



## Atti del Convegno

### **"Project Financing. L'alternativa"**

1° dicembre 2011 - Comune di Messina  
Palazzo Zanca, Salone delle Bandiere



ANCE SICILIA



oice



Aprè il convegno **Fabiola POLVERINI**, Dottore commercialista esperta in appalti pubblici e moderatrice del Convegno, passa la parola a **Emanuele CRISTALDI**, Presidente dell'ANCIS Associazione Nazionale Consorzi Italiani Stabili.

L'ANCIS, ente senza scopo di lucro nato dalla volontà di un gruppo di imprenditori per la valorizzazione e la tutela degli interessi dei Consorzi Stabili, ha lo scopo di creare opportunità di scambio, dialogo e collaborazione tra pubblico e privato e in quest'ottica, come sottolinea il Presidente, promuove su tutto il territorio nazionale i Convegni "Project Financing. L'alternativa".

Seguono i saluti di **Emilio BOSCO**, Responsabile della Comunicazione dell'ANCIS, che sottolinea l'impegno personale e dell'Associazione nel diffondere attraverso i convegni il tema del project financing, invitando i presenti a prendere contatto con l'ANCIS al fine di approfondire e rafforzare le ricerche nel campo degli strumenti di Partenariato Pubblico Privato.

**Fabiola POLVERINI** introduce i relatori sottolineando che gli strumenti di PPP oggi costituiscono delle valide opportunità per la ripresa dei lavori pubblici di tutte le dimensioni, anche grazie ad un'opera di affinamento normativo che si muove nel tentativo di renderli più fattibili dal punto di vista tecnico, economico e giuridico.

**Franco CAVALLARO**, Presidente sezione OICE di Confindustria Messina, presenta le modalità operative per un intervento di Partenariato Pubblico Privato nel settore della rigenerazione urbana. **Franco CAVALLARO** mette in risalto la necessità di chiarire i ruoli del pubblico e del privato nel processo di pianificazione di strategie territoriali infatti in questo nuovo scenario il territorio urbano diviene un prodotto su cui si concentrano tutte le direttrici di sviluppo e di trasformazione compatibile. I temi sociali ed economici si sovrappongono a quelli urbanistici dando vita ad una matrice multidisciplinare in cui il prodotto urbano non può che essere letto secondo la logica del marketing territoriale.

Fatta questa premessa **Franco CAVALLARO** espone tre scenari procedurali: il primo a gestione pubblica, il secondo e il terzo a regia pubblica ma con esternalizzazione di alcune funzioni.

Il primo scenario è un modello tradizionale in cui i rappresentanti delle istituzioni coinvolgono i cittadini e le imprese nelle loro scelte che restano di loro prerogativa. Nelle fasi successive i proprietari delle aree e gli imprenditori possono essere incentivati attraverso dei benefici urbanistici o fiscali. Come sottolinea **Franco CAVALLARO** in questo primo caso il processo decisionale è più rapido per il numero esiguo dei soggetti coinvolti, ma risulta comunque necessario procedere alla pianificazione urbanistica di dettaglio e alle valutazioni economiche. Il secondo scenario riguarda la costituzione di una o più Società di Trasformazione Urbana (STU), in questo caso la PA definisce l'area urbana e le aree che saranno oggetto di un'azione di rigenerazione attraverso la modalità operativa di una specifica società mista. In concreto si può arrivare a prevedere di demandare alla STU l'esatta definizione di una serie di parametri urbanistici relativi all'utilizzo del territorio, pertanto, questo soggetto dovrà provvedere a predisporre la progettazione urbanistica esecutiva, necessaria per dare attuazione alle previsioni del piano regolatore generale. Ciò evidentemente consente che i privati coinvolti quali partner imprenditoriali possano fin dall'inizio partecipare attivamente alle scelte progettuali che determinano l'individuazione dei limiti e delle condizioni dell'intervento. **Franco CAVALLARO** sottolinea che questo tipo di procedimento è destinato ad assumere sempre maggiore rilievo con il diffondersi di un modello di pianificazione urbanistica che tende a individuare nel piano regolatore generale lo strumento per la definizione delle scelte di fondo non negoziabili relativamente all'uso del territorio, mentre la pianificazione di secondo livello è destinata a dare concreta attuazione, in un arco temporale più limitato, a quelle scelte che il piano regolatore ha definito in via generale. La regola generale è che gli azionisti privati della STU vengono scelti tramite procedura di evidenza pubblica. Un punto delicato relativamente all'operatività della STU è rappresentato dalla convenzione che deve disciplinare i rapporti tra l'ente locale azionista e la società il cui contenuto può essere di varia natura, essa, infatti, può contenere le prescrizioni e le modalità cui la società deve attenersi nell'attuazione dell'intervento di trasformazione urbana, ma può giungere anche al punto di contemplare le cause di scioglimento del vincolo sociale o anche le clausole che riguardano più strettamente i rapporti tra i soci. Il relatore pone poi l'attenzione sulle modalità di acquisizione delle aree su cui si deve sviluppare l'intervento di trasformazione urbana in quanto esso si configura come uno dei punti qualificanti per delineare il concreto funzionamento della STU. La disciplina legislativa in merito non aiuta a fare chiarezza, infatti stabilisce da un lato che la STU deve provvedere alla preventiva acquisizione delle aree interessate all'intervento e, dall'altro, che tale acquisizione può avvenire consensualmente o tramite ricorso a procedure espropriative. Il quadro delineato in via astratta dal legislatore ai fini dell'acquisizione delle aree è in realtà suscettibile di varianti operative: in particolare è praticabile la possibilità che i proprietari delle aree possano diventare soci della STU conferendole nella stessa. In definitiva, secondo l'opinione di **Franco CAVALLARO**, non c'è dubbio che la STU è uno strumento potenzialmente dirompente per i paludati percorsi amministrativi dell'edilizia.

L'ultimo scenario delineato riguarda la creazione di un Fondo Immobiliare (FI). L'Amministrazione in questo caso definisce attraverso una delibera del CC l'area o le aree urbane, che saranno oggetto di un'azione di rigenerazione attraverso la modalità operativa di un FI. In tale scenario è necessario procedere preventivamente all'acquisizione degli immobili da destinare alla rigenerazione e all'individuazione di una SGR ossia di un soggetto autorizzato dalla Banca d'Italia per svolgere il ruolo di gestione del FI. Nel corso di questi ultimi anni il settore del risparmio gestito ha subito un processo di profonda trasformazione, infatti, sono nati i fondi comuni di investimento immobiliari che consentono di trasformare investimenti immobiliari in quote di attività finanziarie che permettono di generare liquidità senza che l'investitore debba acquisire direttamente un immobile. Questa tipologia di fondi rappresenta un'interessante alternativa agli investimenti di tipo tradizionale, soprattutto in quelle fasi di mercato in cui la riduzione progressiva dei tassi di interesse rende attraente investire in immobili. Il principale vantaggio legato a queste tipologie di investimento è per il cliente quello di entrare in possesso di uno strumento di investimento nuovo rispetto a quelli tradizionali di medio e lungo termine, legato ad un tipo di investimento non coperto dagli altri strumenti o non legato ad altri indici o mercati. Per l'Amministrazione invece il vantaggio consiste nell'acquisire risorse finanziarie fuori dall'ambito dei parametri del Patto di Stabilità e senza dover fornire garanzie. Lo svantaggio per il cliente è legato al fatto che il fondo immobiliare è uno strumento di medio e lungo periodo, andrebbe quindi, almeno in teoria, acquistato in sede di emissione e conservato fino a scadenza. Per l'Amministrazione invece lo svantaggio consiste nel non potere influenzare in alcun modo le strategie speculative del fondo che dovrà realizzare il massimo profitto.

Interviene **Giacomo SCARFÒ**, Amministratore delegato della PRO GEN Soc. Coop. che nel corso della sua attività ha maturato una decennale esperienza nell'ambito del project financing. **Giacomo SCARFÒ** premette che la realizzazione dei lavori pubblici è stato sempre un importante volano di crescita e sviluppo sia a livello macro-economico che, in particolare, per il settore delle costruzioni. Ne deriva un significativo impatto economico e sociale e la conseguente necessità di porre regole e procedure trasparenti che garantiscano la libera concorrenza, la velocità, la qualità, la sicurezza e anche la possibilità di realizzare opere pubbliche al di fuori della capacità di spesa e di indebitamento pubblico. La motivazione che ha generato, in Italia, l'esigenza di puntare sul project financing è la limitata possibilità della spesa pubblica a causa delle minori possibilità di indebitamento pubblico, dei vincoli imposti dal Patto di Stabilità ed anche per la mancanza di vocazione del settore pubblico a concepire progetti ed iniziative che generino un congruo reddito ovvero che siano economicamente convenienti. Il processo che porta alla realizzazione di un'opera pubblica passa quindi per varie strade e coinvolge svariati soggetti con ruoli e funzioni diverse a seconda della procedura utilizzata. Il Partenariato Pubblico Privato (PPP) è una delle strade per mezzo delle quali è possibile realizzare un'opera pubblica ed ha molteplici e diverse sfaccettature e possibilità di attuazione. Tra gli strumenti normativi per la realizzazione di un'opera pubblica nell'ambito del Partenariato Pubblico Privato vi è il project financing, al momento di estremo interesse per il settore e in continua crescita anche grazie alla campagna di sensibilizzazione condotta da parte delle associazioni di categoria.

I soggetti coinvolti in un procedimento di PPP sono la Pubblica Amministrazione, ovvero il Concedente, la Società di Progetto, ovvero il Concessionario e gli Utenti.

In particolare la Società di Progetto è il soggetto giuridico che aggrega gli imprenditori interessati alla realizzazione dell'opera. Tale aggregazione è generalmente composta da imprenditori con caratteristiche diverse che hanno quale comune denominatore la convinzione che la realizzazione dell'opera di pubblico interesse che stanno proponendo di perseguire abbia una redditività tale da ripagare l'investimento effettuato.

La realizzazione dei lavori pubblici passa attraverso delle procedure, dettate dalle norme ed in particolare dal Codice dei Contratti Pubblici di lavori, servizi e forniture, che sono espone da **Barbara DEL DUCA**, *Avvocato amministrativista esperta in appalti pubblici*. L'Avvocato espone le varie procedure di accesso alla finanza di progetto la cui impostazione è stata stravolta nel tempo, ed in particolare dal *Terzo Decreto Correttivo* e di recente dal *Decreto Sviluppo*.

L'avvio di un project financing è basato su un presupposto ineludibile ossia che l'opera sia già qualificata di pubblica utilità. La qualificazione dell'opera, che risulta quindi un requisito obbligatorio per le quattro modalità di accesso al project financing, avviene necessariamente per mezzo dell'inserimento della stessa nella programmazione triennale e nell'elenco annuale di cui alla norma in vigore.

Il primo procedimento esposto è il cosiddetto *monofasico* (commi 1-14, Art. 153 del D.Lgs. 163/06 e s.m.i.) che prevede una gara unica in cui la PA pone a base di gara uno Studio di Fattibilità. I privati partecipano attraverso la presentazione di un Progetto Preliminare, in questa unica fase di gara la PA redige una graduatoria nominando un Promotore, il quale non godrà del diritto di prelazione. La PA pone in approvazione il Progetto Preliminare del Promotore e richiede se necessario delle modifiche progettuali. In questo caso se il Promotore accetta la richiesta della PA la concessione è aggiudicata al Promotore stesso, al contrario la PA formula la stessa richiesta ai restanti concorrenti in graduatoria e quindi la concessione è aggiudicata al concorrente che accetta.

La seconda procedura detta *bifasica* (comma 15, Art. 153 del D.Lgs. 163/06 e s.m.i.), come sottolinea **Barbara DEL DUCA**, prevede che la PA pubblica un bando per la selezione di proposte precisando che la procedura non comporta l'aggiudicazione al Promotore ma l'attribuzione allo stesso del *diritto di prelazione*. Nella prima fase la PA esamina le proposte pervenute e individua quella di interesse nominando il Promotore, nella seconda fase pone a base di gara la proposta del Promotore e la concessione viene aggiudicata con il criterio dell'offerta economicamente più vantaggiosa. In questa fase di gara si profilano una serie di ipotesi: la prima ipotesi prevede che non sono state presentate offerte economicamente più vantaggiose e pertanto la concessione è aggiudicata al Promotore, un secondo caso in cui è presente un'offerta economicamente più vantaggiosa e quindi il promotore può adeguare la propria proposta entro 45 giorni garantendosi l'aggiudicazione della concessione e una terza ipotesi in cui il promotore non intende adeguare la propria proposta e di conseguenza la concessione è aggiudicata al miglior offerente.

Altra modalità di accesso alla finanza di progetto è il cosiddetto procedimento additivo (comma 16-18, Art. 153 del D.Lgs. 163/06 e s.m.i.). Tale procedura riconosce la possibilità per il privato di sollecitare con una proposta la PA che ha precedentemente approvato e inserito nel Programma Triennale delle OOPP e nell'elenco annuale le opere finanziabili in tutto o in parte con l'apporto di capitale privato ma che non ha provveduto ad emanare un bando entro 6 mesi dalla pubblicazione. Gli operatori economici in questo caso possono presentare una proposta e la PA è obbligata a pubblicare un avviso volto a sollecitare ulteriori proposte e contenente i criteri di valutazione delle stesse. Nei 6 mesi successivi la PA esamina e individua la proposta di interesse che se necessita di modifiche viene posta a base di gara con la modalità del dialogo competitivo e con invito per il Promotore, se la proposta non necessita di modifiche la PA pone a base di gara la proposta di interesse con la modalità della concessione di costruzione e gestione su proposta della Stazione Appaltante e invita il Promotore. Altra ipotesi che si profila nel caso in cui la proposta non necessita di modifiche è che la PA pone a base di gara la proposta di interesse con la modalità della concessione di costruzione su proposta del Promotore con diritto di prelazione.

Il quarto procedimento riguarda le OOPP fuori programmazione (comma 19, Art. 153 del D.Lgs. 163/06 e s.m.i.) e riconosce l'iniziativa degli operatori economici privati che possono presentare proposte relative a lavori pubblici e di pubblica utilità non presenti nel Programma Triennale. Entro 3 mesi la PA valuta il pubblico interesse della proposta e a tal fine può invitare il proponente ad apportare al Progetto Preliminare le modifiche necessarie alla sua approvazione che una volta inserito nel Programma Triennale delle OOPP è posto a base di gara per l'affidamento di una concessione alla quale è invitato il Proponente che assume la definizione di Promotore e pertanto esercita il *diritto di prelazione*. Anche in questo caso, sottolinea **Barbara DEL DUCA**, si profilano una serie di ipotesi: se non sono state presentate offerte economicamente più vantaggiose la concessione è aggiudicata al Promotore, se sono state offerte proposte economicamente più vantaggiose o entro 15 giorni il promotore può adeguare la propria proposta e diventare l'aggiudicatario o se il promotore non esercita il diritto di prelazione la concessione è aggiudicata al miglior offerente che dovrà rimborsare al promotore l'importo delle spese per la predisposizione della proposta.

Alla luce degli sviluppi legislativi e dell'importanza della sinergia tra il pubblico e il privato **Barbara DEL DUCA** ritiene necessario che preventivamente vi sia un momento di concertazione tra gli operatori economici e la PA, in quella sede è quindi necessaria la valutazione degli aspetti giuridici e di compatibilità urbana delle OOPP. Conclude sostenendo che la modifica introdotta dal Decreto Sviluppo è favorevole agli operatori economici, che possono intervenire con il project financing attraverso le più svariate modalità di accesso, e alle PA, che con il nuovo quadro legislativo non sono obbligate a redigere lo Studio di Fattibilità che molto spesso risultava incompatibile con la redditività del privato.

**Pietro NASTASI**, *Amministratore della Nastasi Consulting srl*, espone il caso di un parcheggio fotovoltaico realizzato in project financing presso il Comune di Castelvetro (Tp) con procedura additiva. Il parcheggio era previsto nel Piano Triennale delle OP del Comune oggetto dell'intervento. Le ricerche di mercato sul fotovoltaico sono state la base per la valutazione dell'opera. Per la gestione dell'opera è stata costituita una società ad hoc che garantisce la generazione dei flussi di cassa, le principali garanzie di ritorno dell'investimento sono di natura contrattuale. **Pietro NASTASI** sottolinea l'importanza del PEF, Piano Economico Finanziario, sia per i tempi di realizzazione che di gestione. Altro aspetto critico che il relatore sottolinea è il rapporto con l'istituto finanziario, infatti i ritardi burocratici caratterizzanti l'attività della PA, hanno condotto alla necessità di nuove trattative con la banca che chiede forti garanzie di varia natura.

Interviene **Luigi BONUSO**, *Direttore Tecnico Ingegneria Integrata srl*, presenta il caso di un Impianto per il trattamento dei rifiuti e della valutazione del PEF. **Luigi BONUSO** quindi disamina le voci di costo che determinano il periodo di vita dell'impianto e che ne determinano il prezzo: costi di realizzazione, costi di gestione (personale, nolo mezzi, manutenzione, beni di consumo, smaltimento finale, monitoraggio, consulenze, servizi), costi di ricomposizione ambientale e messa in sicurezza, costi di costituzione e garanzie finanziarie (garanzia di gestione operativa e garanzia gestione post chiusura) e in ultimo le spese generali e gli utili d'impresa. Per la redazione del PEF espone i criteri generali di valutazione: il personale, le attrezzature e i costi unitari (materiali, trasporti e noli, personale, oneri vari, sicurezza, spese generali e utili). Altresì affronta la questione relativa ai costi di investimento: importo dell'investimento, il numero di anni della gestione, il tasso di interesse maturato.

Conclude sostenendo la necessità che il PEF valuti tutte le voci di costo che intercedono nella realizzazione e gestione di un impianto del genere, sottolineandone l'importanza ai fini di una valutazione positiva da parte della PA.

**Giacomo SCARFÒ** interviene nuovamente sottolineando che le procedure esposte e le relative opzioni contrattuali-amministrative consentite alla finanza di progetto sono un'importante opportunità concessa dal legislatore alle PA ed agli investitori privati. Per portare a termine tali progetti è quindi importante la scelta del più idoneo scenario procedurale in grado di portare, nel più breve tempo possibile, alla realizzazione dell'opera nell'interesse pubblico. Tale scelta dovrà essere effettuata ad esempio in funzione del tipo di opera da realizzare. *Giacomo SCARFÒ* quindi espone due casi di valutazione: Opere Calde e Opere Fredde. Le *Opere Calde* hanno un'intrinseca capacità di generare ricavi da utenza in misura tale da remunerare adeguatamente l'investimento, tale tipo di opera è propria dei settori a domanda rigida e quindi con un mercato predeterminato ed un flusso di cassa prevedibile (come ad esempio parcheggi, cimiteri, reti del gas, metropolitane, impianti sportivi e ricreativi, impianti termali, piscine, reti di distribuzione dell'acqua, dell'energia elettrica, ecc.). Le *Opere Fredde*, per le quali la funzione sociale è preponderante, non consentono l'applicazione di tariffe (quali ad esempio scuole, edilizia sanitaria, carceraria, giudiziaria, ecc.), per la loro realizzazione è quindi indispensabile un apporto finanziario o comunque un apporto di beni e/o concessioni prevalentemente pubbliche. Il relatore conclude il suo intervento sottolineando, attraverso i dati statistici forniti dall'Osservatorio Nazionale del Project Financing, che la modalità in esame risulta essere ad oggi in continua crescita e abbastanza diffuso per la realizzazione di OP seppure vi sono ancora potenzialità intrinseche ancora inesprese.

A conclusione del convegno interviene **Dario LA VEGLIA**, *Amministratore Unico della SOA Quadrifoglio Organismo di Attestazione spa*, che espone le novità introdotte dal legislatore nella realizzazione del project financing in merito alle attestazioni ovvero alla qualificazione in una o più categorie che abilitano l'impresa privata a partecipare alle gare e ad eseguire i lavori nei limiti della propria classifica. Il relatore quindi disamina le modifiche e le integrazioni introdotte dal legislatore con il DPR 207/2010 nell'ambito delle Categorie e delle Classifiche. *Dario LA VEGLIA* inoltre espone le caratteristiche relative al possesso di requisiti di ordine generale e speciale occorrenti al fine della qualificazione, soffermandosi in particolare sui requisiti dei Consorzi Stabili e sulla procedura di attestazione con Avalimento prevista dall'art. 88 del DPR 207/2010.

Chiude il Convegno **Fabiola POLVERINI** che ringrazia i partecipanti, i relatori, l'ANCIS in qualità di promotore dell'iniziativa, il Comune di Messina ente ospitante nonché tutti gli enti patrocinanti e gli sponsor.



Comune di Catania

## Atti del Convegno

# "Project Financing. L'alternativa"

2 dicembre 2011 - Comune di Catania  
Palazzo della Cultura



ANCE SICILIA



oice



Aprè il convegno **Fabiola POLVERINI**, Dottore commercialista esperta in appalti pubblici e moderatrice del Convegno che introduce i relatori sottolineando che gli strumenti di PPP oggi costituiscono delle valide opportunità per la ripresa dei lavori pubblici di tutte le dimensioni, anche grazie ad un'opera di affinamento normativo che si muove nel tentativo di renderli più fattibili dal punto di vista tecnico, economico e giuridico.

**Franco CAVALLARO**, Presidente sezione OICE di Confindustria Messina, presenta le modalità operative per un intervento di Partenariato Pubblico Privato nel settore della rigenerazione urbana. Il relatore sottolinea che in questo momento storico particolare è necessario mettere insieme le risorse finanziarie e utilizzare modalità di attuazione nuove come il project financing. Nasce il modello della rigenerazione ovvero del recupero degli immobili attraverso l'obiettivo primario del loro uso ultimo. Queste modalità comprendono obbligatoriamente il coinvolgimento del privato che dovrà evidentemente trarre un utile dal suo intervento. Tali strumenti dovrebbero essere estesi e diffusi in particolare per il recupero delle città storiche e d'arte con il coinvolgimento del privato anche e soprattutto nella pratica della trasformazione urbana con le Società di Trasformazione Urbana (STU). Fatta questa premessa **Franco CAVALLARO** espone tre scenari procedurali: il primo a gestione pubblica, il secondo e il terzo a regia pubblica ma con esternalizzazione di alcune funzioni.

Il primo scenario è un modello tradizionale in cui i rappresentanti delle istituzioni coinvolgono i cittadini e le imprese nelle loro scelte che restano di loro prerogativa. Nelle fasi successive i proprietari delle aree e gli imprenditori possono essere incentivati attraverso dei benefici urbanistici o fiscali. Come sottolinea **Franco CAVALLARO** in questo primo caso il processo decisionale è più rapido per il numero esiguo dei soggetti coinvolti, ma risulta comunque necessario procedere alla pianificazione urbanistica di dettaglio e alle valutazioni economiche. Il secondo scenario riguarda la costituzione di una o più Società di Trasformazione Urbana (STU), in questo caso la PA definisce l'area urbana e le aree che saranno oggetto di un'azione di rigenerazione attraverso la modalità operativa di una specifica società mista. In concreto si può arrivare a prevedere di demandare alla STU l'essata definizione di una serie di parametri urbanistici relativi all'utilizzo del territorio, pertanto, questo soggetto dovrà provvedere a predisporre la progettazione urbanistica esecutiva, necessaria per dare attuazione alle previsioni del piano regolatore generale. Ciò evidentemente consente che i privati coinvolti quali partner imprenditoriali possano fin dall'inizio partecipare attivamente alle scelte progettuali che determinano l'individuazione dei limiti e delle condizioni dell'intervento. **Franco CAVALLARO** sottolinea che questo tipo di procedimento è destinato ad assumere sempre maggiore rilievo con il diffondersi di un modello di pianificazione urbanistica che tende a individuare nel piano regolatore generale lo strumento per la definizione delle scelte di fondo non negoziabili relativamente all'uso del territorio, mentre la pianificazione di secondo livello è destinata a dare concreta attuazione, in un arco temporale più limitato, a quelle scelte che il piano regolatore ha definito in via generale. La regola generale è che gli azionisti privati della STU vengono scelti tramite procedura di evidenza pubblica. Un punto delicato relativamente all'operatività della STU è rappresentato dalla convenzione che deve disciplinare i rapporti tra l'ente locale azionista e la società il cui contenuto può essere di varia natura, essa, infatti, può contenere le prescrizioni e le modalità cui la società deve attenersi nell'attuazione dell'intervento di trasformazione urbana, ma può giungere anche al punto di contemplare le cause di scioglimento del vincolo sociale o anche le clausole che riguardano più strettamente i rapporti tra i soci. Il relatore poi pone l'attenzione sulle modalità di acquisizione delle aree su cui si deve sviluppare l'intervento di trasformazione urbana in quanto esso si configura come uno dei punti qualificanti per delineare il concreto funzionamento della STU. La disciplina legislativa in merito non aiuta a fare chiarezza, infatti stabilisce da un lato che la STU deve provvedere alla preventiva acquisizione delle aree interessate all'intervento e, dall'altro, che tale acquisizione può avvenire consensualmente o tramite ricorso a procedure espropriative. Il quadro delineato in via astratta dal legislatore ai fini dell'acquisizione delle aree è in realtà suscettibile di varianti operative: in particolare è praticabile la possibilità che i proprietari delle aree possano diventare soci della STU conferendole nella stessa. In definitiva, secondo l'opinione di **Franco CAVALLARO**, non c'è dubbio che la STU è uno strumento potenzialmente dirompente per i paludati percorsi amministrativi dell'edilizia.

L'ultimo scenario delineato riguarda la creazione di un Fondo Immobiliare (FI). L'Amministrazione in questo caso definisce attraverso una delibera del CC l'area o le aree urbane, che saranno oggetto di un'azione di rigenerazione attraverso la modalità operativa di un FI. In tale scenario è necessario procedere preventivamente all'acquisizione degli immobili da destinare alla rigenerazione e all'individuazione di una SGR ossia di un soggetto autorizzato dalla Banca d'Italia per svolgere il ruolo di gestione del FI. Nel corso di questi ultimi anni il settore del risparmio gestito ha subito un processo di profonda trasformazione, infatti, sono nati i fondi comuni di investimento immobiliari che consentono di trasformare investimenti immobiliari in quote di attività finanziarie che permettono di generare liquidità senza che l'investitore debba acquisire direttamente un immobile. Questa tipologia di fondi rappresenta un'interessante alternativa agli investimenti di tipo tradizionale, soprattutto in quelle fasi di mercato in cui la riduzione progressiva dei tassi di interesse rende attraente investire in immobili. Il principale vantaggio legato a queste tipologie di investimento è per il cliente quello di entrare in possesso di uno strumento di investimento nuovo rispetto a quelli tradizionali di medio e lungo termine, legato ad un tipo di investimento non coperto dagli altri strumenti o non legato ad altri indici o mercati. Per l'Amministrazione invece il vantaggio consiste nell'acquisire risorse finanziarie fuori dall'ambito dei parametri del Patto di Stabilità e senza dover fornire garanzie. Lo svantaggio per il cliente è legato al fatto che il fondo immobiliare è uno strumento di medio e lungo periodo, andrebbe quindi, almeno in teoria, acquistato in sede di emissione e conservato fino a scadenza. Per l'Amministrazione invece lo svantaggio consiste nel non potere influenzare in alcun modo le strategie speculative del fondo che dovrà realizzare il massimo profitto.

**Fabiola POLVERINI**, passa la parola a **Emanuele CRISTALDI**, Presidente dell'ANCIS Associazione Nazionale Consorzi Italiani Stabili, il quale ringrazia i presenti introducendo l'ANCIS, ente senza scopo di lucro nato dalla volontà di un gruppo di imprenditori per la valorizzazione e la tutela degli interessi dei Consorzi Stabili, che ha lo scopo di creare opportunità di scambio, dialogo e collaborazione tra pubblico e privato e in quest'ottica, come sottolinea il Presidente, promuove su tutto il territorio nazionale i Convegni "Project Financing. L'alternativa".

Seguono i saluti del Sindaco del Comune di Catania, Avvocato **Raffaele STANCANELLI**, che sottolinea l'importanza dello strumento del project financing e in generale del partenariato Pubblico Privato sostenendo anche la necessità degli operatori economici di ottenere un proprio tornaconto attraverso gli investimenti che attuano in questa direzione.

**Fernando DE ROSSI**, Esperto project financing dell'ANCI ComuniCare, ente che fornisce assistenza tecnica ai Comuni per il project financing e per le altre forme di Partenariato Pubblico Privato, finalizzate alla realizzazione di opere e servizi di pubblica utilità, senza gravare sul bilancio dell'ente locale. **Fernando DE ROSSI** sottolinea che nel quadro dell'attuale sistema economico nazionale il project financing rappresenta l'unico strumento alternativo alle limitate se non inesistenti risorse economiche delle PA. In questo contesto i Comuni sono chiamati a misurarsi nel reperire i fondi necessari allo sviluppo sfruttando in modo consapevole le diverse forme di collaborazione con gli attori economici finanziari ed istituzionali. In quest'ambito il project può rappresentare un utile strumento per la realizzazione di progetti nei campi della riqualificazione urbana, delle energie rinnovabili, delle infrastrutture e dei trasporti. Definisce un'operazione di project financing come l'insieme dei rapporti instaurati tra soggetti differenti volti alla realizzazione ed alla gestione di un bene economico capace di remunerare attraverso il cash flow, le spese di gestione e l'investimento iniziale ad un tasso di rendimento ritenuto soddisfacente dai soggetti partecipanti, per il periodo di durata del rapporto. La caratteristica sta nella capacità di saldare in modo inscindibile la fase di realizzazione con quella di gestione e valutare, nei diversi aspetti finanziari, l'intera vita del progetto, pertanto in un'operazione di project financing si devono estendere i calcoli economici di prefattibilità non ai due o tre anni di vita del cantiere, ma ai venti, trenta anni di operatività dell'opera. Pertanto

Fernando DE ROSSI sottolinea che il project financing si pone l'obiettivo di realizzare un progetto di investimento che si dimostri attuabile dal punto di vista tecnico, commerciale e finanziario e i cui cash flow attesi siano giudicati sufficienti per coprire i costi operativi di progetto, per garantire il servizio al debito e per assicurare un ritorno sul capitale investito. Il relatore sottolinea alcune condizioni minime di successo come la trasparenza e la chiarezza di obiettivi, strategie, tempi e costi; la massima prevedibilità dei flussi di cassa in entrata ed in uscita; l'esistenza, già in fase progettuale, di soggetti gestori di comprovata capacità ed esperienza; la capacità del progetto di rimborsare il debito; l'esistenza di rischi accettabili e sopportabili per ogni partecipante; la definizione di ruoli organizzativi e gestionali distribuiti al meglio. Altro aspetto fondamentale riguarda l'esistenza di una macchina organizzativa efficiente ed efficace perché vengano rispettati gli obiettivi nei tempi prefissati e vengano offerti servizi di qualità tali da ottenere i ricavi previsti. Fernando DE ROSSI sottolinea che per portare a termine tali progetti è importante la scelta del più idoneo scenario procedurale in grado di condurre, nel più breve tempo possibile, alla realizzazione dell'opera nell'interesse pubblico. Tale scelta dovrà essere effettuata ad esempio in funzione del tipo di opera da realizzare: Opera Calda, Opera Fredda e infine Opera Tiepida. L'Opera Calda che genera un cash flow in grado di consentire al privato il recupero integrale dei costi d'investimento sostenuti (opere caratterizzate dalla possibilità di stabilire tariffe di utilizzo e domanda rigida inerenti al settore idrico, energetico, dei trasporti, turistico-culturale-ricettivo, sportivo e delle comunicazioni); l'Opera Fredda che genera un cash flow che non consente al privato alcun recupero dei costi d'investimento sostenuti (opere caratterizzate dalla impossibilità di fissare tariffe di utilizzo e/o domanda elastica); l'Opera Tiepida che genera un cash flow in grado di consentire al privato un recupero parziale dei costi d'investimento sostenuti. La scelta è fortemente influenzata dalle possibilità di integrazione tra opere calde e fredde attraverso ad esempio un idoneo mix di contributi pubblici, di aree destinate alla vendita, di costruzione di immobili ad uso proprio.

Interviene **Giacomo SCARFÒ**, Amministratore delegato della PRO GEN Soc. Coop. che nel corso della sua attività ha maturato una decennale esperienza nell'ambito del project financing. Giacomo SCARFÒ premette che la realizzazione dei lavori pubblici è stato sempre un importante volano di crescita e sviluppo sia a livello macro-economico che, in particolare, per il settore delle costruzioni. Il Partenariato Pubblico Privato (PPP) è una delle strade per mezzo delle quali è possibile realizzare un'opera pubblica ed ha molteplici e diverse sfaccettature e possibilità di attuazione. Tra gli strumenti normativi per la realizzazione di un'opera pubblica nell'ambito del Partenariato Pubblico Privato vi è il project financing, al momento di estremo interesse per il settore e in continua crescita anche grazie alla campagna di sensibilizzazione condotta da parte delle associazioni di categoria. I soggetti coinvolti in un procedimento di PPP sono la Pubblica Amministrazione, ovvero il Concedente, la Società di Progetto, ovvero il Concessionario, il Costruttore, il Gestore, l'Istituto di Credito, la Società di Assicurazione e gli Utenti. La PA è il soggetto titolare del potere concessorio in quanto attribuisce al privato, individuato mediante procedura di gara pubblica, la concessione sia per la costruzione sia per la successiva gestione dell'opera pubblica. La Società di Progetto è la società costituita dal soggetto privato aggiudicatario della concessione. Tale società subentra nel rapporto di concessione con la PA ed ha come oggetto sociale la realizzazione e la gestione dell'opera pubblica ed in particolare è il soggetto giuridico che aggrega gli imprenditori interessati alla realizzazione dell'opera. Tale aggregazione è generalmente composta da imprenditori con caratteristiche diverse che hanno quale comune denominatore la convinzione che la realizzazione dell'opera di pubblico interesse abbia una redditività tale da ripagare l'investimento effettuato. Il Costruttore è il soggetto che esegue i lavori di costruzione dell'opera e attraverso il proprio know how garantisce una sicura, rapida, efficace, ed efficiente realizzazione dell'opera pubblica, il Gestore è colui che provvede alla gestione funzionale ed economica dell'opera permettendo la realizzazione del reddito necessario a ripagare l'investimento. L'Istituto di credito finanzia la Società di Progetto fornendo il capitale di debito necessario per effettuare gli investimenti legati alla realizzazione dell'opera mentre la Società di Assicurazione è l'ente che, attraverso la vendita di specifiche polizze assicurative, copre la Società di Progetto dai rischi legati alle diverse fasi del progetto di realizzazione e gestione dell'opera. Infine gli Utenti sono tutti i soggetti che, attraverso il pagamento di un prezzo/tariffa, usufruiscono del bene/servizio offerto. Giacomo SCARFÒ sottolinea la necessità di individuare e valutare in maniera definita le tre variabili in un'opera in project financing: i tempi di realizzazione e gestione (sono le variabili più delicate perché a volte indipendenti dal volere degli operatori economici e spesso determinata da intoppi procedurali), costi e ricavi.

La realizzazione dei lavori pubblici passa attraverso delle procedure, dettate dalle norme ed in particolare dal Codice dei Contratti Pubblici di lavori, servizi e forniture, che sono espone da **Barbara DEL DUCA**, Avvocato amministrativista esperta in appalti pubblici. L'Avvocato espone le varie procedure di accesso alla finanza di progetto la cui impostazione è stata stravolta nel tempo, ed in particolare dal Terzo Decreto Correttivo e di recente dal Decreto Sviluppo.

L'avvio di un project financing è basato su un presupposto ineludibile ossia che l'opera sia già qualificata di pubblica utilità. La qualificazione dell'opera, che risulta quindi un requisito obbligatorio per le quattro modalità di accesso al project financing, avviene necessariamente per mezzo dell'inserimento della stessa nella programmazione triennale e nell'elenco annuale di cui alla norma in vigore.

Il primo procedimento esposto è il cosiddetto *monofasico* (commi 1-14, Art. 153 del D.Lgs. 163/06 e s.m.i.) che prevede una gara unica in cui la PA pone a base di gara uno Studio di Fattibilità. I privati partecipano attraverso la presentazione di un Progetto Preliminare, in questa unica fase di gara la PA redige una graduatoria nominando un Promotore, il quale non godrà del diritto di prelazione. La PA pone in approvazione il Progetto Preliminare del Promotore e richiede se necessario delle modifiche progettuali. In questo caso se il Promotore accetta la richiesta della PA la concessione è aggiudicata al Promotore stesso, al contrario la PA formula la stessa richiesta ai restanti concorrenti in graduatoria e quindi la concessione è aggiudicata al concorrente che accetta.

La seconda procedura detta *bifasica* (comma 15, Art. 153 del D.Lgs. 163/06 e s.m.i.), come sottolinea Barbara DEL DUCA, prevede che la PA pubblica un bando per la selezione di proposte precisando che la procedura non comporta l'aggiudicazione al Promotore ma l'attribuzione allo stesso del *diritto di prelazione*. Nella prima fase la PA esamina le proposte pervenute e individua quella di interesse nominando il Promotore, nella seconda fase pone a base di gara la proposta del Promotore e la concessione viene aggiudicata con il criterio dell'offerta economicamente più vantaggiosa. In questa fase di gara si profilano una serie di ipotesi: la prima ipotesi prevede che non sono state presentate offerte economicamente più vantaggiose e pertanto la concessione è aggiudicata al Promotore, un secondo caso in cui è presente un'offerta economicamente più vantaggiosa e quindi il promotore può adeguare la propria proposta entro 45 giorni garantendosi l'aggiudicazione della concessione e una terza ipotesi in cui il promotore non intende adeguare la propria proposta e di conseguenza la concessione è aggiudicata al miglior offerente.

Altra modalità di accesso alla finanza di progetto è il cosiddetto procedimento additivo (comma 16-18, Art. 153 del D.Lgs. 163/06 e s.m.i.). Tale procedura riconosce la possibilità per il privato di sollecitare con una proposta la PA che ha precedentemente approvato e inserito nel Programma Triennale delle OOPP e nell'elenco annuale le opere finanziabili in tutto o in parte con l'apporto di capitale privato ma che non ha provveduto ad emanare un bando entro 6 mesi dalla pubblicazione. Gli operatori economici in questo caso possono presentare una proposta e la PA è obbligata a pubblicare un avviso volto a sollecitare ulteriori proposte e contenente i criteri di valutazione delle stesse. Nei 6 mesi successivi la PA esamina e individua la proposta di interesse che se necessita di modifiche viene posta a base di gara con la modalità del dialogo competitivo e con invito per il Promotore, se la proposta non necessita di modifiche la PA pone a base di gara la proposta di interesse con la modalità della concessione di costruzione e gestione su proposta della Stazione Appaltante e invita il Promotore. Altra ipotesi che si profila nel caso in cui la proposta non necessiti di modifiche è che la PA pone a base di gara la proposta di interesse con la modalità della concessione di costruzione su proposta del Promotore con diritto di prelazione.

Il quarto procedimento riguarda le OOPP fuori programmazione (comma 19, Art. 153 del D.Lgs. 163/06 e s.m.i.) e riconosce l'iniziativa degli operatori economici privati che possono presentare proposte relative a lavori pubblici e di pubblica utilità non presenti nel Programma Triennale. Entro 3 mesi la PA valuta il pubblico interesse della proposta e a tal fine può invitare il proponente ad apportare al Progetto Preliminare le modifiche necessarie alla sua approvazione che una volta inserito nel Programma Triennale delle OOPP è posto a base di gara per l'affidamento di una concessione alla quale è invitato il Proponente che assume la definizione di Promotore e pertanto esercita il *diritto di prelazione*. Anche in questo caso, sottolinea *Barbara DEL DUCA*, si profilano una serie di ipotesi: se non sono state presentate offerte economicamente più vantaggiose la concessione è aggiudicata al Promotore, se sono state offerte proposte economicamente più vantaggiose o entro 15 giorni il promotore può adeguare la propria proposta e diventare l'aggiudicatario o, se il promotore non esercita il diritto di prelazione, la concessione è aggiudicata al miglior offerente che dovrà rimborsare al promotore l'importo delle spese per la predisposizione della proposta.

Alla luce degli sviluppi legislativi e dell'importanza della sinergia tra il pubblico e il privato *Barbara DEL DUCA* ritiene necessario che preventivamente vi sia un momento di concertazione tra gli operatori economici e le PA, in quella sede è quindi necessaria la valutazione degli aspetti giuridici e di compatibilità urbana delle OOPP. Conclude sostenendo che la modifica introdotta dal Decreto Sviluppo è favorevole agli operatori economici, che possono intervenire con il project financing attraverso le più svariate modalità di accesso, e alle PA, che con il nuovo quadro legislativo non sono obbligate a redigere lo Studio di Fattibilità che molto spesso risultava incompatibile con la redditività del privato.

Interviene **Pietro NASTASI**, Amministratore della *Nastasi Consulting srl*, espone il caso di un parcheggio fotovoltaico realizzato in project financing presso il Comune di Castelvetrano Selinunte (Tp) con procedura additiva. Il parcheggio era previsto nel Piano Triennale delle OP del Comune oggetto dell'intervento. Le ricerche di mercato sul fotovoltaico sono state la base per la valutazione dell'opera. Per la gestione dell'opera è stata costituita una società ad hoc che garantisce la generazione dei flussi di cassa, le principali garanzie di ritorno dell'investimento sono di natura contrattuale. *Pietro NASTASI* sottolinea l'importanza del PEF, Piano Economico Finanziario, sia per i tempi di realizzazione che di gestione. Altro aspetto critico che il relatore sottolinea è il rapporto con l'istituto finanziario, infatti i ritardi burocratici caratterizzanti l'attività della PA, hanno condotto alla necessità di nuove trattative con la banca che chiede forti garanzie di varia natura.

*Fabiola Polverini* passa la parola a **Giuseppe LARENZA**, Dottore Commercialista esperto in asseverazione di Piani Economici Finanziari per conto della *PKF Italia*, Società di revisione ed organizzazione aziendale, iscritta all'albo nazionale della Consob.

L'asseverazione attesta la coerenza complessiva del piano proposto a norma dell'art. 153 del Dlgs 163/06 e successive modificazioni, date le ipotesi formulate dal Promotore, la congruenza dei dati forniti nel PEF rispetto alla bozza di convenzione presentata nell'ambito dell'operatività di project financing, la coerenza economico-finanziaria del business plan e le condizioni per l'equilibrio economico e la capacità del project di generare flussi adeguati. Le ipotesi devono riferirsi agli investimenti (importo complessivo e dettaglio della tipologia delle spese, periodo di realizzazione e ripartizione temporale), alla gestione (dinamica dei costi e dei ricavi espressi in modo analitico), ai flussi di cassa (giorni di pagamento e incasso, Iva sui ricavi, acquisti ed investimenti, tasso d'inflazione previsto, revisioni periodiche dei prezzi o delle tariffe) e alle fonti di copertura finanziaria dell'investimento (rapporto debito/equity, eventuali contributi pubblici, canoni attivi o passivi, prezzi integrativi, etc). *Giuseppe LARENZA* sottolinea che l'analisi finanziaria è basata sull'impostazione e sullo sviluppo di un modello economico-finanziario che consente di valutare correttamente, sulla base dei dati forniti dal PEF e di ipotesi da, e in base a, questo desumibili, la convenienza economica (cioè la capacità del progetto di creare valore e generare un livello di redditività per il capitale investito adeguato rispetto alle aspettative dell'investitore privato e alla possibilità di attivare finanziamenti strutturati in project financing) e la sostenibilità finanziaria di uno specifico progetto per un investitore privato (ovvero la capacità del progetto di generare flussi monetari sufficienti a garantire il rimborso dei finanziamenti attivati, compatibilmente con una adeguata remunerazione degli investitori privati coinvolti nella realizzazione e nella gestione dell'iniziativa). Per verificare la fattibilità economico-finanziaria del progetto, in relazione a ciascuno scenario di riferimento, sarà necessario approfondire ed esplicitare gli ulteriori elementi e le ipotesi di input funzionali a rielaborare i moduli di calcolo del modello e definire gli elaborati ed i dati di output che compongono il PEF definitivo. In particolare l'asseverazione di un PEF comprende diversi livelli di analisi. L'analisi delle fonti di finanziamento prevede che il soggetto preposto verifichi se le ipotesi macro-economiche effettuate siano plausibili per le fonti di finanziamento reperibili sul mercato finanziario. Dovranno inoltre essere esplicitate le ipotesi relative alla struttura finanziaria del Progetto, intese come rapporto tra capitale di rischio e capitale di debito ovvero il mix di risorse finanziarie più idonee al finanziamento della realizzazione e gestione dell'investimento, tenuto conto delle analisi sviluppate in precedenza.

Si procederà poi all'analisi dei rischi che caratterizzano il progetto per ciascuno scenario di riferimento, considerando sia la fase di costruzione sia la fase di gestione. In quest'ultimo caso, particolare attenzione dovrà essere posta verso quei rischi che hanno influenza diretta e indiretta sui flussi di ricavi stimati in base alla strutturazione definita per gli stessi e all'analisi della domanda elaborata. In corrispondenza di ogni rischio individuato dovrà poi essere indicato lo strumento/modalità con cui questo possa essere mitigato ovvero come si possa ovviare agli effetti indotti dal verificarsi dell'evento dannoso e conseguentemente a quale dei soggetti coinvolti nella realizzazione, gestione e finanziamento del progetto compete attivarsi in proposito. In base alle analisi svolte, dovrà essere effettuata una verifica della capacità del progetto di assicurare i livelli di redditività e, soprattutto, di sostenibilità finanziaria anche in condizioni differenti da quelle ipotizzate. Quest'ultima è l'analisi di sensitività che dovrà concretizzare in simulazioni di calcolo che consentano di verificare la sensibilità dei valori degli indici di redditività e soprattutto di bancabilità, sia al variare dei dati e delle ipotesi di input soggette ai rischi identificati, sia in presenza dell'adozione degli strumenti/modalità di mitigazione individuati per gli stessi.

L'attività di asseverazione prevede inoltre l'analisi della convenienza economica che può essere impostata facendo riferimento a diverse metodologie di valutazione (le più comunemente utilizzate sono quelle basate sul calcolo di specifici indicatori idonei a fornire un giudizio sintetico sulla capacità dell'investimento di creare valore e generare un'adeguata redditività) e l'analisi di sostenibilità finanziaria che può essere espressa in termini di bancabilità facendo riferimento a particolari indicatori capaci di valutare il margine di sicurezza su cui i soggetti finanziatori possono contare per essere garantiti sul puntuale pagamento del servizio del debito.

*Fabiola POLVERINI* interviene sostenendo e sottolineando l'importanza della redazione del PEF e dello Studio di Fattibilità come credenziali fondamentali per l'Istituto bancario che dovrà sostenere nel lungo termine la redditività del progetto. La moderatrice passa la parola a *Fernando DE ROSSI* che sulla base dei dati forniti dal CRESME sul PPP disamina l'evoluzione e la crescita delle gare in project financing. Il relatore fa presente che nel dettaglio dei nuovi mercati, quello che riscuote maggiore successo è senza dubbio il PPP, nelle sue varie forme, arrivato a rappresentare il 44% degli importi in gara per opere pubbliche, concentrato nel 17% degli interventi totali. A trainare il PPP sono soprattutto le concessioni di lavori pubblici e di servizi. Rispetto alla dimensione degli interventi, nell'intero periodo 2002-2010, il 36% delle 6.944 gare di PPP di importo conosciuto ha riguardato interventi di importo fino a 1 milione di euro. Un altro 50% spetta ai progetti di importo fino a 5 milioni di euro e il restante 14% compete ai progetti di maggiore dimensione ai quali spetta però il 91% del volume d'affari. *Fernando DE ROSSI* segnala che il 75% delle gare di importo superiore a 5 milioni di euro, per il 78% degli importi, riguarda concessioni di lavori pubblici ed in particolare concessioni su proposta del promotore o gare a procedimento unificato. L'analisi del mercato del PPP per gruppi omogenei di committenti evidenzia il ruolo centrale dei Comuni, con tante opere medie, a fronte di un protagonismo più limitato e concentrato su opere di maggiore dimensione degli altri enti pubblici. Ma la nota più importante è che in 10 anni l'incidenza del PPP rispetto



all'intero mercato delle opere pubbliche dei Comuni è passato dal 10% del 2002 al 65% dei primi nove mesi del 2011, in termini di valore economico dei progetti, e dall'1% al 24% per numero di gare. **Fernando DE ROSSI** conclude sostenendo la necessità che un'operazione in project financing sia ben costruita in considerazione del fatto che la percentuale di aggiudicazioni è notevolmente bassa rispetto alla numerosità delle operazioni proposte.

Interviene **Luigi BONUSO**, *Direttore Tecnico Ingegneria Integrata srl*, presenta il caso di un Impianto per il trattamento dei rifiuti e della valutazione del PEF. **Luigi BONUSO** quindi disamina le voci di costo che determinano il periodo di vita dell'impianto e che ne determinano il prezzo: costi di realizzazione, costi di gestione (personale, nolo mezzi, manutenzione, beni di consumo, smaltimento finale, monitoraggio, consulenze, servizi), costi di ricomposizione ambientale e messa in sicurezza, costi di costituzione e garanzie finanziarie (garanzia di gestione operativa e garanzia gestione post chiusura) e in ultimo le spese generali e gli utili d'impresa. Per la redazione del PEF espone i criteri generali di valutazione: il personale, le attrezzature e i costi unitari (materiali, trasporti e noli, personale, oneri vari, sicurezza, spese generali e utili). Altresì affronta la questione relativa ai costi di investimento: importo dell'investimento, il numero di anni della gestione, il tasso di interesse maturato.

Conclude sostenendo la necessità che il PEF valuti tutte le voci di costo che intercedono nella realizzazione e gestione di un impianto del genere, sottolineandone l'importanza ai fini di una valutazione positiva da parte della PA.

**Fabiola POLVERINI** passa la parola a **Dario LA VEGLIA**, *Amministratore Unico della SOA Quadrifoglio Organismo di Attestazione spa*, che espone le novità introdotte dal legislatore nella realizzazione del project financing in merito alle attestazioni ovvero alla qualificazione in una o più categorie che abilitano l'impresa privata a partecipare alle gare e ad eseguire i lavori nei limiti della propria classifica. Il relatore quindi disamina le modifiche e le integrazioni introdotte dal legislatore con il DPR 207/2010 nell'ambito delle Categorie e delle Classifiche. **Dario LA VEGLIA** inoltre espone le caratteristiche relative al possesso di requisiti di ordine generale e speciale occorrenti al fine della qualificazione, soffermandosi in particolare sui requisiti dei Consorzi Stabili e sulla procedura di attestazione con Avvalimento prevista dall'art. 88 del DPR 207/2010.

Interviene **Andrea TROIA**, *Responsabile Commesse Associate & Partners srl*, esponendo il case history relativo all'ampliamento di un cimitero comunale in project financing presso il Comune di sant'Agata Li Battiati (Ct). La realizzazione e l'ampliamento di un cimitero comunale rappresenta il project financing per eccellenza essendo un'opera calda ovvero un'opera che genera un cash flow in grado di consentire al privato il recupero integrale dei costi d'investimento sostenuti. **Andrea TROIA** disamina gli aspetti del caso sottolineando che l'opera è stata realizzata con una procedura di gara ex art. 37bis delle LR Sicilia 7/03 e s.m.i., la durata della concessione è stabilita a 15 anni. Anche in questo caso il relatore sottolinea l'importanza del PEF come strumento prioritario di realizzazione e gestione a lungo termine dell'opera pubblica.

**Fabiola POLVERINI** introduce i saluti di **Sebastiano LUPPINO**, *Direttore Generale del Comune di Alcamo*, il quale tiene a precisare quanto sia valido l'utilizzo dello strumento del project financing per la realizzazione di opere pubbliche e di utilità pubblica esemplificando con alcuni esempi.

Conclude **Emilio BOSCO**, *Responsabile della Comunicazione dell'ANCIS*, che sottolinea l'impegno personale e dell'Associazione nel diffondere attraverso i convegni il tema del project financing, invitando i presenti a prendere contatto con l'ANCIS al fine di approfondire e rafforzare le ricerche nel campo degli strumenti di Partenariato Pubblico Privato.

Chiude il Convegno **Fabiola POLVERINI** che ringrazia i partecipanti, i relatori, l'ANCIS in qualità di promotore dell'iniziativa, il Comune di Catania ente ospitante nonché tutti gli enti patrocinanti e gli sponsor.