

GAS NATURALE

Gare gas: al via la pubblicazione dei bandi

A quattro anni dalla definizione del regolamento sui criteri di gara per la distribuzione del gas per ATEM, quest'autunno, con la pubblicazione di due bandi e con l'invio da parte di cinque ATEM della documentazione di gara all'Autorità, si è messa in moto la macchina delle gare che dovrebbe portare a una totale riorganizzazione del settore.

Partito l'effetto domino delle gare

Nonostante siano ormai passati quindici anni da quando è stata prevista la riforma del settore della distribuzione del gas naturale in Italia, in base alla quale l'affidamento del servizio deve avvenire tramite asta competitiva a evidenza pubblica per un periodo non superiore a 12 anni e nonostante i termini per l'intervento sostitutivo della Regione per la mancata pubblicazione del bando per il primo e metà del secondo gruppo di ATEM siano scaduti lo scorso luglio, solo a settembre si è effettivamente messa in moto la macchina delle gare con la pubblicazione del bando di Varese 2.

Benché le informazioni contenute nel bando fossero incomplete e lo stesso fosse stato pubblicato senza il previo invio all'AEEGSI per il controllo previsto dal DM 226/2011, e quindi per queste ragioni la sua pubblicazione possa essere considerata volutamente provocatoria, l'ATEM di Varese 2 ha dato il via a un effetto domino che in poco meno di tre mesi ha portato alla pubblicazione di un altro bando (Udine 2) e all'invio all'Autorità per la verifica di legge di cinque bandi (Torino 2, Venezia 1, Milano 1, Massa Carrara e Roma 1), verifica il cui esito è atteso a breve.

Inauguriamo quindi un nuovo spazio della *Newsletter*, dedicato proprio al monitoraggio sulla pubblicazione dei bandi di gara. Oltre a riportare i dati più significativi dei bandi il cui processo di pubblicazione è stato avviato, il monitoraggio riporta anche una valutazione del grado di competitività degli ATEM. La decisione di partecipare alle gare da parte delle imprese che possiedono i requisiti minimi di legge (numero di PDR gestiti pari almeno al 50% dei PDR dell'ATEM che va a gara, capacità finanziaria, etc) è ovviamente molto soggettiva e dipende da molteplici variabili. L'indicatore stimato da REF-E non può che basarsi su elementi oggettivi, che non riguardano la strategia delle singole imprese, ma si limitano ad analizzare gli elementi di contesto più significativi. Tra questi abbiamo selezionato i seguenti.

- Quote di mercato in termini PDR e di RAB del primo operatore: la quota di mercato posseduta nel vecchio regime è una variabile fondamentale per la determinazione della contendibilità dell'ATEM, infatti la presenza delle imprese rappresenta un indubbio vantaggio competitivo in termini informativi e finanziari per la nuova gara. In particolare, nei casi in cui i gestori uscenti detengono quote di mercato superiori all'80%, situazione in cui si trova la maggior parte degli ATEM per cui è stato avviato il procedimento, è difficile immaginare la partecipazione anche di un solo *competitor* oltre all'*incumbent*, in special modo se l'uscente è una impresa di grandi dimensioni o molto concentrata su un territorio.
- Dimensione: gli ATEM di maggiori dimensioni richiedono requisiti di partecipazione più stringenti, per cui al crescere del numero di PDR si riduce, a parità di altri elementi, la platea dei possibili *competitor*.
- Presenza di comuni "Post Letta" con scadenza successiva al 2020: la presenza di "enclave" può avere effetti contrastanti. Se presenti in un certo numero, riducono lo sforzo finanziario necessario per conquistare un dato ATEM, aumentando così la platea dei possibili *competitor*. Al di sopra di un determinato livello tuttavia, la presenza di ampie parti del territorio escluse dalla gestione può ridurre l'attrattività, impedendo di sfruttare a pieno le economie di scala per il nuovo operatore.
- Analisi della strategicità per i grandi operatori: gli ATEM che per diversi motivi possono essere considerati *target* per una delle principali imprese a livello nazionale, saranno ritenuti meno attrattivi per i potenziali *competitor*. Nel caso di Snam e F2i la rilevanza dei singoli ATEM è valutata anche simulando una strategia nazionale che tiene conto, tra l'altro, dei vincoli finanziari di queste imprese, come desumibili dai dati e dalle informazioni disponibili pubblicamente, mentre per le *multi-utility* il principale criterio di valutazione è quello relativo alla vocazione territoriale di queste imprese, concentrate in alcune regioni storicamente rilevanti.

Un po' di storia ...

La riforma che sembra ormai aver preso il via è destinata a stravolgere la struttura del settore, attualmente caratterizzato dalla presenza di circa 230 operatori che gestiscono il servizio di distribuzione in più di 7.400 località. Questi numeri appaiono molto elevati se si pensa che alla fine del processo di gara si avranno solo 175 rapporti concessori (uno per ogni ATEM) che faranno capo a un numero di operatori che si attesterà presumibilmente a meno della metà di quello attuale. Tuttavia, guardando alla struttura del settore tra fine anni Novanta e inizio nuovo millennio, emerge come un certo grado di riorganizzazione ed efficientamento abbia già avuto luogo, soprattutto negli anni immediatamente successivi al Decreto Letta.

A metà degli anni Novanta, nel settore della distribuzione gas erano infatti presenti circa 800 operatori, che grazie alla riforma di inizio millennio hanno iniziato progressivamente a ridursi passando da circa 750 alla fine degli anni Novanta, a circa 560 nel 2003, circa 480 nel 2004 e poco meno di 300 nel 2006. I *driver* di tale processo sono stati molteplici:

- obblighi di separazione societaria tra esercenti la vendita e distributori e incentivi all'aggregazione contenuti nel Decreto Letta
- strategia dei nuovi entranti nel mercato gas post liberalizzazione, di guadagnare quote di mercato basata sull'acquisizione della base clienti delle società di fornitura detenute da società di distribuzione
- strategie di sviluppo attraverso integrazioni orizzontali tra operatori medi e grandi attivi nel settore dell'elettricità e del gas
- strategia di espansione e consolidamento degli operatori pubblici locali nelle aree di loro presenza.

In particolare, per quanto riguarda la promozione delle aggregazioni per superare la forte frammentazione delle gestioni, il Decreto Letta stabiliva che in caso di fusioni, aggregazioni e creazioni di società miste pubblico private fosse concessa una proroga di uno o due anni rispetto alla data di termine del periodo transitorio (fissata al 31/12/2005), data in cui dovevano cessare le gestioni affidate senza gara. Tale termine è stato più volte prorogato per favorire le attività mirate a ridurre il grado di frammentazione del settore e in particolare la legge 222/2007 faceva esplicito riferimento alla concessione di ulteriori proroghe per "incentivare le operazioni di aggregazione". Considerando la flessione del numero di operatori avvenuta nella prima metà del nuovo millennio sembra che tali incentivi abbiano effettivamente favorito la concentrazione delle gestioni. Invece, a partire dal 2007 a oggi, probabilmente complice l'incertezza normativa e regolatoria circa le future gare per ATEM, il processo di riorganizzazione ha proceduto a un passo molto più lento che ha portato il numero di operatori a oscillare tra 272 del 2008 ai poco meno di 227 del 2014 (**Tabella 1**).

Tabella 1. Numero di distributori diviso per classe

Dimensione	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Molto grandi	8	8	9	9	9	8	7	8
Grandi	23	27	25	23	25	27	26	22
Medi	29	27	22	23	18	18	20	21
Piccoli	120	123	119	112	114	112	115	116
Piccolissimi	77	87	76	68	61	61	59	60
Totale	257	272	251	235	227	226	227	227

Molto grandi: operatori con più di 500.000 clienti; Grandi: operatori con un numero di clienti compreso tra 100.000 e 500.000; Medi: operatori con un numero di clienti compreso tra 50.000 e 100.000; Piccoli: operatori con un numero di clienti compreso tra 5.000 e 50.000; Piccolissimi: operatori con meno di 5.000 clienti.

Fonte: AEEGSI, *Relazioni Annuali*

Nonostante la significativa diminuzione del numero di distributori, il grado di frammentazione è ancora molto alto, basti pensare che a oggi più di un terzo degli operatori gestisce il servizio in un'unica località e più di due terzi di essi lo gestisce in meno di dieci località. Le imprese piccole e piccolissime coprono ancora circa il 75% del totale, mentre se si considerano tutte quelle non soggette a *unbundling*, si sale al 85%.

Per quanto riguarda poi la composizione societaria del capitale sociale dei distributori, la proprietà pubblica del capitale rimane ancora la forma predominante, anche se è diminuita nel corso degli anni. Dei circa 800 operatori attivi a metà anni novanta, poco meno della metà erano gestioni dirette comunali, circa un quinto era rappresentato da aziende pubbliche

e società per azioni a maggioranza pubblica locale e il restante 40% da società per azioni private e assimilabili. Spostando l'attenzione a tempi più recenti invece, si nota (**Tabella 2**) come nel 2014 la quota di capitale sociale complessivamente detenuta da enti pubblici è *stata pari al 37%* a fronte del 43% nel 2008, mentre le quote detenute da imprese energetiche, pari nel 2014 al 25.6%, sono aumentate rispetto al 2008, quando contavano per il 20.7%.

Tabella 2. Composizione societaria dei distributori

Natura giuridica dei soci	2008	2014
Enti pubblici	42.8%	37.3%
Società diverse	20.1%	22.9%
Imprese energetiche nazionali	9.6%	14.3%
Persone fisiche	12.7%	13.5%
Imprese energetiche locali	11.1%	11.3%
Imprese energetiche estere	2.0%	0.6%
Istituti finanziari nazionali	0.9%	0.1%

Fonte: AEEGSI, Relazioni Annuali