

## Approccio commerciale al leasing pubblico

18 e 19 Maggio 2011 (ore 9:30 - 17:30)

MILANO - Novotel Milano Linate Aeroporto (Via Mecenate, 121)

### Presentazione

Obiettivo del corso sarà fornire una conoscenza di base dell'universo PA, dei processi inerenti la sua capacità contrattuale, delle modalità di acquisizione di beni, servizi e lavori. Dopo un breve esame delle normative di riferimento, verranno analizzati alcuni aspetti dell'operatività della PA (modalità di finanziamento, limiti all'indebitamento, autonomia nella scelta delle procedure di realizzazione degli investimenti, vincoli posti dalle norme di evidenza pubblica) ed individuate le operazioni di leasing maggiormente richieste. Verranno affrontati argomenti come: l'approccio alla PA e la creazione di un canale commerciale finalizzato; la gestione dei rapporti di partnership con fornitori ed imprese di costruzione; gli accorgimenti e i limiti posti all'attività commerciale con la PA dalla 231/01 e 353/2011. Saranno individuati ed approfonditi i vantaggi e gli svantaggi del leasing per la PA, definiti "gli argomenti di vendita" e puntualizzate le attività di gestione dell'operazione fino alla emissione del bando di gara.

### Destinatari

Il corso è rivolto agli addetti commerciali in sede e sul territorio che sono dedicati, sia pure parzialmente, ad una attività di contatto preliminare con la PA interessata all'operazione. Il target del partecipante è, quindi, il commerciale che viene coinvolto (o che si vorrebbe coinvolto) maggiormente sul territorio per quelle Associate che stanno investendo sul prodotto ma che gestiscono ancora i contatti con persone di sede addette, normalmente, alla lettura di bandi di gara.

*"Parlare di PA non vuol dire escludere la necessità di vendere il prodotto sul territorio".* È importante facilitare il contatto con la PA interessata in quanto informazioni e consulenza possono produrre una positiva decisione sull'adozione dello strumento leasing, sia pur nel rispetto della par condicio e trasparenza imposte dalle norme di comportamento. La diffusione del leasing pubblico a livello nazionale necessita di una struttura commerciale esterna che possa gestire, almeno fino ad un certo livello, la promozione e lo sviluppo nel settore.

## Relatori

**Dott. Francesco PASTORE**

Francesco PASTORE è laureato in Scienze dell'Amministrazione Aziendale con Specializzazione in Finanza e Controllo conseguita nel 1974 dopo un corso quinquennale presso la Scuola di Amministrazione Aziendale di Torino.

*“Nell’ambito dei compiti di Responsabile dell’Ufficio Leasing Pubblico, ho avuto modo di approfondire le tematiche del prodotto e la conoscenza delle problematiche di applicazione nella Pubblica Amministrazione”.*

Ha partecipato come relatore sul leasing pubblico a molteplici incontri organizzati dalle Poste Italiane e dalle Banche sul territorio nazionale con gruppi di Amministratori locali e dirigenti di Aziende Pubbliche. Attualmente svolge l’attività di consulente nel settore degli appalti pubblici, con particolare riguardo al leasing immobiliare in costruendo e fotovoltaico, per conto di primarie Società di Leasing, per Assilea, per primari gruppi nel settore delle costruzioni e delle energie rinnovabili, e per conto di associazioni e consorzi tra Enti pubblici.

## PROGRAMMA

### **Pubblica Amministrazione**

- ↔ **Definizione**
- ↔ **Classificazione ISTAT degli Enti Pubblici**
- ↔ **Classificazione convenzionale degli Enti Pubblici**

### **PA e leasing**

- ↔ **Utilizzo del leasing da parte della PA:**
  - **cronistoria**
  - **operazioni realizzate fino al 2007**
  - **criticità riscontrate**

### **Aspetti specifici che caratterizzano l'operato della PA** (con particolare riguardo agli Enti Locali)

- ↔ **Fonti di finanziamento**
- ↔ **Vincoli normativi**
- ↔ **Capacità contrattuale**
- ↔ **Normativa pubblica e clausole particolari del contratto di leasing**

### **Fonti di finanziamento**

- ↔ **Fonti di finanziamento interne**
- ↔ **Fonti di finanziamento esterne**
- ↔ **Tipologie di indebitamento**

### **Sistema di contabilità** (Cenni)

- ↔ **La struttura di un bilancio pubblico per tipologia di Ente**
- ↔ **La struttura del bilancio di un Ente locale ( TUEL)**
- ↔ **Iter procedurale di spesa: delibera di impegno e mandato di pagamento**
- ↔ **Ruolo del tesoriere**
- ↔ **Inquadramento del canone di leasing nella contabilità pubblica**

### **Vincoli normativi** (Cenni)

- ↔ **Patto di stabilità**
- ↔ **Limiti all'indebitamento**
- ↔ **Anticipi**
- ↔ **Lease-back e debiti fuori bilancio**

### **Capacità contrattuale** (Cenni)

- ↔ Evidenza pubblica
- ↔ Testo Unico dei contratti per lavori, forniture e servizi : Dlgs 163/06
- ↔ Tipologie di appalti
- ↔ Appalti misti
- ↔ Il sistema di scelta dell'appaltatore
- ↔ Iter procedurale di gara comunitaria
- ↔ Documentazione di gara (bando, capitolato speciale, disciplinare, allegati tecnici, allegati amministrativi)
- ↔ Criteri di aggiudicazione
- ↔ Obbligatorietà della gara comunitaria
- ↔ Procedura negoziata con o senza pubblicazione del bando
- ↔ Il leasing e la normativa contrattualistica pubblica

### **Leasing su immobili da costruire**

- ↔ Art. 160 bis del Dlgs 163/2006
- ↔ ATI tra soggetto realizzatore e soggetto finanziatore
- ↔ Progettazione, realizzazione e finanziamento
- ↔ Contratto di appalto e contratto di leasing
- ↔ Cessione del diritto di superficie
- ↔ Responsabilità disgiunta e solidale
- ↔ Direzione lavori
- ↔ Certificazione dei SAL
- ↔ Certificato di collaudo
- ↔ Clausole particolari del contratto di leasing
- ↔ Criticità specifiche

### **Leasing strumentale e su targato**

- ↔ Norme specifiche contenute nel Dlgs. 163/2006
- ↔ Partnership con fornitori
- ↔ Tipologie di contratto: strumentale e targato classico, full leasing e leasing operativo
- ↔ Criticità specifiche

### **Leasing su impianti fotovoltaici**

- ↔ Normativa di riferimento
- ↔ ATI tra soggetto realizzatore e soggetto finanziatore
- ↔ Contratto immobiliare o strumentale
- ↔ Clausole particolari del contratto di leasing
- ↔ Criticità specifiche

### **Bandi di gara tipo da proporre alla PA**

- ↔ **Bandi tipo Assilea**
- ↔ **Considerazioni su possibili implementazioni e variazioni**

### **Approccio commerciale**

- ↔ **Conoscenza del mercato**
- ↔ **Canali commerciali da utilizzare**
- ↔ **Enti della PA potenzialmente interessati**
- ↔ **Selezione fornitori e costruttori**
- ↔ **Accordi preventivi alla gara e manleve**

### **Consulenza alla Stazione appaltante**

- ↔ **Riferimenti a bandi di successo**
- ↔ **Bozze di bandi di gara**
- ↔ **Gestione di alcune criticità**
- ↔ **Allocazione dei rischi**
- ↔ **Rapporto tra finalità dell'Ente e criticità per il potenziale contraente**
- ↔ **Costi derivanti dalla procedura**
- ↔ **Gestione della trattativa**

### **Limiti da rispettare nell'approccio commerciale**

- ↔ **Legge 231/2001**
- ↔ **Legge 353/2011**
- ↔ **Par condicio e trasparenza**

### **Considerazioni generali di tipo commerciale**

- ↔ **Fattori che hanno limitato l'utilizzo del leasing nella PA**
- ↔ **Fattori che contribuiscono alla diffusione del leasing nella PA**

### **Argomenti di vendita**

- ↔ **Vantaggi per la PA**
- ↔ **Impatto sul bilancio pubblico**
- ↔ **Confronto tra leasing, project e realizzazione tradizionale tramite fondi proprio indebitamento classico**
- ↔ **Risultati ottenibili con il leasing**
- ↔ **Costo dell'operazione**
- ↔ **Considerazioni per un migliore rapporto costi/benefici**
- ↔ **Inutilità ed effetti negativi di alcune clausole apparentemente a tutela dell'Ente**

### **Conclusioni**