

Il project financing a Santorso





Leonardo Padrin (PDL)
Presidente Commissione cons. regionale Sanità

- GdV del 07.10.2010: Leonardo Padrin : **«Due articoli del contratto non hanno fondamento giuridico»**. Il primo articolo incriminato obbliga la Regione a ripianare l'eventuale disavanzo dell'azienda; il secondo dispone che, in caso di risoluzione del contratto per ritardo nei pagamenti, l'Ulss dovrà corrispondere al concessionario l'ammontare delle penali e dei risarcimenti da versare a banche e fornitori nonché il 10 per cento del canone dei servizi per la durata residua del rapporto. **«Sono norme capestro»**.

(F. Pepe, GdV, 07/10/2010)

Il finanziamento dell'opera

	imponibile	iva	finanziamento totale	% di copertura
Contributo Regione Veneto	64.963.636	6.496.364	71.460.000	54
Fondi U.L.S.S. n. 4	6.387.520	638.752	7.026.272	5
Partecipazione del Concessionario	49.103.350	4.910.335	54.013.685	41
totale con IVA	120.454.506	12.045.451	132.499.957	100

La fornitura di attrezzature

E' previsto che il Concessionario provveda alla fornitura ed installazione di:

	Imponibile	Iva	Totale
Attrezzature sanitarie	12.432.165	2.486.433	14.918.598
Arredi	3.205.242	641.048	3.846.290
Hardware	5.161.918	1.032.384	6.194.302
totale	20.799.325	4.159.865	24.959.190

Ma quanto investe il Concessionario?

	imponibile	iva	finanziamento totale	% di copertura
Contributo Regione Veneto	64.963.636	6.496.364	71.460.000	54
Fondi U.L.S.S. n. 4	6.387.520	638.752	7.026.272	5
Partecipazione del Concessionario	49.103.350	4.910.335	54.013.685	41
totale con IVA	120.454.506	12.045.451	132.499.957	100
Fornitura attrezzature da parte del concessionario	20.799.325	4.159.865	24.959.190	
Totale costi previsti			157.459.147	
Totale partecipazione del Concessionario			78.972.875	50,2 %

Cosa ottiene in cambio il Concessionario ?

(canoni rivalutati al 2009)

	imponibile	iva	totale	n. anni
CANONE di DISPONIBILITA'	4.567.021	913.404	5.480.425	24
Canone noleggio attrezzature sanitarie	3.699.670	739.934	4.439.604	8
Canone noleggio mobili e arredi	629.591	125.918	755.509	24
Canone noleggio hardware	1.425.903	285.181	1.711.084	24
Canoni per i servizi appaltati	15.857.089	3.171.418	19.028.507	24
Ricavi gestione spazi commerciali e parcheggi			2.568.000	24



La rivalutazione annuale dei canoni

Il contratto prevede che i canoni siano rivalutati ogni anno applicando l'89,95% della variazione dell'indice NIC

Rivalutazione dal 2008 a fine 2009

	2007	2009	
Canone di disponibilità	4.232.250	4.567.021	+ 334.771
Canone noleggio attrezzature sanitarie	3.428.477	3.699.670	+ 271.193
Canone noleggio hardware	1.321.382	1.425.903	+ 104.521
Canone noleggio mobili e arredo	583.441	629.591	+ 46.150
Canone servizi	14.694.735	15.857.089	+ 1.162.992
Totale al netto dell'IVA			+ 1.918.992 pari ca. + 7,9 %

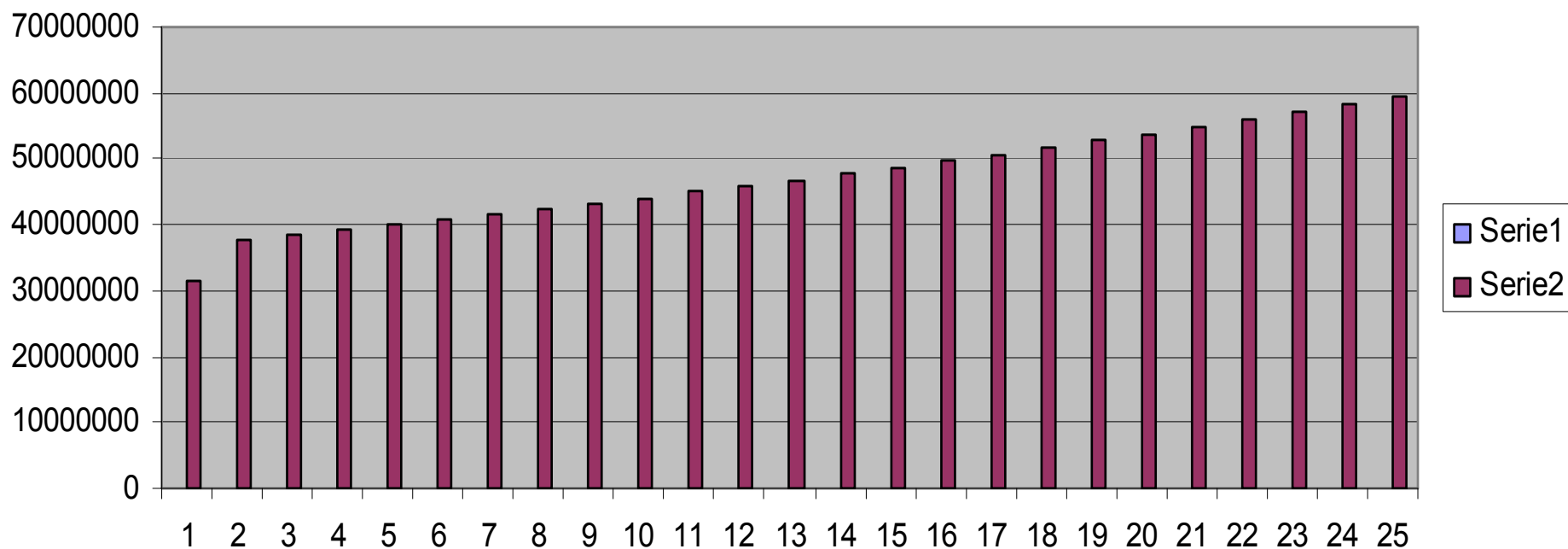
I Canoni rivalutati al 2012

dal 2007 al 2012 la rivalutazione annuale media è del 2,44 %.

	<i>imponibile</i>	<i>Iva</i>	<i>Totale quota annuale con IVA</i>	<i>Rivalutazione dal 2007</i>
“Canone di disponibilità”	4.748.304	20%	5.745.447,84	+ 12,2 %
Ricavi previsti per gestione spazi commerciali e parcheggi	2.881.296		3.486.368,24	+ 12,2 %
Canone noleggio attrezzature sanitarie (1)	3.846.751		4.654.568,94	+ 12,2 %
Canone noleggio mobili e arredi	654.620		792.091,17	+ 12,2 %
Canone noleggio hardware	1.482.590		1.793.934,63	+ 12,2 %
Canone per i servizi appaltati al Concessionario (2)	16.487.492,66		19.756.095,87	+ 12,2 %
Totale			36.228.503	+ 12.2 %
“Aggiornamento canone servizi” per variazione quantità			+ 1.408.530	
Totale 2012			37.637.033	Variazione complessiva : + 18,8 %

I canoni rivalutati – una proiezione

Rata annuale complessiva di tutti i canoni - riv. 2 %



Si passa da una rata complessiva di **31.680.341** (anno 2007) ad una rata finale di **59.349.810** (anno 2035)

Cosa ottiene in cambio "Summano Sanità"?

Confronto fra due canoni di remunerazione del project financing e la rata di finanziamento ad un tasso del 6%

	Capitale investito	Rata annuale (al netto dell'IVA)
Rata Canone disponibilità →	49.103.350 (al netto dell'IVA)	4.748.304
Ricavi gestione spazi commerciali →		2.881.296
Totale annuo		7.629.600 (rivalutata ogni anno)
	Finanziamento	
Rata finanziamento ad un tasso <u> fisso </u> del 6% →	49.103.350	3.865.284 <small>Ma questa rata sarebbe stata ridimensionata dalle entrate della gestione degli spazi commerciali (- 2.881.296)</small>



Cosa ottiene in cambio Summano Sanità?
Capitale investito: 49.103.350

Dal Canone di disponibilità e dalla gestione degli spazi commerciali, rivalutati in base al NIC considerando il suo valore medio negli ultimi 10 anni →

232.000.000

– iva esclusa –

Ricavo equiparabile ad un Tasso di interesse superiore al 19 %

Perché aggiungere gli altri 3 canoni di noleggio e la gestione dei servizi non sanitari per 24 anni ?

Ricavi del Concessionario dai canoni di noleggio :

Summano Sanità	“investe” :	ricava in 24 anni :	Costi per l'ULSS equivalenti a un interesse del:
	20.799.325 al netto dell'IVA	Rata annuale pagata dall' ULSS : 5.983.961 → 102.711.191 (al netto dell'IVA) - i ricavi sono calcolati con una rivalutazione media annuale del 2% -	→ 20,2 %

Confronto fra i costi dei canoni di noleggio e un uguale finanziamento a tasso fisso del 6%

Capitale investito	Rata Project financing 2012	Rata Project financing 2019 (riv. 2%)
20.799.325 al netto dell'IVA	5.983.961 7.240.593 (con IVA)	7.113.044 8.535.652 (con IVA)
	Rata finanziamento fisso al 6%	Rata finanziamento fisso al 6%
20.799.325 al netto dell'IVA	1.646.381	1.646.381

Mutuo tasso fisso al 6 %	Costo rata annuale	Costo totale finanziamento	L'ULSS 4 avrebbe risparmiato (al netto dell'IVA) :
	1.646.381 €	39.513.167 €	63.198.024 €

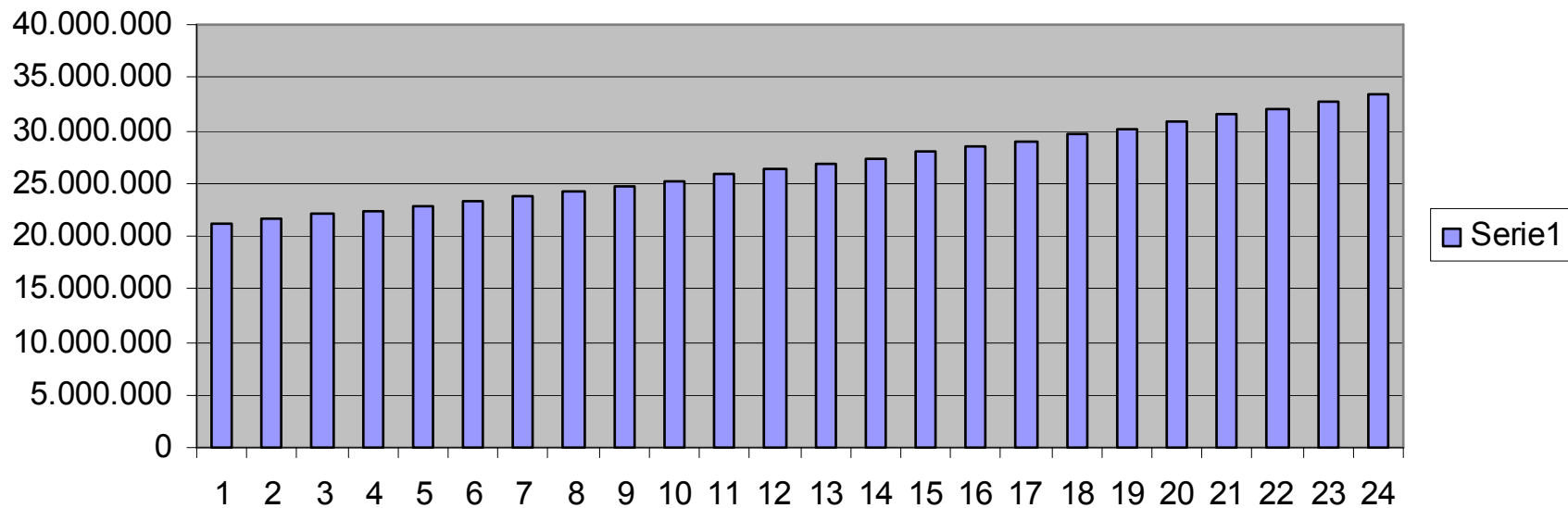
Finanziamento al 6% e i costi dei canoni

Canone disponibilità + Canoni noleggio + Canone gestione spazi commerciali – (al netto dell' IVA)

	Investimento	Totale rata annuale	Capitale restituito
Finanziamento al 6%	78.972.875	6.251.440	150.027.388 – 40.000.000 Almeno 40 ml di € l'ULSS avrebbe potuto ricavare dalla gestione diretta degli spazi commerciali e pubblicitari; i parcheggi sarebbero rimasti gratuiti.
Contratto in Project financing	78.972.875	13.613.561 N.B. Non è qui compreso il Canone di gestione servizi, i cui costi in parte graverebbero in ogni caso sul bilancio dell' ULSS (nel 2012 vale 17.661.267 al netto dell' IVA)	Canone disponibilità e ricavi spazi commerciali: 232.131.660 + Canoni noleggio: 102.711.191 = Almeno : 334.842.851 € N.B. Si devono aggiungere i ricavi garantiti dal canone servizi

Canone per i servizi rivalutato al 2%

Canone servizi rivalutato al 2%



2007 → 17.633.682 (con IVA)

2012 → 19.756.095

2022 → 27.378.700

2035 → 33.374.483



Quanto costa all' ULSS

- **Costi dei canoni :**

Almeno 340 mln di €

- Si devono aggiungere i costi delle apparecchiature medicali per gli altri 16 anni
- Non sono considerati nella cifra complessiva i costi dei servizi dati in appalto alla “Summano Sanità”



Ma a fronte di questi ricavi
quali rischi si assume
il Concessionario?

Le garanzie di remunerazione per “Summano Sanità”

- **“*clausole capestro*”**
- la rivalutazione annuale dei canoni in base all'indice NIC (fino ad oggi questa rivalutazione vale mediamente un 2 % annuo)
- **la remunerazione “fissa” garantita dal Canone di disponibilità, equiparabile ad un interesse del 8,3 % annuo**
- i costi elevatissimi dei canoni di noleggio, predefiniti e rivalutati ogni anno in base al NIC, che coprono i rischi di manutenzione;
- la franchigia al 10% applicata alla rinegoziazione quinquennale del canone per i servizi non sanitari, un meccanismo a forbice che permette al Concessionario di evitare i ribassi e nel contempo di garantirsi i rialzi;
- Il nuovo canone pagato dall'ULSS per calmierare il prezzo/ora del parcheggio di sosta

Le “clausole capestro”

L'art. 26.03 del contratto recita così:

L'Azienda riconosce e prende atto che gli Istituti Finanziatori concederanno al Concessionario il finanziamento necessario ad adempiere a **tutti gli obblighi assunti in base al presente contratto sul presupposto imprescindibile che la Regione Veneto abbia stanziato somme sufficienti nel bilancio regionale a farvi fronte e che la stessa sia obbligata a ripianare l'eventuale disavanzo dell'Azienda**



Le clausole capestro

L'art. 27.05 del contratto recita così :

Il Concessionario avrà la facoltà di determinare la risoluzione del contratto in caso di ritardo nei pagamenti che si protragga per più di 60 giorni consecutivi, ovvero qualora la somma dei giorni di ritardo in un anno di calendario superi i 180 giorni ancorché non consecutivi. In questo caso l'Azienda dovrà corrispondere:

- l'ammontare complessivo delle penali e dei risarcimenti che il Concessionario debba pagare agli istituti Finanziatori e ai propri Fornitori per effetto della cessazione anticipata del contratto
- il 10% del canone dei servizi per la durata residua del rapporto di concessione.



Il 2013 per l'ULSS: economie per almeno 28 ml di € : **quali servizi si taglieranno?**

- Questo contratto che di fatto assegna ai privati una remunerazione complessiva equiparabile ad un tasso superiore al 19 % rischia di strozzare la sanità pubblica nella nostra ULSS :
- Ca. **17 ml** di € in meno nel 2012 (a causa del project financing) per i nostri servizi socio-sanitari
- i costi della sanità fisiologicamente in regione aumentano con una media di oltre il **4% annuo**
- il Veneto nei prossimi 3 anni riceverà dallo Stato 900 ml di € in meno → nel 2013 per la qualità dei servizi della nostra ULSS, oltre ai 17 ml del project financing, mancheranno dunque altri **9 ml €** ...

Ma non è solo una questione economica ...

- L'ULSS deve pagare i costi del project con i soldi che servirebbero per garantire i servizi e la loro qualità: meno soldi = meno servizi.
- Un sistema che garantisce solo "Summano sanità": un monopolio privato che durerà altri 23 anni ...

Ma non è solo una questione economica ...

- E' anche una questione di "governance" : di chi è quest'ospedale? Chi decide veramente in merito alla sua gestione e alla gestione dell'organizzazione interna e dei servizi ?
- l'ULSS non sembra avere di fatto potere contrattuale
 - Esempi di decisioni prese da "Summano sanità" e poi con grandissima difficoltà "ridimensionate" dall'ULSS:
 - il costo dei parcheggi e il nuovo canone che l'ULSS pagherà per essi
 - la vendita degli alcolici ...

Le contraddizioni e le attese

- “... mentre da una parte si rincorrono le voci di una **progettazione spesso carente, di subappalti maldestri, di lavori eseguiti frettolosamente per risparmiare e fare in fretta, di un’ impiantistica non ultimata, di una dotazione di macchinari non ancora completa, di una carenza di personale che impedisce di sfruttare appieno le risorse della struttura; dall’altra molti professionisti del settore sottolineano le potenzialità innovative del nuovo sistema di cui l’ospedale dovrebbe divenire il cardine: ne parlano insomma come di una Ferrari potente costretta a rimanere ferma in un garage. Dove sta la verità ? Noi davvero vogliamo credere che il nuovo ospedale possa risultare un grande volano di innovazione, che sia davvero una potente Ferrari capace di rispondere alle esigenze di salute delle nostre comunità. Ma questa Ferrari va liberata dai lacci che la imbrigliano e va alimentata con le giuste, opportune risorse. ...”**

Le richieste della petizione

1. **Chiarezza sulle clausole del contratto**: sindaci e cittadini devono sapere come funzionerà nei prossimi 24 anni il contratto (manutenzione edifici, macchine medicali, software e hardware, aggiornamenti tecnologici e investimenti ...)
2. Il contratto non è sostenibile e i rischi sono tutti a carico dell' Uss e della qualità dei servizi futuri → **la Regione deve assumersi l'onere dei canoni in via definitiva**
3. Necessità di **rinegoziare** : non solo dal punto di vista economico ... Due leve:
 - a. L' esposto alla Corte dei Conti
 - b. Le clausole contrattuali



per firmare on line →

<http://firmiamo.it/petizione-trasparenza-ospedale-di-santorso>

per documenti →

www.inmovimentoperschio.it