

MARIO CIACCIA, A.D. DI BIIS (GRUPPO INTESA SANPAOLO)

Occorre una normativa che acceleri i procedimenti di gara

Nonostante gli indubbi effetti positivi che il partenariato pubblico-privato può avere sull'economia, in Italia non ha ancora trovato un pieno sviluppo. E anche se timidi segnali di ripresa cominciano ad emergere (nel 2008 le concessioni di servizi hanno rappresentato il 61% delle gare complessive di partenariato, mentre nel 2002 erano meno del 30%), c'è ancora da lavorare sul piano giuridico-normativo, sulla gestione dei finanziamenti e delle risorse pubbliche da rendere disponibili e sulla mentalità. Ma, quello che secondo **Mario Ciaccia**, ad e direttore generale di *Banca Infrastrutture, Innovazione e sviluppo (Biis)* del gruppo Intesa Sanpaolo, è necessario per far crescere un partenariato forte e diffuso è accelerare i processi di privatizzazione e favorire la concorrenza sul mercato. Bisogna, insomma, uscire dagli equivoci: il monopolio è nemico degli investimenti.

Domanda. Il partenariato pubblico-privato è una delle exit strategy dalla crisi?

Risposta. Partiamo da un presupposto: secondo i dati dell'Ocse nel mondo da qui al 2030 sarebbero necessari dai 1.600 ai 1.800 miliardi annui di dollari per la spesa in infrastrutture. Solo in Europa, il costo totale delle infrastrutture necessarie per affrontare i cambiamenti climatici è stato stimato dal Centre for european policy studies in circa 50 miliardi di euro l'anno per i prossimi 40 anni. Allora mi chiedo: esiste un soggetto pubblico che può accollarsi queste spese? Evidentemente no. È necessaria una grande alleanza col privato. È l'unica via di uscita per superare il gap infrastrutturale e rilanciare uno sviluppo economico.

D. Lei parla di un partenariato sano ed efficace, un gioco reciproco dove l'amministrazione fa in modo che il privato collabori al fine pubblico. Come si attua questa alleanza

col privato?

R. In un quadro di certezze per il privato, certezze che lo stimolino a investire. E, soprattutto, abbattendo il muro del monopolio e favorendo più che mai la concorrenza, accelerando i processi di privatizzazione. Se non c'è spazio, le imprese non investono e non si espandono.

D. Cosa manca all'Italia per realizzare questo tipo di ppp?

R. Serve una governance pubblica adeguata agli interventi da realizzare e capace di predisporre a monte e monitorare a valle i piani programmatici degli interventi. Ma anche una disciplina normativa per un'ulteriore accelerazione dei procedimenti di gara; una normativa che migliori e definisca meglio i requisiti per il giudizio di bancabilità del progetto, oggi più che mai necessario a far procedere l'investimento per le infrastrutture. E poi, tempi certi sia a favore del soggetto che opera il partenariato sia per l'amministrazione. L'intero iter procedurale oggi è ancora troppo lungo, sia a livello burocratico che operativo. Non possono passare dieci anni tra l'aggiudicazione del bando di gara e l'apertura del cantiere.

D. Nel partenariato pubblico-privato un ruolo di grande responsabilità è quello delle banche. In quest'ottica quanto è importante la figura dell'advisor?

R. Fondamentale. È impossibile garantire l'accelerazione economica finanziaria di un progetto se non c'è il consiglio giusto. Il successo di un'operazione di ppp può dipendere proprio dall'advisor, che dovrà quindi avere la giusta professionalità e competenza. Non solo per individuare la struttura finanziaria migliore ma anche per una effettiva valutazione della bancabilità del progetto. In questo senso, l'istituzione finanziaria non deve limitarsi ad intervenire alla fine, solo per il finanziamento, ma deve seguire l'impresa in un percorso di accompagna-

mento fin dall'inizio.

D. Quindi anche per il giurista d'impresa ci sarà sempre più spazio?

R. Certamente. Il giurista d'impresa, considerata la preparazione giuridica economica di cui è in possesso, troverà sempre maggiori opportunità di inserirsi in quest'ambito. Non solo perché è in grado di strutturare l'azione di cui l'impresa è portatrice e di recepire le normative e gli strumenti dei mercati finanziari, ma perché sa interfacciarsi con tutte le professionalità coinvolte nel progetto. È anche in questo senso che lo sviluppo del partenariato pubblico-privato ha delle ricadute positive in termini di occupazione e nuove professionalità.

D. A che punto è il ppp in Italia?

R. Nonostante la normativa per le grandi opere (la legge n. 443 del 2001, cosiddetta legge obiettivo), il partenariato italiano non è ancora riuscito a sviluppare tutte le sue potenzialità. Nonostante la crisi, però i dati fanno ben sperare. C'è lo spazio perché il ppp raccolga tutte quelle attività che possono consentire ai privati e agli enti pubblici di investire per garantire un'accelerazione della crescita economica. Tutti gli ambiti possono essere un'occasione perché l'alleanza tra istituzioni, imprese e sistema finanziario sia il motore per la crescita e lo sviluppo.

D. E il project finance?

R. C'è stato un incremento delle opere realizzate in project finance (come la Fiera di Milano o la Cremona-Mantova) ma c'è ancora parecchio da fare sia sul piano pubblico che per le imprese. Bisogna chiarire una cosa: il project finance non è una concessione, è meglio. È più avanzato perché si finanzia il progetto di realizzazione. Deve svilupparsi la consapevolezza che il project finance è la soluzione migliore per gli investimenti di infrastrutture. E la normativa è anche più aggiornata.

