

STAFFETTA ACQUA

QUOTIDIANO DELL'ACQUA E DEI SERVIZI IDRICI

[stampa](#) | [chiudi](#)
Copyright © RIP Srl
Operatori

mercoledì 25 maggio 2016

di S.B.

Gestori, le vie e i modelli per la crescita dimensionale

Gli spunti emersi a Bologna in occasione della presentazione della ricerca Crif Ratings-Ref Ricerche: "più grandi più forti", scenari di aggregazione non solo societaria ma anche reti e consorzi di imprese, meno frammentazione anche per gli Egato; Bortoni: favorire industria idrica ma con pragmatismo



Decisione e anche indicazioni in qualche modo più “cogenti” per spingere il settore idrico al consolidamento, affinché si colga l'opportunità di una crescita dimensionale significativa delle aziende del servizio idrico integrato, rendendole veri e propri player industriali, sufficientemente strutturati per finanziare l'ingente fabbisogno di investimenti infrastrutturali del settore: è una sorta di appello, alla politica ma anche alla regolazione, emerso nel corso della tavola rotonda organizzata ieri a Bologna da Crif Ratings e Ref Ricerche in occasione della presentazione di una ricerca che evidenzia, tra l'altro, come per i gestori idrici valga l'assunto “più grandi più forti” ([v. Staffetta 24/05](#)).

Il dibattito, seppur non nuovo, ha ripreso slancio in tempi recenti sulla scia di una serie di interventi legislativi che interessano il settore del servizio idrico integrato e quello dei servizi pubblici locali più in generale. Indirizzi di razionalizzazione, riorganizzazione, incentivi per le aggregazioni e un percorso definito per giungere alla gestione unica del servizio in ambiti di dimensione almeno provinciale consentono oggi di pensare non solo che grande sia bello ma anche che sia possibile, in un paese in cui sembra ancora viva la tentazione di volere un acquedotto per ogni campanile. C'è forse un fattore culturale dirimente, come ha sottolineato il presidente di Ciip **Giacinto Alati**, dalla sua ottica di piccola realtà pubblica che gestisce il servizio idrico nell'Ato di Ascoli-Piceno ma che, in fondo, condivide con i gestori più grandi le stesse problematiche inerenti il servizio reso: favorevole alle aggregazioni, Alati ritiene che a ostacolarle sia soprattutto un certo approccio culturale, da superare “abituando i cittadini ad avvicinarsi a un modello nuovo” tramite politiche e indirizzi mirati; se questo meccanismo tarda ad attivarsi, non possono che essere le “iniziative dal basso” a innescare i necessari passi avanti.

Ed è dal basso, in effetti, che si assiste all'avvio spontaneo di nuovi modelli aggregazione, non necessariamente passanti per processi societari. È il caso di Water Alliance - Acqua di Lombardia, testimoniato da **Michele Falcone** del Gruppo CAP: una rete di 8 società in house, ciascuna delle quali ha raggiunto una dimensione ottimale passando per processi aggregativi sul territorio, che ora hanno messo a fattor comune alcuni servizi e attività, travalicando i confini provinciali; si è deciso che “il territorio non dev'essere un limite”, ha sottolineato Falcone, e per dare concretezza a questa visuale più ampia si è dato vita a un contratto di rete, uno strumento innovativo e flessibile che costituisce un modello tutto italiano. Ciascuna delle aziende può così mantenere la propria indipendenza – si tratta di soggetti di una certa dimensione con molti Comuni soci, la cui volontà non è al momento quella di dar vita a una realtà ancora più vasta – pur approfittando di sinergie ed economie di scala, facendo inoltre “massa critica” nell'azione di lobbying (intesa da Falcone come azione di difesa delle gestioni in house rispetto all'approccio di un legislatore che “sembra spesso dimenticarsi che gli assetti proprietari non incidono sulle performance delle aziende”).

Tra gli obiettivi dell'alleanza lombarda anche quello di potenziare la capacità di investimento, tema rispetto al quale per le realtà medio-piccole l'unione fa la forza: lo dimostra il caso del consorzio veneto Viveracqua, protagoniste 14 aziende venete – anch'esse tutte pubbliche – che insieme hanno attivato con successo due operazioni di finanziamento tramite hydrobond con il sostegno della Banca europea degli investimenti (Bei), esperienza raccontata da **Alvaro Gil Aguado**: la prima operazione, avviata nel 2014, ha consentito a 8 membri del consorzio veneto di reperire 150 milioni di euro con titoli obbligazionari sottoscritti per il 95% dalla Bei, permettendo di attivare 728 interventi per l'importo complessivo di 300 milioni di euro ([v. Staffetta 29/10/14](#)); una replica dell'operazione porterà altri 77 milioni di euro nelle casse delle altre aziende del consorzio per finanziare 360 interventi da oltre 150

milioni ([v. Staffetta 17/12/15](#)). Si tratta di operazioni strutturate che consentono di soddisfare il fabbisogno di aziende medio-piccole che non potrebbero accedere a finanziamenti diretti da parte della Bei. In questi casi, la Banca europea ritiene utile poter intervenire accanto ad altri investitori istituzionali.

Prove di unione sono in corso anche in altre parti d'Italia, con il progetto di Water Alliance - Acque del Piemonte che – come spiegato da **Armando Quazzo** di Smat – costituirà un raggruppamento “light” dell'area pubblica piemontese. La novità in questo caso sarà la costituzione di un fondo patrimoniale che consentirà alla rete di acquisire soggettività giuridica. È di questi giorni, poi, la notizia di un avvicinamento tra i principali gestori idrici del Sud Italia ([v. Staffetta 13/05](#)) – Gori, Acquedotto Pugliese, Abbanoa, Acquedotto Lucano, Molise Acque e Gesesa – che puntano a un'intesa per affrontare problemi comuni come la morosità e l'elevato fabbisogno di investimenti. Si tratta delle uniche realtà meridionali che “operano ai sensi della legge Galli”, ha sottolineato l'amministratore delegato di Gori **Claudio Cosentino**, di natura sia pubblica che mista, unite peraltro da una storia di forti interscambi di risorse idriche. “Cerchiamo di ragionare su come indurre il livello delle istituzioni ad andare oltre la visuale degli assetti proprietari”, ha spiegato Cosentino, secondo cui “il fattore scala è fondamentale: ormai i gestori sanno che non c'è alternativa all'aggregazione”, sebbene si trovino in un contesto a due velocità: da una parte, una forte spinta verso la dimensione industriale, trainata dalla regolazione indipendente; dall'altra, la resistenza di molti enti locali che – soprattutto nel Mezzogiorno – mal digeriscono questa realtà.

La crescita dimensionale dei gestori e delle gestioni è, insomma, è il fattore chiave per il successo della fase di transizione in corso, descrivibile – nelle parole del direttore del Laboratorio servizi pubblici locali di Ref Ricerche, **Donato Berardi** – come il “risorgimento dei servizi pubblici locali”. Agli albori di questa fase, il settore idrico ha beneficiato del ruolo svolto dall'Autorità per l'energia elettrica, il gas e il sistema idrico (Aeegsi), lasciata forse un po' sola dalla politica che ha sinora “mancato una soluzione per la conciliazione del referendum con l'esigenza di sviluppo del settore”. Un “malinteso”, quello del referendum, che – secondo il presidente di Ref Ricerche **Giacomo Vaciago** – ha occultato un dato di realtà, cioè che “gran parte dell'attività dei servizi pubblici locali è attività industriale”, con la falsa percezione dell'acqua come bene fruibile gratuitamente. Si stanno ora vedendo passi avanti, secondo l'economista, oltre la cortina di timori che ha a lungo ostacolato il mercato e gli investimenti nel settore idrico: “se il mercato è buono – ha affermato Vaciago – le gare selezionano i migliori; al settore occorre una grande operazione di concentrazione e concorrenza per il mercato”.

A confermare questa visione c'è l'indagine svolta da Ref Ricerche e Crif Ratings, presentata per conto della prima da **Samir Traini** e della seconda da **Francesca Fraulo**. Se ne evince che l'auspicata concentrazione, passante non solo per fusioni e acquisizioni ma anche per operazioni più “soft” come quelle delle reti e dei consorzi di imprese, è la via per aprirsi a nuove fonti di finanziamento, non solo bancarie, come sottolineato anche dal direttore generale di Crif Ratings **Silvia Ghielmetti**. La ricerca, prendendo a riferimento un campione di 95 gestioni, individua potenziali aggregatori e aggregati, collocati in 5 insiemi sulla base delle diverse caratteristiche economico-finanziarie, patrimoniali e dimensionali. In cima alla piramide, i soggetti che servono più di 250.000 abitanti, presentano un Ebitda margin dal 30% in su, un rapporto tra posizione finanziaria netta ed Ebitda minore o uguale a 3x e un rapporto tra posizione finanziaria netta e patrimonio netto minore o uguale a 1. Alla mancata soddisfazione di uno o più di questi indicatori corrisponde una discesa per gradi nei cluster sottostanti: un secondo gruppo di potenziali aggregatori, con bacino di utenza superiore a 250.000 abitanti e uno o due indicatori di robustezza economico-finanziaria e patrimoniale soddisfatti; un insieme di operatori “stand alone”, meno efficienti e robusti ma in linea con il criterio dimensionale o viceversa, in grado di operare da soli e anche di raggiungere, con un nuovo ciclo regolatorio, la posizione dei potenziali aggregatori; un gruppo di aziende piccole ma appetibili (popolazione servita inferiore a 250.000 abitanti e uno o due criteri economico-finanziari e patrimoniali soddisfatti), che possono beneficiare di un'eventuale aggregazione, e uno di piccole meno appetibili (inefficienti e dalla posizione economico-finanziaria precaria), che rischiano l'isolamento se non si interviene per sanarne lo squilibrio. Secondo l'analisi, su 63 Ato in cui operano i soggetti presi in esame 39 vedono la presenza di almeno un aggregatore o potenziale aggregatore.

Dagli autori della ricerca anche un suggerimento per il regolatore: nei sistemi di regolazione più maturi, come quello inglese, è possibile assicurare la sostenibilità finanziaria degli investimenti e quindi dei gestori chiamati a realizzarli, facilitando l'accesso a nuovi canali di finanziamento, grazie alla cosiddetta “**financing duty**”, un mandato conferito al regolatore a far sì che i gestori affidatari abbiano e mantengano un merito di credito sufficiente ad attrarre e sostenere nel lungo termine i finanziamenti necessari all'esecuzione del piano degli investimenti e a prevenire il deterioramento delle condizioni di affidabilità dei gestori. In Italia, fatte le dovute distinzioni, si fa ad oggi riferimento a un non ben precisato equilibrio economico-finanziario che andrebbe reso chiaro e misurabile con l'individuazione di criteri oggettivi. Richiesta condivisa dall'Associazione nazionale degli Enti d'Ambito (Anea) – in

rappresentanza della quale è intervenuto il coordinatore tecnico-scientifico **Alessandro Mazzei** – che aveva anche proposto di inserire specifici indicatori di equilibrio economico-finanziario nella convenzione tipo di gestione. Secondo Mazzei è anche necessario un passo avanti del sistema bancario che, in un'epoca di tassi molto bassi, utilizza parametri di valutazione ormai non più congrui. Anche nel caso degli Enti d'Ambito, poi, è d'obbligo perseguire la crescita dimensionale, oltre che migliorare sul piano della capacità tecnica. Al regolatore nazionale si chiede inoltre di completare il più rapidamente possibile un quadro di standard minimi uniformi anche per la qualità tecnica – come già avvenuto per quella commerciale – da cui potrà originare una maggiore uniformità dei fabbisogni di investimento, nonché di utilizzare strumenti perequativi sul piano tariffario per sanare gli effetti delle disparità negli investimenti effettuati (secondo Mazzei laddove non si investe dev'essere pagato il costo ambientale del mancato investimento).

L'attivazione degli strumenti invocati da Mazzei porterà, a suo parere, ad avvicinarsi a una tariffa unica nazionale, idea molto gradita da **Andrea Bossola** di Acea che ne auspica l'attuazione insieme a un "Water Act" e alla dimensione almeno regionale delle gestioni. Fondamentale, infatti, superare il localismo: "se non ci si aggrega sarà impossibile moltiplicare gli investimenti", ha avvertito. Bene l'introduzione da parte dell'Autorità di un abbozzo di costo standard (il costo operativo pro capite medio) ma servirebbe un'accelerazione e una maggiore incisività in questo senso. Per l'amministratore delegato di Hera **Stefano Venier**, ovvio sostenitore della crescita dimensionale, la chiave per innescare un processo virtuoso di sviluppo del settore idrico – "in attesa delle gare, che prima o poi arriveranno" – è il vaglio della qualità del servizio, e quest'ultima si lega alla struttura degli operatori tanto quanto vi si legano le loro performance economico-finanziarie.

A raccogliere gli spunti e i solleciti degli intervenuti è stato il presidente dell'Autorità per l'energia elettrica, il gas e il sistema idrico **Guido Bortoni**, al quale erano affidate le conclusioni della mattinata. In ognuno dei settori regolati, ha notato Bortoni, si verifica almeno una forte contrapposizione; nel caso dell'idrico quella principale oppone un'aspirazione all'industria (intesa come "specializzazione"), che l'Autorità condivide, a un immaginario legato all'acqua del sindaco e ai localismi. Questa contrapposizione non va estremizzata, ha sottolineato Bortoni, ma va "enfaticizzata e stimolata l'industria idrica". Già la sola presenza del regolatore indipendente ha portato il settore "ad alzare l'asticella dell'interlocuzione" e a vivere una sorta di selezione naturale dei soggetti più orientati verso una matrice industriale. D'altra parte, ha osservato il presidente dell'Aeegsi, la regolazione "cerca di non mortificare le istanze del territorio", adottando i metodi più pragmatici possibili per muoversi verso il futuro: per questo "non è possibile avere la tariffa unica domani mattina". Il realismo suggerisce inoltre che oggi non sia ancora possibile avere in Italia poche grandi società; pertanto – secondo Bortoni – vanno salutate con favore forme di aggregazione "alternative" come quelle in atto nel Nord, che consentono di mettere insieme problematiche e questioni che "ha senso mettere insieme da un punto di vista industriale" lasciando fuori il resto. Sono già in corso, ma devono procedere oltre, anche processi di riduzione della frammentazione degli Enti d'Ambito. Quanto agli appunti sull'equilibrio economico-finanziario, per l'Autorità "industria idrica significa imprenditorialità" e non ci si può aspettare che il regolatore garantisca l'equilibrio economico-finanziario in qualunque caso, sebbene il settore – diversamente da altri – necessiti di tutele anche nei confronti dei gestori: una regolazione "assistita ma non assistenzialista", dunque, che deve ricercare gli strumenti per "far tendere i gestori all'equilibrio senza garantirlo".

© Tutti i diritti riservati

E' vietata la diffusione e o riproduzione anche parziale in qualsiasi mezzo e formato.