

Fonte: sito <http://www.greencrossitalia.it>

Le notizie dell'acqua

La bolletta dell'acqua

L'odierno benessere è di solito celebrato da cori di approvazione per l'impresa privata e il libero mercato. Le lodi si trasformano, poi, in stridule insistenze sul fatto che la privatizzazione di beni e servizi dovrebbe, ovunque, liberare i cittadini dalle futili inefficienze del governo. Stupisce poco, perciò, che il settore dell'acqua, i cui acquirenti in tutto il mondo sono molto spesso serviti da una qualche forma di servizio pubblico, stiano ora destando la vivissima attenzione dei nuovi alti prelati dell'ortodossia economica, che sostengono che una più ampia privatizzazione del settore dell'acqua porterebbe un miglioramento dei servizi e un abbassamento dei costi.

L'America, che usufruisce di uno dei migliori servizi idrici al mondo, da tempo ha scelto la gestione e la proprietà comunale di tali servizi. Circa il 90 per cento delle strutture che trattano e distribuiscono l'acqua corrente è di proprietà pubblica (come il 99 per cento delle aziende di trattamento dei liquami).

Gli americani, però, sono persone pratiche: se, ampliando il ruolo del settore privato nelle aziende di servizi idrici, le comunità possono davvero ottenere servizi migliori a costi inferiori, la cosa dovrebbe far gola a molti. Due grandi multinazionali francesi, Vivendi e Suez Lyonnaise des Eaux, si stanno preparando (in Francia, la gestione privatizzata dell'acqua risale alle concessioni dell'imperatore Napoleone III). Un'altra neo-concorrente è la britannica Thames Water, che fu lanciata dal governo Thatcher.

Questi giganti europei hanno già acquisito e assorbito molte delle loro potenziali rivali americane: la United Water è stata acquistata dalla Lyonnaise; la US Filter ora fa parte della Vivendi (sebbene messa in ombra dalle sue nuove sorellastre, Seagrams e Universal Studios); la società che serve Elizabethtown, nel New Jersey, è ora di proprietà della Thames Water. Le poche aziende americane rimaste stanno lottando per restare in gioco, nella speranza di applicare lezioni e tecniche imparate negli anni in qualità di investitori e proprietari di aziende più piccole o in settori correlati, come la costruzione e la gestione di centrali elettriche.

Che siano a gestione pubblica o privata, le aziende di servizi idrici affrontano ovunque sfide scoraggianti. Città in rapida espansione, come Las Vegas, stanno lottando per servire migliaia di nuove case ogni anno: i costi sono elevatissimi, sempre ammesso che si riesca a trovare la quantità di acqua necessaria. In tutta la nazione, le comunità di più lunga data hanno rinviato o trascurato la manutenzione di tubature e impianti che risalgono ai giorni felici della costruzione della rete, tra i 60 e i 100 anni fa. È necessario sostenere costi sconcertanti (che su scala nazionale raggiungono l'ordine delle centinaia di miliardi di dollari) per rinnovare e sostituire condutture idriche e valvole ostruite dai depositi e indebolite dall'elettrolisi, dalla corrosione, dalle vibrazioni dovute al traffico, dall'avvicinarsi di gelo e disgelo. Ci sono poi i nuovi mandati normativi, validi dal punto di vista ambientale ma enormemente dispendiosi, per la costruzione di nuovi impianti di trattamento, al costo di altre centinaia di miliardi di dollari.

Noi la paghiamo, ma chi la decide?

➤ Cresce la domanda di servizi idrici più efficienti e cresce, per esempio in Canada e in America, la voglia di privatizzare.

Ma i risultati delle gestioni private sono ormai reclamizzati da esperti di pubbliche relazioni; non hanno visibilità né gli addetti ai lavori né le dovute analisi imparziali sugli effettivi traguardi raggiunti.

Contemporaneamente, crescono gli esempi di gestioni vincenti da parti di aziende municipali

Il problema, naturalmente, è che tutti si aspettano di ricevere un servizio idrico migliore, ma senza pagare un prezzo alto per averlo. Il punto di partenza del dibattito politico sembra essere che l'acqua è un dono gratuito della natura; la pronta risposta è che la natura ha lasciato a qualcun altro tutti i compiti indispensabili per portare abbondante acqua potabile fino ai nostri rubinetti, come scavare i pozzi, costruire le dighe sul fiume, posare le tubature, alimentare le pompe e aggiungere sostanze chimiche... ma questi argomenti

non ricevono molto ascolto. Il dialogo sembra particolarmente difficile quando la trionfante retorica del capitalismo di mercato ridimensiona, a livello universale, la competenza e l'efficienza delle attività del governo.

Gli esperti del libero mercato sostengono che i prezzi dell'acqua devono essere e saranno politicamente sostenibili. Le aziende private di servizi idrici sono ansiose di gettarsi nella mischia, accettano progetti e sono certe che sia possibile trovare il denaro che ripagherà i loro sforzi. Ma quando il settore privato avrà rilevato l'azienda locale di servizi idrici, il cliente riceverà davvero servizi migliori a prezzi inferiori? Dopotutto i clienti di tali aziende non saranno mai gli acquirenti previsti dal modello classico di mercato, con l'opportunità di acquistare i beni desiderati da una moltitudine illimitata di potenziali fornitori; sotto il manto stradale ci sarà sempre una sola rete idrica.

L'esperienza, a livello mondiale, fornisce aneddoti interessanti più che un'analisi approfondita per giudicare i benefici apportati dalle soluzioni privatizzate. Dall'America Latina, ad esempio, la Lyonnaise sta raccogliendo grandi elogi per la propria gestione del sistema idrico di Buenos Aires, con una serie di interventi (come la riparazione delle perdite, l'ampliamento dei servizi, la rimozione del personale inefficiente e il miglioramento della riscossione redditi) finalizzati a fornire servizi migliori a un maggior numero di persone a costi inferiori. Ma cosa dire di Cochabamba, la terza città della Bolivia in ordine di grandezza, dove il programma idrico privatizzato sembra essere stato strutturato con una tale indifferenza per le esigenze locali e con rincari tanto esagerati, che le proteste e i disordini dello scorso febbraio hanno virtualmente rovesciato il governo nazionale? In Europa Berlino è soddisfatta delle condizioni alle quali ha affidato per intero la gestione del proprio sistema idrico alla Vivendi; mentre in Gran Bretagna i consistenti aumenti tariffari sono stati collegati alle ingenti gratifiche per i dirigenti delle aziende private di servizi idrici, ed è estesa e tangibile l'ostilità politica al nuovo regime idrico; in Francia, la relazione tra le grandi aziende e i governi comunali è così intima che gli scandali sono diventati fin troppo frequenti.



Abitazioni sull'acqua inquinata nelle Filippine

Negli Stati Uniti e in Canada, al centro dell'attenzione ci sono oggi le operazioni di appalto, con le quali le aziende private stanno subentrando al comune nel controllo delle attività giornaliere e della gestione dei servizi idrici. Tre grandi città (Indianapolis, Milwaukee e Atlanta) hanno optato per accordi di lungo periodo con la Lyonnaise per la gestione della fornitura idrica o delle porzioni dei sistemi relative alle acque di scarico. Le affermazioni degli osservatori sul fatto che le attività di appalto saranno l'onda del futuro per il settore idrico in America sono musica per le orecchie degli strateghi finanziari. Di fatto, tutte le pretese di risparmio, incluse alcune chiare montature politiche sia da parte delle nuove amministrazioni private sia dei garanti politici, sono considerate vangelo. Di servizi caotici se ne sono avuti in abbondanza, ma se ne hanno poche notizie: lobbisti e aziende di pubbliche relazioni hanno maggiore visibilità rispetto a tecnici e

ingegneri nel propagandare i risparmi che deriveranno al contribuente dalle operazioni di appalto, anche dopo che i nuovi venuti avranno detratto i loro profitti previsti. Tuttavia sono state effettuate poche analisi imparziali sugli effettivi costi e risparmi derivanti da tali accordi.

I motivi che spingono i privatizzatori a desiderare tanto gli appalti sono chiari: il capitale investito è minimo, ed è fornito dalla città. Il numero di impiegati può essere ridotto (di solito a spese della città) per creare profitti societari, a condizione che il servizio sia mantenuto almeno ai livelli correnti; ci sarà occasione di negoziare con la città aggiunte redditizie, ampliamenti contrattuali e acquisti di apparecchiature, materiali e servizi. È possibile fare affidamento anche sugli ampliamenti contrattuali. A quattro anni dal suo primo contratto con Indianapolis, la United Water ha negoziato estensioni della validità del contratto, aumenti tariffari e ampliamento del raggio d'azione senza dover passare per una gara d'appalto.

Il nocciolo della questione è: qual è il vantaggio per gli utenti sul lungo periodo? Forse lo sviluppo più interessante è il sorprendente vigore con cui le aziende pubbliche di servizi idrici stanno ottenendo risultati, a seguito dell'insistenza delle rispettive comunità e dello stimolo rappresentato da aziende concorrenti del settore privato. Il controllo locale di un servizio essenziale come quello della fornitura di acqua sembra essere un elemento prezioso per molti. Per questo sindaci e giunte comunali hanno autorizzato i responsabili della gestione dell'acqua a introdurre innovazioni e ammodernamenti e a trarne una giusta retribuzione per offrire ai cittadini un servizio più efficiente. I dipendenti, a volte riuniti in sindacati e a volte no, hanno fatto causa comune con l'amministrazione per reinventare la propria attività e riconquistare la fiducia dei propri vicini.

Mettendo in atto iniziative finalizzate all'efficienza (come il perfezionamento di procedure di manutenzione, l'aggiornamento tecnologico, le partnership tra forza lavoro e dirigenti), alcune città hanno ottenuto aumenti dell'efficienza straordinari che nulla avevano da invidiare al settore privato. La Metro Water Services di Nashville, ad esempio, è riuscita a operare tagli sia del personale sia delle spese, malgrado l'ampliamento della base clienti. Nel 1998, la città di San Diego ha attuato un accordo di sei anni per "operazioni in appalto pubblico", al fine di ridurre i costi di gestione delle acque di scarico del 18 per cento, promettendo un risparmio aggiuntivo di 77 milioni di dollari; nei primi anni di attuazione del programma i risparmi hanno superato gli obiettivi fissati. A Minneapolis/St. Paul, l'agenzia metropolitana per le acque di scarico ha ridotto di un quarto il proprio organico.

Un'altra storia interessante riguarda Peoria e Pekin, nell'Illinois, due città servite da decenni da un'azienda privata di fornitura dell'acqua potabile: un comitato di studio composto da cittadini del posto ha stabilito che, se la gestione e l'amministrazione dell'acqua rimarranno al settore privato, gli aumenti delle tariffe nell'arco di dieci anni saranno dal 25 al 60 per cento superiori rispetto ai rincari che si avrebbero nel caso il controllo passasse alle città. Il comitato ha inoltre concluso che il passaggio alla proprietà pubblica incoraggerebbe un migliore coordinamento tra i progetti stradali e quelli fognari, e produrrebbe un maggiore effetto moltiplicatore sul resto dell'economia locale.

Quindi, la battaglia è iniziata. Man mano che la domanda di servizi idrici più efficienti si allarga ad altre città, la controversia potrebbe inasprirsi. Potrebbero aver luogo cambiamenti dovuti tanto allo stimolo di una potenziale privatizzazione, quanto alla sua effettiva attuazione. Potrebbero registrarsi nuovi successi nella fornitura di servizi idrici di qualità all'America da parte dei governi municipali, successi che disorienterebbero coloro che guardano con scetticismo alla capacità dell'amministrazione di innovare e modernizzare i sistemi.

Tutte queste manovre per raggiungere un equilibrio tra interessi pubblici e privati hanno creato un mondo di sfide, cambiamenti e innovazioni nel settore idrico; ma, indipendentemente dalle soluzioni scelte e dal grado di coinvolgimento del settore privato, si avvertirà sempre l'esigenza di una supervisione e di una regolamentazione pubblica per molte questioni fondamentali che riguardano l'acqua, come la necessità di stabilire criteri di qualità dell'acqua al fine di proteggere la salute pubblica.

Naturalmente, ci sarà sempre qualcosa di eterno e assolutamente stabile alla base della gestione dell'acqua. A Segovia, in Spagna, è un acquedotto costruito venti secoli fa dai romani a portare l'acqua alla città, a 18 chilometri di distanza dal Río Frio; nel punto in cui attraversa la valle del Río Clamores, i suoi pilastri, fatti di blocchi di granito posati senza malta, sono alti oltre 27 metri. Sei secoli fa la monarchia fece dei lavori di ripristino sul canale e nel 1930 l'acquedotto venne rinforzato con calcestruzzo; ancora oggi l'acquedotto fornisce acqua alla città di Segovia. Da tutto questo possiamo trarre una lezione: indipendentemente dal tipo di soluzione scelta (settore pubblico o privato, o una sorta di combinazione tra i due), è opportuno assumere un

approccio lungimirante nella gestione delle infrastrutture idriche e nell'organizzazione della fornitura d'acqua per il futuro. Il ricorso a soluzioni affrettate può comportare costi molto elevati. Questo tipo di approccio può non essere la via politicamente più opportuna, ma è senz'altro quella in grado di garantire i servizi migliori ai prezzi inferiori per tutta la comunità.

Douglas B. MacDonald

Direttore esecutivo del Massachusetts Water Resources Authority