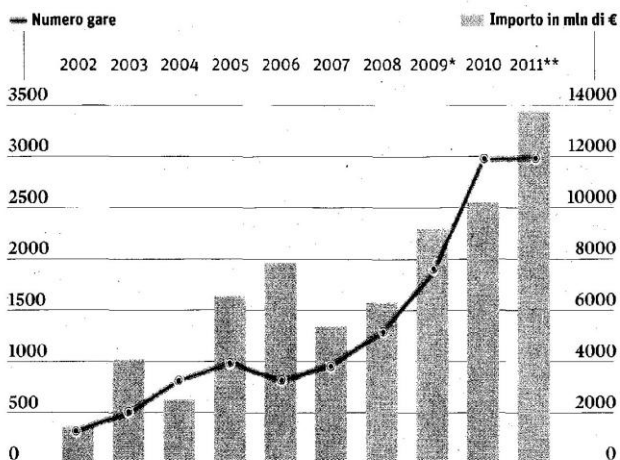
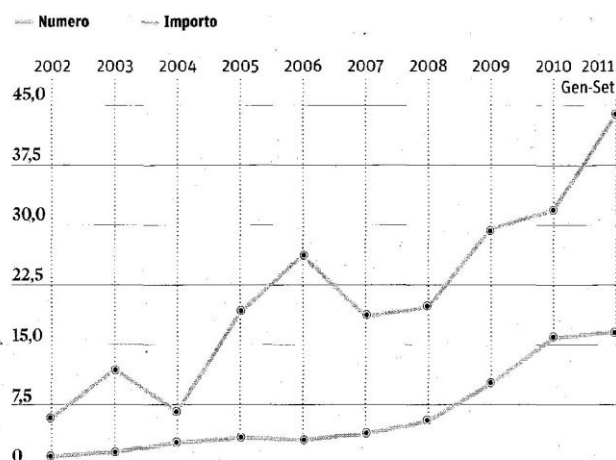


Il partenariato pubblico-privato

L'EVOLUZIONE DELLE GARE



LA PERCENTUALE SULLE OPERE PUBBLICHE



(* Il dato 2009 comprende la gara, indetta ad agosto, per la realizzazione della nuova linea D della metropolitana di Roma, dell'importo complessivo di 3,2 mld. Tale gara, a distanza di un anno (agosto 2010), è stata temporaneamente sospesa. (**) Previsioni

Fonte: Project Financing Osservatorio Nazionale

Opere pubbliche, privati in aumento

ROMA.

Cresce la spinta delle amministrazioni a far entrare partner privati nel processo di finanziamento, realizzazione e gestione di opere pubbliche, ma questa spinta, che si esprime nella crescita dei bandi di gara, ha difficoltà a tradursi in infrastrutture realizzate. Tutto questo mentre il Governo mette a punto il decreto con cui si dovrebbero definire nuove regole e incentivi fiscali per realizzare davvero le opere in project financing.

A fare il punto sulla situazione è il Rapporto Cresme-Unioncamere, giunto alla decima edizione e presentato ieri a Roma. Il mercato del partenariato pubblico privato (Ppp) è passato dalle 339 gare per un importo di 1,4 miliardi del 2002 alle tremila gare per 13,5 miliardi stimati per il 2011. Il dato gennaio-settembre 2011 evidenzia che ormai il Ppp rappresenta il 44% del mercato complessivo delle opere pubbliche messe in gara. I numeri fotografano l'esplosione della richiesta di partnership da par-

te di soggetti pubblici ma anche da parte di soggetti privati, quando la procedura è messa in moto dal "promotore".

Lorenzo Bellicini, direttore del Cresme, ha evidenziato il «cambiamento strutturale del mercato», con il prevalere dei «nuovi mercati» che vanno oltre il semplice appalto di costruzione e rappresentano oggi il 68% del totale. Bellicini afferma però, che «alla grande domanda di project financing non corrisponde ancora una capacità di offerta adeguata e manca tuttora una guida alla testa di questo processo».

«Il partenariato pubblico privato - ha commentato Ferruccio Dardanella, presidente di Unioncamere - è una grande op-

CRESME-UNIONCAMERE

L'Osservatorio compie dieci anni: nel 2002 i bandi di gara per la partecipazione privata fermi a 1,4 miliardi, quest'anno a 13,5 miliardi

portunità per uscire dalle secche della crisi modernizzando il sistema infrastrutturale del Paese. Gli enti locali lo hanno capito e la domanda cresce, come conferma l'Osservatorio nazionale. Dal lato dell'offerta però c'è bisogno di favorire questo strumento con una normativa più fluida e puntando sulle istituzioni del territorio, come le Camere di commercio, per mettere a fuoco le priorità e concentrare le risorse, locali e nazionali, sulle opere che davvero servono alle imprese».

Paolo Buzzetti, presidente Ance, ha denunciato il «contesto disastroso» per le opere pubbliche. «Se non c'è un cambio di regia, le cose finiranno male», ha detto con riferimento al decreto legge allo studio del Governo. «Se il Governo pensa di cavarsela con una piccola operazione di maquillage normativo - ha aggiunto Buzzetti - sbaglia. Senza un fee di denaro pubblico non decolla neanche il project financing».

Il presidente della commis-

sione Lavori pubblici del Senato, Luigi Grillo, ha rivendicato il diritto di prelazione del promotore, prima cancellata per evitare la procedura d'infrazione Ue poi reintrodotta con il decreto sviluppo di maggio, e ha difeso la disciplina che consente ai privati di presentare opere fuori della programmazione delle amministrazioni pubbliche.

Cristina Giorgiantonio, area ricerca economica di Bankitalia, ha invitato invece a leggere i dati con prudenza e ha ricordato che solo il 2-3% delle opere pubbliche è in Ppp se, anziché prendere il momento del bando di gara, si prende quello del financial closing. Siamo indietro rispetto a Gran Bretagna (53%), Spagna (12%), Francia (5-6%) e Germania (4-5%). Dati citati anche da Mario Draghi nella relazione che aveva tenuto nel seminario organizzato lo scorso marzo da Bankitalia. Occorre evitare un uso improprio del project financing, per esempio perché ha deficit di concorrenza.

Anche il capo del Dipartimen-

to economico di Palazzo Chigi, Paolo Emilio Signorini, ha sottolineato l'alta mortalità delle opere lungo il cammino dal bando di gara al closing finanziario. «Il know how morde quando si chiude», ha detto spiegando che l'analisi delle banche si fa stringente quando l'impegno diventa effettivo. «Dobbiamo introdurre gli interlocutori bancari nel processo - ha detto - ma specifichino loro a quale livello è giusto entrare».

Giuseppe Cerroni, direttore generale relazioni istituzionali e comunicazione di Autogrill, ha evidenziato che nelle concessioni autostradali e aeroportuali, visto il perdurare della crisi economica, le royalties dovrebbero essere riviste al ribasso, la durata delle concessioni allungata per permettere ai retail di investire e infine il rischio variazione di traffico condiviso tra chi concede l'area di servizio in concessione e il soggetto che la gestisce.

G. Sa.

© RIPRODUZIONE RISERVATA