

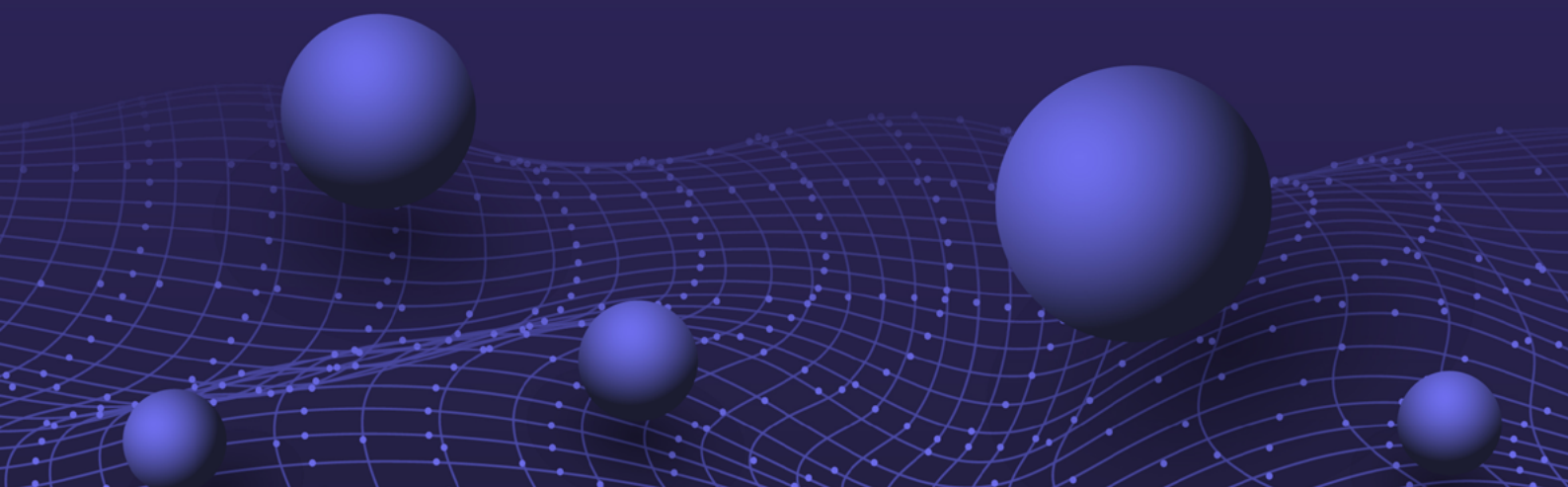
ECONOMICITÀ ED EFFICIENZA DEL SERVIZIO GESTIONE RIFIUTI

*Come abbassare le entrate tariffarie mantenendo
l'equilibrio economico-finanziario della gestione
e investendo in tecnologia, servizi e qualità*

Newsletter di aggiornamento

Realizzata da 24 Ore Professionale
in collaborazione con Five Consulting

luglio 2025



CHI SIAMO

Nata nel 2016 dall'unione di professionisti diversi con una lunga esperienza all'interno della Pubblica Amministrazione, siamo oggi una società di consulenza strategica e supporto operativo per la PA, Enti territorialmente competenti e Gestori del servizio rifiuti.

Grazie alla nostra esperienza e alle competenze multisettoriali dei nostri consulenti, siamo in grado di occuparci di tutto ciò che riguarda la gestione rifiuti, dal punto di vista tariffario, tributario e amministrativo.

Il nostro obiettivo è semplice: aiutare i vari attori nell'adempimento di tutti gli obblighi normativi, affiancandoli quotidianamente nelle mansioni ordinarie e straordinarie, offrendo percorsi formativi e anticipando le esigenze e gli scenari futuri.

COSA FACCIAMO

- Forniamo consulenza in materia tributaria e di tariffe rifiuti a PA e Gestori
- Offriamo un supporto tecnico e pratico nell'adempimento della normativa
- Trasmettiamo aggiornamenti normativi, adempimenti, pubblicazioni
- Formiamo il personale interno agli Enti

LA COLLABORAZIONE CON IL SOLE 24 ORE

L'alta specificità della nostra offerta nell'ambito della gestione tributaria e tariffaria dei rifiuti unitamente alla nostra capacità di offrire un supporto per la PA nell'adempiere in modo semplice a tutti gli obblighi normativi, ha creato terreno fertile per una proficua collaborazione con il gruppo de Il Sole 24 Ore.

Questa *partnership* promette di generare risultati molto positivi, offrendo a Pubblica Amministrazione, Enti territorialmente competenti e Gestori, approfondimenti di qualità e soluzioni nuove per affrontare le sfide del contesto normativo relative alla gestione tributaria/tariffaria dei rifiuti.

LA PIANIFICAZIONE L'IMPORTANZA DELLA PREPARAZIONE DEL BANDO DI GARA

La Delibera Arera 596/2024

Emanuele Quercetti, FIVE Consulting, Partner SiC Specialisti in Comune



Definizione di uno schema tipo di bando di gara

L'introduzione dello schema tipo di bando di gara per l'affidamento del servizio di gestione integrata dei rifiuti urbani da parte di ARERA stabilisce i **contenuti minimi regolatori** che tali bandi dovranno rispettare, obbligatoriamente, a partire dal 1° gennaio 2026 basandosi su normative come il D.Lgs. 36/2023 (Nuovo Codice degli Appalti Pubblici) e il D.Lgs. 201/2022 (Riordino disciplina servizi pubblici locali di rilevanza economica).

Questo provvedimento si applicherà non solo a tutte le procedure a evidenza pubblica finalizzate alla selezione di operatori che si configureranno come "gestore integrato" o "gestore" del servizio ma anche nei casi di affidamento a società mista per la selezione del soggetto privato.

Sono invece escluse le procedure per la selezione di meri prestatori d'opera, ovvero soggetti non obbligati a predisporre il piano economico finanziario e gli affidamenti IN HOUSE PROVIDING.

L'importanza di tale introduzione risiede in diversi aspetti chiave, volti a garantire

procedure di gara più uniformi, trasparenti ed efficaci, orientate al miglioramento del servizio, fra cui ricordiamo:

- standardizzazione e chiarezza;
- priorità alla qualità e all'efficienza;
- struttura dettagliata della valutazione tecnica;
- valorizzazione dell'esperienza (Track Record);
- collegamento con la regolazione tariffaria (MTR3 e PEFA);
- gestione del limite alla crescita tariffaria;
- considerazione dei rischi;
- tutela sociale.

Limite alla crescita tariffaria

Un elemento significativo, e di fatto nuovo, è l'introduzione nei bandi di gara del limite alla crescita tariffaria già noto a tutti gli stakeholders del settore perché presente in tutti gli MTR, a partire dal 2020. Questo limite è determinato dalla formula $\Sigma Ta = \Sigma Ta-1 \times (1 + a)$, dove "a" è il limite di crescita. Diversi parametri influenzano questo limite, tra cui l'inflazione programmata (rpi). Gli operatori economici potranno determinare la loro offerta economica in base alle scelte di tali parametri.

Inoltre, nella stesura del Piano Economico Finanziario di Affidamento (PEFA) si dovranno considerare diversi rischi, tra cui il rischio operativo. Questo rischio deriva da fattori lato domanda o lato offerta, o entrambi; il rischio lato domanda è associato alla domanda effettiva di lavori o servizi. Il rischio lato offerta è connesso alla fornitura e alla possibilità che non corrisponda ai livelli qualitativi e quantitativi previsti.

Attenzione: non sono considerati rischi operativi quelli legati a cattiva gestione o inadempimenti. Dunque, ARERA richiede che il PEFA di gara valuti la corretta allocazione dei rischi, secondo il D.Lgs. 36/2023 e i provvedimenti ANAC.

I nuovi "track record" per la valutazione della parte tecnica dell'offerta

Altra novità introdotta riguarda l'importanza del "track record" (esperienza pregressa) nei bandi di gara; essa è legata alla valutazione dell'esperienza e delle competenze del gestore. Rientra nella Categoria D dell'offerta tecnica ed è divenuta facoltativa, a discrezione dell'ETC, per intervento di ANAC sulla delibera ARERA stessa.

Tra i fattori che influenzano la valutazione dei "track record" evidenziamo:

- la predisposizione della Carta della qualità;
- il rispetto degli obblighi di monitoraggio e trasparenza;
- il raggiungimento di livelli di raccolta differenziata e riutilizzo in linea con la normativa e i programmi regionali e l'evidenza di un incremento significativo di tali livelli in precedenti affidamenti.

ARERA, con la Delibera 596/2024 stabilisce in modo omogeneo per tutto il territorio nazionale, i pesi dell'offerta tecnica:

- peso minimo del 70%, nel criterio di aggiudicazione basato sull'offerta econo-

micamente più vantaggiosa;

- nel caso di partenariato pubblico-privato con società mista, è possibile, invece, attribuire un punteggio maggiore ai criteri economici, in particolare della Categoria D (track dei record), nella gara per selezionare il partner privato.
- In sintesi, il “track record” è un elemento facoltativo ma significativo per ARERA per premiare l’esperienza dei gestori, con focus su aspetti regolatori, ambientali e sul raggiungimento degli obiettivi di raccolta e riutilizzo.
- Gli ETC avranno sempre di più un ruolo cruciale, occupandosi di armonizzare l’offerta di gara con la regolazione, e definire il PEFA di Gara.

Il Piano Economico Finanziario di Affidamento di Gara

Il PEFA di Gara:

- è elaborato dall’ETC;
- sviluppa l’andamento dei costi di gestione e investimento e la previsione annuale dei proventi da tariffa per tutta la durata dell’affidamento;
- è basato sull’ultimo PEF approvato e sulle ipotesi di sviluppo del nuovo affidamento;
- rappresenta lo stato di fatto del servizio all’avvio della procedura e la descrizione del servizio da svolgere con target e parametri economici attesi.

I suoi contenuti minimi includono:

- il programma degli interventi e il piano finanziario degli investimenti;
- la specifica dei beni, delle strutture e dei servizi disponibili;
- una relazione sul modello gestionale e organizzativo, livelli di qualità richiesti e ricognizione degli impianti.

Nell’ambito della documentazione sopra riportata, deve essere data evidenza:

- al fabbisogno di investimenti e alla descrizione degli interventi previsti per lo sviluppo infrastrutturale;
- con riferimento alla ricognizione, alla descrizione degli interventi realizzati e degli obiettivi conseguiti;
- alle valutazioni sulla corretta allocazione dei rischi;
- il valore dell’affidamento e gli obiettivi specifici del servizio.

Il Piano Economico Finanziario di Affidamento di Offerta

Il PEFA di Offerta, invece, è il PEFA di Gara rielaborato da ciascun partecipante in coerenza con la propria offerta tecnica e rappresenta la valorizzazione economica dell’offerta tecnica. Nella sua elaborazione, il partecipante valorizza i coefficienti previsti per il limite alla crescita tariffaria.

In caso di offerta al ribasso, il concorrente può proporre un incremento di X_a (anche oltre il massimo) e una possibile riduzione di Q_{La} , P_{Ga} e COI rispetto ai valori base.

In caso di offerta al rialzo, è ammessa una maggiore valorizzazione di Q_{La} , P_{Ga} e degli eventuali COI rispetto ai valori base.

Analizziamo di seguito quali potranno essere le tipologie di offerta, visto che il criterio di aggiudicazione previsto è quello dell’offerta economicamente più van-

taggiosa, basata sul miglior rapporto qualità/prezzo.

Per stimolare innovazione e qualità, l'ETC può prevedere la facoltà di presentare due tipi di offerta:

- Tipo a) – offerta al ribasso, attraverso miglioramenti dei profili tecnici e **riduzioni** dei costi;
- Tipo b) – offerta al rialzo, che preveda miglioramenti dei profili tecnici con possibili incrementi dei costi.

Per l'offerta di Tipo a) il partecipante può proporre di ridurre i parametri del limite alla crescita tariffaria:

- incrementando il coefficiente di recupero produttività Xa (anche oltre il valore massimo previsto), che non sarà poi comprimibile per l'intera durata dell'affidamento;
- riducendo il valore dei coefficienti QLa, PGa e, di conseguenza, riducendo i COI.

Per l'offerta di Tipo b) si possono aumentare i coefficienti COI, PG e QL perché questa tipologia di offerta è specificamente pensata per consentire ai partecipanti di proporre miglioramenti dei profili tecnici, con possibili incrementi dei costi rispetto a quelli posti a base di gara.

La possibilità di aumentare questi coefficienti nell'offerta al rialzo è funzionale all'obiettivo di permettere ai partecipanti di proporre miglioramenti tecnici significativi, innovazioni tecnologiche o di processo, e iniziative di potenziamento gestionale che potrebbero richiedere investimenti o costi operativi superiori a quelli previsti nella base di gara, ma che sono ritenuti dall'operatore (e potenzialmente premiati dall'ETC) come le migliori soluzioni per raggiungere gli obiettivi di qualità, ambientali e sociali del territorio. Inoltre, nel caso di offerte al rialzo che superino il limite di crescita tariffaria, non è richiesta la relazione giustificativa usuale, proprio per consentire il raggiungimento dei previsti miglioramenti di qualità o sostenere l'integrazione delle attività.