

Partenariato pubblico-privato: consigli per l'uso. Le novità normative

# Project Financing, anche i piccoli possono farcela

DI FERNANDO DE ROSSI\*

Il mercato del partenariato pubblico privato nel 2012 (dati gennaio-novembre, nota di novembre 2012 dell'Osservatorio nazionale del project financing) ha mostrato, rispetto al 2011, un andamento a "due velocità", con un incremento del numero delle iniziative (2990 interventi, +25%), un calo degli importi (7,1 miliardi, -26%) ed un peso complessivo sulle gare pubbliche che è cresciuto del 3% per numero (attestandosi al 20%) e diminuito del 3% per importo (35,1%). Il mercato, che è utile ricordare comprende una molteplicità di strumenti (concessione di costruzione e gestione, concessione di lavori, concessione di servizi, leasing pubblico), registra pertanto una tendenza ad un sempre più diffuso utilizzo su operazioni di ridotto importo di investimento (la dimensione media è inferiore ai 5 milioni di euro), con una sempre maggiore presenza di enti locali di piccola dimensione per i quali rappresenta l'unica vera alternativa all'immobilismo al quale altrimenti li condannerebbe una logica di finanziamento pubblico puro.

La nota dell'Osservatorio non consente di conoscere l'andamento della aggiudicazione ma, verificando nei report dei sistemi informativi regionali delle opere pubbliche, la situazione non sembra positiva né in linea con l'utilizzo di tali strumenti con prospettive di successo di tali operazioni ancora molto limitate.



La crisi internazionale ha un evidente impatto negativo, ma a questa dobbiamo aggiungere anche la spesso completa inadeguatezza delle proposte di mercato, prive di una adeguata valutazione degli aspetti amministrativi ed economici e quindi comunque destinate a non andare a buon fine o a concludersi con contenziosi e ricorsi. Bisogna dire che spesso tali competenze mancano anche a livello di privato, soprattutto di piccola e media impresa, ancora abituata a lavorare con il pubblico in una logica di appalto. Pertanto, molto può essere fatto aggregando competenze e creando sinergia sia nelle piccole am-

ministrazioni locali, di rado supportate da consulenze esterne, attraverso le centrali di committenza o le gestioni associate, sia nel privato, creando sinergie tra operatori di uno stesso settore, ma soprattutto di settori diversi, ad esempio associando costruttori ad operatori specializzati nel settore turistico, alberghiero, sportivo, ricreativo, ecc.

È inoltre molto importante la completa trasparenza sull'operazione, anche per consentire agli operatori di esprimere la propria capacità imprenditoriale. Gli strumenti di programmazione devono fornire studi, consistenze ed un'informazione completa

ed accessibile per soddisfare le esigenze informative di tali operatori anche utilizzando gli strumenti già a disposizione, quale il sito web del comune, come vetrina dell'iniziativa, e stimolando interesse, trasparenza e responsabilità, non solo nella fase di pubblicazione della gara ma ancora prima, per far conoscere le opportunità e dare al privato la possibilità di presentare progettualità su operazioni non necessariamente già inserite negli strumenti di programmazione dell'ente.

Le operazioni di partenariato pubblico privato si sono poi arricchite lo scorso anno di un nuovo strumento, il contratto di disponibilità (art. 160-ter del codice dei contratti), che facilita la realizzazione delle cosiddette opere fredde, quali ad esempio un edificio ad uso comunale o un edificio scolastico. Oltre ai vantaggi potenziali tipici di queste operazioni, conseguenti al trasferimento del rischio di progettazione, costruzione e di disponibilità/manutenzione sul privato maggiormente in grado di gestirli e ridurli, tale strumento è in particolare adottabile anche da quei comuni che difficilmente potrebbero accedere al leasing pubblico in costruendo (art. 160-bis) in quanto non hanno un merito di credito adeguato. In questo caso, infatti, il soggetto finanziatore non finanzierebbe il comune ma il privato aggiudicatario. Oggi lo strumento esiste. È importante si impari ad utilizzarlo correttamente. ■

\*esperto Project Financing  
Anci Comunicare