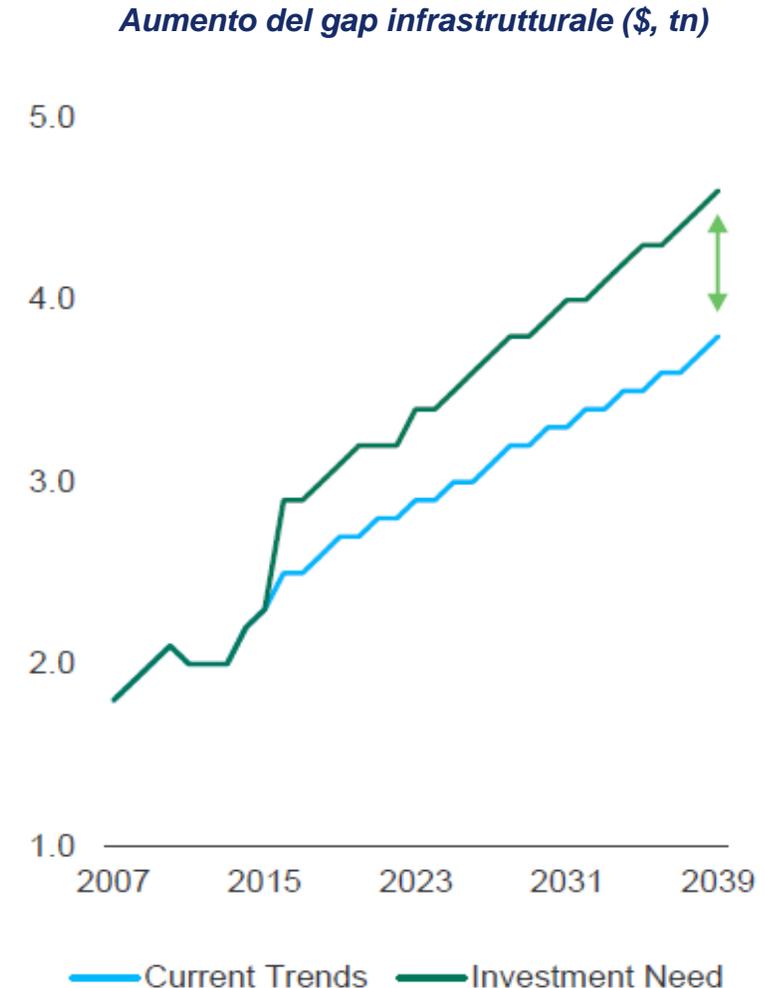


IL NUOVO PPP

Anna Gervasoni
Direttore del Centro ExSUF
e Prorettore Università Cattaneo – LIUC
10-10-2023

«Funding gap» infrastrutturale a livello internazionale

- Gli elevati costi di investimento e di manutenzione degli asset infrastrutturali rappresentano un pesante onere per bilanci pubblici sempre più sotto stress.
- I dati riportati dal Global Infrastructure Outlook segnalano un **funding gap** (divario tra il volume degli investimenti necessari e quello attualmente disponibile) in asset infrastrutturali quantificabile in **\$15 tn.**
- Ma:
 - Con il Next Generation EU in Europa sono stati stanziati €750 bln, di cui 191,5 destinati all'Italia

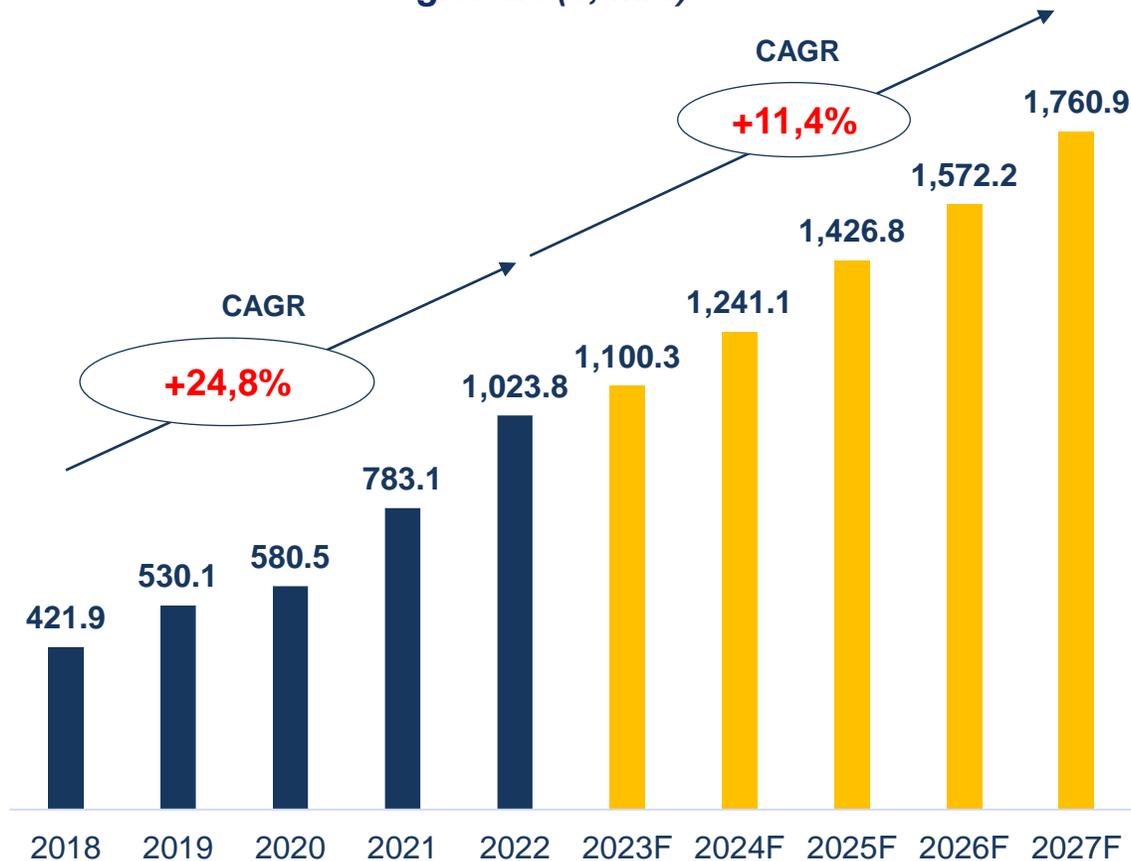


La finanza privata assume un ruolo sempre più centrale

- La difficoltà da parte del settore pubblico di disporre delle risorse finanziarie necessarie a soddisfare la domanda esistente e futura di infrastrutture, unita alla complessità di investire i capitali pubblici disponibili, ha portato i governi a individuare nuovi modi per realizzare gli investimenti.
- E' necessario favorire la cooperazione con il settore privato, considerato che già oggi, in tutto il mondo, una parte significativa degli asset infrastrutturali è in mano ai privati.
- La natura e l'entità del coinvolgimento del settore privato varia in modo significativo tra i diversi settori infrastrutturali, e può spaziare da modelli di PPP basati su accordi contrattuali a lungo termine fino alla completa privatizzazione, in base alla quale i privati gestiscono un bene in modo permanente e indipendente in concorrenza con altri privati o, in alcuni casi, del settore pubblico.

I capitali privati a disposizione delle infrastrutture sono in crescita

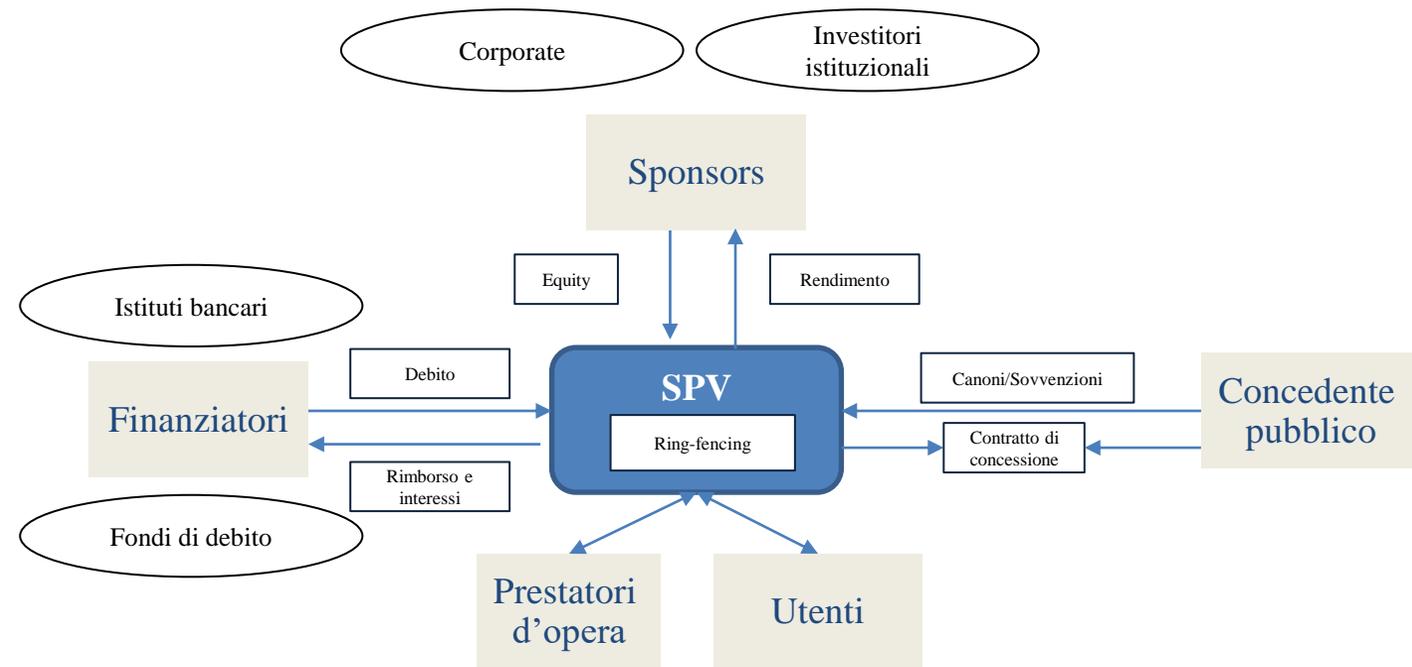
AUM dei fondi infrastrutturali a livello globale (€, mld)



- L'Osservatorio di ExSUF ha identificato **189 GPs attivi in Europa negli investimenti infrastrutturali** con asset in portafoglio (dato al 31/12/2022).
- I principali settori di intervento sono energia rinnovabile, trasporti e telecomunicazioni.
- *Nei vari settori di riferimento sono presenti imprese attive, propositive e ben capitalizzate.*

PPP possibile strumento di incontro pubblico-privato

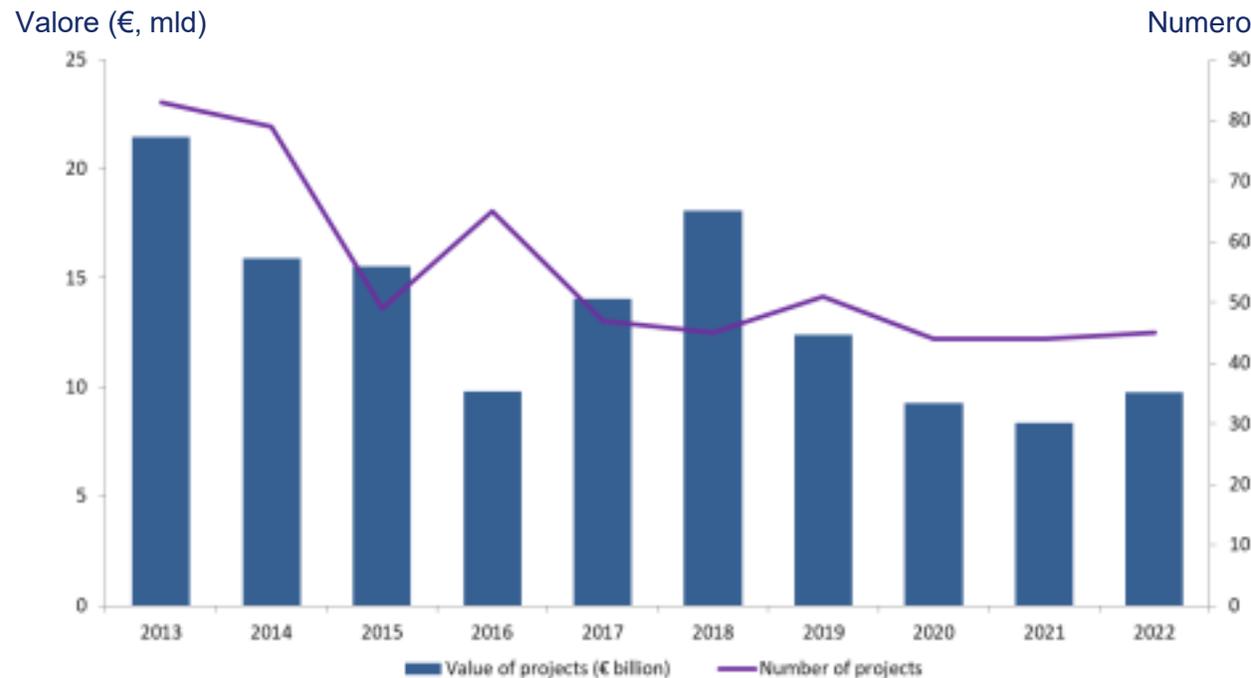
- Contratto di lungo periodo tra soggetto pubblico e uno o più partner privati per raggiungere un risultato di interesse pubblico.
- Implica il trasferimento di alcuni rischi progettuali al settore privato (costruzione, gestione e finanziamento) e si fonda sullo sharing ottimale del rischio progettuale tra le parti: alla parte privata spetta il compito di realizzare e gestire il progetto, mentre alla parte pubblica quello di definire gli obiettivi e di verificarne l'attuazione.
- Prevede l'utilizzo di finanziamenti privati (in genere sotto forma di Project Finance).
- Deve offrire un miglior Value for Money al settore pubblico rispetto a forme di affidamento alternative (es. appalti).
- Segue schemi piuttosto complessi e articolati, che richiedono competenze specifiche a tutte le controparti.



Il mercato del PPP in Europa mostra numeri ridotti di progetti di grande dimensione

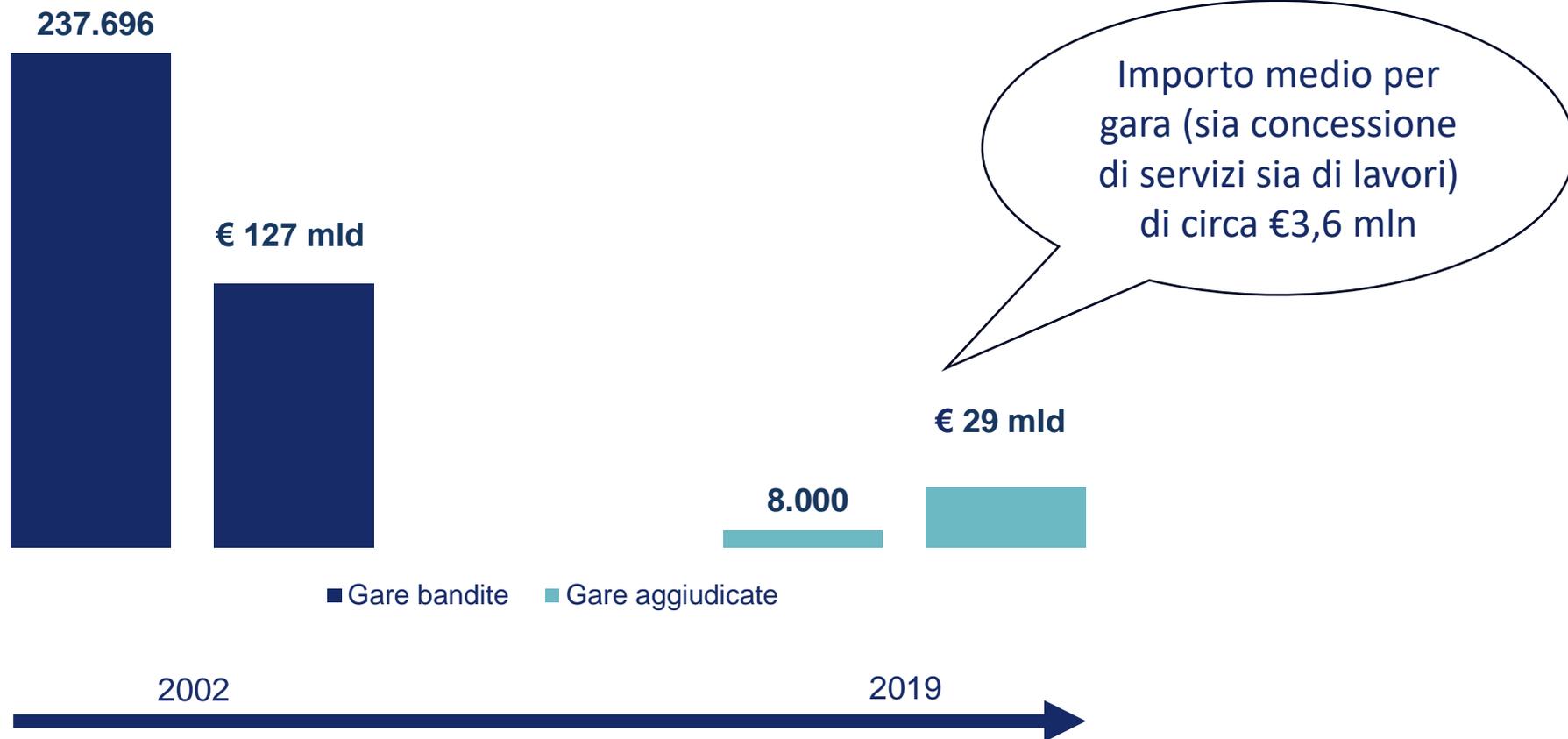
- I dati EPEC analizzano solo le transazioni PPP con un transaction value di almeno €10 mln
- Il valore aggregato delle 45 transazioni PPP registrate in Europa nel 2022 è pari a € 9,8 mld con un aumento del 17% rispetto al 2021 (€ 8,4 mld).

Andamento temporale del mercato europeo del PPP per valore e numero di progetti (2013-2022)



Pochi progetti di importi rilevanti

Gare di PPP bandite e aggiudicate in Italia (2002-2019)



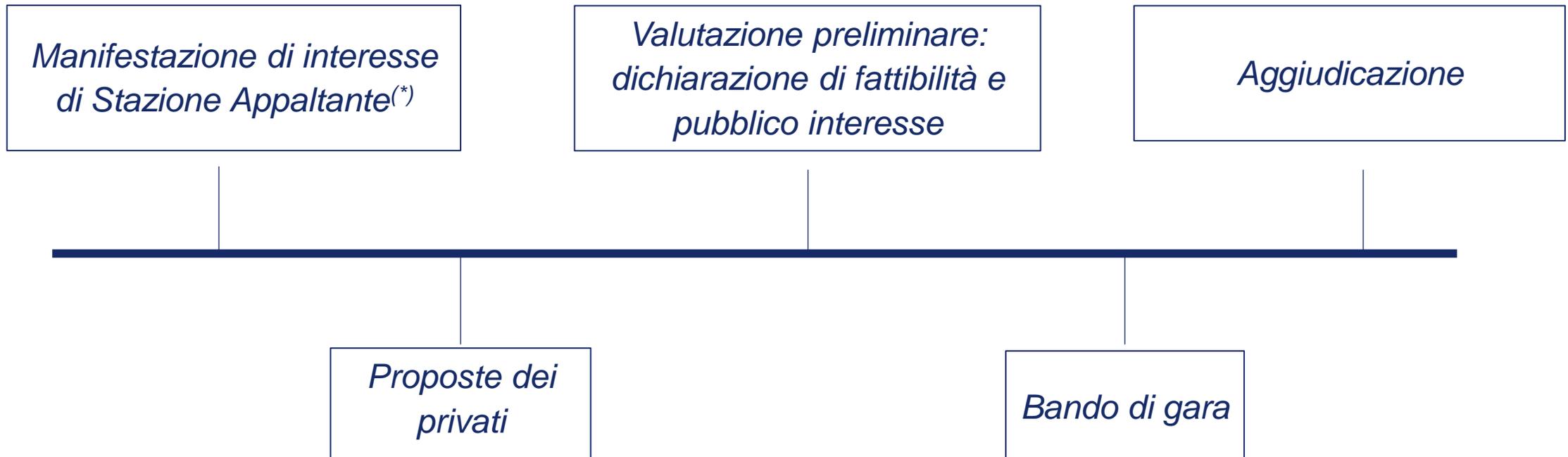
Il mercato del PPP: gap tra domanda e offerta

- In Europa e Italia esiste un grande fabbisogno di progetti e opere inferiori ai 10 milioni di euro e anche di microprogetti e di opere diffuse capillarmente sul territorio.
- I fondi infrastrutturali europei tendono ad avere dimensioni rilevanti tali da orientare l'allocazione solo su grandi progetti.
- È importante distinguere tra progetti greenfield, brownfield e yellowfield.
- Dall'osservatorio ExSUF emerge come, in media, più del 50% dei fondi infrastrutturali consideri nella propria investment strategy sia progetti brownfield sia greenfield.

Rapporto ExSUF: verso un nuovo modello di PPP

- Il nuovo Codice dei Contratti Pubblici, entrato recentemente in vigore, opera una distinzione tra la concessione, che viene attivata su iniziativa esclusiva dell'ente concedente, e la «finanza di progetto».
- Il Centro negli ultimi mesi ha condotto un'attività di ricerca finalizzata ad approfondire le opportunità offerte dalla riforma e ad analizzare eventuali aspetti critici che possano frenare la piena diffusione dello strumento.
- I ricercatori del Centro hanno intervistato soggetti che lavorano presso attori coinvolti in un progetto PPP (operatori industriali, finanziari, stazioni appaltanti, consulenti), focalizzandosi in particolare sugli schemi a iniziativa privata.

Fasi di un progetto PPP a iniziativa privata



(*) Non obbligatoria

La sollecitazione degli operatori privati da parte degli enti concedenti

Viene sancita la possibilità per la Stazione Appaltante di predisporre un avviso di **manifestazione di interesse** contenente i principali requisiti tecnici e di allocazione del rischio per sollecitare gli operatori privati a farsi promotori di iniziative in PPP.

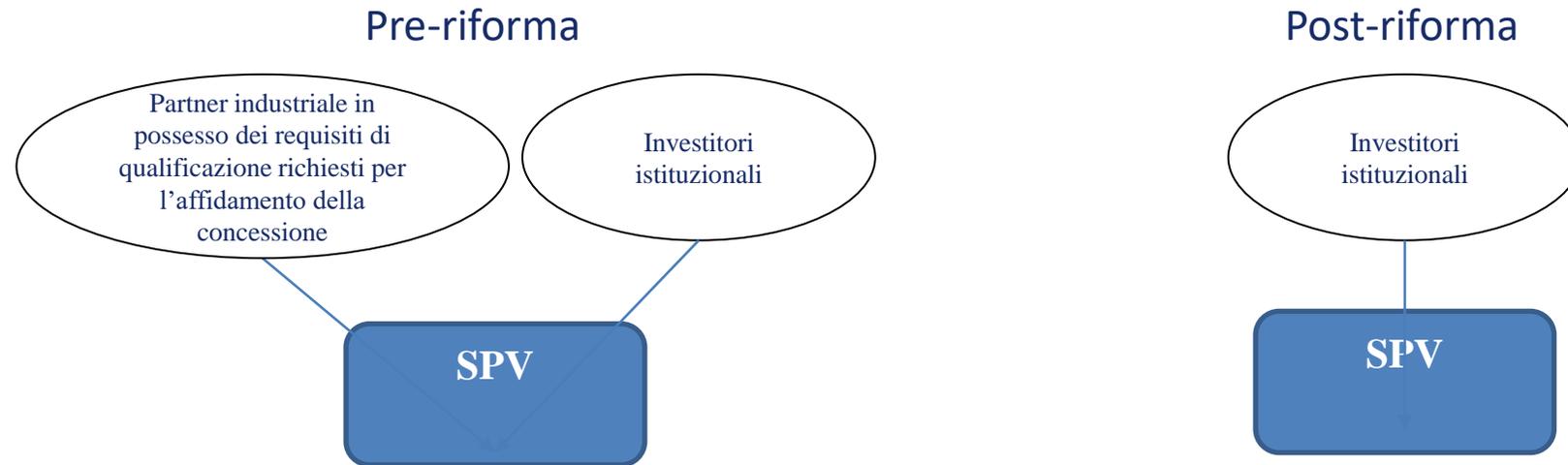
PRO

- La preventiva manifestazione di interesse incentiva il privato ad investire sulla predisposizione della documentazione di progetto.
- La documentazione di gara può essere prodotta dal privato (meno onere su Stazione Appaltante).

CONTRO

- Possibile ricezione per la Stazione Appaltante di diversi progetti non facilmente comparabili → necessarie capacità specialistiche della Stazione Appaltante di valutarne la pubblica utilità.
- Responsabilità del privato di predisporre progetti che non mettano in discussione i principi cardine dell'avviso.

Novità: presentazione di proposte da parte di soggetti finanziari privi dei requisiti tecnici necessari



- Nessun consorzio necessario in fase di proposta (si dovrà supplire solo al momento della partecipazione alla procedura di gara).
- Strutturazione della governance della futura SPV – special purpose vehicle - (onerosa economicamente e in termini di tempo) viene quindi demandata a una fase in cui l'investitore dispone quantomeno della dichiarazione di pubblica utilità e, quindi, del diritto di prelazione.
- In fase di gara si può definire una filiera di subappaltatori che dispongano dei requisiti di qualificazione, senza doverli includere nella governance della SPV, ma come semplici fornitori d'opera (impatto sui rendimenti per SPV).

La Stazione Appaltante assume sempre un ruolo chiave

- Si segnalano alcune linee di intervento per velocizzare i processi delle SA e contribuire alla diffusione del PPP:
 - centrali di committenza che possano fungere da consulenti per le Stazioni Appaltanti
 - una cabina di regia pubblica per ovviare ai gap di competenze
 - un approccio proattivo e fiducioso verso una logica “buy” abbandonando la logica “make”
 - programmi di education e di conoscenza dello strumento
 - adozione di meccanismi di premialità
 - condivisione di casi di successo e standardizzazione delle procedure
 - necessità di circoscrivere efficacemente le responsabilità per i singoli funzionari

Il ruolo degli investitori istituzionali

- Necessità di operatori strutturati che dispongano di competenze (ingegneristiche ed amministrative) utili a predisporre le proposte PPP e con la capacità di valutare adeguatamente i rischi, limitando il ricorso a consulenti esterni anche in un'ottica di massimizzazione del proprio rendimento obiettivo.
- Possibilità di presentare proposte in autonomia, finalizzate a garantirsi il diritto di prelazione.
- Elemento critico è disporre di una capacità commerciale in grado di intercettare i reali bisogni delle stazioni appaltanti → cruciale la collaborazione con soggetti industriali con queste caratteristiche, facilitata dalla governance semplificata introdotta. Il soggetto finanziario può svolgere il ruolo di investitore e il soggetto industriale assumere il ruolo di costruttore o partner tecnologico/gestore del progetto (fornitori d'opera).

Alcuni elementi di attenzione

- Tempistiche certe dei progetti: le gare hanno spesso una durata elevata e implicano incertezza sulle effettive tempistiche di aggiudicazione, anche dovuta a possibili ricorsi, elementi che mal si conciliano con le esigenze di impiego tipiche di investitori istituzionali.
- Size dei progetti → basket di progetti, diversificazione del rischio.
- Profilo rischio/rendimento dei progetti PPP (in particolare per le opere «calde», che comportano un rischio di domanda).
- Operatori con «massa critica» per disporre di adeguata specializzazione in un mercato tecnico come quello del PPP.

Geneva UN Charter
Centre of Excellence



UNECE

SUSTAINABLE FINANCE FOR
CITIES AND INFRASTRUCTURE
LIUC - Università Cattaneo

INTERNATIONAL MULTILINGUAL PLATFORM ON SUSTAINABLE FINANCE FOR INFRASTRUCTURE AND SMART CITIES

ExSUF

MAIN SPONSOR:



INSTITUTIONAL SPONSOR:

domusair

AIFI

Associazione Italiana del Private Equity,
Venture Capital e Private Debt