



TRANSIZIONE ENERGETICA: IL RUOLO DELLE AGGREGAZIONE TRA LE UTILITY

**Luigi De Paoli, Università Bocconi
Padova, 30 maggio 2019**

SCHEMA DELL'INTERVENTO

1. **IL QUADRO DELLE UTILITIES**
2. **Ruolo e ragioni delle aggregazioni tra utilities**
3. **Conclusioni: alcune considerazioni sulle aggregazioni**

IL QUADRO DELLE UTILITIES

- Il quadro delle utilities è molto variegato. Si possono classificare per:

Servizi offerti:

- Produzione / distribuzione / vendita di elettricità e/o gas
- Produzione /distribuzione calore e raffrescamento
- Raccolta/ trattamento/ riciclo/ smaltimento rifiuti
- Ciclo idrico
- TPL
-

Area geografica di operatività:

- Locale
- Regionale
- Nazionale

Proprietà:

- Pubblica
- Privata
- mista

Noi ci occuperemo delle multiutility che operano prevalentemente:

- nel campo dell'energia (elettricità, gas, calore)
- Su area locale o regionale
- Di proprietà (totale o mista) degli enti locali (preval. Comuni)

ALCUNI DATI ECONOMICI SULLE UTILITIES

- Secondo il Rapporto Top Utility, **le 100 maggiori utility operanti in Italia nei settori dell'energia elettrica, del gas, del servizio idrico integrato e della raccolta dei rifiuti urbani hanno generato nel 2017 un valore della produzione aggregato prossimo ai 112 miliardi di euro, pari al 6,5% del Pil italiano.**
- **Queste 100 aziende rappresentano, nel loro insieme, una parte consistente dei mercati di riferimento.** Coprono infatti il 50,6% dell'energia elettrica generata in Italia e il 70,2% delle vendite finali, ovvero il 42,6% dei volumi di gas distribuiti e il 65,6% di quelli venduti (dati Arera), il 70,2% dell'acqua distribuita e il 43% dei rifiuti urbani raccolti.
- **Tuttavia le grandi imprese sono in numero limitato.** Solo il 12% supera il miliardo di euro di ricavi, mentre sono assai numerose le medio-piccole dalla forte vocazione territoriale: il 53% ha ricavi inferiori ai 100 milioni.
- **Il 67% delle aziende è a totale capitale pubblico, mentre il 20% è misto e il 9% è quotato in Borsa e solo il 4% privato.**

L'INDAGINE MEDIOBANCA SULLE SOCIETÀ PARTECIPATE DAGLI ENTI LOCALI (EELL)

- Nel 2018 l'area studi di Mediobanca ha pubblicato un'indagine campionaria intesa a fornire un quadro delle economico-finanziario delle principali controllate dei maggiori 115 EELL nel periodo 2012-2016.
- Lo studio si è focalizzato sulle società operanti nel settore dei servizi pubblici (local utility). Si tratta di 82 società (che ne controllavano però altre 332) con ricavi nel 2016 di 32,2 miliardi e più di 150.000 occupati.
- Il settore energetico (su cui ci concentriamo) era di lunga il più importante in termini di fatturato (47% del totale) e di margini operativi (72% del MON nel 2016).
- Secondo l'indagine, gli EELL avevano espresso 1879 nomine negli organi societari (di cui 853 apicali) con un monte compensi di ca 31 milioni. L'indagine segnala una sensibile diminuzione del numero di nomine e dei compensi (sia assoluti che unitari)

INDAGINE MEDIOBANCA: PRINCIPALI DATI ECONOMICI DELLE UTILITY DEL SETTORE EEG

	Num	Fatturato medio annuo	MOL medio annuo	MON medio annuo	dividendi distr. medi	investimenti medi annui	Dipendenti (2016)
		M€	M€	M€	M€	M€	N.
Multiutility con >20% fatturato non EEG	5	10.955,5	2.007,9	1.179,6	304,7	960,0	19.685
Multiutility con <20% fatturato non EEG*	3	8.340,2	1.577,8	918,7	198,9	482,6	17.316
Monobusiness	2	2.480,1	367,5	251,1	77,3	125,6	1.484
Totale EEG	10	21.775,7	3.953,2	2.349,4	580,8	1.568,2	38.485

* Tutte le multiutility operano anche nell'igiene urbana e 6 operano anche nel settore idrico

Nel periodo 2012-2016 le utilities del campione Mediobanca operanti nel settore EEG hanno avuto ricavi per ca. 110 miliardi, investito 8 miliardi, distribuito dividendi per 2,9 miliardi

NUMERI E DIMENSIONI DEGLI OPERATORI NEL SETTORE ELETTRICO

Distribuzione energia elettrica	Distributori		Energia distribuita		Punti di prelievo	
	N.	GWh	%	N.	%	
Numero totale distributori	131	268.685	100%	36.912	100%	
Distributori con più di 50.000 clienti	12	264.911	99%	36.333	98%	
Primi quattro	4	253.247	94%	34.935	95%	

Vendita di energia elettrica	venditori	Energia venduta		migliaia POD serviti	
Mercato libero (di cui:)	564	202.140	79%	15.349	42%
- domestico		24.256		11.449	
- non domestico		177.884		3.901	
Mercato di maggiore tutela	132	49.979	19%	21.455	58%
- domestico		33.495		18.083	
- non domestico		16.484		3.371	
Mercato di salvaguardia	2	4.309	2%	91	0%
Mercato finale (Totale)		256.428	100%	36.895	100%

Vendita sul mercato libero	venditori	Energia venduta		Vendita media
(classe di volume venduto)	N.	TWh	%	GWh
Oltre 10 TWh	2	61,1	30%	30546
5-10 TWh	8	51,6	26%	6447
1-5 TWh	21	57,9	29%	2757
0,1-1 TWh	73	26,5	13%	363
fino a 0,1 TWh	306	5	2%	17
Totale(venditori attivi)	410	202,1	100%	493

Fonte ARERA, Dati riferiti al 2017

NUMERI E DIMENSIONI DEGLI OPERATORI NEL SETTORE GAS

Distribuzione di gas naturale	Distributori		Gas distribuito		Punti di prelievo	
<u>Classe (numero clienti)</u>	N.	Mm3	%	N.	%	
- più di 500.000	7	19.967	63%			
- tra 100.000 e 500.000	20	5.887	19%			
- tra 50.000 e 100.000	22	2.386	8%			
- 5.000 e 50.000	105	3.136	10%			
- meno di 5.000	57	192	1%			
Totale	211	31.568	100%	23.668	100%	

Operatori e vendite	venditori	Vendute merc ingosso		Vendita mercato fin.	
	N.	Mm3	%	Mm3	%
Grossista puro	78	105.651	50%		
Venditore puro	313			13.078	22%
operatore misto	107	105.163	50%	46.739	78%
Mercato finale (Totale)	498	210.814	100%	59.817	100%

Mercato clienti finali	venditori	Gas venduto		Vendita media
<u>(classe di volume venduto)</u>	N.	Gmc	%	Mmc
Oltre 1000 Mmc	27	42,5	71%	1575
- tra 100 e 1.000 Mmc	52	12,4	21%	238
- tra 10 e 100 Mmc	136	4,4	7%	32
- meno di 10 Mmc	205	0,6	1%	3
Totale(venditori attivi)	420	59,8	100%	142

Fonte ARERA, Dati riferiti al 2017

2. RUOLO E RAGIONI DELLE AGGREGAZIONI DELLE UTILITIES NELLA TRANSIZIONE ENERGETICA

LA TRANSIZIONE ENERGETICA E IL RUOLO DELLE UTILITIES

- La transizione energetica ha molte sfaccettature, ma in particolare essa sollecita:
 - Lo sviluppo del ricorso alle **fonti rinnovabili**
 - Un incremento dell'**efficienza energetica**
 - La promozione dell'**economia circolare**
- In tutti questi campi le utilities hanno un ruolo centrale nel favorire:
 - La produzione da FER e il loro inserimento nella rete
 - La diffusione di interventi di efficienza energetica da parte dei clienti finali
 - Il rispetto della «gerarchia» dei rifiuti (per esempio la produzione di biogas/biometano dai rifiuti organici o la produzione di energia e calore dai rifiuti non altrimenti utilizzabili)

DALLE UTILITY MONOSERVIZIO ALLE MULTIUTILITY

- Esistono molte sinergie nello svolgimento delle attività sollecitate dalla transizione energetica
- Come si è visto in precedenza, nel settore energetico prevalgono ormai le multiutility, anzi molto spesso queste multiutility operano anche al fuori del settore energetico (il gruppo prevalente dell'indagine Mediobanca aveva >20% del fatturato extra EEG)
- Uno degli sviluppi innovativi (specie per i centri più grandi) nei quali la partecipazione delle multiutility (energetiche) appare determinante è quello della trasformazione delle città in «città intelligenti»

LE UTILITY PER LE «SMART CITIES»

- Le local utilities sono essenziali per trasformare le città in «smart cities». Una smart city è una città orientata a una «gestione efficiente delle risorse e dei flussi» per migliorare la qualità della vita urbana. Questo orientamento è sinergico con il perseguimento della transizione energetica. Ma solo le utilities di una certa dimensione possono avere le competenze tecniche, gestionali e organizzative per dare il supporto necessario. Spesso tali utilities sono quelle che gestiscono le reti energetiche
- Tra le tante possibili definizioni di smart city vi è la seguente: «Una città intelligente è un'area urbana che utilizza diversi tipi di Internet degli oggetti elettronici (sensori IoT) per raccogliere dati e quindi utilizzare questi dati per gestire in modo efficiente infrastrutture, impianti e risorse. Ciò include i dati raccolti da cittadini, dispositivi e asset che vengono elaborati e analizzati per monitorare e gestire i sistemi di traffico e di trasporto, le centrali elettriche, le reti di approvvigionamento idrico, la gestione dei rifiuti...» (Wikipedia)

TRE RAGIONI A FAVORE DELLA DIMENSIONE DI IMPRESA: 1/LE COMPETENZE

- Uno dei modi che le utility hanno per «crescere» e raggiungere la scala efficiente minima sono le aggregazioni. Vi sono almeno tre insiemi di ragioni che spingono le utilities in tale direzione:
 1. Ragioni industriali
 2. Ragioni economiche
 3. Ragioni finanziarie
- 1. Per seguire l'evoluzione dei servizi richiesti dalla transizione energetica e dalle nuove domande dei territori **bisogna possedere competenze** tecniche, gestionali, organizzative che solo divenendo impresa industriale di una certa dimensione si possono avere o procurarsi

TRE RAGIONI A FAVORE DELLA DIMENSIONE DI IMPRESA: 2/ECONOMIE DI SCALA ED EFFICIENZA

- Alcune attività delle utilities in campo energetico hanno **forti economie di scala** che diventano sempre più importanti in un contesto di mercato dove è necessario riuscire a competere:
 - Il caso più eclatante è quello della **vendita** ai clienti finali. Raggiungere una sufficiente massa critica (1-2 milioni di clienti?) è necessario per pensare di sopravvivere in un ambiente competitivo.
 - Anche se si vuole essere presenti nella **generazione** esistono economie di scala (anche per i piccoli impianti)
 - Un altro esempio è l'**approvvigionamento** di materia prima o il **trading** per la vendita sul mercato all'ingrosso

TRE RAGIONI A FAVORE DELLA DIMENSIONE DI IMPRESA: 3/LA VARIABILE FINANZIARIA

- Il settore EEG implica anche lo svolgimento di attività capital intensive. Ad es.
 - La partecipazione alle gare gas in ambiti dove si è minoritari o almeno non totalitari
 - L'adeguamento e lo sviluppo delle reti
 - Il teleriscaldamento
 - L'impegno nella generazione
- In tutte le attività capital intensive le condizioni di **accesso al credito** fanno la differenza
- Gli azionisti pubblici non sono nelle condizioni di fornire capitale addizionale alle loro partecipate e quando queste devono accedere al **mercato dei capitali** le grandi imprese possiedono certamente un vantaggio comparato

3. CONCLUSIONI: ALCUNE CONSIDERAZIONI SULLE AGGREGAZIONI

PERCHÉ LE AGGREGAZIONI SONO UN PROCESSO TENDENZIALE UTILE

- Molti servizi energetici (e collegati) sono forniti da **utility diventate nel tempo multiutility** e spesso trasformate in SPA per dare loro maggiore libertà d'azione (ad es. andare oltre i confini comunali) ed avere una gestione industriale
- Ovviamente la **gestione industriale** è orientata anche a ottenere risultati economici positivi (profitti), ma questo non va visto in conflitto con l'interesse dei cittadini ad avere **servizi di qualità e al minimo costo**
- **La transizione energetica, ma anche ragioni prettamente economiche spingono verso l'aggregazione** delle utilities (specie di piccola dimensione) per raggiungere la scala necessaria per fornire i servizi oggi richiesti e poter competere sul mercato

IL RUOLO DEGLI EELL PROPRIETARI NELLE AGGREGAZIONI

- Le aggregazioni **possono assumere forme diverse** che vanno dalla semplice collaborazione o messa in comune di alcune attività tra utilities fino all'acquisizione da parte di una utility più grande
- Questo percorso, sospinto da ragioni tecniche, organizzative ed economiche, avviene per forza endogena quando si tratta di imprese private, ma può essere **facilitato o ostacolato dagli EELL** quando coinvolge imprese pubbliche o miste
- In teoria **gli EELL** quando controllano una utility **non dovrebbero opporsi alle aggregazioni** (fino anche a perdere il controllo proprietario) se questo consente di accrescere l'efficienza e di fornire servizi migliori o nuovi servizi (per es. richiesti dalla transizione energetica)
- Nei fatti esiste spesso un **campanilismo asimmetrico** (favorevole alle aggregazioni se la «propria» utility è in posizione «dominante», contrario nel caso opposto)

IL RISCHIO DI UN PROCESSO AGGREGATIVO PIÙ LENTO DEL NECESSARIO

- La teoria economica ha ormai acquisito che:
 - **non conta la proprietà** di chi fornisce il servizio,
 - **gli EELL dovrebbero esprimere/rappresentare la domanda locale e favorire/controllare l'erogazione dei servizi**
- Ma una delle ragioni che porta gli EELL ad ostacolare il processo aggregativo è proprio la loro **difficoltà** a sapere esprimere autonomamente la richiesta di nuovi servizi o di controllare la loro erogazione. Il fatto di «possedere» una utility propria può supplire a tale carenza e fornire (l'apparente?) sensazione di controllare l'erogazione del servizio
- Il controllo proprietario può anche consentire di chiedere all'utility locale determinate prestazioni o sovvenzioni tra servizi (e anche di ottenere alcuni vantaggi per gli amministratori)
- Tuttavia **la difesa del campanile** per ostacolare le aggregazioni (presentate come una perdita di controllo per la comunità locale) **può danneggiare i cittadini** impedendo di raggiungere la scala necessaria per fornire certi servizi e di partecipare in modo efficace ed efficiente alla transizione energetica