

ORDINE DEGLI INGEGNERI
DELLA PROVINCIA DI MILANO



La UNI/TS 11453 quale strumento tecnico economico-finanziario di supporto operativo/procedurale e il ruolo dell'Ingegnere

14-06-2013 - Ing. Luigi Gaggeri – Ordine degli Ingegneri della Provincia di Milano

PARTENARIATO PUBBLICO PRIVATO

Uno degli aspetti precipui del Partenariato Pubblico Privato (PPP) è che può assumere la forma in cui gli asset possono essere classificati off-balance e quindi non avere impatto sul deficit e sul debito pubblico (es. Contratto di Disponibilità).

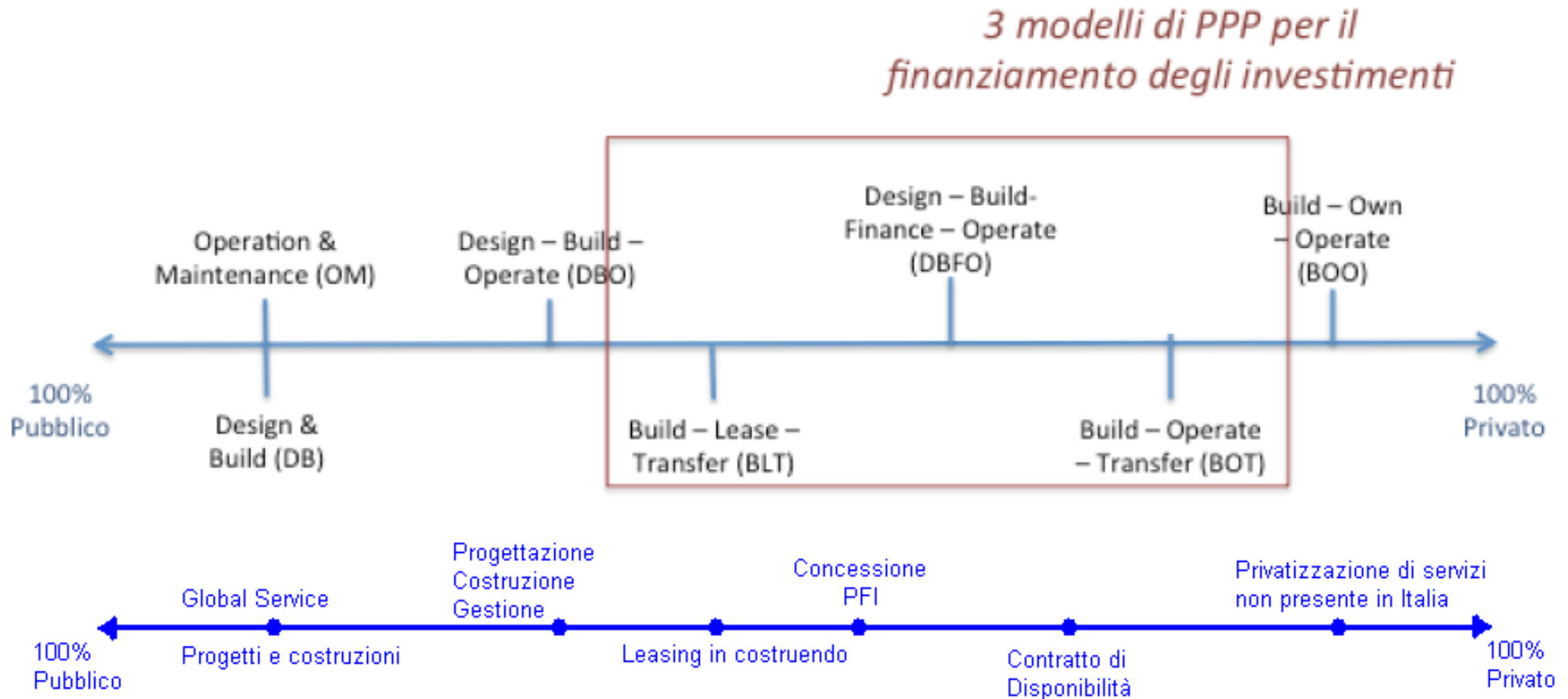


Più in generale, il PPP opera con il finanziamento di una specifica iniziativa economica, realizzata, di norma, tramite una società costituita ad hoc (c.d. Special Purpose Vehicle – SPV)



Il PPP è sempre di più caratterizzato dall'allocazione di oneri e rischi principalmente in capo ai soggetti privati

I PRINCIPALI CONTRATTI DI PPP E L'ALLOCAZIONE DELLE RESPONSABILITA' E DEI RISCHI TRA PUBBLICO E PRIVATO



L. Gaggeri – Rielaborazione da Veronica Vecchi “Il Partenariato Pubblico Privato per il finanziamento e la costruzione di investimenti pubblici”

PROCESSO DECISIONALE NEL PROGETTO EDILIZIO/INFRASTRUTTURALE

LIVELLI DELLA PIANIFICAZIONE

E' possibile individuare all'interno del processo dell'intervento un primo livello, che si può definire “strategico”, che ha lo scopo di individuare gli aspetti generali del progetto, di identificare i fattori coinvolti ed i legami tra di essi esistenti, di valutare l'entità economica e la possibilità di remunerazione degli investimenti, di definire le caratteristiche generali dell'opera e gli obiettivi da perseguire e di individuare i vincoli o le limitazioni che possono presentarsi.

Esistono poi una serie di livelli “progettuali”, che tendono ad identificare, in corrispondenza delle successive fasi della realizzazione dell'opera, i criteri operativi (tecnici, organizzativi e gestionali) necessari affinché l'opera realizzata ed il servizio fornito corrisponda agli obiettivi fissati. Questo secondo livello è quello tipico del “Project Management”.

La figura dell'Ingegnere, o meglio degli Ingegneri, coordinati da un Ingegnere esperto in Project Management, appare dunque come la figura che:

- individua gli input essenziali a base del progetto da trasmettere agli esperti nelle varie discipline. In questa fase appare fondamentale la figura dell'Ingegnere in tutti i suoi aspetti professionali ed etici;
- coordina managerialmente la “task force” finalizzata agli obiettivi del PPP.

STUDIO DI FATTIBILITA'

Lo studio di fattibilità, quale primo passo verso la realizzazione del progetto, deve essere in grado di trasformare l'iniziale *idea-progetto* in una specifica ipotesi di intervento, attraverso l'identificazione, la specificazione e la comparazione, ove possibile, di più alternative atte a cogliere modalità diverse di realizzazione dell'idea originaria e consentire all'autorità politico-amministrativa competente di assumere una decisione fondata e motivata.

PROCESSO DECISIONALE NEL PROGETTO EDILIZIO/INFRASTRUTTURALE

Perché tale processo abbia luogo in modo efficace, ad esso dovrebbero contribuire, insieme al Committente, i diversi operatori coinvolti nell'attività del progetto/intervento, ciascuno per la parte di propria competenza.



Team di esperti coordinati ed integrati con metodologie di Project
Management

L'approccio dell'Ingegnere nel PPP è, innanzitutto, quello di idonei ed olistici recepimenti ed elaborazioni dei dati base che rappresentano i fondamentali input di ingresso per le correlate elaborazioni economico-finanziarie del PPP.

In tale fase si evidenzia l'importanza dello sviluppo del ruolo etico e professionale dell'Ingegnere, contestualmente allo sviluppo delle tematiche economico-finanziarie del progetto.

ASPETTI DEL PROCESSO DI FINANZIAMENTO E RELATIVE FASI

PARTI DEL PROCESSO	AREE DI COMPETENZA	FASI PROGETTUALI
<ol style="list-style-type: none">1. Bancabilità del Progetto2. Predisposizione del Contratto di Finanziamento3. Gestione del Contratto di finanziamento4. Chiusura del Contratto di finanziamento (e leasing)	<ol style="list-style-type: none">A1. Soggetti PromotoriA2. ProgettoA3. Istituti di CreditoA4. Contratto di Finanziamento	<ol style="list-style-type: none">Fase 1. Studio di FattibilitàFase 2. Progetto PreliminareFase 3. Progetto Definitivo-EsecutivoFase 4. Costruzione-CantiereFase 5. Fine lavori e Collaudo

ASSEVERAZIONE DEL PIANO ECONOMICO-FINANZIARIO DA PARTE DELLA BANCA

L'amministrazione aggiudicatrice, pure nell'assoluta autonomia della propria valutazione sulla proposta, assume le proprie determinazioni senza rivalutare il contenuto dell'asseverazione, ma utilizzando la stessa come uno degli elementi su cui basare le successive decisioni.

L'asseverazione è, quindi, il documento redatto da un istituto di credito (ai sensi dell'art. 153 del Codice), allo scopo di attestare la coerenza e l'equilibrio del piano economico-finanziario, la capacità del progetto di generare adeguati flussi di cassa, tali da garantire il rimborso del debito e la remunerazione del capitale di rischio e quindi la possibilità di realizzare l'opera pubblica con il ricorso al capitale privato.

L'attività di asseverazione rappresenta, pertanto, la verifica di coerenza della struttura economico-finanziaria dell'intervento.

Non rientra tra le attività di asseverazione la valutazione della correttezza dei dati utilizzati nel piano economico-finanziario quali, ad esempio, l'entità della domanda di servizio, la dimensione del bacino di utenza ed il costo di realizzazione dell'opera.

PRINCIPALI ATTIVITA' DELL'INGEGNERE

FASE del PROCESSO	OBIETTIVI	MEZZI
Fase di studio di fattibilità	Valutazione tecnico economico finanziaria dell'intervento	Ingegneria Economica, Tecniche di Risk Management, di Design Management e di Project Management Tecniche assicurative e bancarie
Fase di scelte delle soluzioni progettuali da adottare in funzione delle considerazioni e dei vincoli a base del PPP e Fase di estimo	Orientare la Committenza attraverso proposte alternative a carattere tecnico, economico, finanziario e di benefici all'utente finale in termini di tempi, costi e qualità dell'opera	value engeeniring value analisys estimo (vedi anche prezzo non monetario)
Fase della progettazione preliminare	Definitivo orientamento del progetto	Ingegneria Economica, Tecniche di Risk Management, di Design Management e di Project Management

ATTIVITA' E DISCIPLINE DELL'INGEGNERE

FASE del PROCESSO	OBIETTIVI	MEZZI
<p>Fase di verifica del progetto</p>	<ul style="list-style-type: none"> • completezza della progettazione; • coerenza e completezza del quadro economico in tutti i suoi aspetti; • l'appaltabilità della soluzione progettuale prescelta; • i presupposti per la durabilità dell'opera nel tempo; • la minimizzazione dei rischi di introduzione di varianti e di contenzioso; • la possibilità di ultimazione dell'opera entro i termini previsti • la sicurezza delle maestranze e degli utilizzatori; • l'adeguatezza dei prezzi unitari utilizzati; • la manutenibilità delle opere, ove richiesta 	<ul style="list-style-type: none"> • Consulenti del Committente • Organismi di Ispezione Certificati ai sensi della Norma UNI EN ISO 9001:2008 (per opere di importo < €20.000.000,00) • Organismi Accreditati ai sensi della Norma UNI CEI EN ISO/IEC 17020 (per opere di importo ≥ €20.000.000,00)

ATTIVITA' E DISCIPLINE DELL'INGEGNERE

FASE del PROCESSO	OBIETTIVI	MEZZI
Fase relativa alla predisposizione dei documenti di Gara	Appaltabilità dell'opera	Cooperazione tra Ingegneri/Architetti, Legali, Banche e Assicurazioni
Fase d'appalto	Evitare rischi di contenzioso	Cooperazione tra Legali ed Ingegneri/Architetti
Fase gestionale del processo costruttivo e verifica del progetto predisposto dall'aggiudicatario	Rispetto del quadro economico finanziario. Minimizzazione del contenzioso. Ottimizzazione del processo in termini di tempi, costi e qualità	D.L., Ingegneria Economica, Design, Project e Contract Management, Project Control e Verifica del Progetto
Fase di ultimazione, collaudo dei lavori ed eventuali pendenze	Controllo di quanto eseguito dall'impresa e dagli ausiliari tecnici della Committenza. Valutazione delle eventuali pendenze.	D.L., collaudi, commissioning, start up, Contract Management ed eventuale contenzioso

CICLO DI VITA DEI PPP E STRUTTURA DELLA GUIDA: FASI, TAPPE E PASSI

Fasi	Tappe	Passi
<i>Capitolo 1:</i> Individuazione del progetto	1.1 - Selezione del progetto	<ul style="list-style-type: none"> - Individuazione - Definizione degli <i>output</i>
	1.2 - Valutazione dell'opzione di PPP	<ul style="list-style-type: none"> - Accessibilità finanziaria - Allocazione dei rischi - Bancabilità - Analisi del <i>value for money</i> - Trattamento Eurostat
<i>Capitolo 2:</i> Preparazione dettagliata	2.1 - Organizzazione iniziale	<ul style="list-style-type: none"> - Formazione del <i>team</i> di progetto - Coinvolgimento di consulenti - Sviluppo di un piano e di un calendario
	2.2 - Preparativi per la gara	<ul style="list-style-type: none"> - Realizzazione di studi ulteriori - Definizione dettagliata dello schema di PPP - Scelta della procedura di affidamento - Individuazione dei criteri di valutazione delle offerte - Predisposizione della bozza di contratto di PPP
<i>Capitolo 3:</i> Gara	3.1 - Procedura di gara	<ul style="list-style-type: none"> - Pubblicazione del bando e prequalificazione - Invito a presentare offerte - Interazione con gli offerenti - Aggiudicazione del contratto
	3.2 - Contratto di PPP e <i>financial close</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Finalizzazione del contratto di PPP - Conclusione degli accordi finanziari - <i>Financial close</i>
<i>Capitolo 4:</i> Attuazione del progetto	4.1 - Gestione del contratto	<ul style="list-style-type: none"> - Responsabilità gestionali - Monitoraggio degli <i>output</i> del servizio - Rettifiche al contratto - Modifiche al contratto - Risoluzione delle controversie - Manutenzione delle opere (<i>asset</i>) - Risoluzione del contratto
	4.2 - Valutazione <i>ex-post</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Quadro istituzionale - Quadro analitico

Rielaborazione da E.P.E.C.
(European PPP Expertise Centre):
Una Guida ai PPP – Unità Tecnica
Finanza di Progetto

La Specifica Tecnica UNI/TS 11453

Il merito della Specifica Tecnica UNI/TS 11453 è quello di mettere in un ordine logico, temporale e susseguente la documentazione necessaria per poter intraprendere le varie fasi favorevolmente, senza ostacoli, sia nel merito, sia che siano originati da priorità documentali.

La Specifica Tecnica UNI/TS 11453

L'analisi dei rischi (e la loro gestione) da individuarsi da parte dell'operatore privato e dell'Istituto di Credito è possibile solo con un'attenta disamina ricognitiva di tutti i processi costituenti l'intervento e gli aspetti tecnico-economico-finanziari dei medesimi.

La Specifica Tecnica UNI/TS 11453 è strutturata per processi incrociati alle aree di competenza (promotore, P.A., Istituto di Credito) identificando all'interno di essi le fasi più salienti dei medesimi da controllare. L'organizzazione progressivamente sempre più approfondita dei processi è individuata nella Specifica Tecnica UNI/TS 11453 attraverso una strutturazione ad albero dei vari processi (WBS) e dei loro sottoprocessi, associando ad ogni foglia della WBS (WBE) la documentazione necessaria per il controllo correlato ad una specifica determinata fase ed area di competenza.

LISTE DI RIFERIMENTO PER L'AREA “BANCABILITA’ DI PROGETTO” – A1 SOGGETTO PROMOTORE

1. Soggetto Promotore Pubblico	Il Soggetto Promotore Pubblico promuove ed avvia l'Iniziativa di costruzione, oggetto della richiesta di finanziamento secondo le esigenze e gli interessi della collettività. L'iniziativa Pubblica deve rientrare nelle disponibilità e possibilità dell'Ente Pubblico Promotore, esplicitando e valutando.
1.1 Bilancio Ente Pubblico	Con il quale si dimostra l'effettiva capacità del Promotore di avviare l'iniziativa di costruzione e la presa in carico degli impegni economici derivanti dalla concessione del finanziamento.
1.2 Copertura di Spesa	Vengono esposte le somme di denaro e la loro modalità di reperimento e disponibilità di cassa, con le quali il Soggetto Promotore Pubblico intende coprire i costi di propria competenza necessari alla realizzazione dell'Opera.
1.3 Rating dell'Ente Pubblico	Consente di valutare la stabilità economica, finanziaria e patrimoniale del Promotore in relazione alle dimensioni e valori propri dell'Intervento di costruzione, valutando l'effettiva capacità di richiesta di finanziamento.
1.4 Tipo di appalto e/o assegnazione dell'opera	Indicazione sulle modalità di realizzazione dell'Intervento di Costruzione di competenza Pubblica secondo “appalto Pubblico”, regolamentato dalle proprie Leggi di Stato o Project Financing (PF) o schemi di Partenariato Pubblico- Privato (PPP). In questo ultimo caso l'adozione di uno fra gli strumenti previsti in PPP, (Leasing Finanziari Immobiliari, in Costruendo, Convenzione e Concessione, ecc.) costituiranno un'alternativa della concessione di lavori pubblici, segnatamente per la realizzazione delle opere destinate all'utilizzazione diretta della pubblica amministrazione (cosiddette “opere fredde”) ed in particolare per la realizzazione di quelle opere in cui risulti assente o scarso l'aspetto gestionale o per le quali sia più complesso prevedere l'erogazione dei servizi a carico del privato (quali, per esempio, scuole, uffici pubblici, carceri).

LISTE DI RIFERIMENTO PER L'AREA “BANCABILITA’ DI PROGETTO” – A1 SOGGETTO PROMOTORE

Soggetto Promotore Privato	P1_A1	È il Soggetto Promotore di tipo Privato che intende avviare l'iniziativa di Costruzione per cui richiedere un finanziamento. È una Impresa di Costruzione o Developer o General Contractor, con propria capacità organizzativa e patrimoniale, in grado di potere assicurare la buona riuscita dell'opera. A tale scopo deve pertanto produrre la necessaria documentazione qui di seguito esposta.
Dati Societari	P1_A1_1	Individuano univocamente il Soggetto Promotore in termini di anagrafica e di storia.
Bilancio IV Normativa CEE (minimo ultimi 2)	P1_A1_2	Produzione dei Bilanci Civilistici appartenenti alla Società del Soggetto Promotore, redatti secondo le Direttive della IV Normativa CEE. Permettono di avviare una iniziale analisi sull'effettiva consistenza economico-patrimoniale della Società promotrice (veicolo), consentendo una prima valutazione sulla possibilità di ottenimento del finanziamento.
Riclassificazione del Bilancio ed Indici di Bilancio	P1_A1_3	Con la riclassificazione del bilancio d'esercizio, si riorganizzano i valori dello Stato Patrimoniale e del Conto Economico in modo da renderli funzionali all'analisi del Bilancio stesso. Tra i diversi indici di Bilancio ritenuti di interesse, si citano espressamente: EBIT, EBITDA, MOL, ROE, ROI.
Referenze Società e Soci	P1_A1_4	Consentono di conoscere la storia del Soggetto Promotore, con informazioni utili ad aiutare gli Istituti di Credito alla valutazione del Soggetto Promotore richiedente il finanziamento. A tale scopo è prevista l'acquisizione di informazioni e dati dalle Centrali Rischi ufficiali (Banca d'Italia ed altre Banche Dati di Rischio) proprie della Società, unitamente a quelle dei singoli soci che potranno concorrere alla costituzione della garanzia totale collegata al finanziamento.
Certificazioni di Qualità ed Accreditazioni	P1_A1_5	Sono ulteriori attestazioni sulla capacità di realizzazione dell'Opera da parte del Soggetto Promotore Privato sotto forma di Certificazioni di qualità acquisite direttamente dal Soggetto Promotore e specifiche per il settore delle Costruzioni. Si cita fra le molte presenti sul mercato, la certificazione SOA, documento obbligatorio per la realizzazione di Opere Pubbliche.

TIPOLOGIA DEI DOCUMENTI

I Documenti previsti secondo la “tipologia dei documenti” sono:

-documento di calcolo (Tipo A): contiene elaborazioni di dati aziendali, redatto secondo un layout non standardizzato allo scopo di fornire informazioni aggiuntive al destinatario (si pensa prevalentemente agli Istituti di Credito e Pubblica Amministrazione). La redazione è libera, sia in termini di contenuto che di layout ad opera di Esperti Interni e/o esterni al Soggetto che lo emette, fermo restando la propria completa responsabilità del contenuto;

-documento di autocertificazione (Tipo B): l'autocertificazione consiste nella facoltà riconosciuta al Soggetto Promotore di presentare, in sostituzione ai tradizionali documenti ufficiali richiesti, elaborati personali sottoscritti dall'interessato, che si assume la responsabilità relativamente al contenuto dichiarato. Il layout dei Documenti di Autocertificazione rimane a discrezione dei propri redattori. L'Autocertificazione consente pertanto di sostituire il Documento Ufficiale con propri documenti senza l'obbligo di successiva integrazione (se non esplicitamente richiesto), ma viene mantenuta la possibilità di controllo e verifica;

- documento Ufficiale (Tipo C): presenta specifiche tipologie di contenuti predefiniti e regolati ai sensi della legislazione vigente, che non possono essere modificati né dal Soggetto Promotore, né dall'Istituto di Credito né da altri Soggetti non titolari della emissione del Documento in oggetto. La responsabilità del contenuto del Documento Ufficiale è pertanto in capo al titolare dell'emissione in possesso di autorizzazione di Legge.

BANCABILITA' – INDIVIDUAZIONE

Elenco Fasi	Codice	Tipo di documento			Totali	Obbligatoria
		Documento di calcolo	Documento di autocertificazione	Documento Ufficiale		
		Tipo A	Tipo B	Tipo C		
Bancabilità Progetto	P1	9	6	8	23	11
Soggetto Promotore Privato	P1_A1	2	3	3	8	4
Dati Societari	P1_A1_1		[P1_A1_1_01_01] Presentazione Soggetto Promotore	[P1_A1_1_02_02] Atto Costitutivo - [P1_A1_1_03_03] Certificato CC		
Bilancio IV Normativa CEE (minimo ultimi 2)	P1_A1_2			[P1_A1_2_04_04] Bilancio d'esercizio		
Riclassificazione del Bilancio ed Indici di Bilancio	P1_A1_3	[P1_A1_3_05_05] Riclassificazione Bilancio - [P1_A1_3_06_06] Indici di Bilancio				
Referenze Società e Soci	P1_A1_4		[P1_A1_4_07_07] Referenze e Descrizione Attività			
Certificazioni di Qualità ed Accreditazioni	P1_A1_5		[P1_A1_5_08_08] Lista delle Certificazioni di Qualità			

BANCABILITA' – INDIVIDUAZIONE

Elenco Fasi	Codice	Tipo di documento			Totali	Obbligatoria
		Documento di calcolo	Documento di autocertificazione	Documento Ufficiale		
		Tipo A	Tipo B	Tipo C		
Studio del Progetto (Fase Fattibilità)	P1_A2	7	3	5	15	7
Generalità	P1_A2_1	1	3	0	4	1
Descrizione dell'Intervento, Obiettivi, Finalità e Aspetti dell'opera	P1_A2_1.1		[P1_A2_1.1_01_09] Generalità del Progetto			
Aspetti ambientali e del sito interessato al progetto	P1_A2_1.2		[P1_A2_1.2_02_10] Lista documenti disponibili in materia di Ambiente			
Norme e vincoli legislativi di riferimento	P1_A2_1.3		[P1_A2_1.3_03_11] Lista delle Norme Cogenti e Vincoli legislativi			
Schema di finanziamento del Progetto e Fonti di Finanziamento	P1_A2_1.4		[P1_A2_1.4_04_12] Schema del finanziamento e Fonti di Finanziamento Previste			
Area di Intervento	P1_A2_2	0	0	3	3	3

BANCABILITA' – INDIVIDUAZIONE

Elenco Fasi	Codice	Tipo di documento			Totali	Obbligatoria
		Documento di calcolo	Documento di autocertificazione	Documento Ufficiale		
		Tipo A	Tipo B	Tipo C		
Dati Generali Identificativi dell'Area e vincoli urbanistici esistenti	P1_A2_2.1			[P1_A2_2.1_05_13] Certificati Urbanistici - [P1_A2_2.1_06_14] Certificati Catastali		
Disponibilità delle aree e degli immobili esistenti	P1_A2_2.2			[P1_A2_2.2_07_15] Atto di Proprietà dell'Area		
Pre-requisiti del progetto	P1_A2_3	6	0	2	8	3
Documenti Tecnici del Progetto	P1_A2_3.1	1	0	2	3	1
Analisi SWOT	P1_A2_3.1.1	[P1_A2_3.1.1_08_16] Analisi SWOT				
Schemi e tavole grafiche	P1_A2_3.1.2			[P1_A2_3.1.2_09_17] Schemi e tavole di progetto (allegato unico)		
Tempi e "milestone" di macro programma	P1_A2_3.1.3			[P1_A2_3.1.3_10_18] Programmazione GANTT		
Documenti Economici-Finanziari del Progetto	P1_A2_3.2	5	0	0	5	2
Studio del mercato e del contesto competitivo	P1_A2_3.2.1	[P1_A2_3.2.1_11_19] Analisi del mercato immobiliare (RE)				
BP Business Plan	P1_A2_3.2.2	[P1_A2_3.2.2_12_20] Relazione Business Plan				
Analisi dei Ricavi	P1_A2_3.2.2.1	[P1_A2_3.2.2.1_13_21] Analisi dei Ricavi				
Analisi dei Costi	P1_A2_3.2.2.2	[P1_A2_3.2.2.2_14_22] Analisi dei Costi				
Cash-Flow	P1_A2_3.2.2.3	[P1_A2_3.2.2.3_15_23] Cash Flow				

BANCABILITA' – DESCRIZIONE

Riferimento alla specifica tecnica	Prg Par	Prg Gen	Documento	Descrizione documento	Allegati	Tipo documento	Obbligatorio	Layout consigliato
Area di Competenza A1 - Soggetto Promotore								
P1_A1_1	01	01	Presentazione Soggetto Promotore	Il Soggetto presenta un documento che ne descrive anagrafica e storia, consentendo di identificarlo univocamente, presentando alcune informazioni, fra le quali Ragione Sociale, Sede Legale ed Amministrativa, Cariche Sociali ed Amministrative, attività svolte, ecc.	Sì	B	Sì	No
P1_A1_1	02	02	Atto Costitutivo	L'atto costitutivo è l'atto giuridico con il quale si dà vita ad una persona giuridica. Ha natura di atto di autonomia privata nel caso delle persone giuridiche private, mentre, nel caso delle persone giuridiche pubbliche, ha natura di provvedimento. È quindi il documento che comprova la nascita e la costituzione di una società, mediante il quale i soci stabiliscono, nei limiti imposti dalla legge, le modalità di funzionamento della società stessa, nonché le clausole per la regolamentazione dei rapporti tra gli organi della società e i soci. All'atto costitutivo può essere allegato lo statuto della società.	Sì (può essere allegato lo Statuto della società)	C	Sì	No
P1_A1_1	03	03	Certificato CC	Il Certificato della Camera di Commercio o Certificato Camerale è un documento in bollo che attesta l'iscrizione di un'azienda presso il Registro delle Imprese ed il Repertorio Economico Amministrativo (R.E.A.) della Camera di Commercio. Ha valore legale ed è valido per sei mesi dalla data del rilascio, e può essere richiesto per ottenere informazioni su qualunque impresa iscritta presso una Camera di Commercio del territorio nazionale. Nota Il Certificato Camera di Commercio viene stampato su una speciale carta filigranata non fotocopiable con apposto un bollino (ossia una contromarca olografica) in calce al documento stesso, che ne determina l'autenticità.	No	C	Sì	No
P1_A1_2	04	04	Bilancio d'esercizio	Il bilancio d'esercizio è un documento contabile, redatto dagli amministratori alla fine di ogni periodo amministrativo, che determina da una parte il risultato economico d'esercizio (reddito) e dall'altra la situazione patrimoniale e finanziaria dell'impresa alla fine del medesimo. Dev'essere compilato secondo le norme previste dal Codice Civile, dal Testo Unico delle imposte sui redditi, dai principi contabili. In base al Codice Civile il bilancio di esercizio è composto da: - stato Patrimoniale, che dimostra la situazione patrimoniale dell'impresa alla fine dell'esercizio; - dal Conto Economico, dal quale si rileva il risultato economico conseguito dall'impresa nell'esercizio; - Nota Integrativa che illustra le poste dello Stato Patrimoniale e del Conto Economico esplicitando i criteri applicati nella valutazione delle voci. Il Layout deve essere predisposto secondo la Direttiva IV Normativa CEE.	Sì (può essere allegata la Relazione sulla Gestione)	C	Sì	No
P1_A1_3	05	05	Riclassificazione Bilancio	Con la riclassificazione del bilancio d'esercizio si riorganizzano i valori dello Stato Patrimoniale e del Conto Economico in modo da renderli funzionali all'analisi. Nel riclassificare lo Stato Patrimoniale si raggruppano gli impieghi in base al grado di liquidità e le fonti in relazione al grado di esigibilità. Gli impieghi vengono sintetizzati nelle due grandi categorie dell'attivo immobilizzato e dell'attivo corrente; le fonti nelle tre macroclassi delle passività correnti, delle passività consolidate e del capitale proprio. Con la riclassificazione del Conto Economico si raggruppano i costi e i ricavi in base ai settori della gestione dai quali provengono: gestione caratteristica, gestione finanziaria, gestione patrimoniale, gestione straordinaria e gestione fiscale, in modo da determinare significativi risultati intermedi.	No	A	No	Sì

BANCABILITA' – DESCRIZIONE

Riferimento alla specifica tecnica	Prg Par	Prg Gen	Documento	Descrizione documento	Allegati	Tipo documento	Obbligatorio	Layout consigliato
P1_A1_3	06	06	Indici di Bilancio	Dopo aver riclassificato il bilancio d'esercizio è possibile calcolare una serie di indici che consentono di analizzare: a) la struttura del patrimonio dell'impresa, cioè la composizione delle fonti, degli impieghi e le relative correlazioni; b) la capacità dell'impresa di essere solvibile nel medio-lungo periodo; c) la capacità dell'impresa di raggiungere e mantenere un equilibrio finanziario nel breve periodo; d) l'attitudine dell'impresa a conseguire risultati economici positivi nel tempo. Tra gli indici da calcolare, si citano EBIT, EBITDA, MOL, ROI, ROE.	No	A	No	No
P1_A1_4	07	07	Referenze e descrizione attività	Documento di Autocertificazione che consenta di conoscere la storia del Soggetto Promotore, con informazioni relative alle attività svolte e alle collaborazioni instaurate in passato, utili ad aiutare gli Istituti di Credito alla concessione del finanziamento. Possono inoltre essere previste acquisizioni delle informazioni delle Centrali Rischi (Banca d'Italia ed altre Banche Dati di Rischio) e l'analisi dei Mezzi Finanziari propri della Società Veicolo e destinataria del Finanziamento.	Si (per esempio: Relazione sulla Posizione globale di rischio del Promotore secondo database della Banca d'Italia; Visura Protesti e Procedure in corso; Certificato di Vigenza)	B	No	No
P1_A1_5	08	08	Lista delle Certificazioni di Qualità	Documento di Autocertificazione che consenta di elencare le Certificazioni di Qualità del Soggetto Promotore, come ulteriori garanzie sulla capacità di realizzazione dell'Opera.	Si	B	No	No
Area di Competenza A2 - Progetto								
P1_A2_1.1	01	09	Generalità del Progetto	Documento di Autocertificazione redatto dal Soggetto Promotore, che fornisce una descrizione generale del progetto in questione. Vengono in particolare modo esposti gli obiettivi che si vogliono raggiungere nel realizzare l'intervento programmato, le azioni che si intendono compiere e i risultati attesi, al fine di descrivere nella forma più ampia e generale l'Area oggetto dell'intervento. Gli stessi tipi di dati e documenti dovranno essere in seguito oggetto di ripresa con maggiore dettaglio e aggiornamento.	Si (possono essere previsti relazioni e schemi, disegni, plastici, supporti multimediali)	B	Si	Si
P1_A2_1.2	02	10	Lista dei documenti disponibili in materia di Ambiente	Documento autocertificato del Soggetto Promotore che consente di valutare l'impatto che il progetto dovrebbe generare nel territorio, inteso come "l'alterazione qualitativa e/o quantitativa, diretta ed indiretta, a breve e a lungo termine, permanente e temporanea, singola e cumulativa, positiva e negativa dell'ambiente". In particolare, il Documento in questione deve fare riferimento alle procedure di Valutazione di Impatto Strategico (VAS), di Valutazione di Impatto Ambientale (VIA), di Autorizzazione Ambientale Integrata (IPPC), nei casi e nei modi previsti per il progetto, secondo la legislazione vigente ¹ .	Si	B	No	No

BANCABILITA' – DESCRIZIONE

Riferimento alla specifica tecnica	Prg Par	Prg Gen	Documento	Descrizione documento	Allegati	Tipo documento	Obbligatorio	Layout consigliato
P1_A2_1.3	03	11	Lista delle Norme Cogenti e Vincoli legislativi	Relazione del Soggetto Promotore con riferimento alle norme e ai vincoli legislativi contestuali al Progetto, nazionali e locali, preferibilmente secondo una suddivisione per Norme Cogenti e Volontarie.	No	B	No	No
P1_A2_1.4	04	12	Schema del finanziamento e Fonti di Finanziamento Previste	Documento del Soggetto Promotore che consente di individuare ed analizzare le principali fonti di finanziamento disponibili di cui il Progetto potrebbe beneficiare, evidenziando le fonti reperibili sui mercati finanziari (in particolare il sistema bancario) ed i finanziamenti pubblici a vario titolo attivabili. Relativamente ai finanziamenti pubblici attivabili, dovranno essere analizzate ed esplicitate anche la tipologia (per esempio contributo in conto capitale o in conto gestione) e le relative modalità di concessione ed erogazione da parte dell'Amministrazione competente. In particolare, si distingue tra: <ul style="list-style-type: none"> - contributi pubblici; - fondi propri; - conferimento aree pubbliche; - mutui ipotecari; e quant'altro possa essere considerato di possibile Entrata Finanziaria.	Sì	A	No	Sì
P1_A2_2.1	05	13	Certificato Urbanistico	Documento Ufficiale rilasciato dalla Pubblica Amministrazione (tipicamente gli Uffici Tecnici Comunali) che contiene le indicazioni urbanistiche che riguardano gli immobili, più precisamente il fabbricato o il terreno interessato dal certificato. Fornisce al proprietario o a chi ne ha titolo le informazioni necessarie a valutare le condizioni urbanistiche edilizie riguardanti il terreno o l'edificio oggetto della domanda, ai fini dell'attività edilizia. Il Certificato Urbanistico (C.U.) contiene infatti le destinazioni d'uso dei suoli ed i limiti dell'attività edificatoria previsti dal Piano Regolatore Generale Comunale e da eventuali strumenti urbanistici adottati o approvati, in particolare: <ul style="list-style-type: none"> a) le disposizioni vigenti e quelle eventualmente in salvaguardia alle quali è assoggettato l'immobile; b) l'area urbanistica in cui è compreso l'immobile e le destinazioni d'uso ammesse; c) i tipi e le modalità d'intervento consentiti; d) le prescrizioni urbanistiche ed edilizie da osservare; e) le eventuali prescrizioni concernenti obblighi amministrativi, in particolare per quanto concerne urbanizzazioni e dismissioni; f) i vincoli urbanistici incidenti sull'immobile. 	No	C	Sì	No

BANCABILITA' – DESCRIZIONE

Riferimento alla specifica tecnica	Prg Par	Prg Gen	Documento	Descrizione documento	Allegati	Tipo documento	Obbligatorio	Layout consigliato
P1_A2_2.1	06	14	Certificato Catastale	Il Certificato Catastale è il documento ufficiale rilasciato dagli Uffici dell'Agenzia del Territorio che attesta le informazioni contenute negli atti catastali. Consente di acquisire informazioni che identificano i beni immobili e la loro redditività, siano essi terreni o fabbricati, oltre alla possibilità di individuarne il proprietario (persona fisica o giuridica). Sui documenti catastali è indicata la categoria catastale, ovvero la categoria di riferimento per ogni singolo immobile: l'inserimento in una categoria dipende dalla sua destinazione, che può essere ordinaria, speciale e particolare. Oltre a stabilire la destinazione, la categoria catastale consente di determinare la rendita del singolo immobile. Le categorie sono divise nei cinque gruppi A, B, C, D, E. La classe catastale è un'ulteriore suddivisione interna della categoria catastale, fatta in base al grado di produttività di un immobile appartenente alla categoria del gruppo A, B o C, alle sue caratteristiche e alla sua destinazione. In base alla redditività dell'immobile viene assegnata una classe catastale, che va da 1 a n all'aumentare della redditività stessa.	No	C	Si	No
P1_A2_2.2	07	15	Atto di Proprietà dell'Area	Documento redatto da Pubblico Ufficiale rogante, comprovante la completa ed esaustiva disponibilità dell'area relativa all'opera di costruzione da parte del Soggetto Promotore.	No	C	Si	No
P1_A2_3.1.1	08	16	Analisi SWOT	L'analisi SWOT è uno strumento di supporto alle decisioni e risponde ad un'esigenza di razionalizzazione dei processi decisionali per valutare scenari alternativi di sviluppo tenendo simultaneamente conto di variabili interne ed esterne. Tale analisi, nello specifico, valuta i punti di forza (Strengths), di debolezza (Weaknesses), le opportunità (Opportunities) e le minacce (Threats) di un progetto o in ogni altra situazione in cui il Soggetto Promotore deve valutare scenari alternativi affetti da diversi gradi di rischiosità. Le variabili interne prese in considerazione (punti di forza e di debolezza), sono quelle che fanno parte del sistema e sulle quali è possibile intervenire; quelle esterne invece (opportunità e minacce), non dipendendo dall'organizzazione, possono solo essere tenute sotto controllo, in modo da sfruttare i fattori positivi e limitare i fattori che invece rischiano di compromettere la buona riuscita del progetto.	No	A	No	Si
P1_A2_3.1.2	09	17	Schemi e tavole di progetto (allegato unico)	Documenti contenenti gli schemi grafici e i disegni di massima, che consentono di individuare le forme, la distribuzione planoaltimetrica e quant'altro si ritiene utile per la conoscenza pubblica del Progetto.	Si	C	Si	No
P1_A2_3.1.3	10	18	Programmazione GANTT	Documento contenente il Programma Lavori del Progetto raffigurato mediante metodo GANTT, costruito secondo il dettaglio delle attività consentito dal processo P1 di Bancabilità. Il GANTT è un diagramma che permette la rappresentazione grafica di un calendario di attività, utile al fine di pianificare, coordinare e tracciare le attività di un progetto dando una chiara illustrazione dello stato d'avanzamento lavori. Per la costruzione del reticolo sono necessarie le seguenti informazioni: 1) macro voci di lavorazione organizzate secondo metodo WBS (Work Breakdown Structure); 2) periodi di lavorazione, espressi per "Unità di Tempo"; 3) periodo di tempo totale dell'intervento previsto per l'intera realizzazione dell'opera; 4) eventi primari (Milestone) collegati alle Opere principali ritenute di riferimento.	Si	C	No	Si

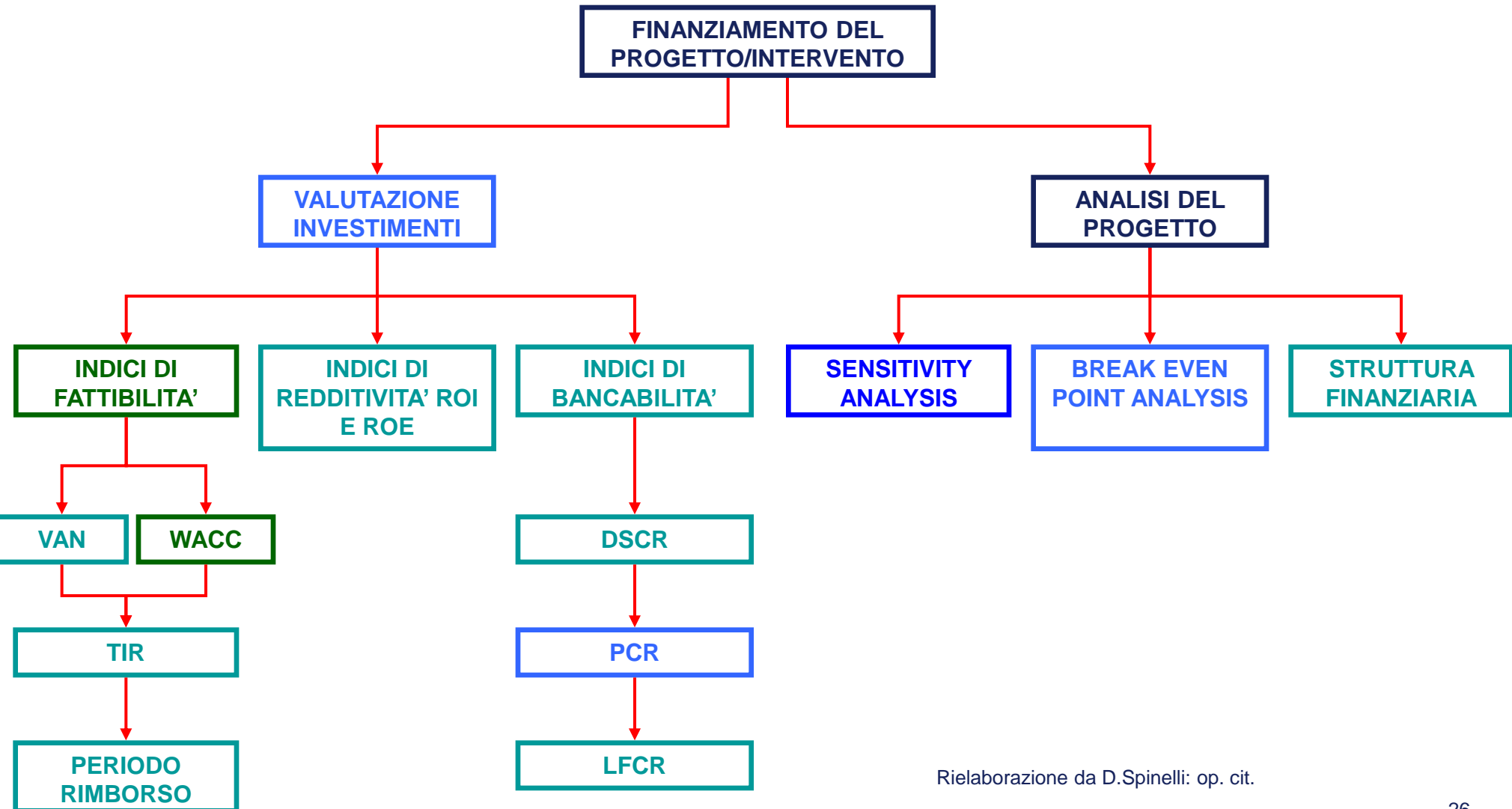
BANCABILITA' – DESCRIZIONE

Riferimento alla specifica tecnica	Prg Par	Prg Gen	Documento	Descrizione documento	Allegati	Tipo documento	Obbligatorio	Layout consigliato
P1_A2_3.2.1	11	19	Analisi del mercato immobiliare (RE)	Lo studio del mercato è un'analisi orientata a valutare il contesto socio-economico, l'andamento demografico, la dinamicità immobiliare nonché i prezzi correnti di mercato. Questa analisi deve essere supportata da dati di mercato (derivanti da banche dati e da verifiche e analisi dirette sul territorio) e da una profonda conoscenza dell'andamento delle compravendite e delle locazioni di beni simili o comunque sostitutivi dell'oggetto di analisi. Per determinare precisamente l'ampiezza e la tendenza del mercato sono utili confronti diretti con i potenziali concorrenti (Benchmarking). In particolare nel caso di Infrastrutture Pubbliche (strade, ponti, ferrovie, edifici di interesse sociale, ecc.) lo studio sopra indicato deve essere esteso anche all'ambito dei servizi per i quali l'infrastruttura in oggetto è compatibile ed integrata sul territorio di influenza.	Si	A	No	Si
P1_A2_3.2.2	12	20	Relazione Business Plan	<p>La Relazione di BP è un documento descrittivo che presenta in forma strutturata l'Iniziativa di Costruzione che il Soggetto Promotore intende realizzare e le modalità operative pensate per raggiungere il risultato. Nello specifico tale Relazione include una serie di elementi che contribuiscono a presentare al potenziale Soggetto Finanziatore l'iniziativa nella sua interezza, per una corretta comprensione del mercato, della concorrenza e del piano strategico e operativo. La Relazione di BP deve comprendere:</p> <ul style="list-style-type: none"> - la descrizione dell'Intervento (Progetto) con tabella economico-finanziaria riassuntiva; - lo schema di lettura del BP; - ipotesi e assunzioni considerate nel Piano Economico-Finanziario; - l'analisi di mercato e analisi competitiva (vedere documento P1_A2_3.2.1_11_19); - la programmazione temporale (vedere documento P1_A2_3.1.3_10_18); - l'analisi dei rischi di progetto (vedere documento P1_A2_3.1.1_08_16); - schemi di Finanziamento del progetto (vedere documento P1_A2_1.4_04_12); - documenti contrattuali o paracontrattuali che forniscono ulteriori informazioni sulla futura evoluzione del progetto e/o destinazione dell'opera, soprattutto se forieri di modificare in modo rilevante le variabili economico/finanziarie e/o l'attribuzione del rischio dell'operazione in capo ai vari soggetti (promotore, costruttore, eventuali terzi); - nel caso di intervento privato di sviluppo residenziale, contratto attestante la disponibilità di soggetto idoneo al rilascio delle fidejussioni sugli accorti degli acquirenti. Questa tipologia di documenti è quindi da prevedersi solamente se esistono soggetti diversi da colui che richiede il finanziamento, i quali si assumono impegni significativi correlati all'intervento in esame. In tal caso può essere utile corredarli con ulteriori documenti complementari (per esempio bilancio del soggetto terzo). <p>In generale si precisa che il Business Plan deve essere uno strumento di controllo e di prima valutazione, per poi essere successivamente ripreso ed opportunamente aggiornato nelle altre Fasi di realizzazione e gestione.</p>	Si	A	Si	Si

BANCABILITA' – DESCRIZIONE

Riferimento alla specifica tecnica	Prg Par	Prg Gen	Documento	Descrizione documento	Allegati	Tipo documento	Obbligatorio	Layout consigliato
P1_A2_3.2.2.1	13	21	Analisi dei Ricavi	Documento contenente i ricavi della Commessa, valutati secondo il dettaglio consentito dal processo P1 di Bancabilità. Tali ricavi possono essere stabiliti da un Contratto d'Appalto che il soggetto Promotore sottoscrive con un soggetto terzo o, in alternativa, possono derivare dalle Vendite dirette realizzate per conto proprio dal Soggetto Promotore. Nello specifico i Ricavi da Contratto di Appalto sono quantificabili a priori secondo valori economici derivanti dall'aggiudicazione della Gara indetta dal Committente. La stima dei Ricavi da Contratto deve però tenere conto delle diverse tipologie di appalto che ne condizionano l'analisi economica in fase esecutiva. I Ricavi da Vendita, invece, sono quantificabili a priori secondo valori economici definiti di Stima e derivanti dalla vendita diretta delle Costruzioni realizzate dal Soggetto Promotore stesso.	Sì	A	No	Sì
P1_A2_3.2.2.2	14	22	Analisi dei Costi	Documento contenente il riepilogo dei costi del Progetto suddivisi in costi diretti e indiretti. Per Costi DIRETTI, si intendono i costi propri della costruzione valutati secondo il dettaglio consentito dal processo P1 di Bancabilità, che riguarda la fase iniziale del progetto. Per Costi INDIRETTI si intendono invece tutti quei costi, valutati a corpo o come percentuale, sui costi Diretti sopra citati, che sebbene non riguardino la realizzazione diretta dei manufatti dell'Opera, sono necessari per la loro realizzazione (per esempio spese generali, progettisti, terreni, noli, trasporti).	Sì	A	No	Sì
P1_A2_3.2.2.3	15	23	Cash Flow	È il flusso di cassa inteso come la ricostruzione dei flussi monetari del progetto (differenza tra tutte le entrate e le uscite monetarie) durante l'arco temporale in cui esso si sviluppa, valutati secondo il dettaglio consentito dal processo P1 di Bancabilità; per tale motivazione si assumono i Costi/Ricavi al pari delle Entrate/Uscite. I flussi di cassa si suddividono in flussi Operativi, originati dalla gestione caratteristica di un progetto, e Non Operativi, che tengono in considerazione tutte le altre operazioni di cassa (prestiti, dividendi, interessi, tasse non operative). In funzione dei flussi di cassa operativi si ipotizza un certo mix di risorse finanziarie. Attraverso l'analisi della capacità del progetto di generare flussi sufficienti a garantire la restituzione dei finanziamenti è possibile valutare la sostenibilità economico-finanziaria del progetto mediante gli indici Debt Service Cover Ratio (DSCR) e Loan Life Cover Ratio (LLCR). Il DSCR è il rapporto tra il flusso di cassa del progetto (al netto delle imposte) in un dato anno e il servizio del debito totale dell'anno (quota capitale e quota interessi). Il LLCR è il rapporto tra il valore attuale netto dei flussi di cassa che si generano nel periodo di vita del finanziamento e il valore attuale del debito.	Sì	A	Sì	Sì
1) Alla data di pubblicazione della presente specifica tecnica è in vigore il Decreto Legislativo n. 152/2006.								

GLI INDICI TECNICO-ECONOMICO-FINANZIARI E IL RUOLO DELL'INGEGNERE



Rielaborazione da D.Spinelli: op. cit.

GLI INDICI TECNICO-ECONOMICO-FINANZIARI E IL RUOLO DELL'INGEGNERE

La break even analysis

Metodo che permette di conoscere come modificare i livelli di output per raggiungere il punto di pareggio tra costi e ricavi. Il metodo ha un limite se tiene conto dei prezzi costanti.

DSCR: Debt Service Cover Ratio

Indice di copertura del servizio del debito per gli anni della fase di gestione operativa del progetto; è pari al rapporto tra il flusso di cassa operativo del progetto ed il rateo di rimborso del prestito (pari alla somma tra la quota capitale e la quota interessi).

LLCR (Loan Life Cover Ratio)

E' l'indice di copertura relativo alla scadenza del debito ed è uguale al rapporto tra la somma dei flussi di cassa operativi attualizzati per il periodo interposto tra l'istante di valutazione e l'ultimo anno per il quale è previsto il rimborso del debito e il debito residuo allo stesso istante di valutazione.

Periodo di rimborso

Calcolo del numero di anni necessario per compensare l'investimento attraverso flussi positivi.

PCR: Project Cover Ratio

E' il rapporto tra il valore attuale dei flussi di cassa operativi del progetto e l'ammontare del debito contratto.

Segue...

GLI INDICI TECNICO-ECONOMICO-FINANZIARI E IL RUOLO DELL'INGEGNERE

ROI: Return on Investment

Indice di redditività del capitale investito. Indica la redditività e l'efficienza economica della gestione a prescindere dalle fonti utilizzate: esprime, cioè, quanto rende 1 euro di capitale investito in quel progetto o in quella azienda se, come nel project financing una società ha in capo a sé un solo progetto.

ROE: Return on Equity

Indice di redditività del capitale proprio. Rappresenta l'indice globale dei risultati economici dell'azienda. E' una percentuale che evidenzia il potenziale del capitale di rischio e la capacità dell'azienda di attrarre capitali (cioè quanto rende il capitale conferito all'azienda).

Sensitivity analysis

Studio delle variazioni del valore del progetto al variare di uno o più parametri che lo determinano.

TIR: Tasso interno di Rendimento del progetto

Tasso di attualizzazione che azzerava algebricamente le entrate ed uscite associate al progetto, da confrontare con un tasso prestabilito.

VAN: Valore attuale Netto del progetto

Misura i flussi di cassa differenziali dell'investimento attualizzati.

La somma algebrica delle entrate ed uscite attualizzate rappresenta il Valore Attuale Netto del progetto VAN.

WACC: Weighted Average Cost of Capital

Costo medio ponderato del capitale, è inteso come il costo che il soggetto investitore deve sostenere per raccogliere risorse finanziarie presso soci e terzi finanziatori (ossia il costo stimato del capitale investito).