



**ASSOGAS**

**Associazione Nazionale Industriali Privati Gas e Servizi Energetici**

Piazza Luigi di Savoia, 22 – 20124 Milano, MI

Telefono: +39 02 73.810.79; fax: +39 02 733.342

[www.assogas.it](http://www.assogas.it) - [segreteria@assogas.it](mailto:segreteria@assogas.it)

Codice Fiscale 97002680151

ARERA

Audizioni Periodiche 2020

Memoria di ASSOGAS

Milano, 22 luglio 2020



CONFINDUSTRIA

- Si esprime ringraziamento all’Autorità per la disponibilità all’interlocuzione con gli stakeholder, testimoniata dal momento di ascolto delle audizioni periodiche, interlocuzione quantomai apprezzata e necessaria soprattutto in un momento particolarmente sensibile quale quello legato all’emergenza epidemiologica in corso.
- Tema oggetto dell’audizione periodica 2020 è la lettura degli effetti provocati dall’emergenza epidemiologica da COVID 19 sui servizi pubblici e sull’azione regolatoria e analisi della necessaria accelerazione, comunque coerente con gli obiettivi dichiarati nel Quadro Strategico ARERA, che la medesima azione regolatoria ha dovuto conoscere dopo una pandemia che ha segnato metodi, processi e organizzazione dei servizi di pubblica utilità.
- Sul punto, in primis, non si può non segnalare positivamente la rapidità della risposta posta in essere da ARERA, già nei primi giorni del manifestarsi dell’emergenza COVID 19, attraverso delibere e chiarimenti che, rimandando le scadenze di carattere operativo, hanno consentito agli operatori di riorganizzare le attività in un contesto mutato; apprezzabile anche l’interlocuzione manifestata durante i mesi successivi con le associazioni degli operatori.
- Nella gestione dell’emergenza, la filiera energetica ha, d’altra parte, saputo reagire con forte senso di responsabilità: i distributori, attraverso l’erogazione delle attività essenziali, hanno garantito la sicurezza e la continuità del servizio, nonostante le oggettive difficoltà legate alla necessità di presidio “sul campo” che la gestione delle predette attività richiedeva; i venditori andando incontro alle esigenze dei clienti, attraverso l’offerta di soluzioni di rateizzazione di pagamento degli insoluti, anche a medio – lungo termine.
- In questo contesto, tuttavia, le previsioni regolatorie stabilite dalla delibera 60/2020 (e successive) per le deroghe alla gestione della morosità e interruzione delle procedure di distacco e le previsioni della delibera 116/2020 (e successive) in materia di rapporti tra utenti della distribuzione/trasporto e società di distribuzione, non sembrano rappresentare uno schema efficace nel garantire una tutela della filiera da impatti economici connessi agli insoluti, il cui livello potrebbe essere molto significativo a partire dal periodo autunnale. Questo sia in previsione di non auspicabili, ma più che verosimili, peggioramenti del quadro economico nazionale che in connessione proprio alla scadenza delle prime rate con cui i clienti dovranno ripagare gli insoluti finora generati e rimasti in capo alle società di vendita.
- Giova sul punto sottolineare come molte aziende di vendita (nessuna del circuito ASSOGAS) non abbiano aderito al meccanismo di parziale esenzione di pagamento delle tariffe di distribuzione previsto dalla delibera 116/2020 e s.m.i., non tanto perché non rientranti nei criteri previsti e quindi perché esenti dalla registrazione di insoluti,

quanto per la complessità del meccanismo previsto a fronte di vantaggi assai contenuti.

- Tali considerazioni spingono ad auspicare, come già sottolineato da ASSOGAS anche nella recente risposta al DCO 193-2020 (Evoluzione delle disposizioni di cui alle deliberazioni dell’Autorità 116/2020/R/com, 149/2020/R/com e 192/2020/R/com adottate per via dell’emergenza COVID-19) alcune azioni:
  - continuo e tempestivo monitoraggio dei tassi di insoluto al fine di poter mettere in atto, o segnalare a livello istituzionale, specifici provvedimenti di salvaguardia delle filiere energetiche. Tali provvedimenti potrebbero comportare, per il segmento della vendita, degli interventi su una sospensione del versamento delle accise da parte dei venditori o l’adozione di specifici meccanismi di ristoro degli operatori attraverso un finanziamento bancario, garantito da Cassa Depositi e Prestiti (CDP). Su quest’ultimo aspetto, ASSOGAS, nella fase iniziale della crisi pandemica, aveva veicolato, in particolare alla X Commissione del Senato, una proposta di intervento mirata a consentire ai venditori di ottenere un finanziamento bancario, garantito da CDP, a copertura dell’insoluto, al netto del tasso di morosità storico del portafoglio. Tale proposta voleva e tuttora vuole cogliere da un lato l’obiettivo di preservare l’integrità della filiera, dall’altro di offrire uno strumento non condizionato dall’esposizione del portafoglio del venditore al rischio pandemico: si intende con questo una caratterizzazione in settori maggiormente colpiti, come la ristorazione e l’alberghiero, e/o una prevalenza di piccola e microimpresa, con struttura finanziaria e patrimoniale particolarmente fragile;
  - qualora, invece, in futuro si volesse mantenere uno schema analogo a quello adottato e si rendessero necessari ulteriori interventi, si riterrebbe auspicabile, per il comparto della distribuzione, la possibilità di limitare la riscossione da parte di Cassa per i Servizi Energetici ed Ambientali (CSEA) e GSE degli oneri generali di sistema in una misura più rilevante rispetto a quanto previsto dalla delibera 116/2020: si consideri, infatti, che a fronte di un potenziale mancato incasso del 20% del fatturato totale (10% per il mese di giugno), è data al distributore la facoltà di non versare una quota massima del 10% degli oneri generali di sistema, laddove gli stessi oneri rappresentano una quota mediamente pari a circa il 20-30% del fatturato. In sintesi, a fronte di un mancato incasso del 20% del fatturato, il minor versamento a CSEA da parte dei distributori si attesta a circa il 2-3% del fatturato, rendendo particolarmente ampia la forbice tra minori incassi e minori versamenti a CSEA.
- Dopo aver rapidamente toccato la parte relativa alla “reazione regolatoria” di questa primavera pandemica, si richiama un passaggio qualificante, tra i tanti, del Quadro

Strategico: “è importante che la regolazione prosegua nello sforzo di allineare gli interessi dei soggetti regolati con quelli del sistema e dei consumatori, premiando le scelte imprenditoriali che hanno un impatto positivo sul sistema in termini di efficacia ed efficienza, migliorando la capacità di definire ex-ante le esigenze di sviluppo delle infrastrutture e di qualità del servizio e poi monitorare ex post gli esiti delle attività previste”;

- Questo passaggio simboleggia il ruolo della spinta concorrenziale e di efficacia che, pensiamo, debba continuare a rappresentare l’architrave dell’azione regolatoria.
- Tra i decisori istituzionali, a causa dello stress sistemico causato dall’emergenza COVID 19, l’ansia di favorire ogni proposta e azione di rilancio dell’economia, sembra sovrastare le valutazioni di costi e di benefici, nonché i conseguenti impatti tariffari. In parallelo, si levano voci che, sia per la vendita che per la distribuzione, tendono a sottolineare che i piccoli e medi operatori siano un’anomalia, ostacolo per la crescita e la competitività. Se un progressivo consolidamento degli operatori nella vendita e nella distribuzione pare assai probabile, si conferma che siano opportuni strumenti di monitoraggio omogenei, senza sconti correlati alla dimensione. Appare fondamentale tuttavia che la chiave non sia la dimensione di per sé ma l’efficienza, letta attraverso i diversi indicatori che l’Autorità ci offre: pertanto non “piccolo è bello, ma efficiente è bello!”.
- Nel settore della vendita al dettaglio, la recente crisi epidemiologica ha incentivato molteplici riflessioni che sono talvolta apparse come orientate allo “sfruttamento” delle difficoltà degli operatori connesse ai crescenti tassi di morosità dei clienti finali quale possibile strumento di selezione “darwiniana” degli operatori, in particolare medio-piccoli, a fronte di una loro presunta incapacità di offrire servizi efficienti e di qualità ai clienti finali.
- Sul punto, pur ribadendo la concezione secondo cui non necessariamente “piccolo è bello”, si evidenzia come la presenza di assetti concorrenziali sia un valore aggiunto per i clienti finali, tanto più in un momento di prossimità di superamento del meccanismo di tutela di prezzo. È giusto che permangano sul mercato operatori seri e credibili ma che siano selezionati su parametri di solidità gestionale, operativa ed economica (non dimensionale) oggettivamente accertati. Tali operatori, se capaci di offrire un valido servizio ai clienti finali nel periodo precedente al manifestarsi dell’emergenza COVID 19, dovrebbero essere supportati, come successo per altri settori, nell’eccezionalità di un momento di crisi loro non imputabile.
- Spesso, si sentono auspicare capacità purificatrici all’atteso elenco dei soggetti abilitati alla vendita di energia elettrica ai clienti finali. Sul tema, ASSOGAS ha condotto uno studio che ha analizzato le caratteristiche di accesso e permanenza in analoghi elenchi

presenti presso alcuni paesi europei (Gran Bretagna, Germania, Spagna). Da tale comparazione è emerso che in nessun caso l'elenco dei venditori rappresenta una barriera all'ingresso nel mercato, costituendo invece uno strumento di identificazione degli operatori e "di deterrenza" dei comportamenti devianti rispetto a logiche di buona condotta commerciale, deterrenza esplicitata attraverso la minaccia di esclusione degli operatori non ottemperanti alle regole.

- Nel comparto della distribuzione, proprio di recente, operatori di maggiori dimensioni, nel sottolineare la disponibilità ad attivare rilevanti investimenti utili alla ripartenza del Paese, hanno evidenziato come la frammentazione del settore rappresenti un freno a questo percorso: ciò in quanto gestori di minori dimensioni non avrebbero capacità e possibilità di sostenere detti investimenti. Senza volere in questa sede discutere sulle cause e soluzioni al processo, assai rallentato, di gare nel settore della distribuzione del gas naturale, ASSOGAS ricorda la sua analisi resa pubblica a ottobre 2019 che dimostra inequivocabilmente come di fronte a indicatori di sicurezza, vetustà e qualità commerciale assai omogenei tra categorie dimensionali, il costo in tariffa dei medi e piccoli operatori da lei rappresentati si collochi sensibilmente sotto quello dei grandi operatori. Il vincolo ai ricavi ammessi (VRT) medio degli associati ASSOGAS si colloca infatti a 8,3€/metro lineare, rispetto ad un dato di 13,8 dei gruppi con più di 300.000 PDR serviti, per arrivare ad un valore di 19,4 del principale operatore nazionale.
- Queste differenze, a parità di indicatori di sicurezza, vetustà e qualità commerciale, pongono un chiaro problema di efficacia ed equità regolatoria ma altrettanto di adeguata valutazione del contributo degli operatori medi e piccoli.
- Ci si ricollega qui al rischio paventato che sull'onda di fare investimenti "a prescindere" venga trascurata o messa da parte l'esigenza di compiere puntuali analisi costi benefici che aiutino a comprendere quali investimenti siano effettivamente utili al sistema, non gravando sui consumatori finali in modo ingiustificato. Non trascurando inoltre un punto messo in evidenza nel succitato Quadro Strategico ARERA: l'esigenza di contemperare investimenti necessari alla luce del processo di decarbonizzazione, al fine di minimizzare per tempo l'insorgenza di *stranded costs*.
- In chiusura, queste considerazioni al fine di porre maggiormente l'attenzione sui profili di efficienza: le spinte al consolidamento e la prossima pubblicazione del DCO sugli incentivi alle aggregazioni tra i distributori del gas naturale, ci si augura possano condurre ad una maggiore competitività del settore. Solo attraverso la creazione di nuovi operatori originati dalla fusione di operatori medi e piccoli, caratterizzati pertanto da costi complessivi unitari più bassi, si potrà conseguire un riassetto competitivo che possa esplicitare vantaggi anche per i consumatori finali.