



## UNIVERSITA' VERDE

## Pasqua: "Indecente, sull'Ippodromo il Comune non ha posto il vincolo urbanistico"

Il governo del territorio fa sempre discutere nella città capoluogo. La nuova polemica è sollevata da Mario Pasqua dell'Università verde di Capitanata, che si scaglia contro la mancata assegnazione di vincoli sull'area ex-Ippodromo. "Siamo indignati per questa situazione", afferma Pasqua - che emerge dalla delibera di Giunta Regionale n.154 del 10/02/2009 (che ha preso atto dell'adeguamento del P.R.G. del Comune di Foggia) e nella delibera di Consiglio Comunale di Foggia n. 39/2008. Già nell'ottobre del 2008 questa Associazione faceva presente alla Regione, al Comune, al Prefetto e alla Procura della Repubblica che nella delibera di C.C. di Foggia n. 39 del 02/10/2008 che adeguava il PRG vigente alle condizioni e prescrizioni introdotte dalla Regione Puglia con delibere di G.R. n. 7914/1997 e n.1005/2001 non venivano menzionati e recepiti i tre decreti del Ministero per i Beni e le Attività Culturali del 10/10/1998, del 17/04/1999 e del 30/07/1999 con i quali furono apposti i vincoli, ai sensi della legge n.1089/39, sull'Area ex-Ippodromo-prosegue-. Non appare superfluo sottolineare che l'imposizione di detti vincoli comporta l'inedificabilità assoluta del comparto n.23 di Via Guglielmi sottozone a,b,c,d individuate catastalmente al foglio di mappa n. 123 particella n. 22.



Prima il Consiglio Comunale e successivamente la Giunta Regionale, non curante di tale sollecitazione, ha approvato in data 10/02/2009 la delibera n. 154 con la quale prende atto dell'adeguamento del PRG di Foggia non considerando affatto il regime vincolistico cui l'area in oggetto è sottoposta-sottolinea-. L'Università Verde evidenzia l'assurda insensatezza nell'operato dell'Amministrazione Comunale di Foggia che da una parte, in sede di Consiglio Comunale, non recepisce i vincoli e, dall'altra, bandisce in data 19/01/2009 il concorso di cui sopra che scaturisce dalla presa d'atto dei vincoli ministeriali e, quindi, del notevole interesse archeologico dell'Area e della impossibilità a poter realizzare volumetrie edificate.

## FOCUS

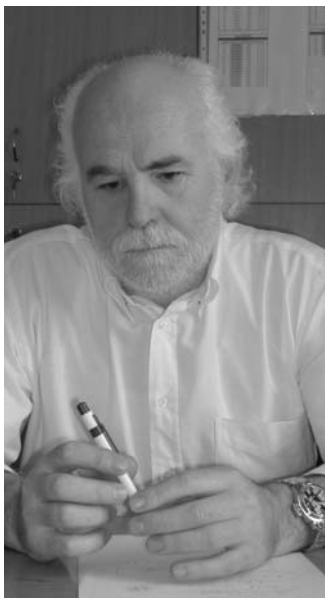
## Amgas blu è davvero difficile da piazzare

Chicco è alla ricerca. Marangoni: C'è chi vende (parte) della rete

La strada verso la vendita di Amgas blu è più in salita del previsto. Dopo la gara andata deserta lo scorso febbraio, il presidente della spa Lanfranco Tavasci sperava di trovare il compratore dell'80% della società di vendita nel giro di pochi giorni. Invece, i tavoli per le trattative bilaterali aperti con le singole società si stanno dimostrando più impegnativi del previsto. "Le trattative proseguono in particolare con due società, una terza la incontreremo il 16 a Milano - dice Tavasci restando ancora sul vago riguardo all'ipotesi di una modifica delle condizioni di vendita (come l'abbassamento della base d'asta di 5 milioni) -. No, le richieste dei potenziali acquirenti non sono ancora definite, ancora non entriamo nel merito. Fino a adesso sono state affrontate questioni di principio, relative soprattutto alla due diligence, all'analisi finanziaria della società".



PROTAGONISTI  
A sinistra, Lanfranco Tavasci presidente di Amgas spa; sotto Beppe Nicoletti docente di Merceologia; a destra, Alessandro Marangoni, l'economista ospite ieri del master Misa-Ra



stiale elaborato all'indomani della crisi che l'ha colpita a causa dell'abbandono del suo fornitore Edison, sembra coincidere con la prima delle quattro possibili descritte da Alessandro Marangoni ieri al master diretto dal docente foggiano in merceologia Beppe Nicoletti. "Le utilities italiane oggi possono intraprendere quattro strade

L'unica informazione che il pre-

sidente dà è la seguente. "Una delle richieste è stato un chiarimento sulla documentazione riguardante la scissione tra Amgas spa e Amgas blu avvenuta nel 2003, c'è una carta in particolare che manca". La vicenda di Foggia e della sua società ex pubblica non è un'eccezione in un panorama nazionale composto di tante piccole realtà di servizi locali. Una realtà che è sotto la lente d'ingrandimento di analisti economico/finanziari, come Alessandro Marangoni docente

universitario di Economia e gestione dei servizi ambientali alla Bocconi e consulente/manager

**I tavoli aperti sono due, il prossimo 16 marzo se ne aprirà un terzo**

di società di servizi, che ieri ha tenuto una lezione per il master Misa-Ra della facoltà di Economia di Foggia. "Per le piccole società è ormai una scelta obbligata la vendita o la fusione. E questo vale soprattutto per il settore del gas - dice l'Attacco -. In Toscana abbiamo l'esempio di molte Aziende che come l'Amgas di Foggia hanno deciso di cedere la maggioranza della propria at-

tività di vendita del metano. Lo hanno fatto con bando di gara

**La scelta di Amgas è comune a molte società italiane**

pubblico inserendo anche una percentuale minoritaria della società di distribuzione. È una scelta fatta per garantire il bando non andasse deserto, perché la proprietà di parte della rete di distribuzione garantisce un'entrata sicura". Al contrario del pacchetto clienti (rappresentante il valore di una società di vendita), "pacchetto che è sottoposto alle oscillazioni di mercato - continua l'economista -. Con la libe-

ralizzazione del settore nel 2000, la concorrenza è diventata dura. La distribuzione ne è ancora immune perché interamente pubblica". Ma l'esempio toscano è lontano dalla Puglia e dalla Capitanata. "Noi ci siamo rifatti ad altri modelli di bandi, come quello di Palermo che prevedono la cessione soltanto della società di vendita, senza toccare la gestione delle reti", commenta Lanfranco Tavasci. La strategia che l'Amgas spa ha descritto nel piano indu-

differenti - ha detto il docente milanese -. La prima è il mantenimento del proprio core business cercando di ampliare il proprio raggio d'azione sul territorio; la seconda l'integrazione a monte o a valle con nuove attività; la terza è la diversificazione della propria attività cercando di entrare in altri mercati; oppure la fornitura ai clienti di più servizi, ad esempio energia elettrica e riscaldamento". Amgas ha scelto "la strategia più usata e obiettivamente la più sicura".

**Dopo il bando di gara andato deserto lo scorso febbraio, L'Amgas blu non ha ancora trovato un compratore**

**Aziende toscane di vendita del gas sono state cedute con una minoranza delle azioni della società di distribuzione come garanzia per i compratori**