

I have a dream

La liberalizzazione del mercato del gas in Europa

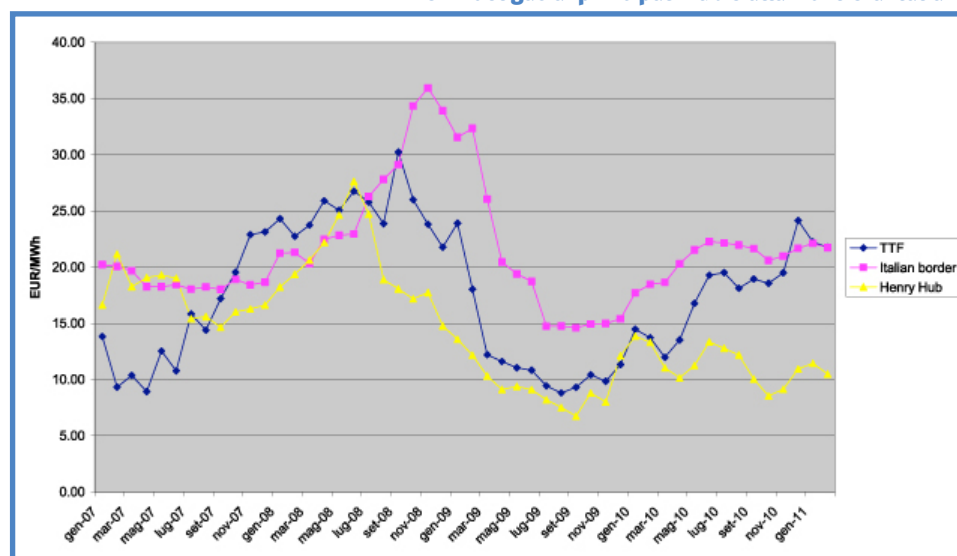
Di Sergio Ascari

1. Mamma mia dammi cento lire, che in America voglio andar

Il confronto tra la liberalizzazione del mercato europeo del gas e quello nordamericano è impietoso. I prezzi all'ingrosso negli Usa sono ormai circa la metà dei nostri, al punto che qualcuno pensa seriamente a importare gas dal Nordamerica, nonostante i notevoli costi di trasporto via navi metaniere (Fig. 1).

FIGURA 1

Prezzi del gas ai principali hub e alla frontiera italiana



Certo, lo sviluppo del gas non convenzionale ha approfondito la distanza. Tuttavia, in un certo senso il fatto stesso che questa scoperta sia giunta in America dimostra la maggiore dinamicità di quell'industria, la sua capacità di sviluppare tecnologie nuove: infatti, la disponibilità geologica c'è anche in Europa, eppure si stima che i primi, modesti effetti di questa rivoluzione tecnologica appariranno non prima di 5-10 anni. Il sistema dei diritti di proprietà americani, che attribuisce i prodotti del sottosuolo al proprietario del terreno, ha indubbiamente favorito questo sviluppo. Ma gli incentivi a produrre e commercializzare il gas in modo concorrenziale hanno sicuramente rappresentato una forte motivazione per l'industria.

Per il resto, il gas non viaggia per distanze sostanzialmente superiori in Europa. È vero che il grande numero (alcune migliaia) di produttori americani stimola la concorrenza, ma anche là vi sono soggetti forti, e comunque almeno fino a poco tempo fa il paese per soddisfare il proprio fabbisogno doveva ri-

Questo paper nasce da uno spunto di Diego Gavagnin.

KEY FINDINGS

- Il confronto tra il mercato europeo del gas e quello americano è indice di un fallimento dell'Ue nell'introdurre vera concorrenza;
- In parte questo è spiegabile con la scelta di consolidare i monopoli nel trasporto del gas e controbilanciarli con una regolazione molto intrusiva a livello nazionale;
- Manca del tutto una visione europea di un mercato che tuttavia ha dimensione continentale;
- La proprietà pubblica e comunque nazionale dei principali operatori è stata un rilevante freno ai tentativi di introdurre la competizione;
- Le criticità dell'attuale congiuntura (domanda inferiore alle attese, difficoltà dei principali operatori a far fronte agli obblighi take or pay, declino della produzione europea e obblighi del Terzo Pacchetto Energia) aprono però una finestra di opportunità;
- I mercati finanziari tendono a premiare la maggiore trasparenza e i minori rischi (in particolare politici, regolatori e antitrust) dei regimi in separazione proprietaria delle reti di trasporto;
- La crescita delle maggiori imprese del settore, che nei fatti può avvenire solo all'estero, è un importante driver di integrazione dei mercati europei;
- Perché la concorrenza possa tradursi in un effettivo beneficio per i consumatori, è essenziale procedere alla separazione proprietaria delle reti e al superamento della proprietà pubblica e della protezione per gli operatori nazionali.

Sergio Ascari è economista. Già direttore tariffe e cooperazione internazionale presso l'Autorità per l'energia elettrica e il gas, collabora con Ref., Nerc (il regolatore energetico ucraino) e la Florence School of Regulation.

correre alle importazioni, e il prezzo era fatto dai produttori più lontani, che spesso erano effettivamente molto distanti e consegnavano il metano via nave. Dobbiamo credere alla favola, ancora facilmente accettata dall'opinione pubblica europea, per i cui noi dipendiamo dai russi che sono cattivi, mentre gli americani dipendono dai canadesi che sono buoni? Come minimo, l'Europa non ci farebbe una gran figura.

Secondo Jeff Makhholm della NERA, uno studioso americano del settore, la differenza non dipende da fattori strutturali (e tantomeno morali), ma dai "sette peccati capitali" della liberalizzazione europea, qui tradotti nel nostro linguaggio giuridico (assai diverso da quello Usa):

- 1) Mancanza di separazione proprietaria tra reti di trasporto e commercio all'ingrosso;
- 2) Mancanza di separazione proprietaria tra reti di trasporto e commercio al dettaglio;
- 3) Natura pubblica o semi-pubblica e forte controllo statale delle reti di trasporto;
- 4) Mancanza di trasparenza della contabilità e delle capacità delle reti di trasporto;
- 5) Mancanza di concorrenza tra i gasdotti;
- 6) Mancanza di un regolatore unico del trasporto nell'intero mercato;
- 7) Instabilità dei diritti di proprietà delle reti, anche per effetto dei limiti all'uso imposti dalla regolamentazione.

Le conseguenze di questi peccati sono: la debolezza della regolazione; la scarsa estensione del mercato del gas e quindi la debolezza della minaccia concorrenziale; l'opacità e spesso la mancanza di un mercato del trasporto; la debolezza dei consumatori nei confronti di produttori e operatori forti; e da ultimo l'appropriazione dei margini da parte di questi ultimi, con gli alti prezzi che solo in uno scenario di crisi generale e di sovrabbondanza di offerta - anche di gas liquefatto - hanno subito qualche ribasso, forse già archiviato dall'attuale fase di ripresa dei prezzi delle materie prime.

Indubbiamente per arrivare a un simile esito in America ci sono voluti decenni: il regolatore federale (Ferc) esiste dal 1938, e ha dovuto aspettare fino ai primi anni Novanta per trovare il contesto adatto per il decollo del mercato concorrenziale. È accaduto quando le loro imprese di trasporto e commercio all'ingrosso, allora integrate come quelle europee e fondate su contratti di approvvigionamento al lungo termine con clausole take or pay (paghi anche se non prendi il gas), si sono trovate improvvisamente sull'orlo del fallimento per effetto di una fase di crisi dei consumi. La Ferc ha avuto buon gioco nell'offrire un salvataggio, con socializzazione delle perdite a spese dei consumatori, in cambio di una separazione proprietaria "volontaria", che all'epoca la Ferc non avrebbe avuto il potere legale di chiedere, e che successivamente è stata resa obbligatoria.

La Ferc regola le reti e ne fissa le tariffe, ma curiosamente (per le orecchie europee), i bassi prezzi del gas non si accompagnano a condizioni regolatorie del trasporto particolarmente severe. Al contrario, i tassi di rendimento sul capitale sono normalmente ben più alti e non soggetti ai cosiddetti recuperi di produttività, mentre la regolamentazione delle condizioni di utilizzo delle reti è molto meno invasiva. I contratti a lungo termine per il gas sono rimasti, ma essendo solitamente indicizzati ai prezzi di mercato non sono visti come particolarmente problematici, piuttosto come un'alternativa possibile agli assai sviluppati mercati a termine.

Il mercato delle capacità di trasporto non disdegna assegnazioni a lungo termine, senza che queste non abbiano effetto di precludere l'accesso ai mercati da parte di produt-

tori e importatori. Di fatto la capacità è abbondante, decisa e assegnata con criteri di mercato – anche se la Ferc controlla l'efficienza degli investimenti proposti – ed è anzi offerta spesso con sconti aggressivi rispetto alle tariffe regolamentate e con modalità originali dalle imprese di trasporto, mentre la funzione di coordinamento delle attività dei sistemi si è largamente spostata verso i centri di mercato (hubs).

Interessante è poi fatto che in generale in America l'introduzione della concorrenza è stata in generale limitata al mercato all'ingrosso: le grandi reti di trasporto (le interstate pipelines) sono soggette a unbundling: non possono possedere, nemmeno indirettamente, il gas che trasportano. Attraverso di esse il gas è trasportato e venduto, a grandi clienti o a distributori locali integrati e soggetti a regolamentazione a livello statale, con solo pochi stati che hanno aperto a qualche forma di concorrenza al dettaglio. Gli americani hanno ritenuto che i costi connessi all'apertura alla concorrenza di una moltitudine di clienti attraverso un sistema a rete non giustificassero i potenziali benefici, e alcuni vedono la generalizzazione europea della retail competition come l'ottavo peccato capitale. Sul quale si tornerà sotto.

2. Cento lire io te le do, ma in America no no no.

In Europa, la natura spesso pubblica e comunque nazionale delle imprese ha reso difficile la regolazione indipendente, la separazione proprietaria tra attività di trasporto e di vendita, per non parlare della concorrenza nel trasporto. Una certa competizione tra reti di trasporto è possibile su base continentale, non per i “piccoli” Stati europei. Solo in Germania vi era stato qualche sviluppo in questo senso, e qualche barlume apparve anche in Italia, in una zona limitata, dove a beneficiarne fu il comune di Ascoli Piceno, guidato allora (ironicamente) da un sindaco comunista.

In qualche modo ha giocato anche la storia della liberalizzazione europea del gas, sorella minore di quella elettrica (che è stata invece spesso migliore di quella americana, ma questa è un'altra storia). Si partiva dall'idea che le reti fossero un monopolio naturale, come quelle elettriche, con operatori destinati ad un noioso lavoro tecnico di manutenzione e lenta crescita inerziale; mentre non si è voluto capire che il trasporto nel gas è invece la sede propria di alcuni dei principali sviluppi imprenditoriali: basti pensare al ruolo innovativo, con forte assunzioni di rischio, che ebbero in passato la grandi opere di trasporto a lunga distanza dei sovietici, quelle a grande profondità dell'Eni. Ciò vale ancora oggi per le iniziative in discussione come i grandi progetti di approvvigionamento dell'Europa (Nabucco, Nord Stream, South Stream, Turchia-Grecia-Italia, Galsi, e anche le varie iniziative del Mare del Nord): con gasdotti da posarsi in parte all'esterno e in parte all'interno dell'Unione europea. Lo stesso vale naturalmente per i terminali di rigassificazione. Dal punto di vista economico, il trasporto del gas ha spesso un ruolo paragonabile a quello della generazione di energia elettrica, laddove è cruciale ed essenziale, in un processo di privatizzazione sensato, la scelta se fare centrali a gas o a carbone, nucleari o eoliche.

Dunque il trasporto gas è stato visto come un monopolio naturale, che non poteva avere sviluppi concorrenziali, poteva essere lasciato in mani pubbliche o semi-pubbliche, e che si doveva “aprire” per evitare discriminazioni, salvo “esenzioni” da concedere caso per caso. Questo sviluppo è stato favorito anche dal fatto che la liberalizzazione era nata in Gran Bretagna, dove la decisione di aprire il mercato del gas – e non quello del trasporto – era stata la figlia di un compromesso politico con l'operatore dominante: una soluzione ragionevole in considerazione della dimensione relativamente ridotta della rete britannica e dell'abbondanza (a quei tempi) delle produzioni interne; ma un'idea molto meno sensata se estrapolata all'intero continente europeo. (In Italia

è andata anche peggio: non paghi di lasciare il monopolio al trasporto, il monopolio è stato lasciato pure allo stoccaggio, che avrebbe potuto essere suddiviso e posto in concorrenza con metodi analoghi a quelli adottati per la generazione elettrica. Ma anche questa è un'altra storia).

Una volta garantiti i monopoli del trasporto, i neonati regolatori europei continentali sono partiti a testa bassa nel tentativo di limitarne il potere. Il loro attivismo a livello comunitario, centrato sul tentativo di ottenere anche in Europa la separazione proprietaria, si è scontrato con la resistenza corporativa, con il desiderio di proteggere i monopoli storici, con la voglia di controllo dei governi, e ha dovuto fronteggiare la citata favola che eventuali reti indipendenti sarebbero cadute sotto il controllo dei russi (che, si sa, sono molto cattivi).

Fallita la separazione proprietaria, e quindi la possibilità di un riavvicinamento, sia pure sui generis, al modello americano, è rimasto un processo lungo, faticoso, estremamente complesso sul piano tecnico e giuridico e probabilmente costoso su quello amministrativo. Si trattava di regolamentare mille dettagli dei meccanismi di accesso e uso delle reti. Senza entrare nelle complessità del caso, basti dire che oggi, con il Terzo Pacchetto appena entrato in vigore ma solo all'avvio dell'attuazione, si hanno processi di assegnazione della capacità e meccanismi di bilanciamento delle reti poco trasparenti, raramente basati su criteri di mercato, e non coordinati tra i diversi sistemi o paesi. Diviene difficile acquisire capacità sulle reti per chi non ce l'ha già, specie se si è interessati al trasporto attraverso due o più frontiere e operatori (come avviene per il 30 per cento del gas consumato in Europa) e talvolta quattro o cinque. Molto difficile è acquisire capacità a breve termine per sfruttare eventuali opportunità commerciali, ma altrettanto difficile è operare a lungo termine, acquisendo capacità ed soprattutto espandendo infrastrutture che attraversano più paesi, poco interessati a investimenti a beneficio di altri, con il rischio di accollarsi sovraccarichi in tariffa, e con la sindrome Nimby che ormai travolge perfino i gasdotti e le relative centrali di compressione.

In questo quadro, non sorprende che i nuovi entranti del mercato abbiano preferito la via dello sviluppo di terminali di rigassificazione ovunque possibile, e che pur di favorire lo sviluppo delle reti perfino i paladini della concorrenza d'Oltremania abbiano concesso senza difficoltà esenzione dagli obblighi di accesso alla nuova capacità e diritti di utilizzo a lungo termine (16 anni) allo scopo di assicurare lo sviluppo di nuove infrastrutture. Il sogno europeo (non americano!) di un mercato interamente basato su forniture flessibili e a breve termine si è scontrato con gli ingenti investimenti necessari, finanziabili solo con impegni di lunga durata, specie in assenza di mercati adeguatamente liquidi.

D'altra parte i regolatori nazionali, che erano all'avanguardia della liberalizzazione, oggi si trovano spesso stretti tra la difesa dell'interesse nazionale e la promozione di una concorrenza che sempre più si declina a livello comunitario. Questo è particolarmente vero per i paesi di passaggio, spesso relativamente piccoli o con mercati interni di dimensioni inferiori al transito (Slovacchia, Repubblica Ceca, Austria, Belgio, Olanda, Polonia), per i quali è scarso l'interesse ad una regolamentazione appropriata di reti (esistenti e nuove) che andrebbe probabilmente a vantaggio dei vicini piuttosto che dell'industria nazionale.

D'altronde il neonato regolatore comunitario nasce con poteri sostanziali assai limitati, l'ombra di quelli che, in altro campo, ha conseguita la Banca Centrale Europea. Dato che la politica monetaria non è certo meno importante di quella energetica, si ha la dimostrazione di quanto più debole sia la politica europea sull'energia, a causa del peccato capitale detto ingordigia (degli Stati). Ancora una volta, la poca forza del rego-

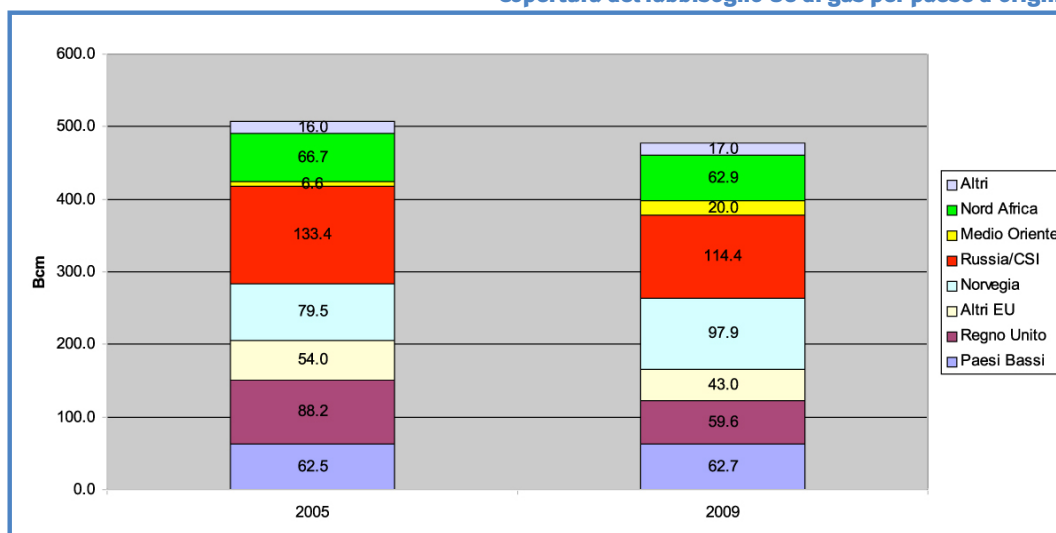
latore federale è molto più problematica nel mercato del gas, che è eminentemente internazionale, che in quello elettrico, che rimane comunque principalmente nazionale. Occorrerà vedere se l'Agenzia di regolazione comunitaria saprà acquisire rilevanza lungo la strada, magari compensando la poca competenza legale con la forza della moral suasion.

3 Europa: e allora?

Nonostante l'impetuoso confronto con l'America, oggi lo sviluppo di un'autentica regolamentazione europea potrebbe godere delle migliori opportunità finora conosciute. Anche le maggiori imprese del gas europee, come quelle americane all'inizio degli anni Novanta, si trovano in una condizione di sofferenza, strette tra i contratti take or pay con i fornitori tradizionali; la maggiore competitività dei fornitori nuovi, attivi soprattutto con il gas liquefatto; e una domanda di mercato inferiore alla attese. Le richieste di ricontrattazione e di arbitrato nei contratti sono ai massimi storici, mentre i prezzi fino a pochi mesi erano scesi ai minimi, e gli investimenti erano tagliati o rinviati, anche per l'incombente incertezza circa l'impatto del gas non convenzionale. Oggi lo scenario è meno pessimistico, sia per la ripresa in corso, sia per la (meno nobile) prospettiva di tesaurizzare almeno parte dei nuovi guai dell'industria nucleare dopo Fukushima, come già avvenuto un po' in tutto il mondo dopo Chernobyl. Non si dimentichi che il potenziale di crescita del trasporto sarà comunque maggiore di quello del mercato, perché dovrà tener conto anche del declino delle produzioni storiche europee, che saranno sostituite da fonti comunque diverse – sia che vengano dai fornitori tradizionali dell'Europa (Russia, Norvegia, Algeria: oggi tutti un po' in crisi per vari motivi, Fig. 2); sia che vengano dal gas liquefatto o da giacimenti non convenzionali.

FIGURA 2

Copertura del fabbisogno Ue di gas per paese d'origine



Diversamente da quanto accadde in America, non vi è un'autorità europea in grado di offrire vantaggi in cambio della separazione proprietaria. Tuttavia i vantaggi li potrebbero offrire i mercati finanziari, che si sono mostrati insistentemente disposti a premiare la chiarezza offerta da un regime che, ai loro occhi, depotenzia i conflitti regolatori (inclusi quelli antitrust), riducendo i rischi, e libera potenziali forze imprenditoriali, non solo nel trading ma anche nel trasporto. Nel quale, nonostante il regime di accesso regolamentato, l'impresa e la concorrenza covano come il magma sotto un vulcano quiescente.

Nei paesi che hanno scelto recentemente la separazione proprietaria, come l'Olanda, la Spagna, l'Ungheria, è evidente che gli operatori di rete sono relativamente attivi e dinamici, e hanno già assunto iniziative interessanti. D'altra parte, con l'entrata in vigore del Terzo Pacchetto, i gestori delle reti non totalmente indipendenti dovranno sottoporsi a controlli regolamentari rafforzati, attraverso l'inedito regime dell'Ito (Gestore di trasmissione indipendente): questo potrebbe tradursi in un rafforzamento della burocratizzazione, che non è mai una bella notizia, ma in qualche caso potrebbe spingere qualcuno a preferire i vantaggi – specie finanziari – del distacco, magari cercando di cogliere tra i primi le opportunità di una nuova possibile stagione di crescita della domanda. Un'impresa italiana separata dalle reti, che potrebbe acquisire il controllo dei gasdotti esteri in via di dismissione dall'Eni, avrebbe notevoli potenzialità al riguardo, mentre rimane improbabile l'idea di un grande agglomerato delle reti controllate dalle maggiori imprese europee sotto controllo congiunto: sia per i formidabili problemi di governance, al cui confronto la nostra Edison impallidirebbe; sia per lo sforzo di attuazione di una simile fusione, che finirebbe per indebolirne il potenziale imprenditoriale. Si tratta di una visione più coerente con quella statica, di manutenzione del monopolio naturale delle reti, con investimenti governati dagli stati; che con quella dinamica che ha caratterizzato l'industria americana, con investimenti trainati essenzialmente dal mercato.

L'ultimo importante impatto del Terzo Pacchetto da considerare è il codice unificato delle reti di trasporto, oggetto di un processo regolatorio complesso che dovrebbe alla fine (2014-15) ridurre finalmente la disarmonia tra le regole dei vari paesi europei, ed anche liberare parte della capacità di trasporto attualmente congelata. In questo modo, anche a livello regolamentare, si avrebbe finalmente un mercato unico. Come sempre, lentezza e rischi burocratici potranno allentare i benefici di un processo reso più difficile – tra l'altro – dall'ottavo peccato capitale, la concorrenza per tutti. Lo slogan della libertà di scegliere il fornitore ha comportato finora oneri amministrativi notevoli, con un sovraccarico di lavoro sia per le industrie che per i regolatori, per esempio per i servizi di bilanciamento e settlement: ne è derivata, specialmente in Italia ma non solo, un rallentamento della crescita dei mercati all'ingrosso; mentre la persistenza in molti paesi di tariffe regolamentate e i bassi tassi di switching dei piccoli clienti finali mostrano che finora non ne è derivato un beneficio adeguato.

Il rischio maggiore naturalmente è quello di imporre nuove costrizioni amministrative, che finirebbero sia per limitare lo sviluppo infrastrutturale, sia per sostituirsi ad esiti più consoni all'industria del gas, con la creazione di nuove inefficienze. Gli ultimi esempi in materia in Europa sono il market coupling e la regolamentazione degli hubs.

Della proposta regolamentazione degli hubs (non solo nel gas) è meglio non dire molto: contiene istanze quali l'opportunità di rendere omogenea la regolamentazione di operatori che hanno assunto un ruolo crescente, insieme ad altre volte a frenare la presunta – ma scarsamente dimostrata – speculazione che avrebbe interessato anche i mercati energetici prima della grande crisi finanziaria, contribuendo secondo alcuni ad aggravarla. Discutere questi argomenti esula dagli scopi di questo articolo.

Il market coupling, e varianti simili, è un processo amministrativo inventato nel settore elettrico, che consente di gestire in forma coordinata gli esiti degli scambi sulle borse di due o più mercati limitrofi, collegati da reti, attribuendo la capacità scarsa ai soggetti che dispongono delle offerte migliori per l'insieme dei mercati considerati, e consentendo quindi di ottenere il massimo allineamento dei prezzi tra i vari mercati, compatibilmente con le interconnessioni disponibili. Si tratta di un metodo con indubbe qualità sul piano teorico, e la Commissione europea lo ha indicato il 2014 come obiet-

tivo per la sua introduzione. Anche nel gas.

Peccato che nel settore del gas questo metodo non sia stato finora mai provato: sia perché i mercati del metano, anche quelli organizzati, si basano su metodi di contrattazione poco compatibili con il market coupling; sia e soprattutto perché nel gas gli scambi internazionali hanno un ruolo molto maggiore che nel settore elettrico. D'altra parte la congestione fisica delle interconnessioni, che per l'elettricità è comune, nel gas è rara. Infatti, i mercati appena un po' liquidi dell'Europa nord-occidentale hanno mostrato negli ultimi due anni una notevole tendenza all'allineamento, anche senza che fossero necessari complessi processi amministrativi, e nuove istituzioni atte a gestirli. Come?

Questa domanda porta all'ultimo tema di questo articolo. Mentre nuove e meno nuove istituzioni, accompagnate (o contrastate) da sempre più massicci Uffici Regolazione delle imprese, si adoperavano per attuare il Primo, il Secondo e ora il Terzo Pacchetto, il "mercato", ossia in sostanza tutto il resto delle imprese, non è rimasto fermo.

Proprio qui sta una delle differenze tra la prospettiva nordamericana e quello europea. In breve, la prima è evidentemente molto più attenta all'evoluzione del mercato, non per scelta ideologica, ma perché è là che ci si aspetta che accadano le cose che contano. Per contro l'osservatore del mercato europeo, e di quello italiano in particolare, si aspetta che le cose più importanti succedano nelle istituzioni (si rivedano i sette peccati capitali per capire perché): ed è in quella direzione che guarda con maggiore attenzione. Così facendo però qualcosa potrebbe sfuggire all'osservatore non particolarmente attento: l'industria potrebbe cambiare più rapidamente di quanto non ci si aspetti, e lo Stato – regolatori inclusi – potrebbe risultarne spiazzato.

4. Stato o mercato?

La versione qui rilevante di questo antico dilemma, che è tra quelli che maggiormente hanno contribuito ad allargare l'Atlantico, è quella propria degli studiosi del filone neo-istituzionalista, reso famoso dal premio Nobel per l'Economia Oliver Williamson. In quest'ordine di idee, lo Stato e le sue agenzie, o le imprese e le loro articolazioni, altro non sono che modi diversi di perseguire gli obiettivi degli agenti economici, che possono variare nei diversi contesti storici.

In questa prospettiva, si può dire che l'industria del gas, nella sua fase matura, si sia vista ostacolata nel suo sviluppo, sia dalla limitazione geografica agli Stati nazionali, sia dalla severa regolamentazione resa necessaria dallo status monopolistico a esso attribuito. Doveva cambiare.

In America, la presenza di istituzioni federali forti ha consentito la transizione verso un regime di concorrenza tra i fornitori all'ingrosso di gas (produttori e importatori) e verso una regolamentazione cautelativa delle reti che ne impedisse l'esercizio di potere monopolistico, senza tuttavia comprometterne gli incentivi a svilupparsi, innovare e competere, in un contesto di mercato unificato (anche tra Usa e Canada).

In Europa, mancavano simili istituzioni di respiro continentale. Mentre occhiuti regolatori nazionali badavano a contenere il più possibile i costi d'uso delle infrastrutture, nella convinzione (non infondata) di contenere così i prezzi per i consumatori; ma anche al costo di limitarne lo sviluppo. Spesso poi regolatori e governi hanno mantenuto regimi di prezzi più o meno amministrati come rimedio alla dominanza di campioni nazionali che il potere politico non riusciva a contenere, schiacciato com'era tra la chimerica della concorrenza e il rischio di finire sotto il monopolio di imprese estere, o addirittura extracomunitarie.

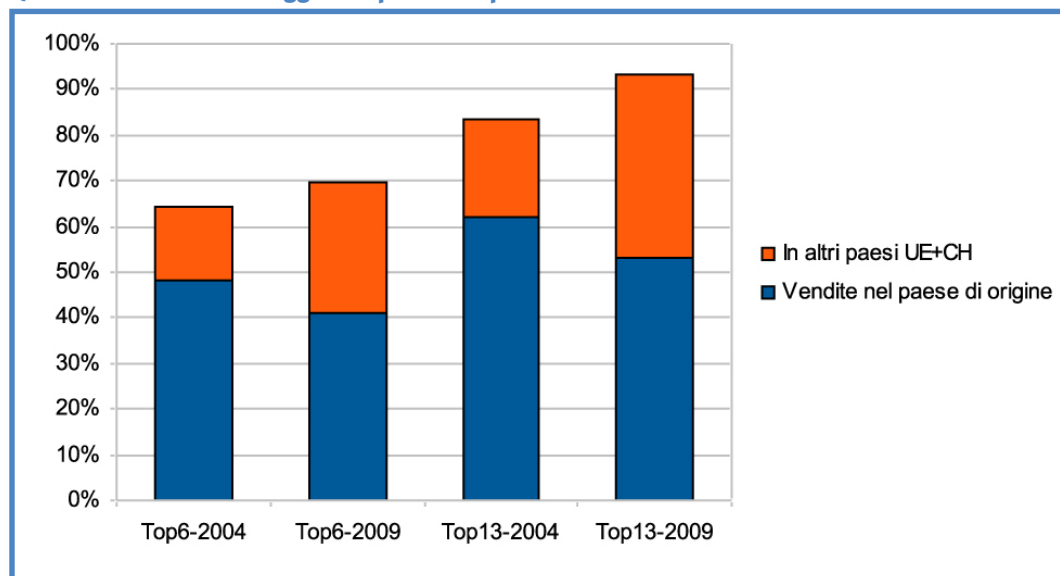
Di qui circoli viziosi a non finire, perché il mancato sviluppo delle infrastrutture (o la loro mancata apertura sostanziale all'accesso di terzi) limitava la crescita della concorrenza e della liquidità. Ciascuno guardava solo al proprio paese, e poco al mercato europeo nel suo insieme, e quasi tutti lamentavano la debole crescita della concorrenza e la persistenza di prezzi elevati (salvo negli ultimi due anni, e non si sa quanto a lungo).

D'altra parte le imprese, sotto pressione delle autorità, non potevano che cercare lo sviluppo all'estero. A ciò si aggiungevano le necessità delle imprese elettriche, sempre più dipendenti dal gas e bisognose di forniture a prezzi competitivi. Per andare all'estero avevano bisogno di usare le reti di altri paesi, ma ciò si scontrava con la difesa delle imprese di fatto integrate (anche se legalmente separate) che gestivano il trasporto altrove.

La risposta è stata una straordinaria ondata di acquisizioni e fusioni che ha rivoluzionato l'industria europea nel primo decennio del secolo: sia per la graduale convergenza e spesso fusione tra imprese elettriche e del gas; sia e soprattutto per la notevole (per qualcuno sorprendente, ma assai diffusa) perdita di quote di mercato dei campioni nazionali nei rispettivi mercati di origine: che è stata dell'ordine del 30% nel decennio, ma compensata dalla crescita in altri paesi europei. In molti casi proprio le imprese che hanno perduto di più "in casa" (come quelle tedesche) sono cresciute maggiormente "in trasferta". Qualcuno ha storto il naso, sostenendo che si è trattato di passaggi di pacchetti azionari piuttosto che di concorrenza per strapparsi i clienti, e vedendo in questo fenomeno una sorta di scambio concordato di quote di mercato. Tuttavia è quasi impossibile entrare in un mercato estero, con le oggettive barriere linguistiche, culturali e normative, senza acquisire preventivamente un'impresa locale, anche piccola, come base di partenza: e così han fatto tutti.

FIGURA 3

Quota di mercato delle maggiori imprese europee



Non vi è dubbio che finché la regolamentazione dei mercati rimane diseguale, le barriere alle frontiere restano almeno parzialmente in piedi, e in ogni paese rimane un operatore dominante, la struttura del mercato rimane oligopolistica: ma probabilmente non più di quanto accada in altri settori industriali con forti investimenti fissi, come il petrolio, l'auto o le telecomunicazioni.

Chiunque conosca il mercato italiano all'ingrosso sa che la concorrenza non vi è indif-

ferente, naturalmente nei limiti delle risorse rese disponibili. Molto più inadeguato è invece il trasferimento dei benefici ai clienti finali, proprio per la difficoltà di attuare il dogma politico ma economicamente debole (secondo gli americani) della concorrenza al dettaglio. Altrettanto inadeguato è lo sviluppo del mercato organizzato all'ingrosso, partito tardi e – diversamente da altri paesi – se e quando l'hanno voluto le pubbliche autorità.

Senza tornare nell'impossibile America, nell'Europa occidentale – comprese ormai Francia e Germania – i mercati organizzati sono stati creati da un'industria privata o semi-pubblica, sotto controllo regolamentare; i prezzi all'ingrosso che vi si formano sono generalmente allineati, e solitamente inferiori a quelli italiani anche se le condizioni oggettive di approvvigionamento (come i costi di trasporto dalle fonti di origine) sono superiori e quelle soggettive (come la presenza di contratti take or pay o il ruolo degli incumbent) sono simili o perfino peggiori.

Senza indugiare – per una volta – sui noti e maggiori guai d'Italia, anche nelle parti più avanzate d'Europa è necessario guardare al mercato del gas su scala continentale. In esso, e molto più che nel settore elettrico, hanno prospettive solo imprese di dimensione europea, a maggior ragione quando il codice di rete comune avrà portato un'effettiva armonizzazione delle regole di mercato. Di questo dovrebbe tener conto la politica industriale, sia nel definire le politiche di tutela e promozione della concorrenza, sia nell'atteggiamento assunto rispetto ai processi di internazionalizzazione: nei quali i pesci grandi inevitabilmente mangiano i pesci piccoli, fino alla probabile stabilizzazione su numeri simili a quelli degli operatori degli altri settori industriali citati.

Su questo punto la visione della Commissione europea è sempre stata cristallina: lo sviluppo di operatori all'ingresso piccoli e medi è inevitabilmente un fenomeno effimero, che può durare fino al loro assorbimento da parte di soggetti maggiori, inevitabilmente internazionali; a meno che non si voglia proteggerli a scapito dei consumatori. I vincoli di proprietà nazionale, specie se comportano il rallentamento dei processi di crescita e internazionalizzazione, indeboliscono non solo la concorrenza ma anche le prospettive di crescita del potenziale imprenditoriale nazionale. Del resto, nell'ultimo decennio la capacità di espansione estera delle maggiori imprese italiane non è stata certo tra le peggiori, pur risultando inferiore a quella tedesca e francese: le imprese italiane non abbisognano di particolare protezione. Sarebbe invece pericoloso alimentare illusioni circa ruoli di nicchia privi di qualunque giustificazione economica per un prodotto destinato a diventare sempre più una commodity, ossia un prodotto trattato sul mercato europeo (e tendenzialmente globale), secondo standard condivisi.

Un ultimo sguardo con il cannocchiale all'America lontana ci dice anche che i mercati organizzati vi svolgono oggi funzioni che in Europa erano affidate in passato alle imprese integrate, e oggi per lo più alle imprese infrastrutturali. Ai centri di mercato associati agli hubs, sviluppati dall'industria del settore e da quella finanziaria, in America ci si va normalmente per comprare i servizi accessori essenziali per operare su un prodotto dalla logistica difficile come il gas: quali il bilanciamento di immissioni e prelievi, lo stoccaggio a breve e lungo termine, gli scambi delle più varie motivazioni, la copertura dei rischi. Come per le reti, anche qui il potenziale di sviluppo imprenditoriale è notevole. Non si tratta di servizi standardizzati, anche se delicati, che dovrebbero essere riservati alla gestione di enti che – al di là delle loro capacità soggettive e delle loro competenze – sono inevitabilmente costretti a procedure amministrative e a logiche gestionali e di governance che guardano allo Stato, quando è enorme il potenziale di sviluppo innovativo e di integrazione internazionale.

IBL Briefing Paper

CHI SIAMO

L'Istituto Bruno Leoni (IBL), intitolato al grande giurista e filosofo torinese, nasce con l'ambizione di stimolare il dibattito pubblico, in Italia, promuovendo in modo puntuale e rigoroso un punto di vista autenticamente liberale. L'IBL intende studiare, promuovere e diffondere gli ideali del mercato, della proprietà privata, e della libertà di scambio. Attraverso la pubblicazione di libri (sia di taglio accademico, sia divulgativi), l'organizzazione di convegni, la diffusione di articoli sulla stampa nazionale e internazionale, l'elaborazione di brevi studi e briefing papers, l'IBL mira ad orientare il processo decisionale, ad informare al meglio la pubblica opinione, a crescere una nuova generazione di intellettuali e studiosi sensibili alle ragioni della libertà.

COSA VOGLIAMO

La nostra filosofia è conosciuta sotto molte etichette: "liberale", "liberista", "individualista", "libertaria". I nomi non contano. Ciò che importa è che a orientare la nostra azione è la fedeltà a quello che Lord Acton ha definito "il fine politico supremo": la libertà individuale. In un'epoca nella quale i nemici della libertà sembrano acquistare nuovo vigore, l'IBL vuole promuovere le ragioni della libertà attraverso studi e ricerche puntuali e rigorosi, ma al contempo scevri da ogni tecnicismo.

I BRIEFING PAPER

I "Briefing Papers" dell'Istituto Bruno Leoni vogliono mettere a disposizione di tutti, e in particolare dei professionisti dell'informazione, un punto di vista originale e coerentemente liberale su questioni d'attualità di sicuro interesse. I Briefing Papers vengono pubblicati e divulgati ogni mese. Essi sono liberamente scaricabili dal sito www.brunoleoni.it.