

ATTO DI REGOLAZIONE n. 34/2000

del 18 luglio 2000

“Project financing – Piano economico-finanziario”

Il Comune di Genova ha interessato l’Autorità per la vigilanza sui lavori pubblici relativamente all’interpretazione ed all’applicazione di alcune disposizioni della normativa in tema di project financing, istituto previsto agli articoli 37bis e seguenti della legge 11 febbraio 1994, n. 109 e successive modificazioni.

Stante il rilievo che riveste la questione in oggetto ed il coinvolgimento di molteplici interessi del settore degli appalti pubblici, in conformità a quanto disposto nel Regolamento sul funzionamento dell’Autorità per la vigilanza sui lavori pubblici, secondo il quale ogni valutazione dei problemi e delle prassi va condotta in base agli apporti delle Amministrazioni ed enti rappresentativi di apparati e interessi del settore dei lavori pubblici, l’Autorità stessa ha convocato un’audizione, che si è tenuta presso la propria sede in data 13 aprile 2000.

Alla convocazione è stato allegato un documento base predisposto dall’Autorità nel quale veniva prospettato il quadro complessivo della questione e venivano poste le seguenti problematiche:

- a) se l’asseverazione da parte degli istituti di credito del piano economico- finanziario presentato dal promotore sia da intendersi come impegno della banca stessa a finanziare l’opera;
- b) se i soggetti che partecipano alla licitazione privata per l’affidamento della concessione dovranno, come il promotore per la proposta, presentare un piano finanziario asseverato da un istituto di credito, a supporto della propria offerta;
- c) se, qualora il perseguimento dell’equilibrio economico finanziario sia assicurato dal concedente anche mediante la corresponsione di un prezzo, quest’ultimo sia da corrispondere in conto lavori o in conto gestione, ai fini del calcolo dell’IVA.

Conseguentemente sono state acquisite memorie e documenti dei partecipanti all’audizione, conservati presso gli uffici dell’Autorità, ed il Consiglio dell’Autorità ha assunto la seguente deliberazione.

CONSIDERAZIONI DELL’AUTORITA’

1) Il fenomeno della finanza di progetto è un istituto di origine anglosassone, che ha trovato inizialmente la propria applicazione in paesi di common law, ove l’ordinamento giuridico presenta caratteristiche di flessibilità non comuni alle basi strutturali di quello italiano.

La caratteristica qualificante di tale istituto consiste essenzialmente nella copertura finanziaria di

importanti investimenti sulla base di un progetto in quanto tale, prendendo in considerazione la sua validità, la sua corretta gestione e quindi la sua capacità di produrre reddito per un determinato periodo di tempo.

A differenza del tradizionale finanziamento all'imprenditore, basato sull'equilibrio finanziario ed economico del soggetto, il project financing si basa, pertanto, sulle prospettive reddituali e sui flussi di cassa attesi da una specifica iniziativa. Esso si applica, quindi, con particolare riferimento ai progetti infrastrutturali nel settore delle opere pubbliche, a quelle iniziative che risultano essere in grado di generare un cash flow di gestione e un adeguato profitto in termini di capacità a soddisfare un bisogno reale diffuso.

Ne consegue che il project financing non è uno strumento adatto a tutte le iniziative che richiedono elevati investimenti, ma solo a quelle dotate di un rapporto di leva tale da rendere l'iniziativa affidabile, prescindendo dalle garanzie e dall'equilibrio economico-finanziario dei suoi promotori. L'iniziativa viene, pertanto, valutata esclusivamente o prevalentemente sulla base dei profitti che può generare.

Altro elemento peculiare della finanza di progetto è la presenza di una singolare strutturazione dei rapporti giuridici ed economici che si instaurano tra i molteplici operatori pubblici e privati che vi partecipano. Si tratta cioè di un fenomeno contrattuale globale, inteso come mezzo per gestire e ripartire il rischio connesso al progetto fra i soggetti coinvolti nell'iniziativa. L'istituto in questione non può essere letto quindi in chiave atomistica, cioè come sommatoria dei singoli rapporti contrattuali che lo compongono, ma, al contrario, va interpretato quale risultato del collegamento negoziale fra molteplici rapporti giuridici in cui gli interessi, gli obblighi e le responsabilità rendono difficile qualificare come "terzo" uno dei soggetti partecipanti all'iniziativa rispetto alle prestazioni rese dagli altri soggetti coinvolti.

Ne consegue che le operazioni realizzate con lo strumento del project financing si distinguono per una estrema contrattualizzazione dei rapporti giuridici sottostanti e per il quasi totale isolamento del progetto (ring fence) da ogni relazione esterna. Strettamente connessa ad una tale logica strutturale e contrattuale è la presenza pervasiva dei soggetti finanziatori che entrano nella vita del progetto sin dalla sua fase iniziale e ne determinano termini e condizioni di operatività.

Le banche, infatti, cessano di essere elemento esterno dell'iniziativa imprenditoriale per assumere un ruolo di controllo dell'intera operazione in modo assolutamente nuovo rispetto ai tradizionali interventi di finanziamento.

Nella finanza di progetto esse sono chiamate ad un'attività di valutazione dei progetti ed a strutturare le tecniche finanziarie al fine di incrementarne la redditività, con ciò segnando il definitivo passaggio dal finanziamento di impresa al finanziamento del progetto. Si tratta, cioè, di un investimento di capitali da parte degli istituti di credito basato sull'analisi della capacità della proposta di generare ricavi.

Con l'introduzione della valutazione del merito di credito dall'impresa al progetto e dalla valutazione della affidabilità patrimoniale dell'imprenditore alla capacità del progetto di ripagare il debito e generare reddito, il project financing modifica conseguentemente la prospettiva del confronto tra imprese e banche.

Diverso appare anche il rapporto tra gli istituti di credito e le stesse amministrazioni pubbliche che necessitano di un sostegno da parte degli intermediari finanziari non più limitato alla provvista di

capitale al concessionario per la realizzazione dell'opera, ma che si concretizza nella necessaria assistenza specialistica al montaggio dei progetti, nell'attività di ausilio alla stessa stazione appaltante ed al controllo continuo dell'iniziativa.

A livello internazionale, i servizi offerti dagli istituti di credito nelle operazioni di project financing si possono classificare in due grandi categorie:

- servizi di consulenza;
- servizi di finanziamento.

I primi sono finalizzati alla definizione del rischio connesso all'operazione, dei tempi della stessa e della sua dimensione al fine di renderla "bancabile", cioè proponibile ai finanziatori.

Questo tipo di attività, in linea teorica, può essere svolta anche da soggetti diversi dagli istituti di

credito, poiché si concretizza in una prestazione di servizi di consulenza tecnica, legale e finanziaria che non richiedono la disponibilità di notevoli mezzi finanziari. Tuttavia, nell'attività di consulenza, il ricorso ad una banca è comunemente ritenuto indispensabile in ragione della conoscenza del mercato da essa posseduta che influisce sulle scelte progettuali allo scopo di rendere l'operazione realizzabile.

L'analisi dei costi e dei ricavi del progetto, la ripartizione dei rischi, il modello economico finanziario di riferimento ed altri parametri finanziari che rappresentano la valutazione della "bancabilità" del progetto sono contenuti nell'information memorandum. Ad esso si accompagna il documento chiamato "term sheet", in cui vengono descritte le condizioni ed i termini del finanziamento.

I servizi di finanziamento, invece, consistono nella effettiva erogazione di capitale, di rischio o di debito, sulla base degli studi predisposti dai consulenti. Essendo necessaria una notevole disponibilità finanziaria si tratta di un'attività di prevalente, se non di esclusivo, interesse degli intermediari finanziari.

In passato il ruolo del consulente finanziario terminava con la redazione dell'information memorandum contenente anche il piano economico finanziario del progetto con i flussi di cassa previsti, ponendo in essere una netta separazione tra la banca che strutturava e garantiva il piano e quella che lo finanziava.

La separazione dei due ruoli di consulente e di finanziatore presenta il vantaggio che il consulente, non fungendo anche da intermediario finanziario, può assicurare quell'imparzialità di giudizio che garantisce il bilanciamento tra gli interessi del promotore e dei finanziatori che interverranno successivamente.

Tuttavia, gli istituti di credito che intervengono successivamente nella fase del finanziamento potrebbero mancare di punti di riferimento credibili e di conseguenza potrebbe derivarne una difficoltà nel reperimento dei fondi e, quindi, il rischio di rendere il progetto irrealizzabile.

A ciò si aggiunga il pericolo di duplicazione dei costi derivante dalla circostanza che il finanziatore vorrà comunque riesaminare l'insieme degli aspetti legali, tecnici, fiscali ed amministrativi per accordare il finanziamento.

E' opportuno rilevare che a livello internazionale, proprio con particolare riferimento alle operazioni di project financing, un numero sempre crescente di banche opera secondo il cosiddetto modello integrato, ossia nella duplice veste di consulente e di finanziatore. Ciò consente di offrire al promotore tutti i vantaggi derivanti dall'avere un unico interlocutore che lo garantisce in tutte le fasi di vita del progetto, evitando il rischio di porre in essere attività che si possono parzialmente sovrapporre ed inutilmente duplicare, influenzando in tal modo sul costo complessivo del progetto e soprattutto limitando i rischi di insuccesso nella fase di raccolta dei fondi.

Dalla prassi nazionale ed internazionale in tema di project financing, si rileva che di particolare importanza è il ruolo della banca cosiddetta "arranger" che assume un ruolo preminente nell'organizzazione del prestito e che svolge l'attività di reperire il finanziamento sul mercato, assicurando comunque la sottoscrizione diretta di un certo ammontare. Nelle operazioni di project financing è molto frequente che i promotori richiedano impegni di finanziamento interamente sottoscritti (underwriting), che consistono in impegni legali assunti sulla base di termini e condizioni negoziate e concordate tra le parti, che formano il cosiddetto term-sheet. L'impegno è vincolante ed è soggetto ad alcune condizioni sospensive specificatamente indicate.

Il processo di underwriting (nelle differenti formulazioni del "fully underwritten" e del " fully committed"), quindi, sposta sui sottoscrittori il rischio di un insuccesso nella fase di reperimento dei capitali, poiché nel caso che le altre banche rifiutino di finanziare il progetto gli "underwriters" sono obbligati a contrarre, cioè legati all'impegno di dover comunque provvedere al finanziamento a favore del promotore.

Nonostante il costo per il promotore ed il rischio per le banche, il ricorso al processo di underwriting può risultare determinante nello sviluppo di operazioni di project financing. Il motivo principale è che la certezza dei finanziamenti crea affidabilità del progetto, favorendo la stipula degli altri contratti commerciali e consentendo un tempestivo avvio della realizzazione dell'iniziativa.

A ciò si aggiunga l'affidamento che l'operazione di cui trattasi genera nell'amministrazione pubblica che può contare su un piano finanziario reso ancor più solido, in quanto garantito direttamente dalle banche mediante un impegno di sottoscrizione.

Detto impegno, come detto, non equivale ad un effettivo finanziamento poiché sarà la banca arranger a reperire gli altri finanziatori, anche mediante la creazione di un pool di istituti di intermediazione finanziaria, ma getta le basi per assicurare il passaggio da una mera ipotesi di investimento ad un progetto che possiede tutte le potenzialità tecniche, legali ed economiche per essere realizzato.

Dall'analisi suesposta circa i principali meccanismi che caratterizzano le operazioni in project financing a livello internazionale, occorre ora passare ad esaminare come detto istituto è stato disciplinato dal legislatore nazionale.

Con il dettato normativo contenuto nella legge 11 febbraio 1994, n. 109 e successive modificazioni è stato in effetti introdotto nel nostro ordinamento giuridico, in relazione al solo settore dei lavori pubblici, l'istituto della finanza di progetto, disciplinando tuttavia solo alcuni aspetti del fenomeno.

Inteso come un originale sistema di impulso per la realizzazione delle opere pubbliche, esso rappresenta anche per gli enti pubblici uno strumento cui ricorrere quasi necessariamente, stante il preoccupante divario esistente in termini finanziari tra disponibilità del settore pubblico e fabbisogno per opere infrastrutturali ad uso della collettività.

Tuttavia, affinché un'operazione ad iniziativa del promotore possa raggiungere gli obiettivi prefissati occorre un nuovo comportamento ed atteggiamento sia da parte dei soggetti costituenti l'amministrazione pubblica sia da parte del mondo finanziario e bancario e di quello imprenditoriale. Occorre ribadire, infatti, che nel project financing muta radicalmente la prospettiva dell'analisi che si deve effettuare: non più una valutazione dell'equilibrio economico e finanziario del realizzatore, ma di quello del progetto che si propone. E' pertanto essenziale una corretta analisi dei bisogni, soprattutto in termini del potenziale bacino d'utenza dell'opera finita e di quantificazione dei costi di realizzazione, in quanto se essa sarà esatta potrà garantire l'indispensabile cash flow.

L'istituto della programmazione triennale gioca un importante ruolo nella applicazione dello strumento di cui trattasi. Ogni anno infatti la pubblica amministrazione nelle sue varie articolazioni individua i bisogni della collettività e le opere da realizzare per rispondere a detti bisogni mediante un programma triennale scorrevole articolato in elenchi annuali. La programmazione pertanto individua anche le opere realizzabili mediante lo strumento della concessione basato sul project financing, ossia con una procedura ad iniziativa di soggetti privati.

Infatti, a differenza dell'istituto della concessione vera e propria che si basa sull'iniziativa dell'amministrazione aggiudicatrice, l'istituto del project financing prevede l'iniziativa del privato, pur nella considerazione che entrambe le fattispecie in realtà prendono l'avvio da una scelta pubblica effettuata nel programma triennale.

E' importante sottolineare che la legge, infatti, non ha inteso sostituire le scelte dell'amministrazione con quelle del privato: oltre al fatto che l'opera deve essere già inserita in uno strumento di programmazione, l'amministrazione è l'unico soggetto deputato a decidere quale sia il momento più opportuno per partire con la realizzazione dell'opera stessa e quali opere rivestano un carattere prioritario.

L'intento del legislatore è dunque quello di rispettare le scelte di priorità degli interventi effettuate dall'Amministrazione, nel cui ambito possono essere avanzate proposte da parte del privato promotore.

Nella procedura ad iniziativa dei privati, ai sensi dell'art. 37 bis della legge 109/94 e successive modificazioni, i promotori possono proporre entro il 30 giugno di ogni anno, termine da considerarsi perentorio, alle amministrazioni competenti la realizzazione di infrastrutture aventi carattere imprenditoriale già inserite nel programma triennale e negli strumenti urbanistici approvati.

Dette proposte devono comprendere:

- uno studio di inquadramento territoriale ed ambientale;
 - uno studio di fattibilità;
 - un progetto preliminare;
 - una bozza di convenzione;
- un piano economico-finanziario asseverato da un istituto di credito;

- una specificazione del servizio e della relativa gestione;

- l'indicazione: dei parametri di cui all'articolo 21, comma 2, lettera b) della legge stessa, per la valutazione dell'offerta economicamente più vantaggiosa, basati sul piano economico-finanziario; delle garanzie offerte alla amministrazione; delle spese sostenute per la predisposizione della proposta entro i limiti previsti dalla norma stessa.

Uno degli elementi costitutivi della proposta, quindi, è il piano economico finanziario asseverato da un istituto di credito, che deve comprendere tutti gli elementi atti a consentire all'amministrazione di compiere una propria valutazione sull'iniziativa.

Il piano economico finanziario è in sostanza l'insieme degli studi e delle analisi che consentono una valutazione preventiva della fattibilità finanziaria del progetto e il disegno di una ipotesi di modalità di reperimento dei fondi necessari per il sostegno dell'iniziativa stessa.

Esso è orientato prevalentemente a definire il profilo di rischio dell'operazione, i relativi tempi di attuazione e la dimensione della stessa al fine di renderla proponibile alla comunità dei finanziatori. Con tale strumento viene valutata la sussistenza dell'equilibrio dell'investimento sotto il duplice profilo economico e finanziario, cioè sia con riguardo ai ricavi che si attendono mediante l'applicazione delle tariffe e che devono poter ripagare i costi di realizzazione dell'infrastruttura e di gestione del servizio, sia in relazione alle risorse finanziarie che devono far fronte agli esborsi monetari.

Il legislatore ha disposto, inoltre, che il piano economico finanziario di cui trattasi debba essere asseverato da un istituto di credito.

Secondo alcuni partecipanti all'audizione l'asseveramento consisterebbe nella sola attestazione da parte della banca atta a comprovare che i flussi di entrate previsti nello svolgimento del servizio, sulla base delle analisi svolte dal promotore, saranno in grado di assicurare la copertura dei costi previsti ed il reintegro dei finanziamenti acquisiti sul mercato. Ciò non dovrebbe implicare, altresì, una valutazione approfondita da parte della banca del mercato interessato, sia dal lato della domanda che da quello dell'offerta, ed un esame della struttura dei prezzi e delle tariffe praticabili, perché in tal modo si duplicherebbero gli studi già compiuti dal promotore. Si tratterebbe, quindi, solo di una verifica di massima, atta a dimostrare la credibilità dell'iniziativa ossia che il prospetto finanziario del progetto abbia una coerenza e una propria validità ai tassi di mercato.

L'Autorità ritiene, invero, che la natura e la funzione che il legislatore ha inteso riconoscere all'attività di asseveramento degli istituti di credito non consente di poter ricondurre la stessa ad una mera verifica di massima del piano economico finanziario. Detta attività è da intendersi in primo luogo come esercizio di una funzione di rilevanza pubblicistica, che si sostanzia nell'accertamento effettuato dall'istituto di credito, in luogo dell'amministrazione stessa, su uno degli elementi costitutivi della proposta.

L'attività di asseverazione è volta quindi ad un esame critico ed analitico del progetto, in cui vengono valutati gli aspetti legati alla fattibilità dell'intervento, alla sua remuneratività ed alla capacità di generare flussi di cassa positivi. Essa risulta, pertanto, essere un elemento essenziale della proposta vista la necessità di utilizzare il piano economico finanziario presentato dal promotore per determinare il valore degli elementi mediante i quali valutare l'offerta economicamente più vantaggiosa nella successiva gara propedeutica alla procedura negoziata prevista dalla legge per l'affidamento della concessione.

Non è sufficiente, quindi, che l'istituto di credito effettui una semplice verifica di massima del piano economico finanziario presentato dal promotore, ma sarà necessario che esso attesti la coerenza degli elementi che lo compongono, con particolare riferimento a quelli previsti dall'art. 18, comma 3, e dall'art. 85, comma 1, del D.P.R. 21 dicembre 1999 n. 554.

In particolare, l'attività di asseverazione dovrà attestare che il piano economico finanziario è

coerente ai fini della determinazione dei seguenti elementi:

- a) l'eventuale prezzo massimo che l'amministrazione aggiudicatrice intende corrispondere;
- b) l'eventuale prezzo minimo che il concessionario è tenuto a corrispondere per la costituzione o il trasferimento dei diritti;
- c) l'eventuale canone da corrispondere all'amministrazione aggiudicatrice;
- d) la percentuale dei lavori da appaltare obbligatoriamente a terzi;
- e) il tempo massimo previsto per l'esecuzione dei lavori e per l'avvio della gestione;
- f) la durata massima della concessione;
- g) il livello minimo della qualità di gestione del servizio, nonché delle relative modalità;
- h) il livello iniziale massimo e la struttura delle tariffe da praticare all'utenza e la metodologia del loro adeguamento nel tempo.

L'asseveramento deve altresì fornire indicazioni alla stazione appaltante circa l'identificazione di eventuali ulteriori elementi specifici che saranno inseriti nel contratto.

Infine, l'asseveramento dovrà indicare utili elementi di valutazione per la stazione appaltante perché la stessa preveda la facoltà o l'obbligo per il concessionario di costituire la società di progetto prevista dall'articolo 37 quinquies della legge quadro.

L'istituto di credito, in conclusione, è chiamato a svolgere la propria attività di asseveramento per attestare, in particolare, il valore degli elementi suindicati che verranno successivamente inseriti nel bando di gara dalla stazione appaltante quali criteri per valutare l'offerta economicamente più vantaggiosa.

Da ciò deriva che il mancato o incompleto asseveramento comporta la conseguente inammissibilità della proposta, poiché viene a mancare una parte fondamentale della stessa, esplicitamente prevista dal legislatore. Ciò in quanto la proposta non potrà essere ritenuta di pubblico interesse e, di conseguenza, approvata se la stessa non risulta completa in ogni sua parte, ivi compresa l'asseverazione analitica da parte degli istituti di credito del valore degli elementi sopra indicati.

Pertanto, in presenza di un asseveramento incompleto o nel quale la coerenza del piano economico finanziario in relazione agli elementi di cui agli articoli 18, comma 3, e 85, comma 1, del D.P.R. 554/99, non sia ritenuta sufficientemente e chiaramente attestata, la stazione appaltante, durante l'attività valutativa prevista all'art. 37 ter della legge 109/94 e successive modificazioni, sarà tenuta a richiedere al promotore e all'istituto di credito asseverante le necessarie integrazioni e/o chiarimenti, al fine di poter ritenere ammissibile la proposta stessa. E ciò anche in riferimento alle proposte presentate entro la data del 30 giugno 2000.

Stabilita la natura e la funzione dell'attività di asseveramento che deve essere compiuta dagli istituti di credito, bisogna ora esaminare se essa possa intendersi anche come obbligo a contrarre da parte dell'istituto di credito, cioè come impegno al successivo finanziamento a favore del promotore.

Pur dovendo rilevare che nella legge quadro sui lavori pubblici, che rappresenta solo una delle possibilità applicative della finanza di progetto, l'elemento finanziario e quello tipicamente imprenditoriale sembrano a volte difficilmente distinguibili e viene correttamente apprezzato dal legislatore il ruolo centrale che la figura del finanziatore assume tipicamente in questo fenomeno, non può tuttavia ritenersi che il legislatore abbia voluto imporre agli istituti di credito asseveranti l'obbligo del successivo finanziamento.

Al contrario, dal dettato normativo si può rilevare che il legislatore ha voluto distinguere i due momenti dell'asseveramento e del finanziamento, considerando il primo come attività svolta in luogo e nell'interesse dell'amministrazione per attestare la validità degli elementi che compongono il piano economico finanziario.

Non ha rilievo in questa sede ma è problema di rapporti tra promotori ed istituti di credito se l'asseveramento possa creare in capo al primo, legittime aspettative di finanziamento e al limite l'ipotizzabilità di una responsabilità di natura civilistica secondo il nostro ordinamento.

Infine, nell'ottica della ripartizione del rischio tra tutti i soggetti coinvolti ed in considerazione del richiamato collegamento negoziale che caratterizza le operazioni di *project financing* a livello internazionale, si sottolinea l'auspicio formulato in sede di audizione che il promotore e la stessa Amministrazione possano "contare" sulla proposta non solo in termini di verifica della sostenibilità economica della stessa, ma anche come "bancabilità", cioè effettiva garanzia di erogazione dei finanziamenti necessari alla sua realizzazione.

Ma, al di là di questa prospettiva *de jure condendo*, allo stato è fondamentale il ruolo svolto dalla pubblica amministrazione chiamata a dare certezza alla programmazione delle opere ed alla pianificazione territoriale per agevolare il capitale di rischio privato, così da rendere più agevole il processo di finanziamento e di realizzazione delle grandi opere.

2) Per quanto attiene, poi, al secondo quesito alcuni intervenuti hanno ritenuto che i concorrenti partecipanti alla successiva gara, ai sensi dell'art. 37 quater della legge 109/94 e successive modificazioni, non debbano presentare un piano economico-finanziario asseverato, altrimenti ci si troverebbe dinanzi ad una difformità di trattamento tra i concorrenti per una concessione su iniziativa della pubblica amministrazione e quelli per una concessione su iniziativa di un promotore privato.

A tal fine occorre rilevare che se è pur vero che le proposte presentate dai concorrenti alla successiva gara si basano sulla proposta del promotore, già valutata dall'amministrazione e posta a base della gara stessa, va opportunamente evidenziato che anche le offerte dei concorrenti debbono consentire all'amministrazione una valutazione delle stesse in termini non difformi da quanto è accaduto per la proposta del promotore.

E poiché l'attività di asseveramento è volta ad assicurare in primo luogo la coerenza del piano economico-finanziario in relazione agli elementi di cui all'art. 85, comma 1, del D.P.R. 21 dicembre 1999, n. 554, ne consegue che sarà necessario che anche le proposte dei concorrenti siano corredate da un piano economico finanziario asseverato da un istituto di credito nei limiti in cui risultino modificati il valore degli elementi necessari per la determinazione dell'offerta economicamente più vantaggiosa.

3) Per quanto attiene, infine, al terzo quesito questa Autorità si riserva di far conoscere le proprie determinazioni avendo interessato della questione il Ministero delle Finanze, per quanto di competenza.

CONCLUSIONI

Per i motivi suesposti, l'Autorità ritiene che:

1) L'attività di asseveramento degli istituti di credito non costituisce impegno giuridico al successivo finanziamento.

Essa è esercizio di una funzione di rilevanza pubblicistica mediante la quale si accerta, in luogo dell'amministrazione, la coerenza del piano economico finanziario con gli elementi di cui agli articoli 18, comma 3, e 85, comma 1, del D.P.R. 21 dicembre 1999, n. 554.

In presenza di un mancato o incompleto asseveramento l'Amministrazione, al fine di ritenere la proposta ammissibile e poterla compiutamente valutare, è tenuta a richiedere le necessarie integrazioni al promotore ed all'istituto di credito asseverante.

2) Il piano economico-finanziario presentato dai concorrenti nella gara di cui all'art. 37 quater,

comma 1, lettera a), della legge 11 febbraio 1994, n. 109 e successive modificazioni deve essere asseverato da un istituto di credito nei limiti in cui il valore degli elementi necessari per la determinazione dell'offerta economicamente più vantaggiosa risultino variati rispetto all'indicazione fornita dal promotore con la sua proposta.

I Consiglieri

Il Presidente

Il Segretario