

# **Modelli possibili di PPP per favorire l'industrializzazione del SII negli ATO Meridionali**

*Relazione<sup>1</sup> al Convegno "XVI H2Obiettivo 2000"  
Palermo 12 - 14 Ottobre 2005*

**di Mario Genco<sup>2</sup> e Mario Rosario Mazzola<sup>3</sup>**

## 1. INTRODUZIONE

L'attuazione della legge 36/94 ha registrato nell'ultimo triennio l'auspicata accelerazione, specie nel Mezzogiorno dove l'incentivo è costituito dalla disponibilità di cospicui finanziamenti a fondo perduto del QCS 2000-06 e della legge sulle "aree sottoutilizzate". Proprio il superamento della fase di trasformazione istituzionale, con la costituzione e avvio del funzionamento degli ATO, sta però mettendo in evidenza un ritardo ed una difficoltà nel processo di industrializzazione del settore.

Molti ATO si sono originariamente orientati verso la scelta del gestore con procedure concorsuali di evidenza pubblica e sono state bandite, a partire dal 2003-04, numerose gare (in Calabria e Sicilia, ma anche in Toscana), per affidamento del SII sempre per periodi lunghi (20-30 anni) in concessione a terzi o per la ricerca del partner privato di Società miste pubblico-privato [11]. Ciò però non sembra finora aver favorito, come era negli auspici, il profilarsi nel Mezzogiorno di un nuovo sistema industriale, né per iniziativa ad esempio dei grandi gestori di servizi europei o esteri, né per l'espansione verso nuove aree dei gestori del nord-centro Italia (ex Municipalizzate), né infine per l'affacciarsi sul mercato del SII di nuovi soggetti (industriali di altri settori di servizi, costruttori, etc). Infatti molte gare sono andate fin ora deserte oppure si è avuto un unico concorrente. Sembrerebbe che permanga un clima di sfiducia e un generale sentimento di incertezza nel mondo imprenditoriale e finanziario italiano ed estero

---

<sup>1</sup> In corso di pubblicazione negli atti del Convegno.

<sup>2</sup> Ing. Mario Genco - Esperto del settore, Via Pr. di Villafranca, 33 - 90141 Palermo, Tel. e fax: +39(0)91323529, e.mail: [gencom@tin.it](mailto:gencom@tin.it)

<sup>3</sup> Prof. Mario Rosario Mazzola (Professore Ordinario di Costruzioni Idrauliche, Dipartimento di Idraulica e Applicazioni Ambientali, Università di Palermo, Viale delle Scienze, 90128, Palermo, Tel: +39(0)9166577228, Fax: +39(0)916657714, e.mail: [mariorosario.mazzola@fastwebnet.it](mailto:mariorosario.mazzola@fastwebnet.it)

rispetto alle prospettive di industrializzazione del settore, specialmente nel Mezzogiorno.

Si rischia quindi in queste aree il fallimento dell'attuazione della riforma del settore ed il permanere del gravissimo stato di arretratezza e disservizio nel quale in molti casi versano da anni le gestioni idriche. L'indubbia constatazione che il settore idrico ha una lenta e modesta capacità di recupero degli investimenti rispetto ad altri servizi, come quelli energetici, non coglie tutti gli aspetti specifici del settore nella situazione italiana e meridionale in particolare.

A fronte della bassa redditività e dei lunghi periodi di recupero, il gestore del SII deve infatti assumersi elevati rischi economico-finanziari, specie per la gestione degli ATO di maggiori dimensioni. Inoltre il gestore deve far fronte alle criticità, anche economiche, di una non breve fase di transizione.

In questo contesto la memoria, partendo in particolare dalle esperienze e dalle difficoltà degli ATO siciliani, presi a modello anche per il resto del Mezzogiorno, analizza le criticità del processo e le possibili soluzioni e ipotizza anche modelli non ancora attuati di partnership pubblico/privato (PPP), che siano fattibili nella gestione del SII negli ATO del Mezzogiorno d'Italia e potrebbero consentire di affrontare e possibilmente superare gli elementi critici fin qui riscontrati nelle gare.

## 2. IL PROCESSO ATTUATIVO DELLA LEGGE 36/94 NEL MEZZOGIORNO

La configurazione di sistema del Servizio Idrico Integrato (SII) prescelta dalla Regione Siciliana organizza il servizio idrico integrato in due segmenti: i) il sovrambito, costituito dalle grandi infrastrutture di approvvigionamento e trasporto della risorsa idrica, fornita "all'ingrosso" a utenze collocate in ambiti diversi; ii) i nove Ambiti Territoriali Ottimali (costituiti ai sensi dell'art. 69 della L.r. 10/99, che ha recepito a livello regionale la legge 36/94), coincidenti con i limiti amministrativi delle nove Province siciliane e che gestiscono gli approvvigionamenti a scala provinciale o comunale, le reti acquedottistiche e fognarie comunali e i depuratori.

Anche nella altre regioni meridionali l'organizzazione del SII è strettamente connessa con quella delle società per l'approvvigionamento all'ingrosso per usi civili o multisettoriali. In particolare in Calabria la situazione è molto simile a quella siciliana, in quanto è operante una società mista pubblico-privata (SORICAL S.p.A) per l'alimentazione dei cinque ambiti costituiti su base provinciale, mentre in Molise l'alimentazione all'ingrosso per usi civili dell'unico ambito regionale è stata affidata *in-house* all'ERIM ed in Campania la gestione dell'Acquedotto della Campania Occidentale, e in un prossimo futuro probabilmente anche quella dell'Acquedotto Campano, è stata affidata con concessione a terzi. Nelle altre tre regioni (Basilicata, Puglia e Sardegna) esiste un unico ambito su scala regionale, e l'approvvigionamento all'ingrosso fra gli usi civili, agricoli e industriali è stato

previsto tramite una società *in-house* (ACQUA S.p.A. in Basilicata) o una agenzia di scopo (Sardegna), ed analogamente anche in Puglia l'approvvigionamento idrico per usi civili avviene in misura significativa acquistando la risorsa da Consorzi di Bonifica (CdB) o da regioni limitrofe (Basilicata tramite l'EIPLI, Campania e potenzialmente in futuro anche Molise).

I grandi acquedotti del segmento del SII sovrambito in Sicilia sono gestiti in concessione per quarant'anni da SICILIACQUE S.p.A., società mista a maggioranza privata, scaturita dalla trasformazione dell'Ente Acquedotti Siciliani (E.A.S.), il cui assetto organizzativo è descritto in [6]. Il servizio idrico negli ambiti territoriali è o sarà a sua volta gestito da soggetti gestori a carattere industriale, in corso di individuazione tramite le procedure previste dalla legislazione vigente.

Dalla lettura dei piani d'ambito, approvati alla fine del 2002 e che hanno un orizzonte temporale di 30 anni, il quadro dei servizi del ciclo integrato dell'acqua in Sicilia appare molto simile a quello riscontrabile in quasi tutte le altre aree del Mezzogiorno.

Per quanto riguarda lo stato dell'infrastruttura [5], l'elemento di maggior rilievo è il loro cattivo stato, dovuto, in generale, alla ridotta o nulla manutenzione da parte degli attuali gestori; ne consegue un elevatissimo livello delle perdite apparenti, dovute sia a cause fisiche sia di cattiva misurazione dei consumi (contatori) ed amministrative. Il valore medio delle perdite nelle reti di distribuzione è di circa il 45%, mentre i valori per i singoli ATO vanno dal minimo del 35% (Agrigento e Trapani) fino al massimo del 56% (Ragusa). Ne consegue che l'aggiornamento del parco contatori, insieme agli investimenti di manutenzione e ripristino delle reti, nonché di rifacimento di quelle vecchie ed obsolete sono quindi la più pressante priorità dell'Isola.

Dal punto di vista del bilancio fra disponibilità di risorse e fabbisogni, la situazione è molto variegata. La Sicilia orientale (Ragusa, Siracusa, Catania e Messina) hanno abbondanza d'acqua, quasi del tutto di falda, anche se in qualche caso il sovrasfruttamento dell'acquifero ha portato all'inquinamento dello stesso per intrusione di acqua salata di origine marina. Nella Sicilia occidentale e centro meridionale invece la risorsa è più scarsa e si utilizzano molte risorse superficiali; ciò ha comportato negli anni la necessità di realizzare invasi e grandi opere acquedottistiche per il trasporto dell'acqua ai centri di utilizzazione, nonché dissalatori.

Per quanto riguarda le tariffe di partenza (TMP), la mancata (in generale) applicazione delle Delibere CIPE e, perfino, degli incrementi dovuti all'inflazione programmata da parte dei gestori attuali fa sì che esse non sempre siano tali da coprire i costi di gestione in atto.

Infine gli investimenti previsti sia nei piani d'ambito (in 30 anni) sia nel piano economico di Siciliacque (in 40 anni) ammontano a poco più di 6.400 M€, ma sono

concentrati soprattutto nei primi anni di attuazione: il 33,6% di essi sono previsti nei primi 5 anni e ben il 58% nei primi 10.

Le procedure di assegnazione del servizio, descritte in dettaglio in [11], allo stato attuale sono state concluse solamente per Enna (concessione a terzi) e sono in fase di completamento per Catania (società mista pubblico-privata) e Siracusa (concessione a terzi per trattativa privata dopo espletamento di gara pubblica). In tutti gli altri ambiti sono state effettuate senza successo gare per concessioni a terzi, ed attualmente in alcuni di essi (Caltanissetta e Trapani) sono in corso nuovi espletamenti della stessa procedura dopo avere apportato modifiche al bando. L'ATO di Ragusa sta invece predisponendo una nuova procedura di gara per la scelta di un socio privato di una costituenda società mista pubblico-privata, mentre gli ATO di Agrigento e Messina devono ancora prendere una decisione definitiva, anche se nel primo caso appare probabile un nuovo bando di gara per concessione a terzi, mentre nel secondo esiste una deliberazione dell'Assemblea per un affidamento *in-house*, contro la quale però si è espressa una significativa minoranza dei Consigli Comunali, che non ha approvato la costituzione della società. Analoga situazione di *empasse* decisionale si è verificata anche nell'ATO di Palermo, con la conseguenza della nomina di un Commissario da parte del Presidente della Regione per procedere all'assegnazione del servizio. In ogni caso si sono riscontrate notevoli difficoltà di attivazione del mercato, con gare deserte o con un unico concorrente. Le motivazioni che stanno alla base di queste difficoltà, unitamente alla strategia messe in atto dall'Amministrazione Regionale per migliorare la "bancabilità" dei piani d'ambito sono descritte nel prossimo paragrafo.

Tuttavia va rilevato che questa situazione non è una caratteristica specifica degli ambiti siciliani, ma è comune a tutto il Mezzogiorno. Infatti gli ambiti assegnati sono solamente quelli con affidamento *in-house* a società interamente pubbliche con partecipazione totale della regione (Puglia) o parziale (Basilicata e Sardegna), oltre all'ambito Sarnese-Venusiano, che ha assegnato il servizio a trattativa privata dopo un vano espletamento di asta pubblica per la scelta del partner industriale della società mista pubblico-privata. Anche nell'ambito di Cosenza si è nella fase finale della trattativa privata successiva all'espletamento della gara per la scelta del socio della costituita società mista.

### 3. LE AZIONI DI SUPPORTO PER L'AFFIDAMENTO DEL SII IN SICILIA

L'applicazione della L. 36/94 alle realtà regionali ha richiesto in questi anni che le Istituzioni, ed in particolare le Regioni meridionali, mettessero in atto varie azioni di supporto all'industrializzazione del SII, che costituiscono una forma importante di

partenariato pubblico privato. Molte delle considerazioni qui sviluppate per il caso siciliano possono essere applicate anche al resto del Mezzogiorno.

Il processo di affidamento del SII è stato per tempo sostenuto da opportune azioni di programmazione della Regione siciliana per favorire lo sviluppo degli ATO e del Sovrambito, indirizzate sia a perequare le tariffe, sia a sostenere la "bancabilità" dei piani d'ambito con il finanziamento degli investimenti e della gestione.

Per quanto riguarda il segmento del sovrambito, è stato programmato un forte aiuto agli investimenti già nella prima fase (triennale) del QCS 2000-06, con la stipula dell'APQ del 5 ottobre 2001, nel quale venivano allocati a fondo perduto 296 Miliardi di Lire in aggiunta a 88,8 Miliardi di Lire da fonti "private", cioè dalla tariffa dell'acqua all'ingrosso, per la realizzazione di nove interventi strategici prioritari riguardanti grandi schemi acquedottistici, affidati in gestione per 40 anni a Siciliacque S.p.A. In questo settore la Regione da tempo interviene per calmierare e perequare le tariffe dell'acqua all'ingrosso, contribuendo con fondi propri ai costi della dissalazione di tutti gli impianti, per le quote che eccedono la tariffa di vendita dell'acqua all'ingrosso (0,57 €/m<sup>3</sup>).

A partire dal 2002 la Regione ha dato avvio al processo di sostegno economico degli ATO, programmando i fondi della seconda fase del QCS 2000-06 di origine comunitaria e nazionale (POR e delibere CIPE a valere sulla legge delle aree sottoutilizzate). Si tratta di circa 1.105 milioni di euro, destinati a coprire in larga parte il fabbisogno finanziario per le opere che gli ATO devono realizzare nei primi anni (2032 M€).

L'obiettivo prescelto per individuare i criteri di ripartizione fra gli ATO dei suddetti fondi è stato quello di ottenere, per quanto possibile, una riduzione del divario fra gli ATO delle tariffe previste (calcolate con il Metodo Normalizzato).

Per questo motivo, dopo una prima ripartizione sulla base di criteri "oggettivi" (demografia, territorio, parametri economici, etc) utilizzati anche per altri settori, una quota significativa delle risorse è stata attribuita ai quattro ATO (Agrigento, Caltanissetta, Enna e Trapani), che, dalle simulazioni effettuate nei piani d'ambito mostravano le tariffe significativamente più elevate delle altre. Le risorse aggiuntive sono state ripartite sulla base di un parametro che teneva conto anche del differenziale relativo fra la tariffa media (nell'orizzonte di piano) dell'ATO e quella media di tutti gli ATO siciliani.

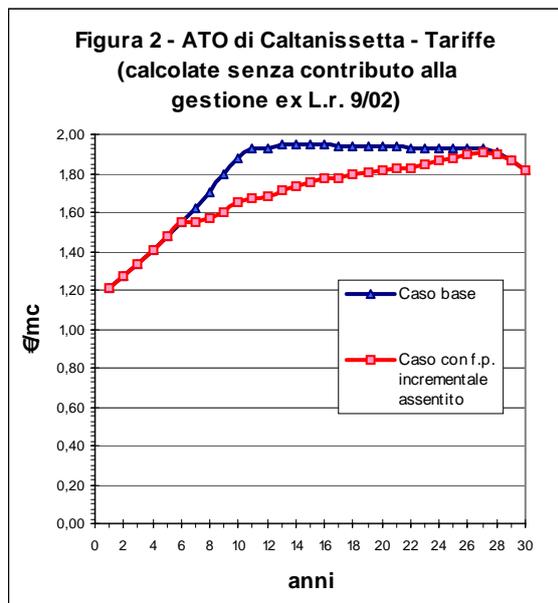
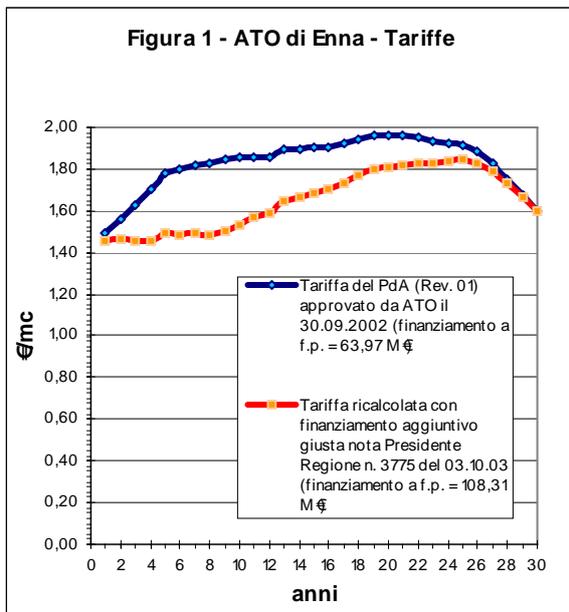
Le Figure 1 e 2 illustrano gli effetti tariffari degli incrementi di finanziamento a fondo perduto (f.p.) in due casi tipici. La riduzione tariffaria si evidenzia principalmente a medio-lungo termine; si tratta di un prevedibile risultato, considerando che il finanziamento a fondo perduto, che ovviamente incide sulla riduzione dell'ammontare degli investimenti a carico della tariffa negli anni di erogazione dello stesso (nelle simulazioni si tratta dei primi 6-8 anni di piano), dà luogo negli anni successivi alla riduzione delle componenti tariffarie da esso

dipendenti, che, come è noto, nel Metodo Normalizzato sono il flusso degli ammortamenti e quello della remunerazione (al tasso fisso del 7%) del capitale investito nel periodo, quest'ultimo pari all'ammontare degli investimenti al netto del fondo perduto effettuati sino a quell'anno meno gli ammortamenti degli stessi investimenti già conteggiati.

L'intervento di incremento dei finanziamenti a fondo perduto di questi ATO ha abbassato quindi il livello tariffario, riducendo il carico che dovranno sopportare gli utenti per il finanziamento degli investimenti di piano. Il minore onere degli utenti nei 30 anni del piano è il seguente (migliaia di €):

- Agrigento 69.561                      Caltanissetta                      73.717
- Enna                      73.750                      Trapani                      34.149

Le tariffe risultanti dei nove ATO siciliani sono rappresentate, insieme alla tariffa media (ponderata) della Sicilia, nella Figura 3.



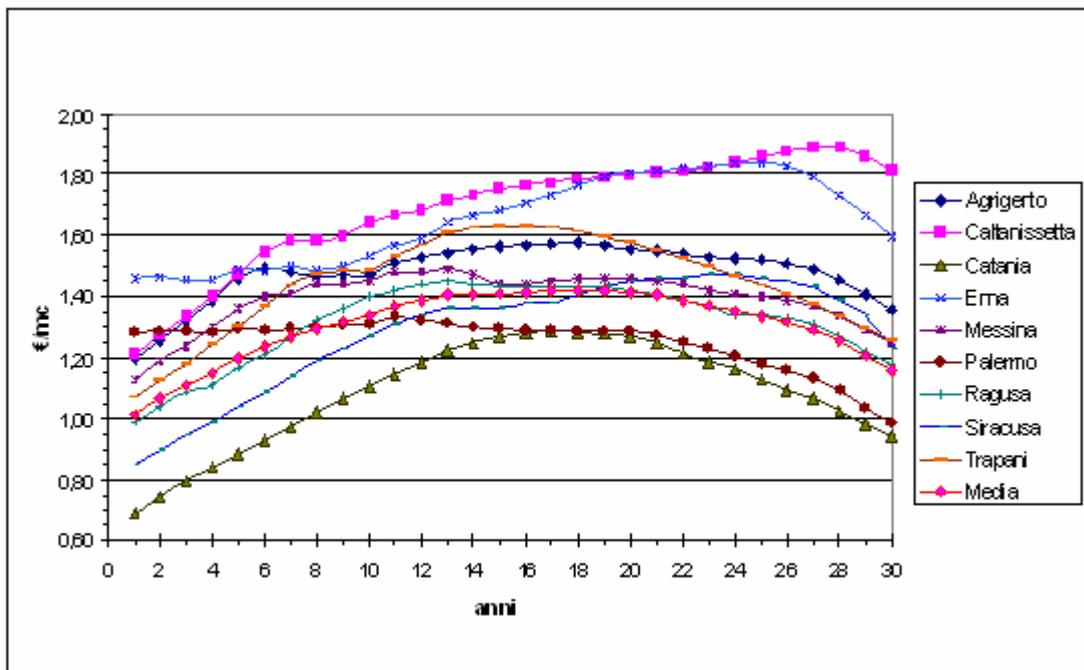
L'intervento di incremento dei finanziamenti a fondo perduto da parte della Regione siciliana, che ha abbassato il livello tariffario, non ha però necessariamente migliorato le "performance" economico-finanziarie dei piani d'ambito ed anzi in qualche caso le ha peggiorate.

Ciò dipende essenzialmente dal fatto che i risultati economico-finanziari sono in effetti limitati soprattutto dai costi di gestione e non da quelli d'investimento ed in un modo sostanzialmente non contemplato dal Metodo Normalizzato.

La dinamica tariffaria, limitata nei primi anni di gestione dal valore massimo che è consentito di assegnare al k (*price cap*), non permette di coprire i costi di

gestione programmati, anche quando il contributo dei costi in tariffa dovuti agli investimenti è ridotto o estremamente ridotto, come ad esempio nel caso dell'ATO di Caltanissetta. In altre parole, non è possibile recuperare, se non in molti anni, a causa del limite del k massimo e della tariffa di partenza (Tariffa media ponderale) impropriamente bassa, le cattive scelte gestionali fatte negli anni passati dai gestori attuali (in Sicilia, principalmente Comuni ed EAS) che, seppure ciò era imposto già dalla metà degli anni '90 dalla legge e dalle Delibere CIPE, non hanno provveduto ad adeguare le tariffe da imporre all'utenza locale agli effettivi costi di gestione, che, anche se per un servizio scadente o molto scadente, sono rimasti in modo più o meno trasparente a carico dei bilanci degli Enti e quindi della fiscalità generale; anzi in molti casi non hanno nemmeno adeguato le tariffe all'inflazione.

Figura 3 – Tariffe Reali Medie



Questa situazione non è fra quelle previste dal Metodo Normalizzato, che invece ipotizza che il passaggio al nuovo SII avvenga subentrando a gestioni, il cui equilibrio economico-finanziario sia già dato.

La Tabella 1 espone alcuni indicatori delle gestioni degli ATO siciliani, tenendo presente che quelli relativi agli ATO di Agrigento e Caltanissetta, posti in corsivo, si riferiscono ai risultati ottenuti senza il contributo gestionale della Regione Siciliana di cui si parlerà più avanti. In sostanza le simulazioni economiche mostrano in questi casi perdite di gestione consistenti nei primi anni, che possono protrarsi

anche oltre il quinquennio; solo nel medio-lungo termine i flussi di cassa diventano positivi. Le “*performance*” economico-finanziarie sono complessivamente scarse, e in questo contesto un incremento del contributo a fondo perduto per gli investimenti, che ha come effetto la riduzione delle tariffe e quindi, a parità di altri parametri, dell’input economico può spostare ancora più avanti negli anni il recupero dei costi e delle perdite di gestione dei primi periodi e ridurre ulteriormente gli indici di redditività e di “*performance*”.

Tenendo conto di tutto ciò, la Regione ha deciso nel 2004 di sostenere l’equilibrio economico-gestionale almeno dei piani d’ambito che apparivano più critici e cioè

Tabella 1 – Indicatori economico-finanziari degli ATO siciliani (migliaia di €, %)

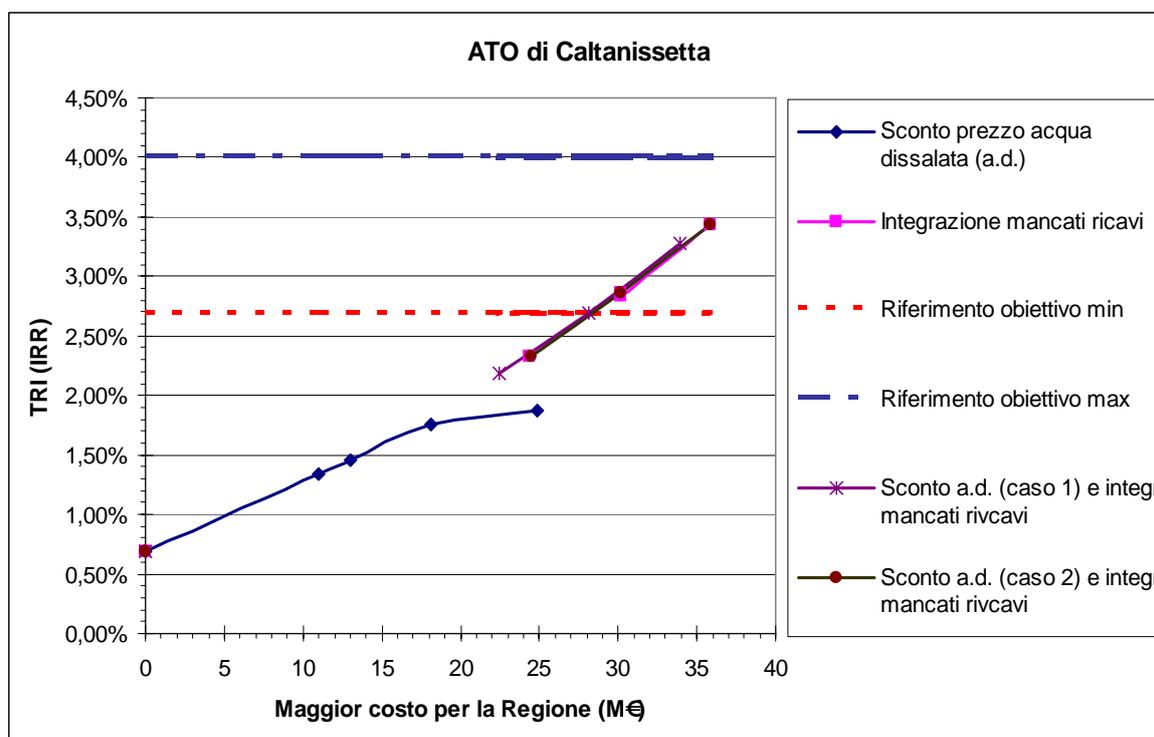
|   | <i>Agrigento</i> | <i>Caltanis-</i><br><i>setta</i> | Catania | Enna   | Messina | Palermo | Ragusa  | Siracusa | Trapani |
|---|------------------|----------------------------------|---------|--------|---------|---------|---------|----------|---------|
| Mezzi propri                            | 68.458           | 48.763                           | 145.475 | 25.700 | 117.013 | 148.051 | 44.029  | 52.153   | 71.073  |
| Mutui                                   | 159.735          | 113.779                          | 339.442 | 59.967 | 273.029 | 345.452 | 102.734 | 121.691  | 165.836 |
| Indebitamento a breve max               | 14.301           | 50.808                           | 0       | 13.382 | 19.271  | 0       | 5.738   | 930      | 11.694  |
| Indebitamento a breve anno 30           | 0                | 34.485                           | 0       | 0      | 0       | 0       | 0       | 0        | 0       |
| Valore residuo anno 30                  | 42.535           | 46.195                           | 140.858 | 32.729 | 139.150 | 89.846  | 51.818  | 88.538   | 66.704  |
| TRI (IRR)                               | 2,51%            | 0,69%                            | 4,01%   | 3,81%  | 2,69%   | 3,55%   | 3,89%   | 3,94%    | 3,22%   |
| DSCR min (anni 1- 20)                   | 0,11             | -1,89                            | 1,84    | 0,73   | 0,93    | 1,80    | 1,64    | 1,87     | 1,11    |
| DSCR medio (anni 1- 20)                 | 1,29             | 0,45                             | 2,15    | 1,50   | 1,61    | 2,03    | 2,00    | 2,09     | 1,96    |
| DSCR max (anni 1- 20)                   | 2,05             | 1,28                             | 2,37    | 2,13   | 1,98    | 2,20    | 3,10    | 2,21     | 2,22    |
| Primo anno con risultato netto positivo | 6                | 12                               | 2       | 4      | 2       | 5       | 3       | 4        | 7       |

quelli degli ATO di Agrigento e Caltanissetta, concedendo tramite la Legge regionale n° 9 del 31 Maggio 2004 un contributo annuo alla gestione dei primi sei anni del SII pari alla differenza fra il gettito tariffario calcolato con il Metodo Normalizzato al netto del ribasso di gara e quello necessario ad assicurare

l'equilibrio economico-finanziario della gestione. La stessa Legge, al comma 2 dell'articolo 4, autorizza per questo scopo una spesa complessiva nel sexennio di 51,2 milioni di Euro, gravanti sul bilancio regionale. In questo modo i risultati dei due piani d'ambito migliorano sensibilmente ed inoltre si riduce il rischio per il futuro gestore; basti pensare ad esempio che il contributo regionale rappresenta un incasso "certo", al riparo da qualunque eventuale evasione del pagamento delle bollette.

Per arrivare a questa decisione sono state "saggiate" diverse possibili opzioni per la strategia regionale di supporto, tenendo presente che l'obiettivo era quello di migliorare le "performance" economico-finanziarie dei due piani d'ambito suddetti fino a portarle al livello di quelle degli altri ATO siciliani.

Figura 4 – Effetti di possibili politiche regionali di supporto al rendimento del SII



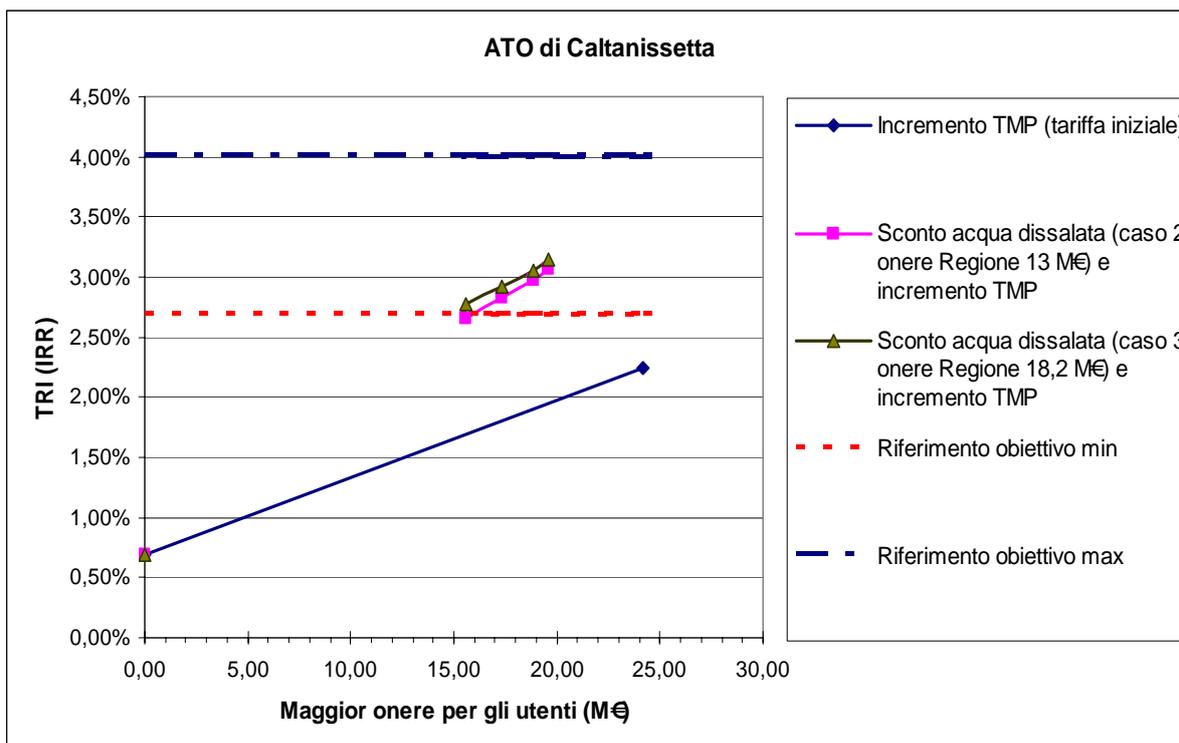
Prendendo a riferimento il caso di Caltanissetta, la Figura 4 mostra per il solo parametro del TRI (per gli altri parametri analizzati si trovano andamenti dello stesso tipo) i risultati che si ottengono con i diversi approcci in funzione del maggior onere a carico delle casse regionali. La Figura 5 dà conto di altri risultati,

che implicano però anche un aumento delle tariffe e quindi maggiori esborsi previsti per gli utenti.

Dall'analisi delle figure si nota come le politiche efficaci per raggiungere l'obiettivo prefissato nel caso di Caltanissetta implicino comunque una integrazione dei ricavi da parte regionale. Nel caso di Agrigento i risultati, pur concordando nella sostanza, sono meno differenziati per le diverse strategie.

In conclusione, il miglioramento previsto attraverso l'applicazione della citata L.r. n°9/04 nel caso di Agrigento può riassumersi in un incremento del TRI dal 2,51 al 3,40 %, del DCSR medio (anni1-20) da 1, 29 a 1,72, mentre il primo anno con risultato netto positivo diventa il 5° piuttosto che il 7°. Analogamente per Caltanissetta si registra un incremento del TRI dal 0,79 al 3,77 %, del DCSR medio (anni1-20) da 0,45 a 1,94, mentre il primo anno con risultato netto positivo diventa il 4° piuttosto che il 12°.

Figura 5 – Effetti di altre politiche regionali di supporto al rendimento del SII



La politica di intervento sul processo di industrializzazione del SII, messa in atto dalla Regione siciliana è stata rivolta al sostegno degli investimenti e delle gestioni nel periodo iniziale del servizio, riconoscendo le criticità di una lunga fase di transizione verso un servizio erogato a regime, più complessa di quella di altri casi

nazionali e, probabilmente, di quella immaginata dagli ideatori della L. 36/94, almeno perché il livello di partenza è, nella maggior parte dei casi, particolarmente arretrato sotto una molteplicità di aspetti. Questo approccio potrebbe essere seguito anche in altri ATO meridionali per migliorare le condizioni di “bancabilità” delle gare di affidamento del servizio.

#### 4. ANALISI DELLE CRITICITÀ RISCONTRATE

Solo recentemente sono state sviluppate analisi sulle cause delle difficoltà di assegnazione del SII nel Mezzogiorno e proposte possibili soluzioni[4] [10].

Una prima criticità deriva dalla constatazione che i bassi livelli di redditività riscontrati nei piani d’ambito meridionali sono una conseguenza diretta dell’applicazione del Metodo Normalizzato per il calcolo della tariffa reale media (TRM). Infatti la tariffa reale media calcolata con il Metodo Normalizzato non consente l’equilibrio economico-finanziario soprattutto nella fase iniziale delle nuove gestioni, cioè durante la lunga fase di transizione verso una situazione di regime che si riscontra nella maggior parte degli ATO meridionali. Il Metodo Normalizzato ipotizza che il passaggio al nuovo SII avvenga subentrando a gestioni, il cui equilibrio economico-finanziario sia già conseguito; il meccanismo del “*price cap*” e le altre regole del Metodo sono state concepite in questa ipotesi per incentivare il recupero di efficienza e di economicità di gestione e fare in modo che i risparmi si traducano principalmente in riduzioni tariffarie a favore degli utenti, non certo per recuperare i mancati, perché impopolari, adeguamenti ai costi delle tariffe correnti, né le macroscopiche diseconomie di gestione.

D’altra parte, in alcuni casi anche un consistente adeguamento della TMP, da cui dipende il valore tariffario iniziale per l’applicazione del metodo, non è sufficiente da solo per ottenere un recupero di redditività accettabile, come ad esempio nel caso dell’ATO di Caltanissetta, evidenziato nella Figura 5.

Una critica ricorrente è quella relativa all’incremento dei volumi fatturati ipotizzati nei piani d’ambito, ritenuto eccessivo specie nei primi anni e per questo motivo fonte di incertezza per i potenziali partecipanti alle gare.

Va però notato che i piani d’ambito posti a base delle gare prevedono consistenti incrementi dei volumi fatturati soltanto in quegli ATO (aree occidentali della Sicilia), per i quali le dotazioni idriche attuali sono molto minori di quelle “obiettivo” poste in modo uniforme a base dei piani d’ambito meridionali. In questi casi, tenendo conto dei valori di partenza dei volumi di risorsa erogata e/o fatturata, si possono prevedere minori incrementi solo abbassando il livello delle dotazioni obiettivo oppure consentendo, a regime, valori delle perdite apparenti delle reti più elevate e cioè a scapito della qualità-obiettivo del servizio messo a gara. Inoltre l’insieme delle condizioni giuridiche poste a base delle gare di

affidamento del SII possono già offrire una possibile soluzione di garanzia rispetto alla sostanziale "imprevedibilità" dei volumi che verranno realmente venduti, al di là dei valori presi a riferimento nei piani. Ad esempio, nel caso della Sicilia, le convenzioni di gestione poste a base di gara stabiliscono la revisione tariffaria annuale fra le parti (ATO e Gestore) qualora i ricavi si discostino oltre un certo valore percentuale (di solito fissato all' 1-2%) da quelli previsti dal piano d'ambito risultante della gara. Questa criticità è quindi superabile specificando ulteriormente le condizioni di revisione. L'eventuale incremento tariffario a fronte di minor volume di risorsa venduto, anche rispetto alle previsioni del piano d'ambito elaborato nell'offerta vincente, non si tradurrebbe in realtà in un aggravio di costi per le famiglie degli utenti e di contro garantirebbe la copertura dei costi del servizio.

Una critica è stata anche avanzata alla consistenza degli investimenti previsti dai piani d'ambito, ritenuti eccessivamente onerosi, ed in particolare a causa di un tasso di sostituzione delle reti elevato e maggiore delle medie europee.

Nei piani d'ambito, in realtà gli investimenti sono determinati parametricamente sulla base dello scostamento rilevato fra lo stato attuale e gli obiettivi del servizio stabiliti negli stessi piani. Poiché nella maggior parte dei casi lo stato delle reti è gravemente insufficiente e ben al di sotto di quello riscontrabile nella media europea, per gli ATO meridionali appare difficilmente ipotizzabile a priori una consistente riduzione degli investimenti previsti, a meno che non si accetti una sostanziale riduzione, rispetto a quelli fissati nei piani d'ambito, dei livelli di servizio attesi e degli obiettivi ambientali, quest'ultimi peraltro difficilmente derogabili, perché fissati dalle Leggi italiane e dalle Direttive europee.

E' invece possibile che i costi d'investimento si riducano anche sensibilmente attraverso la procedura concorsuale di affidamento del servizio. Infatti, il miglioramento del piano degli investimenti deve essere introdotto come uno degli elementi essenziali delle gare, e le offerte devono catturare la capacità dei competitori di ricalibrare gli investimenti sulla base della propria esperienza. E' probabile che gestori esperti propongano di ottenere gli stessi livelli della qualità attesa del servizio con costi d'investimento minori, ad esempio, esponendo costi unitari più bassi a parità di intervento oppure ricorrendo a tecnologie efficaci, ma meno costose, di quelle standard dei piani. In sostanza l'argomento suddetto non appare decisivo ai fini dell'"appetibilità" delle gare, anzi stimola la capacità imprenditoriale.

Nei casi esaminati poco significativo sarebbe invece un ulteriore incremento dei contributi per gli investimenti. Infatti un aumento dei finanziamenti a fondo perduto in conto investimenti nei primi anni di gestione, a fronte di una riduzione tariffaria, a parità di Metodo di calcolo della TRM, non migliorerebbe in modo significativo o peggiorerebbe le "performance" economiche finanziarie dei piani d'ambito, specie di quelli più critici. Se, ad esempio, la Regione siciliana avesse deciso di erogare il contributo della citata L.r. 9/04 in conto capitale, aumentando così i contributi a

fondo perduto per gli investimenti degli ATO di Agrigento e Caltanissetta delle stesse somme previste per l'integrazione tariffaria, e ipotizzando che l'ulteriore finanziamento sia erogato nei primi sei anni ad Agrigento e nei primi dodici a Caltanissetta, si sarebbero ottenuti rispettivamente per gli utenti di Agrigento riduzioni tariffarie di 5 centesimi di euro decrescenti solo dal sesto anno con un "risparmio" totale di circa 22,5 M€ e per quelli di Caltanissetta riduzioni pure dal sesto anno fino ad un valore massimo di 14 centesimi di euro con un "risparmio" totale di quasi 55 M€. Di contro il TRI si riduce in entrambi i casi: da 2,51% a 2,49% per il primo ATO e da 0,69% a 0,05% per il secondo; gli altri indicatori peggiorano analogamente.

Le soluzioni delle criticità fin qui discusse sono sicuramente significative ai fini del successo degli affidamenti del SII e, in sostanza, della sua industrializzazione. Non ancora adeguatamente affrontato è invece un altro problema, che con ogni probabilità è una delle cause più rilevanti dei fallimenti fin qui riscontrati. Infatti, a fronte della bassa redditività e dei lunghi periodi di recupero, il gestore del SII deve assumersi, esclusivamente a suo carico, elevati rischi economico-finanziari, specie per la gestione degli ATO di maggiori dimensioni.

Nel caso degli affidamenti per gara, sia per concessione a terzi, sia per società miste, il finanziamento, al netto dei pur cospicui finanziamenti a fondo perduto, della realizzazione degli investimenti di piano insieme agli oneri necessari per normalizzare e mettere a regime la gestione delle reti ed impianti è a carico del gestore che, come è noto, dovrà recuperare gli esborsi sostenuti (compresi gli oneri finanziari) dal gettito tariffario del SII. Ne deriva la previsione di forti indebitamenti a lungo termine verso gli istituti di credito e la necessità di disporre in proprio da parte degli aspiranti gestori di capitali in misura tutt'altro che ridotta, sia per limitare l'entità degli oneri finanziari, sia per garantire (*equity*) l'indebitamento stesso. Così come sono state normate le gare, la parte pubblica è tenuta indenne dai rischi connessi al finanziamento del SII.

I raggruppamenti dei potenziali gestori hanno incontrato nei mesi scorsi notevoli difficoltà a reperire gli affidamenti bancari (o quantomeno, in fase di gara, gli impegni a finanziare) necessari e da ciò sembra derivare un'altra importante difficoltà per il buon esito delle gare e lo sviluppo dell'industrializzazione del SII. Gli istituti finanziari, per motivi che non è possibile affrontare in questo contesto [9], appaiono molto prudenti nell'assumere rischi relativi a progetti a così lungo termine (20-30 anni) e richiedono garanzie difficili da sostenere per la maggior parte dei potenziali imprenditori del settore (anche pubblici).

La necessità di reperire gli affidamenti bancari esige quindi una limitazione del rischio connesso alla gestione futura delle concessioni di servizio, rischio che, come detto, anche a fronte della bassa redditività prevista dai piani, è percepito dagli imprenditori potenziali gestori e dagli istituti finanziari, per varie cause, come eccessivo. Ad esempio, uno dei rischi più avvertiti è costituito dalla potenziale

evasione da parte degli utenti del pagamento delle bollette, con incertezza sul reale gettito finanziario (e non solo del fatturato), sul quale poter contare anche per il servizio del debito.

Per poter conseguire il desiderato livello di qualità del SII anche nelle regioni del Sud, sembrerebbe dunque necessario operare una redistribuzione del rischio fra la parte pubblica e quella privata, garantendo però nel contempo una equa riallocazione delle responsabilità di *governance*, anche sperimentando forme innovative di PPP, che potrebbero pure dare luogo a strutture organizzative particolarmente adatte ad affrontare la citata fase di transizione verso il nuovo SII.

## 5. MODELLI ALTERNATIVI DI PPP PER LA GESTIONE DELL'APPROVVIGIONAMENTO PRIMARIO E DEGLI ATO

Oltre alla consolidata forma di compartecipazione fra pubblico e privato rappresentata dalla società mista, forme alternative di partnership, pur nel rispetto della legislazione sull'affidamento del SII vigente e favorendo la concorrenza, possono derivare dall'adozione di particolari combinazioni degli elementi costitutivi delle PPP, operando su affidamento per fasi di durata ridotta, tipologie di società, partecipazioni proprietarie e schemi di "*governance*", modalità di gestione (gestione delle reti e del servizio, esternalizzazione spinta dei segmenti operativi, etc) e di realizzazione degli investimenti ("in house" o con appalti esterni).

Per ciascuno degli schemi di PPP vanno valutati in concreto gli aspetti positivi e negativi in relazione alla possibilità di successo per il raggiungimento dell'obiettivo della riforma industriale del SII nel Mezzogiorno, in particolare analizzando i punti di forza e di debolezza rispetto alle variabili critiche riscontrate, quali appetibilità dello schema proposto da parte dei potenziali gestori industriali, facilità ed efficacia del controllo pubblico, accesso al credito pubblico e/o privato e relative garanzie, realizzazione appropriata degli investimenti con certezza di evitare ipertrofiche progettualità, contenimento dei costi di gestione e investimento e, quindi, delle tariffe da applicare agli utenti, etc.

In ogni caso non è facile né probabilmente utile la ricerca a tutti i costi di soluzioni globali ai singoli problemi, ma, piuttosto, va incoraggiata la loro risoluzione a scala locale o regionale. A questa scala sono più stabili e meno generiche le definizioni dei limiti dei sistemi idrici, le previsioni della domanda di acqua per i diversi usi, le analisi delle implicazioni e degli effetti delle politiche di contenimento dei consumi, degli effetti sociali delle politiche agroalimentari e

dell'introduzione delle pratiche del ricircolo e dell'uso delle acque reflue depurate e affinate nei comparti irriguo e industriale.

Come nell'esempio della Sicilia visto precedentemente, varie esperienze di PPP si stanno avviando in questi anni in molte regioni meridionali italiane, ove i sistemi idrici presentano caratteristiche simili, sia da un punto di vista idrologico, sia di organizzazione del servizio. In queste aree si presentano con sempre maggiore frequenza lunghi periodi siccitosi, durante i quali il rapporto fra disponibilità e usi si riduce tendendo al limite di sostenibilità. I sistemi idrici esistenti sono fortemente interconnessi e a servizio contemporaneo e spesso conflittuale dei comparti civile, irriguo e industriale. In molti casi è presente anche una parcellizzazione dell'organizzazione del servizio idrico all'interno dei singoli comparti, con presenza di più macroutenze civili (ATO), irrigue (CdB) e industriali (ASI e grandi stabilimenti) serviti dagli stessi sistemi idrici.

La combinazione degli effetti indotti dalle incertezze di disponibilità idrica e dalla separazione verticale e orizzontale del servizio lascia prevedere che, se si procede alla privatizzazione del comparto civile e industriale senza una riforma complessiva del sistema e una attenta definizione del ruolo pubblico, si va incontro con ragionevole certezza a fenomeni di fallimento del mercato, quali:

- un ingiustificato incremento delle tariffe civili, al fine di dotare molti ATO di costosi impianti di sicurezza di approvvigionamento (grandi serbatoi di accumulo, dissalatori);
- la realizzazione di esagerata capacità di riserva destinata ai soli comparti o utenti con maggiore disponibilità a pagare, lasciando i soggetti socialmente più deboli o il comparto irriguo maggiormente esposto ai rischi di deficienza idrica;
- una tendenza al consolidamento delle inefficienze del settore irriguo, con incremento delle politiche di assistenza, che hanno spesso contribuito allo sviluppo di coltivazioni ad alta intensità di consumo di acqua non giustificate economicamente, e ciò specialmente in aree con disponibilità ridotta.

Per risolvere questi problemi è possibile prefigurare uno schema organizzativo della produzione del servizio che ha carattere di generalità e che rappresenta una forma di PPP applicabile a sistemi complessi. Lo schema organizzativo proposto è potenzialmente in grado di rendere efficace sia lo svolgimento delle funzioni di specificazione della domanda che di produzione del servizio anche nelle condizioni di monopolio naturale, perseguendo la necessaria separazione fra soggetti controllori e controllati ai diversi livelli gerarchici dell'organizzazione del sistema.

In estrema sintesi, il punto focale è la costituzione da parte della Regione di una Società di interesse pubblico alla quale affidare il ruolo di acquirente unico della risorsa e, in conseguenza, le funzioni di specificazione della domanda collettiva. A questa società, il cui schema funzionale è riprodotto in [6], possono eventualmente partecipare altri soggetti con capacità specifiche nei settori bancari

e dei servizi finanziari e ingegneristici. Questa Società regionale ha la responsabilità della produzione e vendita dell'acqua all'ingrosso e quindi della gestione degli schemi acquedottistici di interesse regionale multiuso e/o sovrambito. La Società persegue l'ottimizzazione degli schemi di approvvigionamento con l'obiettivo dell'efficacia ed efficienza del servizio, anche in relazione alla razionalizzazione della gestione a valle (ATO, CdB e ASI) e della minimizzazione dei costi di tutti gli utenti

La Società può fornire anche il supporto tecnico-economico alla Regione, che svolge il ruolo di gestore della risorsa direttamente o tramite soggetti pubblici collegati quali l'Autorità di Bacino e in futuro di Distretto, per:

- la programmazione degli usi della risorsa idrica sulla base della conoscenza delle disponibilità attuali e potenziali e delle domande prevedibili, nonché dello stato e prestazioni degli schemi infrastrutturali e delle organizzazioni gestionali;
- la identificazione, l'analisi di fattibilità e l'ottimizzazione dei progetti per il completamento e la razionalizzazione dei sistemi di approvvigionamento, con particolare riguardo agli impianti di sicurezza in caso di prolungate siccità, nelle aree soggette a crisi idrica;
- la regolazione fra i diversi utilizzatori della risorsa idrica, anche appartenenti a comparti differenti, tramite la definizione della tariffa dell'acqua all'ingrosso, che deve tenere conto sia del costo totale di produzione della risorsa che delle necessarie compensazioni fra aree e destinazioni diverse.

La Società è quindi anche il veicolo per le eventuali sovvenzioni al comparto irriguo e per l'impegno dei contributi a fondo perduto per gli investimenti infrastrutturali nel settore.

Nelle regioni che hanno stipulato o stipuleranno accordi di programma per l'uso delle risorse idriche ai sensi dell'art.17 della legge 36/94, la Società può prevedere la partecipazione di più regioni all'azionariato (in questo caso occorre parlare di Società multiregionale) e diventare il soggetto attuatore dell'accordo stesso, secondo le direttive dell'Autorità di Governo della risorsa, che rappresenta il più elevato livello istituzionale di concertazione degli interessi delle Regioni coinvolte.

La gestione tecnica delle infrastrutture esistenti affidate alla Società dovrebbe essere assegnata con procedure concorrenziali a soggetti privati sulla base di contratti con durata limitata (5 – 10 anni). La realizzazione degli interventi di potenziamento e/o razionalizzazione dei sistemi, identificati attraverso la programmazione e le analisi di fattibilità, è gestita direttamente dalla Società regionale (o multiregionale), ove possibile utilizzando le procedure della finanza di progetto e comunque con appalti esterni tramite procedure concorrenziali. La forma competitiva prescelta per ridurre le distorsioni indotte dal monopolio naturale è quindi quella della esternalizzazione dei servizi (*contracting out*), che consente di contenere al minimo i costi della struttura societaria, dove comunque devono

essere presenti elevate capacità professionali tecniche, economiche e legali-amministrative per esercitare efficacemente le funzioni di pianificazione e controllo gestionale. Lo schema organizzativo proposto realizza a livello regionale la separazione fra le attività di indirizzo e controllo e quelle di realizzazione e gestione, contribuendo alla chiarezza dei ruoli e alla minimizzazione degli impatti negativi di eventuali fallimenti.

A valle di questa Società, gli ATO organizzano il servizio idrico per uso civile nelle forme previste dalla legge 36/94, affidandone le modalità consentite dalla legge. Le stesse considerazioni sviluppate per il settore civile possono essere applicate ai comparti irrigui e industriali, ove sarebbe opportuno che i CdB e le ASI affidino la gestione tecnica degli impianti a soggetti industriali del settore, ai quali richiedere una riorganizzazione del servizio in termini di efficienza e di riduzione dei costi.

L'assetto organizzativo proposto è anche il più efficace per la minimizzazione dei potenziali danni derivanti da blackout idrici conseguenti a lunghi periodi siccitosi, come evidenziato dalle analisi che sono state sviluppate nel settore elettrico in conseguenza dei blackout registrati negli ultimi anni in California e in Italia. Infatti le cause strutturali evidenziate sono state la mancanza di centrali di riserva costruite per tempo per coprire il prevedibile differenziale fra offerta e domanda, e la mancata manutenzione delle reti di trasmissione. Nel caso italiano la riforma organizzativa del settore prevede la fusione fra il GTRN, cioè il gestore della rete elettrica nazionale, con la società Terna, originariamente di proprietà dell'ENEL. Questo nuovo soggetto dovrebbe essere pubblico o con azionariato diffuso senza nessuna posizione prevalente da parte degli attuali produttori di energia, fra i quali la stessa ENEL. Le analogie con la società proposta per l'approvvigionamento idrico sono evidenti, anche se la logica del *common carriage* è più facilmente adottabile nel settore elettrico piuttosto che in quello idrico.

A livello di gestione di ambito, un modello alternativo di partnership pubblico-privato, che rappresenta anche una opportunità da cogliere per i comuni per creare valore, è quello che deriva dall'art.35 della Finanziaria del 2002, che ha sancito l'obbligo, in capo agli enti pubblici, di cedere le reti e gli impianti e le dotazioni a società a capitale interamente pubblico (società delle reti), posseduta al 100% dagli enti territoriali di riferimento, qualora si decida di affidare il servizio di gestione a terzi o a società mista pubblico-privata.

Si possono configurare due modelli societari [8]:

- la società delle reti "minimale", nella quale fare confluire unicamente gli *asset* previsti dalla normativa, che svolge un'attività meramente amministrativa di gestione degli stessi;
- la società delle reti "ampia", intesa come immobiliare degli enti locali associati, nella quale confluire ulteriori *asset* e con competenze di pianificazione e programmazione degli investimenti; in questo caso il

canone che la società di gestione paga alla società degli *asset* deve servire non solamente per pagare le spese di funzionamento societari, ma anche la restituzione delle quote capitale e degli interessi sui mutui, etc; così la durata dell'affidamento della gestione del servizio può essere ridotta a cinque o dieci anni.

Anche senza approfondire in questa sede le problematiche specifiche con le quali si definisce la società delle reti (oggetto, ruolo e rapporto fra società delle reti e società di gestione, cioè definizione del canone a beneficio della società delle reti), va evidenziato che uno degli scopi di questa società è rendere indipendenti i tempi di ammortamento degli investimenti dal periodo dell'affidamento in concessione, eliminando contestualmente le difficoltà legate al riscatto degli investimenti non ammortizzati alla fine del periodo di gestione, fonte di contenziosi e/o di tendenza alla riduzione degli investimenti al di sotto del livello ottimale da parte del gestore nel periodo finale dell'affidamento. Inoltre l'esistenza di una società patrimoniale pubblica può ridurre l'indebitamento finanziario degli operatori idrici e migliorare il rapporto debito/*equity* e in ogni caso rende più semplice il processo di suddivisione dei rischi connessi alla insolvenza nelle situazioni di transizione come quelle, evidenziate nel paragrafo precedente, che si registrano in molti ATO meridionali.

Di contro ove l'operazione di creazione della società degli *asset* avviene in seguito alla scissione della esistente società di gestione, il gestore risulterà meno patrimonializzato, con conseguente maggiori rischi teorici nella gestione. Inoltre, in analogia alla società regionale prima descritta, anche in questo caso è necessaria una forte capacità di controllo pubblico per ridurre i maggiori oneri derivanti dalla complessità del sistema [7], e per evitare che la società pubblica diventi fonte di inefficienze dell'intero sistema, riproducendo esempi che sono stati certamente una concausa non secondaria del livello di inefficienza dell'intero sistema idrico nel Mezzogiorno.

## 6. CONCLUSIONI

Nel Meridione la realizzazione dell'industrializzazione del SII necessita prima di tutto della soluzione delle problematiche legate ad una non breve fase di transizione, che nella L. 36/94 non trova convincenti soluzioni nell'ipotizzato assetto istituzionale e nel metodo tariffario.

L'analisi delle criticità del caso siciliano, sviluppata nelle memorie come emblematico di tutto il Mezzogiorno, mostra la necessità di operare con politiche di supporto, sia per la fase di investimento che di gestione. L'ostacolo maggiore al successo delle gare sembra essere stata la percezione da parte degli imprenditori e degli istituti finanziari di un rischio eccessivo rispetto alle garanzie possibili. Molti

problemi possono tuttavia essere risolti con adeguati accorgimenti e correttivi introdotti nei documenti di gara.

Una via alternativa e complementare può essere quella di sperimentare modelli di PPP, sia nel settore dell'acqua all'ingrosso, sia degli ATO, che ridefiniscano il ruolo del pubblico e del privato e che consentano una più dinamica gestione dei rischi connessi al servizio. Per questo scopo sono stati sinteticamente presentati sia il modello della società regionale pubblica per la gestione dell'approvvigionamento idrico all'ingrosso, sia le caratteristiche di una società comunale delle reti "ampia", che opera a livello di gestione del servizio d'ambito. Esse possono rappresentare adeguati modelli operativi per condividere i rischi connessi alla transizione, garantendo nel contempo un efficace controllo pubblico e cogliendo tutte le opportunità delle gestioni industriali del servizio, senza dover rinunciare al raggiungimento degli obiettivi ambientali e di qualità del servizio, che gli utenti meridionali si attendono.

#### RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- [1] Comitato per la Vigilanza delle Risorse Idriche (COVIRI); *"Secondo Rapporto sui Piani di Ambito"*, Ministero dell'Ambiente, Maggio 2004
- [2] Comitato per la Vigilanza delle Risorse Idriche (COVIRI); *"Relazione annuale al parlamento sullo stato dei servizi idrici- Anno 2003"*, Ministero dell'Ambiente, Roma, Luglio 2004
- [3] CRS-PROAQUA e AneA, BLUEBOOK I dati del Servizio Idrico Integrato, Edizione 2005, Roma
- [4] Drusiani R. e Ragazzino S.; *"Quali insegnamenti trarre dalle gare avviate per il servizio idrico integrato nel Mezzogiorno d'Italia"*, L'ACQUA, 3, 2005, pp.77-83
- [5] Genco M. e Mazzola M.R.; *"Lo stato di attuazione della Legge Galli in Sicilia"*, Relazione presentata al Convegno "Il Servizio Idrico Integrato dalla programmazione all'attuazione", Associazione Idrotecnica Italiana e CSEI, Catania, Marzo 2004.
- [6] Genco M. e Mazzola M.R.; *"Il ruolo e le forme organizzative delle Società di approvvigionamento primario"*, L'ACQUA, 6, 2004, pp.66-75.
- [7] Petretto A., Passarelli M. e Peruzzi P. ; *"Una semplice guida per districarsi nella "giungla delle separazioni" del servizio pubblico locale"*, Paper 2/2003, UTILITA', Firenze, 2003
- [8] Prioireschi R. ; *"Bridging the gap: prospettive del settore idrico in Italia"*, Utility Sector Newsletter, BAIN & COMPANY, Roma, Giugno 2005

[9] Raggetti G. e Lucarelli C.; Gli aspetti finanziari innovativi nella riorganizzazione della gestione dei sistemi idrici, CRS-PROAQUA, Franco Angeli, Milano, 2004

[10] Servizio per le Politiche dei Fondi Strutturali Comunitari; *“La situazione del Servizio Idrico Integrato nelle Regioni Ob.1”*, Dipartimento per le Politiche di Sviluppo, Ministero dell’Economia e delle Finanze, Roma, Aprile 2005.

[11]UVAL; *“Relazione annuale sul consolidamento degli obiettivi della premialità dei fondi strutturali e Tavole di monitoraggio semestrale dei Programmi Operativi del QCS al 31.01.05”*, Dipartimento per le Politiche di Sviluppo, Ministero dell’Economia e delle Finanze, Roma, 2005.