VERSO UNA MAGGIOR EFFICIENZA DEL MERCATO DELLE INFRASTRUTTURE IN ITALIA(*):

di Remy Cohen[1]

1. La coscienza nella lotta all'illegalità

Il recente scandalo sulla Tangentopoli Expo e sul Mose ci portano a riflettere su perché queste cose accadono così spesso da noi e su dove stanno i comportamenti o le mancanze che creano le condizioni affinché tali comportamenti si innestino e si moltiplichino.

Il mondo delle infrastrutture è un mondo complesso: chiunque si occupi di questo settore sa che esiste, come in parecchi altri campi, la disonestà, la frode, o comportamenti avversi agli interessi della comunità per favorire il singolo. Vale la pena cercare di esaminare alcuni problemi che tendono, in Italia, a favorire manifestazioni di illegalità al di là della soglia fisiologica. Evidenziare e risolvere alcuni di questi problemi, come vedremo, è indispensabile da una parte per evitare il manifestarsi di comportamenti opportunistici o illegali e dall'altra per stimolare una ripresa degli investimenti in infrastrutture che possano avere un impatto positivo sulla crescita economica, come sostenuto dal Piano Junckers e dal Fondo Monetario Internazionale.

Nei paragrafi seguenti quindi evidenzieremo alcune problematiche relative al mercato infrastrutturale italiano e faremo alcune osservazioni affinché la ripresa degli investimenti in infrastrutture possa avere l'impatto desiderato sulla crescita economica.

2. Le diverse modalità di gara

Normalmente le opere infrastrutturali vengono aggiudicate su base di gara al massimo ribasso o con una combinazione tra offerta tecnica ed offerta economica (offerta economicamente più vantaggiosa) sulla base di una documentazione (capitolati tecnici, economici, finanziari, progettuali) preliminare o anche se definitiva, che lascia spazi di manovra all'appaltatore.

Un buon appaltatore quindi cerca di aggiudicarsi la gara sulla base di un prezzo più basso, nella speranza di recuperare attraverso varianti e riserve lo sconto inizialmente effettuato per aggiudicarsi la commessa. Normalmente nelle gare si tende a dare troppo peso alla componente "prezzo" nella formula di aggiudicazione della commessa, anche se inferiore al peso di quella tecnica. Molto spesso la combinazione che si trova dà un peso di 60/70% al peso della componente tecnica, e 40/30% a quella economica.

La componente "prezzo" andrebbe ponderata a seconda della qualità o bontà della documentazione tecnica allegata su cui basare l'offerta. Quanto maggiormente dettagliata sarà la documentazione tecnica, tanto maggiore potrà essere il peso della componente prezzo. In assenza di una forte componente tecnica possibile solo con una dettagliata documentazione tecnico progettuale, la componente prezzo se scendesse, offrirebbe il fianco alla immediata revisione del

(*) Articolo pubblicato in "Appalti pubblici, in house providing e grandi infrastrutture" di M. Agostina Cabiddu e M. Cristina Colombo, Gruppo 24 Ore, Febbraio 2015, e-book: https://www.bookrepublic.it/book/9788832409864-appalti-pubblici-in-house-providing-e-grandi-infrastrutture/

[1] Cohen&Co e SDA Bocconi –Docente di Infrastructure and Project Finance al Master in Corporate Finance- rcohen@cohenandco.com

prezzo una volta aggiudicata la gara ed affinato il progetto, senza il vaglio di un meccanismo concorrenziale. Giustamente, specie per le opere in *project financing*, la componente tecnica è spesso suscettibile di migliorie o variazioni: ciò ha sicuramente un impatto sul prezzo, se la determinazione del prezzo conseguente fosse trasparente (o capibile) per l'amministrazione concedente. Pertanto sarebbe preferibile partire con un maggior peso dato alla documentazione tecnica dettagliata, ad un cronoprogramma di esecuzione realistico, all'elevata qualità dell'opera, ai suoi minori costi di manutenzione, piuttosto che alla componente "prezzo".[2]

In tal senso si impone una rivisitazione dei meccanismi di gara (massimo ribasso piuttosto che offerta economicamente più vantaggiosa) al fine di tutelare la competitività del sistema, salvaguardare i poteri delle amministrazioni pubbliche, evitando di creare situazioni che possano lasciare spazio a comportamenti opportunistici da parte delle parti. In questo senso (come si richiama in seguito), almeno per le grandi opere, il ricorso al dialogo competitivo, o meglio alle *Request for Proposals*, potrebbe aprire la strada a soluzioni più virtuose.

3. I meccanismi di qualificazione

Un altro tema riguardante le modalità di gara riguarda il meccanismo di qualificazione alle gare che deve riflettere da una parte la capacità tecnica, organizzativa, finanziaria dell'impresa ma anche la solvibilità dell'impresa di fronte agli impegni per la realizzazione del progetto.

Infatti il meccanismo di selezione dovrebbe evitare che vengano scelte delle aziende tecnicamente e finanziariamente deboli che non possano poi rispettare tempi e prezzi nella conclusione del progetto. Come si è visto l'*underpricing* di un progetto abbinato alla sua rinegoziazione post aggiudicazione è uno dei meccanismi più comunemente usati per aggiudicarsi i lavori ed è un metodo che si presta a comportamenti illeciti da parte delle imprese e/o delle amministrazioni (i fenomeni di corruzione di cui tanto si parla).

Per evitare o mitigare questo fenomeno va ripensato il meccanismo di selezione applicando anche in Italia la figura del "*Completion Bond* (Garanzia Globale di Esecuzione)" portandola al 100% del valore contrattuale, come avviene sul mercato nord americano. Il C*ompletion Bond* è rilasciato da compagnie di assicurazione o *surety companies* di solito con rating elevato che assicurano l'amministrazione appaltante che il cliente ha le capacità finanziarie per terminare l'opera nei tempi e costi contrattuali e se fosse inadempiente sarebbe coperto dalla *Surety Company* che si impegna davanti all'amministrazione a terminare l'opera nei tempi e costi previsti. Quindi la discriminante tra le imprese da selezionare è fatta dalla "*bonding capacity*" del *contractor* e cioè dalla sua capacità di rispettare gli impegni contrattuali. Tale garanzia è prevista dalla normativa italiana come Garanzia Globale di Esecuzione per lavori superiori a €75 milioni ma è rimasta inattiva fino al 30 giugno 2014 ed a tutt'oggi scarsamente utilizzata: sicuramente l'attivazione di tale garanzia servirebbe a far partecipare solamente imprese molto qualificate e finanziariamente solide. Ciò rassicurerebbe anche il sistema bancario e quindi il rischio di costruzione sarebbe notevolmente attenuato con quindi una diminuzione del costo dell'opera e del finanziamento qualora fosse richiesto.[3]

4. L'amministrazione: funzioni, poteri e responsabilità

Asimmetria informativa

[2] *Studi recenti di De Carolis e Palumbo oltre che di Guasch, Laffont e Straub hanno dimostrato che nella maggior parte dei casi il ribasso di gara nel caso delle grandi opere o opere in concessione, viene recuperato ed il prezzo "ex post" si dimostra significativamente più elevato rispetto a quello di aggiudicazione.*

[3] *ANAS ha bandito a Settembre una gara (SS.n.64" Porrettiana", Nodo Ferrostradale di Casalecchio (BO), che prevede la garanzia Globale di Esecuzione richiamando gli articoli 113 e 129 del Codice degli Appalti.*

Per far si che una gara si svolga nel massimo rispetto dei termini, in piena trasparenza, evitando quindi le gare "su Misura" occorre un'amministrazione appaltante che sia forte e credibile. Ciò significa che abbia a disposizione delle competenze tecniche e finanziarie tali da poter preparare proposte di gara efficienti, credibili, e bancabili e quindi poter meglio valutare le offerte ricevute. Ciò implica un approccio al mercato completamente diverso. Ad esempio, andrebbero incoraggiate l'utilizzo delle RFP (*Request for Proposals*) lanciati dalle amministrazioni appaltanti (o concedenti in caso di Concessioni o PPP).

L'utilizzo delle RFP permette di avvicinare tutto il mercato dell'opera interessata, a cui viene spiegata l'intenzione, risorse finanziarie, ed i dati a disposizione dell'Amministrazione appaltante o concedente e si richiedono idee a potenziali offerenti sulla fattibilità tecnica e finanziaria dell'opera. In quella sede quindi l'Amministrazione valuta (non è tenuta a seguire alcuna indicazione) le proposte o idee suggerite dal mercato e quindi costruisce una tipologia di gara che possa essere accolta dal mercato dei *contractors*, dei concessionari nonché dal mercato finanziario, se viene anche richiesto un apporto finanziario per la realizzazione dell'opera. Si costruisce una gara quindi non *su misura di un singolo contractor*, ma su *misura di tutta la categoria dei contractor*s (e quindi del mercato) che possono qualificarsi per la realizzazione dell'opera alle condizioni di gara predisposte dall'amministrazione. [4]

Come indicato nei paragrafi precedenti, quanto più dettagliata sarà la documentazione a base di gara tanto meno possibile saranno le possibilità di comportamenti opportunistici da parte del privato per ribaltare i requisiti tecnici e quindi il processo informativo tenderà ad essere diretto dall'amministrazione appaltante o concedente anziché dal *contractor*.

La dinamica della gestione informativa tra settore pubblico e privato rientra in quello che è comunemente conosciuto come il "problema dell'asimmetria informativa"[5]. Quanto più il privato sarà il gestore del flusso informativo, tanto più sarà penalizzata l'amministrazione pubblica, se non ha le capacità di analisi delle azioni, delle proposte o dei comportamenti del privato durante la gestione dell'appalto o della concessione. Il tema dell'asimmetria informativa risulta ancora più evidente nel caso di rinegoziazioni dei contratti, con conseguente risultato di aumentare il prezzo dell'opera con costi crescenti per l'amministrazione pubblica sotto forma di una maggior contribuzione pubblica e/o di aumento della tariffazione con conseguenze per l'utente finale.

Le grandi opere sono opere complesse e difficilmente interamente riconducibili in dettagliate clausole contrattuali. La natura stessa delle grandi opere fa si che i contratti siano incompleti: non c'è niente di male nell'incompletezza dei contratti, in quanto da una parte possono offrire incentivi ai *contractors* nell'esecuzione delle opere, ma dall'altro prestano il fianco ad un aumento dei costi se l'amministrazione concedente è debole o poco efficiente nel negoziato e monitoraggio del contratto. Pertanto compito della Pubblica Amministrazione nella formulazione della documentazione di gara a supporto di un'opera complessa è quella di cercare di individuare un livello ottimale di incompletezza contrattuale che lasci spazio ad incentivi ed efficientamenti portati avanti dal privato, ma che non causi oneri aggiuntivi (o li minimizzi) per la pubblica amministrazione stessa. Per impostare o gestire tali procedure l'affiancamento alla pubblica amministrazione di consulenti efficienti e preparati riveste un ruolo fondamentale.

Un altro fattore quindi legato al problema dell'asimmetria informativa e l'incompletezza dei contratti riguarda le procedure di gara per la selezione dei consulenti tecnici, legali o finanziari. E' verosimile che non tutte le amministrazioni possano avere al loro interno le capacità tecniche, legali o finanziarie per negoziare con appaltatori o concessionari: ragion per cui devono per forza rivolgersi al mercato dei consulenti per supplire alla loro mancanze. Il mercato delle consulenze è lo stesso mercato a cui si rivolgono anche le imprese a sostegno delle loro offerte tecniche ed economiche. Tuttavia imprese ed amministrazioni pubbliche hanno dei budget di spesa per la partecipazione alle gare sostanzialmente diverse che permettono al *contractor* privato di aggiudicarsi le migliori professionalità presenti sul mercato, potendosi permettere di pagare compensi molto elevati e riversarli sul prezzo di gara. Un buon supporto legale è infatti indispensabile per affrontare, in caso di aggiudicazione a prezzi ribassati, la revisione contrattuali

[4] *In quest'ottica anche il ricorso al dialogo competitivo per progetti complessi sarebbe un valido aiuto per le amministrazioni*

[5] *Si veda Cohen e Percoco su questo tema.*

derivanti da varianti o riserve e permettere quindi di recuperare ampiamente lo sconto effettuato. L'amministrazione pubblica invece è soggetta a procedure di gara ad evidenza pubblica per la scelta dei consulenti con valori a base di gara molto più bassi di quanto richiesto dal mercato e che offrono i privati, siano essi *contractors* o enti finanziatori. Oltre a ciò si aggiunge il fatto che i tempi dei negoziati di gara sono molto più lunghi di quanto contrattualizzato con i consulenti, che, nel caso dei consulenti dell'amministrazione, raramente possono aumentare il compenso pattuito e quindi la qualità della loro consulenza tende verosimilmente a diminuire con l'allungamento dei tempi negoziali con il privato.

Andrebbero incoraggiate meccanismi di aggiudicazione dei consulenti basati, in piena trasparenza, sui prezzi di mercato e su durate concordate delle prestazioni professionali. Tale costo, trasparente per tutti i concorrenti, verrà poi traslato sul prezzo di offerta del concorrente aggiudicatario e quindi previsto nel piano economico finanziario del progetto e pagato dalle risorse finanziarie del progetto stesso. La scelta dei consulenti è fondamentale per l'amministrazione pubblica per ridurre il divario informativo con la controparte privata nelle varie fasi del progetto, ed al limite il ricorso ai consulenti dovrebbe essere imposto per legge.

Responsabilizzazione di funzionari pubblici

I tempi della negoziazione di aggiudicazione dei contratti sono troppo lunghi anche per la mancanza di una chiara responsabilità (accountability) del funzionario pubblico nel processo decisionale che conduce alla firma del contratto. Il funzionario pubblico è costretto spesso a navigare tra considerazioni tecniche ed indicazioni politiche che molto spesso cozzano con la volontà del funzionario, che deve anche districarsi tra le innumerevoli normative in materia, e le osservazioni dei vari enti preposti dalla Corte dei Conti, all'AVCP (oggi ANAC), al MIT al MEF. Le possibili sanzioni che potrebbero ricadere sul funzionario tendono a deresponsabilizzarlo e ritardare la conclusione dei negoziati fino all'ottenimento delle necessaria benedizione politica sull'esecuzione del progetto. Eccesso di negoziazione su documentazione non ben chiara senza un forte potere negoziale dell'amministrazione tendono ad allungare i tempi di realizzazione dell'opera ed a creare un terreno fertile perché si inneschino "facilitatori ", senza necessariamente arrivare ad atti criminali, ma con il risultato di fare digerire all'amministrazione, la posizione del *contractor*, di solito con un aumento del prezzo complessivo dell'opera. Questo fenomeno è ancora più evidente, come purtroppo si è visto per EXPO, quando ci sono grandi eventi con scadenze temporali molto strette.

Fondi Pubblici

Inoltre, contribuisce a creare questo "humus" accennato precedentemente, l'incertezza sulla disponibilità di fondi necessari siano essi di natura pubblica o privata. Fondi pubblici soggetti a troppi annunci che ne fanno dubitare la loro disponibilità, fondi privati (credito bancario) che spesso riflettono questa incertezza sul costo e disponibilità del credito. E' necessario quindi, che si imponga al momento dell'aggiudicazione dell'opera che ci sia certezza sulla disponibilità e tempistica della contribuzione pubblica nonché l'impegno degli enti finanziatori privati ad erogare il finanziamento in tempi brevi e certi, pena la decadenza dell'aggiudicazione.

Il tema dei fondi pubblici è rilevante per rilanciare il mondo delle infrastrutture non solo relativamente alla loro effettiva disponibilità ma anche sulla loro modalità di erogazione. Va cambiata la concezione dell'intervento pubblico da finanziamento a fondo perso, a carico della fiscalità generale, a finanziamenti a lungo termine e quindi rimborsabili, (o comunque un mix tra le due tipologie di intervento). La logica del finanziamento (in particolare in situazioni di difficoltà di bilancio pubblico) può risultare vincente per stimolare lo sviluppo del mercato, creando una situazione di maggior controllo e disciplina sull'utilizzo dei fondi pubblici ed assicurerebbe una maggior equità intergenerazionale nel finanziamento delle grandi opere. Inoltre il finanziamento sarebbe una metodologia più facilmente accettabile all'opinione pubblica ed eviterebbe una percezione di eccessi di aiuti a singoli operatori privati. In ogni caso specie nelle operazioni di Partenariato Pubblico Privato (PPP) la contribuzione pubblica sia essa a fondo perso o come finanziamento, andrebbe messa a gara non solo nell'importo ma anche nelle modalità di erogazione, lasciando così lo spazio all'introduzione di meccanismi di innovazione finanziaria

nella gestione della contribuzione pubblica. (Cartolarizzazioni, utilizzo come *equity* in SPV miste, garanzie, etc)[6]

Burocrazia, analisi economica e costo delle opere

Questo è un tema molto serio che influisce sula scarsa attrazione di investitori esteri nei nostri progetti di investimento ed ha una rilevanza fondamentale nella determinazione dei prezzi di offerta formulate dai concorrenti. La burocrazia, i tempi lunghi di aggiudicazione, il costante pericolo di ricorsi ai tribunali ammnistrativi, l'incertezza sui contributi pubblici disponibili, un sistema giudiziale troppo lento e la scarsa certezza del diritto (rule of law) ed altri fattori contribuiscono a creare un aspettativa di rischio oltre a quello relativa alla componente tecnico finanziaria del progetto. Tale aspettativa viene giustamente fattorizzata nel prezzo offerto dal concorrente, e quindi può richiedere una maggior contribuzione pubblica e/o una tariffazione più elevata, nei casi in cui fosse prevista.

La diminuzione del costo delle opere deve tornare al centro dell'attenzione dei decisori pubblici: un minor costo dell'infrastruttura ne facilita la sua finanziabilità. Pertanto l'eliminazione o la riduzione delle incertezze (e di conseguenza dei rischi) deve diventare una priorità politica per fare sì che la ripresa di questo settore abbia un effetto positivo sulla crescita. Il tema della riduzione del costo delle opere è spesso sottovalutato dall'opinione pubblica o dalla stampa, dove si tende ad imputare il nostro ritardo infrastrutturale alla carenza di fondi pubblici disponibili, ma non si accenna alla riduzione del costo delle opere che deriverebbe dalla diminuzione dei rischi non di natura tecnica progettuale, quali quelli accennati precedentemente. Il recente studio del Fondo Monetario Internazionale, ripreso anche nella proposta Junckers, sottolinea che gli investimenti in infrastrutture nei paesi sviluppati possono contribuire ad un effetto positivo sulla crescita nel breve e medio termine e possono contribuire ad ridurre nel medio periodo il rapporto deficit/PIL. Lo studio tuttavia sottolinea che ciò si verifica soltanto se la capacità di implementare progetti infrastrutturali è elevata. In paesi in cui esiste una scarsa capacità progettuale delle amministrazioni, dove la legalità è in dubbio, dove il progetto è portato avanti più sulla "convenienza politica" dello stesso piuttosto che sulla sua "convenienza economica" il risultato è invece negativo. Pertanto è necessario che si avvii un periodo di scelte pubbliche basate su stringenti analisi economiche (costi/benefici) dando una priorità nella scelta delle opere a quelle che meglio riflettono le implicazioni e gli effetti sulla crescita del territorio e/o del paese. In quest'ottica quindi la capacità di non fare progetti di dubbia efficacia economica e sociale, oltre che l'eliminazione degli ostacoli (oltre agli aspetti finanziari) alla realizzazione di progetti utili diventa una scelta politica non più procrastinabile.[7]

[6] *La maggior flessibilità sulle modalità di utilizzo dei fondi pubblici, va anche vista come strumento per una governance più efficiente sui progetti infrastrutturali in particolare quelli in PPP, o project financing. Ne è esempio il recente closing della linea metropolitana di Milano M4, dove il contributo pubblico del Comune di Milano è stato veicolato tramite una tranche a fondo perso ed una tranche come capitale di rischio (equity) nella società mista con il privato. In questo modo il Comune di Milano acquista un maggior controllo sulla governance del progetto potendo agire sia come concedente che come socio di maggioranza della SPV concessionaria, con una struttura legale che rispetti i diritti del socio privato nel suo ruolo di costruttore, in caso di conflitto di interesse. Questo doppio sistema di controllo dovrebbe assicurare un completamento del progetto nel rispetto dei tempi e dei costi previsti, ma anche evitare che si manifestino atteggiamenti opportunistici nella gestione della commessa.*

[7] *Gli investimenti previsti nel piano Junkers hanno bisogno della soluzione di questi problemi perché abbiano un effetto moltiplicatore positivo sulla crescita.*

5. Il dialogo con le banche e i privati

Ruolo delle banche

Nel contesto fin qui esaminato è necessario soffermarsi sul ruolo del sistema creditizio nel finanziamento dei progetti di investimento, in particolare i progetti finanziati tramite *project financing*. Le banche intervengono ricoprendo una serie di ruoli fondamentali per la riuscita di un progetto: da *Advisor*, a finanziatore del progetto, a partecipante al capitale di rischio del progetto stesso. Molto spesso tuttavia questa commistione di ruoli crea dei conflitti di interesse che influiscono sulla *governance* del progetto dal lato della struttura e dei tempi necessari per la bancabilità dell'operazione. In questo particolare momento di difficoltà per il mercato infrastrutturale, sarebbe preferibile per l'amministrazione pubblica avere delle banche o consulenti finanziari indipendenti che facessero l'interesse del committente senza che necessariamente debbano sottoscrivere capitale di debito o di rischio, al fine di arrivare ad una struttura finanziaria ottimale dell'operazione.

Il mercato dei finanziamenti bancari dopo il difficile momento passato fino a metà del 2014, si sta riprendendo e si riscontrano di nuovo durate compatibili con operazioni in *project financing* anche se con margini ancora leggermente elevati. Rimane ancora sensibile il tema del razionamento del credito dovuto alla elevata concentrazione delle stesse banche sugli stessi progetti, per cui di fronte ad una data disponibilità di credito, le banche devono decidere su quali progetti allocarla.

Va accresciuta la concorrenza del sistema creditizio ricercando maggiormente l'inserimento di istituti stranieri, incoraggiando soluzioni innovative che possano disintermediare il circuito bancario dove possibile, attraverso il ricorso al mercato dei capitali tramite operazioni sui project bonds (di matrice BEI/UE) o di *Revenue Bonds* (di matrice USA) o semplici emissioni obbligazionarie se il progetto è già nella sua fase operativa.

Infine va rafforzato il ruolo della BEI sia come finanziatore del progetto che come erogatore di *funding* per le banche partecipanti al progetto: ciò direttamente o tramite una rafforzata collaborazione con organismi quali la Cassa Depositi e Prestiti e/o SACE nell'individuare soluzioni alternative o complementari al finanziamento bancario (operazioni di rifinanziamento, cartolarizzazioni di contributi pubblici, valorizzazioni delle *contingent liabilities* del concedente o dei canoni di disponibilità, cattura del valore, etc). La Cassa Depositi e Prestiti dovrebbe agire maggiormente come banca di sviluppo ed essere da traino rispetto alle banche commerciali nella strutturazione ottimale dei finanziamenti, nonché partner dei privati nell'investimento in *equity* attraverso i vari fondi partecipati da CDP o a cui CDP ha accesso.

Ruolo dei privati

Nel contesto fin qui esaminato i privati assumono un ruolo fondamentale per lo sviluppo delle infrastrutture: essi tuttavia devono poter capire questo nuovo ruolo che implica una maggior comprensione dei rischi ed una netta separazione del ruolo di investitore dal ruolo di costruttore nelle operazioni di PPP o in *project financing*. Per poter valutare meglio i rischi specie non di natura progettuale occorre un rafforzamento della pubblica amministrazione nel condurre il dialogo con i privati, ed una soluzione ai problemi accennati riguardanti l'incertezza che ruota attorno allo sviluppo dei progetti (certezze delle regole contrattuali, del ruolo pubblico, delle regole di *governance*). Lo sviluppo del mercato delle grandi opere richiede anche una maggior concorrenzialità nel mercato delle infrastrutture e le aziende devono attrezzarsi in tal senso sviluppando competenze manageriali e rafforzandosi patrimonialmente. Il gioco delle grandi opere impone grandi risorse ed una sempre maggior competenza manageriale. Il dialogo tra imprese ed istituzioni ed imprese e banche non deve basarsi sull'esistente acquisito, ma deve fare leva sull'esperienza e l'innovazione che si riscontra sui mercai esteri. Si richiede un diverso comportamento da parte delle imprese di costruzione in particolare quelle coinvolte in operazioni

di concessioni finanziate con la tecnica del *project financing*. I ritardi, il problema dell'*equity* da versare, la mancanza di un fermo sostegno finanziario per finanziare l'opera, un atteggiamento passivo verso il sistema finanziario, e cioè una mancanza di proposizioni finanziarie da poter confrontare con le banche finanziatrici sono tutti elementi che vanno rivisti e considerati per affrontare il dialogo con il mercato infrastrutturale in maniera costruttivo ed efficiente.

I rapporti bancari sono limitati ad un esiguo numero di interlocutori bancari che spesso sono i loro finanziatori abituali, per cui il rapporto con la banca non è circoscritto al progetto in questione ma è spesso viziato dal rapporto ordinario tra banca ed impresa: ciò spesso si riflette o nella disponibilità di credito oppure nelle condizioni di finanziamento offerte dalle banche.

6. Le criticità e la valutazione dei rischi

In queste note abbiamo voluto evidenziare alcune criticità della finanza per infrastrutture, particolarmente rilevanti nel contesto italiano, che se affrontate correttamente possono contribuire ad una ripresa del mercato infrastrutturale con un abbassamento dei costi di investimento e di conseguenza delle tariffe necessarie al loro ammortamento, e/o alla diminuzione della contribuzione pubblica necessaria per la bancabilità del progetto. L'elenco delle criticità non è certamente esaustivo: tuttavia abbiamo voluto sottolineare l'importanza dell'attenta analisi della convenienza economica del progetto; della diminuzione dei costi e dei tempi di attuazione dei progetti e della loro strutturazione finanziaria ottimale, che passano attraverso una riduzione dell'asimmetria informativa tra pubblico e privato; della rimodulazione delle modalità di partecipazione e qualificazione alle gare, dell'eliminazione delle incertezze e lo snellimento dell'apparato burocratico necessari per una miglior valutazione dei rischi di progetto ed evitare comportamenti avversi alla collettività, che il persistere di tali inefficienze tendono a favorire.

Bibliografia:

Cohen R. e Percoco M.:"The Fiscal Implication of Infrastructure Development"-Working Paper InterAmerican Development Bank, Washington,D.C. 2003

Decarolis F. e Palumbo G.: "La Rinegoziazione dei Contratti Pubblici: Un'Analisi Teorica e Empirica" in "Le Infrastrutture in Italia: Dotazione, Programmazione e Realizzazione" Banca d'Italia 2012

European Commission: "An Investment Plan for Europe" Brussels November 2014

Guasch J.L, Laffont J.J and Straub S.: "Renegotiation of Concession Contracts in Latin America"-World Bank Research Policy Paper n.3011, October 2002

World Economic Outlook Chapter 3, International Monetary Fund, October 2014