

SÌ AL PUBBLICO MA CHE SIA SERVIZIO

PAOLO STRINGARI

Ferrovie, autostrade, reti elettriche, acqua, gas, porti, aeroporti: il mercato italiano delle utilities ha fatto registrare l'anno scorso 70 nuovi accordi. Particolarmente importanti sono state le acquisizioni effettuate da Eni, con Distrigas e First Calgary. Edison è passata dai 5 accordi siglati nel 2007 ai 10 del 2008. Enel rimane la National utility più attiva anche se ha siglato 5 accordi in meno rispetto al 2007; Eni infine ha concluso 10 accordi, alcuni molto importanti dal punto di vista strategico. AscoPiave e A2A si confermano le local utilities più attive, mentre per la prima volta dal 2000 rientrano nella classifica dei player più attivi nel mercato italiano due gruppi stranieri: E.On (con l'acquisizione di Mpe) e GdF Suez.

Questi dati, che emergono dall'indagine annuale sulle strategie e le aggregazioni delle utilities condotta da Agici Finanza d'Impresa in collaborazione con Accenture, sono lo specchio di un mercato che appare già consolidato soprattutto nel Nord e nel Centro. Per quanto riguarda le local utilities, le principali operazioni sono avvenute soprattutto al Nord, dove si è registrata la fusione tra Iride ed Enia (nei giorni scorsi il via libera dai rispettivi consigli d'amministrazione), tra Agam e Acsm Como e la nascita di Amiacque (Cap, Tam e Sinomi). Nel centro e soprattutto nel Sud, aree in cui permangono gli spazi più ampi per concentrazioni, poco o nulla sembra muoversi.

Tra le questioni rimaste aperte, le più rilevanti sono il ruolo di Hera, quello di Acea e l'effettivo formarsi di un grande polo del Nord Est. Per quanto riguarda le public utilities europee, nel 2008 si sono registrate ben 275 alleanze e aggregazioni, con un incremento del 26% rispetto all'anno precedente. Rispetto al 2007 il valore delle operazioni è minore, anche se non man-

cano deals molto rilevanti. L'operazione più importante è stata l'acquisizione di British Energy da parte di Edf (15 miliardi di euro); molto rilevanti anche i takeover di BG su Queensland Gas (3,3 miliardi di euro), di Rwe su Enova (2,8 miliardi di euro) e di EnBw su Ewe (2 miliardi di euro). Il trend in atto fa pensare che si formeranno cinque, al massimo sette, grandi gruppi di rilevanza europea.

Ma torniamo all'Italia, dove resta ancora assai netta la distanza fra le grandi imprese di servizi pubblici, concentrate sull'acquisizione di livelli crescenti di efficienza e sull'arbitraggio dei fattori finanziari, e le aziende di dimensioni inferiori, maggiormente identificate con il territorio e concentrate sulla valorizzazione dell'impatto sociale delle loro attività.

Questa diversità è stata messa a fuoco da un recente studio del Censis per Confservizi («Il valore dei servizi pubblici locali per rispondere alla crisi»). Per un riposizionamento strategico delle imprese di servizi pubblici locali, il dilemma al centro del dibattito tra «solo piccolo è bello» e «solo grande è efficiente» implica - osserva il Censis - l'individuazione di una dimensione ottimale. Per i sindaci dei piccoli comuni (con meno di 5.000 abitanti), la «best size» è la piccola dimensione, con aziende a forte radicamento territoriale. Per i sindaci delle città medio-grandi, per sostenere l'economia del territorio le aziende devono invece essere grandi e orientate a una chiara gestione manageriale (opinione del 57,3% dei sindaci nella media nazionale). La variabile territoriale rivela un Paese spaccato a metà, con un Sud che vorrebbe ancora mantenere la coincidenza fra proprietà e gestione dei servizi pubblici, per assicurare il mantenimento del consenso, e un Nord che spinge verso modelli di impresa di tipo manageriale, perché è sempre più forte la consapevolezza del ruolo giocato dai servizi pubblici per accrescere la competi-

tività dei territori. Per le imprese i concetti chiave cui si lega la domanda di servizi pubblici locali sono il territorio e l'aziendalizzazione; per le famiglie sono le tariffe e i processi di liberalizzazione e apertura alla concorrenza, da cui può derivare una diminuzione dei prezzi.

La grande maggioranza delle imprese, anche quelle di piccole e medie dimensioni, chiede un'offerta che corrisponda alle caratteristiche produttive del territorio (81,1%), perché esiste un legame molto significativo fra qualità dei servizi, efficienza interna delle imprese e competitività sul mercato. Il tessuto produttivo esprime anche una forte domanda di aziendalizzazione delle public utilities, poiché questa conferirebbe maggiore efficienza ai servizi e ai sistemi locali. Le famiglie, per parte loro, sono portatrici di una cultura «tariffa-centrica»: per il 51,9% l'economicità delle tariffe è l'elemento decisivo nella scelta dell'operatore, e il 55,7% apprezza l'apertura alla concorrenza nella convinzione che porterà a un miglioramento della qualità dei servizi a prezzi più bassi. Le famiglie che hanno cambiato gestore dei servizi elettrici e del gas lo hanno fatto nell'83,3% dei casi per pagare di meno. Anche la soddisfazione per i servizi si presenta piuttosto differenziata. Per il 56,3% delle imprese la qualità è inferiore alle aspettative, valore che scende al 48% tra le famiglie. Queste ultime cominciano ad affidarsi alle associazioni dei consumatori (il 10% sul piano nazionale) e affermano in gran parte (il 56,2%) di conoscere lo strumento della «Carta dei servizi». Questo è lo strumento principale con cui il legislatore ha perseguito l'obiettivo di accrescere le informazioni degli utenti circa il contenuto dei propri diritti nei confronti del gestore e migliorarne la tutela. La Carta deve prevedere i livelli di qualità dei servizi prestati che assicurino continuità, efficienza ed efficacia del servizio e non discrimina-

zione nell'accesso. Devono, inoltre, essere precisati i criteri, le modalità di rimborso e le procedure di reclamo da seguire, per il caso di mancato raggiungimento dei livelli prestabiliti.

I servizi pubblici locali, che ricoprono un ruolo decisivo per l'attrattività e la competitività del territorio, necessitano - conclude il Censis - di una nuova regolazione, che

vada al di là dello spontaneismo delle comunità socio-politiche locali e dell'arbitrario determinismo della finanza. La regolazione serve per far crescere il sistema delle public utilities e renderlo funzionale allo sviluppo, a maggior ragione in una fase di crisi dell'apparato produttivo. Il processo di aziendalizzazione e un rinnovato interesse dei

privati a entrare in partnership con il pubblico dovranno acquisire ulteriore consistenza. Da questo punto di vista, l'atteggiamento degli amministratori locali è di grande apertura, vista l'alta percentuale (77,9%) di chi ritiene che vadano creati organi di vigilanza e controllo a cui partecipino tutti gli stakeholder locali, insieme ai rappresentanti dell'economia e della società.

Il tessuto produttivo esprime una forte domanda di aziendalizzazione: questa conferirebbe maggiore efficienza ai servizi e ai sistemi locali dando una spinta maggiore alla competitività

Da parte dei privati c'è un rinnovato interesse a entrare in partnership con il pubblico coinvolgendo gli stakeholder: l'atteggiamento degli amministratori è di grande apertura

Ferrovie, autostrade, reti elettriche, acqua, gas, porti, aeroporti: il mercato italiano delle utilities ha fatto registrare l'anno scorso 70 accordi: per i consumatori i concetti chiave sono le tariffe e i processi di liberalizzazione e di promozione della concorrenza per migliorare la qualità



Dov'è il principale ostacolo? Nelle leggi ballerine

Da uno studio della Banca d'Italia emerge un quadro particolarmente complesso e instabile, reso frammentario da diversi interventi nel tempo

«Dall'analisi dell'evoluzione della normativa in materia dei servizi pubblici locali emerge un quadro particolarmente complesso e instabile, soggetto a mutamenti frequenti, attraverso la sovrapposizione e la stratificazione di interventi successivi in modo spesso disorganico e frammentario». È quanto osserva Daniele Sabbatini nello studio sui «Servizi pubblici locali tra mercato e regolazione» pubblicato nella collana «Questioni di economia e finanza» della Banca d'Italia. L'instabilità, a sua volta, ha dato luogo a difficoltà interpretative e a contrasti giurisprudenziali che rendono difficoltosa l'attività di attuazione della normativa di rango primario da parte degli enti locali e aumentano la probabilità che sia proposto ricorso contro i provvedimenti di attuazione da parte degli enti locali.

Sabbatini ha calcolato il numero medio annuo di interventi legislativi di carattere primario che, a partire dal 1 gennaio 1991, hanno modificato in misura rilevante la disciplina relativa alla gestione dei servizi pubblici locali, attraverso disposizioni concernenti gli aspetti relativi a modalità di affidamento, accorpamento delle gestioni, contratto di servizio, governance e vincoli applicabili alle società miste, periodo transitorio. Il tasso medio è particolarmente elevato per la normativa in materia di servizio idrico e trasporto pubblico locale (rispettivamente 0,91% e 0,97%), con quasi una modifica l'anno. Nel settore dei rifiuti il tasso di stratificazione si attesta sullo 0,74% con circa due modifiche ogni tre anni. La normativa generale e quella relativa al gas, invece, presentano un tasso rispetti-

vamente, dello 0,57% e dello 0,68 per cento. Il periodo più recente, peraltro, a partire dal 2006, appare caratterizzato da un'attività normativa particolarmente intensa. Un indice particolarmente significativo del grado di instabilità normativa può ricavarsi dall'analisi della disciplina transitoria, la quale stabiliva un termine finale entro il quale gli affidamenti sarebbero dovuti cessare per celebrare le gare. Il termine doveva essere determinato dalle Regioni entro un termine massimo fissato originariamente al 31 dicembre 2003; è stato prorogato per tre volte. Nella distribuzione del gas, il termine finale stabilito originariamente al 31 dicembre 2005 è stato prorogato tre volte: attualmente, è al 31 dicembre 2009 salvo siano state poste in essere aggregazioni ai sensi dell'art. 15, comma 7, d.lgs. n. 164/2000, nel qual caso il termine finale è al 31 dicembre 2011.

