

Scenari sull'applicazione dell'art. 13 del “decreto Bersani” per il mondo delle aziende pubbliche operanti nel settore delle Information & Communication Technologies

Questo lavoro è interamente sottoposto a licenza Creative Commons



Attribuzione - Non commerciale - Non opere derivate 2.0 Italia,
consultabile all'indirizzo <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/2.5/legalcode.it>

Obiettivi dello scenario

La recente pubblicazione in G.U. del D.L. 4 luglio 2006 n. 223 (noto come “Decreto Bersani”), e quindi la sua entrata in vigore in attesa della conversione in legge da parte del Parlamento, al netto da eventuali emendamenti, riporta all’attenzione del settore ICT il tema relativo alle cosiddette “società in-house”, ossia quelle società e/o consorzi a capitale totalmente o prevalentemente pubblico, possedute o controllate da Regioni e/o Enti Locali (Province, Comuni, Comunità Montane) le quali operano prevalentemente in regime di affidamento diretto sottraendo mercato, a detta della controparte, agli imprenditori privati.

Questa breve analisi di scenario si propone l’obiettivo di delineare le possibili ricadute conseguenti all’applicazione dell’art. 13 del decreto Bersani, senza voler entrare nel merito delle ragioni addotte dalle parti in causa.

Analisi di scenario

Le società pubbliche locali, possedute da Regioni e/o Enti Locali e operanti interamente o prevalentemente nel settore delle Information & Communication Technologies sono non più di una cinquantina se si escludono alcune “microaziende” nate come emanazione di unioni di comuni o comunità montane.

Il fatturato complessivo di queste società ammonta a poco più di 700 milioni di Euro, 510 dei quali è sviluppato dalle prime dieci di esse (prevalentemente società possedute da Amministrazioni Regionali), e rappresenta il 36% circa del mercato totale ICT della Pubblica Amministrazione Locale italiana.

I dipendenti di queste Società sono poco meno di cinquemila (poco più di quattromila quelli delle prime dieci per fatturato).

Applicazione dell'art. 13 D.L. 4 luglio 2006 n. 223

Non si stimano effetti particolari per le società possedute o controllate dai Comuni, in quanto – al netto di pochissime eccezioni – esse operano in maniera praticamente esclusiva per il proprio Comune. Considerando le eccezioni, la perdita di fatturato complessiva a livello nazionale è stimabile intorno ai **2,5 milioni di Euro**.

Le società possedute da Unioni di Comuni o Comunità Montane, o comunque da forme associative intercomunali continuerebbero a operare per gli enti costituenti, anche in questo caso con impatto nullo o pressoché nullo.

Molte società possedute dalle Province (le più attive delle quali sono oggi localizzate in Emilia, nelle Marche, in Lazio) subirebbero qualche ridimensionamento in termini di fatturato rispetto alla situazione ex-ante, dovendo in alcuni limitati casi rinunciare a fornire soluzioni e/o servizi ai comuni dietro pagamento di un corrispettivo. Salvo il ricorso alla “scorciatoia” rappresentata da un allargamento della base societaria (il decreto Bersani in questo senso migliora lo status quo in quanto di fatto riconosce il diritto delle società pubbliche a ricevere affidamenti in house da parte di tutti i soci costituenti, condizione migliorativa rispetto alla norma precedente).

Alcune (poche) società provinciali che si sono costituite o sono in via di costituzione con l'intenzione di operare come “CST” (Centro Servizi Territoriale, forma associata di gestione dei servizi prevista dal piano nazionale di e-government) dovrebbero rivedere i propri piani industriali per – probabilmente – rinunciare all'attività. I CST, in questo caso, probabilmente si trasformerebbero in forme “giuridicamente leggere” di “raccolta e gestione della domanda”, generando opportunità di business per aziende private prevalentemente locali per un volume stimabile intorno ai **5-7 milioni** di Euro annui. Sempre fatto salvo il ricorso a operazioni di allargamento della base societaria.

Il panorama relativo alle società regionali appare quello più soggetto a mutamenti di scenario, anche se occorre operare alcune distinzioni in considerazione di fatti storici e posizionamenti alquanto diversificati regione per regione.

Il divieto di agire al di fuori dei propri territori di riferimento comporterebbe una perdita complessiva di fatturato, per le società possedute e/o controllate da Amministrazioni Regionali, pari a poco più di **20 milioni di Euro** su 510 totali. Altri **53 milioni di Euro** all'incirca verrebbero persi qualora venisse confermato integralmente il testo dell'art. 13 "attuale", e quindi se le società regionali dovessero dismettere attività svolte in favore di enti compresi nel territorio di riferimento ma non costituenti e affidanti.

Nello scenario peggiore possibile, queste società **perderebbero il 14% circa** dei loro ricavi attuali.

Più complessa, sempre per quanto riguarda le società regionali, la ricaduta conseguente all'applicazione della norma dell'art. 13 che **impedisce alle medesime la partecipazione in altre società o enti**. In questo caso, molti soggetti a capitale pubblico oggi attivi nel settore ICT dovrebbero dismettere partecipazioni anche importanti (si pensi alle società possedute da "Lombardia Informatica", alcune delle quali realizzano fatturati consistenti, ma anche al "CSP" partecipato da CSI-Piemonte o alle società "di nicchia" possedute da In.Va. SpA).

In molti casi si produrrebbero **danni patrimoniali consistenti**, in quanto le società da dismettere perderebbero consistentemente valore proprio in conseguenza della dismissione, non potendo più contare su affidamenti diretti.

I privati eventualmente interessati all'acquisto, pretenderebbero "sconti" consistenti a fronte dell'alea derivante dal doversi riconquistare mercato attraverso le gare.

Le società "matri", costrette a vendere le partecipazioni, dovrebbero portare a bilancio minusvalenze in alcuni casi importanti, a fronte di investimenti di tutto rispetto effettuati con denari pubblici.

Identico rischio di danno patrimoniale deriva dall'applicazione del comma 3 dell'art. 13, laddove viene fatto obbligo alle società pubbliche di dismettere le attività non consentite entro dodici mesi, attraverso cessione di rami d'azienda o scorporo e costituzione di società ad-hoc da collocare sul mercato con procedure ad evidenza pubblica entro ulteriori dodici mesi.

Si creerebbe anche in questo caso un effetto "richiesta di sconti" da parte dei privati interessati all'acquisto, stante la necessità da parte degli Enti affidatari di mettere a gara gli affidamenti in seguito alla dismissione.

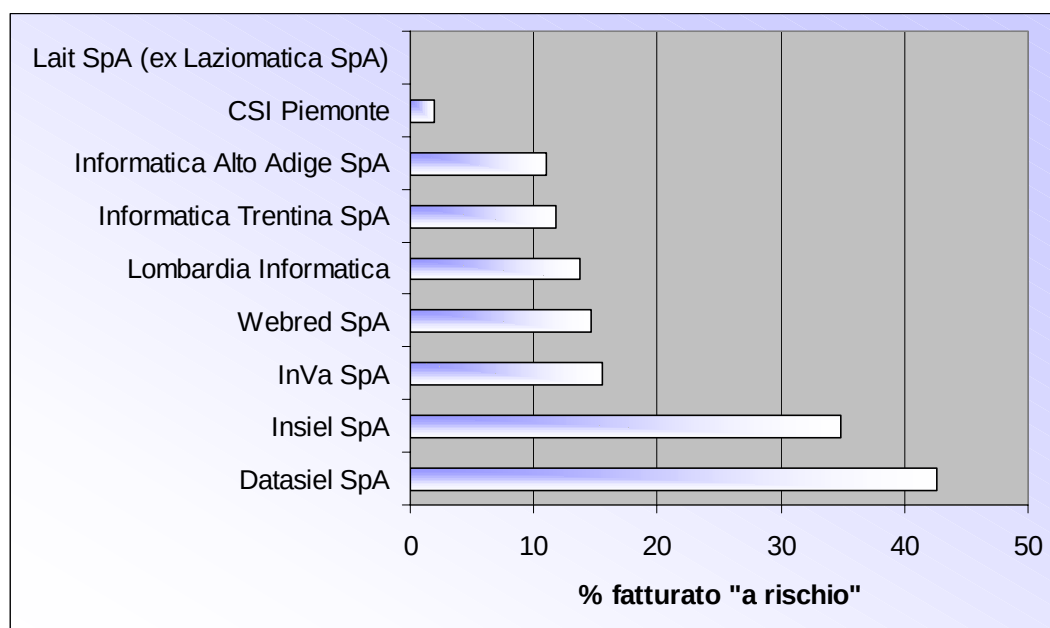
Dal punto di vista delle imprese private, l'applicazione dell'art. 13 genererebbe quindi un insieme di ricadute positive. Sia in termini di quote di mercato recuperabili che in termini di opportunità di acquistare a "prezzi di favore" rami d'azienda o intere società oggi possedute o partecipate da holding pubbliche.

Ricadute positive probabilmente tutte a favore della grande industria ICT italiana (quattro, cinque player in tutto). A meno che le piccole e medie imprese non siano capaci di coagularsi intorno a iniziative di aggregazione su base territoriale, dando vita a piccole cordate capaci di acquistare questi rami d'azienda e/o queste società pubbliche.

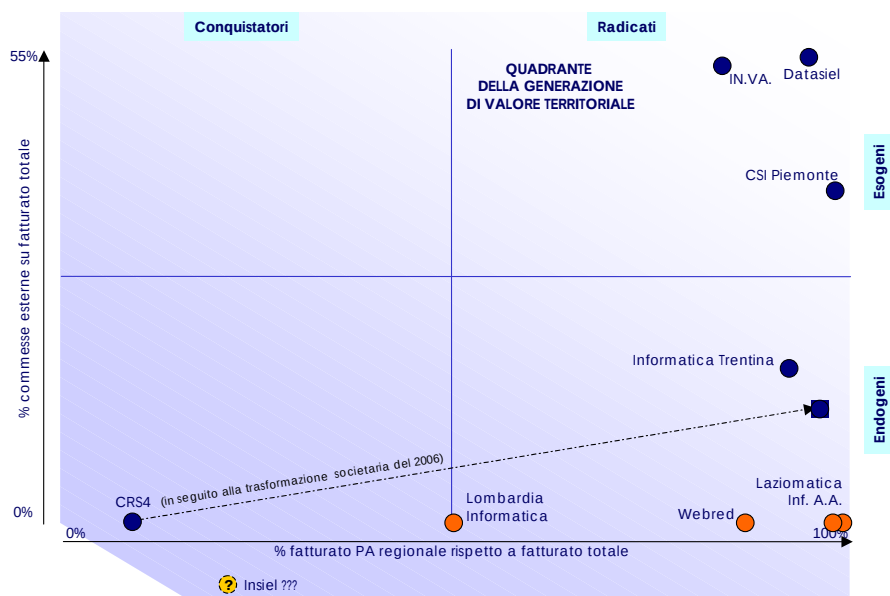
La mappa del rischio

Analizzando i fatturati delle prime nove società regionali ICT (si è esclusa la “CRS4 srl” di Cagliari in quanto costituita – nella sua forma attuale – soltanto da pochi mesi e quindi non ancora in possesso di dati contabili paragonabili), è possibile giungere a una stima del fatturato “a rischio”, ossia quello generato da attività verso enti non costituenti e non affidanti.

Società / Consorzio	Sede	Fatturato 2005	Fatturato "a rischio" (1)	% fatturato "a rischio"
Datsiel SpA	Genova	44.564.000	19.000.000	42,64
Insiel SpA	Trieste	86.049.000	30.000.000	34,86
InVa SpA	Aosta	17.428.000	2.700.000	15,49
Webred SpA	Perugia	15.744.000	2.300.000	14,61
Lombardia Informatica	Milano	72.528.000	10.000.000	13,79
Informatica Trentina SpA	Trento	45.128.000	5.300.000	11,74
Informatica Alto Adige SpA	Bolzano	7.242.000	800.000	11,05
CSI Piemonte	Torino	179.012.000	3.500.000	1,96
Lait SpA (ex Laziomatica SpA)	Roma	37.876.000	50.000	0,13
Totali		505.571.000	73.650.000	14,57



E' significativo notare come due società fra le prime tre tra quelle maggiormente esposte a rischio appartengano a quel segmento di aziende pubbliche locali che Netics ha denominato "segmento della generazione di valore territoriale", connotate cioè dalla capacità di generare ricavi con un forte radicamento sul proprio territorio di riferimento (senza "invasioni di campo") generando nel contempo forti ricadute in termini di opportunità di mercato per piccole e medie imprese locali.



Fonte: 1° Benchmarking delle società regionali ICT – ICS-Files (Netics srl) 2006

Documento a cura del Comitato Scientifico "ICS-Files" (Netics srl)
Roma, 18 luglio 2006

Questo lavoro è interamente sottoposto a licenza Creative Commons
Attribuzione - Non commerciale - Non opere derivate 2.0 Italia,
consultabile all'indirizzo <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/2.5/legalcode.it>

