

Audizioni Periodiche ARERA

Tra fine tutela ed eventi climatici estremi: i contributi del Gruppo A2A

26 novembre 2024

Indice

01	I nostri contributi	3
02	Il Piano Industriale A2A 2024-2035	10

Tra fine tutela ed eventi climatici estremi

La regolazione come strumento per contrastare i cambiamenti climatici e aumentare la consapevolezza dei clienti

Il Piano Industriale di A2A a supporto del contrasto ai cambiamenti climatici

- Dall'inizio del 2024 ad oggi si sono contati in Italia quasi 2.000 eventi climatici estremi tra tornado, nubifragi, grandinate a cui si aggiungono ondate di calore per periodi prolungati e "fuori stagione"
- Come dimostrato anche dal nostro Piano Industriale **il Gruppo A2A continua ad investire nel solco della transizione energetica coniugando competitività del Sistema Paese e target ambientali** non solo per la decarbonizzazione del settore elettrico ma anche di quello termico
- **22 MLD Capex cumulate nel periodo 2024-2035** per interventi in transizione energetica ed economia circolare **a favore di un consumatore che vogliamo rendere sempre più consapevole e sostenibile** (vedi richieste di adesione alla nostra proposta commerciale Noi2 oltre alla nostra partecipazione attiva al processo del fine tutela)

Alcuni Esempi

- ❖ gli **investimenti sulle reti** rafforzano la resilienza e garantiscono un sistema elettrico più affidabile
- ❖ Il **recupero di calore (es. data center)** per la rete TLR evita emissioni di ulteriore calore in atmosfera riducendo l'incremento della temperatura (anche a livello locale)
- ❖ lo sviluppo di **storage** contribuisce alla flessibilità al sistema e il **Capacity Market** permette di garantirne l'adeguatezza di fronte a picchi improvvisi di domanda (vedi ruolo gas che non viene meno)

Ma siamo attenti anche alla spesa dei cittadini... new normal prezzo del PUN > 100 €/MWh, puntiamo a sviluppare le tecnologie meno costose, aumentiamo la raccolta della differenziata per una TARI più bassa e a sviluppare impianti di trattamento in Italia per non alimentare l'export di rifiuti oltre che lavoriamo alla riduzione delle perdite idriche



La regolazione ha una grande responsabilità verso la sostenibilità, ambientale e finanziaria: deve aiutarci a non aggiungere ulteriori fattori di rischio e favorire il processo di decarbonizzazione, migliorando la resilienza del sistema

E i rischi già non sono pochi: blocchi autorizzativi, governance in stallo nel servizio idrico, stop and go sugli incentivi, ecc.

Ruolo chiave della rete elettrica per abilitare la transizione energetica

Gli eventi climatici estremi possono creare danni alle infrastrutture con impatti sull'industria e sulla collettività

Per garantire una costante affidabilità del sistema elettrico **sono necessari ingenti investimenti per incrementare la resilienza della rete di distribuzione**: in Italia, nei prossimi 10 anni, si stimano circa **6 MLD €/anno di investimenti** (a fronte di una media di 2,6 MLD €/anno nel periodo 2018-2023) con impatti importanti in termini di indotto e, quindi, di contributo al PIL del Paese. **E potrebbero non essere sufficienti considerato che la rete italiana ha una vetustà di 50 anni**

Il Gruppo A2A ha già effettuato notevoli investimenti sulle proprie reti per migliorare il livello di servizio offerto, anche in condizioni operative critiche (i.e. ondate di calore, allagamenti). Per il prossimo futuro intendiamo migliorare ulteriormente la qualità del servizio anche con riferimento alle reti in via di acquisizione da Enel in provincia di Milano e di Brescia

Nel nostro Piano Industriale 2024 – 2035 sono stati previsti 4,1 MLD € di CAPEX

Ma non basta: serve un **quadro normativo stabile e certo sulla durata delle concessioni e un framework regolatorio** che **supporti** lo **sforzo** degli operatori e **fornisca** i giusti **stimoli**:

Nuova regolazione tariffaria output based:

- **Aggiornamento WACC 2025-2027:** è **assolutamente necessario confermare un livello adeguato del rendimento sul capitale** per favorirne l'allocatione sugli investimenti in infrastrutture e tecnologie innovative. La RAB per cliente in Italia è tra le più basse in Europa e così pure gli oneri di distribuzione che hanno un **impatto trascurabile sulle bollette**. Come anche dimostrato da una recente interrogazione parlamentare una variazione dello 0,1% del WACC vale mediamente 0,11 €/bimestre
- **Premialità:** **abbiamo accolto con favore la recente Delibera 472/2024** sulla definizione degli **incentivi per gli investimenti di sviluppo** che andremo a prioritizzare nella realizzazione (non sempre facile per le criticità autorizzative e territoriali) durante il triennio 2025 – 2027. Una volta acquisita maggiore esperienza nella quantificazione dei benefici, occorrerà continuare su questa strada alzando il tetto totale degli interventi ammessi ad incentivo oltre che la quota di premialità
- **Stimoli all'efficienza:** come previsto dal nuovo metodo ROSS, esiste uno specifico meccanismo di gestione (Z-Factor) dei costi operativi sorgenti legati alla transizione energetica, non noti al momento della definizione del livello di efficienza che il singolo operatore deve raggiungere (e battere). Gli operatori devono poter beneficiare pienamente dei recuperi di efficienza raggiunti, senza che questi debbano essere utilizzati, in prima battuta, alla copertura di tali costi sorgenti

Quale regolazione a regime per il TLR

Occorre sostenere lo sviluppo degli investimenti

2024

Metodo transitorio

→ I ricavi a livello di Gruppo A2A sono stati coerenti con il Vincolo ARERA

Nel nostro Piano Industriale 2024 – 2035 prevediamo 4 TWh di calore venduto al 2035 (di cui il 60% da fonte rinnovabile e da recupero di cascami termici) con Capex cumulate di circa 750 MIO €

Ma non basta: **serve urgente una regolazione che sostenga gli investimenti** e garantisca l'equilibrio economico-finanziario degli operatori del tipo *Cost to Serve* e con un vincolo ai ricavi calcolato sul perimetro di portafoglio dell'esercente:

- **Termovalorizzatori**: la valorizzazione del calore prodotto al **Costo Opportunità è il metodo unico e irrinunciabile** per poter sostenere questo tipo di impianti, fondamentali per raggiungere gli obiettivi sfidanti di transizione energetica e circolarità
- **Recupero di Calore**: è cruciale la massima valorizzazione di queste iniziative, con particolare riferimento **al recupero di calore da Data Center, che favorirà il percorso di decarbonizzazione** del TLR
- **OIERT**: gli investimenti destinati al raggiungimento degli **Obblighi di Incremento di Energie Rinnovabili Termiche dovranno trovare un adeguato riconoscimento** nel metodo tariffario già a partire dal 2025

In ogni caso, occorre sostenere lo sviluppo del TLR efficiente e delle fonti rinnovabili come da mandato normativo (art. 10 Dlgs 102/2014), anche prevedendo forme di premialità

Il mercato rilevante del TLR è quello del riscaldamento, settore caratterizzato da una **forte competizione** con tecnologie alternative, come caldaie e pompe di calore, che condividono componenti durevoli necessarie anche per l'utilizzo del TLR (corpi radianti, tubazioni edificio/appartamento) **riducendo i costi di switching**

La regolazione a regime dovrà tener conto delle dinamiche concorrenziali nelle quali opera il TLR



Metodo
Tariffario
a regime



Il mercato è
concorrenziale

Servizio idrico integrato

Le scadenze degli affidamenti rischiano di rallentare gli investimenti nel SII

- A 30 anni di distanza dalla Legge Galli iniziano a scadere i primi affidamenti in concessione. La stessa **ARERA nella Memoria 465/2024/1/com** ha rilevato la **necessità di misure che possano rafforzare gli assetti locali del settore idrico**, definendole prioritarie anche ai fini del **mantenimento della necessaria capacità di realizzazione di programmi di investimento di lungo periodo**
- In un contesto caratterizzato da un **sistema di governance multi-livello** non sempre completato (i.e. obbligo di affidamento ad un Gestore Unico per ogni ATO, presenza di ATO che non hanno ancora affidato il SII o non hanno completato il percorso) **la scadenza di Gestori Salvaguardati che hanno già raggiunto la dimensione industriale del servizio rischia di frenare gli investimenti nel settore**
- I **Gestori Unici, laddove identificati, hanno ingenti necessità di risorse finanziarie per subentrare nelle gestioni e riconoscere i valori di subentro**. L'alta inflazione degli scorsi anni e l'aumento dei costi energetici hanno assorbito molti finanziamenti sottoscritti dai Gestori, con l'effetto di aumentarne l'indebitamento riducendo la possibilità di nuovo debito e limitando la loro capacità di effettuare investimenti
- **Utilizzare le risorse finanziarie «scarse» per completare i subentri anziché per i nuovi investimenti** in quei territori in cui i Gestori uscenti hanno le capacità industriali e una maggior facilità di accesso al credito rischia di portare ad un'allocazione inefficiente delle risorse
- **La fuoriuscita di player strutturati dal settore con una visione industriale del servizio e con disponibilità di risorse finanziarie da investire rappresenta un disvalore per il servizio idrico**

RICONOSCIMENTO DEGLI INVESTIMENTI SOSTENUTI DAI GESTORI USCENTI

► E' stato presentato **un emendamento al DL Ambiente** per evitare la paralisi degli investimenti nel SII (oltre che l'utilizzo dei Fondi PNRR) in quei contesti in cui il Gestore Unico non è in grado di subentrare nelle gestioni scadute ed è **necessario garantire il riconoscimento tariffario degli investimenti e i costi operativi** che i Gestori uscenti continuano a sostenere

Necessario avviare delle riflessioni sulle prospettive del SII, sulla sua governance e sugli assetti locali per evitare di disperdere know how e capacità finanziarie di Gestori che già oggi hanno raggiunto la dimensione industriale della gestione

Le infrastrutture di ricarica

Serve una Governance e una regia che favoriscano lo sviluppo e tutelino il consumatore



Il contesto

- Il **servizio di ricarica** dei veicoli elettrici parte da un trasferimento di energia ma non si configura come vendita di energia elettrica
- Attualmente il mercato dei servizi di ricarica vede una forte eterogeneità nei prezzi applicati che fatica ad essere compresa anche **per la fase ancora non completamente matura** e con utenti in via di apprendimento ma la cui consapevolezza è in crescita
- In un mercato in sviluppo **la percezione dei clienti è fondamentale**: i clienti devono essere certi del contesto di regole e prezzi e **gli operatori devono essere garantiti nel loro operato**
- A tutela di utenti e società che vendono servizi di ricarica sarebbe utile un contesto di regole commerciali e tecniche chiare



Il quadro UE

- Il Regolamento AFIR (2023/1804) attribuisce alle Autorità di Regolazione degli Stati Membri **un ruolo di monitoraggio del mercato delle infrastrutture di ricarica, del servizio e delle pratiche commerciali del servizio di mobilità**
- Il Regolamento AFIR identifica questa Autorità di Regolazione nell'Autorità che lo Stato Membro ha già identificato come Regolatore sul mercato elettrico. Ai sensi del Decreto Legislativo 199/2021 ARERA è stata indicata in Italia per tale ruolo.

PROPOSTA



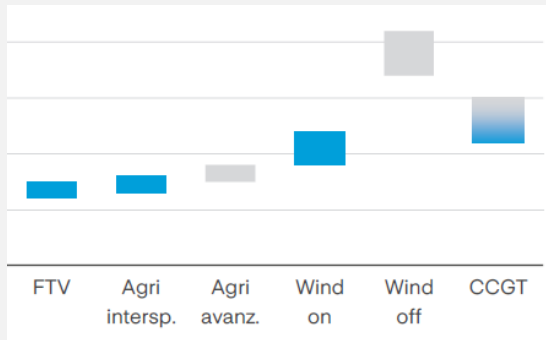
- Conferire i poteri di cui al Regolamento AFIR ad ARERA
- Poteri: direttive/standard qualità, codice di condotta commerciale, monitoraggio, ecc.

Quali strumenti nel mercato all'ingrosso

Le sfide verso il futuro: il triangolo energetico Capacity, Storage e FER

Le rinnovabili costituiscono un beneficio sia economico che ambientale

LCOE per tecnologia | €/MWh



- l'aggiunta di nuova capacità rinnovabile permette di sostituire nel mix d'offerta impianti più costosi, **contribuendo quindi all'abbassamento dei prezzi**
- Data la struttura di costo (LCOE), l'effetto **non si limita al breve periodo.**



Adeguatezza: quale sistema di remunerazione della capacità post 2028? Anche al 2040 il termoelettrico sarà necessario (almeno 41 GW)

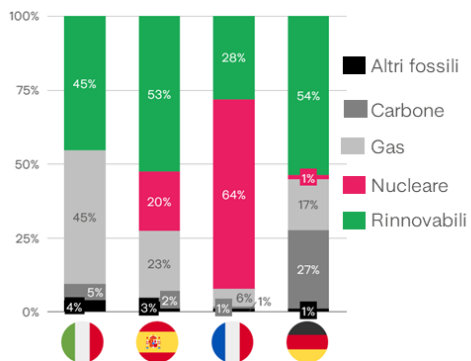


Sicurezza: il MACSE per contribuire alla **flessibilità** (sia di breve che stagionale). *Elevata competizione: l'asta dovrà assicurare che operatori con comprovate competenze nella gestione impianti siano tra gli aggiudicatari*

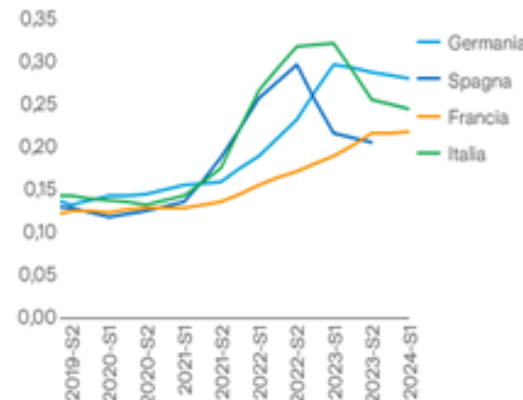


Volatilità: FER con PPA in acquisto e in vendita per **disaccoppiare** i prezzi energia dal gas. *La volatilità determina spike di prezzo elevati ma anche negativi*

Mix elettrico per fonte 2023



Prezzi energia elettrica domestici (€/KWh)



In Italia una quota preponderante del mix di generazione è ancora coperta dal gas: il gas ha fissato il prezzo per circa il 77% delle ore nel 2024

Ma non guardiamo solo al ...wholesale!

I mercati UE ormai sono interconnessi (*dunkelflaute -> nubi, nebbia e alta pressione*)

Gli esiti dei mercati vanno valutati non sulla singola ora ma su orizzonti pluriennali: le valutazioni non dovrebbero essere circoscritte al solo confronto tra prezzo e costi di produzione variabili ma tenere conto anche dei costi fissi di lungo periodo nonché dei fattori non *cost-related* (e.g. livelli di domanda) e dei costi opportunità

Fonte: International Energy Agency (IEA) | Nota: La Germania ha completato il phase-out delle sue centrali nucleari a fine marzo 2023

Liberalizzazione del mercato retail dell'energia

L'esperienza nel Servizio Tutele Graduali (STG) e nuova mobilità dei clienti

A2A ha raccolto la sfida, partecipando attivamente alla liberalizzazione del mercato, aggiudicandosi più lotti nei diversi STG e in salvaguardia

Il percorso di fine tutela ha coinciso con lo shock energetico, accelerando la spinta verso il mercato, **umentando la propensione dei clienti a cambiare fornitore** e la competitività nel settore, ma comportando **forte volatilità nei margini per le imprese**

Questa nuova «mobilità» dei clienti e gli effetti delle aste STG hanno creato **le condizioni per un mercato retail strutturalmente più competitivo, stimolando l'ingresso anche di nuovi operatori (sia esteri, sia provenienti da altri settori)**

Il nuovo equilibrio non è ancora stato trovato, quindi in questo nuovo scenario è importante:

- assicurare **un quadro normativo e regolatorio certo e stabile**, a cominciare dalle future aste (clienti domestici vulnerabili),
- **monitorare la condotta commerciale degli operatori** e perseguirne con efficacia i comportamenti non conformi per evitare che la maggior competizione del mercato si tramuti in un danno per i clienti, in particolare i più deboli;
- **non creare le condizioni per "passi indietro" rispetto al libero mercato**: le regole delle aste per i domestici non vulnerabili hanno portato ad offerte molto aggressive che, pur massimizzando il beneficio nel breve periodo per i clienti, hanno causato effetti distorsivi, come il potenziale incentivo dei clienti sul libero a passare in STG

Fondamentale evitare un clima ostile al libero mercato che, tramite la competizione crescente, garantirà opportunità di risparmio ai clienti abbinata alla scelta di prodotti e servizi innovativi e potenzialmente abilitanti della transizione energetica, oltre alla possibilità per i clienti avversi al rischio di coprirsi dalla variabilità del PUN con offerte a prezzo fisso (che – ricordiamocelo - nel 2022 hanno permesso di far risparmiare ai clienti finali circa 5 MLD €).

Servizio integrato igiene urbana

Completare il quadro regolatorio con il bando tipo sempre più agganciato alla regolazione

- **A2A è leader nazionale nel settore dei rifiuti** con il 70% di raccolta differenziata sui suoi territori e con oltre 4 mln ton avviate a recupero di materia o di energia e un ricorso quasi nullo alla discarica
- **Nel nostro Piano Industriale 2024–2035 prevediamo 4 MLD € di CAPEX cumulate nel trattamento per colmare il gap impiantistico nazionale**
- **Ad oggi la regolazione tariffaria e della qualità non sono correttamente recepite dalle stazioni appaltanti (o ETC):** la definizione dello schema tipo di bando di gara proposto nel DCO ARERA 450/2024 è l'occasione per fissare **regole chiare, semplici ed omogenee per la redazione dei bandi per l'igiene urbana**
- **Apprezziamo che ARERA abbia previsto che sia il valore base d'asta che le future entrate tariffarie del vincitore siano agganciate al metodo regolatorio (principio del *full cost recovery* al netto dello sconto)**
- **È fondamentale un'opera di diffusione e di formazione per Comuni e stazioni appaltanti,** anche attraverso l'adozione di linee guida che ne illustrino nel dettaglio le modalità attuative

ULTERIORI AMBITI DI PERFEZIONAMENTO DELLO SCHEMA TIPO

È importante sostenere e valorizzare le gestioni industriali ed efficienti




▶ Per rendere la regolazione tariffaria realmente incisiva l'Autorità dovrebbe chiarire esplicitamente la relazione tra il piano economico-finanziario offerto in gara (PEFA di offerta) e le entrate tariffarie calcolate ai sensi di MTR-2, **rendendo evidente che il ricavo per il gestore è quello derivante dall'applicazione del metodo tariffario vigente corretto per effetto dell'applicazione degli sconti offerti**

▶ La valorizzazione delle frazioni differenziate è elemento fondamentale per il raggiungimento degli obiettivi di economia circolare: lo schema di bando tipo non affronta il tema dello **sharing dei proventi derivanti dalla valorizzazione dei materiali raccolti**. Vista l'importanza di questo strumento incentivante si ritiene necessario che la sua definizione sia chiarita sin da subito nell'ambito del bando di gara

Indice

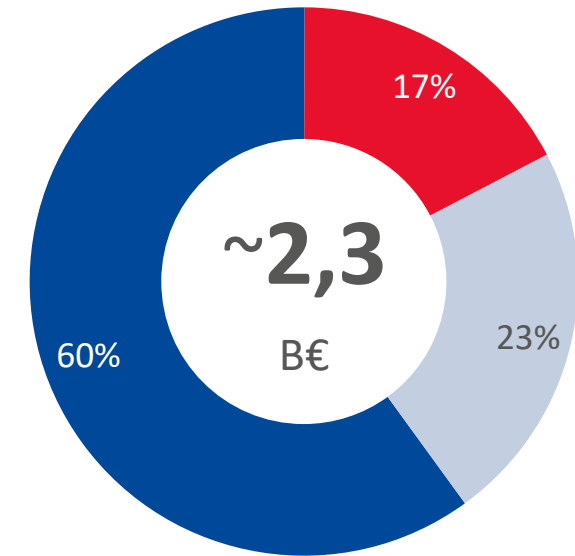
01	I nostri contributi	3
02	Il Piano Industriale A2A 2024-2025	12

Siamo A2A: una Life Company integrata

BUSINESS UNITS	PRINCIPALI ATTIVITÀ	
 ENERGIA	GENERAZIONE	Presenti in tutta la catena del valore dell'energia, dalla produzione alla vendita di energia elettrica, gas e servizi, fino all'offerta di soluzioni per la mobilità elettrica
	MERCATO	
 AMBIENTE	RACCOLTA	Dall'igiene urbana alla gestione integrata dei rifiuti, fino al recupero di materia ed energia: ci prendiamo cura dei nostri territori con soluzioni circolari
	TRATTAMENTO	
 SMART INFRASTRUCTURES	RETI	Attraverso le nostre reti, distribuiamo ogni giorno energia elettrica e gas, acqua potabile e calore da teleriscaldamento ai territori in cui operiamo Offriamo soluzioni Smart per le città e sviluppiamo la rete di infrastruttura per la mobilità elettrica
	CALORE	
	ALTRI SERVIZI	

EBITDA di Gruppo¹ | 2024F

■ Energia ■ Ambiente ■ Smart Infrastructures



Secondo operatore dell'energia in Italia per capacità rinnovabile installata²



Secondo operatore per volumi venduti in Italia di energia elettrica ai clienti finali



Primo operatore dei rifiuti in Italia per tonnellate trattate in WtE



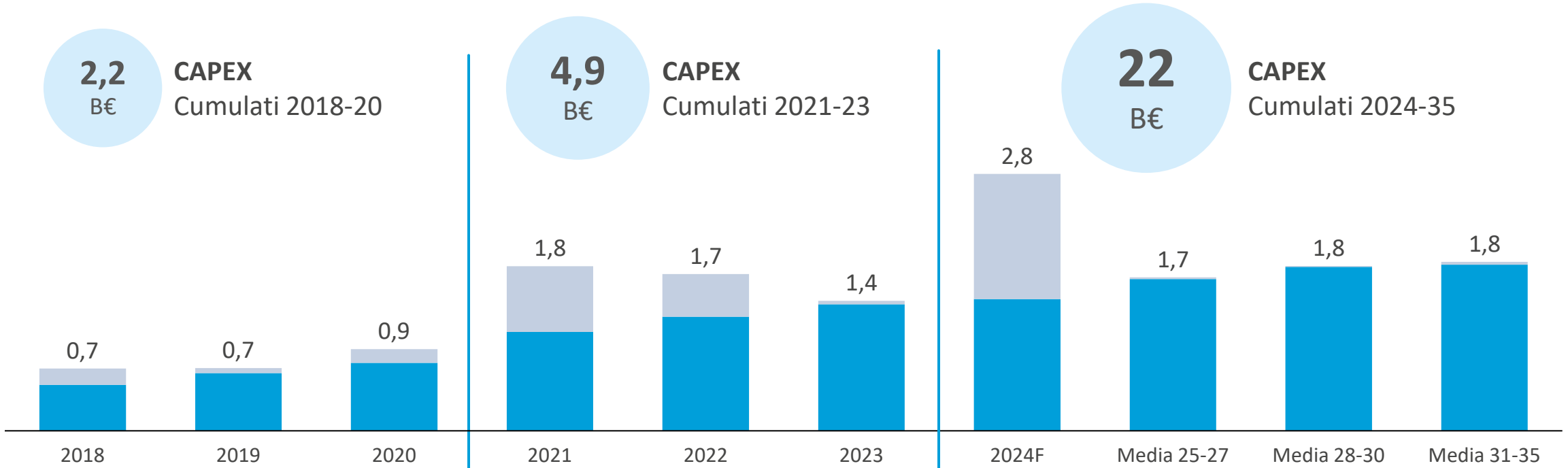
Secondo operatore delle reti elettriche in Italia per energia elettrica distribuita

Fonte: Report annuale ARERA 2023. Note: (1) Al netto dell'EBITDA "Corporate" (-89 M€); (2) fotovoltaica, eolica, idroelettrica

Dal 2021 abbiamo intrapreso un percorso di trasformazione industriale

Evoluzione dei CAPEX¹ | B€

■ CAPEX industriali ■ M&A



Setting up for growth

Poste le **basi per la crescita industriale**

Growing strong

Forte crescita spinta dal **primo Piano Strategico decennale**

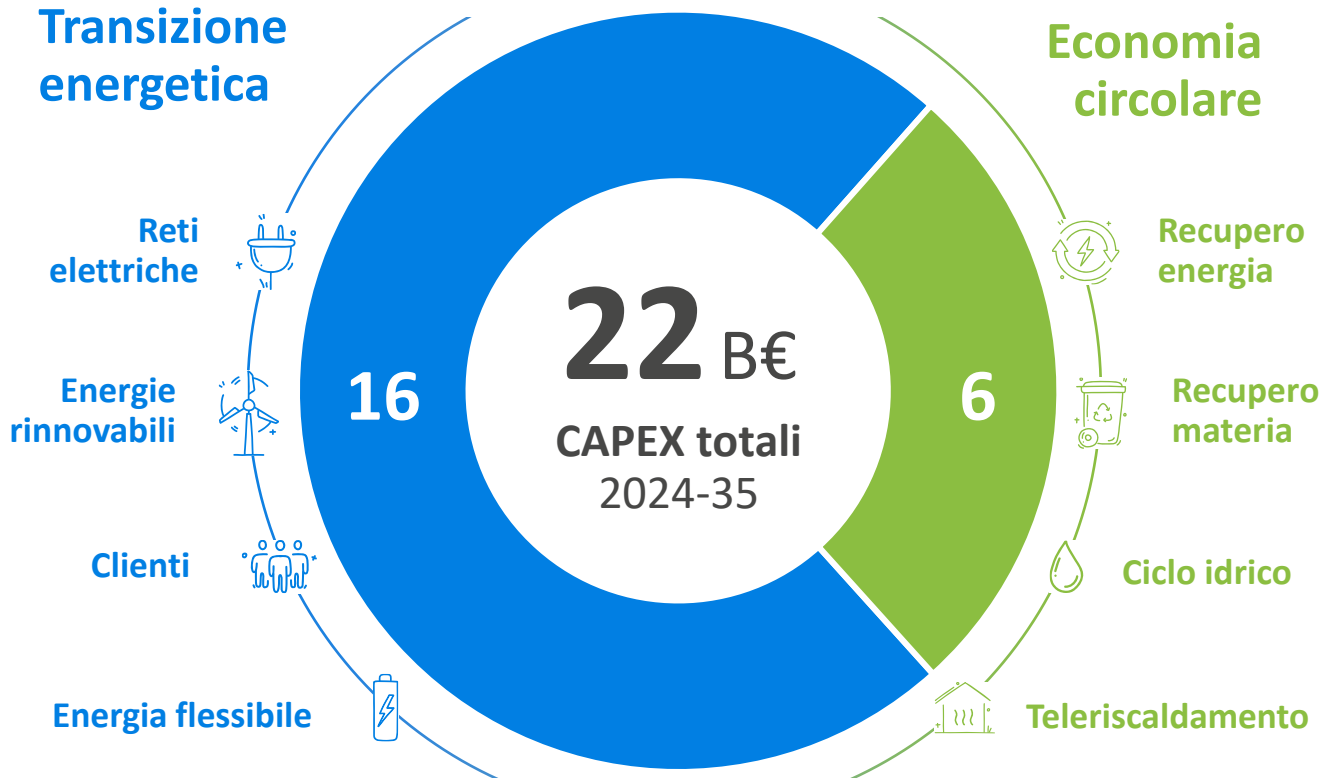
Scaling up

Rilanciata la crescita industriale orientata in **sviluppi future-fit** con focus sull'elettificazione

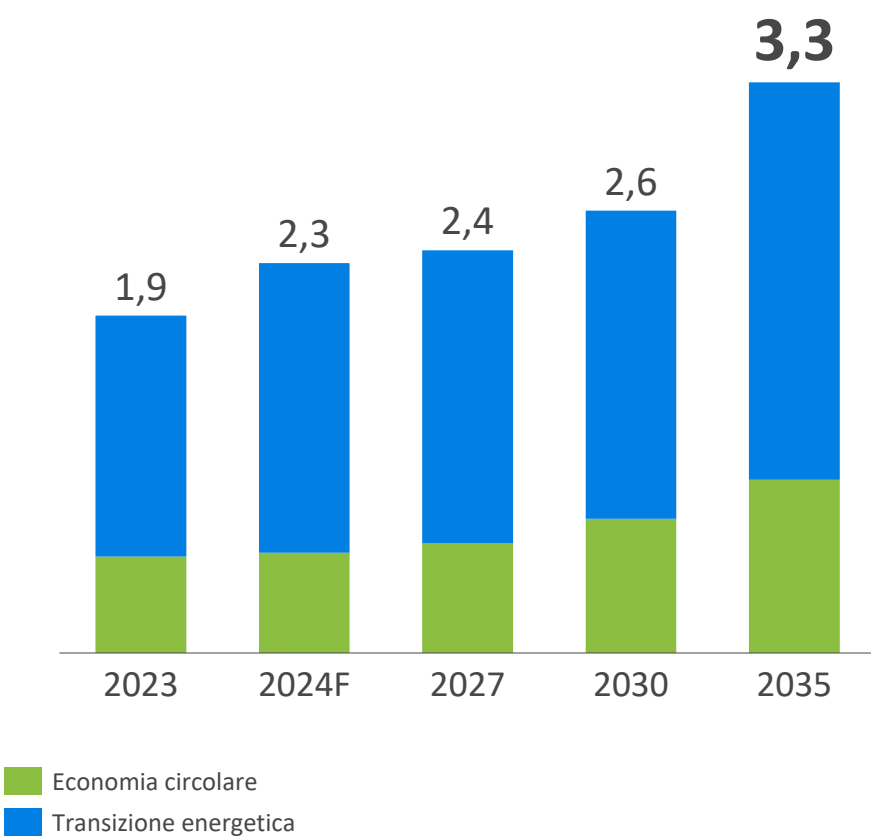
Note: (1) Non comprensivi di disinvestimenti

Fondiamo la nostra crescita su una transizione ecologica competitiva

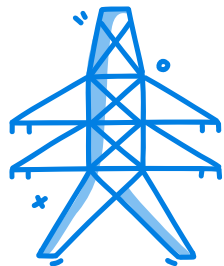
CAPEX per pilastro | B€



EBITDA per pilastro | B€



Forniamo energia pulita al sistema supportando la transizione energetica

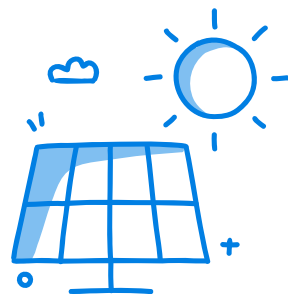


Accompagniamo l'elettrificazione...

Investendo in **reti solide ed efficienti**, accompagniamo l'elettrificazione dei consumi

3,4 B€
RAB elettrica
al 2035

2,1 M
POD elettrici
al 2035



...con energia pulita e a basso costo...

Ci impegniamo a sviluppare **nuovi impianti** per produrre **energia a costi competitivi** per il sistema

5,7 GW
Capacità FER
al 2035

4,7 B€
Capex FER
cumulati 2024-35



...per imprese e clienti

Offriamo **soluzioni innovative** per **assicurare energia verde** ai nostri clienti

>5 M
Base clienti
al 2035

800 mila
Acquisizioni/
anno¹ 2025-35

Note: (1) Acquisizioni lorde A2A a mercato libero

Valorizziamo rifiuti e scarti di produzione promuovendone la circolarità



Leader nel trattamento dei rifiuti...

Realizziamo **nuovi impianti** di trattamento dei rifiuti per colmare il **gap impiantistico nazionale**

>7 Mton

Rifiuti trattati totali al 2035

4,0 B€

Capex trattamento cumulati 2024-35



...diamo nuova vita alle risorse...

Offriamo **soluzioni circolari** per la creazione di **nuovi prodotti** a partire dai rifiuti

>2 Mton

Recupero materia al 2035

~75%

Indice raccolta differenziata al 2035



...riducendo gli sprechi

Sfruttiamo le tecnologie più recenti per **recuperare scarti industriali** e ridurre l'impiego di risorse

~60%

Calore rinnovabile al 2035

13 m³

Perdite idriche lineari per km /giorno al 2035

Confermiamo la nostra ambizione mantenendo saldi gli obiettivi al 2035



22 B€

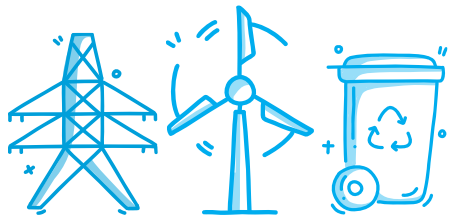
CAPEX
2024-35

3,3 B€

EBITDA
al 2035

>1 B€

Utile Netto
al 2035



3,4 B€

**RAB reti
elettriche**
al 2035

5,7 GW

Rinnovabili¹
al 2035

>7 Mton

**Rifiuti
trattati**
al 2035

Note: (1) Include eolico, solare, idroelettrico