA PER LA FORNITURA DEL SERVIZIO DI CAFFETTERIA E COMMERCIALIZZAZIONE DI CIALDE PERSONALIZZATE PRESSO IL REAL SITO DI CARDITELLO ATTRAVERSO SPONSORIZZAZIONE TECNICA**

#### **Premessa**

La Fondazione Real Sito di Carditello è stata voluta dal Ministero dei Beni e delle Attività Culturali e del Turismo per promuovere la conoscenza, la protezione, il recupero e la valorizzazione del Real Sito di Carditello, acquisito dallo Stato l'8 gennaio 2014, il quale rientra in un più ampio progetto di promozione di itinerari turistici integrati con la Reggia di Caserta e le altre residenze borboniche. In particolare, è stata costituita a seguito dell'Accordo di Valorizzazione del 3 agosto 2015 tra il Ministero dei Beni e delle Attività Culturali e del Turismo, la Regione Campania, il Comune di San Tammamo e la Prefettura di Caserta, con iscrizione nel Registro delle Persone Giuridiche in data 30 marzo 2016, rispondendo ai principi e allo schema giuridico della Fondazione di partecipazione nell'ambito del più vasto genere di Fondazioni disciplinato dal Codice Civile e dalle leggi speciali.

E' costituita da tre Fondatori Promotori (Ministero dei Beni e le Attività Culturali, Regione Campania, Comune di San Tammamo) ed ha quale obiettivo fondamentale la redazione, elaborazione ed attuazione di un Piano Strategico di sviluppo turistico-culturale e di valorizzazione anche paesaggistica del complesso del Real Sito di Carditello e delle aree annesse. A tal fine prosegue l'attività di restauro, recupero e rifunzionalizzazione avviata dal Ministero dei Beni e delle Attività Culturali, tenendo conto della destinazione degli spazi e della sostenibilità delle attività che vi saranno implementate, prevedendo, tra l'altro, la promozione di innovative forme di valorizzazione, compatibili con le caratteristiche e la storia del Sito, nato con funzione di centro agricolo e di allevamento.

Attraverso la presente azione intende, in particolare, promuovere il Sito attraverso l'attivazione di un servizio, quello relativo all'erogazione di caffè, funzionale al miglioramento degli attuali standard di fruizione, così come previsto all'art. 2 comma 3 dello Statuto, reperendo, in particolare, risorse esterne derivanti da sponsorizzazioni, così come previsto all'art. 3 dello Statuto. E' inoltre prevista la concessione per la vendita di cialde che riproducono l'immagine del Real Sito dietro la corresponsione di un corrispettivo.

#### **Obiettivo dell'intervento**

L'intervento ha l'obiettivo di:

1. Assicurare il servizio di fornitura di caffè, attraverso macchinetta per caffè a cialde, gestita da un operatore, presso il Real Sito di Carditello.
2. Attuare la commercializzazione di cialde di caffè, riportanti il marchio del Real Sito di Carditello, assicurando adeguate royalties alla Fondazione.

#### **Specifiche tecniche ed economiche**

Il servizio dovrà essere disponibile, attraverso l'erogazione da parte di un operatore, nei giorni di apertura al pubblico del Sito, previsti nelle giornate di domenica e in occasione di eventi speciali.

E' previsto a carico dello sponsor:

- l'erogazione del caffè, da parte di un operatore, nei giorni di apertura al pubblico del Sito, ovvero di domenica e nei giorni dedicati ad eventi speciali, sino a un numero max di N. 18 eventi all'anno. In tali giornate dovrà essere assicurata la fornitura durante tutta l'apertura del Sito, prevista dalle ore 10:00 alle 18:30 ed eventualmente oltre per specifici eventi;
- la fornitura di bicchierini, stecchi e bustine di zucchero in quantità proporzionale al caffè servito;
- la predisposizione di un numero adeguato di contenitori per i rifiuti nelle immediate vicinanze dell'erogazione del servizio, garantendo la pulizia degli stessi, delle aree e la rimozione dei rifiuti, secondo la normativa e con oneri a suo carico;
- la commercializzazione delle cialde riportanti il marchio del Real Sito di Carditello presso il Real Sito di Carditello.

Sono a carico dello sponsor tutti i costi di produzione e i costi operativi-gestionali, fatta eccezione per la spesa dell'energia elettrica, necessaria al funzionamento della macchinetta, che resta a carico della Fondazione.

Lo sponsor incamera tutti gli introiti derivanti dalla vendita del caffè e delle cialde, riconoscendo una percentuale alla Fondazione.

### **Durata della fornitura**

La durata prevista della fornitura è di N. 3 anni, eventualmente rinnovabili.

### **Valore dell'intervento**

Il valore della sponsorizzazione può essere stimato a partire dalla domanda prevista per i prossimi tre anni. Il dato storico cui fare riferimento è quello relativo al 2018 quando, al netto di coloro che parteciparono ad eventi speciali, quali "Cavalli e Cavalieri", oppure la "Festa dell'Ascensione", si registrò una media di circa 150 persone per domenica. Tale domanda settimanale corrisponde dunque ad una domanda annuale pari a 7.800 persone.

Tenendo conto dell'effetto combinato di una serie di fattori<sup>1</sup> e utilizzando gli scenari formulati in altre simulazioni da parte della Fondazione<sup>2</sup>, è stato ipotizzato, per il primo anno, una crescita di circa il 50%, ovvero pari a circa 11.700 persone. Applicando tale percentuale ai tre anni di attivazione del servizio oggetto del presente studio, si ottengono, rispettivamente 17.550, 26.325 visitatori e 39.488 visitatori.

Ipotizzando inoltre:

- un tasso di penetrazione del servizio di caffetteria in crescita dal 25 al 30% nel periodo considerato;
- un tasso di penetrazione del servizio di vendita delle confezioni di cialde presso il Real Sito in crescita dal 2,0 al 2,8% nel periodo considerato;
- un prezzo del caffè pari ad 1 euro;
- un prezzo della confezione di cialde da 150 pezzi pari a 17 euro<sup>3</sup>;

---

<sup>1</sup> Tali fattori comprendono (in negativo) l'introduzione di una tariffa di ingresso rispetto alla gratuità del servizio offerto nell'anno 2018 e (in positivo) la presumibile crescita della domanda derivante dalla crescita di notorietà del Sito, oltre che l'incremento dell'offerta temporale e delle tipologie di visita

<sup>2</sup> Si fa riferimento, in particolare, alla redazione del business plan relativo all'affidamento sperimentale della gestione parziale dei servizi di visitor management, visite didattiche e accompagnate, laboratori e attività educative, vendita di oggettistica e libri.

<sup>3</sup> Si è considerato un pricing aggressivo rispetto alla media dei prezzi praticati sul mercato

si ottiene rispettivamente:

- un ricavo lordo dalla vendita di caffè crescente da 2,925 euro il primo anno a 7.898 euro al terzo anno;
- un ricavo lordo dalla vendita di confezioni di cialde crescente da 3.978 euro il primo anno a 12.531 euro al terzo anno.

A tali ricavi va sottratta la royalty conferita alla Fondazione. Nell'ipotesi base di applicazione di una royalty pari al 10% del fatturato lordo, si ottiene:

- un ricavo netto (ma al lordo di IVA) variabile da 2.633 a 7.108 euro dal servizio di caffetteria;
- un ricavo netto (ma al lordo di IVA) variabile da 3.580 a 11.278 euro dalla vendita di confezioni di cialde.

A tali ricavi vanno sottratti i costi di produzione del servizio, rispetto ai quali si assumono per il servizio di caffetteria i seguenti dati di partenza:

- costo unitario di produzione delle cialde pari a 0,08 euro;
- costo dell'acqua per cialda pari a 0,036 euro;
- costo dei materiali di consumo (zucchero, palettina e bicchiere) pari a 0,05 euro per cialda;
- costo del personale addetto alla distribuzione pari a 96 euro al giorno<sup>4</sup>;
- assicurazione RCT pari a 150 euro.

Analogamente, per il servizio di vendita delle confezioni di cialde da 150 pezzi si assumono i seguenti dati:

- costo unitario di produzione delle cialde pari a 0,08 euro;
- costo produzione della confezione di cialde (al netto del contenuto) pari a 0,80 euro;
- costo produzione per confezione del kit con zucchero, palettina e bicchieri ecologici pari a 3 euro;
- costo del personale addetto alla distribuzione pari a 96 euro al giorno<sup>5</sup>;
- assicurazione RCT pari a 150 euro<sup>6</sup>.

Se ne ricavano costi operativi rispettivamente oscillanti da 3.996 euro a 4.821 euro per il servizio di caffetteria e da 6.355 a 12.795 euro per il servizio di vendita delle confezioni di cialde.

Il risultato economico della gestione risulta dunque oscillante nel periodo considerato:

- da -1.071 a +3.077 euro per il servizio di caffetteria;
- da -2.377 a -1,912 euro per il servizio di vendita delle confezioni di cialde.

Il risultato economico della gestione integrata dei due servizi risulta dunque variare tra - 3.369 e 1.006 euro dal primo al terzo anno di attività.

Al netto della royalty, il risultato economico oscilla invece:

- tra -1.004 e +2.129 euro per il servizio di caffetteria;
- tra -3.243 e -264 per il servizio di vendita delle cialde;
- tra -3.448 e -2.812 per la gestione integrata.

---

<sup>4</sup> Questo costo si dimezza nell'ipotesi di adottare un unico contratto di assicurazione includente il servizio di vendita delle confezioni di cialde.

<sup>5</sup> Questo costo si annulla nell'ipotesi che si tratti della stessa persona che eroga il servizio di caffetteria.

<sup>6</sup> Questo costo si dimezza nell'ipotesi di adottare un unico contratto di assicurazione includente il servizio di caffetteria.

La tabella sintetizza il conto economico previsionale per i primi tre anni, con ricavi al lordo di IVA.

<b>CONTO ECONOMICO PREVISIONALE</b>					
	2018	2019	2020	2021	da 2019 a 2021
<b>RICAMI DA CAFFETTERIA</b>					
Domanda totale	7.800	11.700	17.550	26.325	
Tasso di crescita	50,0%	50,0%	50,0%	50%	
Tasso di penetrazione		25%	27%	30%	
Domanda di tazze di caffè		2.925	4.739	7.898	
Prezzo tazza di caffè (euro)		1	1	1	
<b>Ricavi</b>		<b>2.925</b>	<b>4.739</b>	<b>7.898</b>	<b>15.561</b>
<b>Royalty conferita alla Fondazione</b>		<b>10,0%</b>	<b>10,0%</b>	<b>10,0%</b>	<b>10,0%</b>
<b>Ricavo netto</b>		<b>2.633</b>	<b>4.265</b>	<b>7.108</b>	<b>14.005</b>
<b>RICAMI DA VENDITA CONFEZIONI DI CIALDE</b>					
Domanda totale	7.800	11.700	17.550	26.325	
Tasso di crescita	50,0%	50,0%	50,0%	50%	
Tasso di penetrazione		2,0%	2,4%	2,8%	
Domanda di acquisto confezioni cialde		234	421	737	
Prezzo confezione di cialde da 150 pz		17	17	17	
<b>Ricavi</b>		<b>3.978</b>	<b>7.160</b>	<b>12.531</b>	<b>23.669</b>
<b>Royalty conferita alla Fondazione</b>		<b>10,0%</b>	<b>10,0%</b>	<b>10,0%</b>	<b>10,0%</b>
<b>Ricavo netto</b>		<b>3.580</b>	<b>6.444</b>	<b>11.278</b>	<b>21.302</b>
<b>COSTI DA CAFFETTERIA</b>					
Costo unitario delle cialde (euro)		0,08	0,08	0,08	
Costo dell'acqua per cialda (80 ml/caffè)		0,036	0,036	0,036	
Spesa di produzione delle cialde		339	550	916	
Materiali di consumo (zucchero, palettina e bicchieri) ecologico		146	237	395	
Costo del personale (1/2 persona per 70 giorni, euro)		3.360	3.360	3.360	
Manutenzione ordinaria impianto		0	0	0	
Assicurazione RCT		150	150	150	
<b>Costi</b>		<b>3.996</b>	<b>4.297</b>	<b>4.821</b>	<b>13.113</b>
<b>COSTI DA VENDITA CONFEZIONI DI CIALDE</b>					
Costo unitario delle cialde (euro)		0,08	0,08	0,08	
N. di cialde per confezione		150	150	150	
Spesa di produzione delle cialde		2.808	5.054	8.845	
Costo unitario delle confezioni di cialde					
Materiali di consumo (confezione da 150 cialde)		187	337	590	
Costo unitario del kit con zucchero, palettina e bicchieri ecologico		3	3	3	
Costo del kit		702	1.264	2.211	
Costo del personale (1/2 persona per 70 giorni, euro)		3.360	3.360	3.360	
Manutenzione ordinaria		0	0	0	
Assicurazione RCT		0	0	0	
<b>Costi</b>		<b>6.355</b>	<b>8.751</b>	<b>12.795</b>	<b>27.901</b>
<b>RISULTATO ECONOMICO DI GESTIONE</b>					
Risultato economico servizio di caffetteria		-1.071	442	3.077	2.448
Risultato economico da vendita cialde		-2.377	-1.591	-264	-4.232
Risultato economico complessivo		-3.448	-1.149	2.812	-1.784
<b>RISULTATO ECONOMICO DI GESTIONE AL NETTO DELLA ROYALTY</b>					
Risultato economico servizio di caffetteria		-1.363	-32	2.287	892
Risultato economico da vendita cialde		-2.775	-2.307	-1.517	-6.599
Risultato economico complessivo		-4.138	-2.339	770	-5.707

