

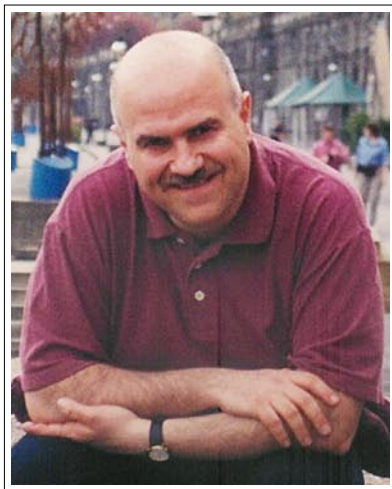
*Le sorprese... sorprendenti di uno studio effettuato dall'Amministrazione Provinciale di Brescia*

## Metano: Comune che vai, prezzo differente che trovi

*Un recente studio effettuato per conto della Provincia ha messo in luce come all'interno del territorio provinciale esistano significative differenze nel prezzo a cui viene venduto il gas metano per uso civile. Questo è risultato ancora più strano poiché tali differenze persistono anche tra Comuni con tutta evidenza simili, e magari perché "premiano" aree ad alto costo di fornitura, nel senso che spesso chi vende gas in montagna lo fa a condizioni più favorevoli di chi lo fa in pianura.*

*Cerchiamo di chiarire i termini della questione, per poi capire quali margini di miglioramento esistano per i consumatori finali.*

**di Carlo Scarpa e Sergio Vergalli**



Carlo Scarpa



Sergio Vergalli

*La liberalizzazione del mercato del gas in Italia*  
**L**a seconda parte degli anni Novanta ha visto la partenza di una serie di riforme dei servizi di pubblica utilità con processi di liberalizzazione, la necessità di rivedere la regolazione e diversi cambiamenti proprietari. Questo ha interessato anche il settore del gas, ove per altro la presenza di Eni è rimasta assolutamente centrale, nel senso che Eni controlla la grande maggioranza delle forniture al Paese, i canali di ingresso di tali forniture, la rete di trasporto nazionale, le infrastrutture di stoccaggio del gas ecc. L'uni-

co segmento ove Eni non domina la scena è la distribuzione locale, ove storicamente ha prevalso una frammentazione anche eccessiva. A fine anni Novanta vi erano circa 700 soggetti presenti in questa attività (imprese, ma anche Comuni, consorzi ecc.) - il fatto che ora si sia scesi a meno della metà (poco più di 300) conforta da un lato, ma dall'altro conferma che la strada per la razionalizzazione del servizio è tuttora assai lunga.

La vendita al cliente finale era tradizionalmente legata alla distribuzione. Tale attività (gestita Comune

per Comune in modi differenti) viene ormai vista come un segmento autonomo, separato da quello delle infrastrutture, anche se la relazione tra questi segmenti è assai stretta. Da un lato, per raggiungere il cliente è necessario poter accedere alla rete. Dall'altro, per vendere gas al dettaglio occorre acquistarlo all'ingrosso, ovvero fare un contratto con chi abbia giacimenti, contratti di importazione o impianti di ri-gassificazione. Mentre la distribuzione è un settore con prezzi regolati dall'Autorità per l'energia, la vendita al cliente finale è un'attività in teoria aperta alla

concorrenza. La teoria si traduce in pratica per i grandi clienti, mentre oltre il 95% dei clienti domestici nazionali resta servito dal suo distributore - e si noti che tutti sarebbero liberi di scegliere il loro fornitore fino dall'ormai lontano gennaio 2003. Sia per questa ragione, sia per la presenza di integrazione verticale tra chi gestisce la distribuzione locale (le reti) e chi vende gas al cliente finale, pare del tutto legittimo ragionare come se i due servizi fossero dal punti di vista economico tuttora un'unica attività.

**Tabella 1: Componenti del prezzo medio di un metro cubo di gas per un cliente domestico "medio" (media nazionale)**

<i>Componente (costi medi)</i>	<i>Percentuale prezzo totale</i>	<i>Percentuale prezzo netto</i>
Costo materia prima	31,5	54,5
Trasporto nazionale	4,6	8,0
Stoccaggio	1,4	2,4
Commercializzazione all'ingrosso	5,4	9,3
Distribuzione sulle reti locali	11,3	19,6
Commercializzazione al dettaglio	3,6	6,2
Imposte	42,2	-
<b>Totale</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fonte: Elaborazioni su dati dell'Autorità per l'energia elettrica e il gas, 2006.

Purtroppo, se il principio generale della regolazione richiede tariffe orientate ai costi, per ragioni storiche e per il grande frazionamento del servizio, il legame tra costi della distribuzione e tariffe è a dir poco

labile. Certo, nessuno può pensare che le esili strutture della Autorità di Milano possano "fare le pulci" in modo efficace ai conti degli oltre 300 soggetti oggi presenti sul territorio... Le tariffe di distribuzione sono spesso "storiche" e assai superiori ai costi e questo costituisce una delle ragioni che giustificano le ampie differenziazioni territoriali anche interne alla provincia di Brescia.

Anche per le difficoltà di sviluppare la concorrenza, l'Autorità ha mantenuto un controllo sulle opzioni tariffarie offerte ai piccoli clienti, identificando per ogni zona una certa opzione tariffaria che deve essere offerta. Queste "condizioni economiche di riferimento" (CER), determinate dall'Autorità per ciascun Comune, sono tuttora il punto di riferimento di tutti i venditori finali. E' questa la base per l'analisi effettuata, che purtroppo poi (per carenza di dati ufficiali più recenti) si è incentrata sulle tariffe dell'anno 2004. Si noti poi che la variabilità delle tariffe tra diverse città è estremamente elevata, come documentato dalla seguente tabella 2.



**Tabella 2: Il prezzo del gas per un consumo domestico di 1400 mc nell'anno 2004**

Città	Venditore	Distributore	Quota fissa €/anno	Quota variabile €/mc	Totale €/anno
Modena	Meta s.p.a.	Meta Rete Gas S.r.l.	24,7	0,27	407,3
Reggio E.	Blumet s.p.a.	AGAC S.p.A.	36,0	0,27	417,1
Napoli	NapoletanaGas Clienti	NapoletanaGas Clienti	31,2	0,28	420,8
Verona	AGSM Verona s.p.a.	AGSM Rete Gas S.r.l.	42,0	0,28	436,0
Firenze	FiorentinaGas Clienti	FiorentinaGas Clienti.	31,2	0,30	455,1
Torino	Italgas Più s.p.a.	AES S.p.A.	31,2	0,31	461,1
Brescia	ASMEA s.r.l.	ASM Brescia S.p.A.	50,0	0,30	468,4
	Gasplus	Bagnolo Gas	31,2	0,27	423,5
Bari	AMGAS s.r.l.	A.M.GAS S.p.A.	18,6	0,34	423,5
Trieste	ESTGAS s.p.A.	ACEGAS-APS S.p.A.	18,0	0,35	505,1
Milano	AEM Energia s.p.a.	AEM Distribuzione	25,0	0,35	514,5
Roma	Italgas Più s.p.a.	Italgas Più S.p.A.	31,2	0,38	560,6
Palermo	AMG GAS s.r.l.	AMG Energia S.p.A.	42,0	0,50	743,3

Fonte: elaborazioni sui dati dell'Aeeg.

Rispetto agli altri capoluoghi qui considerati, i livelli di prezzo della città di Brescia si collocano quindi vicino al valore medio.

**I prezzi del gas in provincia di Brescia**  
Veniamo ora ai risultati dell'analisi effettuata sulla provincia. Se dal 2004 i valori assoluti sono senza dubbio aumentati (in media nazionale, di almeno il 20%), le differenze territoriali hanno registrato un qualche livellamento, che però non cambia la sostanza dei risultati: se il dato assoluto sui prezzi è sottostimato, le differenze tra i Comuni che andiamo ora a documentare restano invece una caratteristica sulla quale sarà importante aprire la riflessione. Questi dati considerano tutti i 162 comuni della provincia di Brescia allora serviti da gas naturale tramite gasdotto. Per ciascun Comune si è calcolata la spesa totale che un consumatore "tipico" deve sopportare. Per facilitare i confronti e depurarli da elementi di costo specifici per ciascun distributore/venditore si è calcolato tale importo sia al lordo,



**Tabella 3: Spesa annua per consumi pari a 1.400 mc/anno in Provincia di Brescia**

	<i>Spesa totale</i>	<i>Spesa al netto delle imposte</i>	<i>Spesa al netto anche del costo di trasporto</i>
<b>Media</b>	781,1	441,7	399,1
<b>Valore minimo</b>	705,3 Carpenedolo	378,6 Carpenedolo	336,6 Prestine
<b>Valore massimo</b>	897,0 Borno	538,3 Borno	495,2 Borno

sia al netto dell'imposizione fiscale nonché al netto del costo che ogni venditore deve pagare per far arrivare il gas al "punto di prelievo" di ciascun Comune. I risultati cambiano solo nei valori assoluti, ma la storia resta la medesima: la differenziazione dei prezzi è effettivamente molto ampia.

Per il cliente medio, la differenza tra le tariffe massime e quelle minime che può essere chiamato a pagare a seconda del suo Comune di residenza ammonta a circa 200 €/anno (ovvero chi si trova nel comune con la tariffa maggiore paga quasi il 30% più di quanto non paghi chi si trova invece nel comune maggiormente "economico").

Esiste una logica in questa differenziazione? Al fine di cercare di comprendere il fenomeno, cerchiamo in primo luogo di vedere nel seguente grafico i dati venditore per venditore, al netto della componente fiscale e dei costi di trasporto. Non sembra molto facile ravvisare una "logica aziendale" in queste differenziazioni.

Da un lato, alcune imprese quali Cogeme e Valle Camonica Servizi presentavano condizioni tariffarie sostanzialmente omogenee tra i diversi comuni da loro serviti (diciannove per Cogeme, ventuno per Valle Camonica). Altre invece, quali Asmea, Enelgas e Italgas, proponevano in diversi comuni condizioni economiche che si differenziano tra loro in misure comprese tra il 24 e il 34%. Anche se una piccola parte di queste differenze può avere natura "tecnica" (il potere calorifico del gas), il dato colpisce. Non è facile comprendere queste differenze tra Comuni anche limi-

trofi. Ad esempio, perché lo stesso cliente che paga 721 Euro a Rovato (Cogeme) se fosse a Chiari, servito da Italgas, pagherebbe 805 Euro, mentre se fosse a Lonato, sempre servito da Italgas, ne pagherebbe 836? I costi per servire queste zone sono veramente tanto differenti?

Abbiamo allora cercato di verificare se l'articolazione del territorio in qualche misura conti, soprattutto nel senso che servire la montagna comporta dei costi verosimilmente superiori a quelli che si devono sostenere in pianura. A tal fine, è utile rifarsi alla convenzionale suddivisione della Provincia di Brescia in diverse aree.

**Grafico 1: Spese minime e massime per impresa, per un consumo medio di 1.400 mc/anno, al netto di imposte e costo di trasporto, anno 2004**

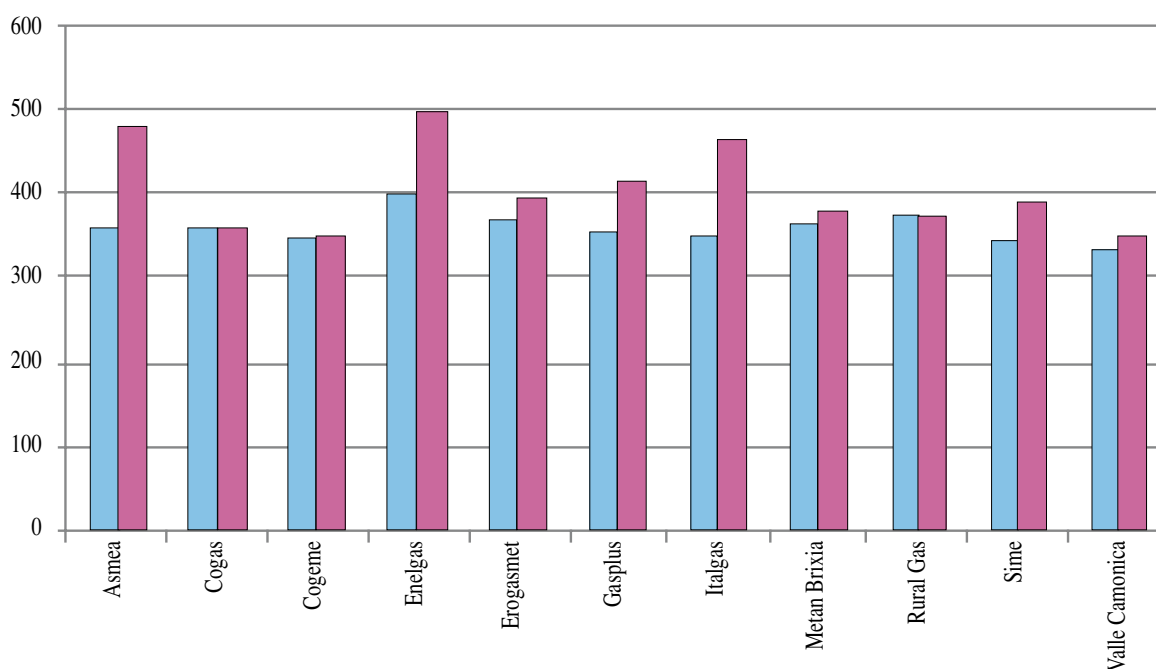


Tabella 4: Spesa complessiva annua per consumi pari a 1.400 mc/anno, suddivisa per zona, anno 2004



	<i>Spesa media</i>	<i>Spesa minima</i>	<i>Spesa massima</i>	<i>Nr. Comuni</i>
<b>Val Sabbia - Alto Garda</b>	861,7	793,7	893,1	24
<b>Basso Garda</b>	829,2	798,4	842,2	11
<b>Brescia e dintorni</b>	787,0	730,8	813,1	14
<b>Val Trompia</b>	790,6	738,5	874,7	14
<b>Pianura</b>	757,1	705,3	823,2	49
<b>Franciacorta - Sebino</b>	761,9	721,3	813,1	27
<b>Val Camonica</b>	739,2	707,1	897,0	23

I dati che emergono sono i seguenti. Come si vede, la zona attorno al Lago di Garda si qualifica come quella mediamente più costosa della provincia. Il timore che le zone della montagna siano penalizzate rispetto alla pianura non trova in generale fondamento nelle cifre. L'area meno costosa della provincia è, infatti, la Val Camonica, soprattutto grazie alla presenza e alle politiche tariffarie di Valle Camonica Servizi.

#### **Conclusioni**

Anche se l'analisi si basa su dati del 2004, verosimilmente, le differenze tra i diversi Comuni sono rimaste assai prossime a quelle qui documentate. Purtroppo non è per nulla chiaro perché tali differenze siano così ampie (fino a 200 €/anno). In particolare, il fatto che zone della montagna siano tra le meno costose della provincia (senza che l'impresa che serve la maggioranza di questi comuni sia in difficoltà finanziarie) fa

pensare che i prezzi praticati in altre zone oggettivamente meno costose da raggiungere potrebbero diminuire in misura significativa. La presenza di differenze molto marcate tra zone morfologicamente simili conferma l'impressione che molte di queste differenze siano del tutto evitabili. Poche osservazioni puntuali "per aprire il dibattito".

La presenza nel settore di molte imprese di proprietà pubblica (nazionale o locale) fa pensare che in realtà molte di esse - almeno nella fissazione delle condizioni economiche di forniture - non perseguano obiettivi di protezione dei consumatori, ma piuttosto di sviluppo dei ricavi e degli utili. Questo è legittimo, ma allora a cosa serve la presenza politica in queste imprese?

In proposito, occorre poi fare chiarezza. Ad esempio, non è chiaro per quale ragione, prima il grosso delle imprese italiane distributrici di gas (in massima parte, di proprietà pubblica) abbiano impugnato una delibera dell'Autorità volta ad abbassare

i prezzi, e perché poi (dopo la vittoria di tale ricorso) alcuni dei sindaci loro proprietari si siano lamentati con l'Autorità per l'aumento dei prezzi al consumo che ne seguiva. Ma i Sindaci sanno quello che fanno le imprese da loro "controllate"?

Infine, speriamo che lo sviluppo della concorrenza aiuti a limitare le attuali distorsioni. Intendiamoci, i differenziali di prezzo sopra indicati non potranno scomparire del tutto, ma i prezzi finali oggi comportano ampi margini rispetto ai costi totali di produzione dei diversi segmenti della filiera. Qualche volta, di questi margini beneficia l'importatore, altre volte essi si distribuiscono, in misura forse minore ma comunque tangibile, su altri segmenti. Esistono margini per abbassare i prezzi finali, e imprese verticalmente integrate hanno su questo una responsabilità importante, soprattutto quando si trovano in mano pubblica.

Carlo Scarpa e Sergio Vergalli  
Università di Brescia  
Dipartimento di scienze economiche