

MERCOLEDÌ, 08 GIUGNO 2011*Pagina 4 - Toscana*

Senza rischi d'impresa così le aziende dell'acqua riescono a far utili

L'anno scorso il totale dei ricavi ha superato gli 80 milioni. E presto nuovi aumenti in bolletta

CARLO BARTOLI

Quarantun milioni di euro. Tanto ha ricavato lo scorso anno Asa dalla vendita dell'acqua ai 372mila cittadini (e alle imprese della zona) dell'Ato 5 che raccoglie 33 Comuni, gran parte dei quali della provincia di Livorno, oltre che del Pisano e del Senese. Una miniera d'oro, si potrebbe dire, visto che i ricavi sono in costante crescita (più 3,9%). E ancor più se si prende in esame il complesso di attività della gestione caratteristica di Asa, che comprende la depurazione e la distribuzione e vendita del gas. Il totale dei ricavi della gestione caratteristica sale allora oltre gli 80 milioni di euro. In poche parole, una delle più grandi aziende della zona. Un'azienda da provare a scandagliare per capire come funziona il sistema misto delle imprese toscane che controllano l'acqua, ora portate a modello, ora accusate - in questa campagna referendaria - di essere un esempio della privatizzazione che non funziona.

L'Asa è dunque una miniera d'oro e priva di rischi d'impresa, visto che la remunerazione del capitale (assai misera, secondo gli amministratori) è garantita e l'aumento delle tariffe costante. Dai dati di bilancio dell'azienda livornese emerge infatti che nel 2009 la tariffa media era di 2,18 euro a metrocubo, saliti a 2,3 nel 2010. In futuro, poi, si profilano altri aumenti, dal momento che l'Ato 5 ha già deliberato un rincaro delle tariffe del 5 per cento, ossia del valore massimo consentito dalla legge, invece del 3,67% previsto, oltre a un aumento delle quote fisse per le utenze non domestiche e l'abolizione delle agevolazioni per i non residenti.

Certo, Asa, come tutte le aziende del settore, sta facendo importanti investimenti per migliorare ulteriormente la qualità dell'acqua, per ridurre le perdite della rete, per assicurare la continuità del servizio anche nei periodi di siccità. Resta semmai da capire che senso abbia la presenza di un investitore privato (nel caso di Asa sono i genovesi di Aga che hanno il 40%) in queste società che agiscono in regime di monopolio, con una remunerazione garantita e con tariffe e investimenti sottoposti al controllo dell'Ato, ossia del pubblico.

L'unica peculiarità di Asa, rispetto alle altre cinque consorelle toscane, è quella di essersi data una gestione duale, ossia ha un consiglio di gestione (che decide) e un consiglio di sorveglianza (che controlla e che è a sua volta controllato dall'Ato). Una duplicazione forse inutile che costa 120mila euro l'anno (tanto costa il consiglio di sorveglianza), ma che oggettivamente non incide in maniera significativa sui conti della società.

Asa, più di altre società, sconta il fardello ereditato da un passato di municipalizzata tuttofare che alla bisogna asfaltava strade, riparava semafori, tamponava le buche nei marciapiedi, oltre a distribuire acqua e gas. Il tutto con una gestione «familiare», nella quale il dare e l'avere con i Comuni spesso si confondevano. Un'anomalia ancora non del tutto sanata, visto che tra debiti e crediti i rapporti tra Asa e i Comuni proprietari sono ancora un po' artigianali. «Il sindaco mi paga con enorme ritardo le utenze - sintetizza il presidente Fabio Del Nista - e io pago con enorme ritardo i canoni. Il vero problema, però, è che tutto il sistema pubblico paga con lentezza esasperante e mi chiedo se possiamo tagliare l'acqua a ospedali, case, carceri e municipi».

Anche la sua fisionomia, gonfiata con l'acquisizione di altre aziende ex municipalizzate della zona, risente di queste contraddizioni: nel 2008 Asa aveva 528 dipendenti, di cui solo 244 operai, mentre adesso l'organico è

sceso, per effetto del blocco del turn over a 505 addetti, ma la cura dimagrante ha ridotto quasi esclusivamente gli operai che sono 227, mentre i dirigenti sono calati di una sola unità e i quadri cresciuti di 4. Dice il presidente Del Nista: «In queste condizioni si rischia di disperdere progressivamente le competenze, tanto che entro la fine dell'anno speriamo di poter bandire un concorso per assumere due elettricisti e due idraulici». Certo, un'azienda del genere nella quale i colletti bianchi sopravanzano di molto le tute blu appare un controsenso.

Il blocco del turn over e l'aumento delle tariffe hanno ridato smalto a una società che tre anni fa ha dovuto abbattere il capitale per oltre 11 milioni di euro e chiedere ai soci un apporto di quasi otto milioni di euro di danaro fresco. Il problema di Asa, così come delle consorelle toscane, è quello di far quadrare i bilanci senza strizzare ulteriormente gli utenti, visto che le tariffe delle sei società toscane sono salatissime e saldamente ai primi sei posti delle classifiche nazionali stilate da tutti gli enti che le hanno confrontate (Confindustria compresa), con Publiacqua a far la parte della regina.

Quindi si cerca di combattere con ogni mezzo la morosità. Asa ci ha provato mettendo lo stock dei crediti arretrati nelle mani di Equitalia e di altre società e i risultati sono stati discreti, ma non miracolosi, tanto che a ogni bilancio la società mette a perdita un bel po' di crediti ormai inesigibili (1,4 milioni nel 2009 e 0,9 nel 2010). Contemporaneamente, ha iniziato a staccare la fornitura ai clienti morosi: nel 2009 sono state bloccate circa 7mila utenze e altre 4.500 nel 2010.

Come ogni bilancio, all'ultima riga è riportato l'utile e la perdita di esercizio: un dato tutto sommato poco rilevante, visto che tutti i parametri di base di queste società sono effetto di una dinamica di mercato da economia pianificata.

In ogni caso, Asa è passata da un utile di 892mila euro nel 2009 a un guadagno di 1,9 milioni dello scorso anno.

© RIPRODUZIONE RISERVATA