

Così la municipalizzata è un affare

Con il nuovo quadro delineato dall'articolo 14 del collegato alla Finanziaria 2004 approvato a settembre, si aprono nuove opportunità per una riorganizzazione delle aziende che erogano servizi a rilevanza industriale, in grado di portare risorse finanziarie anche alle casse comunali. Imperia e Civitavecchia sono i battistrada di un percorso di valorizzazione delle municipalizzate che le porta sul mercato con in più il vantaggio di una maggiore efficienza e qualità dei servizi e quello — non meno rilevante — di una operazione finanziaria positiva per i bilanci comunali.

A Imperia e Civitavecchia la trasformazione delle municipalizzate è stata pensata anche come una opportunità economica per le amministrazioni diventando un momento di approvvigionamento di risorse straordinarie da destinare ai progetti di investimento de-

gli enti. Non una cessione tout court al mercato ma un processo articolato di riorganizzazione.

Entrambe le amministrazioni hanno una situazione simile: una azienda municipalizzata a capitale interamente pubblico che opera in un settore specifico, ciclo dei rifiuti nel caso di Civitavecchia, distribuzione dell'acqua nel caso di Imperia. Aziende piccole, poco appetibili dal mercato.

Il primo passo è stato quello della valorizzazione delle società di gestione, trasformate in multiservizi attraverso l'affidamento diretto, oggi di nuovo possibile, di un pacchetto di attività a rilevanza economica date in gestione diretta alla municipalizzata o a società di scopo da questa controllate, attraverso un atto di affidamento e un contratto di servizio che definisce gli obiettivi, i livelli di qualità, le modalità di controllo da parte

dell'amministrazione.

Così valorizzata dal punto di vista economico, e quindi soltanto dopo la trasformazione e l'ampliamento del settore di attività, l'azienda viene messa sul mercato. L'amministrazione cede quote della società mediante una procedura a evidenza pubblica che punta a portare nel capitale priva-

ti in grado di rafforzare il know how dell'azienda e quindi dare ulteriore valore aggiunto alla gestione delle attività affidate.

Tre i risultati di questo processo. Innanzitutto in incremento di valore e di efficienza dell'azienda che può fare economie di scala, garantire una migliore qualità dei servizi grazie al know how

industriale apportato dal partner privato e quindi assicurare un equilibrio qualità/costi.

In secondo luogo una migliore capacità di indirizzo e controllo da parte dell'amministrazione che con il contratto di servizio riscrive le regole che disciplinano il rapporto e si riappropria del ruolo di decisore politico, fondamentale se consideriamo che i servizi sono un elemento essenziale nella capacità di implementazione delle politiche pubbliche.

Infine, questo processo in due fasi consente di immettere nelle casse dell'amministrazione risorse aggiuntive. Per fare un esempio (a Imperia e Civitavecchia il processo è ancora in corso) il comune di Pesaro ha venduto quote delle proprie società di gestione incassando un valore pari a sei volte il valore nominale delle azioni cedute.

RACHELE NOCERA



FORUM P.A.

Questa rubrica, frutto della collaborazione tra Forum P.A. e «Il Sole-24 Ore», è dedicata a una comunità di "innovatori" che opera per una pubblica amministrazione orientata ai risultati e realmente al servizio dei cittadini. Ci occuperemo di enti locali, di federalismo, di servizi pubblici, di riforma della pubblica amministrazione centrale, di e-government, di servizi sanitari. Su questi temi ogni settimana presenteremo best practice, novità legislative, problemi e tesi innovative. Per consultare l'archivio della rubrica, per proporre casi di eccellenza e contributi è a disposizione il sito Internet www.forumpa.it/ilsole24ore o l'indirizzo di posta elettronica info@forumpa.it.