

ASM-AEM: i vantaggi per le aziende e le comunità locali interessate

di Luigi Prosperetti*

In un ampio articolo su questa rivista, il prof. Carlo Scarpa ha presentato una dettagliata analisi della progettata fusione tra AEM Milano ed ASM Brescia, che – ritiene – non produrrebbe effetti positivi di rilievo sul piano industriale (per quanto grande, la nuova impresa sarebbe pur sempre piccola nel panorama europeo), e neppure per i cittadini/consumatori, dato che la nuova entità, più grande e policentrica, si allontanerebbe progressivamente da quell'ottica locale virtuosa, che ha portato ASM ad investimenti di grande importanza per Brescia (telescaldamento, termovalorizzazione dei rifiuti), economicamente redditivi, ma non giustificati solo dalla loro redditività.

Credo che l'analisi di Scarpa sia in alcuni punti condivisibile, ma ritengo che essa in buona parte sia basata sull'ipotesi, che non condivido, che ASM ed AEM possano continuare serenamente a rimanere imprese in-

dependenti in un mercato europeo che si concentra e si integra verticalmente, su una scala talmente ampia da far apparire molto piccole imprese che fino a ieri sembravano grandi. Inoltre, ritengo che l'analisi del professor Scarpa sottovaluti le potenzialità d'integrazione tra imprese locali, la cui rilevanza è dimostrata proprio dal caso Hera, che Scarpa stesso giustamente indica come esperienza rilevante. In terzo luogo, non penso che per avere un buon servizio a Brescia sia necessario avere un'azienda che ha la propria sede a Brescia: non è la sede geografica, ma la gestione, che determina la qualità dei servizi ai cittadini.

Ma andiamo con ordine.

1. Cosa succede in Europa. Semplificando, in Europa sono evidenti quattro tendenze principali:

- è aumentato il potere di mercato dei fornitori di gas, come conse-

*) Professore di Politica Economica, Facoltà di Giurisprudenza, Università degli Studi di Milano.

D O S S I E R

- guenza: dell'enorme crescita dei consumi nei paesi dell'Europa occidentale; della frammentazione delle loro politiche energetiche secondo linee nazionali; dell'evoluzione politica interna alla Russia, e del suo attivismo – che pare incontrare i primi successi – nella costruzione di una sorta di “cartello” del gas, in grado di restringere le vendite per aumentare i prezzi;
- i processi di concentrazione degli operatori proseguono, e da nazionali si vanno facendo internazionali, come ben dimostra da ultimo il caso della Germania, che dopo aver fuso vari operatori in due grandi realtà industriali (RWE ed E.On) vede ora la seconda di esse apprestarsi ad acquisire la spagnola Endesa, ma come mostrano casi analoghi in Inghilterra, Scozia, Portogallo, Belgio e Svizzera, per non parlare dei Paesi nuovi membri dell'Unione;
 - accanto ai processi di concentrazione, che interessano imprese diverse che operano su un medesimo mercato del prodotto, sono in corso rilevanti processi verticali, che tipicamente vedono operatori del gas (i quali attualmente si trovano a godere di margini estremamente rilevanti) acquisire, o cercare di acquisire, operatori nel settore elettrico;
 - infine, varie operazioni avvengono, o sono allo studio, in un'ottica *multiutility*, ed in particolare nel comparto della termovalorizzazione, che offre – stante il rapido aumento dell'attenzione delle

politiche pubbliche nei confronti delle energie rinnovabili – forti prospettive di sviluppo.

Nel complesso queste tendenze sono *in parte* volte a ridurre i costi e ad aumentare i margini: elettricità e gas sono settori nei quali le economie di scala sono sempre state importanti, sia nella fase della produzione che in quella della distribuzione, e le nuove tecnologie – particolarmente nel *waste to energy* – sono promettenti. Ma queste tendenze sono anche volte a ridurre i rischi, dato che una maggior dimensione rende più sicuri gli approvvigionamenti, ed un certo livello di integrazione verticale tra elettricità e gas consente da un lato di assicurare le forniture di gas alle attività di generazione, e dall'altro di fornire al gas un mercato sicuro di sbocco.

2. Cosa succede in Italia. In Italia, il mercato elettrico e quello del gas si sono per ora mossi molto più lentamente che in altri paesi, e ciò ha oggettivamente incoraggiato un certo attendismo da parte di diverse imprese energetiche locali, che hanno ritenuto possibile rimaner regine a casa propria, al più facendo qualche accordo con aziende straniere, con le quali potenziare la propria capacità produttiva.

Le prospettive, come vedremo, sono però ben diverse.

La relativa lentezza con cui si è mosso il mercato italiano dipende da vari fattori, ma tra questi quello forse più rilevante è la (paradossale, in un

certo senso) “protezione” che è stata assicurato alle aziende del *downstream* elettrico e del gas dalla presenza nell’*upstream* di due aziende fortemente dominanti: Enel e Snam, seguendo le quali – nei prezzi, come nelle scelte di investimento – difficilmente si poteva sbagliare.

Nel mercato elettrico, in particolare, i rischi per i produttori sono stati fin’ora assai bassi: l’offerta era inferiore rispetto alla domanda, e ciò favoriva i venditori, che hanno spuntato in Italia prezzi dell’elettricità molto superiori (come ben sanno le imprese che comprano energia elettrica) a quelli esteri. Ma questa fase sta per concludersi, con la progressiva entrata in vigore di nuovi impianti, ed il *repowering* dei vecchi. I prezzi, quindi, scenderanno e nella nuova fase sarà competitivo chi sarà in grado di tenere bassi i costi di produzione (e questo richiede una scala elevata), e di offrire ai clienti “pacchetti” di energia – ma anche “pacchetti di servizi” – complessi (e ciò richiede un ampio *range* di prodotti e servizi). Pertanto, anche in Italia presto si avvieranno le tendenze al consolidamento che abbiamo visto emergere in altri Paesi. Vi saranno anche rischi maggiori per i distributori, perché l’aumento dell’offerta incontrerà una domanda finale ormai totalmente libera di scegliersi il fornitore che preferisce.

Anche il mercato del gas è in evoluzione. La posizione di assoluto controllo sulle importazioni di Snam verrà gradualmente erosa, sia per opera dei suoi fornitori (la russa Gaz-

prom e l’algerina Sonatrach), che di operatori italiani. Mentre, oggi, molti operatori sono soltanto rivenditori di gas fornito loro da Snam, in futuro vi saranno spazi maggiori, e naturalmente maggiori rischi e maggiori opportunità. La scala diverrà quindi molto più importante di quanto non si sia fin’ora verificato. Nella distribuzione, è poi probabile che l’Autorità per l’energia prosegua la compressione dei margini dei distributori che è da qualche anno in corso, ed anche qui una grande dimensione potrà preservare i margini di redditività.

Potremmo elencare altri cambiamenti rilevanti, ma quanto sopra indicato pare sufficiente per convincere il Lettore che il quieto vivere, nell’energia italiana, non durerà ancora molto a lungo.

3. È ipotizzabile che nulla succeda in Lombardia?

La risposta breve è che naturalmente no, non è ipotizzabile, perché i confini regionali non tengono certamente lontane forze economiche che operano a livello europeo, tanto più quando – in seguito alle alleanze perfezionate in passato – si finisce per trovarsi accasati, come probabilmente capiterà ad ASM, con una sposa tedesca, e non con quella spagnola che si era prescelta. Oppure, come accade ad AEM, a coabitare in una bella casa (Edison) insieme ad un amichevole colosso francese, i cui managers non perdono occasione di sottolineare, ma solo nelle interviste che danno in

D O S S I E R

madrepatria, come siano pronti, ed anzi impazienti, di perseguire politiche espansive.

Il ragionamento strategico sulle imprese locali lombarde non può quindi essere condotto – e questa è la mia critica principale al prof. Scarpa – *come se* non far nulla fosse un'opzione percorribile. Se si sottovaluta questo punto, si corre il rischio di non fare le aggregazioni quando le aziende vanno bene, per poi doverle accettare *obtorto collo* quando le aziende ormai cominciano ad andare male.

Sarebbe un vero peccato se ciò avvenisse: ASM ed AEM nel complesso fatturerebbero circa 7 miliardi, costituendo un'azienda particolarmente forte nell'energia, ove godrebbe di un alto grado di integrazione verticale e di un ottimo mix tra fonti fossili e fonti rinnovabili; leader italiano nei servizi ambientali, ove combinerebbe il know-how di ASM nella termovalorizzazione con quello di AEM/Ecodeco nelle altre forme di trattamento; un primario operatore nel settore idrico, grazie alle competenze di ASM. Queste sinergie potrebbero naturalmente ancora crescere se, come ritengo auspicabile, a questa fusione seguissero ulteriori ampliamenti del perimetro societario verso aree geografiche limitrofe.

4. Le conseguenze per i cittadini.

La prima e fondamentale conseguenza per i cittadini, bresciani e mi-

lanesi, da un'integrazione ASM-AEM sarebbe naturalmente quella di fare un passo rilevante – per i motivi sopra discussi – verso lo sviluppo di una rilevante realtà produttiva.

Quanto alla preoccupazione che una simile operazione venga ad ampliare la distanza tra cittadini ed azienda, non credo che essa sia particolarmente giustificata. Dopo la fusione, ancorché più grande, la nuova azienda non godrà di un monopolio, almeno nelle due aree critiche della fornitura di elettricità e di gas, dato che sulle sue reti altri operatori potranno vendere, nelle aree sulle quali essa insiste, elettricità e gas, utilizzando le infrastrutture di rete da essa possedute ma che devono, per obbligo regolamentare, essere aperte ai terzi. La nuova impresa sarà dunque certamente avvantaggiata, in quanto operatore storico, e quindi dotato di rapporti consolidati con la clientela, ma se non offrirà servizi a prezzi e livelli qualitativi adeguati i clienti potranno tranquillamente rivolgersi altrove.

Una qualche maggior distanza tra aziende locali ed amministrazioni comunali non è poi in sé un male, perché le amministrazioni sono soggetti politici, che della politica subiscono i cicli, mentre le aziende devono, per essere in buona salute, gestite con criteri di business.

In ogni caso, Milano è lontana da Brescia, ma Dusseldorf lo è ancor di più.