



	2003	2006	Var. % 2003/2006
ACEA	34,6	35,4	2,3
ACEGAS APS (Trieste)	n.d.	38,6	n.c.
ACEGAS APS (Padova)	n.d.	28,9	n.c.
ACQUEDOTTO PUGLIESE	53,1	50,3	-5,3
ARIN	24,3	18,3	-24,5
ASM BS	34,1	32,0	-6,2
CAP GESTIONE	22,5	20,8	-7,5
HERA	20,6	23,4	13,6
MM	10,1	10,3	2,1
SMAT	30,1	30,8	2,3
VESTA	28,4	30,5	7,4
MEDIA	22,1	21,1	-4,4

**PERCENTUALE DI ACQUA
IMMESSA IN RETE
E NON FATTURATA**
Fonte: Rapporto Civicum-Mediobanca 2008

EUROPA A CONFRONTO
Quanta acqua sprechiamo in più rispetto all'Europa

ITALIA vs FRANCIA	+14%
ITALIA vs SPAGNA	+36%
ITALIA vs REGNO UNITO	+56%
ITALIA vs GERMANIA	+311%

Pubblico o privato? Un dibattito che «fa acqua»

BILANCIO

Tutte le «falle» della rete idrica

La ricerca di Mediobanca-Civicum fotografa la crisi del sistema degli acquedotti, che nel 2006 hanno perso oltre un quinto (il 21,1%) dell'acqua immessa. Un buco da cui escono anche milioni: 412, pari al 24% dei fatturati

Pubblico o privato? Se il dibattito sul destino delle utility si gioca solo su questa dicotomia forse è il caso di interrompere ogni polemica e soffermarsi a riflettere su quella che dovrebbe essere la mission centrale dei servizi pubblici locali: fornire, appunto, «servizi» alla collettività. In tal senso, la fotografia del Rapporto 2008 su costi, qualità ed efficien-

za delle società controllate dai maggiori Comuni italiani, realizzato dall'ufficio studi di Mediobanca per la fondazione Civicum, è impietosa. Soprattutto per quanto riguarda i servizi idrici. Sarà pure una metafora abusata, ma che gli acquedotti italiani facciano acqua da ogni parte è un dato di fatto, certificato dai bilanci di 39 aziende tra cui tutte le controllate di sei grandi comuni italiani (Roma, Milano, Napoli, Torino, Bologna e Brescia).

L'indagine offre una fotografia recente ma non aggiornatissima, visto che il quadriennio esaminato è il 2003-2006. I dati 2006 sono tuttavia eloquenti: nel pe-

riodo le aziende del settore idrico hanno complessivamente perso circa 870 milioni di metri cubi d'acqua. Una dispersione che vale, alle tariffe correnti, circa 412 milioni, ossia il 24% dei ricavi. Con l'acqua perduta si sarebbero potuti distribuire 250 litri al giorno a 9,5 milioni di italiani.

Il record negativo delle perdite è stato stabilito nel Mezzogiorno: maglia nera di questa poco onorevole classifica è l'Acquedotto Pugliese, che nel 2006 ha perso il 50,3% dell'acqua immessa in rete e non fatturata, seguita dalla triestina Acegas-Aps, che ha perduto il 38,6% nella rete di Trieste, e dalla romana Acea (35,4%). All'opposto, la società più efficiente è risultata la milanese MM, che ha sprecato solo il 10,3% di acqua. E riscontrare che rispetto al 2003 le perdite si sono ridotte del 4,4% non è una grande consolazione.

Soprattutto a confronto con i principali Paesi europei, che hanno molto più a cuore una risorsa destinata a diventare sempre più rara e cara, anche se nel Belpaese l'acqua costa ancora sensibilmente meno che nel resto del continente, con un massimo di 1,44 euro per litro (tariffa media del ciclo idrico integrato) dell'Acquedotto pugliese e un minimo di 0,55 euro a Milano. Nessuno spreca acqua come noi, che ne perdiamo il 14% in più rispetto alla Francia, il 36% rispetto alla Spagna, il 56% in più rispetto al Regno Unito e il 311% rispetto alla Germania.

È colpa della proprietà pubblica se gli acquedotti italiani perdono per strada oltre un quinto (il 21,1%) dell'acqua che trasportano? Intervenuto alla tavola rotonda che ha seguito la presentazione dei dati, l'amministratore delegato di Hera Maurizio Chiarini non ha speso esplicitamente questa tesi, ma ha assunto una posizione netta: «Ragionando sui servizi idrici, mi domando: perché l'erogazione dell'acqua deve essere gestita solo dal pubblico?». Gli ha indirettamente risposto Lanfranco Senn, presidente di Metropolitana Milanese, che gestisce il servizio idrico integrato nella città lombarda. «Personalmente - ha detto Senn nel corso del suo intervento - sono favorevole alle liberalizzazioni. E lo dico da presidente di una società controllata al 100% da un soggetto pubblico. Ma non è detto che una società come MM non sia in grado di ottenere parametri in assoluto migliori: il prezzo dell'acqua a Milano è il più basso d'Italia e riusciamo a perdere meno di tut-

ti. Mi chiedo, allora: avrebbe senso privatizzare una società le cui performance, anche in termini di qualità, sono elevate?». Nessuno, tra i partecipanti alla tavola

rotonda (presenti tra gli altri Filippo De Luca, ad di Metronapoli, Andrea Razzini, ad di Veritas, Veneziana Energia Risorse Idriche Territorio Ambiente Servizi, Carlo Foppa, presidente dell'Agenzia per i servizi pubblici locali della città di Torino) sposa un approccio *aut out* sul tema proprietà pubblica/proprietà privata. Anche perché a distanza di dieci anni dall'avvio delle liberalizzazioni il bilancio è a luci e ombre, come sottolinea Chiarini. «Le liberalizzazioni non hanno dato, sinora, i risultati sperati. Negli

ultimi dieci anni le tariffe dei servizi pubblici locali sono aumentate molto più dell'inflazione». Come dire: se la promessa era privatizzare per ridurre il costo dei servizi, per ora siamo lontani da un esito ottimale, a maggior ragione considerando gli imbarazzanti standard del business idrico. Ma c'è anche un altro aspetto, evidenziato da Chiarini. «Non si è neanche realizzato quel cambio dei fruitori che si attendeva. Finora solo l'1,8% dei clienti ha cambiato il proprio fornitore, a conferma che se l'offerta alternativa non è inferiore di almeno il 10-15% in termini di prezzo, nessuno tradisce il proprio fornitore storico».

Da queste premesse sembrerebbe emergere la convinzione che le liberalizzazioni hanno dato pochi risultati, sia in termini di qualità che di abbassamento dei prezzi. «Un solo fattore - ha concluso Senn - misura la qualità dei servizi pubblici locali: la soddisfazione dei clienti/utenti». Qualità ed efficienza diventano quindi i parametri di riferimento. E su questo conviene anche Chiarini, che pure ha ammesso che le liberalizzazioni non hanno sinora dato i risultati sperati: «Credo che il processo debba andare avanti, con la finalità di raggiungere finalmente l'obiettivo di fornire maggior qualità a prezzi più bassi».

