



net

economia dei servizi pubblici locali

Spedizione in abbonamento postale
Art. 2 Comma 20/c
Legge 662/96 - Filiale di Firenze

Anno IX, numero 27
novembre - dicembre 2002

S P E C I A L E

**Acqua: impegno pubblico,
strategie private**

Gas

**Ad un passo
dalla liberalizzazione**

Tariffe

**Quanto costano
i servizi in Toscana**

Tempo di bilanci

Alfredo De Girolamo

presidente Cispel Toscana

FARE IL BILANCIO dell'anno servirebbe a poco, ma esprimere la soddisfazione per alcune attività mi permette di ringraziare le aziende del nostro sistema che hanno contribuito con noi a promuovere una nuova e più efficiente *governance* per i servizi pubblici locali.

Il nostro sistema, oltre a vivere una fase di grande trasformazione, aspetta da tempo un quadro normativo più chiaro in cui operare. Abbiamo chiesto a luglio, in occasione della nostra assemblea, che la Regione Toscana approvasse una legge regionale sui servizi pubblici, di cui in questo ultimo mese è stato avviato l'iter per la definizione.

Dal 26 novembre la Regione ha accolto la proposta di Cispel Toscana di partecipare al tavolo istituzionale di concertazione regionale, sanando un vuoto che da anni il nostro sistema si trascinava.

Con la Regione Toscana, inoltre, insieme alle parti sociali, abbiamo firmato nel luglio di quest'anno l'intesa per le politiche di regolazione del Trasporto Pubblico Locale, e stiamo sottoscrivendo le intese volontarie sul recupero dei rifiuti.

Abbiamo attivato una serie di sinergie per promuovere due settori, finora marginali della nostra associazione: la protezione civile e la cultura. Cispel Toscana ha firmato nel mese di novembre l'accordo con l'Unione regionale delle Province toscane, a cui stanno seguendo convenzioni provinciali, la prima con Firenze, per la gestione delle emergenze di protezione civile. Techset, la società nata per volontà di Cispel Toscana

e l'Agenzia Regione Recupero Risorse, poco meno di un anno fa, ha già avviato il lavoro di indagine conoscitiva delle nostre aziende, per ottimizzare l'attività di coordinamento necessaria negli interventi tecnici di protezione civile. La collaborazione con l'Agenzia Regione Recupero Risorse ha riguardato quest'anno anche l'assistenza ai Comuni per il passaggio da tassa a tariffa nel settore dei rifiuti.

Per quanto riguarda la cultura, stiamo per inaugurare lo sportello di Federculture in Toscana. Abbiamo infatti attivato una sinergia con Anci Toscana, il Consiglio delle Autonomie Locali e Federculture per favorire la creazione di una rete della cultura toscana; l'attività sviluppata è quella di alcuni seminari per addetti al settore, l'avvio di una ricerca sull'organizzazione della cultura da parte degli enti locali, la partecipazione alle Città della Cultura, evento nazionale che si terrà a Firenze nella primavera prossima.

Mi preme ringraziare le aziende per le iniziative organizzate in questi mesi, che sono state di qualità e di grande partecipazione e soprattutto le aziende dell'acqua che hanno aderito con entusiasmo alla campagna lanciata dal presidente Claudio Martini sulla costituzione di un Fondo di Solidarietà per l'approvvigionamento idrico nei paesi in via di sviluppo dell'Africa. Le aziende toscane che si impegnano, contribuendo a sostenere quest'attività di cooperazione internazionale nei paesi del terzo mondo, ci ricordano che servizio pubblico significa avere anche attenzione nei confronti dei cittadini, in questo caso di quelli che più hanno bisogno.

L'attenzione nei confronti dei cittadini si è concretizzata in questi mesi anche con la partecipazione di Cispel al Comitato regionale Consumatori Utenti, con cui è stato firmato un protocollo di intesa al fine di privilegiare ogni azione che possa servire ad una maggiore comunicazione e condivisione della gestione delle aziende con le persone che quotidianamente usufruiscono dei nostri servizi.

L'aumento quantitativo delle associate conferma infine l'interesse verso la nostra associazione e verso il ruolo che è chiamata a svolgere in questa delicata fase di apertura al mercato.

net

**Economia dei servizi
pubblici locali**

Anno IX, numero 27
novembre - dicembre 2002

Aut. n. 4472 del 6.4.1995
del Tribunale di Firenze

Comitato scientifico

Mercedes Bresso
Eva Buiatti
Mario Caciagli
Renato Cecchi
Roberto D'Anna
Alfredo De Girolamo
Giorgio Federici
Daniele Fortini
Dario Franchini
Marco Geddes
Paolo Giovannini
Gianni Maltinti
Luciano Niccolai
Paolo Peruzzi
Alessandro Petretto
Andrea Sbandati
Giuseppe Sorace
Roberto Teroni
Concetta Vazzana
Alessandro Viviani

Comitato editoriale

Lorenzo Brunori
Marco Brocchi
Gino Calderini
Cristina Fiorilli
Luigi Pizzolo
Vanessa Prati
Saura Saccenti
Paola Sighinolfi
Gianluca Spitellos
Alessandro Signorini
Marco Talluri
Andrea Viani

Coordinamento redazionale

Barbara Gabbrielli

Periodico di Cispel Toscana



Confederazione italiana pubblici servizi

Direttore responsabile

Lirio Mangalaviti

Edizioni
AIDA
FIRENZE

Progetto grafico e impaginazione

AIDA srl
Via Maragliano, 31a
50144 Firenze
tel. 055 321841
fax 055 3215216
www.aidanet.com

Le Edizioni Aida sono disposte a negoziare il pagamento dei diritti per le immagini delle quali non è stato possibile chiedere preventivamente il permesso di pubblicazione

Stampa

Corrado Tedeschi - Firenze

Direzione, redazione e pubblicità

Cispel Toscana
Via Alamanni, 41 - 50123 Firenze
Tel. 055 211342 fax 055 282182
www.cispeltoscana.net
e-mail: cispelto@cispeltoscana.net

Fattore acqua

Siglato il "patto" tra Regione e Cispel Toscana per destinare risorse ai progetti di cooperazione internazionale nei Paesi in via di sviluppo

Claudio Martini
presidente della Regione Toscana



AL TEMA DELL'ACQUA è stata dedicata l'edizione 2002 del Meeting internazionale sui diritti umani. Nelson Mandela, alla Conferenza di Johannesburg, ci ha ricordato che "senza l'acqua non c'è futuro". Oggi, un miliardo e mezzo di persone non hanno accesso a questo bene. Due miliardi non usufruiscono di sistemi igienici e sanitari. Tre miliardi non dispongono di alcun trattamento delle acque reflue. La scarsità d'acqua compromette così la salute di una larga parte della popolazione

ed è un pesante vincolo per lo sviluppo economico di molti paesi. Le stesse Nazioni Unite vedono nell'emergenza idrica una delle priorità dell'umanità per il futuro. Si prevede che la carenza di acqua metterà a rischio la vita di miliardi di persone nei prossimi venti anni.

Da secoli l'acqua è all'origine di guerre: nel 1503 Machiavelli e Leonardo da Vinci studiarono un piano per modificare il corso dell'Arno durante il conflitto tra Pisa e Firenze.

Ancora ai nostri giorni è alla base di conflitti e tensioni in varie parti del mondo: sono circa venti le guerre scatenate per l'acqua. Lo stesso conflitto israelo-palestinese è, in parte, alimentato da questo problema. Stessa situazione nei rapporti tra Turchia, Iraq e Siria, tra India e Pakistan, e per molti paesi dell'Africa subsahariana. L'acqua è un fattore strategico per il cui possesso si arriva anche a combattere.

L'appuntamento del 10 dicembre al Palazzetto dello Sport di Firenze, al quale hanno partecipato circa 8mila studenti provenienti da tutta la Toscana, è stata l'occasione per approfondire questo tema, per incontrare esperti e testimoni, per far crescere la consapevolezza che l'acqua è un bene da cui dipende la vita stessa e che il rispetto dei diritti umani comprende necessariamente anche quello all'acqua.

Anche questa edizione del Meeting sui diritti umani si è conclusa con un impegno concreto: la firma di un'intesa tra Regione, Cispel, Aziende di gestione dei servizi idrici in Toscana e Comuni con l'obiettivo di destinare ogni anno oltre 1 milione di euro alla cooperazione internazionale nell'ambito dell'approvvigionamento idrico. Un obiettivo avviato a luglio, al termine dei lavori del Meeting di San Rossore "From Gobar to Glocal".

La mia proposta allora fu quella di destinare un centesimo di euro per ogni metro cubo di acqua potabile consumata all'approvvigionamento idrico dei paesi poveri. Immediata e positiva la risposta delle aziende aderenti a Cispel, che si rese disponibile a riacordare i gestori del servizio idrico dei sei ambiti ottimali regionali per individuare le forme migliori per assicurare, annualmente, una quota da destinare alla cooperazione internazionale sull'acqua. Da questo prezioso lavoro nasce la convenzione che abbiamo firmato il 10 dicembre: sarà un piccolo ma concreto contributo per garantire a tutti, in ogni parte del mondo, il diritto primario all'acqua.

Protezione civile

Techset, primo accordo con le Province

Techset, la società che organizza e gestisce gli interventi di protezione civile nell'ambito delle aziende dei pubblici servizi, ha mosso un primo ed importante passo verso l'autonomia finanziaria. Con l'accordo, siglato appena un mese fa con la Provincia di Firenze, a Techset è stato riconosciuto un plafond di 37mila euro l'anno "in stand by", ovvero solo per garantire il potenziale intervento di uomini e mezzi delle aziende che aderiscono a Cispel. In caso di effettive emergenze, poi, le aziende dei pubblici servizi andranno a potenziare i servizi di protezione civile sui territori interessati dietro pagamento di un corrispettivo determinato da specifici tariffari.

"La sigla di questo accordo - spiega Bruno Serena che di Techset è il direttore - stabilisce un principio importante perché riconosce il nostro ruolo anche al di fuori della stretta emergenza e ci consente di garantire il bilancio dell'azienda". La convenzione con Firenze si inserisce poi in un accordo ancora più vasto con l'Unione regionale delle Province toscane (Urpt). Le Province, infatti, hanno da poco acquisito dalla Regione la competenza ad affrontare eventi calamitosi che sempre più spesso implicano la dichiarazione di emergenza. In questo contesto si inserisce Techset che, valorizzando le competenze delle aziende dei pubblici servizi, garantisce, ad esempio, la ricostruzione di impianti di acqua, luce, gas, lo smaltimento dei rifiuti nelle aree colpite, l'allestimento di aree di accoglienza.

Il privato lo scelgo così

Differenze e analogie tra i sette i bandi di gara pubblicati dagli Ato per l'individuazione del partner che gestirà i servizi idrici

Lorenzo Bardelli

responsabile dell'attività di ricerca di Crs-Proacqua

Paolo Peruzzi

Comitato per la vigilanza sull'uso delle risorse idriche

Andrea Sbandati

direttore Cispel Toscana

IN ATTUAZIONE della legge 36/94 di riforma dei servizi idrici, le Regioni hanno definito 91 Ambiti Territoriali Ottimali nei quali dovranno essere riorganizzate le migliaia di gestioni preesistenti. L'ultima *Relazione annuale sullo stato dei servizi idrici* che il Comitato per la Vigilanza sull'uso delle risorse idriche ha presentato al Parlamento, ha rilevato che di questi 91 Ambiti, 74 si sono insediati, 18 hanno già approvato il Piano. Dei 74 Ambiti che si sono insediati, 19 hanno già scelto la forma di gestione: 2 hanno scelto l'affidamento in concessione a terzi tramite gara e 17 l'affidamento diretto a società per azioni a prevalente capitale pubblico locale, per le quali l'attuale normativa prevede espressamente si debba procedere alla gara per la scelta del socio privato.

I bandi di gara pubblicati recentemente, o in corso di pubblicazione, per la selezione del partner privato di alcune società affidatarie del servizio idrico integrato in Toscana, offrono l'occasione per alcuni approfondimenti sulle caratteristiche di tale procedura, anche in relazione alle recenti innovazioni normative introdotte con il decreto ministeriale del 22 novembre 2001 e con l'articolo 35 della legge 448/2001.

Il ragionamento che proponiamo si snoda seguendo nell'ordine: la descrizione delle principali caratteristiche degli Ambiti considerati, la ricostruzione delle procedure

concorsuali prescelte, l'analisi dei criteri di ammissione e, infine, l'esame dei criteri utilizzati per la valutazione delle offerte.

Caratteristiche degli Ato

Gli Ambiti considerati in questo articolo sono tra loro piuttosto disomogenei quanto a popolazione residente e superficie, come risulta dalla Tabella 1. Il dato di sintesi dei due aspetti, rappresentato dalla densità, varia sensibilmente passando dai 49 ab/Kmq dell'Ato 6 Ombrone, che è il più grande per estensione territoriale, ai 323 ab/Kmq dell'Ato 3 Medio Valdarno, che ha la popolazione residente maggiore. Considerazioni analoghe possono essere fatte in relazione al volume erogato nel primo esercizio, mentre riguardo alle estensioni delle reti acquedottistiche e fognarie, si può rilevare come nell'Ato 2, Basso Valdarno la prima sia circa tre volte più estesa della seconda, mentre negli altri casi le reti acquedottistiche raggiungono una estensione quasi doppia di quelle fognarie. Riguardo agli investimenti, si può osservare che l'ammontare complessivo previsto nei piani approvati dai singoli Ato risulta pari a circa 2.358 milioni di €, che appaiono tuttavia ripartiti in modo piuttosto disomogeneo: l'incidenza pro capite della spesa per investimento passa da 564 € nell'Ato 4 Lazio Meridionale, a circa 1.199 € nell'Ato 6 Ombrone.

¹ Si veda direttiva 93/37 art. 1, lett. e, f, g.

² Si veda direttiva 93/37, art. 7.2-3.

³ A questo proposito è utile ricordare che la gara per la scelta del socio privato è stata effettuata per l'Ambito dell'Alto Valdarno prima che dell'emanazione del DM.

⁴ Confservizi Cispel. Compendio Statistico, anni 1998, 1999, 2000.

⁵ Si tratta di una stima per difetto, in quanto si prendono in considerazione le sole aziende italiane.

⁶ Nella stima non si è considerata la possibilità che le imprese hanno di raggiungere i requisiti attraverso l'associazione temporanea d'impresa.

Tabella 1

Popolazione residente, superficie, volume erogato, estensione e dotazione pro capite delle reti di acquedotto e fognatura, e investimenti previsti negli ATO esaminati

	Toscana AATO 2 Basso Valdarno	Toscana AATO 3 Medio Valdarno	Toscana AATO 4 Alto Valdarno	Toscana AATO 6 Ombrone	Umbria ATO 2 Terni	Lazio ATO 4 Meridionale Latina	Campania ATO 3 Sarnese Vesuviano
Popolazione residente (ISTAT 1996)	766.268	1.205.188	298.224	352.199	220.837	596.292	1.454.925
Comuni	64	50	37	51	32	38	76
Superficie (Kmq)	3.605	3.726	3.262	7.144	1.953	2.498	897
Densità (abitanti /Kmq)	213	323	91	49	113	239	1.621
Volume erogato previsto per il primo esercizio (mc x 1.000)	50.279	91.600	19.449	27.931	19.216	39.915	98.221
Km rete di acquedotto	6.614	6.364	1.947	2.186	2.295	2.504	4.007
Km rete di fognatura	2.256	3.703	1.140	1.343	690	1.252	1.689
metri/abitanti rete acquedotto	8,6	5,3	6,5	6,1	10,4	4,2	2,8
metri/ abitanti rete fognatura	2,9	3,1	3,8	3,8	3,1	2,1	1,2
Investimenti previsti per l'intero periodo (€ x 1.000)	605.680	807.720	186.570	422.230	173.349	336.090	1.395.655
Investimenti pro capite	790	670	625	1.199	785	564	884

Fonte: elaborazione sui piani di Ambito

Tabella 2

Società affidatarie, procedure adottate e quote messe a gara

Ambito	Affidamento avvenuto prima o dopo la procedura di gara	Società affidataria del SII	Procedura di gara	Quota del capitale messa a gara (%)
Toscana – ATO 2 Basso Valdarno	Prima	Acque S.p.A	Ristretta con lettera d'invito	45
Toscana ATO 3 Medio Valdarno	Prima	Publiacqua S.p.A	Ristretta con lettera d'invito	40
Toscana ATO 4 Alto Valdarno	Dopo	Nuove Acque S.p.A.	Aperta. Pubblico incanto	46
Toscana ATO 6 Ombrone	Prima	Acquedotto del Fiora S.p.A.	Aperta. Pubblico incanto	40
Umbria – ATO 2 Terni	Dopo		Aperta – Pubblico incanto	25
Lazio – ATO 4 Meridionale Latina	Dopo	Costituenda	Aperta. Pubblico incanto	49
Campania – ATO 3 Sarnese Vesuviano	Prima	G.O.R.I. S.p.A.	Aperta. Pubblico incanto	19

Fonte: elaborazioni sui bandi pubblicati e in corso di pubblicazione

Riguardo alla percentuale di capitale messa a gara, si rileva una sostanziale convergenza su quote pari o superiori al 40%, poiché solo l'Ato 2 Umbria e l'Ato 3 della Campania hanno selezionato un partner privato per una partecipazione azionaria inferiore, rispettivamente del 25% e del 19%.

In questa sede i dati riportati hanno semplicemente la funzione di dare alcune informazioni di base sugli affidamenti oggetto delle procedure analizzate; pertanto, chi fosse interessato alle caratteristiche socio-economiche e tecniche degli Ambiti, può consultare la citata *Relazione annuale* presentata dal Comitato per la vigilanza sull'uso delle risorse idriche in Parlamento lo scorso mese di luglio sul sito <http://www.minambiente.it/Sito/cvri/cvri.htm> (tabella 1).

Le procedure adottate

Le modalità adottate per procedere all'implementazione della forma gestionale prevista dall'Ambito nei casi di specie, ovvero la società per azioni a prevalente capitale pubblico locale, sono suddivisibili in due categorie:

- la prima prevede l'approvazione del Piano di Ambito preliminare, l'indizione della procedura di gara per la selezione di un partner per una costituenda società, destinata a ricevere l'affidamento diretto della gestione del servizio solo successivamente all'espletamento della procedura (casi di questo tipo sono l'Ato 4 della Toscana, l'Ato 2 Umbria e l'Ato 4 del Lazio);
- la seconda prevede l'affidamento del servizio ad una società interamente a capitale pubblico e la successiva indizione della procedura di selezione del partner (Ato 2, 3 e 6 della Toscana e Ato 3 della Campania).

In relazione al tipo di procedura, si può fare riferimento alla distinzione utilizzata nell'ambito delle direttive europee in materia di appalti pubblici, che descrivono tre diversi tipi di procedure:

- aperta, in cui l'amministrazione aggiudicatrice fissa i requisiti di ammissione, accetta ed esamina tutte le offerte pervenute da parte di imprese che li soddisfano;

- ristretta, in cui possono partecipare soltanto le imprese espressamente invitate dall'amministrazione aggiudicatrice, eventualmente rientranti tra quelle che soddisfano una serie di criteri resi noti nel bando;
- negoziata, in cui l'amministrazione aggiudicatrice può consultare diverse imprese di sua scelta e discutere con una o più di loro i termini del contratto¹.

Le prime due sono procedure generali, mentre la terza è utilizzabile soltanto nei casi espressamente previsti e deve comunque essere preceduta, salvo casi eccezionali e specificati nella direttiva, da un bando di gara². Quindi ciò che distingue la procedura aperta dalle altre due è la mancanza del potere attribuito all'amministrazione aggiudicatrice di selezionare i candidati, mentre ciò che differenzia le prime due dalla procedura negoziata è la flessibilità della scelta, non rigidamente ancorata in quest'ultima alla comparazione di offerte formali.

Si osservi inoltre che nel decreto del 22 novembre 2001 la procedura per la selezione del concessionario della gestione del servizio idrico integrato è aperta, nell'intento di dare l'impulso massimo possibile alla concorrenza per il mercato nel settore. Questa impostazione viene poi adeguatamente completata, come risulterà evidente in seguito, dall'adozione di soglie di ammissione non particolarmente restrittive in rapporto alle realtà gestionali attualmente operanti in Italia. Anche i casi esaminati presentano una scelta prevalente per la procedura aperta rispetto a quella ristretta, come risulta dall'esame della successiva Tabella 2.

I criteri di ammissione

Per quanto riguarda i criteri di ammissione, i parametri di riferimento sono pressoché simili per tutti gli Ambiti. Ai partecipanti si richiede di aver gestito i servizi

idrici per un certo numero di abitanti, di avere un determinato fatturato derivante dalla gestione degli stessi servizi, di avere un certo ammontare di patrimonio netto. In alcuni è richiesta inoltre la disponibilità di linee di credito, infine, per in tutti è richiesta una fidejussione per la partecipazione alla gara. Popolazione servita, fatturato e patrimonio netto, e in alcuni casi disponibilità di credito per finanziare gli investimenti del Piano costituiscono i principali requisiti di ammissione.

La misura o l'entità dei requisiti non è tuttavia altrettanto omogenea. Generalmente i requisiti di ammissione sono definiti con riferimento alle grandezze più significative del servizio che viene messo a gara. Al partecipante viene richiesto di avere una esperienza o una capacità di gestione che in una certa misura proporzionale a quella che dovrà affrontare la società a cui viene affidato il servizio e per la quale gareggia per ottenere una quota della proprietà. La comparazione ha quindi come riferimento il rapporto fra il valore richiesto del requisito e quello che caratterizza l'Ambito per le sue grandezze (popolazione) e le previsioni contenute nel Piano (fatturato, investimenti, finanziamenti).

Anche il decreto ministeriale del 22 novembre 2001, nel definire i criteri di ammissione, fa riferimento alla popolazione servita e al fatturato, stabilendo una precisa modalità di calcolo con riferimento alla popolazione dell'Ambito e al fatturato previsto dal Piano per il primo anno di gestione. Il criterio che emerge dalle modalità di calcolo del è quello di definire soglie di ammissione basse, in modo da ottenere un numero maggiore di concorrenti e facilitare così lo sviluppo della pressione concorrenziale a vantaggio dell'efficacia delle procedure di gara.

La disponibilità dei dati della popolazione e dei dati relativi alla previsione del fatturato del primo anno contenuti nei Piani di

Ambito, ci consente di comparare i requisiti previsti dai diversi Ambiti con quelli che scaturirebbero dall'applicazione, in ciascun Ambito, dei criteri previsti dal decreto. I dati sono riportati nella Tabella 3.

Se guardiamo i dati relativi al criterio della popolazione, le soglie previste dal decreto sono generalmente più basse di quelle previste dagli Ambiti. Se si esclude l'Ambito di Latina, tutti gli altri hanno utilizzato soglie di ammissione più elevate. I valori più alti si hanno per l'Ambito dell'Alto Valdarno³ con una richiesta di popolazione servita di 400mila abitanti contro i 118.999 che deriverebbero dall'applicazione dei calcoli previsti dal provvedimento ministeriale.

I dati relativi al criterio del fatturato minimo confermano che gli Ambiti hanno adottato soglie più elevate di quelle previste. Il dato più macroscopico è quello dell'Ambito dell'Alto Valdarno con 77 milioni contro i 8,5 che si sarebbero ottenuti dall'applicazione dei calcoli. Anche per gli Ambiti dell'Ombrone e di Latina le soglie previste dai bandi per il fatturato sono assai più elevate di quelle contenute nel decreto del 2001.

Una prima stima del numero potenziale dei partecipanti

Una delle condizioni affinché la gara consenta di sviluppare il massimo della pressione concorrenziale, è sicuramente quella di assicurare il maggior numero possibile di concorrenti. La definizione di una soglia più o meno elevata dei criteri di

ammissione condiziona il numero dei partecipanti e, di conseguenza, contribuisce a determinare il livello di pressione concorrenziale. Pur non essendo possibile stabilire una relazione diretta fra il numero dei partecipanti e il livello di pressione concorrenziale, la stima dei potenziali partecipanti può rappresentare una prima approssimazione dell'efficacia della procedura di gara.

La disponibilità del data base relativo ai dati delle sole delle aziende pubbliche italiane⁴ che operano nel settore dei servizi pubblici locali, ci consente di effettuare una prima stima⁵. Applicando i criteri di ammissione, nelle loro specificazioni quantitative e temporali, relativamente alla popolazione servita e al fatturato minimo e operando qualche semplificazione⁶, si ottengono i dati sintetizzati nella Tabella 4. Naturalmente alle soglie più elevate dei bandi rispetto a quelle del decreto ministeriale, corrispondono un numero inferiore di potenziali partecipanti. Tale differenza è più accentuata per l'Ambito dell'Alto Valdarno (8 contro i 26 del Dm) ma, con qualche differenza, è significativa anche per gli altri Ambiti.

Differenze analoghe si presentano per i criteri di ammissione relative al fatturato minimo. Il numero delle imprese è tuttavia maggiore, sia che ci si riferisca alle soglie dei bandi, che a quelle del Dm.

La differenza maggiore riguarda ancora l'Ambito dell'Alto Valdarno (7 contro i 34 del Dm). L'applicazione contemporanea dei due criteri porta, ovviamente, a preva-

lere quello più restrittivo e quindi quello relativo alla popolazione servita.

All'esperienza pionieristica dell'Ambito dell'Alto Valdarno, che per primo ha affrontato la gara per la scelta del socio privato, dove hanno prevalso criteri di ammissione più elevati degli elementi che caratterizzano l'Ambito (popolazione e fatturato previsto), seguono quelle degli altri Ambiti per i quali le soglie di ammissione sono inferiori a quelle proprie ma ancora elevate rispetto a quelle previste dal Dm.

La valutazione delle offerte

Dopo aver esaminato le procedure prescelte e i criteri di ammissione, possiamo esaminare i criteri adottati per valutare le offerte. L'esame dei criteri di valutazione delle offerte non può essere tuttavia completo, in quanto per alcuni Ambiti, dato l'attuale stadio della procedura, non si conoscono ancora nel dettaglio le condizioni che verranno definite nelle lettere d'invito. Tuttavia, il materiale reso disponibile permette comunque di formulare le seguenti considerazioni.

L'esame della successiva Tabella 5 evidenzia una scelta largamente prevalente per il criterio di valutazione dell'offerta economicamente più vantaggiosa. Come noto, tuttavia, l'adozione di tale criterio non implica automaticamente un'univoca identificazione dei parametri adottati, poiché di volta in volta può essere impiegato un diverso peso per la componente tecnica dell'offerta o per quella economica. I dati riportati supportano tale considerazione,

Tabella 3

Bandi e DM 22/11/2002: comparazione dei criteri di ammissione

Criteri di ammissione	unità di misura	Toscana AATO 2 Basso Valdarno	Toscana AATO 3 Medio Valdarno	Toscana AATO 4 Alto Valdarno	Toscana AATO 6 Ombrone	Umbria ATO 2 Terni	Lazio ATO 4 Meridionale Latina	Campania ATO 3 Sarnese Vesuviano
Popolazione dell'ATO di riferimento	unità	1.207.359	766.179	297.497	354.269	220.837	596.292	1.454.925
Popolazione servita	unità	500.000	400.000	400.000	150.000	220.000	200.000	1.000.000
Popolazione servita ex D.M. 22 novembre 2001	unità	320.736	269.854	118.999	141.708	88.335	218.888	345.493
Patrimonio netto	ml. €	50	40	51	15	-	113	51
Fatturato previsto dal Piano di ambito per il primo anno	ml. €	96,7	56,6	21,6	31,8	18,7	39	80,4
Fatturato realizzato nel SII	ml. €	25	20	77	30	25,8	19	46
Fatturato minimo ex D.M. 22 novembre 2001	ml. €	19,7	15,7	8,5	11,5	7,5	13,7	18,0

Fonte: elaborazioni sui bandi pubblicati e in corso di pubblicazione

Tabella 4

Requisiti dei bandi, requisiti ex DM 22/11/2001 e numero aziende italiane con i requisiti richiesti - Sintesi

ATO	unità di misura	Toscana AATO 2 Basso Valdarno	Toscana AATO 3 Medio Valdarno	Toscana AATO 4 Alto Valdarno	Toscana AATO 6 Ombrone	Umbria ATO 2 Terni	Lazio ATO 4 Meridionale Latina	Campania ATO 3 Sarnese Vesuviano
Popolazione dell'ATO di riferimento	unità	1.207.359	766.179	297.497	354.269	220.837	596.292	1.454.925
Popolazione servita (requisito richiesto da bando)	unità	500.000	400.000	400.000	150.000	220.000	200.000	1.000.000
Numero imprese italiane con requisito	unità	7	10	8	18	18	16	3
Popolazione minima ex D.M. 22 novembre 2001	unità	320.736	269.854	118.999	141.708	88.335	218.888	345.493
Numero imprese italiane con requisito	unità	11	13	26	23	30	18	9
Fatturato previsto dal Piano di Ambito per il primo anno	ml. €	96,7	56,6	21,6	31,8	18,7	39	80,4
Fatturato realizzato nel SII	ml. €	25	20	77	10	25,8	19	46
Numero imprese italiane con requisito	ml. €	10	13	7	27	10	14	6
Fatturato minimo ex D.M. 22 novembre 2001	ml. €	19,7	15,7	8,5	11,5	7,5	13,7	18,0
Numero imprese italiane con requisito	ml. €	14	17	34	23	35	19	15

Fonte: elaborazioni sui bandi pubblicati e in corso di pubblicazione

Tabella 5

Valutazione delle offerte

Ambito	Criteri di valutazione delle offerte	Peso offerta tecnica	Peso offerta economica	Altro	Previsione di trattativa migliorativa
Toscana – ATO 2 Basso Valdarno	Offerta economicamente più vantaggiosa	20/100	80/100	-	Si
Toscana – ATO 3 Medio Valdarno	Offerta economicamente più vantaggiosa	20/100	80/100	-	Si
Toscana – ATO 4 Alto Valdarno	Offerta economicamente più vantaggiosa	50/100	50/100	Si	
Toscana – ATO 6 Ombrone	Miglior prezzo: sovrapprezzo azioni	-	100/100	-	No
Umbria – ATO 2 Terni	Offerta economicamente più vantaggiosa	70/100	30/100	-	No
Lazio – ATO 4 Meridionale Latina	Offerta economicamente più vantaggiosa	100/150	50/150	-	No
Campania – ATO 3 Sarnese Vesuviano	Offerta economicamente più vantaggiosa	35/100	45/100	20/100	Si

Fonte: elaborazioni sui bandi pubblicati e in corso di pubblicazione

poiché si ha una offerta economica che pesa per l'80% negli Ato 2 e 3 della Toscana, mentre è solo pari ad un terzo nel caso dell'Ato 4 del Lazio e del 30% nel caso dell'Ato 2 Umbria.

Inoltre, la cosiddetta "offerta economica" può essere riferita ad aspetti molto diversi tra loro ed in parte anche confliggenti: infatti può riguardare sia la riduzione della tariffa da praticare all'utenza (espressamente citata tra i criteri adottati nella procedura dell'Ato 4 del Lazio e dell'Ato 2 dell'Umbria), sia la valorizzazione della quota di capitale da cedere. In merito all'offerta economica, si deve comunque segnalare una particolare attenzione da parte delle amministrazioni aggiudicatrici rispetto al tema della solidità patrimoniale del gestore costituito o costituendo, che pone sovente in secondo piano l'aspetto della riduzione della tariffa. Il caso limite di questo approccio è rappresentato dall'Ato 6 della Toscana, nel quale l'unico criterio di valutazione è il massimo sovrapprezzo azionario. Si può inoltre osservare, in breve, che il criterio di valutazione adottato da tale Ato esclude la possibilità di indirizzare in modo diretto la pressione competitiva in fase di gara nella direzione dell'efficientamento della gestione, non

essendo richiesto ai partecipanti di formulare proposte al riguardo. Questo limite può essere tuttavia mitigato sulla base di considerazioni ex-post, in quanto il concorrente che si aggiudica la gara deve riuscire a rendere proficua una partecipazione che ha acquisito in base ad una offerta risultata superiore a quella degli altri partecipanti, e può farlo solo mediante adeguati miglioramenti di efficienza. Tuttavia, tali dinamiche virtuose difficilmente possono essere destinate anche parzialmente a beneficio dell'utenza sulla base di decisioni ex-post, poiché vi è la possibilità di ridurre l'incentivo del socio a perseguirle (tabella 5).

Da questo primo esame emerge una netta differenza rispetto ai criteri formulati nel decreto del 22 novembre 2001, nel quale si stabilisce che il criterio di carattere economico della minimizzazione del montante delle entrate tariffarie previsto per l'intero arco della concessione abbia un peso non inferiore all'insieme degli altri criteri di tipo tecnico, organizzativo e ambientale. Tale netta differenza non può che tradursi in una minore efficacia delle procedure descritte rispetto a quella prevista dal citato provvedimento ministeriale. nel perseguimento dell'obiettivo della tutela dell'utenza.

Un'ulteriore considerazione deve essere fatta rispetto alla voce "altro", nella quale si sono riportati i pesi dei criteri di valutazione fondati essenzialmente sulle esperienze di gestione pregresse, notoriamente invariati rispetto alla pressione competitiva. Sebbene sia comprensibile la necessità di individuare un partner gestionale dotato di adeguate esperienze pregresse, non si può fare a meno di osservare come tale esigenza debba essere soddisfatta mediante una idonea definizione dei criteri di ammissione alla procedura di gara. Infatti, in caso contrario risulterebbero favoriti in partenza quei soggetti dotati di un maggior numero di concessioni. In relazione alla esistenza o meno di una trattativa migliorativa con il primo classificatosi nella procedura di gara, si può osservare dalla Tabella 5 che questa viene prevista in quattro casi (Ato 2, 3, 4 della Toscana e Ato 3 della Campania) su sette, generalmente in concomitanza con criteri di valutazione con preponderante peso economico, ad eccezione dell'Ato 4 della Toscana. Sarebbe interessante avere a disposizione il materiale per poter valutare se una simile previsione ha degli effetti già nella fase della formulazione delle offerte, ma al momento ciò non appare possibile.

Inghilterra: concorrenza a metà

Solo industrie e aziende possono scegliere il fornitore dei servizi idrici. Intanto il Regno Unito deve fare i conti con l'aumento dei prezzi e la riorganizzazione del settore a livello comunitario

Nadia Spaccarotella

vice direttore di "Environment Daily"



È UN MOMENTO di grandi cambiamenti per il settore idrico in Inghilterra. La nuova legge sulle acque introduce finalmente la concorrenza anche in questo settore, con qualche anno di ritardo rispetto al gas e all'elettricità.

Ma di vera concorrenza non si tratta, è evidente, visto che solo i grandi utilizzatori – industrie e aziende – potranno scegliere da chi acquistare i servizi idrici. Per i consumatori ordinari, la principale novità introdotta dalla nuova legge è un ruolo rafforzato per l'autorità dei servizi idrici, Ofwat, nonché l'istituzione di un nuovo organismo di difesa dei consumatori, completamente indipendente dal governo.

Alcuni osservatori hanno sostenuto che la nuova legge rischia di soffocare gli investimenti. E forse non è un caso che l'esigenza di una maggiore stabilità istituzionale e gestionale nel settore costituisca uno dei punti cardine del nuovo documento programmatico presentato i primi di novembre dal sottosegretario alle risorse idriche Elliot Morley.

La sfida per una gestione corretta del settore delle acque in Inghilterra nei prossimi venti anni consiste nel perseguire una "strategia integrata" che riesca a condurre sotto un unico tetto le politiche in materia di gestione dei bacini idrologici, consumo domestico, agricolo e industriale, sostiene il governo.

Un documento di questo tipo non usciva dagli uffici del governo da molti anni. Non è un caso che emerga proprio in una fase di transizione tra la ragguardevole maturità dei profondi cambiamenti introdotti dalla privatizzazione del settore nel 1989 e i grossi investimenti ancora necessari per raggiungere

gli obiettivi fissati a livello europeo dalla direttiva quadro sulle acque.

Il documento traccia un bilancio positivo degli ultimi dieci anni. La qualità delle acque dei fiumi inglesi è migliorata sensibilmente nel decennio 1990-2001.

Volgendo lo sguardo verso il futuro, il documento non poteva mancare di richia-

marsi al concetto dello sviluppo sostenibile come asse portante della strategia.

Un'altra priorità è costituita dalla necessità di migliorare le scorte per i periodi di siccità – un apparente falso problema in un Paese piovoso come l'Inghilterra, ma in realtà una delle più grandi sfide per i gestori dei servizi nelle popolose contee del Sud-Est. La corretta gestione dei bacini idrologici è una risorsa economica di grande rilievo anche per il contributo che dà all'industria del turismo. Pur senza entrare nel dettaglio dell'organizzazione del settore, il documento afferma che "una forte industria dell'acqua con un futuro certo è indispensabile al fine di conseguire gli obiettivi di politica pubblica che ci proponiamo di raggiungere".

Negli ultimi anni, gli investimenti realizzati annualmente dalle imprese nel settore idrico si sono attestati, in media, sui tre miliardi di sterline (4,5 miliardi di euro). Circa la metà di questi investimenti sono stati impiegati per migliorare gli standard qualitativi. Questo si è tradotto in un notevole aumento dei prezzi per i consumatori, a differenza di altri servizi quali il gas e l'elettricità. I prezzi dell'acqua al consumo in termini reali sono aumentati, dal 1990 al 2000, del 40%.

Per il periodo 2000-2001 l'autorità del settore, Ofwat, ha fissato dei limiti che hanno effettivamente ridotto i prezzi, in termini reali, del 12%. Fino al 2005 sono in vigore controlli che dovrebbero mantenere i prezzi praticamente stabili, pur senza intaccare i programmi d'investimento e i servizi.

Il governo sostiene la realizzabilità di uno sviluppo in tal senso e promette una regolamentazione del settore. Ma, fedele al suo ruolo di "bastian contrario" a livello comunitario, l'Inghilterra si impegna anche a tentare di re-indirizzare l'azione legislativa dell'Unione europea, per garantire che le misure introdotte corrispondano a reali esigenze. In altri termini, il governo ha promesso di esercitare la sua influenza per impedire che target troppo ambiziosi siano imposti da Bruxelles. E soprattutto, con sano pragmatismo inglese, per assicurarsi che i vantaggi ottenibili dall'applicazione di nuove norme siano commensurati ai costi che il settore deve sopportare per conseguirli.

Tre "vie" verso la liberalizzazione

Con questo articolo si apre il dibattito sulle modalità con cui la Toscana si avvia all'appuntamento del 1° gennaio 2003. Il parere **Daniele Fortini**, presidente di Publiservizi

LA LIBERALIZZAZIONE del mercato del gas naturale è oramai prossima. Dal 1° gennaio 2003 le maggiori imprese riceveranno la chiamata di un accomodato signore che proporrà loro la sottoscrizione di un contratto di acquisto di gas metano a prezzi e condizioni sperabilmente migliori di quelle ad oggi praticate dal fornitore monopolista.

L'impresa non avrà scrupolo nel pesare il miglioramento, soprattutto di prezzo, ed a chiedere al fornitore abituale un'eguale sconto. Poi tratterà con l'uno e con l'altro e magari con un terzo ancora: il mercato è libero. Poco tempo dopo toccherà alle famiglie provare l'ebbrezza della concorrenza ricevendo offerte a domicilio o anche recandosi in negozi, più spesso gestiti in franchising, nei quali potranno acquistare gas, elettricità e telecomunicazioni con tutto il corredo di servizi in catalogo.

Si potrà obiettare della effettiva concorrenzialità fra gli operatori del settore perché i maggiori *players* proveranno comunque a creare oligopoli. E, ad oggi, né il Parlamento né l'Antitrust né l'Authority per l'Energia pare abbiano sufficienti strumenti per regolare il mercato. Verosimilmente accadrà che le *major companies* condizioneranno i poteri pubblici più di quanto non possa accadere il contrario.

Il "cartello" delle aziende pubbliche

Le aziende pubbliche toscane, come tutte in Italia del resto, fino alla data di approvazione del Decreto Letta (Dlgs 164/2000) non hanno molto creduto al fatto che il mercato potesse davvero liberalizzarsi. Il primo passo è stato quello di organizzare

un "cartello" finalizzato all'acquisto di gas sui mercati internazionale e nazionale da rivendersi, poi, ciascuno per proprio conto, sul territorio regionale. Uguali operazioni sono state tentate, del resto, in altre parti d'Italia o anche a livello nazionale (Federgasacqua), ma non pare, ad oggi, che abbiano avuto grandi successi: acquistare il gas dai Paesi produttori è impresa pressoché impossibile per piccoli consorzi, trattare i prezzi di *carriage* con Snam lo è forse ancor più e certo è molto difficile organizzare lo stoccaggio e trattare il transito nelle dorsali nazionali. La funzione di mediatori, in una catena esageratamente lunga, rischia di non creare quei vantaggi capaci di sostenere la competizione. Chi ha fatto questa scelta, infatti, è esposto ad alcune preoccupazioni prima inesistenti nella relazione fra monopolisti (Snam-distributori locali):

1. I contratti di *resell* espongono sempre il compratore a rischi aggiuntivi avendo il fornitore le maggiori assicurazioni ed i maggiori vantaggi;
2. Come per tutti i contratti commerciali del petrolio e dei suoi derivati, anche nel gas esiste il meccanismo del *take or pay* che nuovamente impegna il distributore locale a clausole spesso vessatorie;
3. Il costo della intermediazione è elevato;
4. Per guadagnare i bonus del Decreto Letta (2 anni di permanenza nella gestione delle reti aggiuntivi ai 5 della "fase transitoria" se si privatizza almeno al 40% e 2 anni ancora se ci si fonde con altre aziende) le aziende pubbliche saranno comunque costrette a privatizzarsi;
5. La pressione competitiva sarà comunque in mano al fornitore che ne farà oggetto di sue valutazioni esclusive (pratiche oligopolistiche).

L'azienda pubblica che ha intrapreso questa strada dovrà comunque separare la gestione della rete da quella del commercio di gas tenendo presente che la gestione della rete, se non intervengono fusioni o privatizzazioni, al 31.12.2005 dovrà essere posta a gara (art.7 Dlgs 164/2000). È ragionevole supporre che, per ottenere i 2 anni di bonus che pongono la scadenza dell'affidamento diretto al 31.12.2007 an-

ziché al 31.12.2005 (mancano soltanto tre anni), questo tipo di aziende compiano la scelta della privatizzazione (almeno al 40% recita l'art.7 del Dlgs 164/2000).

Quanto più la scelta del partner privato nella gestione della rete sarà ritardata tanto meno sarà il valore della partecipazione che il privato sarà disposto a sottoscrivere accorciandosi il termine dell'affidamento diretto ed approssimandosi l'indizione della gara.

D'altra parte se l'azienda di distribuzione locale ha in essere contratti di trading con un fornitore esclusivo difficilmente un competitore potrà proporsi come partner della gestione della rete dal momento che non potrà vendere il suo gas per tramite dell'azienda di cui ha acquisito quote. Il pericolo, insomma, è quello di un forte deprezzamento del valore della società di gestione della rete.

La gestione della rete, ora stimabile in nove decimi del valore complessivo di una azienda di distribuzione locale (gli *stockholders* delle ex municipalizzate stimano ora il valore di una azienda di distribuzione locale come al 90% valore della gestione della rete e 10% valore del cliente), a mercato liberalizzato tenderà velocemente a scendere e gli analisti del settore prevedono che, nell'arco di 5 anni, il rapporto valore rete/valore cliente potrebbe essere ribaltato.

Rivendere, con contratto esclusivo, il gas intermediato dalle *major companies* e rischiare di veder fortemente deprezzato il valore della società di gestione della rete approssimandosi la scadenza della fase transitoria di salvaguardia degli affidamenti diretti non pare una gran bella prospettiva.



Il mantenimento in vita di un logo municipale, di una struttura societaria pubblica, di un apparato burocratico locale rischia, prima ancora di essere velleitario, di non potersi affatto realizzare.

Il caso di Firenze

Una seconda strada, scelta da alcune aziende partecipate dal capitale pubblico locale, è stata quella di riservare la presenza pubblica alla sola gestione della rete lasciando al mercato tutta l'attività di *trading*. È il caso del Comune di Firenze che ha dovuto fare di necessità virtù (considerando che Italgas possiede il 54% di Fiorentinagas). In questo senso assisteremo alla concentrazione in grandi strutture nazionali dell'organizzazione della vendita con la scomparsa, nel tempo, dei marchi locali qualora la fidelizzazione del cliente non fosse radicata e premiale delle politiche commerciali. I Comuni uscirebbero dalla proprietà delle imprese di vendita le quali seguiranno, poi, un loro autonomo percorso per aver successo anche nei mercati locali.

Per la gestione della rete, invece, il disegno strategico di cui è parte lo stesso Comune di Firenze è convergente fra pubblico e privato: dovrebbe darsi luogo ad un unico soggetto capace di assicurare la gestione delle reti di 81 Comuni, da Firenze a Pisa, da Pistoia ad Empoli ed orientato ad ulteriori espansioni. In questa partita, considerati gli attuali rapporti di forza (maggioranza pubblica a Pisa, Pistoia, Empoli e maggioranza privata a Firenze) è auspicabile che la risultante del processo di convergenza sia la nascita di una new co. ricomprendente tutti gli 81 Comuni, ai quali ascrivere la maggioranza delle azioni della società con il privato (Italgas) in posizione minoritaria. L'assetto del *trading*, in tale circostanza, non dovrebbe modificarsi tenendo conto del fatto che, pur riconsiderando i pesi e le ambizioni di ciascuno, in tutto il territorio di quei comuni verrebbe comunque venduto gas naturale addotto in Italia dallo stesso fornitore e cioè da Eni.

Pisa sceglie la valorizzazione

La "terza via", fra il mantenimento municipale di tutto ciò che esiste e la partecipazione pubblica alla sola gestione della rete (poi alla sola proprietà della rete), è

quella scelta dai Comuni di Pisa, Pistoia ed Empoli: la via della valorizzazione.

La cessione di quote minoritarie di capitale della società pubblica tutta intera (ante scorporo rete/trading) ha, principalmente, consentito:

1. di selezionare un partner industriale;
2. di incassare una cospicua liquidità in denaro destinato alle casse pubbliche;
3. di acquisire l'esperienza ed il know-how industriale di un soggetto imprenditoriale nazionale;
4. di offrire servizi di qualità a prezzi competitivi avendo annullato il costo della intermediazione;
5. di mantenere nelle mani pubbliche la quota maggioritaria sia della società delle reti che di quella del trading;
6. di impegnare le società miste nella coltivazione di rapporti con il territorio;
7. di far scattare il bonus di 2 anni di allungamento della fase transitoria degli affidamenti diretti (termine al 2007 anziché al 2005).

La valorizzazione economica ed industriale delle aziende che hanno scelto la via della privatizzazione come suggerita dal Decreto Letta è dunque evidente e molte aziende pubbliche la stanno scegliendo laddove non gli è permessa la quotazione alla borsa valori o la possibilità di fusione con soggetti simili e limitrofi. Non è soltanto la spinta oggettiva dei Comuni a "far cassa" l'elemento trainante del processo di privatizzazione bensì la consapevolezza che nel mercato liberalizzato occorre riposizionarsi in modo strategico.

L'approccio di Publiservizi, orientato dagli indirizzi dei sindaci e iscritto nel progetto di "industria toscana delle pubbliche utilità", è stato quello della valorizzazione di tutti gli assets aziendali del settore ed accessori ad esso.

Il patto di fusione siglato con i Comuni proprietari di Ages Pisa nel maggio del 2001 rivelava la convinzione unanime che la via maestra non poteva essere che quella della valorizzazione. Purtroppo solo a causa di un delta di sfasatura temporale non si è potuti giungere ad una procedura che potesse porre a gara il pacchetto di minoranza di una sola società nata dalla fusione di Ages con Publienergia, ma il

patto di integrazione consente, comunque, la fusione anche dopo lo svolgimento della gara effettuata dal Comune di Pisa di cui la procedura, all'epoca della firma, era alle prime mosse (non era ancora pubblicato il bando).

Per Publiservizi era indifferente il successo nella gara di un qualsivoglia partner privato: se avesse avuto successo un acquirente diverso da Italgas l'aggregazione sarebbe stata più circoscritta ed avrebbe dovuto orientarsi al contenimento della pressione di Italgas proveniente da Firenze, ma si sarebbe ugualmente avuta una buona capacità di difesa del territorio presidiato.

Il successo di Italgas, al contrario, avrebbe permesso di organizzare l'intelaiatura della "industria toscana del gas" a valere sull'alleanza con Firenze e Pisa.

Italgas ha vinto la gara con una offerta risultata la migliore ed ha, così, consentito a tutte le parti pubbliche di relazionarsi intorno all'idea progettuale della regionalizzazione dell'impresa del gas.

Il piano industriale presentato al Comune di Pisa da Italgas, infatti, prevede tre fasi attuative di una unica strategia: ingresso in Ages del partner privato, fusione per incorporazione con Publienergia, integrazione/fusione con Fiorentinagas-reti. Risultato: una azienda di gestione delle reti di 81 Comuni con 1.200.000 abitanti e capace di competere laddove altri Comuni potessero a gara la gestione delle reti o le quote di minoranza di società di gestione. Senza paragoni: questa sarebbe l'unica azienda di gestione delle reti di dimensione regionale mentre la società del *trading*, ancorché operante in un territorio che esclude quello di Fiorentinagas-clienti, sarebbe, comunque, la più importante azienda regionale con 230.000 clienti (Pisa, Pistoia ed Empoli per un totale di 47 Comuni serviti). Quando i Comuni procederanno, nei prossimi anni, alla effettuazione delle gare per la gestione delle reti certamente il nuovo soggetto ora in cantiere potrà giocarsi la partita senza alcun timore.

Il dibattito proseguirà con l'intervento di Daniele Panerati, presidente Consiag.

Sul recupero tramonta la privativa

Conseguenze e interpretazioni del collegato alla Finanziaria che detta nuove regole e impone ai Comuni di modificare i regolamenti di igiene urbana

Bernardino Albertazzi

consulente legale

L'ARTICOLO 23 comma 1 lett. e della legge 179/2002 (il Collegato verde alla legge finanziaria per il 2002, pubblicata nella Gazzetta ufficiale del 13 agosto 2002 n. 189, e quindi entrata in vigore il giorno 28 agosto 2002) ha sostituito l'originario disposto del comma 7¹ dell'articolo 21 con il seguente: "La privativa di cui al comma 1 non si applica alle attività di recupero dei rifiuti urbani e assimilati, a far data dal 1 gennaio 2003". Non è stata invece modificata la rimanente parte dell'art. 21. Dunque la nuova legge ha disposto in maniera molto chiara l'abrogazione della privativa comunale (preesistente) relativa all'attività di recupero dei rifiuti urbani, a partire dal 1° gennaio 2003, mentre ha confermato l'esclusione (già disposta nel testo previgente del decreto "Ronchi") per i rifiuti speciali assimilati agli urbani avviati effettivamente a recupero.

Per meglio comprendere la portata della nuova norma è necessario sottolineare che la Costituzione, nel suo art. 43 dispone che: "A fini di utilità generale la legge può riservare originariamente o trasferire, mediante espropriazione e salvo indennizzo, allo Stato, ad enti pubblici o a comunità di lavoratori o di utenti determinate imprese o categorie di imprese, che si riferiscano a servizi pubblici essenziali o a fonti di energia o a situazioni di monopolio ed abbiano carattere di preminente interesse generale".

Inoltre, in materia di privativa comunale il decreto legislativo 18 agosto 2000, n. 267 "Testo unico delle leggi sull'ordinamento degli enti locali"² disponeva, nel proprio articolo 112 (Servizi pubblici locali), comma secondo: "I servizi riservati

in via esclusiva ai comuni e alle province sono stabiliti dalla legge". Tuttavia anche tale disposto è stato abrogato dall'art. 35 c.12 della l. 448/01.

L'attività oggetto della nuova norma, cioè il recupero, è da intendersi, in base al disposto dell'art. 6, comma 1, lett. h) del Dlgs 22/97 e s.m.: tutte "le operazioni previste nell'allegato C".

Mentre l'oggetto di tale attività di recupero è individuato nei rifiuti urbani ed assimilati³ agli urbani che sono definiti, rispettivamente, dall'art. 7, comma 2 del medesimo Dlgs 22/97 nel modo seguente: "Sono rifiuti urbani: a) i rifiuti domestici, anche ingombranti, provenienti da locali e luoghi adibiti ad uso di civile abitazione; b) i rifiuti non pericolosi provenienti da locali e luoghi adibiti ad usi diversi da quelli di cui alla lettera a), assimilati ai rifiuti urbani per qualità e quantità, ai sensi dell'articolo 21, comma 2, lettera g);⁴ c) i rifiuti provenienti dallo spazzamento delle strade; d) i rifiuti di qualunque natura o provenienza, giacenti sulle strade ed aree pubbliche o sulle strade ed aree private comunque soggette ad uso pubblico o sulle spiagge marittime e lacuali e sulle rive dei corsi d'acqua; e) i rifiuti vegetali provenienti da aree verdi, quali giardini, parchi e aree cimiteriali⁵; f) i rifiuti provenienti da esumazioni ed estumulazioni, nonché gli altri rifiuti provenienti da attività cimiteriale diversi da quelli di cui alle lettere b), c) ed e)⁶.

Le interpretazioni

Sulla portata del sopra citato disposto normativo in un primo momento la dottrina ha evidenziato un duplice profilo interpretativo:

1) in base alla prima interpretazione si sosteneva che l'attività che viene sottratta alla privativa comunale è solo ed esclusivamente quella del recupero dei rifiuti urbani ed assimilati. Tale interpretazione è fondata sul dato letterale della nuova norma, che appunto fa esplicito riferimento alla sola attività di recupero, nonché sull'altro dato di fatto che il legislatore non ha inteso intervenire sulle disposizioni del decreto Ronchi che dispongono l'obbligo per il servizio pubblico di effettuare la raccolta ed il trasporto dei rifiuti urbani. Sono

infatti rimasti inalterati i disposti di cui all'art. 21, comma 2, lettere a), b), c), d), e), f). Accogliendo tale soluzione interpretativa si ottiene un nuovo modello gestionale dei rifiuti urbani avviati al recupero dove spetta al servizio pubblico raccogliergli e trasportarli, mentre poi spetterebbe ad un soggetto privato avviarli alle attività di recupero. Non è molto chiaro quali possano essere le modalità con cui tale nuovo modello si concretizza. Di tale questione ci occuperemo oltre. Tale interpretazione è quella più rispondente alla lettera ed alla ratio della legge.

2) in base alla seconda interpretazione si sosteneva che, nel momento in cui il legislatore sottrae ai comuni la privativa dell'attività di recupero (compiendo un'operazione che potremmo definire di "liberalizzazione"), si dovrebbero considerare liberalizzate anche le attività funzionalmente connesse a quella liberalizzata e quindi, nel caso specifico in esame, le attività di raccolta e trasporto dei rifiuti urbani⁷. A conferma di tale possibile interpretazione si può portare il caso dell'applicazione del disposto del previgente comma 7 dell'art. 21 ("La privativa di cui al comma 1 non si applica alle attività di recupero dei rifiuti assimilati.") Tale disposto normativo è sempre stato interpretato in dottrina (in assenza totale, peraltro, di giurisprudenza specifica sul tema) nel senso che il produttore di rifiuti speciali assimilati agli urbani (e quindi, a tutti gli effetti di legge, urbani) può decidere liberamente di affidare il rifiuto prodotto, perché venga avviato al recupero, alternativamente o al servizio pubblico di raccolta dei rifiuti urbani oppure ad un trasportatore/recuperatore privato (ovviamente autorizzato allo svolgimento di tali attività), previa stipula di apposita convenzione⁸. Tuttavia tale interpretazione non appare condivisibile in ragione non solo del dato testuale della norma (*voluntas legis*) ma anche del fatto che recentemente il Parlamento ha respinto, in sede di discussione della legge finanziaria, un emendamento della maggioranza finalizzato ad estendere la liberalizzazione nel settore dei rifiuti anche alle attività di raccolta e trasporto degli stessi, da cui si desume, a contrario, che il legislatore ritiene oggi che tale libe-

alizzazione non sia avvenuta. Si ritiene altresì che, comunque, ben presto il Governo potrebbe procedere in tal senso con una nuova norma di legge.

Chi paga le operazioni di recupero?

Ci soffermeremo ora sul problema che prima abbiamo appena accennato e cioè, posto che sembra ragionevole accogliere l'interpretazione in base alla quale il novellato comma 7 dell'art. 21 del Dlgs 22/97 ha inteso liberalizzare la sola fase del recupero dei rifiuti urbani, mantenendo invece la privativa comunale sull'attività di raccolta e trasporto degli stessi, come si realizza la fase di passaggio del rifiuto dal soggetto che detiene la privativa al soggetto che deve operare, sul libero mercato, il recupero del rifiuto?

Si tratta innanzitutto di capire a quale modello di liberalizzazione ha inteso fare riferimento il legislatore quando ha eliminato la privativa comunale sul recupero dei rifiuti urbani da avviare allo smaltimento, e cioè se intendeva operare una liberalizzazione nel mercato (come quella che aveva già operato per i rifiuti speciali assimilati agli urbani avviati al recupero) oppure una liberalizzazione per il mercato (come ad esempio quella relativa al gestore del servizio idrico integrato nella legge Galli).

Si potrebbe ipotizzare un sistema, analogo a quello vigente per il mercato del gas. Applicando in maniera analogica il modello adottato per la liberalizzazione del mercato del gas si configurerebbe un sistema in cui il cittadino-utente sceglie discrezionalmente e previa stipula di apposite convenzioni, il soggetto pubblico (in convenzione) o privato a cui intende affidare il proprio rifiuto affinché lo avvii al recupero. Dunque sussisteranno una pluralità di soggetti a cui i cittadini-utenti potranno fare riferimento e stipulare convenzioni.

Il compito del servizio pubblico sarà quindi quello di raccogliere e trasportare il rifiuto urbano da avviare al recupero di ciascun cittadino-utente e di consegnarlo al soggetto con cui quest'ultimo ha stipulato la convenzione per il recupero. Oppure potrebbe essere il cittadino a consegnare direttamente al recuperatore il proprio rifiuto recuperabile (ad es. computer, frigorifero).

Nel caso in esame il cittadino paga i costi del recupero direttamente al recuperatore con cui ha stipulato una apposita conven-

zione e continua a corrispondere al Comune la Tarsu o la tariffa rifiuti, che sarà comprensiva dei costi del servizio effettivamente svolto.

Si potrebbe alternativamente ipotizzare un sistema in cui dopo aver effettuato il servizio di raccolta e trasporto il Comune individua uno o più soggetti privati a cui affidare i rifiuti urbani ai fini del loro recupero. In questo caso però si aprono due diversi scenari:

a) il Comune bandisce una gara ad evidenza pubblica ai sensi dell'art. 35 della legge finanziaria per il 2002 per individuare un unico soggetto a cui affidare le attività di recupero. Per considerare applicabile l'art. 35 cit. al caso in esame dovrebbero verificarsi le seguenti condizioni:

- 1) il servizio di recupero dei rifiuti urbani dovrebbe essere ricompreso tra "i servizi pubblici locali di rilevanza industriale";
- 2) dovrebbe esistere un riferimento normativo specifico all'individuazione di un unico soggetto con gara ad evidenza pubblica, come esiste nella legge Galli.

La mancanza della condizione sub 2) nell'ambito della disciplina di settore (Dlgs 22/97 e s.m.) fa ritenere non applicabile l'ipotesi formulata sub a).

b) il Comune bandisce una gara ad evidenza pubblica per individuare più soggetti privati disponibili a svolgere l'attività di recupero dei rifiuti urbani. Tale ipotesi sembra più conforme alla normativa che disciplina i servizi pubblici locali. In tal caso dunque i soggetti recuperatori individuati corrisponderanno al Comune un prezzo per il rifiuto che viene loro conferito al fine del recupero. La cifra che viene corrisposta dal recuperatore al Comune dovrà essere utilizzata da quest'ultimo per ridurre la tariffa rifiuti, in quanto diversamente il Comune farebbe gravare sui cittadini dei costi per un servizio che non è più tenuto a svolgere, ai sensi di legge, se non in via sussidiaria e cioè quando l'offerta del mercato sia carente e non esista la possibilità di affidare il servizio del recupero ad un soggetto privato.

Le conseguenze sull'applicazione della tassa-tariffa

Com'è noto l'applicazione della nuova tariffa rifiuti è disciplinata dall'art. 49 del Dlgs 22 del 1997 e s.m. e dal Dpr n.159 del 1999 e s.m. Partendo dal dato normativo che esclude la privativa comunale per il recupero dei rifiuti urbani ed assimilati dovremmo dedurre logicamente che i costi del recupero non possono essere fatti

gravare sul cittadino e quindi non possono essere computati ai fini della tariffa a partire dal giorno 1 gennaio 2003.

Infatti mentre la legge dettava e detta una disciplina particolare per i rifiuti speciali assimilati agli urbani avviati al recupero (comma 14)⁹ non ha dettato una analoga disciplina dopo aver sancito l'esclusione dalla privativa comunale dei rifiuti urbani avviati al recupero. Dunque mentre per i rifiuti speciali assimilati agli urbani il produttore ha diritto ad una riduzione proporzionale alle quantità di rifiuti a che dimostri di aver avviato al recupero, per i rifiuti urbani avviati al recupero il produttore, cioè il cittadino non sembra possa essere gravato di alcun onere, in quanto non esplicitamente contemplato dalla legge.

Dunque entro la fine dell'anno è obbligo dei Comuni adeguare i propri Regolamenti di igiene urbana al fine di renderli compatibili con la nuova legge 179 del 2002, pena la possibilità che i soggetti che vi hanno interesse (i cittadini che pagano la tassa o la tariffa) impugnino il Regolamento dinanzi al Tar territorialmente competente per farlo dichiarare illegittimo nella parte in cui fa gravare i costi del recupero dei rifiuti urbani sulla tassa o sulla tariffa.

Tali costi potranno essere inseriti nell'ambito della tassa o della tariffa solo nel caso in cui il Comune sia costretto ad agire in via sussidiaria, fornendo effettivamente quel servizio di recupero che i privati non sono stati in grado di fornire.

¹⁴ 7. La privativa di cui al comma 1 non si applica alle attività di recupero dei rifiuti che rientrano nell'accordo di programma di cui all'articolo 22, comma 11, ed alle attività di recupero dei rifiuti assimilati."

² Pubblicato nella *Gazzetta Ufficiale* n. 227 del 28 settembre 2000 - Supplemento Ordinario n. 162, che ha abrogato e sostituito la legge 8 giugno 1990, n. 142

³ Sulla delicata e non definita questione dei rifiuti speciali assimilati agli urbani vedi B. Albertazzi "Le certificazioni obbligatorie in materia di rifiuti", Cap. 4, Ed. E.P.C., novembre 2000.

⁴ A tali tipologie di rifiuti sono da aggiungere quelli individuati come sanitari assimilati agli urbani, individuati dal Decreto Ministero dell'Ambiente 26 giugno 2000 n. 219, su cui vedi B. Albertazzi, L. Musmeci: "La Gestione dei rifiuti sanitari", Ed. "Il Sole 24 Ore", luglio 2002.

⁵ Vedi nota 9.

⁶ Vedi nota 9.

⁷ Mi risulta che l'associazione di categoria dei raccoglitori/trasportatori privati (Fise-Assoambiente) abbia adottato tale interpretazione.

⁸ In senso conforme si espressa tutta la migliore dottrina: G. Amendola, P. Giampietro, L. Butti, P. Dell'anno.

⁹ 14. Sulla tariffa è applicato un coefficiente di riduzione proporzionale alle quantità di rifiuti assimilati che il produttore dimostri di aver avviato al recupero mediante attestazione rilasciata dal soggetto che effettua l'attività di recupero dei rifiuti stessi.

Le tariffe dei servizi pubblici locali in Toscana

Acqua, gas e rifiuti: quanto pesano nel bilancio familiare? E sui costi per le imprese?

Leonardo Cioccolani
Lorenzo Furia
Marco Spennati

LE TARIFFE DEI SERVIZI locali di tipo industriale (acqua, gas, rifiuti) rappresentano un elemento rilevante di spesa all'interno del bilancio familiare e una componente di costo per le imprese. La normativa in materia tariffaria si è evoluta negli ultimi anni ed è sempre più possibile procedere a confronti e a valutazioni prezzo/qualità.

Il servizio idrico

In questo settore la nascita di gestori di ambito ha razionalizzato il panorama tariffario preesistente, riducendo il numero de-

gli operatori e passando al sistema di calcolo previsto dalla legge 36/94 (Metodo normalizzato). Tale metodo prevede la copertura integrale dei costi e la remunerazione del capitale investito, azzerando di fatto meccanismi di sussidio pubblico. Il costo del servizio è pertanto coperto integralmente dalla tariffa.

La tabella 1 riporta gli schemi tariffari dei gestori di Ambito, con l'esclusione dell'Ato 1 (Toscana Nord) in cui si è fatto riferimento alla tariffa di Piano, non essendo ancora stato affidato il servizio. Lo schema tarif-

Tabella 1 - Tariffe dei gestori di Ambito

N.	Ambito	Gestore	Euro/anno	Minimofatturato	euro/mc			
					1° scaglione	2° scaglione	3° scaglione	4° scaglione
1	Toscana Nord		13,12	No	0,6	0,87	1,14	1,36
2	Basso Valdarno	Acque	15,49	No	0,83	1,1	1,5	1,8
3	Medio Valdarno	Publiacqua	15,5	No	0,65	1,12	1,86	2,58
4	Alto Valdarno	Nuove acque	37,15	No	0,82	0,88	1,06	1,82
5	Toscana Costa	Asa	20	No	0,88	1,24	1,81	2,32
6	Ombrone	Fiora	2,65	No	0,67	0,88	1,27	1,73

Tabella 2 - Composizione degli scaglioni (mc)

N.	Ambito	Gestore	1° scaglione Fino a	2° scaglione Fino a	3° scaglione Fino a	4° scaglione Da
1	Toscana nord	-	60	150	250	251
2	Basso Valdarno	Acque	80	200	300	301
3	Medio Valdarno	Publiacqua	100	150	200	201
4	Alto Valdarno	Nuove acque	50	100	150	151
5	Toscana Costa	Asa	80	150	200	201
6	Ombrone	Fiora	70	130	200	201

Tabella 3 - Spesa media di una famiglia

N.	Ambito	Gestore	Euro/anno
1	Toscana nord		139,70
2	Basso Valdarno	Acque	174,78
3	Medio Valdarno	Publiacqua	150,15
4	Alto Valdarno	Nuove acque	192,34
5	Toscana Costa	Asa	194,67
6	Ombrone	Fiora	140,53

Tabella 4 - Tariffa al mq e spesa per famiglia

Comune	Tariffa al mq	Spesa media
Firenze	1,65	151,80
Pisa	1,68	154,56
Pistoia	1,48	136,16
Prato	1,4	128,80
Lucca	1,30	119,36
Grosseto	2,51	230,92
Livorno	2,11	194,33
Siena	1,08	99,36
Massa	1,65	151,80



fario è articolato in quota fissa e scaglioni della quota variabile, la cui composizione quantitativa è indicata nella tabella 2. Molti gestori beneficiano di una articolazione tariffaria territoriale. Le tariffe riportate si riferiscono all'area territoriale più grande, alle tariffe applicate agli utenti domestici per l'anno 2002 e sono espresse in Euro al mc.

Ai fini di una valutazione sull'impatto tariffario sulle famiglie si è provveduto ad un calcolo che valuti l'impatto complessivo di una famiglia con un consumo medio di 150 mc all'anno, inclusivo dell'Iva al 10% (tabella 3).

La gestione dei rifiuti

Nel campo della gestione dei rifiuti prevale ancora l'imposizione di una tassa comunale, anche se si stanno diffondendo in Toscana i casi di comuni che passano a tarif-

fa. Come è noto, la tassa comunale riferita agli utenti domestici, non rappresenta una tariffa basata sul costo del servizio. Meccanismi di sussidio pubblico da un lato (parziale copertura dei costi con la Tarsu) e meccanismi di sussidio incrociato dall'altro (ripartizione del costo su basi redistributive piuttosto che sulla produzione di rifiuti di ciascuna categoria e/o utente) continuano a produrre un effetto di illusione fiscale sugli utenti. La tabella 4 riporta i valori della tariffa domestica a metro quadro nei capoluoghi di provincia Toscana. I valori sono in euro al metro quadro, si riferiscono al 2002 per i soli utenti domestici e sono al netto della addizionale ex Eca e del Contributo provinciale.

Sempre ai fini di una valutazione sull'impatto della tassa sulle famiglie si è provveduto a stimare un valore medio per una abitazione di 80 mq, includendo le addizionali e i contributi. Come è noto sulla Tarsu non grava alcuna imposta.

La variabilità della tariffa domestica nei comuni toscani viene meglio apprezzata se si analizzano i dati di un campione di circa 60 comuni di tutte le dimensioni e province. Come si vede nel grafico, la tariffa oscilla da un valore di poco superiore alle 1.000 lire al mq ad un valore di circa 4.000 lire al metroquadro.

Gas

Le caratteristiche delle tariffe gas in Toscana appaiono più stabili. La tabella 5 riporta, aggiornate al 2000, le tariffe gas dei principali gestori pubblici toscani e la spesa annuale per una famiglia media. I valori sono espressi in euro, includendo il peso fiscale della bolletta gas, che come è noto pesa per quasi il 50 % del costo totale per l'utente.

Tabella 5 - Valore della tariffa gas per uso domestico

	Tariffa al mc	Spesa media
Ages	0,27	810,00
Amag	0,29	870,00
Asa	0,29	870,00
Coingas	0,29	870,00
Consiag	0,24	720,00
Intesa	0,30	900,00
Publienergia	0,30	900,00
Sermas	0,31	930,00

A Lucca per diventare "tecnici" del risparmio energetico

L'associazione *Campus studi del Mediterraneo*, in collaborazione con le Università degli studi di Pisa e di Siena organizza un master in "Esperto nell'uso razionale ed efficiente dell'energia".

Il corso, che avrà inizio il 6 febbraio 2003 presso la sede dell'associazione Campus a Lucca, avrà durata semestrale e sarà destinato ai laureati in discipline tecnologiche, scientifiche ed economiche, articolato in 240 ore di lezione frontale, 200 ore di stage. Gli stage si svolgeranno presso Vis Energia e le aziende convenzionate con le agenzie energetiche Alerr, Aep, Ealp e con Cispel Toscana. In termini direttamente operativi la nostra legislazione (legge 10/1991) prevede, fra l'altro, l'istituzione di figure professionali che svolgano, sia nel settore pubblico sia in quello privato, attività di razionalizzazione dell'uso dell'energia e di risparmio energetico. La stessa legge inoltre prevede obblighi precisi per le amministrazioni locali, che vanno dai controlli sistematici sugli impianti termici alla redazione di piani energetici obbligatori per i Comuni sopra i 50mila abitanti.

Per l'industria, gli investimenti nel miglioramento dell'efficienza energetica, e quindi della protezione dell'ambiente, costituiscono sicuramente un incentivo all'aumento della competitività delle aziende, sia pubbliche sia private, che beneficiano contemporaneamente della riduzione dei costi di produzione e gestione e del miglioramento dell'immagine nei confronti dell'esterno.

Allo stato attuale è molto comune che un incarico di questo tipo sia affidato a personale tecnico privo di una cultura specifica di settore. Il Master costituisce un valido, ed allo stesso tempo "agile", mezzo per fornire gli strumenti operativi al personale suddetto.

Per ulteriori informazioni potete consultare il sito www.unilu.it o contattare l'associazione *Campus Studi del Mediterraneo* (via del Seminario I, 790 - tel. 0583 333420). Le iscrizioni si chiuderanno il 15 gennaio 2003.

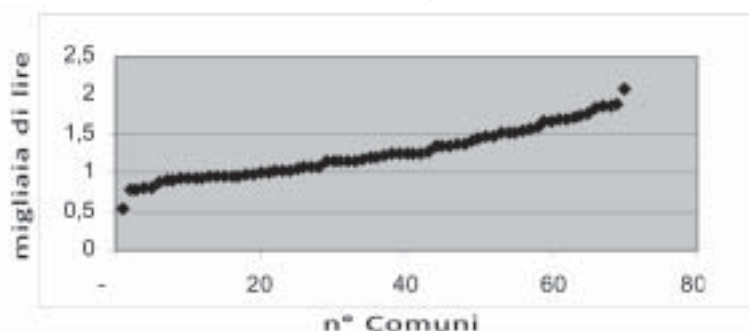
Trasporto pubblico locale

Il trasporto pubblico si sta aprendo al mercato. La Toscana, che a primavera sarà teatro delle prime gare, è piuttosto avanti rispetto al quadro nazionale. Già nel luglio scorso, Regione, aziende e parti sociali avevano firmato l'accordo di concertazione per stabilire le politiche della regolazione del Tpl. Cispel Toscana ha lavorato in questi mesi ad uno studio dettagliato sul quadro normativo che regola il settore, sulla documentazione di gara, approfondendo il capitolato d'appalto e i criteri per la valutazione delle offerte. Questo lavoro è stato presentato nel corso di un seminario, promosso da Cispel e Asstra, dove si è aperto un acceso dibattito sulla necessità urgente di avere un quadro legislativo più chiaro e soprattutto risorse più certe.

Non sappiamo quanto gli enti locali destineranno alla spesa per il trasporto pubblico; il finanziamento erogato dalla Regione Toscana sarà infatti costituito da una quota fissa che sarà presto disponibile (5 milioni di euro) e da altre risorse, di cui ancora non si conoscono i tempi e le modalità di erogazione. Massimo Roncucci, coordinatore della Commissione Trasporti Cispel Toscana ha lanciato il grido d'allarme per la difficoltà oggettiva di far quadrare i bilanci con premesse, che impongono un miglioramento della qualità e la proposizione di progetti che non puntino ai ribassi. Roncucci ha espresso parere favorevole alle gare che daranno una maggiore competitività al sistema e stimoleranno il processo già avviato di riorganizzazione, ma l'auspicio è che Governo, Regioni, Province e Comuni stabiliscano quale priorità ha il settore mobilità, svolgendo bene il ruolo di programmazione, normativo e di controllo per mettere le aziende di trasporto nelle condizioni di iniziare un cammino nuovo, fatto anche di nuove relazioni industriali con il sindacato e regole più flessibili senza rinunciare alla salvaguardia dei diritti dei lavoratori.

L'assessore regionale Riccardo Conti, intervenuto al seminario, si è augurato che le aziende toscane, consociate già da molti mesi in due importanti consorzi di trasporti, si impegnino per integrare al meglio i mezzi e le risorse, e presentino per il trasporto pubblico toscano validi progetti, che andranno a gara tra pochi mesi. (Vanessa Prati)

Valore della Tarsu in un campione di comuni Toscani



Oltre il consuntivo

Il bilancio socio-ambientale non ha ancora conquistato l'universo delle public utilities: in Toscana Asa di Livorno ha fatto da apripista

Cristina Fiorilli

responsabile Area marketing Asa

SONO ORMAI TRE ANNI che l'Azienda Servizi Ambientali di Livorno (Asa) redige un bilancio socio-ambientale. La formulazione di un documento di questo genere deriva essenzialmente dall'aver scelto di adottare il principio della responsabilità sociale d'impresa. Una soluzione che, nel panorama delle aziende dei servizi pubblici, ha significato una reale rivoluzione: messa da parte la superata "monocultura tecnocratica", se ne abbraccia una nuova, manageriale, che sia in grado di mettere l'azienda in relazione con le molteplici istanze dei suoi interlocutori e dell'ambiente in cui essa opera.

Redigere un bilancio socio-ambientale significa dare visibilità ai servizi agli interventi operanti sul territorio, alla qualità e consistenza delle risorse, alla specificità degli strumenti disponibili in rapporto al livello dei servizi offerti, al potenziamento di questi ultimi tramite l'impiego di tecnologie avanzate, da una parte, e, dall'altra, di un adeguato sistema di relazione con il cliente; significa evidenziare come tale potenziamento sia anche e soprattutto funzionale all'ottimizzazione dell'uso e pre-



servazione delle risorse energetiche, a limitare l'impatto ambientale delle funzioni tecniche. Ancora, significa esprimere i benefici che l'attività aziendale comporta sia direttamente che indirettamente, attraverso il contributo all'occupazione nel territorio e la rilevanza delle economie indotte; ed anche l'adozione di nuovi strumenti per il rinnovato rapporto con il cliente o gli interventi a vantaggio della collettività con azioni di sostegno, donazioni o sponsorizzazioni.

In pratica, si tratta di un importante strumento di monitoraggio interno e, contemporaneamente, di un serio impegno di trasparenza e lealtà verso il cliente: ogni elemento descritto, nella successione degli anni di presentazione del bilancio, deve essere trasparente e raffrontabile, perché, da un lato, deve risultare chiaramente percepita la disponibilità del gestore a farsi misurare nella progressione dei percorsi in coerenza con gli obiettivi; dall'altro, deve potersi apprezzare la compatibilità dei costi e dei risultati economici, cioè l'efficacia e la credibilità dell'azienda, da parte dei suoi veri azionisti di riferimento, i cittadini-utenti-clienti, prima ancora che dall'ente locale che ne detiene la quota proprietaria.

Asa, infatti, non solo lo ha utilizzato come mezzo di verifica interna, con l'annuale confronto degli indici di produttività (indicatori di struttura d'efficienza, d'economicità, d'efficacia), ma ancor di più ha cercato di coglierne la forza comunicativa, elevandolo a strumento privilegiato di competitività esterna. Non a caso, il documento viene tradotto in lingua inglese e pubblicato sul sito web.

L'intervento

*Una grande occasione per il comparto chimico
di Francesco Caracciolo
direttore Confindustria toscana*

Nel mondo economico sta maturando la consapevolezza che l'attività di impresa, oltre ad essere finalizzata al perseguimento di obiettivi di natura reddituale, assolve anche una funzione sociale, che le deriva dal fatto di essere inserita in un contesto ambientale con il quale instaura articolate e complesse relazioni.

In Toscana possiamo dire di essere davvero all'avanguardia per la sensibilità delle imprese nei confronti dei temi della responsabilità sociale. Proprio a Livorno, già nel '99, l'Associazione industriali ha realizzato il primo bilancio sociale del comparto chimico e petrolifero. L'obiettivo di fondo era di far conoscere meglio la realtà di queste produzioni industriali, evidenziando come da esse derivino non soltanto vincoli, ma anche documentate e sostanziose opportunità per il territorio e per i suoi abitanti.

La Confindustria livornese sta ora preparando la terza edizione di questo bilancio, riferito all'esercizio 2001, nell'ottica di un percorso di miglioramento progressivo, non solo delle performance economiche, sociali e ambientali del comparto, ma anche del processo di rendicontazione, per affinamenti progressivi sempre più incisivi.

Noi possiamo vantare un importante primato a Livorno e come Confindustria toscana siamo impegnati a valorizzare tutte queste iniziative nella prospettiva di estenderle e generalizzarle.



Cispel Toscana Formazione

**La società di consulenza
per lo sviluppo dei servizi pubblici locali**

I servizi

1. formazione del personale
2. selezione del personale
3. consulenza su qualità, ambiente, sicurezza e organizzazione aziendale
4. analisi di bilancio
5. sviluppo sistemi di recupero tributi comunali

News

Cispel Toscana Formazione è stata accreditata come AGENZIA FORMATIVA della Regione Toscana

Cispel Toscana Formazione in data 14/11/02 è stata accreditata ufficialmente come agenzia formativa appartenente al sistema regionale di formazione professionale/ orientamento, ai sensi della delibera G.R.T. 198/2002 e successive modifiche.

Certificazione di qualità

Cispel Toscana Formazione sta attuando il percorso rivolto all'ottenimento della certificazione di qualità.

Finanziamenti per la formazione 2003

È in corso la rilevazione dei fabbisogni formativi per la stesura dei progetti per finanziamenti del Fondo Sociale Europeo 2003.

Cispel Toscana Formazione è l'agenzia formativa della **Cispel Toscana**.

Cispel Toscana Formazione progetta, esegue e verifica le attività di formazione professionale rivolte ai dipendenti e agli amministratori delle aziende pubbliche e degli enti locali.

Cispel Toscana Formazione pianifica seminari, workshop e convegni; sviluppa programmi di formazione continua e percorsi formativi collettivi e individuali; offre la propria consulenza per l'attivazione di canali di finanziamento pubblici (nazionali ed europei); cura la rilevazione dei fabbisogni formativi, il monitoraggio e la verifica dei corsi, la pubblicazione di dispense e manuali.

Cispel Toscana Formazione è iscritta alla *Long List* delle Agenzie Formative della Regione Toscana (D.D. n. 8479 del 29/12/97).

Cispel Toscana Formazione s.c.r.l. ha presentato alla Regione Toscana il 12/06/2002 domanda di Accreditamento della sede operativa per la Formazione finanziata.

Via L. Alamanni 41 - 50123 Firenze - Tel. (055) 210755 - Fax (055) 291715

e-mail: cispelft@cispeltoscana.net - P. IVA 04633850484