

Multiutilities finita un'epoca

«L'Amgas stia attenta a non perdere utenti»

● C'erano una volta le multiutilities, grandi concentrazioni di servizi i cui interessi svariavano dall'energia, all'ambiente, ai rifiuti, all'acqua, alle telecomunicazioni. Una di queste è stata l'Enel, quando - era il 1999 - voleva comprarsi l'Acquedotto pugliese.

Comincia da lì, secondo il professor Alessandro Marangoni, la crisi di questo modello della nuova finanza. Marangoni, bocciano, esperto di strategia, finanza e gestione ambientale, è stato ospite dell'Università di Foggia nell'ambito del master in economia ambientale promosso dalla facoltà di Economia. «La crisi delle multiutilities - aggiunge Marangoni - dimostra che non c'è vantaggio ad avere tra i propri soci qualcuno che fa un altro mestiere. I rifiuti, l'acqua, l'elettricità, le telecomunicazioni sono business molto diversi tra loro, la storia dice che questo modello di sviluppo non ha funzionato nelle macro concentrazioni».

Sì, perché a livello locale il discorso cambia. «E' il caso della Hera - aggiunge Marangoni - una multiutility che opera in Emilia Romagna. Parliamo di un gruppo che fattura diversi miliardi di euro, espressione di un sistema che ha dimostrato di funzionare forse perché su scala locale e regionale si riescono a sviluppare sinergie altrimenti inapplicabili».

Dalla Hera alla foggiana Amgas blu il passo è lungo. Però anche la piccola municipalizzata è al centro di un piano di vendita al mirino di grandi gruppi energetici mondiali (Gaz de France, Edison). «Non conosco la situazione - confessa il professor bocciano - ma anche qui siamo di fronte a un processo storico che impone la formazione di grandi gruppi sul piano energetico. Parlano i dati: nel 1996 esistevano in Italia 730 società del gas, oggi siamo a quota 237'. Ma i 50mila utenti di Amgas blu sono un bottino appetibile per un player internazionale? «Di questi tempi è più difficile, oggi la congiuntura ha rallentato questo genere di acquisizioni. Molto dipende dall'attività dell'azienda perché in alcuni casi può essere più vantaggiosa un'aggressiva politica commerciale e che un'acquisizione».

Nel caso di Amgas blu, la competitività è data dai 50mila utenti dal credito che l'azienda vanta nei confronti del Comune. «Per dare forza a questo concetto - il parere del professor Giuseppe Nicoletti, della facoltà foggiana - la politica dovrebbe fare un passo indietro. Ma intanto più passa il tempo, maggiore per l'azienda è il rischio che gli utenti cambino gestore».

(rue/)