



COMUNE DI ROVIGO

VERBALE DEL CONSIGLIO COMUNALE DEL GIORNO 16 LUGLIO 2026

**Trascrizione a cura di AS2 Srl
Via della Resistenza, 4 - ROVIGO**



INDICE PUNTI ALL'ORDINE DEL GIORNO

PUNTO N. 1 - “Piano industriale ASM SpA – Illustrazione e discussione”.

Pag. 05

MORETTO MATTIA – Presidente del Consiglio:

Buon pomeriggio a tutti. Chiedo cortesemente di prendere posto. Segretario, procediamo con l'appello cortesemente. Grazie.

Dott.ssa TARGA MICHELA – Segretario Generale:

Buongiorno. Sono le ore 16.11. Procedo con l'appello.

Arduin Laura presente, Avezzù Paolo presente, Beltrame Valentina assente, Benetti Fabio assente, Bettarello Paola presente, Biasin Elena presente, Borgato Andrea presente, Cittadin Valeria presente, Conchi Ezio presente, Crivellari Diego presente, Crivellaro Enrica presente, Folchini Cristina presente, Frigato Federico presente, Lubian Edoardo presente, Magon Sabrina presente, Masin Matteo assente, Menon Tiziano presente, Merlo Dina assente giustificata, Moretto Mattia presente, Moretto Sara assente giustificata, Noce Valentina assente giustificata, Pavan Elena assente, Pavan Silvia presente, Piscopo Aniello presente, Rossi Elena presente, Rossi Nino assente giustificato, Rossini Antonio presente, Ruggero Riccardo presente, Sette Damiano assente giustificato, Tasinato Sofia presente; Tosini Palmiro Franco presente, Tovo Roberto presente, Venuto Marco presente.

MORETTO MATTIA – Presidente del Consiglio:

24 presenti. La salute è valida. Nominiamo gli scrutatori: ringrazio il Consigliere Lubian, il Consigliere Venuto che dice di no, quindi proprio perché dice di no, grazie Consigliere Venuto, e la Consiglieria Crivellaro. Grazie.

Prima di iniziare con la trattazione dell'unico punto richiesto a gran voce giustamente da tutto il Consiglio ormai da diverso tempo, cederei la parola al Sindaco per una breve comunicazione. Grazie.

CITTADIN VALERIA – Sindaco:

Buongiorno a tutti. Volevo iniziare questo Consiglio congratulandomi con il nostro Consigliere Capogruppo della Lega Nord, Riccardo Ruggero, per la sua nomina a Presidente dell'ATER. Siamo sicuri che farai molto bene. Complimenti Riccardo.

MORETTO MATTIA – Presidente del Consiglio:

Grazie. Se vuole salutare l'aula il Consigliere, prego.

RUGGERO RICCARDO – Consigliere Lega Rovigo - Liga Veneta:

Buongiorno a tutti. Ringrazio assolutamente il Sindaco per le congratulazioni e ringrazio per le congratulazioni da parte di tutti. Farò ovviamente del mio meglio perché il mio mandato sia un mandato positivo, come è stato quello appena concluso.

Abbiamo ristrutturato moltissimi immobili, abbiamo ridotto moltissimo gli sfiti e la morosità. Continueremo assolutamente su questa linea. Faremo in modo di portare a termine il famoso scheletro che, come sapete, è stata una vergogna per lungo tempo; è stato finalmente smontato e presto inizieremo i lavori per la nuova sede, oltre che per 12 alloggi di edilizia residenziale pubblica nello stesso stabile.

Cercheremo poi anche molto velocemente finiti i lavori di mettere in piedi un nuovo studentato nella precedente sede dell'ATER, in modo tale da portare un gran numero di giovani e di studenti in centro storico, dandogli ovviamente gli adeguati servizi che saranno necessari per uno studentato all'avanguardia.

Stiamo concludendo i contratti di quartiere che ricadono proprio nel Comune di Rovigo. E' un investimento importante che riqualifica degli edifici ormai un po' vetusti che erano di nostra

Comune di Rovigo
Consiglio Comunale del giorno 16 Luglio 2026

proprietà con le ultime tecniche costruttive di efficienza energetica, in modo tale che gli utenti abbiano delle abitazioni assolutamente moderne ed economiche da mantenere, cosa molto importante visti i costi energetici.

Sono a disposizione ovviamente di tutti per risolvere tutte le problematiche degli utenti che mi verranno segnalate e, come già facevo da Vice Presidente, ora il mio impegno raddoppierà ulteriormente da Presidente. Grazie mille a tutti e grazie signor Sindaco.

MORETTO MATTIA – Presidente del Consiglio:

Grazie.

PUNTO N. 1 - “Piano industriale ASM SpA – Illustrazione e discussione”.

MORETTO MATTIA – Presidente del Consiglio:

Saluto la presenza in aula del Consiglio di Amministrazione di ASM SpA, saluto il Presidente David Nicoli, la Vice Presidente Lucia Merlin, il terzo componente del CdA Alberto Gennaro; saluto la presenza in aula dell'Ingegnere Fabio Gelli, della Dottoressa Katty Penolazzi e del Professor Tallaki. Cederei la parola all'Assessore Aretusini per l'introduzione del punto. Grazie.

ARETUSINI MICHELE – Assessore:

Buongiorno, buongiorno Sindaco, Presidente, Consiglieri, ad ASM qui rappresentata.

L'argomento che affrontiamo oggi riguarda l'illustrazione del piano industriale di ASM SpA, documento rilevante di importanza strategica per la Società e per l'Amministrazione Comunale.

La seduta odierna rappresenta un momento di confronto istituzionale nel quale il piano verrà presentato al Consiglio Comunale, consentendo ai Consiglieri di esprimere le proprie valutazioni, osservazioni e proposte nell'ambito delle rispettive prerogative.

Il nostro compito è verificare che gli indirizzi e le prospettive delineate siano coerenti con gli obiettivi dell'Ente, con la sostenibilità economico finanziaria della Società e con l'interesse pubblico che ASM è chiamata a perseguire.

Il piano conferma la centralità di ASM nella gestione dei servizi fondamentali per la città: le farmacie comunali, il verde pubblico, i servizi cimiteriali, l'illuminazione votiva, i parcheggi, le affissioni e il servizio calore. Si tratta di attività che costituiscono il cuore della missione della Società e che richiedono continuità, qualità ed efficienza. Dal punto di vista economico finanziario è opportuno richiamare alcuni dati che testimoniano la solidità della Società negli ultimi esercizi. I proventi derivanti dalla partecipazione societaria hanno registrato un andamento positivo nel triennio 2023-2025, con una previsione di ulteriore crescita nel 2026.

Analogamente i risultati di esercizio hanno consentito di distribuire dividendi significativi al Comune, contribuendo agli equilibri di bilancio dell'Ente e al contempo di destinare una quota degli utili al rafforzamento del patrimonio della Società.

Questi risultati costituiscono una base solida e incoraggiante, ma non esauriscono le valutazioni che saremo chiamati a compiere. Le prospettive contenute nel piano saranno oggetto del dibattito odierno e delle osservazioni che emergeranno nel corso della discussione consiliare, affinché ogni scelta sia sostenibile nel lungo periodo, coerente con le capacità operative dell'Azienda e orientata a garantire servizi sempre più efficienti e di qualità ai nostri cittadini.

ASM rappresenta un patrimonio pubblico strategico per la nostra comunità e uno strumento essenziale per l'erogazione del servizio di interesse generale. Per questo motivo il confronto che si svolgerà in questa sede assume particolare rilevanza, contribuendo a definire un percorso condiviso per il futuro della Società.

Ringrazio il Presidente, il Consiglio di Amministrazione per il lavoro svolto nella predisposizione del piano industriale e lascio la parola al Presidente Nicoli che ci illustrerà in dettaglio il contenuto. Grazie.

MORETTO MATTIA – Presidente del Consiglio:

Grazie Assessore. Solo per ricordarci il metodo che abbiamo utilizzato anche nelle altre occasioni simili a questa: lasciamo che l'Azienda presenti quello che deve presentare; diamo la possibilità ai Consiglieri di fare delle domande, perché comunque il tema è importante e corposo; e poi chi vorrà, si riserverà di intervenire nuovamente per un intervento sul punto. Se siamo d'accordo, utilizzerai questo metodo. Grazie. Presidente Nicoli, a lei la parola, prego.

NICOLI DAVID – Presidente ASM SpA:

Grazie. Buongiorno a tutti, buongiorno Presidente, buongiorno Sindaco, buongiorno all'intero Consiglio. Io vi ringrazio. Mi avevano scritto anche un lungo discorso per quel che riguarda il piano industriale però onestamente, siccome si tratta della presentazione del piano, sarei per andare un po' a braccio e dividerlo con voi.

Io partirei da un punto fondamentale. Noi ci siamo introdotti come CdA a metà, l'estate del 2024, con il Vice Presidente Avvocato Merlin e il Dottor Gennaro, e abbiamo iniziato a studiare un attimo la Società. Abbiamo preso in mano praticamente una Società che aveva un vecchio piano industriale. Su questo abbiamo cercato di ricostruire e di rivedere e di impostare - uso questo termine - la Società su due colonne principali: la prima riguarda l'efficienza, e la seconda chiaramente l'innovazione.

ASM, come sapete tutti, è una Società in house del Comune al 100%. Fondamentalmente a partire dal 2022 noi dobbiamo monitorare, c'è un obbligo di legge, per quel che riguarda il monitoraggio dei servizi e un eventuale piano correttivo, qualora ci siano delle necessità correttive per quel che riguarda appunto le criticità di alcuni servizi, sempre logicamente in linea con le direttive comunali. Gli obiettivi che ci siamo assegnati in questo periodo sono stati appunto quelli, come vi dicevo, relativi all'efficienza. Per questo obiettivo, la prima cosa che abbiamo cercato di fare è quello di costruire insieme una squadra. Penso che sia abbastanza anomalo avere la presentazione di un piano industriale con una presenza così folta per quel che riguarda una Società. Oltre al CdA, abbiamo l'Ingegnere Gelli, la Dottoressa Penolazzi, il Professor Tallaki, proprio perché fanno parte praticamente di questa squadra.

Per me è fondamentale cercare di avviare ogni attività di efficienza, cambiamento, trasformazione, sempre in accordo con le persone, con i miei Dirigenti e non solo, a scendere logicamente anche con tutti i dipendenti, per cercare di dare sempre più enfasi al comune accordo per quel che riguarda sempre il miglioramento della Società in funzione logicamente dei servizi che ci vengono dati, in risposta logicamente alle esigenze dei cittadini.

Una parte che abbiamo subito verificato consiste logicamente per quel che riguarda il contenimento dei costi del personale. Efficienza significa anche questo, cioè se noi vediamo la storia di ASM, ASM si è trasformata: dal 2005 in avanti ASM gestiva dei servizi ben diversi rispetto adesso. Devo dire che la Società si era plasmata su un'organizzazione che fondamentalmente gestiva dei servizi molto complessi. Logicamente con il passare del tempo, dal 2007 al 2011, con la trasformazione di alcuni servizi e la perdita di altri, abbiamo dovuto fare un'analisi per quel che riguarda l'efficienza praticamente del personale di ASM. Come? Rendendola una Società più snella perché, un punto che vedremo adesso scorrendo le varie slide, che secondo me era assolutamente da rivedere, era l'appesantimento del costo del personale che viene comunemente definito all'interno del bilancio come i costi promiscui, ed è un punto su cui noi abbiamo cercato di concentrare la maggior attenzione.

I servizi che vengono erogati dalla Società li conoscete: sono dal verde pubblico, gestione parcheggi, servizi cimiteriali, le farmacie comunali, accertamento e riscossione dei tributi locali, che sarebbero le affissioni, e poi la gestione calore.

ASM è una Società che poi detiene anche il 51% di ASM SET; detiene anche una quota rilevante del 93,75% di Polesine TLC, e su questo stiamo cercando anche di fare un'attività, come ben sapete, di acquisizione del restante numero di azioni per avere TLC e chiaramente incorporare completamente il personale di TLC in un'unica persona, che appunto è qui rappresentata dall'Ingegnere Gelli.

E poi c'è la parte di ASCOPIAVE. Con ASCOPIAVE abbiamo il 4,4% delle azioni. Diciamo che ASM SET, ASCOPIAVE, più la parte di TLC, sono una fonte economica direi quasi vitale per quel che riguarda appunto ASM. Una cosa che si è protratta negli anni, e questo passaggio dopo lo riprenderemo casomai alla fine della relazione.

In merito alla situazione economica finanziaria, il 2025 ha registrato un aumento di ricavi rispetto all'anno precedente. I fattori fondamentali sono stati un aumento di performance del nostro core

business che sono appunto le farmacie, e un'altra parte che è la minore negatività per quel che riguarda la gestione del verde.

Però lascerei subito la parola al Professor Tallaki che è la persona che ci segue per quel che riguarda il nostro consulente finanziario anche per la redazione dei bilanci di ASM, che così vi spiego un attimo i dati magari in modo più analitico.

TALLAKI MOUCHINE – Consulente ASM SpA:

Buon pomeriggio a tutti. In questa slide vediamo la situazione economica dell'azienda negli ultimi tre anni. Nello specifico vediamo lo schema del conto economico che rappresenta la differenza tra il valore della produzione dei vari anni e anche i costi dei vari servizi che sono riassunti nello schema del conto economico. Come vediamo in questo conto economico, nell'anno 2025, che è l'ultima colonna, il primo anno pieno di attività dell'attuale CdA, il ricavo della produzione è aumentato e ha raggiunto un valore pari a 8.300.000 euro, quindi l'aumento di circa 250.000 euro dall'anno 2024. Quindi a parità questo aumento soprattutto deriva dall'aumento del valore della produzione del servizio farmacia comunale e del verde pubblico.

Come vediamo nel secondo blocchetto del prospetto, vediamo i costi operativi dell'azienda. Il totale dei costi operativi è rimasto invariato nel periodo, quindi dal 2024 al 2025 abbiamo un totale costi per 5.700.000 euro circa. Cosa significa questo? Significa che l'azienda ha aumentato i ricavi, ma ha mantenuto i costi invariati rispetto al periodo precedente. Significa che l'azienda ha creato maggior efficienza nell'anno 2025. Ricordo che è il primo anno di attività dell'attuale CdA.

Quello che è interessante vedere in questo prospetto è la prima riga e le righe che sono evidenziate in giallo, che sono il margine operativo lordo e il risultato operativo lordo, che rappresenta praticamente il guadagno dalla gestione dei servizi, che non considera tutte le dinamiche finanziarie. Quindi ricordiamoci che ASM, oltre alla parte operativa, riceve dei dividendi anche dalle partecipate. Quindi al di là della gestione finanziaria, queste due righe rappresentano la differenza tra il valore della produzione e il costo della produzione, quindi di tutti servizi.

Come vediamo, il risultato operativo dell'azienda è passato dall'anno 2024 a meno 1.017.000 euro a meno 725.000 euro. Questo significa che l'azienda ha ridotto la perdita operativa di circa 300.000 euro, che deriva soprattutto da maggiore efficienza creata nell'anno 2025. Quindi i vari servizi sono comunque in perdita, ma sono in miglioramento rispetto all'anno precedente per circa 300.000 euro. Se vediamo l'ultimo blocchetto, ovvero la parte finanziaria, che sono i dividendi di ASCOPIAVE e di ASM SET, in questa riga del saldo ci sono anche gli interessi passivi che paga l'azienda, quindi la gestione finanziaria rappresenta la differenza tra i dividendi incassati dall'azienda meno gli interessi passivi che ha pagato l'azienda nell'anno 2025 e nell'anno 2024.

Come vediamo, la gestione finanziaria dell'azienda ha generato un maggior reddito per circa 2.694.000 euro nell'anno 2025, che è in aumento rispetto all'anno 2024. In maniera complessiva il risultato economico, ovvero il guadagno effettivo dell'azienda nell'anno 2025 è pari a 1.969.000 euro. Questo guadagno è in aumento rispetto all'anno precedente, che era 1.472.000, quindi c'è stato un aumento di circa 500.000 euro dall'anno 2024 all'anno 2025, che deriva in parte dall'aumento dei dividendi, ma soprattutto da maggiore efficienza creata nell'anno 2025.

Mi fermo qua, quindi lascio la parola al Presidente. Dopodiché se ci sono domande specifiche sui dati, sui conti, siamo comunque disponibili a rispondere alle domande. Grazie.

NICOLI DANTE – Presidente ASM SpA:

Grazie. Sottolineo una parte che magari a qualcuno sfugge, ovvero la parte del calo dell'indebitamento. Noi abbiamo trovato nella Società una serie di mutui con interessi e così via che effettivamente pesavano forse in modo eccessivo sul bilancio della Società stessa. Abbiamo deciso di chiudere, fortunatamente si sono chiuse determinate posizioni, e questo sta iniziando a generare un risultato positivo, oltre logicamente ad altre attività di efficienza legate in particolar modo al nostro core business.

Passerei al discorso dell'analisi di SWOT per quel che riguarda ASM. Abbiamo cercato di individuare i punti di forza, debolezza, opportunità e minacce per quel che riguarda la Società. Ci sono già i primi punti interessanti per quel che riguarda il discorso delle opportunità. Dopo lo vedremo magari con più attenzione e una cosa a cui noi teniamo è l'evoluzione verso la farmacia dei servizi, oppure la chiamerei la farmacia solidale, farmacia sociale. In tutti questi anni le farmacie secondo me non sono mai state caratterizzate in modo opportuno, ma sono sempre state equiparate a farmacie di privati. Devo dire che i nostri cinque punti, le nostre cinque farmacie, sono un po' particolari: due sono nel centro della città, altre invece si trovano nelle frazioni. Proprio sullo studio di quelle delle frazioni noi abbiamo fatto una valutazione della farmacia solidale, la farmacia che deve essere al servizio delle persone più fragili, al servizio delle persone che effettivamente faticano a recarsi alla farmacia, cercando di dare un aiuto in più oltre alla presenza nei luoghi un po' più marginali per quel che riguarda il nostro Comune, ma che sono assolutamente fondamentali, quali Sant'Apollinare, Boara e poi con il dispensario anche Borsea.

Altro punto molto importante sono la creazione di sinergie fra i servizi. Questo è fondamentale per un'attività di efficienza perché logicamente, se noi pensiamo a una serie di servizi chiusi in se stessi, senza alcun tipo di collaborazione, è molto difficile fare efficienza.

Lodevole il primo passaggio che abbiamo fatto per quel che riguarda anche l'utilizzo di persone che forse erano un servizio magari sovradimensionato per quel che riguarda la parte operativa e le affissioni con il verde e poi sempre su questa linea cercheremo di intervenire anche con altre azioni. Il ricambio generazionale, anche questa è una cosa fondamentale: abbiamo delle persone adesso con nuove motivazioni, con anche nuove idee e così via, e questo lo ritengo un punto fondamentale per cercare di sviluppare in una direzione solida e futura l'azienda.

Altri punti riguardo alla debolezza dell'azienda, c'è la gestione operativa negativa del MOL, che però abbiamo attenzionato in modo particolare questo passaggio; il MOL dell'azienda è sempre stato negativo. Vedremo poi nel corso delle slide l'azione che abbiamo cercato di mettere in moto per rendere l'azienda autonoma anche dal punto di vista finanziario e che sia in grado di generare un utile non legato solamente al discorso delle distribuzioni di utile delle Società partecipate.

Per il resto sono elementi che emergeranno nelle successive slide.

Gli obiettivi strategici sono indicati: dal miglioramento della qualità dei servizi, all'espansione dei servizi in gestione, questo è un altro punto importantissimo; noi dobbiamo cercare di ampliare al massimo, restando sempre in house, i servizi che gestiamo, tenendo sempre presente però la qualità del servizio che poi viene offerto ai cittadini.

La sostenibilità economica finanziaria è un punto fondamentale: un'azienda deve essere sana ed efficiente perché, solo con un'azienda sana ed efficiente, c'è la possibilità di fare degli investimenti, altrimenti è molto difficile sostenere anche delle future attività, per quanto ambiziose o non ambiziose, se non abbiamo una solidità di tipo economico.

La comunicazione dell'azienda è molto importante comunicare anche ai cittadini ed avere anche una risposta da parte dei cittadini sui servizi che forniamo.

E poi logicamente la parte dello sviluppo organizzativo dell'azienda stessa che logicamente vedremo a seguire.

Nella slide successiva iniziamo a presentare i vari settori. Per quel che riguarda i settori, il primo delle farmacie comunali lo presenterò io, mentre gli altri settori poi verranno presentati dalla Dottorssa Penolazzi e dall'Ingegnere Gelli, sempre con l'ausilio del Professor Tallaki.

Le farmacie. Uno degli obiettivi che riteniamo opportuno per il piano 2026-2028 è logicamente la crescita della visibilità delle farmacie. Questa attività di crescita di visibilità di farmacie l'abbiamo declinata in diversi punti con nuove attività, con azioni di tipo strumentali per quel che riguarda anche nuove insegne e così via, ma soprattutto una cosa fondamentale: noi dobbiamo pensare che il patrimonio delle nostre farmacie non è legato tanto alla struttura della farmacia stessa, quanto agli operatori, cioè alla valorizzazione della professionalità dei farmacisti che appunto lavorano per ASM.

Devo dire che noi siamo molto soddisfatti dell'attività che stanno facendo, perché danno una massima disponibilità ai clienti che si presentano nelle farmacie comunali. Questa attività che svolgono giorno per giorno sta creando sempre un rapporto di fiducia per quel che riguarda la scelta della farmacia dove recarsi.

Vi dicevo delle varie manutenzioni.

Il punto OBS 2.1 e così via dice appunto della creazione di un servizio di consegna a domicilio. Questa è un'idea nostra. E' un'idea che era stata vagliata negli anni scorsi, avevo anche sentito alcuni Consiglieri che mi dicevano di questo passaggio. Abbiamo cercato di studiarlo e abbiamo individuato un canale per metterlo in atto. Il canale consiste praticamente in una Società che ha creato questa app, che si occupa praticamente della consegna del farmaco a domicilio. Non è particolarmente oneroso. Vedremo poi i risultati economici che daranno alle varie farmacie.

Però il punto su cui voglio rivolgere la vostra attenzione è sempre lo stesso, ovvero la farmacia solidale, cioè la possibilità di fornire il farmaco a persone che possono avere delle difficoltà nel recarsi in farmacia, anche persone che abitualmente prendono dei farmaci e perciò anche questa app qua ricorderà quando giungerà il momento di rifornire determinati farmaci ai vari clienti, e soprattutto aprirà le nostre farmacie in un nuovo mondo che assolutamente dobbiamo entrarci, cioè quello dell'e-commerce, si usa questo termine, che devo dire è un qualcosa su cui questo matrimonio potrà consolidarsi in quanto verrà effettuato su tutti i punti vendita. Perciò la distribuzione del farmaco non partirà solo da un unico punto, ma da più punti, e questo renderà anche più economico il discorso della consegna del farmaco,

Non solo. Abbiamo anche stabilito praticamente di mettere a disposizione una cifra, abbiamo pensato circa sui 4.000 euro, adesso se non ricordo, dopo lo vedremo sul piano, per rendere gratuita la consegna del farmaco a persone più fragili. Chi sono queste persone fragili? Queste le individueremo in persone anziane che magari vivono da sole, o persone con disabilità e così via, che realmente hanno dei grossi problemi per recarsi in farmacia. Caso personale: io abito a Fenil del Turco, vicino a casa mia c'è una signora molto anziana che vive con il marito, avrà 88 anni o una cosa del genere. Ogni volta che si deve recare in farmacia a Sant'Apollinare deve prendere l'autobus, aspettare, scendere. Diventa veramente un inferno. Questa cosa qua penso che sia un aiuto notevole per la mia vicina di casa.

Altro passaggio importantissimo secondo me è anche la transizione per quel che riguarda la nostra farmacia di punta, sarebbe la farmacia 3, per capirci è quella in Via Tre Martiri, rendendola praticamente aperta 24 ore su 24, H24. Abbiamo visto che una delle difficoltà dei nostri cittadini è ogni tanto cercare, soprattutto nei giorni festivi, ricercare la farmacia di turno, e questa secondo me è un'altra attività sociale per quel che riguarda la reperibilità del farmaco.

Punto importantissimo per quel che riguarda anche il miglioramento del margine operativo delle farmacie è l'attività d'acquisto: avendo più punti vendita, abbiamo strutturato nel miglior modo possibile una politica di acquisto del farmaco, e questo già nel 2025 ha dato degli ottimi risultati, dopo lo vedremo, lo illustrerò Tallaki, e continueremo in questa politica per quel che riguarda l'acquisto.

Altre attività, una cosa che non è mai stata fatta è che le farmaciste devono comunque aggiornarsi, perciò un'attività di refresh, ma non per quel che riguarda la parte tecnica e così via, ma per quel che riguarda anche la parte di marketing, come porsi appunto alle persone e così via, secondo me è fondamentale. Avvieremo questa attività nel corso dell'anno oppure l'anno prossimo.

Per quel che riguarda obiettivi operativi, potete vedere alcune cose che abbiamo cercato di mettere in campo, alcune di tipo strutturale per quel che riguarda la farmacia 1, quella in Via Badaloni. Personalmente penso che sia veramente un posto decisamente infelice: è una farmacia che non si vede, lì abbiamo messo un'insegna e così via, però purtroppo non abbiamo tante opportunità per spostare la farmacia, perché le zone che ci vengono date sono quelle.

Altri elementi interessanti sono degli interventi per quel che riguarda la farmacia 4; una riqualificazione sempre estetica della farmacia 1, eccetera. Però ripeto, la parte importante è quella di aiutare le fasce più deboli con il discorso della farmacia solidale. Lì abbiamo, si vede anche nella

slide praticamente, i costi che sosterremo per questa attività di consegna, che sono di 8.750 euro per il primo anno, più altri costi che poi verranno sostenuti negli anni successivi per il mantenimento di questa attività.

Ce ne è anche un'altra di attività che io ritengo molto importante, che la dico anche un po' in anteprima. Noi abbiamo valutato poi che ci sono anche tante persone, soprattutto persone anziane, deboli e così via, che prendono una quantità di farmaci pazzesca e spesso fanno anche confusione. Un'attività che stiamo cercando di strutturare è quella di consegnare praticamente dei dischetti, si chiama un'attività di deblistering per quel che riguarda i farmaci, e verranno consegnati dei dischi che conterranno praticamente i farmaci dell'intera settimana, divisi appunto per i tre momenti della giornata, e secondo me questa è un'attività decisamente utile ed interessante, primo perché verrà comunque certificato da una persona competente, da una farmacista; e secondo perché ci sarà, sempre utilizzando le tecnologie con i cellulari e così via, anche il messaggio di testo che ricorderà alla persona "Ricordati di prendere i farmaci". Io ho due genitori anziani, spesso ogni tanto si dimenticano o di prendere il farmaco, oppure uno prende il farmaco dell'altro, non vi dico dopo cosa può succedere.

C'è logicamente anche il servizio per quel che riguarda l'ampliamento dei servizi all'interno delle farmacie per quel che riguarda la telemedicina, telecardiologia, l'holter e mille altre cose che stiamo valutando. Con la Vice Presidente addirittura abbiamo partecipato, siamo andati anche alla fiera del Cosmofar a Bologna, abbiamo trovato anche delle nuove tecnologie secondo me molto utili e molto semplici da poter anche distribuire alle persone con dei risultati decisamente qualificanti. Cercheremo adesso di mettere in piedi questa attività, fare questo tipo di investimenti che devo dire che non sono neanche così, una volta erano particolarmente importanti, adesso i prezzi della tecnologia, più passa il tempo, più si riducono, e perciò vedremo anche di predisporre questa attività.

MERLIN LUCIA – Vice Presidente ASM SpA:

Volevo solo aggiungere, sta già dicendo molto il Presidente, però il focus nostro delle farmacie è appunto l'anziano. Io parlo anche personalmente, ho una mamma di 80 anni, e vedo che se non avesse me, i fratelli o quant'altro, è completamente abbandonata se stessa: mail, medico di base, Pronto Soccorso. Quindi il focus, a parte aver visto in fiera alcune cose innovative, però vogliamo veramente essere a fianco del cittadino, ma in particolar modo l'anziano, perché comunque è inutile dirlo, a Rovigo c'è un bel numero di persone anziane. Quindi questo è il focus fondamentale che vogliamo soprattutto rafforzare. Volevo solo dire questo.

NICOLI DANTE – Presidente ASM SpA:

Grazie. Poi ci sono degli aspetti organizzativi per quel che riguarda il comparto delle farmacie. A Borsea noi abbiamo tuttora un magazzino che abbiamo cercato di snellire, perché la distribuzione del farmaco nelle varie farmacie è un'attività che deve essere secondo me resa più semplice e più snella, e soprattutto stiamo cercando di incentivare anche gli scambi tra le varie farmacie: dove manca un farmaco, si può passare da una farmacia all'altra, e questo crea logicamente una migliore economicità per quel che riguarda le attività.

Proprio in funzione di questo abbiamo ridotto il personale per quel che riguarda il magazzino e cercheremo di strutturarlo in futuro anche con un ruolo che adesso viene gestito da una Direttrice delle farmacie, che logicamente, avendo già la Direzione della farmacia, è già oberata di lavoro, ma cercheremo di individuare un responsabile degli acquisti, e riteniamo che questo sia un ruolo fondamentale sempre per quel che riguarda la marginalità che comunque sta migliorando.

Resta praticamente l'ultima pagina relativa al conto economico e prospettico delle farmacie, e su questo darei parola al Professor Tallaki.

TALLAKI MOUCHINE – Consulente ASM SpA:

Per tutti i servizi abbiamo preparato un conto economico specifico che rappresenta la situazione economica del servizio, dove abbiamo riportato tutti i ricavi e tutti i costi operativi riconducibili al servizio. Per avere maggior consapevolezza rispetto alla gestione, abbiamo riportato anche lo storico del servizio. Come vedete in questo prospetto abbiamo l'andamento delle farmacie dall'anno 2023 all'anno 2025, che rappresenta il dato effettivo conseguito nei vari anni storici.

Poi abbiamo riportato l'ipotesi dal 2026 al 2028, considerando le scelte o gli obiettivi che sono state introdotte prima dal Presidente. Come vedete l'anno 2025 rappresenta un anno importante per le farmacie, perché le farmacie hanno aumentato il fatturato da circa 4.072.000 euro a 4.308.000 euro, quindi hanno aumentato il fatturato più di circa 280.000 euro nell'anno 2025. Questo deriva da varie scelte che sono state introdotte nell'anno 2025, che hanno permesso all'azienda di migliorare il ricavo. Di conseguenza anche la marginalità, quindi una volta che vendo di più, riesco a generare più marginalità. Come vedete il margine di contribuzione, ovvero quello che rimane all'azienda dopo aver coperto il costo del farmaco, quindi tolto il costo del farmaco, nell'anno 2025 abbiamo 1.682.000 euro, che rappresenta il 38% del fatturato. Cosa vuol dire questo? Vuol dire che per 1 euro incassato dalle farmacie, 38 centesimi rimangono come margine all'azienda, quindi tolto il costo del farmaco. E questo è un dato importante per l'azienda, questo margine di contribuzione è un indicatore importante per l'azienda, che dipende da due fattori: dipende dal costo del farmaco e dipende dal prezzo di vendita del farmaco. Siccome su alcuni farmaci l'azienda non ha marginalità, non ha la possibilità di aumentare il prezzo, si lavora sul costo. Quindi il costo significa migliorare la politica di acquisto del farmaco. Questo è importante. Uno degli obiettivi del piano è quello di migliorare la politica di acquisto, quindi andare ad acquistare con quantitativi o farmaci che permettono all'azienda di migliorare questo margine di contribuzione. Infatti dall'anno 2026 in poi ipotizziamo di aumentare questa marginalità dal 38% al 40%, come vedete nella riga degli anni successivi. Anche il fatturato è previsto in aumento negli anni: dall'anno 2025 all'anno 2026 ipotizziamo di aumentare il fatturato di circa 100.000 euro. Questo deriva soprattutto dalle scelte che ipotizziamo di introdurre, ovvero farmacie di servizi, l'apertura a 24 ore e altre attività previste nel piano che permetteranno all'azienda di migliorare il ricavo e di conseguenza anche la marginalità dell'azienda.

Il guadagno delle farmacie come vedete, che rappresenta l'ultima riga di questo prospetto, negli anni era intorno a 150.000-180.000 euro. Nell'anno 25 è migliorato molto: è passato da 187.000 euro nell'anno 2024 a 362.000 euro, quasi il doppio del guadagno conseguito nell'anno 2025. Questo è un dato importante perché si vede il frutto delle scelte che sono state iniziate già nel 2025, che hanno permesso all'azienda di raddoppiare quasi l'utile delle farmacie.

Negli anni successivi prevediamo di raggiungere un guadagno di circa 560.000 euro, perché l'aumento dei ricavi che deriva da varie attività di servizi, di apertura di notte e altre attività, permettono di generare maggior margine dell'azienda e comunque i costi fissi dell'azienda rimangono fissi nel periodo e questo permette all'azienda di migliorare la redditività, di aumentare l'utile che si prevede di raggiungere 560.000 euro.

Giusto una cosa per concludere, come vi ricordate il fatturato di ASM è di circa 8.200.000-8.300.000 euro. Le farmacie generano più di 4 milioni di fatturato. Significa che le farmacie rappresentano il 50% delle attività dell'azienda. Quindi il focus sulle farmacie non è banale perché una volta che le farmacie iniziano a generare più redditività, significa migliorare anche la redditività complessiva dell'azienda.

NICOLI DANTE – Presidente ASM SpA:

Grazie. Diciamo che il dato più interessante è relativo al margine operativo lordo, al MOL. Noi contiamo di raggiungere un 17%. Sapete benissimo che una Società con un MOL che va dal 10-12 e così via, è una Società sana, e questo secondo me è l'obiettivo che stiamo cercando di raggiungere, pensando al discorso anche della farmacia sociale: farmacia sociale non significa non redditività, significa comunque avere anche dei risultati economici di questo genere.

Le vendite prospettate, si vede dal grafico successivo, prevediamo di passare dai 4 milioni ai 4.800.000 euro, e questo diciamo che è un settore che attenzioniamo con particolare attenzione.

Lascerei poi al secondo servizio per quel che riguarda il verde pubblico, un settore che è stato in rosso, continua ad essere rosso, nonostante si chiami verde, lascerei la parola alla Dottoressa Penolazzi che segue buona parte delle parti tecniche di ASM.

KATTY PENOLAZZI – Tecnico ASM SpA:

Intanto grazie di essere qua presenti tutti e soprattutto di ascoltare quello che noi vi stiamo proponendo come i nostri servizi, come funzioneranno e come abbiamo intenzione che possano funzionare i nostri servizi. Io parlo del verde pubblico in quanto mi occupo di questo servizio da un po' di anni. Cercheremo di avere un miglioramento della qualità di questo servizio introducendo sicuramente molta più efficienza. Quindi una riqualificazione non soltanto dal punto di vista della qualità dei servizi che faremo, ma soprattutto anche della operatività che funzionerà e che sta già funzionando in maniera diversa.

Il verde è un settore molto importante che è percepito in maniera molto importante dal cittadino e quindi merita che il braccio operativo del Comune sia il più efficiente possibile, ma soprattutto a servizio del cittadino. Questo perché? Perché noi usufruiamo di aree e di spazi che devono essere fruibili al 100%, ma soprattutto devono essere anche sicuri. Queste sono due caratteristiche che danno un senso di appartenenza, non soltanto ad una città che deve meritare, ma soprattutto anche di un'efficienza che bisogna mettere in campo. Per metterla in campo ci vogliono tante risorse, ma soprattutto anche che siano molto coordinate e quindi il nostro piano è rivolto proprio a questo, cioè a cercare di ottimizzare moltissimo e di efficientare.

Quindi il nostro primo obiettivo è quello di riqualificare e valorizzare le aree verdi urbane, in modo tale che siano a servizio veramente del cittadino, sia per quanto riguarda le piste ciclabili, ma soprattutto le aree verdi e che quindi noi siamo proprio a realizzare non soltanto direttamente alcune aree e controllarne quindi la qualità di quello che viene fatto, ma anche una gestione manutentiva che sia programmata e continuativa, ma soprattutto in quelle aree che sono quelle più utilizzate dal cittadino, e soprattutto anche un certo impatto per quanto riguarda il decoro urbano e quindi la percezione che si ha del cittadino per quanto riguarda questo.

Per fare questo bisogna veramente ripianificare un po' tutte le nostre attività e che siano molto, molto coordinate con i servizi che noi mettiamo in atto. Quindi per fare questo bisogna ottimizzare tutto e pianificare praticamente e strutturare tutte le attività ordinarie che vengono fatte di manutenzione ordinaria, perché la percezione più elevata non si ha tanto nelle nuove opere, ma si ha tanto sulla ordinarietà e quindi su quello che si ha in modo da riuscire ad ottenere dei risultati più elevati. Per fare questo noi abbiamo individuato delle aree e delle zone omogenee dove praticamente pianificare e quindi coordinare tutti i nostri interventi.

Bisogna standardizzare alcune delle modalità operative e questo è molto importante perché nel momento in cui riusciamo a standardizzare le procedure operative, questo diventa molto più facile e sicuramente molto più efficiente poi il nostro risultato e soprattutto la tracciabilità delle nostre attività svolte, perché il Comune ci rende conto, non solo il Comune ma anche il cittadino, di tutte le nostre attività che svolgiamo, e quindi anche una risposta diretta a quello che noi, quindi una registrazione di tutte le nostre attività che non è solo un fattore interno, che quello già lo facciamo, ma soprattutto per dare visibilità anche con l'esterno che queste sono tutte attività che noi registriamo.

E poi un miglioramento della qualità percepita del servizio, perché molte volte il fatto di non comunicare non vuol dire che non viene fatto il servizio, però anche questo è molto importante: la nostra comunicazione all'esterno deve essere quella che siamo al servizio del cittadino e che non stiamo soltanto svolgendo un servizio perché ci viene dato.

Per quanto riguarda invece la parte economica, noi abbiamo un problema che rimane da un po' di anni, che è la nostra revisione del contratto di servizio con il Comune. Qui ci sono delle ridefinizioni per quanto riguarda questi livelli, ma soprattutto un allineamento con i nuovi costi che,

come sapete, non sono più negli anni rimasti gli stessi. E quindi questo sarà comunque un passaggio che stiamo già mettendo in atto e che abbiamo visto che dal punto di vista della parte del Comune c'è questa volontà di introdurre, di migliorare e di allinearci con questi corrispettivi. Soprattutto perché questo ci consente di avere una sostenibilità economica nel servizio che facciamo. Purtroppo negli ultimi anni i costi per qualsiasi cosa, lo si vede già adesso, anche solo in quest'anno che si hanno, sono aumentati tantissimo e quindi dobbiamo avere anche una flessibilità in questo senso con un contratto di servizio che ci consenta con il Comune di avere le risposte per quanto riguarda la parte economica.

Per quanto invece riguarda l'interno del nostro servizio c'è una riorganizzazione: la riorganizzazione sta nell'efficientare i nostri operatori nei vari servizi in quanto siamo riusciti intanto nell'intento di legare la parte delle affissioni, quindi dell'operatività delle affissioni con l'operatività del verde, in modo tale che, quando non ci sono attività per quanto riguarda le affissioni, gli stessi operatori poi fanno anche tutte le attività del verde. E' stata fatta un'analisi di questo modello per individuare quali sono le altre attività da internalizzare che potevamo prendere dalle ditte che adesso noi diamo in appalto e quindi ci siamo internalizzati dei servizi molto importanti che sono lo sfalcio, tutte le potature e le cose che vengono fatte dentro alle scuole, quindi tutte le scuole comunali, sia scuole primarie, che secondarie, che le materne, in modo tale che sono quei luoghi dove tutti i cittadini, comunque tutti i bambini vengono accompagnati poi dai genitori, e quindi devono avere uno standard qualitativo molto elevato.

Stessa cosa riguarda il centro dove noi ci occupiamo dal punto di vista delle aiuole, delle fioriere, dei vari sparti traffico, di varie cose al centro, e anche lì praticamente abbiamo introdotto tutti i fabbricati comunali che sono in gestione al Comune, che poi li manteniamo noi, e per quanto riguarda anche gli impianti di sollevamento, perché abbiamo ravvisato che c'era una necessità impellente anche su queste cose qui e quindi noi abbiamo internalizzato questi servizi ed ecco il motivo per cui anche le nostre maestranze, cioè i nostri operatori, abbiamo aumentato il numero di dipendenti che erano gli stessi dipendenti, però siamo riusciti a interfacciarsi e a dividerli.

Beneficerà questa cosa di un'ottimizzazione dei costi complessivi, quindi abbiamo ridotto i costi legati all'affidamento esterno e quindi per le attività più standardizzate ovviamente, e abbiamo migliorato quindi l'utilizzo delle risorse aziendali che avevamo già a disposizione. Siamo ancora in fase comunque ancora di miglioramento, quindi prevediamo che il miglioramento possa durare in questo triennio.

E poi abbiamo un'implementazione graduale, un monitoraggio per quanto riguarda i risultati in termini di costi. Questo è molto importante perché diventa quindi un modello organizzativo che possiamo mettere in atto seguendo però delle analisi costanti su queste cose.

Per quanto riguarda poi la formazione, ovviamente il nostro personale è molto, molto formato e siamo ancora in atto in questo tipo di formazione, tant'è che fanno spesso dei corsi e delle cose formative proprio per essere all'avanguardia anche per quanto riguarda quindi l'aumentare il livello del nostro personale.

Per quanto riguarda invece l'implementazione di un sistema gestionale dobbiamo digitalizzare anche tutti i nostri processi operativi. Ormai questa è una richiesta che è indispensabile, quindi tutti i nostri operatori praticamente quando fanno delle operazioni, vengono centralizzate un po' tutte le loro attività con dei rapportini che vengono automaticamente poi fatti, e soprattutto per l'assegnazione di tutti i processi che noi mettiamo in atto. Questa è un'attività che prima non c'era e che comunque dà un riscontro positivo soprattutto per quanto riguarda tutte le nostre segnalazioni e i controlli che vengono fatte in tempo reale, e soprattutto la tracciabilità digitale anche di tutte le attività che noi svolgiamo.

Per quanto riguarda l'ottimizzazione delle unità operative l'abbiamo detto.

Per quanto riguarda invece i nuovi progetti, noi ci siamo messi a disposizione della nuova progettazione proprio perché il nostro intervento, sia per quanto riguarda la qualità del verde che viene progettato nuovamente, ma soprattutto per la conoscenza che abbiamo all'interno del territorio, ma anche per quanto riguarda la qualità della manutenzione che poi deve essere fatta a

questi nuovi progetti, noi auspichiamo di essere sempre a fianco dei progetti che vengono realizzati da parte del Comune, e in alcuni casi vorremmo essere e siamo in alcuni casi anche i partner invece di questi progetti, in modo tale che chi fa la manutenzione, quindi il braccio operativo, sia anche colui che ha pensato o comunque dato tutte le indicazioni per quanto riguarda i nuovi progetti.

Io direi poi che per quanto riguarda il conto economico invece lascio la parola al Dottor Tallaki che è colui che vi esplicherà meglio tutte le modifiche che sono state fatte e quindi i miglioramenti che si sono apportati.

TALLAKI MOUCHINE – Consulente ASM SpA:

Grazie Katty. Anche in questo caso abbiamo il prospetto economico di questo servizio. Questo servizio, come ricordava il Presidente, è un servizio critico per l'azienda perché in perdita storica, come vedete: nell'anno 2024 la perdita di questo servizio era di circa 600.000 euro. Questo significa che il contratto non copre tutti i servizi. Quindi partendo da questa situazione si è cercato di capire come migliorare la gestione e quindi, come diceva Katty, l'obiettivo è quello di creare maggiore efficienza; maggiore efficienza sta nel fatto di cercare una sinergia nell'uso del personale, e quindi invece di avere una visione settoriale servizio per servizio, l'azienda ha iniziato anche ad utilizzare personale che sono dell'affissione nel verde, che sono i cimiteri e del verde, in modo da avere anche persone disponibili per svolgere questa attività. Questo è stato accompagnato anche da un'analisi del contratto di servizio, di affidamento, per poter capire quali sono le attività da internalizzare, quindi da far fare a queste persone, quindi per ridurre i costi dell'azienda.

Questa scelta fondamentale dell'azienda ha permesso già nell'anno 2025 di ridurre in qualche modo i costi operativi dell'affidamento, quindi di passare da una perdita di circa 600.000 euro ad una perdita di 317.000 euro, quindi quasi dimezzamento della perdita che è avvenuta nell'anno 2024.

Il conto economico prospettico quindi considera un andamento di ricavo in linea con lo storico. Questo significa che al momento il contratto è in corso di rinnovo, ma non abbiamo elementi su quanto sarà il corrispettivo riconosciuto all'azienda, quindi per prudenza, in un'ottica prudenziale, abbiamo utilizzato lo stesso importo che paga il Comune già in questi anni che è di circa 700.000 euro.

Quindi partendo da un corrispettivo in linea con lo storico e avendo meno costi di gestione che derivano dall'uso del personale in maniera più efficiente, da una revisione del contratto di affidamento, come vedete la perdita ipotizzata nell'anno 2026 è di circa 200.000 euro, quindi nell'anno 2026 si continua in questa linea di creare maggiore efficienza, quindi passando da una perdita di 300.000 euro a una perdita di 200.000 euro. Quindi nell'ottica del piano si stima comunque una perdita media di 200.000 euro. Questo significa che comunque il servizio continua ad essere in perdita, ma comunque si riduce molto rispetto allo storico.

Mi fermo qua. Quindi passiamo al lato servizio.

NICOLI DANTE – Presidente ASM SpA:

Volevo aggiungere una cosa: il verde è un buco nero, ma da anni. Io mi sono trovato con una situazione nel 2024 di meno 616.000 euro, un MOL del meno 80, dei numeri che faccio fatica a leggere, con un'attività anche qui di efficienza e così via; abbiamo cercato di recuperare praticamente più della metà delle perdite, per prevedere nel 2028 un meno 204.000 euro.

Il problema qual è? Noi possiamo fare tanta efficienza, possiamo fare qualsiasi cosa, eccetera. Ci mancano però degli strumenti pratici. Io spesso sentito ho parlare di master plan: non servono a niente, cioè il master plan mi indica praticamente... secondo me è un qualcosa a livello urbanistico che indica praticamente le aree dove ci sono alberi, aree verdi, aree sportive e così via, però c'è un dato, una cosa fondamentale: noi non sappiamo quanti alberi abbiamo. Cioè andiamo con il sentito dire, con delle valutazioni di tipo personale, eccetera. Una cosa che abbiamo cercato di mettere in piedi, ed è fondamentale, è capire il vero patrimonio arboreo della città. Il vero patrimonio arboreo lo devi fare con un censimento. Il censimento, oltre a definire praticamente lo stato di fatto degli alberi, che sono praticamente l'elemento che genera questo buco nero, come ho definito prima, può

dare anche delle opportunità di tipo economico per quel che riguarda ad esempio a me viene in mente Viale Marconi dove ci sono anche degli alberi del 1800 e così via, di cui assolutamente non beneficiamo di alcun tipo di contributo. Ma soprattutto una cosa fondamentale è anche la sicurezza, e su questo abbiamo già comunque fatto un passo avanti, perché gli interventi della sicurezza prima venivano fatti secondo indicazioni o cose di questo genere. Su questo abbiamo messo in piedi praticamente un piano della sicurezza per intervenire opportunamente e puntualmente in luoghi realmente pericolosi, ovvero in situazioni quando ci sono le scuole aperte all'interno delle scuole, questo ci dà un alert di dove porre maggiore attenzione; oppure in altre aree dove magari c'è una particolare affluenza di traffico e così via, e questi sono quegli strumenti che alla fin fine, oltre a generare un sistema di miglior gestione, danno anche un risparmio, perché le risorse vengono distribuite in miglior modo.

Il verde poi è sempre più.. tutti quanti vedo ultimamente che stanno descrivendo anche Rovigo una città senza alberi. Non è vero, cioè secondo le nostre stime abbiamo, tra alberi e arbusti, oltre 20.000 specie. Oltretutto siamo anche circondati, cioè Rovigo non è che sia una città industriale. E' una città agricola. La mia azienda ha 30.000 specie tra alberi e arbusti, quasi come l'intera città, perciò su questo bisogna anche che facciamo una valutazione critica su quanto viene detto e non esclusivamente strumentale.

Passerei al servizio successivo delle affissioni.

KATTY PENOLAZZI – Tecnico ASM SpA:

Noi ci occupiamo anche di affissioni e anche qui ci siamo dati degli obiettivi operativi che sono l'efficienza per quanto riguarda il miglioramento della qualità, dell'efficienza del censimento, noi abbiamo un sacco di impianti che devono essere comunque censiti, e quindi l'obiettivo era quello di ottimizzare l'efficienza nel censimento.

Noi stiamo facendo un censimento in tutto il Comune, proprio via per via e per i vari centri commerciali. Quindi anche questa è un'attività che presuppone un impegno veramente costante da parte dei nostri operatori i quali devono poi mettere in atto, e questa è un'attività che segue un ciclo quinquennale.

Per quanto poi riguarda invece il recupero dei crediti, anche qui abbiamo ottimizzato un po' le nostre attività per quanto riguarda questo, con delle procedure di riscossione che vengono fatte attraverso una specifica convenzione con l'Agenzia delle Entrate.

Per quanto riguarda invece l'andamento economico, l'impatto delle attività di recupero praticamente previsto è quello in linea con i volumi che avevamo negli ultimi anni.

Per quanto invece riguarda l'ottimizzazione delle unità operative, prima vi avevamo detto che i nostri operatori delle affissioni, che sono due persone, sono stati poi formati e hanno fatto tutti i corsi di formazione e tutto quello che era necessario per essere implementati con i nostri due operatori del verde. Quindi praticamente abbiamo un servizio che adesso è verde pubblico e affissioni che consta di quattro operatori. Questo ci ha permesso, con la loro professionalità e con la loro formazione, di ottimizzare e di efficientare anche questo servizio, in quanto questo personale era adatto per poter fare anche questa duplice attività. Quindi abbiamo uniformato poi le loro mansioni, ma soprattutto l'abbiamo messo all'interno di un modello organizzativo. Questo si farà anche con altri servizi. Per ora in questo piano c'è, ed è già stato messo in atto quest'anno, questo tipo di attività.

Per quanto riguarda il conto economico, possiamo sempre riferirci a Dottor Tallaki.

TALLAKI MOUCHINE – Consulente ASM SpA:

In questo caso abbiamo il prospetto economico che riporta il dato storico del servizio e anche la previsione alla luce degli obiettivi che sono stati presentati prima da Katty. Questo servizio genera una marginalità positiva per l'azienda: come vedete nell'anno 2023-2024 mediamente circa 16.000 euro di marginalità per l'azienda; l'anno 2025 ha generato più marginalità, quindi c'è stato un aumento della marginalità da 16.000 euro a 47.000 euro. Quindi questo servizio ha come ricavo

l'aggio che trattiene l'azienda dall'incasso della pubblicità, delle varie tipologie di pubblicità. Ovviamente è previsto un aumento alla luce del censimento che si sta facendo, ma in ottica prudenziale abbiamo ritenuto di tenere comunque un dato storico, quindi di non ipotizzare un aumento significativo del gettito, perché comunque il censimento nessuno è in grado di dire quanto genererà di ricavo in più per l'azienda.

In un'ottica previsionale abbiamo utilizzato il principio della prudenza e, come vedete, i ricavi più o meno sono in linea con lo storico, quindi 315.000 euro all'anno a partire dal 2026. Come i costi, anche in questo caso dei costi che sono costi fissi, quindi la maggior parte dei costi di questo servizio è rappresentato dal personale, quindi il personale che è stato formato, adesso svolge attività presso altri servizi, quindi più o meno il costo più significativo è quello.

Nella previsione si prevede comunque una marginalità positiva che è intorno a 26.000 euro nel 2026, 32.000 euro nel 2027 e 37.000 euro nel 2028. La marginalità che si prevede è intorno al 10-12% del fatturato del ricavo, quindi questo servizio si conferma un servizio in equilibrio, che genera marginalità positiva per l'azienda e in ottica prudenziale abbiamo ritenuto di non considerare un aumento significativo dei ricavi che potrebbe verificarsi nel futuro. Grazie.

NICOLI DANTE – Presidente ASM SpA:

Direi di passare al servizio della gestione calore. Lascio la parola all'Ingegnere Fabio Gelli che segue il servizio.

GELLI FABIO – Procuratore Speciale Polesine TLC:

Buonasera a tutti. Per chi non mi conosce io sono il Procuratore di Polesine TLC e anche da gennaio seguo il supporto amministrativo in ASM e coordino le attività di due settori: gestione calore e servizi cimiteriali.

Per quanto riguarda la gestione calore, vi evidenzio quelli che sono i dati essenziali del piano. Quello che bisogna sottolineare in questo settore è che è un settore che ha un contratto di lunga durata in scadenza: è scaduto con il Comune di Rovigo il 31 dicembre 2025 e attualmente è in proroga, in gestione provvisoria.

Il servizio che svolge ASM è il servizio di gestione di circa 80 centrali termiche, oltre quasi 100 generatori, di tutto il patrimonio immobiliare dell'Amministrazione Comunale. Il servizio nel 2026 è stato prorogato, ma soprattutto si è fatto un percorso di ammodernamento. Sono state digitalizzate tutte le procedure di rapportistica e abbiamo individuato con l'Amministrazione una modalità di reportistica dell'attività a cadenza mensile, che prima veniva fatta a cadenza annuale. In più abbiamo individuato una modalità di fornitura dei vettori energetici, cioè del metano essenzialmente, con un buon risultato di diminuzione rispetto all'anno precedente, concordando con la nostra partecipata, la SET, un rapporto di fornitura inferiore a quello che è il prezzo CONSIP.

Per quanto riguarda il nuovo rapporto di servizio, è un rapporto da costruire. Siamo in dialogo per quanto riguarda la definizione e abbiamo individuato una nostra visione, una nostra proposta che attualmente è in fase di valutazione con l'Amministrazione Comunale.

Essenzialmente riteniamo importante avere come Società un ruolo cruciale, strategico nella gestione energetica, perché è un settore sempre più al centro dello sviluppo sia tecnico che economico del patrimonio immobiliare e riteniamo importante svolgere questo ruolo nell'ambito di un progetto di efficientamento; cosa che non è stato messo in atto negli anni passati, anche per assenza di capacità e di iniziative di project financing.

Riteniamo che sia fondamentale valutare tutte le opportunità date dalla costituzione di partenariati pubblico privati per questo, soprattutto per spostare il rischio di intervento all'industria privata, ma tenere nel settore pubblico il controllo della gestione del progetto. Noi abbiamo una squadra operativa su questo, che si sta già formando su questo e abbiamo intenzione, stiamo già facendo dei passi verso la costruzione di una centrale di controllo vera e propria. Questo potrebbe essere e sarà messo sicuramente a servizio della città per quanto riguarda tutti gli interventi anche di domotica che verranno realizzati negli edifici pubblici.

La nostra visione è quindi una visione di ammodernamento del servizio, ma soprattutto di focus sulla qualità del servizio svolto, ma anche sul valore aggiunto che possiamo dare come Società in house, quindi come braccio operativo dell'ufficio tecnico comunale.

Per i dati economici, passo la parola a Tallaki, faccio solo una precisazione. Vedrete ci saranno dei cambiamenti importanti riguardo ai costi e ai ricavi, e quelli sono dovuti essenzialmente al fatto che abbiamo tolto sia dai costi che dai ricavi il valore del vettore energetico, che anche adesso acquistiamo per conto del Comune, però viene fatturato nel servizio al Comune. Abbiamo tolto quella componente quindi vedrete quella differenza.

TALLAKI MOUCHINE – Consulente ASM SpA:

Questo che vedete è il prospetto del servizio. Come anticipava prima Fabio, dal 2025 al 2026 c'è un cambiamento importante di ricavi. Come vedete, i ricavi passano da 1.200.000 euro a 315.000 euro. Perché? Perché dall'anno 2026 comunque le utenze saranno gestite in maniera diversa e quindi non sono più compresi all'interno del conto economico. Di conseguenza rimane nel conto economico solo il servizio svolto dall'azienda per il Comune. Al momento in questo contratto transitorio di quest'anno abbiamo circa 315.000 euro di attività per il servizio svolto; come vedete sono 315.000 euro e, in attesa comunque di capire come sarà il contratto, cosa si farà di questo servizio, comunque abbiamo trascinato questo dato anche nei prossimi anni. Quindi il dato che vediamo nel piano considera un andamento in linea con l'anno 2026, dove abbiamo solo il servizio svolto dall'azienda.

Come costi, ci sono dei costi di manutenzione, alcuni costi di servizi interni, ma la parte più importante dei costi riguarda il personale che ha ASM: ASM dispone di tre persone che sono all'interno di questo servizio, che continuano comunque a svolgere attività di servizio anche nei prossimi anni per l'azienda.

Come vediamo, l'andamento economico dell'azienda che si prevede è comunque in equilibrio: in calo rispetto allo storico, perché la modalità contrattuale è diversa rispetto al dato storico, quindi passiamo da una marginalità di circa 150.000 euro ad una marginalità media di 50.000-60.000 euro che deriva soprattutto da un diverso modo di concepire il servizio, quindi nei confronti del Comune. Lascio la parola a Fabio.

GELLI FABIO – Procuratore Speciale Polesine TLC:

Passerei ad illustrare il settore dei servizi cimiteriali e illuminazione votiva. Su questo settore, come in tutti i settori, abbiamo tradotto gli obiettivi strategici del piano. Per quanto riguarda la qualità del servizio, abbiamo previsto e stiamo già implementando una serie di azioni: una riguarda la gestione dei rifiuti cimiteriali e quindi l'ottimizzazione della gestione dei contenitori all'interno dei cimiteri finalizzata a ottimizzarne la gestione, la revisione del servizio, o meglio, il monitoraggio e la revisione dell'andamento del servizio in termini di scelte di mercato riguardo a quelle che sono le varie tipologie di servizio che vengono offerte. Abbiamo previsto di espandere il servizio attuale intanto in due attività. La prima è un'attività che intendiamo aggiungere alle nostre, a quelle che svolgiamo attualmente, e riguarda l'attività di sigillatura, di chiusura dei loculi. E' un'attività che attualmente non viene svolta dal personale di ASM. Intendiamo occuparci di questo per offrire un servizio più completo al cittadino.

Oltre a questo, abbiamo il progetto di completamento dell'ampliamento di cimiteri. Noi abbiamo un progetto già redatto di realizzazione di loculi nuovi nei cimiteri frazionali di Borsea, Mardimago e Roverdicrè. E' stato realizzato un primo stralcio negli anni passati; questo secondo stralcio è in previsione a seguito dell'approvazione di questo piano industriale a partire dalla seconda parte del 2026 per realizzarlo nel 2027.

Per quanto riguarda l'obiettivo legato alla sostenibilità, noi anche in questo settore stiamo valutando di efficientare la gestione del personale con anche qui, sia il monitoraggio più effettivo delle attività svolte, ma anche la gestione dei picchi di lavoro, sia nel settore che fra settori.

In più abbiamo il tema del recupero crediti, che è un tema che è molto sentito per questo settore, perché si tratta di crediti di piccola entità che devono essere gestiti in modo adeguato e noi abbiamo l'obiettivo di arrivare a un recupero significativo nel triennio.

Ho già anticipato i temi che sono descritti poi nelle slide successive. L'unica precisazione riguardo ai nuovi loculi: è un'attività che deve essere definita come attività sociale perché non è un'attività che porta redditività per l'azienda; è un'attività che verrà recuperata in dieci anni. E' un'attività che comunque porta un servizio che è giustamente ritenuto utile, però la stima del rientro economico non è immediata.

NICOLI DANTE – Presidente ASM SpA:

Ringrazio l'Ingegnere Gelli. Prima di passare la parola alla Dottoressa Penolazzi per i conti, i cimiteri: noi abbiamo fatto anche una valutazione tiene conto dell'evoluzione del sistema dei cimiteri, e l'abbiamo fatta facendo un'indagine, chiamiamola un'indagine di mercato: abbiamo valutato che per esempio quest'anno finora abbiamo venduto una tomba di famiglia. Dopodiché ci sono loculi e così via, mentre c'è una percentuale sempre più alta, e su questo stiamo facendo adesso le valutazioni per capire se questo potrà essere un investimento interessante o su che tipo di direzione si andrà, per quel che riguarda il discorso della cremazione. Lo stiamo valutando.

Oltretutto un altro passaggio importante per i cimiteri è anche questa attività che è necessaria comunque in tutti i settori, però qua in modo particolare è relativa alla digitalizzazione. C'è ancora una trascrizione cartacea per quel che riguarda il movimento di determinate... una situazione che assolutamente merita molta attenzione, soprattutto ripeto un'attività proprio di digitalizzazione che potrebbe creare, anzi sicuramente darà un'efficienza al comparto appunto gestionale dei cimiteri e non solo, soprattutto poi anche alle persone che avranno bisogno appunto di avvicinarsi a questo tipo di settore. Lascio a Tallaki adesso la parola.

TALLAKI MOUCHINE – Consulente ASM SpA:

Grazie. Anche in questo caso vediamo il prospetto economico dei servizi cimiteriali. Come vedete, il servizio anche in questo caso è in equilibrio economico. Quindi questo vuol dire che i ricavi riescono a coprire i costi operativi dell'azienda. Qual è l'elemento centrale che abbiamo nella previsione? L'elemento centrale riguarda in particolar modo la costruzione di questi nuovi loculi però, come giustamente anticipava prima Fabio, questa attività viene fatta in un'ottica più che altro sociale, perché abbiamo fatto uno studio approfondito considerando il costo di costruzione e l'ipotesi di vendita; abbiamo visto che comunque l'azienda va in pari, quindi non guadagna su quel servizio. Quindi in ottica di un privato non lo farebbe comunque questo investimento.

Quindi vediamo i ricavi che sono nel 2026 in linea con l'anno 2025. Dal 2027 in poi abbiamo un aumento dei ricavi. L'aumento deriva dal fatto che per le nuove costruzioni l'azienda comunque aumenta i ricavi, ma comunque ci saranno dei costi che riguardano la parte dei loculi di competenza di quell'anno, quindi i ricavi aumentano di circa 170.000 euro nell'anno 2027 e anche i costi che riguardano parte di costruzione dei loculi spalmati nell'anno di vendita.

La novità di questo servizio, come diceva prima Fabio, è anche avere nuove attività. Quindi questa attività della chiusura dei loculi, che si ipotizza che generi circa 15.000 euro all'anno di marginalità, quindi più all'azienda; inoltre un altro beneficio di questo servizio è il fatto che dal 2026 il responsabile di questo servizio è andato in pensione, l'azienda non l'ha sostituito, quindi il servizio beneficia del fatto che abbiamo meno una persona, ma ci sarà un responsabile individuato all'interno dell'azienda che impatterà sul servizio per un terzo rispetto al costo complessivo. Quindi questo genera maggior marginalità per questo servizio.

Come vediamo, nell'anno 2026 si ipotizza un andamento in pareggio; dal 2027 in poi abbiamo il beneficio che deriva soprattutto da un minor costo del personale, ma anche dai nuovi servizi che si ipotizzano nell'anno 2026, 2027 e 2028. Grazie.

NICOLI DANTE – Presidente ASM SpA:

Passiamo la parola alla Dottoressa Penolazzi per la gestione dell'ultimo servizio dei parcheggi.

KATTY PENOLAZZI – Tecnico ASM SpA:

Per quanto riguarda i parcheggi, noi gestiamo il multipiano e poi gestiamo anche tutte le linee blu, e quindi i parcometri che sono all'interno del Comune di Rovigo. L'obiettivo fondamentale è quello di riqualificare il multipiano. Noi abbiamo una tecnologia all'interno del multipiano che è molto datata, la quale sarà in fase di sostituzione, ma soprattutto c'è una riqualificazione dal punto di vista anche proprio della manutenzione che viene fatta all'interno del multipiano. Il multipiano non è proprio recente, quindi anche questo ha bisogno di grande manutenzione e abbiamo già in parte iniziato con l'aiuto ovviamente del Comune, mentre invece per quanto riguarda tutta la parte della gestione e quindi di tutti gli accessi e di tutta la sicurezza che c'è all'interno del multipiano, questa invece è la fase che noi abbiamo messo in atto. E quindi c'è una parte sia di viabilità, di illuminazione, ma anche di gestione tecnologica che verrà completamente rivista. Questo cosa ci permetterà? Ci permetterà di avere dei servizi molto più efficienti, di arrivare al cittadino in maniera completamente diversa, ma soprattutto a chi viene a fare visita alla nostra città e che quindi usufruisce di questo parcheggio. In questo momento, in questo parcheggio qui, abbiamo una tariffazione che anche questa sarà in fase comunque di revisione, ma soprattutto per adattarla molto di più e che sia più flessibile per quanto riguarda quindi le esigenze che si vengono a creare.

Negli anni per fortuna Rovigo ha avuto molta affluenza anche di turisti che vengono per la mostra a Roverella piuttosto che per altre visite, e questo ci consentirà di essere molto più flessibili, di avere la fase sia di prenotazione, ma soprattutto di avere un'attenzione molto particolare per quanto riguarda la parte dei commercianti e di altre categorie che praticamente potranno usufruire quindi di sconti particolari e quindi che siano a servizio proprio di chi viene a far visita o che usufruisce dei servizi che ci sono all'interno del Comune.

Quindi ci sarà una semplificazione anche per quanto riguarda i sistemi di accesso, e c'è un monitoraggio continuo anche delle varie esigenze che adesso non siamo in grado di fare.

L'introduzione poi di un sistema automatizzato e digitalizzato e di piattaforme di pagamento elettronico che anche quelle non sono adesso attuabili. Il pagamento è fondamentale che sia di altro tipo, ma soprattutto anche una gestione intelligente dei flussi di traffico. Noi abbiamo anche la problematica che non c'è un'informazione per quanto riguarda, quando uno entra nella città di Rovigo, di quanti parcheggi ci sono, di quanto sono liberi oppure non sono liberi, oppure dove si trovano quelli liberi. Questo è possibile soltanto se cambiamo la tipologia dal punto di vista informatico all'interno sia del multipiano che dei parcometri. Questa è l'unica maniera che abbiamo per avere tutte queste informazioni. Ci sarà quindi un'integrazione con il sistema urbano anche della mobilità.

Stessa cosa ci sarà una ridefinizione anche delle tariffe orarie e giornaliere, e soprattutto delle tariffe che diventano quindi dinamiche soprattutto per quanto riguarda la differenziazione nelle fasce orarie ma delle tariffe dinamiche per alcuni eventi, per alcune situazioni che adesso non sono possibili, e quindi non riusciamo ad essere a servizio veramente di quelle che sono le necessità della nostra città.

Poi ci saranno delle introduzioni di agevolazioni e convenzioni come vi avevo detto prima, che queste saranno completamente nuove e che saranno proprio a servizio di quelle che sono soprattutto le esigenze per quanto riguarda il nostro commercio ma anche le varie attività, quindi per chi andrà a vedere la mostra del Roverella, quindi sarà tutto un sistema che verrà completamente integrato. Questo è il nostro obiettivo che ci stiamo dando per il triennio che stiamo per affrontare.

Per quanto riguarda la parte economica invece lascio sempre la parola a Tallaki.

TALLAKI MOUCHINE – Consulente ASM SpA:

Anche questo prospetto che vedete rappresenta il conto economico del servizio. Come vedete il servizio anche in questo caso è in perdita, quindi vediamo l'andamento negli ultimi tre anni: il 2023

una perdita di circa 72.000 euro, il 2024 di 12.000 euro, il 2025 di 36.000 euro, quindi questo significa che i ricavi o il valore della produzione di questo servizio non sono in grado di coprire i costi del servizio. Quindi si è cercato di ottimizzare l'andamento di questo servizio andando soprattutto ad avere più efficienza all'interno della gestione perché comunque, come diceva prima Katty, le novità che verranno introdotte nel piano, miglioreranno la qualità del servizio e di conseguenza si cerca anche di ottimizzare i costi.

Come vedete, l'andamento dei ricavi previsti è in linea con lo storico, quindi non si prevede un aumento significativo dei ricavi, ma si prevede più che altro una maggiore efficienza dei costi, soprattutto nei costi del multipiano è stata fatta un'analisi approfondita dei vari contratti per poter cercare di ottimizzare i vari contratti e creare maggiore efficienza. Quindi si ipotizza un minor costo nella gestione del multipiano che deriva da una revisione del contratto.

L'altra novità che crea maggiore efficienza in questo servizio è anche il costo del personale che cala. Da aprile di quest'anno il Dirigente del servizio è andato in pensione e di conseguenza l'azienda anche in questo caso non l'ha sostituito ma è subentrato un responsabile interno; di conseguenza c'è stata un'ottimizzazione dei costi del personale.

L'altra cosa che permetterà anche di creare maggiore efficienza nei conti di questo servizio è che nei prossimi anni si prevede un calo degli interessi passivi. Questo servizio all'interno ha un mutuo che è stato ereditato dalla Rotonda Park, quando è stata incorporata all'interno dell'azienda; era il mutuo utilizzato per finanziare il multipiano e questo mutuo genera degli interessi passivi. Negli anni la rata del mutuo o gli interessi sono previsti in calo: come vedete la penultima riga, abbiamo gli interessi passivi che passano da 54.000 euro nel 2025 a 36.000 euro nel 2026 e nel 2028 abbiamo circa 23.000 euro di interessi. Quindi minor costi di interessi, minor costi di gestione del multipiano permetteranno di migliorare questo servizio e di renderlo in equilibrio. Infatti in ottica del triennio del piano, si prevede comunque una marginalità positiva dell'azienda a parità dei ricavi previsti nel piano. Grazie.

NICOLI DANTE – Presidente ASM SpA:

Prima di passare agli obiettivi direzionali, due note per quel che riguarda il multipiano e l'attività che svolgiamo per quel che riguarda i parcheggi. Finalmente sono stati investiti grazie al Comune, ai lavori pubblici, 70.000 euro per quel che riguarda una situazione io definirei di colabrodo, cioè il multipiano praticamente da quando è stato fatto ad ogni temporale e così via, dà dei problemi per quel che riguarda infiltrazioni e soprattutto anche per quel che riguarda la sala dove sono i nostri operatori: anche lì veramente gli piove in testa.

Noi stiamo cercando di risolvere finalmente questo problema perché mi dicevano che queste infiltrazioni praticamente sussistono da quando è stato costruito il multipiano, probabilmente per un problema di giunti, probabilmente per altri problemi relativi a dei cavi che sono stati inseriti, però è una cosa che dobbiamo assolutamente sistemare.

E poi un'altra cosa, che secondo me è importantissima, cioè il multipiano non dà una sensazione di sicurezza. Praticamente quello che era stato fatto prima, sono stati fatti dei murales e così via, ma in realtà non è che abbiamo migliorato l'appetibilità del multipiano per quel che riguarda la volontà delle persone di sostare all'interno della struttura. Quello che vogliamo fare è cercare di dare una sensazione di sicurezza alle persone e poi che questa sia veramente tangibile, e questo l'abbiamo fatto introducendo delle camere ad altissima definizione. Ieri poi addirittura mi dicevano che è stata fatta anche un'attività da parte della Polizia per quel che riguarda delle persone che purtroppo entrano nel multipiano, perché non era pensato per una gestione chiusa della struttura, ma all'inizio era pensato come una gestione aperta, e questa cosa è uno dei nostri obiettivi.

Poi per quel che riguarda il costo, abbiamo anche una mano d'opera, due persone e mezzo perché l'altra viene impiegata in più funzioni per quel che riguarda anche il controllo della sosta. Su questo devo dire che stanno facendo un buon lavoro, però spero che questa attività, che credo porti al Comune oltre un milione e passa di euro, alla fin fine comunque possa essere investita sempre in questa attività di riqualificazione del multipiano.

Per quel che riguarda poi l'ultima parte, siamo arrivati alla fine, obiettivi direzionali. Come dicevo prima, un punto importantissimo è quello dell'acquisizione di TLC, siamo quasi arrivati all'ok definitivo da parte di tutti i Comuni della Provincia.

Un altro aspetto che abbiamo verificato, sempre relativo all'efficienza e digitalizzazione, è un rinnovo praticamente del sistema di gestione per quel che riguarda il personale e soprattutto anche il sistema di gestione fiscale: abbiamo un software che si chiama Mosaico, io ricordo che lo utilizzavo ancora prima del 2000, effettivamente è sempre lo stesso, è ormai obsoleto, addirittura non permette l'utilizzo in molte piattaforme e così via, perciò abbiamo valutato di cambiare il sistema di gestione. Passando a Tallaki, se vogliamo guardare l'ipotesi di acquisizione di TLC, che tipo di beneficio può portare alla Società.

TALLAKI MOUCHINE – Consulente ASM SpA:

Nel piano è prevista l'acquisizione di questa partecipata, TLC. Ci sono due prospetti in questa slide: lo stato patrimoniale previsto al 31.12.2026 e il conto economico di questa Società. A livello economico questa Società è in equilibrio. Storicamente ha generato circa 100.000 euro di utili ogni anno. Quindi questo vuol dire che, una volta che è incorporata all'interno dell'azienda, avremo più marginalità per 100.000 euro.

La previsione è stata fatta insieme all'Ingegnere Gelli: per il 2027 e il 2028 per TLC avremo 112.000 euro di utili nel 2027 e circa 77.000 euro di utili nel 2028. Questo significa che questi vanno ad aggiungere ai servizi, agli utili dell'azienda.

A livello di patrimonio, anche in questo caso l'azienda è solida, quindi a livello patrimoniale, il dato più importante che vedete nello stato patrimoniale è la cassa; cassa che verrà incorporata all'interno dell'azienda che sono circa 383.000 euro previsti, quindi una volta che entra questa Società porta a 380.000 euro di flusso di cassa positivo dell'azienda che può essere utilizzato per le altre attività. Grazie.

NICOLI DANTE – Presidente ASM SpA:

Continuiamo con le ultime slide relative alla gestione promiscua. Perciò lascio proprio a Tallaki la spiegazione delle ultime slide relative alla gestione promiscua e poi del conto economico.

TALLAKI MOUCHINE – Consulente ASM SpA:

Questo prospetto riassume tutti quei costi e quei ricavi, compresi i dividendi che non sono riconducibili all'attività operativa dei servizi. Quindi l'azienda tiene una contabilità separata, quindi a tutti i servizi vengono imputati tutti i ricavi e i costi direttamente riconducibili a questi servizi. Poi c'è un contesto che viene chiamato comune, dove all'interno ci sono dei costi comuni e ricavi comuni. Ad esempio l'azienda ha degli affitti, una parte della sede viene affittata, quindi quello è un ricavo comune; i dividendi sono dei ricavi comuni, così come anche ci sono dei costi che non sono riconducibili a ciascun servizio. Questo conto economico in maniera complessiva porta a un beneficio di circa 1.600.000 euro, che deriva soprattutto dalla gestione finanziaria che genera dividendi per l'azienda e quindi permette di migliorare anche l'utile complessivo dell'azienda.

Anche in ottica dello storico, si è ritenuto comunque di tenerlo separato rispetto ai vari servizi e di evidenziare quello che genera questa gestione promiscua per l'azienda, che comunque rimane positiva nel complesso. Grazie.

NICOLI DANTE – Presidente ASM SpA:

Il conto economico, con la parte di questo, lascio sempre a Tallaki la valutazione, mettendo in evidenza, e qua si vede praticamente come verrà messo in atto il nostro piano industriale.

TALLAKI MOUCHINE – Consulente ASM SpA:

Questo è il complessivo, quindi la somma di tutti i servizi. Quello che abbiamo visto prima erano i conti economici per servizio, e questo rappresenta il complessivo dell'azienda. Come vedete anche

in questo caso abbiamo riportato lo storico. Se vi ricordate l'anno 2025 l'azienda ha chiuso con 1.969.000 euro di utile; negli anni successivi, alla luce dei vari obiettivi, delle varie azioni che sono previste, si prevede comunque di andare in linea e di aumentare leggermente l'utile. A fine 2028 si ipotizza un utile pari a 2.260.000 euro.

Qua sottolineo un aspetto importante: nell'ipotesi che abbiamo stimato, abbiamo stimato comunque minor dividendi: nell'anno 2025 i dividendi erano intorno a 2.900.000 euro, abbiamo ipotizzato negli anni successivi 2.700.000 euro, quindi meno rispetto al dato storico.

Come vedete il conto economico complessivo in equilibrio è in aumento, in linea con il dato del 2025. A livello di ricavo prevediamo un calo dei ricavi, ma questo calo dei ricavi soprattutto perché, se vi ricordate, il servizio gestione di calore ha una modalità contrattuale diversa e di conseguenza avremo meno ricavi per il calore. Di conseguenza questo impatta sul ricavo complessivo dell'azienda che passa da 8.300.000 euro a 7.290.000 euro; poi aumenta negli anni fino a raggiungere 8.165.000 euro con l'entrata di TLC prevista nel 2027 che genera circa 600.000 euro di ricavo all'anno, quindi questo migliora comunque il valore della produzione dell'azienda e permette anche di avere più marginalità per l'azienda.

A livello di costi prevediamo un aumento dei costi, ma in linea comunque con il dato analizzato in precedenza, anche perché avremo più costi per TLC, anche costi legati agli obiettivi, ma quello che interessa in questo prospetto economico è quello che rappresenta il margine operativo dei servizi. Se vi ricordate la seconda riga gialla, che nell'anno 2024 era meno 1.017.000 euro, quindi quello che rappresenta quanto generano o quanto genera la parte operativa dell'azienda: genera meno 1.000.000 di euro che deriva da varie scelte, da vari elementi; nel 2025 è stata già ridotta di 300.000 euro, passando a meno 725.000 euro; si prevede un andamento graduale nel tempo, quindi di migliorare questa marginalità, passando da meno 725.000 euro a circa meno 346.000 euro nell'anno 2028, e quindi questo per evidenziare quali sono gli impatti delle scelte che sono state introdotte o previste nel piano, quindi che generano sicuramente una marginalità positiva dell'azienda e di conseguenza permetteranno di generare più utili. Ricordiamoci che l'azienda è un'azienda pubblica, quindi l'utile rimane comunque al Comune e ai cittadini. Grazie.

NICOLI DANTE – Presidente ASM SpA:

I dati fondamentali: efficientamento dei costi, questo è un dato secondo me importantissimo e soprattutto questo dato che ci inorgoglisce relativo all'EBIT e all'EBITDA. Non era mai successo che l'EBIT non fosse negativo. La prospettiva, per quanto basta, è di farlo ritornare in positivo.

L'ultimo passaggio, stato patrimoniale. Vista l'ora, noi volevamo finire per le sei, comunque ci siamo per quel che riguarda il tempo, il rendiconto finanziario, lascerei sempre a Tallaki le valutazioni finali per quel che riguarda il rendiconto finanziario prospettico aziendale.

TALLAKI MOUCHINE – Consulente ASM SpA:

Riprendo solo velocemente lo stato patrimoniale per evidenziare un elemento importante e soprattutto l'indebitamento dell'azienda. Nello stato patrimoniale, nel passivo, c'è la riga dei debiti verso banche che rappresenta l'insieme dei mutui che ha l'azienda stipulato negli anni. Come vedete, nell'anno 2023 c'erano circa 5.944.000 euro di debiti e l'azienda ogni anno paga o rimborsa una rata del mutuo di circa 1 milione di euro. Quindi come vedete l'andamento di questo indebitamento è in calo e si prevede a fine piano industriale, a fine periodo, di avere un indebitamento pare a 1.138.000 euro. Questo solo per evidenziare che il piano non prevede nessun aumento, nessun indebitamento in più rispetto allo storico, anzi prevede di rientrare con i debiti finanziari che sono stati stipulati in precedenza.

L'ultimo prospetto riguarda il flusso di cassa operativo e anche quello finanziario degli investimenti. Uno degli elementi critici dell'azienda è di avere un flusso di cassa negativo negli anni, perché l'economico è una cosa, ma il flusso di cassa è un'altra cosa. Quindi qua parliamo di una contabilità economico finanziaria che è diversa rispetto alla contabilità finanziaria che viene seguita in Comune.

A livello di flussi di cassa abbiamo una perdita di flusso, abbiamo un flusso negativo, che deriva dal fatto che la parte operativa del flusso di cassa, ovvero quello che viene generato dai servizi, non è in grado di coprire tutte le uscite finanziarie che non sono operative. Quali sono le uscite finanziarie non operative? Partiamo dal flusso di cassa operativo che vediamo nel cash flow operativo: abbiamo 1.131.000 euro. A questo si aggiungono i dividendi che sono finanziari, ma soprattutto ci sono anche dei pagamenti. Prima dicevo che sui mutui l'azienda paga e rimborsa ogni anno circa 1.000.000 euro, quindi ci sono dei pagamenti nell'anno per 1.000.000 di euro in più delle rate del mutuo; e poi ci sono anche pagamenti verso il Comune per i dividendi distribuiti al Comune per 1.400.000 euro.

Considerando l'andamento economico previsto negli anni e considerando che l'azienda negli anni ha previsto migliorare la marginalità, migliorare la marginalità significa avere più flussi di cassa, quindi questo va in linea con l'obiettivo di avere un equilibrio finanziario a lungo termine. Quindi tutto quello che viene implementato nei servizi genera più utile, genera più cassa per l'azienda e va a coprire, a ridurre quel fabbisogno finanziario dell'azienda.

Negli anni abbiamo più flusso di cassa operativo, che deriva da più marginalità dei servizi. L'altro beneficio che negli anni, soprattutto a partire dall'anno 2028, le rate del mutuo calano, perché negli anni l'azienda non andrà a pagare sempre un milione di euro, ma tipo nel 2028 è previsto di pagare solo 746.000 euro.

Inoltre, se vi ricordate, abbiamo anche specificato prima che l'entrata di TLC permetterà anche di aggiungere circa 400.000 euro di flusso di cassa positivo all'azienda. L'insieme di questi elementi, insieme anche alla scelta di distribuire meno dividendi al Comune nell'anno 2028, permetterà di raggiungere l'equilibrio finanziario dell'azienda. Quindi questo equilibrio in qualche modo non prevede nuovi mutui, quindi le strade sono due; o mi indebito, o vado a creare più efficienza finanziaria. Quindi la scelta dell'azienda è quella di avere più efficienza, di gestire la finanza in maniera diversa per poter raggiungere l'equilibrio a regime, ovvero nel 2028.

NICOLI DANTE – Presidente ASM SpA:

E' un dato importantissimo, è il nostro obiettivo. Io non ho mai digerito il fatto che noi ci dobbiamo indebitare per dare un utile al Comune. E' una cosa che non sta in piedi. Il dato è sensibile, si vede praticamente che l'azienda per funzionare doveva sempre attingere a una propria cassa, e questa era generata comunque da un mutuo pregresso, anche abbastanza consistente, che serviva fondamentalmente proprio per alla fin fine generare il dividendo al Comune. E il tutto praticamente si reggeva su questi dividendi da parte di SET e delle azioni più ante di ASCOPIAVE.

La nostra volontà invece è quella di non dipendere più da questo, ma essere una Società solida, una Società che genera un reale utile e che potrà poi contare ulteriormente anche sui vari dividendi sia di SET che di ASCOPIAVE.

C'è nessun altro che vuole aggiungere? Il CdA non ha nulla, abbiamo già detto penso tutto.

MORETTO MATTIA – Presidente del Consiglio:

Grazie per l'illustrazione. Adesso ho già un po' di richieste. Diamo modo ai Consiglieri di intervenire sul punto. Il Consigliere Tosini si è prenotato agli albori della seduta, per cui a lui la parola.

TOSINI PALMIRO FRANCO – Consigliere Lista Civica Democratica Inclusiva Tosini Sindaco:

Grazie Presidente, signora Sindaca, colleghi Consiglieri, componenti di Giunta. Io credo che sia doveroso ringraziare il Presidente Nicoli e i vertici dell'ASM per questa dettagliata illustrazione del piano industriale 2026-2028.

Abbiamo, con il Consigliere Crivellari, fortemente voluto questo Consiglio straordinario perché, di fronte ai dati economico finanziari della nostra partecipata più importante direi, la nostra priorità, la priorità non solo quella dei Consiglieri di opposizione, ma la priorità di questa Amministrazione

nella sua interezza, deve essere la qualità e l'efficienza dei servizi erogati ai cittadini di Rovigo. Non possiamo io credo permettere che a un presunto risanamento finanziario corrisponda un progressivo, inarrestabile, inesorabile peggioramento dei servizi sul territorio.

Il mio sarà un intervento critico, ma costruttivo, Presidente Nicoli. Per questo poniamo oggi sul tavolo - ci siamo divisi un po' i compiti con il Consigliere Crivellari - due questioni, le pongo io due questioni. La prima riguarda la digitalizzazione e la gestione del personale informatico. Fino a ieri, per questo servizio ASM si era riferita ad AS2; una realtà che abbiamo più volte definito strategica per il nostro territorio. Oggi assistiamo a un dietrofront, ad una retromarcia per noi incomprensibile, che si vuole interrompere questo rapporto per assumere direttamente un informatico interno. Le cifre e la logica non stanno da questa parte, da questa scelta. C'è un danno economico evidente, perché l'assunzione di un informatico interno ci costa grossomodo 50.000 euro, quando con un terzo della spesa potremmo ancora far riferimento ad AS2 per questo tipo di servizio. Perché, ci chiediamo, triplicare la spesa per fare le stesse cose identiche che fa AS2 o che ha fatto AS2 fino all'altro ieri? Un danno politico e strategico, perché interrompere questo servizio significa incrinare, compromettere i rapporti con una nostra partecipata come AS2, smentendo la sua natura di partner strategico, come è stata più volte ritenuto da quest'aula.

Ma c'è di più, Presidente Nicoli, e su questo pretendiamo un'estrema trasparenza, un'estrema chiarezza. Questo servizio, ci risulta che questa selezione di questo tecnico informatico, abbia visto la partecipazione di un unico concorrente. Noi non vogliamo sapere chi è il concorrente. Dovremo sapere eventualmente successivamente se le cose andranno avanti, però chiediamo che ci venga confermato o meno se questo corrisponde al vero: se ci sia un unico concorrente che dovrebbe coprire questo ruolo di tecnico informatico, un unico candidato. E se sì, se questo dovesse essere vero, come si spiega questa modalità con i principi di massima trasparenza, con i principi di concorrenza e di massima partecipazione che dovrebbe comunque garantire un'azienda pubblica come ASM?

Il secondo punto su cui richiamo l'attenzione, Presidente Nicoli, la sua e quella del suo staff, ma anche dei Consiglieri colleghi, lei ci ha trattenuto abbastanza a lungo sulle farmacie comunali, che rappresentano direi proprio il polmone economico della Società. La situazione economico finanziaria del 2025 ci mostra ricavi in aumento. Di fatto, le farmacie comunali rappresentano metà del bilancio di ASM ed è l'unico settore che oggi sta creando un reale reddito. Eppure io credo che si stia gestendo le farmacie comunali con il freno tirato a mano, che potrebbero anche avere margini di miglioramento, soprattutto se facciamo un paragone con i nostri competitor privati. Vero Avezzù? Ricordo sempre quando ti vedo, caro Paolo, il tuo stimatissimo e amico papà.

Io credo che per fare questo salto di qualità serva ad ASM una guida tecnica ed esperta, serva un Direttore di farmacia che conosca profondamente il settore. Oggi le farmacie comunali generano un utile, abbiamo detto prima, di 500.000 euro, ma con una figura esperta, tecnicamente valida come può essere un Direttore di farmacia, questo risultato potrebbe, a nostro modesto avviso, essere migliorato. Parliamo di servizi sul piano della farmacia sociale e adeguamento al piano socio economico. Prendiamo ad esempio Borsea: a Borsea la nuova sede è più grande, è vero, ma a cosa serve, ci chiediamo noi, se poi i servizi reali per l'utenza non sono aumentati? Ci troviamo con spazi vuoti, inutilizzati e non adeguatamente sfruttati: una vera e propria critica a quelle che sono le potenzialità, una vera critica a quelle che sono le potenzialità.

Concludo. Noi chiediamo che la governance di ASM, e chiediamo anche all'Amministrazione Comunale, di uscire dall'ambiguità. Vogliamo continuare, chiedo, a triplicare i costi interni, rinegando le nostre partecipate strategiche come AS2? Vogliamo continuare a gestire le farmacie comunali che, ripeto, la gallina dalle uova d'oro, perché le farmacie comunali rappresentano l'utile, 500.000 euro, vogliamo continuare a gestire le farmacie comunali senza una direzione strategica che potrebbe potenziare ulteriormente questi utili? Io credo che i cittadini di Rovigo meritano delle risposte chiare, meritano dei servizi efficienti e una gestione trasparente delle proprie risorse, e sono convinto che questo sia anche l'obiettivo di questa Amministrazione e non solamente una polemica sterile da parte dei Consiglieri dell'opposizione. Vi invitiamo a sforzarvi in questa direzione. Grazie.

MORETTO MATTIA – Presidente del Consiglio:

Grazie a lei. Consigliere Frigato, prego, e poi Avezzù.

FRIGATO FEDERICO – Consigliere Rovigo Si Ama Federico Frigato Sindaco:

Grazie Presidente. Un saluto a tutti, al Sindaco, ai rappresentanti di ASM, ai colleghi. Finalmente dopo due anni abbiamo l'onore di avere ASM in aula a confrontarsi con i Consiglieri che rappresentano quei cittadini di Rovigo che, fino a prova contraria, ASM deve servire.

Presidente Moretto mi permetterà, visto la corposità dell'intervento di ASM e anche la natura della seduta, di sfiorare leggermente sui tempi. Sarò meno bravo del Consigliere Tosini.

MORETTO MATTIA – Presidente del Consiglio:

Le concedo 11 secondi in più. Sarebbero 8 però, visto la tematica...

FRIGATO FEDERICO – Consigliere Rovigo Si Ama Federico Frigato Sindaco:

Per rimanere nei tempi, leggerò il mio intervento. Ho ascoltato, Presidente Nicoli, la sua relazione e in premessa del mio intervento vorrei chiedere, visto che mi risulta ci sia stata una consulenza di Confindustria rispetto alla definizione organizzativa del personale, se secondo lei questo è normale? Lo chiedo perché è inusuale, insolito, che il piano industriale di una Società a totale partecipazione pubblica, che svolge servizi in house per il Comune, e che quindi risponde a norme e regole di natura pubblicistica, seppur ovviamente integrate anche da norme di diritto privato, abbia come presupposto un atto fondamentale come quello del personale, attuato sulla base della consulenza della principale organizzazione rappresentativa degli interessi del privato, inteso come imprenditore, per definire la propria strategia di azione e di rilancio nei servizi alla collettività che invece sono e devono rimanere servizi pubblici, gestiti e organizzati dal pubblico. Quindi cosa dobbiamo aspettarci veramente, Presidente, al di là delle parole sentite oggi?

Prima di entrare nel merito dei servizi, vorrei soffermarmi sull'organizzazione aziendale. Come è strutturata oggi davvero l'azienda ASM? Partiamo dal fatto che due Dirigenti hanno raggiunto l'età pensionabile e, a quanto mi risulta, che il precedente Direttore si è dimesso dal suo mandato addirittura un anno prima. Ci sa spiegare, Presidente, perché l'ha fatto? Può spiegare perché, a fronte di uscite programmate, l'azienda non ha provveduto a indire i relativi bandi di concorso e selezione? Su questo aspetto si inserisce un'altra vicenda non meno importante: i Revisori dei Conti della Società hanno evidenziato, mettendolo nero su bianco, una situazione a dir poco strana. Lei è riuscito, Presidente, in un sol colpo, ad accentrare su di sé ruolo di Presidente, di Amministratore Delegato e anche di Direttore facente funzione. Complimenti. Lei è ufficialmente uno e trino. Lei probabilmente ha capacità divinatorie. Non ho memoria di un altro personaggio di Rovigo che sia riuscito in questa magia. Forse rispolverando gli insegnamenti del catechismo troverò qualcosa che le si avvicina.

Certo, poi lei ha assicurato che l'ha fatto per spirito di servizio, senza alcun compenso aggiuntivo, per far risparmiare all'azienda oltre 250.000 euro, eccetera, eccetera. Il fatto è che il Collegio dei Revisori le ha dato tempo fino al 31 dicembre, ma lei, Presidente, AD, Direttore, non ha dato nessun tipo di certezza; nessuna certezza nemmeno quando, durante la conferenza stampa, la Sindaca ha sollecitato una risoluzione della vicenda. Ma niente, anche lì lei è rimasto fermo e zitto.

Ci dica almeno oggi, in questa sede, se state avviando le procedure per un Direttore all'altezza dell'importanza della Società? Ci vogliono tempi certi, Presidente. Qui non siamo nella sua azienda. Me la ricordo bene la sua bella azienda in campagna elettorale, tutta addobbata con la propaganda della candidata Cittadin. Ho questo ricordo di lei sorridente al punto di ristoro della camminata di Fenil del Turco, accanto a una bella gigantografia della Sindaca, oggi Sindaca.

Ma vede, qui siamo in sede politica e vogliamo sapere quando partono le procedure, perché davanti ai silenzi, ai non detto, non ci possiamo fidare. Servono atti e fatti conseguenti. Lei sta amministrando una Società pubblica.

Veniamo al piano industriale. Da una prima lettura emergono già alcuni elementi a mio avviso preoccupanti, è stato detto anche prima: Il MOL, il margine operativo lordo, è ancora negativo; la gestione operativa negativa; i flussi di cassa operativi negativi; perdita di competenze, l'abbiamo ricordato; rigidità organizzativa.

Un inciso: avete chiuso il bilancio con un utile di 1.969.000 euro. La verità è però che senza i trasferimenti di ASM SET7, pari a 1.466.000 euro, e i dividendi di ASCOPIAVE, pari a 1.621.000 euro e rotti, aggiungiamoci anche i 23.500 euro da Polesine TLC, la vostra gestione è in perdita, pesantemente in perdita. Questo è un dato certo di partenza.

Lo stesso piano industriale ammette che la situazione è problematica: gran parte degli obiettivi economici non deriva da risultati già acquisiti, ma da condizioni che dovranno verificarsi. Sono tutte operazioni possibili, ma nessuna è già consolidata. Lo traduco politicamente, perché a me piace rimanere su quell'ambito. Al momento si tratta solo di parole messe sulla carta.

Per entrare nel merito dei servizi, voglio seguire l'ordine del piano da voi presentato. Punto primo, le farmacie. La parte sulle farmacie è quella apparentemente più dettagliata. Da quello che leggo, puntate alla consegna dei farmaci a domicilio, marketing, campagne promozionali, farmacia dei servizi, lei la chiama solidale, apertura H24 per la farmacia 3, incremento di ricavi di circa il 20%. Ma come lei ci insegna, Presidente, il ruolo delle farmacie all'interno della programmazione sanitaria italiana è stato profondamente ridefinito, trasformandole da semplici punti di distribuzione a veri e propri presidi di salute sul territorio, integrati nel Servizio Sanitario Nazionale.

Questa evoluzione si inserisce all'interno di tre grandi pilastri della programmazione nazionale. Li elenco e basta per non perdere altro tempo: il piano nazionale della prevenzione, con screen ecologici e informazione sanitaria; il piano nazionale della cronicità; il consolidamento della farmacia e dei servizi. Questa è la vera trasformazione delle farmacie secondo il piano nazionale della prevenzione, come previsto tra l'altro mai da tempo.

Qual è invece la vostra idea di cambiamento e di rilancio vero del ruolo delle farmacie comunali? Quali sono gli investimenti strategici in questo senso? Non vorrà mica dirmi, Presidente, che con quelle cifre di poco conto che ha inserito nel piano industriale, con un dettaglio di interventi che definire stucchevole è poco, 3.000 euro per rendere le farmacie più attraenti, 3.500 euro per la riqualificazione estetica, 2.000 euro per l'arredo, 5.000 euro per un distributore, e mi fermo qua, non vorrà mica sostenere che vi ponete in linea con gli obiettivi del piano nazionale? Ne avete contezza, spero. Avete inserito un elenco di azioni quando le farmacie da voi gestite non hanno nemmeno gli stessi orari dei privati. Siete in ritardo di secoli rispetto al mercato. Neanche la gamma dei prodotti cosmetici è all'altezza.

Si parla di servizio di consegna a domicilio da affidare a un privato, e quindi con costi a carico del paziente, di apertura H24 della farmacia 3, di incremento delle vendite nette da 4 milioni a 4.800.000 euro per merito della trasformazione in farmacia e servizi. Di quale trasformazione della farmacia 3 parliamo? Sarebbe già significativo che avesse gli stessi orari delle altre private. Impegnatevi in quello invece di promettere aperture H24 che poi non manterrete. Noi dovremmo fare un atto di fede nei suoi confronti, ma a fronte di che cosa?

Faccio notare che per accedere alla comunale 3, visto che si parla anche di accessibilità, c'è da rischiare la vita. Avete presente dove si trova? Non c'è un passaggio pedonale protetto o un altro attraversamento a chiamata; c'è un unico parcheggio al di là della strada, ma la strada è pericolosa; ogni utente rischia un incidente o, peggio, di essere investito. E venite a parlare di accessibilità.

Avete avviato un'interlocuzione con la Regione per trasformare il dispensario di Borsea in farmacia. Non credo che il nuovo Assessore ne sia a conoscenza, ma il Direttore dovrebbe saperlo. Bisognerebbe però aver investito in una sede più grande di quella attuale. Ma a che punto è questa trasformazione?

Servono numeri e azioni concrete, non parole, caro Presidente, perché se le farmacie vanno sotto, crolla ASM e quindi, se permette, questo è un fatto politico rilevante che interessa in primis il Consiglio Comunale e la città.

Ritengo fondamentale il ruolo delle nostre farmacie, ma voi lo state svilendo, non nell'essenza, ma nella gestione, nella capacità di potenziamento. Andate a chiedere ai titolari delle farmacie private, non di un negozio generico, ma di una farmacia, quale centro specializzato nella somministrazione di medicinali, di salvavita, se ne affiderebbe la direzione a una persona non specializzata, a una persona che non ha sostenuto un percorso accademico quinquennale, un esame di Stato che lo abilita alla professione di farmacista, alla professione di sanitario specializzato nel dispensare farmaci. Lo dico perché è quello che lei autonominandosi di fatto alla direzione del settore ha fatto. Lei cosa fa di mestiere? Mi pare gestisca un agriturismo. Ebbene, affiderebbe la sua attività a un metalmeccanico, a un idraulico, senza competenze? Questo, Sindaco, sta succedendo con le farmacie di Rovigo.

Il verde. Il verde continua a perdere centinaia di migliaia di euro. E' probabilmente il dato più rilevante. Il piano riconosce che il servizio verde perde oltre 300.000 euro nel 2025, continuerà a perdere circa 200.000 euro anche nel 2028, con una stima benevola da parte vostra. Anche su questo capitolo una serie di voci di potenziamento, di implementazione della struttura e di miglioramento del servizio. Ma tutto passa dalla revisione del contratto di servizio e dalla riorganizzazione degli appalti, non da un incremento dei ricavi.

Questo apre una domanda politica importante: se il contratto con il Comune non verrà modificato come previsto, il riequilibrio economico rischia di non realizzarsi? E allora come farete? Stiamo parlando già di un servizio di scarsa qualità, quando non dannoso per la città. In cosa consiste per voi la tutela del patrimonio arboreo, visto che fate solo abbattimenti? Spesso la scusa è la sicurezza. Ma di quale sicurezza parliamo? Ha fatto, Presidente, un giro lungo la ciclabile? Ha visto quante piante sono morte? Quella è la sicurezza di cui parlate, visto che cadono gli alberi sui giochi dei bambini? Avete abbattuto alberi in zone intere. Le piante muoiono, certo, spesso per la mancanza di manutenzione di acqua, come è successo in Via Oroboni, guardo l'Assessore che ha seguito i lavori. Ho sentito parlare ancora oggi di questo censimento, ma ASM, Presidente, esiste dal 1998 e lo sa perfettamente qual è il patrimonio arboreo della città. ASM esiste prima di lei. Allora perché quando una pianta è morta non si rimpianta immediatamente?

Vi faccio un paio di esempi i più emblematici. Viale della Pace e Via Gallani: invito tutti a fare molta attenzione quando si transita in quelle vie, specialmente con i temporali come in questo periodo: ci sono molti rami vecchi di olmi, molti rami di olmi vecchi ormai morti, pericolosi, 12-13 piante bianche, e quelli sono viali storici. E' necessario reimpiantare con essenze nuove della stessa specie, garantendo il miglioramento genetico.

In Viale della Pace sono stati abbattuti o sono morti diversi platani. E' stato tolto il platano sano per lasciare spazio all'incrocio. Non sarebbe il caso di reimpiantare le stesse essenze, tipo quanto fatto in Viale Regina Margherita? Perché non vi ponete il problema? C'è un dato allarmante a Rovigo: le piante spariscono.

Altri esempi. Dovevano esserci un chiosco ai giardini Le Due Torri. Si schiantano gli alberi, nessuna piantumazione e nessun chiosco. Ovviamente chi era interessato ha deciso di rinunciare alla concessione. E' questa la vostra politica di sicurezza e la vostra idea di fruibilità dei giochi?

Questo Consiglio Comunale ha approvato all'unanimità una mozione sui viali alberati. Quella mozione impegna la Giunta, e di conseguenza ASM, a una programmazione pluriennale dei reimpianti, all'introduzione di criteri tecnici per la scelta delle specie arboree, all'implementazione della dotazione economica e soprattutto a dare la garanzia alla città che ogni abbattimento venga accompagnato da un cronoprogramma vincolante di sostituzione. Come intende adeguarsi, Presidente, a questa mozione?

Una curiosità: mi è capitato di andare agli uffici del gas e ho chiesto cosa fossero quelle piante in vaso che si vedono là in fondo. Mi è stato risposto che sono piante da mettere giù, letteralmente questa è la frase. Da allora è passato un anno e le piante sono ancora lì. Non immagino in quali condizioni. Spero non vorrete piantare in giro quelle piante.

Sugli altri servizi vado veloce, perché altrimenti starei qua tutta la sera. Tralascio le affissioni.

Sui parcheggi ci sarebbe moltissimo da dire. Nel piano elencato vi è tutta una serie di miglioramenti del multipiano. E' chiaro che andrebbero potenziati i parcheggi in generale, che comunque siete legati alle decisioni della Giunta. Vanno sicuramente ridotti i tempi per ottenere permessi e abbonamenti, magari con una gestione digitalizzata.

So che l'Amministrazione vi aveva chiesto di occuparvi della segnaletica, ed era già preparata una bozza di servizio. Perché non vuole occuparsi, Presidente, di questo servizio necessario? A quali servizi di espansione, quando li cita nel piano industriale, pensa se questi, di cui le nostre strade hanno bisogno, non li vuole eseguire? A cosa state pensando? Al servizio della neve, che non nevica più di fatto? O al servizio di pulizia delle caditoie? Bisogna anche essere onesti, Presidente, e riconoscere che adesso, per gli interventi di pulizia dopo i temporali ad esempio, intervenite se va bene dopo una settimana. Quali servizi in espansione vuole che le vengano assegnati, Presidente, se quelli che avete ora non sono gestiti in modo efficiente?

Mi soffermo un attimo in chiusura sui cimiteri. A Rovigo c'è un problema loculi: non ce ne sono più, Sindaco, nemmeno a Mardimago che so che lei ovviamente ha molto a cuore. La precedente gestione di ASM ha costruito nuovi loculi, è stato riguardato prima, e ossari nei cimiteri delle frazioni di Sant'Apollinare, Granzette e Grignano Polesine, con un primo lotto terminato nei tempi stabiliti. Poi siete arrivati voi ed avete rinviato il secondo lotto che prevedeva lavori nei cimiteri di Borsea, Mardimago e Roverdicrè, da effettuarsi entro fine 2024. Tutto fermo quindi quasi da un anno e mezzo.

Se l'azienda, come dice lei Presidente, è sana, non si capisce il motivo di questo rinvio. O se avete problemi finanziari, perché non lo dite? L'appalto ha delle tempistiche delle procedure: quando partite con il secondo lotto? Se muore qualcuno a Mardimago, lo mandiamo da lei, Sindaco, perché non ci sono alternative, o devono andare a Fenil del Turco, o magari a Sant'Apollinare lì vicino? Non sono cose di poco conto queste. Sono ulteriori costi per le famiglie, che già si aggiungono a quelli che state mettendo sulle spalle dei cittadini. Se non ci sono loculi a disposizione - sto terminando, Presidente - le famiglie sono costrette a subire spese per tumulare in un altro cimitero e poi in un secondo momento riportare i propri cari al proprio paese. Così devono subire ulteriori costi perché voi siete in ritardo.

Intanto Assessore, lei che si confronta con le frazioni, sa benissimo che le necessità sono tante e ogni tanto promette qualche intervento come a Sarzano ad esempio. Ma dovete dire i tempi perché è l'ora di finirla con gli annunci.

Chiudo. In questo piano manca una vera strategia industriale. Avete messo giù molti obiettivi organizzativi, formazione, digitalizzazione, software gestionali, monitoraggio. Sapete bene anche voi che questa è mera narrazione, una narrazione che non rappresenta una vera strategia industriale. E' completamente assente invece una riflessione su nuove attività da affidare ad ASM, ruolo della Società nello sviluppo della città in ambito di economia circolare, di energia, di parcheggi al servizio della città, di interventi migliorativi sul patrimonio arboreo, di servizi innovativi ai cittadini. Mi permetto di aggiungere anche Smart City, ma forse è troppo.

Molte volte in questo documento ricorrono formule come "in fase di definizione", "si valuterà", "potrebbe", "ipotesi". Perfino sull'apertura H24 della farmacia 3 il piano afferma che "i costi sono ancora da definire e che per prudenza l'impatto economico viene considerato neutro".

Un piano industriale dovrebbe permettere al Consiglio Comunale di verificare anno per anno se gli obiettivi vengono aggiunti. Invece qui manca del tutto crono programmi dettagliati, target annuali verificabili, indicatori di qualità del servizio. Molti obiettivi, l'ho detto anche prima, sono descrittivi e quindi difficili da misurare.

Allora vi chiedo, e ho finito veramente: quante delle previsioni sono realmente finanziate e quante dipendono da ipotesi future? Il Consiglio Comunale sarà aggiornato e coinvolto periodicamente sul raggiungimento degli obiettivi? ASM vuole semplicemente ridurre le perdite, come ho sentito dire più volte stasera, oppure diventare uno strumento strategico per lo sviluppo della città? Ma soprattutto, caro Presidente, quando risolverà la vicenda legata alla sua carica tripartita? Grazie.

MORETTO MATTIA – Presidente del Consiglio:

Grazie. Facciamo in modo che questo sia tra virgolette l'unico intervento del Consigliere. Consigliere Avezzù, prego.

AVEZZU' PAOLO – Consigliere Forza Italia Berlusconi:

Grazie Presidente. Saluto tutti i presenti in aula, i colleghi, la Giunta e in particolare i nostri ospiti. Due considerazioni generali sull'attività di ASM e una questione che riguarda più l'Amministrazione nei rapporti con ASM. Parto ricordando una cosa che da decano, non tanto di età, Franco, ma da presenza in Consiglio Comunale, tre giorni fa era il compleanno di ASM, perché il 13 luglio 2000 in Consiglio Comunale l'ho votata anch'io: da azienda e servizi municipalizzati, abbiamo costituito ASM SpA, con delibera di Consiglio Comunale, votata ricordo all'unanimità. Da allora inizia questa storia e siamo arrivati ad oggi. Prendo spunto su questo per dire che da allora e negli anni successivi avevamo una testa grande, ma anche un corpo grande. Uso questi termini per rendere l'idea e per stare alle considerazioni, e lo ringrazio, ha il cognome un po' strano, quindi non ricordo, comunque il nostro consulente, che ho avuto il piacere di conoscere, a cui faccio i complimenti per i ragionamenti e i dati che ci ha fornito, perché quando parlava, soprattutto il Dottor Tallaki, dei costi complessivi generali, è proprio questo, cioè nel senso che avevamo una testa grande, un corpo grande, che vuol dire servizi; i servizi un po' alla volta, soprattutto più che per scelte politiche, per scelte del Parlamento che ci hanno costretto a dare fuori da ASM SpA, e qua c'è qualcuno che era in Giunta con me come Piscopo, non vedo più Venuto, però Bimbatti se lo ricorda bene da Consigliere comunale, ma anche l'amico Masin, di come c'è stata una storia per cui la questione energia ha fatto nascere l'ASM SET; la vicenda rifiuti ha fatto nascere prima il ramo ambiente e poi Ecoambiente SpA; AS2 per quanto riguarda i servizi tecnologici. Un po' alla volta il corpo che era grande - uso questo termine qua così capiamo tutti, capisce anche la signora Maria per capirci - si è ridotto fino ad arrivare a 8 milioni di euro di fatturato, ma la testa, salvo a questo punto meno male dei pensionamenti, è rimasta, salvo dei trasferimenti ovviamente di personale che hanno seguito i servizi che se ne sono andati in forma autonoma, certi servizi generali sono rimasti e sono quei costi che pesano sul bilancio di ASM. Comunque positivo, e quindi faccio la mia considerazione che è diversa, anche se prende spunto da alcune cose che ha detto nel suo lungo intervento il collega Frigato, positivo in questa situazione generale che, ripeto, da una ex testa grande che è rimasta non dico più o meno uguale, però in buona parte ancora quella, ha un corpo ridotto di moltissimo, io mi ricordo, vado a memoria, Nello, eravamo sui 40 milioni di euro di fatturato, vado a memoria, e adesso siamo a 8 milioni di euro di fatturato. Fate voi i conti come il corpo si è ridotto rispetto a una testa. Nonostante quello, siete riusciti a ridurre i costi. Per me chapeau a questo Consiglio di Amministrazione. Questo è un giudizio politico, non solo di Paolo Avezzù, ma di Forza Italia. Dopo altri della maggioranza interverranno, però come Forza Italia do questo giudizio politico.

Concludo questa prima considerazione, lì in effetti, prendendo spunto da una considerazione che ha fatto giustamente il collega Frigato: ASM, per le considerazioni che dicevo prima, se non ci fosse stata un'operazione in cui in due Amministrazioni ci prendiamo i meriti, lo ricordavo prima con il collega Masin, peraltro operazioni prese, e questo va merito ai Consigli Comunali di allora, avere creato con la mia Amministrazione ASM SET, e ce l'hanno detto i dati, gli utili che arrivano da ASM SET, e preparato prima, però materializzato nel 2007 con l'Amministrazione successiva, e comunque anche quella l'abbiamo votata tutti all'unanimità, l'acquisizione delle quote di ASCOPIAVE che fanno sì che, a fronte di un risultato operativo della gestione tipica di ASM di meno un milione di euro, dopo siete stati bravi, li avete ridotti a 700.000 euro, comunque la baracca, tanto per capirci, è in perdita generale, però riuscite, ma non è un miracolo, a questa: è l'operazione SMS SET più ASCOPIAVE. Quindi chapeau a noi che abbiamo votato allora queste due operazioni e siamo riusciti adesso ogni anno a dare 1.900.000 euro al Comune. Siccome siamo bravi tutti a fare i numeri, moltiplichiamo per venti, perché è vent'anni che è in piedi questa roba: quanti soldi sono arrivati da quella scelta strategica, devo dire non di Avezzù o Merchiori, tanto per fare i nomi e i

cognomi e delle loro Giunte, ma dei Consigli Comunali di allora in vent'anni alla città di Rovigo. Sono queste secondo me le considerazioni serie da fare. Diciamo due milioni di euro all'anno per venti, vuol dire 40 milioni di euro che sono arrivati per la città e per le spese per i cittadini. Questa è la prima considerazione.

La seconda, vado più veloce sul resto, sono nei tempi, Presidente, sfiorare Frigato è già difficile...

MORETTO MATTIA – Presidente del Consiglio:

E' impossibile, però è un consiglio importante.

AVEZZU' PAOLO – Consigliere Forza Italia Berlusconi:

La seconda considerazione, e così in qualche modo rispondo a quel riferimento elegante che ha fatto il collega Tosini, la questione farmacie solidali. Condivido in pieno questa prospettiva. Credo, e qui è un giudizio politico, che quella indicata dal Presidente Nicoli e dal suo Consiglio di Amministrazione, oltre che dai tecnici, sia la strada giusta per valorizzare quello che per me e per Forza Italia è un vero patrimonio sociale ed economico della nostra città. Lo dico tranquillamente oggi, e mi è buona testimone il Sindaco Cittadin, che quando ancora eravamo in Consiglio Comunale, perché sentiva varie sirene, e qua, diceva Andreotti, "Anche gli stupidi cambiano idea", quindi nel tempo uno capisce come sono le cose, per cui ho capito come era la vicenda della potenzialità delle farmacie comunali, e una delle prime cose - dimmi Valeria se non è vero, che te l'ho detto - eravamo in campagna elettorale.....

CITTADIN VALERIA – Sindaco:

Avevi detto in Consiglio Comunale, era in campagna elettorale.

AVEZZU' PAOLO – Consigliere Forza Italia Berlusconi:

Eravamo in campagna elettorale, quindi non ancora in sede istituzionale, e ho detto "Non stare ad ascoltare le sirene di quelli che ti dicono "Metti nel tuo programma di vendere le farmacie comunali", perché è un'emerita stronzata". Lo dico tranquillamente. Uno dice "Ma in passato l'avevi detto", eccetera. Uno nel tempo capisce le cose come stanno e su questo, proprio come inciso, esperienza personale che non riguarda solo questo Consiglio di Amministrazione ma tutti i Consigli di Amministrazione, anche perché collaboro con il banco farmaceutico - se permettete porto un'esperienza personale di volontariato - dal 2002; dal 2019, quindi sono passate almeno tre Amministrazioni Comunali, tre Consigli di Amministrazione di ASM, però la prima realtà, siccome di solito cominciamo a settembre-ottobre a tormentare le farmacie per chiedere di aderire alla giornata nazionale di raccolta del farmaco, le prime farmacie a rispondere da sempre sono le farmacie comunali di Rovigo. Queste cose bisogna dirle, perché vanno bene le critiche, ma bisogna anche riconoscere questi fatti positivi che qualificano le nostre farmacie comunali e la città di Rovigo rispetto anche ad altre città capoluogo.

L'ultima considerazione che riguarda più una scelta, una questione da dibattere, non da risolvere oggi, per l'Amministrazione Comunale. Devo dire che il Presidente Nicoli e anche il consulente l'hanno presentata bene; la Dottoressa Penolazzi, che ringrazio, l'ha presentata in maniera molto elegante. Io la dico ancora più brutalmente. Questione verde, che è l'ultima questione che tratto. La questione verde è una cosa che si vede. Io, come altri Consiglieri, tante volte tiriamo fuori la questione grandi opere, questa Amministrazione si deve caratterizzare con le grandi opere, questo e quell'altro. Però le signore Marie, che portano molti più voti di me e sono più numerose di me o di noi, le prime robe che vedono sono i rifiuti per terra e magari dicono "Rovigo è sporca", e quindi bisogna migliorare la pulizia della città.

E la seconda cosa che vedono è troppe erbacce, "Ghe s'è l'erba alta" e, nonostante questo, quindi prendo atto dei vostri dati, avete migliorato il servizio; avete migliorato il servizio, nonostante che i soldi siano sempre quelli, le risorse siano sempre quelle. E anche qui chiedo la conferma e l'aiuto da chi era con me da tempo in Amministrazione Comunale: in vent'anni, i trasferimenti per contratto

di servizio - questa è la terminologia - volgarmente i sghei che il Comune dà ad SMS SpA mi pare siano 550.000 euro, sono sempre stati quelli, 750.000 euro, sono aumentati un po', però più o meno sono quelli i soldi, e con quelli bisogna fare. Soltanto non in vent'anni, in dieci anni, di quanto sono aumentate le aree verdi in città a Rovigo? Pisti ciclabili, parchi e quant'altro. Per carità, abbiamo anche gli alberi carducciani di Via Marconi, però abbiamo tante realtà verdi nuove su cui ASM sta intervenendo.

Per cui una domanda che ci poniamo a questo punto come Consiglio Comunale, come Amministrazione, è un ragionamento sul contratto di servizio, cioè è inutile scandalizzarsi e dire "La gestione del verde fa schifo, perde prima 600.000 euro, poi adesso 300.000 euro", eccetera, eccetera. Ma ragazzi, con pochi sghei si fa poco. E quindi, tanto per capirci, il problema è ragionare su una possibilità: o di aumentare il contratto di servizio o di pensare il servizio in maniera diversa. Le strade sono aperte, è una questione politica che non solo la maggioranza, ma il Consiglio Comunale tratterà, ma la questione della gestione del verde, nonostante gli sforzi di Katia, mi permetto di chiamarti così, di Katia e dei suoi collaboratori, che conosco bene, vista la lunga esperienza, non ce la possono fare di più. Anzi, complimenti per quello che fate, perché con poco siete riusciti a fare tanto. Però c'è tanto di più da fare, c'è tanto di più da fare.

L'ultima considerazione, se mi permettete, questo va sia al Presidente, sia alla Vice Presidente, sia a Katia, anche all'altro Consigliere, ma anche ai collaboratori, e anche il vostro numero verde: ogni volta che io o qualche altro cittadino ci siamo rivolti per problemi di.. l'avete definito degrado, la Dottoressa Penolazzi ha definito "il degrado", e la qualità percepita del servizio. Quando c'è degrado e situazione di degrado, o una qualità del servizio che è percepita negativamente dai cittadini, io e gli altri amici che io ho sentito abbiamo sempre avuto risposte veloci e pronte peraltro in situazioni miste. Io mi ricordo una volta che mi sono rivolto alla Vice Presidente Merlin, su una situazione in cui c'era del verde alto e dei rifiuti. La risposta, e questo è il modo con cui un amministratore intelligente si deve porre, non mi ha detto "Questa è roba mia, Questa è roba di Ecoambiente". Mi ha risposto "Mi arrangio io": lei si è interfacciata con Ecoambiente, ha risolto il problema rifiuti, ha risolto il problema verde, e no due mesi dopo, 24 ore dopo mi ha mandato la fotografia che io ho girato al cittadino che mi aveva segnalato la cosa, in cui quell'area era completamente pulita dai rifiuti e anche dal verde alto.

Secondo me questi sono quei piccoli, grandi segni in cui si qualifica un'Amministrazione, sia Comunale, ma soprattutto un'Amministrazione di una Società. Grazie.

MORETTO MATTIA – Presidente del Consiglio:

Grazie a lei. La porto a conoscenza del suo primato: abbiamo capito che bisogna sempre andare al vedo nella vita, quindi lei è il primo come tempistiche. Mi ha battuto Frigato. Consigliere Crivellari, prego.

CRIVELLARI DIEGO – Consigliere Partito Democratico:

Presidente, anch'io ammiro sempre la passione del collega Avezzù, quindi mi permetterà una battuta con cui apro che si rivolge al suo intervento: finalmente si è capito che, non la corazzata Potemkin, ma vendere le farmacie sarebbe stata una - cito le sue parole - boiata pazzesca. Quindi anche alle volte è utile venire a sapere che è possibile e auspicabile cambiare idea, quando evidentemente poi si guarda al positivo.

Io ringrazio anche la struttura e il Presidente di ASM che hanno provveduto a questa ampia illustrazione del piano industriale. Ho cercato di ascoltare con la massima attenzione possibile tutti gli interventi che sono stati fatti. Devo dire che mi ero anche ad un certo punto preoccupato di provare ad annotarmi tutte le volte che la parola efficienza è stata pronunciata, ma dopo la prima ventina di volte ho desistito perché non riuscivo più a seguire questo numero. Devo dire che ho anche seguito con estrema attenzione tutta la serie anche di dichiarazioni, obiettivi, che si agganciavano evidentemente a queste tabelle e a questi numeri. E quindi le preoccupazioni, le domande, le questioni che verremo a porre rapidamente, non sono questioni, domande e

preoccupazioni che vengono dal ruolo di censori, ma dal ruolo di Consiglieri comunali di questa città, che esprimono peraltro preoccupazioni, questioni, domande e riflessioni che evidentemente raccolgono anche un dialogo con la città.

Quindi noi abbiamo da un lato un quadro economico finanziario che ci viene detto e dichiarato in miglioramento; dall'altro abbiamo secondo me però l'esigenza di capire se questo quadro, se questi numeri veramente corrispondano a quel percorso che vorrebbe andare verso un miglioramento della qualità di questi servizi erogati come dall'obiettivo strategico 1 segnalato. Su questo punto ci permettiamo di appuntare i nostri dubbi e tutte le nostre preoccupazioni, per alcune riflessioni che già emergevano negli interventi, che ho molto apprezzato dei colleghi Tosini e Frigato, e per altre valutazioni che verremo brevemente ad elencare e a presentare a questo Consiglio, oltre che alla Presidenza. Da un lato, lo si diceva, il primo tema è quello della digitalizzazione, che dovrebbe in qualche modo vedere integrare AS2 e ASM, ma che vede adesso con questa assunzione prevista del nuovo informatico un ulteriore elemento di contraddizione: viene meno il rapporto su questo fronte con AS2 per aumentare costi del personale, ma soprattutto su un tema così rilevante. Su questo attenderemo anche una precisazione, una risposta da parte del CdA.

Sui servizi cimiteriali, lo si è detto, sicuramente è un tema di impatto sociale. Noi ricordiamo che esisteva già una delibera di passata Amministrazione del 17 marzo 2022, che assegnava ad ASM la realizzazione di sei blocchi di loculi in vari cimiteri delle nostre frazioni: tre sono stati compiuti e tre ancora no. Anche qua ci risulta un sostanziale ritardo, e soprattutto quella situazione di precarietà che riguarda in particolare le frazioni e i cimiteri di Borsea, Mardimago e Roverdicrè.

C'è poi il tema delle farmacie, anche questo ampiamente ricordato, su cui aggiungo un paio di considerazioni. Lo si è detto, è l'elemento di maggiore positività in termini di economia e di sostenibilità finanziaria per l'azienda. C'è sicuramente, e qua mi aggancio anche a quello che ricordava Avezzù, molto da fare però per raggiungere quel concetto di farmacia sociale e quel pieno adeguamento al piano sociosanitario di cui anche i colleghi hanno parlato: significa pensare a farmacie che non siano semplicemente fornitori di servizi, ma anche presidi sociali, e qua evidentemente si può fare di più come fasce orarie, come servizi forniti, come ventaglio, offerta di prodotti forniti, e da questo punto di vista poi chiuderemo chiedendoci e chiedendo se non sia appunto proprio per questo motivo e per questa importanza delle farmacie necessaria una figura dirigenziale che di questo da esperto appunto si occupi.

C'è, ed è giustamente sotto gli occhi dei cittadini, il tema del verde pubblico: un settore che continua e continuerà anche in futuro a costarci e in qualche modo a farci rimettere; è una situazione di perdita che anche qua richiede alcune domande e soprattutto fa emergere alcune preoccupazioni. E' vero che con una struttura ci risulta di due dipendenti e un Funzionario, quasi tutto deve essere oggi esternalizzato e quindi questo evidentemente impatta poi sui bilanci e su quello che stiamo dicendo. E anche questo ci pone dei dubbi ulteriori su quale significato attribuiamo alla parola efficienza.

Anche qua il tema è questo: provare a tenere insieme quello che si diceva: vogliamo davvero estendere i servizi in house, ma come possiamo farlo se la struttura evidentemente non ci consente di avere i polmoni e le capacità per poterlo effettivamente fare.

Sul verde, lo si è detto: le carenze, le emergenze, le urgenze sono state ampiamente delineate e sono emerse sulla stampa e molto spesso sottolineate nemmeno dai Consiglieri di opposizione, ma dai cittadini, dai Comitati e da chi evidentemente ha a cuore come noi anche la città: Viale Orobani, Viale Trieste, il Parco Cibotto, situazione delle fontane, i cestini, le piste ciclabili; una generale difficoltà nella cura di questa città.

Aggiungiamo in chiusura altre due o tre questioni, su cui poi vogliamo capire se esistono già delle iniziative in essere o se evidentemente, come il Presidente paventava, qualcosa ci è sfuggito. Gestione calore, visto che è in proroga: il Comune ha intenzioni su questo settore e ha deciso qualcosa? Sembrerebbe poi non esistere più, o almeno non è aggiornato da vent'anni, un capitolato d'oneri aggiornato tra Comune e ASM, che sicuramente aiuterebbe anche a migliorare i servizi e a renderli più efficienti; ci sono evidentemente poi altre questioni richiamate che richiamano appunto il ruolo, diceva il collega Frigato, uno, bino trino, non lo so, non sappiamo bene del Presidente.

In chiusura vorremmo ricordare quanto anche questa delibera di Giunta dello scorso 11 giugno veniva a richiamare. E' utile che si sappia, che lo sappia bene l'aula che sicuramente già lo sa, ma è opportuno rimarcarlo. Il Collegio Sindacale aziendale avrebbe già raccomandato di monitorare il nuovo assetto societario, ma facendo cessare - cito - l'assunzione delle varie funzioni assunte ad interim dal Presidente. La Giunta quindi avrebbe deliberato, avrebbe confermato come questo assetto organizzativo dovesse avere un carattere temporaneo, con vigenza non superiore al 31 dicembre 2026.

Quindi sostanzialmente il tema è quello di questa necessaria cessazione di questo duplice ruolo, perché evidentemente non può essere insieme contemperato il ruolo di Presidente, ma anche di responsabile di area e di visione. Qui si innesta il tema della figura dirigenziale con competenze nell'ambito amministrativo contabile delle farmacie che questo stesso documento veniva a richiamare.

Quindi noi in chiusura veramente accogliamo le buone intenzioni, le dichiarazioni, gli obiettivi strategici per come ci sono stati presentati. Non possiamo però fare a meno di presentare, unendoci anche ai colleghi della minoranza, queste preoccupazioni che riteniamo assolutamente legittime e anche una preoccupazione più generale, voglio aggiungere che noi lo sappiamo bene, che anche Nicoli ha ereditato situazioni pregresse, ma che va incontro a quella che è la prospettiva generale di ASM, e io aggiungo in generale anche delle aziende partecipate di questo Comune e di questa Provincia.

Avezzù ha saggiamente e opportunamente ricordato la parte positiva degli investimenti e delle scelte che sono state fatte anche in questi anni o decenni precedenti della politica. Io aggiungo in maniera più critica anche, ed è un'autocritica che faccio anche alle parti politiche, compresa la mia, le occasioni mancate: multiutility e aggregazioni che in qualche modo oggi ci rendono tutti quanti più deboli e più esposti alle intemperie, non soltanto ambientali e climatiche. Grazie.

MORETTO MATTIA – Presidente del Consiglio:

Grazie. Consigliere Rossini e poi Biasin, prego.

ROSSINI ANTONIO – Consigliere Noi per Rovigo Rossini Sindaco Ci Piace:

Grazie Presidente. Buon pomeriggio. La domanda che ci si pone è perché le farmacie devono essere comunali, e mi sembra che qui la risposta l'abbiamo perché ce ne sono di farmacie. Quindi cosa deve distinguersi l'attività di una farmacia comunale? Il fatto che si sta prendendo l'indirizzo di una farmacia solidale, mi sembra che anche il Vice Presidente ha detto che il focus è l'anziano, siamo in una situazione che ormai abbiamo sempre più famiglie, anzi più situazioni composte da una sola persona, quindi famiglie con solo una persona; abbiamo una denatalità sempre più accentuata; siamo in una posizione dove siamo tra le Province, e quindi anche Rovigo è interessata, dove abbiamo un innalzamento dell'età notevole, sempre persone più anziane e quindi che hanno bisogno di tipo di assistenza.

Io ancora il 15 novembre 2017, quindi tempo or sono, avevo chiesto proprio questo con interpellanza, cioè che vi fosse un servizio a domicilio per quanto riguarda le fasce più deboli, sole, quelle che sono disagiate, quelle che non si possono muovere, anziani, disabili, mettiamo tutto, coloro che hanno una certa età, che hanno una limitata autonomia, che riescono ancora a vivere in autonomia, però non possono prendere la macchina per andare a una farmacia e quindi hanno bisogno di un supporto.

Fondamentale quindi diventa che ci sia proprio le farmacie comunali che creano questo servizio, visto che ci credo da ben nove anni, e che ci sia soprattutto un servizio gratuito. Ho visto che sopra a una certa fascia sono previsti 4 euro, però credo che bisogna proprio incrementare, e questo potrebbe essere un affiancamento con l'Assessore ai servizi sociali, a capire proprio quelle famiglie che si trovano in una situazione di vulnerabilità e in più anche con ristrettezze economiche, quindi magari il discorso dell'ISEE o altri parametri potrebbero essere utili per ampliare proprio il servizio verso questo tipo di persone. E come anche? Si può anche coinvolgere le Associazioni e il

volontariato. Quindi sul servizio gratuito si potrebbe incrementare avvalendosi del terzo settore in sinergia con il Comune, e secondo me questo sarebbe un passaggio fondamentale.

Altro passaggio importante è quello di fare un servizio 24 ore, quindi farlo ogni giorno per 24 ore credo che sia un obiettivo che deve essere raggiunto, non deve essere una previsione o una considerazione che poi finisca qua, perché effettivamente anche questo rientra nel dare una completezza di servizio ai cittadini che sempre di più lavorano nelle 24 ore e sempre di più hanno necessità anche di trovare una farmacia sicura e reperibile senza ricercarla nel territorio, avere già un punto di riferimento certo diventa importante.

Per quanto riguarda i Dirigenti, sinceramente non so se c'è bisogno di un Dirigente o di valorizzare un coordinatore all'interno delle risorse già disponibili. Durante l'esposizione del piano industriale è stato significato che uno dei motivi del risparmio, malgrado che ci sia stata una riduzione dei contratti di affidamento del calore ed è stato spiegato ampiamente il perché, è stato proprio perché c'è stato un risparmio per quanto riguarda il personale e per quanto riguarda il fatto che c'è stato un pensionamento di alcune figure dirigenziali.

Quindi prendo spunto da quello che ha detto Avezzù: una testa e un corpo, un corpo che ha fatto una cura, una dieta, che è sempre meno pesante, e una testa che invece si è ridotta in proporzione minore rispetto ai servizi che vanno dati. Quindi non è detto che servino ancora i Dirigenti. Punterei sul valorizzare le risorse interne attraverso la P.O. o altre formule di responsabilità e di coordinamento. Quindi questo per le farmacie secondo me sono passaggi importanti che vanno seguiti.

Un altro, mi sembra che l'avete toccato un po', è il fatto dell'esposizione all'interno delle farmacie. Le farmacie stanno sempre più diventando anche dei negozi di parafarmacia, quindi diventa sempre più importante anche chi entra, come vengono esposti i prodotti, il percorso che viene fatto per andare alla cassa, quindi che si studia in maniera accurata questo tipo di marketing e di invogliare le persone che, mentre vanno a comprare i farmaci, siano quasi obbligati a vedere una certa visibilità di offerta di prodotti, questo potrebbe aumentare il fatturato perché, se vedete le farmacie che lavorano di più, hanno proprio un'esposizione più accattivante anche di prodotti complementari, quelli prettamente di banco o farmaceutici nel senso più stretto.

Il verde. E' vero quello che ha detto Avezzù: per il verde c'è stato solo un incremento mi sembra tre anni fa per quanto riguarda l'importo, però è sempre stata rilevata questa sofferenza tra il servizio che bisogna dare, che è sempre di più aumentato, perché gli spazi verdi sono sempre più aumentati, e l'importo che in maniera proporzionale invece non è stato adeguato. Ben venga, ho visto che è un passaggio importante, la riorganizzazione personale a livello di osmosi, quindi personale preso da servizi diversi, che i tempi morti non lo sono più tali perché vengono poi dislocati a fare altri servizi all'interno. Quindi quest'ottica che l'Amministrazione è unica, e quindi che non c'è un personale settoriale, penso che faccia parte di un vecchio modo di concepire la Pubblica Amministrazione, ma in evoluzione più moderna di concepire come va organizzato un Ente, io mi sento dire "Ma io sono di quel servizio", "Vabbè ho capito, ma sei di questa struttura, non è che sei una cosa a sé stante". Quindi riuscire ad avere più efficienza ed efficacia nell'avere il personale a disposizione questo è importante perché, tanto per dirne una, la Dottoressa Penolazzi, la Katty io molte volte l'ho chiamata e andava lei personalmente a vedere l'albero, la pianta. Per carità, ben venga questo, ma penso che ci deve essere dietro un'organizzazione anche dell'ufficio, anche altre persone preposte perché se no, mentre uno va a vedere una cosa, importante per carità, non ne fa delle altre. Quindi è giusto anche cercare di pianificare un'organizzazione che sia più efficiente, e questo senz'altro è un passaggio che deve essere sempre più alimentato.

Aul verde poi una cosa che non mi è chiara, quindi approfitto anche di questo, che sempre di più nelle strade, nei marciapiedi, abbiamo delle erbacce e anche nel porfido. Di chi è la competenza questo? Perché non è un verde in senso stretto, però è un verde che purtroppo abbiamo nei marciapiedi, lungo la strada, negli angoli, nel porfido, quindi anche su questo se avete previsto un giusto adeguamento, anche come compenso, se avete fatto un monitoraggio di dove intervenire in maniera periodica, perché non deve essere sempre il cittadino o il Consigliere che viene stimolato a

segnalare, ma se ci fosse... anche lì si è parlato di verifica, di tracciabilità, parole importanti. Ci dovrebbe essere una verifica e una tracciabilità anche su questo tipo di interventi, che devono essere con crono programma sviluppato e attenzionando quelle zone che si ripete di più, perché ci sono alcune zone che emerge di più questo tipo di erbacce rispetto ad altri.

Stessa cosa anche per il verde normale: migliorare la tracciabilità e la verifica è importante perché spesso succede che vengono tagliati, vengono accantonate le ramaglie e poi, o per dimenticanza, o per altro, rimangono lì. Quindi il fatto che ci sia una verifica secondo me sempre più accurata, non solo che venga fatto tutto il servizio previsto del capitolato per quell'intervento, ma che anche quello che è rimasto temporaneamente in sospeso poi non lo rimanga per sempre, perché a volte in Italia tutto ciò che è temporaneo diventa definitivo, però è importante, e quindi su questo qua mi rivolgo a te Katty, che è una cosa che andremmo a evitare e anche rimostranze e lamentele.

Passo poi al discorso del multipiano. Il multipiano è giusto. Attenzione sulla sicurezza, sull'illuminazione, sul miglioramento delle telecamere, sul miglioramento della percezione, non solo la percezione ma anche della sicurezza reale. Però aggiungerei anche un altro passaggio: il multipiano, che a volte nella mentalità che abbiamo a Rovigo è stato sottoutilizzato e anche sottovalutato, perché abbiamo tutti l'abitudine mentale, culturale, che dobbiamo arrivare sotto il negozio a trovare lì il parcheggio, andrebbe anche migliorata la sicurezza nel tracciato che porta al multipiano. Io questa cosa la dico da tempo. Ci sono diverse donne, quindi parliamo anche di fasce che vanno attenzionate, di persone che lavorano, che fanno le commesse, comunque lavorano in esercizi pubblici, che specialmente d'inverno devono fare quel tragitto che non sempre dà una sicurezza. Quindi tanti evitano di parcheggiare nel multipiano perché non si sentono sicuri nel tragitto che porta verso lo stesso.

Quindi creare un'illuminazione adeguata con delle telecamere e all'inizio far vedere che c'è una presenza, che può essere la Polizia Municipale o altro, far vedere che comunque c'è un'attenzione, oltre a quello che è già in porto all'interno del multipiano, renderebbe anche la possibilità per molte donne di affrontare con più tranquillità, nel periodo specialmente invernale, il parcheggio al Multipiano.

Quindi vi sottopongo all'attenzione anche questa cosa, in modo di concerto con l'Amministrazione Comunale, visto che giustamente si è parlato di progetti sul verde o altro che andrebbero concertati con l'Amministrazione Comunale, rendere sicuro il multipiano, però non preoccuparsi della zona antistante al multipiano nel periodo invernale, vuol dire anche non completare questo tipo di iniziativa e di valorizzazione poi del bene del multipiano stesso e del suo utilizzo.

Mi sembra di aver detto tutto. Grazie.

BIASIN ELENA – Consigliere Lista Civica per Rovigo Edoardo Gaffeo:

Grazie Consigliere Rossini. Consigliera Biasin, prego.

BIASIN ELENA – Consigliere Lista Civica per Rovigo Edoardo Gaffeo:

Grazie Presidente. I colleghi che mi hanno preceduto hanno detto moltissimo. Non siamo qui per metterci in mostra, ma per dare degli apporti. Quindi cercherò magari di focalizzarmi su alcuni punti che non sono stati ancora toccati o magari di vederli sotto un altro punto di vista.

Che cosa devo dire anche un po' collegandomi a quello che hanno detto i colleghi prima di me? Questo piano sinceramente è un piano che io trovo abbastanza debole, è un piano che non ha le caratteristiche di un piano serio. Mi riporto a quello che ha già detto il Consigliere Crivellari: quando si parla di efficienza, un termine che è stato utilizzato moltissime volte, il Presidente ha esordito dicendo che "l'efficienza è costruire una squadra - termine assolutamente generico - contenere i costi del personale". Quindi delle formule, utilizzo di termini che potrebbero andare bene per un piano industriale di una qualsiasi altra azienda, di una qualsiasi altra Società, poco collegato secondo me alla realtà effettiva.

Ci sono delle criticità e poi anche, quello che emerge secondo me, è una sorta di scollamento della politica nella valutazione delle prospettive di questa nostra azienda in house, cioè ASM è la nostra

azienda più importante, partecipata, che eroga i servizi fondamentali per i cittadini. Questa sera, magari non l'hanno detto i colleghi, ma io ho come notato una sorta di scollamento tra la politica, e qui intendo ovviamente il Sindaco che rappresenta la nostra Amministrazione, e i vertici di ASM, per cui poi le citerò, sono state dette un paio di frasi che quasi sembrava da un certo punto di vista che non ci fosse neanche una completa condivisione degli obiettivi. E questo è un grosso limite, perché potrei dire ASM siamo noi, o forse siete voi.

Siamo anche in una fase dove abbiamo tantissimi soldi. Adesso so ad esempio che utilizzeremo del nostro avanzo solo un milione, ne avanzano altri quattro milioni di avanzo libero. Quale occasione migliore in questi anni per utilizzare questi soldi per rimpinguare i servizi ai cittadini, per rivedere la contrattualistica e le convenzioni che ci sono tra il Comune di Rovigo e ASM? Perché se noi lesiniamo, noi non diamo servizi. Qui stiamo facendo una valutazione complessiva in cui le soluzioni sono: tagliamo il personale e non diamo i dividendi al Comune di Rovigo, cioè quindi una sorta di gatto che si morde la coda da un certo punto di vista. Però adesso vediamo un pochino.

Innanzitutto secondo me il piano non mette in adeguata evidenza la crisi e le difficoltà finanziarie, però io sono andata a vedermi il bilancio ultimo approvato del 2025, e io vedo qui, sotto il profilo finanziario, una situazione veramente peggiorata rispetto a quella dell'anno scorso, perché se io vedo le disponibilità liquide, i depositi bancari, il denaro valore in cassa, e il totale delle disponibilità liquide, sono dimezzate. Quindi abbiamo una difficoltà finanziaria evidente, che è stata secondo me bypassata all'interno di questo piano, perché quando si rappresenta la situazione economico finanziaria, i dati a mio parere non riportano questi segnali di allarme.

Poi c'è questo tema delle prospettive anche per il verde pubblico che è, se vogliamo, il punto centrale dei servizi che noi erogiamo, e forse quello che attualmente è maggiormente in crisi.

A pagina 34 si scrive che uno degli obiettivi è "l'internalizzazione del servizio di diserbo meccanico e della cura del verde dei condomini comunali, che genererà risparmi per circa 50.000 euro". Io mi chiedo come è possibile internalizzare parte delle attività di manutenzione ordinaria, con quali risorse finanziarie e umane, visto che nel conto economico prospettico alla voce costo del lavoro è prevista una diminuzione di circa il 40% rispetto al costo sostenuto nel 2023. Cioè noi vogliamo implementare i servizi, perché è uno degli obiettivi, anzi si dice che il risanamento verrà da maggiori marginalità nei servizi erogati, ma andiamo a tagliare il personale. Per cui io non so veramente come potremo raggiungere questi obiettivi, cioè noi lo riduciamo il personale e però vogliamo dare più servizi.

Ci sono anche altre affermazioni che restano generiche, ma che il Consigliere che legge fa anche fatica a comprendere. Per esempio: la nuova modalità di gestione del calore. Si parla appunto di questo ammodernamento, ma uno lo legge, non è che capisca, non capisce niente sinceramente. Tra l'altro si dice che "il rapporto di servizio è in studio", cioè non sappiamo neanche che cosa sarà. Cioè ci viene spiegato che ci saranno queste rivoluzioni all'interno della gestione del servizio calore, ma non sappiamo come. Tra l'altro mi chiedo anche, a parte che mi sarebbe piaciuto sapere bene come dovrebbe svolgersi, se l'affidamento ad ASM è più conveniente rispetto al mercato e se è stata fatta un'analisi comparativa prima di arrivare a fare questo tipo di proposte.

Poi ancora, il punto del capitolato oneri che regola il rapporto tra il Comune di Rovigo e ASM. Qui lo dico perché secondo me qui manca una presa di posizione politica forte. Uno degli obiettivi della campagna elettorale che abbiamo fatto noi, come sostenitori del Sindaco Gaffeo, era quello proprio di modificarlo questo capitolato, perché ci rendevamo conto che, se non avessimo modificato questo capitolato, ASM sarebbe stata sempre in sofferenza. E da quello che mi risulta, dalle verifiche che ho fatto, la precedente gestione, il precedente Presidente, l'aveva anche predisposta una bozza di questo nuovo capitolato. Ora mi chiedo: esiste? E' al lavoro? Perché, sentendo quello che è stato detto, nel conto economico prospettico del verde, prudenzialmente fino al 2028 si continua a prevedere lo stesso importo di 700.000 euro. Allora io mi chiedo: ma vi parlate? Siete in una fase di revisione di questo capitolato, sottolineate che è fondamentale, addirittura il Presidente Nicoli dice che è stufo di pagare e di non farsi pagare dal Comune di Rovigo, perché lo ha affermato, però quando andate a fare il conto economico prospettico continuate a tenere la stessa

cifra fino al 2028. Perché? Siamo noi, siete voi, Nicoli è uomo di fiducia della Sindaco, che lo ha designato. Possibile che non ci sia una sinergia tale per dire “Aumentiamo del 20%, del 30%, del 40%”? Cioè questi dati freddi, buttati lì, se letti, mi fanno capire che in realtà non c'è neanche un confronto sul futuro e sulla realtà di questa nostra partecipata, e che sinceramente è una cosa che non va bene, anche perché noi sappiamo che l'appalto del Comune non copre i costi reali che sostiene ASM, il Comune deve sostanzialmente contribuire in misura superiore. Invece qui cosa si dice? Per riportare in equilibrio i conti della gestione del verde, andiamo a ridurre il personale e praticamente anche ad erogare meno servizi. Quindi anche sotto questo profilo emerge proprio che c'è una sorta di incomunicabilità che non è secondo me assolutamente spiegabile.

Un'altra cosa. Sappiamo sicuramente che ASM, al di là di quelle che sono le affermazioni pro stampa, abbiamo un risultato positivo, sappiamo che vengono dai dividendi, mentre quella che è la gestione caratteristica in realtà è in perdita.

Il Comune di Rovigo, in base all'ultimo bilancio, dovrebbe percepire appunto da ASM, 1.400.000 euro. Ora mi domando per mia curiosità personale, perché su questo punto siamo stati tartassati nella scorsa Amministrazione, c'erano anche Consiglieri che ora sono Assessori, che dicevano quanti problemi potrebbe risolversi in città se ASM in un qualche modo pagasse il Comune di Rovigo per i suoi utili che le sono stati attribuiti. Quindi io vi chiedo anche, per una questione di trasparenza, se la somma di 1.400.000 euro è stata erogata, se ci sono ancora degli arretrati e quando verranno pagati, anche perché sotto questo profilo, ripeto, era un punto nevralgico e scoperto.

Io adesso non ripercorro quello che hanno già detto i miei colleghi, però vorrei dire una cosa importante, quello che dicevo, lo scollamento che mi pare di percepire. Effettivamente questo tema del doppio-triplice ruolo che hanno ricordato i colleghi, ha un che effettivamente di preoccupante perché, non solo la Sindaca lo ha detto in conferenza stampa, devono essere chiarite queste situazioni, ma addirittura abbiamo un verbale di delibera della Giunta Comunale che è stato comunque citato, il n. 192 dell'11 giugno 2026 dove - ti tiro un po' per la giacchetta, te l'ho già detto, te lo ridico ancora - entro il 31 dicembre questa cosa deve finire. Perché finisca entro il 31 dicembre ci vuole una progettualità, bisogna fare delle selezioni, bisognerà ben fare qualcosa. Come siamo messi? Cioè questa situazione qui, come pensiamo di risolverla? Perché adesso siamo in prossimità del periodo estivo, non lo so come si possa arrivare a superare, e non è una cosa banale. Adesso vedo che non mi ascolta, comunque non è una cosa banale, mi pare una cosa invece abbastanza significativa.

Da ultimo, per quanto riguarda i servizi cimiteriali e i loculi, è vero, è stato perso moltissimo tempo, non sono stati fatti neanche i bandi per gli appalti per questi loculi. Io mi sono guardata un po' con calma il piano ed effettivamente si parla appunto di questa costruzione dei loculi per Borsea e gli altri due paesi, Borsea, Mardimago e Roverdicrè. Mentre, mi pare che sia il Dottor Gelli, ha detto che c'è il progetto, questo secondo stralcio, e verrà realizzato nel 2027, io questa data non la trovo dentro il piano, quindi è una cosa che lei ha dichiarato. Ma in base a cosa? Abbiamo fatto il bando? Come siamo messi con la progettualità? E' un dato che lei ci ha riferito verbalmente, ma che qui io non trovo.

Quindi in conclusione ci sono tanti punti veramente da chiarire. Ho la sensazione che questo piano sia stato fatto un po' sistemato, ma con una scarsa visione di insieme, dove ASM sembra una realtà scollegata al Comune, ma non è così, ed è alla fine veramente preoccupante. Comunque penso che poi lo dovremo approvare al prossimo Consiglio Comunale e credo che lì, speriamo che nel frattempo ci vengano date queste delucidazioni che noi riteniamo fondamentali, almeno per me, ma anche penso per i colleghi che mi hanno preceduto, e poi così potremo fare anche una valutazione e un voto più ponderato e adeguato alle informazioni che ci verranno date ulteriormente. Grazie.

MORETTO MATTIA – Presidente del Consiglio:

Grazie. Consigliere Borgato, prego.

BORGATO ANDREA – Consigliere Lista Civica Per Rovigo Edoardo Gaffeo:

Buonasera a tutte e a tutti. Io avrò pietà in primis della Giunta e dei nostri ospiti, e anche dei colleghi. Quindi avevo preparato un intervento e non lo prendo in considerazione, ma faccio solo due riflessioni molto rapide, proprio per i motivi che hanno già accennato i colleghi precedenti, cioè tante cose sono già state dette e anche approfondite, sia dalla parte della maggioranza che dalla parte della minoranza.

Una considerazione la voglio fare. E' fuori il collega Avezzù, anch'io da buon cattolico sono contento e ammiro le conversioni sulle vie di Damasco, come quelle di San Paolo, perché la Giunta Piva e la Giunta Bergamin le voleva fare fuori tutte le farmacie pubbliche. Mi ricordo che era da questa parte la lotta che facemmo per poterle mantenere, quindi meglio se ci si converte, non è mai troppo tardi. Quindi molto bene se la conversione è sincera ed è vera.

La seconda è la considerazione sul piano industriale che ha presentato il Presidente Nicoli. Io, a dir la verità, l'ho anche apprezzato nella sua globalità, perché ha affrontato i temi, quelli importanti che riguardano la Società partecipata più importante della nostra Amministrazione Comunale. Però mi creda Presidente, e lo dico anche a tutti i membri del Consiglio di Amministrazione, mi ha un po' deluso, perché non riesco - e lo citava adesso anche la collega Capogruppo - non riesco a misurare gli obiettivi che questo piano strategico, che questo piano industriale si è dato. Oddio, qualche orientamento lo trovo perché, come ci è stato spiegato dal consulente, vado a rintracciare qualcosa in quelle che sono le prospettive di piano economico sul prossimo triennio. Però sinceramente come faccio a misurare alcune attività e alcuni obiettivi che avete messo e inserito se non li dichiarate? Faccio fatica davvero a capire come si farà a realizzare una certa attività se non ho un riferimento che poi potrò misurare. Anche a protezione vostra, perché su questo poi magari ritornerete in Consiglio Comunale e renderete conto rispetto a quello che avete dichiarato. Quindi questo è un po' l'aspetto che voglio sottolineare piuttosto carente di questo esercizio.

E' vero che saremo chiamati ad approvarlo nella prossima seduta del Consiglio Comunale, la settimana prossima e quindi se in questi giorni - capisco che sarà un lavoro immane - riuscireste a darci qualche elemento in più per poter misurare queste, perché se no diventano buone intenzioni, almeno da chi legge questo strumento diventano buone intenzioni, non diventano fatti reali che si possono toccare con mano e che si possono anche concretizzare. Se nei prossimi giorni riuscireste a darci qualche elemento in più, di maggiore concretezza, credo che anche noi arriveremo a votare questo provvedimento, questo piano con maggiore cognizione e anche con maggiore convinzione rispetto a quello che ci è stato presentato oggi pomeriggio. Grazie.

MORETTO MATTIA – Presidente del Consiglio:

Grazie Consigliere Borgato. Consigliere Lubian, prego.

LUBIAN EDOARDO – Consigliere Valeria Cittadin Sindaco:

Grazie Presidente. Sarò telegrafico perché se no chiudono anche la registrazione di YouTube. Innanzitutto volevo ringraziare il CdA e tutti i Dirigenti che sono intervenuti. Credo che questo piano industriale abbia un pregio importante e provi a indicare una direzione chiara per ASM nei prossimi tre anni senza nascondere le criticità esistenti. E' un piano ambizioso, che mette al centro il miglioramento dei servizi, la sostenibilità economica e una riorganizzazione complessiva dell'azienda.

Vorrei soffermarmi innanzitutto sulla parte dedicata alle farmacie comunali, anche perché da farmacista è un settore che conosco direttamente e sul quale credo sia importante fare una riflessione. Come è stato ampiamente detto, il modello di farmacia è profondamente cambiato negli ultimi anni. Oggi una farmacia non può essere vista solamente come un luogo di dispensazione del farmaco, ma sempre di più come un presidio sanitario di prossimità. Vicina al cittadino è capace di offrire nuovi servizi.

Per questo considero positiva la direzione indicata dal piano, telemedicina, ECG, spirometria, autoanalisi, monitoraggio dell'aderenza terapeutica, addirittura il deblistering che in tante farmacie

private non è ancora partito. Mi convince anche l'attenzione e la dimensione sociale con il progetto di consegna a domicilio e una particolare attenzione alle persone più fragili e a chi ha difficoltà a raggiungere autonomamente la farmacia. Credo molto in questa evoluzione e penso che le farmacie comunali possano diventare sempre di più un importante punto di contatto tra il cittadino e i servizi sanitari del territorio. Credo che la vera sfida sarà accompagnare questi investimenti con una corretta organizzazione, soprattutto con la formazione del personale, perché possiamo acquistare tecnologie e introdurre nuovi servizi, ma sono poi le competenze dei professionisti a determinare successo.

Proprio per questo ritengo importante che anche a livello nazionale, se arrivi quanto prima al rinnovo del contratto dei farmacisti, se chiediamo alle categorie responsabilità sempre maggiori e un ruolo sempre più centrale nella sanità territoriale, è giusto che anche questo percorso trovi anche un adeguato riconoscimento professionale e contrattuale.

Un secondo aspetto è sicuramente quello del verde pubblico. Il piano individua con chiarezza una criticità economica del servizio, pur prevedendo un significativo miglioramento nel corso del triennio. Il risultato rimane negativo; la strategia passa attraverso la revisione del contratto di servizio e l'internalizzazione di alcune attività, con risparmi stimati in circa 50.000 euro annuo per alcune lavorazioni. Per questo credo sia importante capire anche in prospettiva quanto del riequilibrio previsto deriverà dalla revisione dei corrispettivi e quanto invece dall'efficientamento concreto del servizio e delle attività che verranno internalizzate.

Lo dico in termini critici, credo semplicemente che la sfida debba essere quella di garantire ad ASM la necessaria sostenibilità economica e contemporaneamente trasformare la riorganizzazione in un miglioramento del servizio realmente percepibile dai cittadini.

Credo sia giusto sottolineare che il piano interviene concretamente anche in altri servizi gestiti dall'aziende. Penso ai servizi cimiteriali, penso ai parcheggi, con la riqualificazione del multipiano, con maggiore attenzione alla sicurezza e all'introduzione dei sistemi telematici per monitorare flussi veicolari e disponibilità dei posti. Sono interventi diversi tra di loro ma restituiscono l'idea di un'azienda che prova a riorganizzarsi complessivamente e non semplicemente a intervenire sui singoli servizi.

Nel complesso considero quindi il piano positivo. Ora sarà fondamentale monitorare che gli obiettivi vengano ottenuti, perché un piano industriale alla fine non si misura solamente dagli obiettivi che si scrive, ma dai risultati che si riesce concretamente a produrre per la città. Grazie mille.

MORETTO MATTIA – Presidente del Consiglio:

Grazie. Cederai la parola per il giro di risposte alle tante domande e tante riflessioni fatte giustamente in Consiglio Comunale, quindi Presidente, a lei la parola.

NICOLI DANTE – Presidente ASM SpA:

Grazie. Vedo che di domande ce ne sono diverse. Io ho cercato di annotarmi su degli appunti i vari interventi. Lo schermo magari poteva essere interessante anche sulle risposte che vi devo dare.

Ci sono state delle ripetizioni, perciò cerco un attimo di riassumere i vari passaggi.

Partiamo dalle farmacie. La persona che mi precedeva era il Dottor Pasquin, laureato in legge. Io sono laureato in informatica. Nessuno dei due ha delle competenze tecniche, nessuno dei due è un farmacista. Comunque, a prescindere da questo, la gestione per quel che riguarda gli acquisti e così via, è rimasta la medesima, cioè noi abbiamo una Direttrice di farmacia che è incaricata ad effettuare l'attività degli acquisti. Dopo c'è una seconda persona a livello di contabilità che monitora l'intero sistema per cercare di valutare costantemente i punti di margine. Io ho un trascorso, è stato detto come agriturismo e così via, c'è anche un'azienda agricola, c'è anche un'attività, direi un trascorso imprenditoriale; un trascorso imprenditoriale secondo me prevede anche una visione per quel che riguarda l'impostazione di un settore, ma questo non deve dare delle garanzie. Le garanzie devono venire fuori dai numeri. Mi pare che i numeri siano chiari, cioè la minoranza qua fa fatica a

capire un attimo i numeri, cioè sono stati molto chiari. Il fatto anche di dire “L’Amministrazione è scettica su questo”, il primo sono io, cioè noi con il nostro CdA, che è qui, abbiamo valutato insieme ai revisori anche di monitorare trimestralmente l’andamento del settore e comunque il fatto di avere temporaneamente la dirigenza del settore, non è che mi faccia così piacere, anche perché è un’attività, come è stato detto simpaticamente, uno e trino, è qualcosa che bisogna cercare di delegare alla giusta persona e nel giusto tempo, e l’abbiamo anche previsto come quota per quel che riguarda anche il piano industriale, per quel che riguarda gli eventuali collaboratori. E’ una cosa che è già stata inserita. Quello che mi fa piacere, sentendo sia dalla minoranza che dalla maggioranza, è che finalmente è stato dato un indirizzo: prima le farmacie comunali non avevamo un indirizzo, erano farmacie comunali punto e basta. Secondo me per un’impresa l’importante è dare un target: il target della farmacia solidale dà anche dei risultati economici, perciò non so, più di così, che cosa dobbiamo fare? E questo, attenzione, sempre sugli appunti - magari dimentico qualcosa - non preclude poi la mancata vendita di cosmetici o altre cose. Si continua a fare, cioè il sistema è sempre lo stesso. Forse la gestione dei cosmetici è diversa da punto a punto, cioè la farmacia di Sant’Apollinare ha una linea diversa rispetto a quella di Tre Martiri, perché a Sant’Apollinare la media delle persone che acquistano normalmente è di 70-80 anni, perciò questo è il sistema. Non possiamo secondo me puntare su dei prodotti che risulterebbero invenduti, tant’è ultimamente stanno facendo un monitoraggio molto severo, uso questo termine, per quel che riguarda anche il sistema giacenze di magazzino, per capire esattamente su cosa puntare.

I dati per quel che riguarda poi il futuro delle farmacie, mi sembrano molto positivi e non sono dati messi lì a caso, ma sono dei dati storici che mai erano stati raggiunti nelle Amministrazioni precedenti, perché i punti di margine che abbiamo raggiunto anche adesso del 38% - chiedo anche a Fabio che mi assiste su questo - mai era stato raggiunto. Questo è un primo punto.

Consigliere Frigato, Confindustria. Noi siamo iscritti a Confindustria. Per quale motivo non dobbiamo beneficiare dell’Associazione in cui siamo iscritti? Ma siamo iscritti da anni. Come siamo iscritti ad Assofarma, perché è così. Perciò beneficiando della forma di iscrizione, cerchiamo di ottenerne tutti i vantaggi. Confindustria non segue solo i privati, si sappia.

I vari servizi per quel che riguarda poi il discorso anche della digitalizzazione, che era emerso questo quesito. Qua non si tratta di tagliare AS2. Anzi abbiamo rinnovato il contratto di AS2, continueremo con AS2 e i rapporti con AS2 sono addirittura incrementati, ma AS2 fa un servizio tecnico. Io sono entrato in una situazione del medioevo, cioè noi abbiamo - faccio l’esempio dei cimiteri - delle agende dell’inizio secolo dove mancano dei pezzi e viene tutto trascritto a mano. Ci sono dei sistemi, per quel che riguarda anche gestione personale, eccetera, con delle procedure che c’è da mettersi le mani nei capelli. Noi siamo adesso nell’era dell’intelligenza artificiale e io ho notato che all’interno dell’azienda l’elemento proprio di massima efficienza è l’utilizzo di una tabella Excel. Non va bene. Perciò ho valutato, ma dal punto di vista economico, ripeto, molto efficienza, perché basta vedere i dati: efficienza significa cercare di sistemare un’azienda che non era efficiente. Dal punto di vista economico la digitalizzazione significa efficientare il lavoro delle persone; efficientare il lavoro delle persone significa avere maggiori ritorni e soprattutto creare all’interno dell’azienda un sistema con minor stress di lavoro perché ci sono meno errori, c’è un sistema di controllo più preciso e questo è uno dei dati fondamentali.

Non ho mai parlato di licenziamenti. Capisco che efficienza può essere un sinonimo di tagli, ma non esiste, non l’abbiamo mai inserito. Si tratta forse, e qua può essere stato visto in modo sbagliato, il fatto di considerare questo come la possibilità di fare ulteriori mansioni alle persone che sono magari gravate da sistemi che erano abbastanza vetusti.

Il verde, abbattimenti, Via Orobani. E chi ce l’ha Va Orobani? A noi non ci è stato consegnato, cioè non capisco questa cosa. Il fatto di passare a fare il nuovo contratto del gas - Frigato dico a lei - e vedere delle piante lì. Queste sono piante che devono essere messe a dimora, non sono vetuste. A me non mi risulta che lei sia un agronomo, perciò lo stato delle piante possiamo chiederlo alla Dottoressa Penolazzi.

(Voce incomprensibile dall'Aula)

NICOLI DANTE – Presidente ASM SpA:

Per quel che riguarda gli abbattimenti, le piante hanno una vita, hanno una durata e soprattutto al termine di questa vita/durata rischiano di diventare pericolose, perché muoiono, perché devono essere sostituite e vengono sostituite nei momenti più consoni. Io, se sono obbligato dopo perizia a fare un abbattimento su una pianta in agosto, sarei uno scellerato nel poi metterla a dimora in agosto, ma lo farò come Regolamento possibilmente in inverno, quando c'è il fermo vegetativo, altrimenti avrei dei costi di attecchimento, manutenzione e così via folli, arrivando anche ad un risultato di moria della pianta stessa. Questa è un'altra cosa.

Altre cose stavo guardando... Il fatto di considerare la testa grande e il corpo ridotto. E' la prima cosa che abbiamo valutato, cioè non si può mantenere una macchinina con un motore da 3.000. Ci devi mettere la benzina, ma non serve. Si può fare un motore più piccolo, più snello, che magari funziona anche meglio. E' questa la cosa, cioè tutto deve essere rapportato, soprattutto per quel che riguarda le aziende. Se uno continua a tenere un sistema che non rispecchia più le attività dell'azienda, è naturale che arriva a dei risultati di bilancio che abbiamo visto.

Per non parlare poi del discorso del verde: il verde 700.000 e così via. Vabbè, io ho fatto una piccola verifica, ho fatto una verifica in lire: una volta veniva dato ad ASM un miliardo, però c'era la metà del verde. Un miliardo di lire. Adesso abbiamo più che raddoppiato, sono passati trent'anni, perciò in trent'anni penso che sia chiaro a tutti che i costi sono aumentati, stiamo gestendo il verde nel miglior modo possibile; verde ripeto come patrimonio, e questo lo sottolineo più volte, perché non è mai stato considerato: tutte le attività fatte nel passato alla fin fine non hanno mai preso in considerazione questo aspetto per quel che riguarda patrimonio e sicurezza.

Dopo sfalci, non sfalci e così via. Gli sfalci abbiamo un contratto, superiamo addirittura il numero di sfalci in alcune zone che è a contratto. Logicamente la percezione del verde da parte delle persone è sempre più sensibile, ma su questo non ci fermiamo. A noi le sfide piacciono. Su questo addirittura stiamo elaborando dei sistemi di efficientamento per quel che riguarda le persone all'interno delle scuole, quello che è stato detto prima: abbiamo preso un mezzo nostro. La differenza dei 40.000-50.000, adesso non ricordo a memoria, sta proprio lì, cioè cercare di far lavorare meglio le persone e soprattutto anche utilizzare dei nuovi sistemi tecnologici che taglino l'erba quasi continuamente. Questa è anche una nuova cosa che stiamo cercando di fare.

Per quel che riguarda il discorso dei marciapiedi, anche lì ci siamo attrezzati con due macchinari: uno per pulire praticamente il bordo del marciapiede, un altro poi per aspirare logicamente il materiale di risulta. Tanti marciapiedi sono in uno stato non proprio ottimale. Lo stato non ottimale consiste anche nella presenza di terra e a seguire logicamente la crescita di erba.

Perciò il tutto praticamente è un cane che si morde la coda. Sistemare i marciapiedi è il primo passaggio. Dopodiché il discorso di manutenzione logicamente sarà decisamente migliore.

La propaganda del mio agriturismo. La chiusura della campagna elettorale Azzalin l'ha fatta nel mio agriturismo, perciò non vedo quale sia il nesso con il Sindaco.

Questi sono fondamentalmente i quesiti che mi avete posto per quel che riguarda i punti non chiari del piano industriale. Noi siamo sempre a disposizione logicamente per dare tutte le informazioni. Alcune cose magari non saranno delineate, chiedetemele, non c'è nessun problema. Noi abbiamo cercato di impostarlo sempre su un discorso di bilancio, cioè leggendo con attenzione i dati di bilancio, emergono praticamente tutte le attività che faremo. Questo è quanto. Grazie.

MORETTO MATTIA – Presidente del Consiglio:

Grazie. Cedo la parola alla Vice Presidente.

MERLIN LUCIA – Vice Presidente ASM SpA:

Una cosa velocissima. Il Presidente non ha bisogno di rafforzativo, però se posso parlare per la mia esperienza. Ci siamo insediati il 25 luglio di due anni fa. Abbiamo trovato un'azienda secondo me,

in base alla mia esperienza, e comunque per me è veramente una palestra importante. Ho trovato sei settori completamente diversi, contratti completamente diversi, proroghe su proroghe, perché comunque nel 1987 ero abbastanza bambina, quindi hanno portato avanti queste proroghe e ci siamo trovati veramente una palla di fuoco.

Quindi appoggio totalmente quello che dice il Presidente, ma non perché vogliamo vendere fumo. Abbiamo fatto un continuo e costante studio anche con Alberto, lo stiamo ancora facendo, proprio non solo sulle carte. E appoggio totalmente quello che dice Paolo, ma non perché è Paolo, che sa che lo stimo, ma perché effettivamente abbiamo trovato una situazione, posso permettermi un'azienda ferma anni 80-90, nel senso che ha bisogno di essere rimodernata, erano 300 e passa dipendenti, come ha ben detto, siamo passati a 50 elementi e bisogna ottimizzare, bisogna risparmiare, bisogna fare i conti come una brava casalinga, una brava madre fa a casa, cioè cerca di farli quadrare un pochetto e, ripeto, penso sicuramente che questo piano industriale, che adesso sembra un pochetto un po' tutto fumo, porterà dei risultati, nel senso che ci vuole tempo e, come tutte le cose un po' ferme da tanti anni, girare la clessidra non è semplice. Però appunto a supporto io posso dire soltanto questo: costante lavoro e presenza soprattutto nel posto, sul posto, perché io non sono di Rovigo, però comunque andiamo sul posto, andiamo a vedere dove ci sono problemi con gli alberi, andiamo a vedere dove ci sono effettivamente, abbiamo fatto più di un sopralluogo anche al multipiano, e c'erano veramente delle discrasie tra l'esterno, l'interno, non sicurezza, denunce di atti vandalici. Abbiamo tante cose all'interno di ASM.

Quindi io ci credo, ci credo in questa squadra. Ovviamente come in una famiglia, ci sono momenti che sono top, momenti che sono meno ad alto livello, però se comunque in sinergia continuiamo sotto questo profilo, secondo me possiamo farcela. Effettivamente c'è tanto lavoro ancora da fare, però secondo me questo piano industriale, anche se è un primo passo, è un passo verso un cambiamento che però deve essere a lungo termine, cioè le magie, arrivo anch'io da derivazione cattolica e faccio questa battuta: Gesù attualmente non potrebbe fare miracoli. Io ci credo, però è diventato un po' vecchietto per fare miracoli.

Quindi dico: sì, non vendiamo miracoli, però ci vuole tempo, ci vuole tempo e costanza. Tutto qua.

MORETTO MATTIA – Presidente del Consiglio:

Grazie. Ingegnere Gelli, prego.

GELLI FABIO – Procuratore Speciale Polesine TLC:

Rispondo per quanto mi compete. Ovviamente non parlo del passato, vi parlo di quello che mi compete. Il progetto per i nuovi loculi è redatto, è pronto, deve essere dato seguito alla procedura di selezione dell'operatore che realizzerà l'intervento e questo è programmato a seguito dell'approvazione del piano di cui stiamo parlando, da attuarsi nella seconda parte del 2026 per avviare i lavori entro l'anno. Questo è l'obiettivo che mi è stato presentato da perseguire.

FRIGATO FEDERICO – Consigliere Rovigo Si Ama Federico Frigato Sindaco:

Scusi un secondo, una cosa velocissima. A parte che il Presidente Nicoli non ha risposto praticamente a niente, prendiamo atto che ASM, che è sempre stato il gioiello della città, l'avete trovato nel medioevo, saranno contenti i dipendenti, quelli che si sono spesi in questi anni per l'azienda, è a verbale, l'avete detto più volte, non ha completamente risposto alle due questioni importanti: uno, quando partono le selezioni per i nuovi Dirigenti della Società; e due, quando intende lei risolvere questa incompatibilità che ha creato dentro la Società.

NICOLI DANTE – Presidente ASM SpA:

Mi pare di averle già risposto, comunque le rispondo una seconda volta, non c'è problema. Bando per i Dirigenti della Società: non è vero, non è un Dirigente.

Secondo, abbiamo messo veramente una cifra forse molto bassa per quel che riguarda questo tipo di attività. Speriamo che ci siano veramente le prerogative per cercare di migliorare assolutamente questo settore.

Non ho mai detto che si tratta praticamente di un'inefficienza per quel che riguarda le attività fatte dai nostri Funzionari, ma per quel che riguarda un sistema organizzativo. Le cose sono ben diverse.

(Voce incomprensibile dall'Aula)

MORETTO MATTIA – Presidente del Consiglio:

Evitiamo però.

FRIGATO FEDERICO – Consigliere Rovigo Si Ama Federico Frigato Sindaco:

Io capisco tutto, ma se io chiedo che ore sono e il Presidente mi risponde sul mare...

NICOLI DANTE – Presidente ASM SpA:

Porti pazienza...

(Voce incomprensibile dall'Aula)

MORETTO MATTIA – Presidente del Consiglio:

Lei ha fatto un intervento in cui ha fatto domande. Ha rinnovato determinate cose. Il Presidente ha la parola.

(Voce incomprensibile dall'Aula)

MORETTO MATTIA – Presidente del Consiglio:

Ma adesso non facciamo un ping-pong. Io mi limito a dire che il Presidente aveva la parola, basta. Perché sennò stiamo qua fino a domani.

NICOLI DANTE – Presidente ASM SpA:

Per quel che riguarda la mia funzione ancora, come ha detto, di uno, trino e così via, le ripeto che è nostra intenzione, come è stato manifestato al Sindaco, poi il Sindaco ha ribadito, come è stato manifestato anche ai Revisori dei Conti, che hanno riportato, perciò la lettura che deve essere fatta, deve essere fatta in questo senso, di essere un traghettatore per questo tipo di attività; un traghettatore che si è dato un tempo fino a fine anno, e su questo noi stiamo già lavorando in questa direzione, anche perché non sono così contento di fare tutta questa serie di attività, a scapito logicamente del mio tempo e di tutto l'impegno che devo mettere poi anche in altre funzioni.

FRIGATO FEDERICO – Consigliere Rovigo Si Ama Federico Frigato Sindaco:

Anche perché il ruolo del traghettatore è pericoloso, nel senso Caronte...

MORETTO MATTIA – Presidente del Consiglio:

Grazie. Salutiamo il CdA, salutiamo tutti i presenti che sono venuti in rappresentanza del ASM SpA. Auguro a tutti buona serata. Sono le 19.57. Chiudiamo i lavori del Consiglio.