

Le gare per gli ambiti di distribuzione del gas: nota sulle regole proposte dall'AEEG (DCO 359/2013/R/GAS e DCO 53/2014/R/GAS)

Prof. Francesco Gulli

(Università Bocconi)

Executive summary

L'attuale normativa prevede che, in regime transitorio (la prima gara di aggiudicazione di un ambito), il valore d'indennizzo sia pari al VIR e che ai gestori venga gradualmente riconosciuta in tariffa la differenza fra tale valore e la RAB (che è la base per la remunerazione del capitale), se positiva.

Nel 2013, l'AEEG ha pubblicato un documento per la consultazione (DCO 359/2013/R/GAS) in cui propone di riconoscere la differenza fra VIR e RAB solo ai soggetti che sostengono un effettivo esborso finanziario (quindi non all'incumbent), in quanto ciò eviterebbe di *"..... alterare l'equilibrio concorrenziale, rafforzando ulteriormente la posizione degli incumbent"* (Punto 6.19, p. 10), anche considerando che, in assenza di tale esborso, *"..... alcuni soggetti godrebbero di extra-profitti"* (Punto 17.13, p. 34). A supporto di tale scelta, l'AEEG sostiene anche (punto 17.14, p. 34) che *"Tale soluzione [ndr la disparità di trattamento] non incide peraltro sull'equilibrio delle gare, dal momento che le offerte dei soggetti possono contemplare sconti sulle differenze fra VIR e RAB"*.

In un successivo documento di consultazione recentemente pubblicato (DCO 53/2014/R/GAS), l'AEEG ritiene di confermare tale orientamento ribadendo, a proposito della fissazione del livello iniziale del capitale investito di località, di voler distinguere: *"tra i casi in cui il gestore entrante è diverso dal gestore uscente [valorizzazione in base al VIR], rispetto ai casi in cui gestore entrante e gestore uscente coincidano [valorizzazione in base alla RAB]"* (Punto 8.11, p. 15), pur riservandosi una ulteriore attenta valutazione e coordinando il proprio intervento con l'Autorità garante della concorrenza e del mercato .

Al riguardo, nello stesso documento, l'AEEG asserisce che *"Nel caso di continuità gestionale la valorizzazione dei cespiti sulla base del VIR si sostanzierebbe nel riconoscimento di una rendita al gestore di rete. Il gestore uscente si troverebbe in una situazione di vantaggio e potrebbe offrire più elevati sconti tariffari, attingendo a tale rendita prodotta dalle scelte del regolatore. Sul piano della concorrenza per il mercato, tale soluzione porterebbe ulteriore vantaggio all'incumbent rispetto ai nuovi entranti e non garantirebbe la selezione dei soggetti più efficienti"* (Punto 8.12, p. 15).

Utilizzando un semplice modello analitico (assimilabile ad un modello di teoria dei giochi), la presente nota intende verificare la posizione espressa dall'AEEG, valutando quali effettive ripercussioni la sua proposta potrebbe avere sull'equilibrio delle gare, con particolare riferimento alle possibili distorsioni ed asimmetrie nella concorrenza ex ante e all'impatto sui prezzi del servizio.

Il modello evidenzia che la posizione dell'AEEG non può essere condivisa, in quanto:

1. la disparità di trattamento fra incumbent e concorrenti (gestori entranti) comporta una forte distorsione nella concorrenza ex ante fino ad escludere totalmente l'incumbent dalla gara anche quando questo è il soggetto più efficiente. In generale emerge che sarebbe la disparità di trattamento, e non la parità di trattamento (come asserito dall'AEEG), di gestore entrante e incumbent a non garantire la selezione dei soggetti più efficienti;

2. In nessun caso rilevante, e a maggior ragione quando l'incumbent pur essendo più efficiente non vince la gara, la regola proposta dall'AEEG comporta vantaggi per i consumatori. Anzi, nei casi più rilevanti (e più probabili), tale regola determina un esito sub-ottimale con un sensibile aumento dei prezzi rispetto alla situazione in cui esiste pari trattamento delle imprese;
3. in funzione delle interpretazioni che si possono dare agli extra-profitti paventati dall'AEEG (e quindi alla paventata rendita dell'incumbent), questi possono non sussistere o essere opinabili (nella certezza della sussistenza ed eventualmente nell'ampiezza) o, proprio per via della proposta dell'AEEG stessa, semplicemente realizzati dai concorrenti dell'incumbent a scapito degli utenti. In altre parole, in caso di parità di trattamento, non sussisterebbe alcuna rendita che potrebbe portare a distorsioni nelle gare a favore dell'incumbent. A meno che non si voglia negare la razionalità economica delle decisioni, vale a dire il principio della massimizzazione dei profitti che è uno dei fondamentali principi ispiratori della teoria ortodossa della regolazione.

Questi risultati sono sufficientemente “robusti” rispetto alle ipotesi adottate e permangono (sia pure attenuati) anche in presenza di discontinuità regolatoria vale a dire quando la disparità di trattamento non è perpetua ma limitata nel tempo.

Dal punto di vista dell'interesse collettivo, la proposta dell'AEEG è pertanto “Pareto inferiore” rispetto alla situazione in cui la differenza fra VIR e RAB è riconosciuta sia all'incumbent che alle imprese concorrenti.

1. Introduzione

Nel documento per la consultazione DCO 359/2013/R/GAS relativo al IV periodo regolatorio per la distribuzione del gas, l'AEEG, a proposito delle regole per la gestione degli ambiti territoriali, propone di riconoscere in tariffa la differenza fra VIR e RAB solo ai soggetti che *"... sostengono un effettivo esborso finanziario"* (quindi non all'incumbent).

A supporto di tale scelta, l'AEEG, tra le altre cose, argomenta che tale soluzione (ndr la disparità di trattamento):

- *"..... coniuga l'esigenza di tutela dei clienti finali, evitando duplicazioni nel riconoscimento dei costi e favorendo la mitigazione dell'impatto tariffario, con le finalità di promozione della concorrenza, evitando distorsioni nei meccanismi di gara"* (punto 17.9, p. 34);
- *"..... appare equa in quanto limita il riconoscimento ai casi in cui c'è un effettivo esborso finanziario, senza introdurre discriminazioni tra imprese, alcune delle quali, nell'ipotesi di riconoscimento del VIR a tutti i soggetti indipendentemente dalla presenza di un effettivo esborso finanziario, godrebbero di extra-profitti"* (punto 17.13, p. 34);
- *"..... non incide peraltro sull'equilibrio delle gare, dal momento che le offerte dei soggetti possono contemplare sconti sulle differenze fra VIR e RAB"* (punto 17.14, p. 34).
-

A valle della consultazione, l'AEEG ha prodotto un nuovo documento di consultazione (DCO 53/2014/R/GAS) in cui ha ritenuto di confermare il suddetto orientamento, ribadendo l'opportunità di distinguere *"tra i casi in cui il gestore entrante è diverso dal gestore uscente [valorizzazione in base al VIR], rispetto ai casi in cui gestore entrante e gestore uscente coincidano [valorizzazione in base alla RAB]"* in quanto, nell'opinione dell'AEEG, la simmetria di trattamento, prefigurando una rendita per l'incumbent, distorcerebbe la concorrenza per il mercato non garantendo la selezione dei soggetti più efficienti.

La presente nota utilizza un modello analitico per verificare la fondatezza delle tesi dell'AEEG, valutando quali effettive ripercussioni la sua proposta potrebbe avere sull'equilibrio delle gare, con particolare riferimento alle possibili distorsioni ed asimmetrie nella concorrenza ex ante e all'impatto sui prezzi del servizio.

La trattazione è organizzata come segue. Nel paragrafo 2, vengono presentate la struttura e le ipotesi del modello. Nel paragrafo 3, il modello viene applicato per simulare gli equilibri di gara in tre casi rilevanti (simmetria dei costi; concorrente più efficiente dell'incumbent; incumbent più efficiente del concorrente). Nel paragrafo 4, viene discussa la sussistenza di extra-profitti e nel paragrafo 5 si valuterà la "robustezza" dei risultati complessivi rispetto alle ipotesi adottate. Il paragrafo 6 riassume i principali risultati del documento.

2. Il modello: assunzioni e struttura

Il modello è basato sulle seguenti assunzioni:

1. un solo ambito di gara e due imprese, A e B, che sono interessate alla sua gestione. L'impresa A è l'incumbent e copre il 100% dell'ambito. L'impresa B è un potenziale concorrente (da ora in poi semplicemente concorrente) avente i requisiti minimi per la partecipazione alla gara;

2. due scenari. Scenario (1), in cui vi è parità di trattamento (ad ambedue le imprese viene riconosciuta in tariffa la differenza fra VIR a RAB). Scenario (2), con disparità di trattamento (la differenza VIR e RAB viene riconosciuta solo all'impresa concorrente dell'incumbent). Si noti che, nel modello il riconoscimento o meno in tariffa della differenza fra VIR e RAB corrisponde alla situazione in cui la valorizzazione iniziale del capitale investito avviene a VIR o a RAB, rispettivamente;
3. le imprese (indipendentemente dal riconoscimento o meno della differenza fra VIR e RAB) competono su di un'unica variabile, lo sconto in tariffa pari alla percentuale della quota di ammortamento della differenza fra VIR e RAB. Tale variabile è compresa fra 0 ed 1. Nel modello si suppone che lo sconto in tariffa sia definito ex ante (nel momento della gara) come costante in tutti gli anni. Si suppone inoltre che le quote di ammortamento, comunque distribuite nel tempo, siano, in valori attualizzati, perfettamente uguali alla differenza fra VIR e RAB nell'anno base;
4. vale la razionalità economica. Le imprese prendono le loro decisioni sulla base della redditività dell'iniziativa che richiede di confrontare il reddito delle due alternative disponibili: 1) partecipare alla gara; non partecipare alla gara. Il reddito è dato dalla somma degli unlevered free cash flow. Il procedimento di valutazione è pertanto basato sul metodo reddituale assets side;
5. l'informazione è perfetta nel senso che tutti i soggetti conoscono perfettamente le condizioni di costo dei concorrenti. Questa ipotesi (molto forte) non inficia i risultati dell'analisi che è basata sul confronto fra due scenari (pari trattamento e disparità di trattamento nel riconoscimento della differenza fra VIR e RAB) in cui le condizioni di informazione (incertezza o meno) sono perfettamente equivalenti. Nel paragrafo 5.1 si descriveranno gli argomenti a sostegno di questa tesi evidenziando come il caso di informazione perfetta sia paradigmatico nel senso che ammettendo la presenza di informazione imperfetta i risultati tendono a quelli di informazione perfetta quando si riduce il grado di incertezza sui costi dei concorrenti (che, notoriamente, è alquanto contenuta nel settore della distribuzione del gas);
6. la differenza fra costi riconosciuti e costi effettivi rimane invariata nel tempo;
7. chi vince la prima gara vince anche tutte le seguenti. La valutazione è pertanto perpetua (orizzonte temporale infinito per il vincitore della gara). Questa assunzione, non inficia la significatività dei risultati visto che riguarda ambedue le imprese concorrenti senza disparità di trattamento (come del resto previsto dalla normativa nelle fasi successive al regime transitorio). Tuttavia, essa richiede di adattare opportunamente il modello per "catturare" eventuali discontinuità regolatorie. Ci si riferisce, in particolare, alla possibilità che la disparità di trattamento sia limitata nel tempo (al solo periodo transitorio). Su questo aspetto ci si soffermerà in sede di analisi di "robustezza" dei risultati (paragrafo 5.4);
8. il modello è basato sul calcolo del vincolo di partecipazione nel senso che ogni soggetto definisce la sua offerta di gara (lo sconto in tariffa) in modo tale da "escludere" la "partecipazione" (la possibilità di aggiudicarsi la gara) dell'altro soggetto.

Come detto, i risultati del modello si basano sul calcolo del cosiddetto "Vincolo di Partecipazione" vale a dire la condizione che induce l'impresa a partecipare alla gara per l'aggiudicazione dell'ambito. Tale condizione richiede che la funzione obiettivo delle imprese internalizzi il "costo opportunità" del partecipare alla gara. Se si fa l'ipotesi che il rendimento dell'alternativa a partecipare alla gara (e vincerla) sia pari a quello dell'attività di distribuzione (il WACC definito dall'AEEG), ciò implica che il valore di realizzo (indennizzo) sia inferiore al valore attualizzato del reddito percepito dall'attività operativa nel caso in cui l'impresa dovesse vincere la gara. Analiticamente quindi:

$$(1) \quad VIR \leq \sum_{t=1}^T \frac{WACC \cdot RAB}{(1+WACC)^t} + \sum_{t=1}^T \frac{CO_{ric} - CO_i}{(1+WACC)^t} - \alpha_i \cdot (VIR - RAB) + \beta \cdot (VIR - RAB)$$

Dove:

T = orizzonte temporale di gestione

VIR = valore di rimborso

$WACC$ = rendimento del capitale investito (fissato dall'AEEG) pari anche al tasso di attualizzazione

RAB = Regulatory Assets Base

CO_{ric} = costi operativi riconosciuti dall'AEEG

CO_i = costi operativi dell'impresa i (A o B)

α_i = sconto in tariffa dell'impresa i , uguale in tutti gli anni

β = variabile dummy (uguale a 0 per l'incumbent e uguale ad 1 per il concorrente se vale la proposta dell'AEEG (Scenario (2))); uguale ad 1 per ambedue le imprese se la differenza fra VIR e RAB è riconosciuta ad entrambe (Scenario (1)).

Nel caso in cui $T = \infty$, valutazione perpetua,

$$\sum_{t=1}^{\infty} \frac{1}{(1+WACC)^t} = \frac{1}{WACC}$$

Pertanto la (1) diventa:

$$(2) \quad VIR \leq RAB + \frac{CO_{ric} - CO_i}{WACC} + (\beta - \alpha_i)(VIR - RAB)$$

dove $\alpha_i \in [0;1]$.

2.1. Scenario (1): parità di trattamento (riconoscimento del VIR-RAB ad ambedue i soggetti)

Nella fattispecie il vincolo di partecipazione per l'Impresa A e per l'impresa B ha la stessa struttura.

Dalla (2), per l'impresa A il vincolo di partecipazione è:

$$VIR \leq RAB + \frac{CO_{ric} - CO_A}{WACC} + (1 - \alpha_A)(VIR - RAB)$$

Pertanto

$$(3) \quad \alpha_A \leq \bar{\alpha}_A = \frac{CO_{ric} - CO_A}{WACC \cdot (VIR - RAB)}$$

Analogamente per l'impresa B, il vincolo di partecipazione è

$$(4) \alpha_B \leq \bar{\alpha}_B = \frac{CO_{ric} - CO_B}{WACC \cdot (VIR - RAB)}$$

2.2. Scenario (2): disparità di trattamento (VIR-RAB riconosciuto solo al concorrente dell'incumbent)

In questo caso il vincolo di partecipazione per l'Impresa A è

$$(5) VIR \leq RAB + \frac{CO_{ric} - CO_A}{WACC} - \alpha_A \cdot (VIR - RAB)$$

Per cui

$$(6) \alpha_A \leq \bar{\alpha}_A = \frac{CO_{ric} - CO_A}{WACC \cdot (VIR - RAB)} - 1$$

Per l'impresa B, invece, il vincolo di partecipazione rimane invariato, vale a dire

$$(7) \alpha_B \leq \bar{\alpha}_B = \frac{CO_{ric} - CO_B}{WACC \cdot (VIR - RAB)}$$

La formula (6), in particolare, evidenzia che la proposta dell'AEEG crea un vincolo ex ante per l'incumbent. Affinchè quest'ultimo partecipi alla gara ($\bar{\alpha}_A \geq 0$) deve avere un vantaggio di efficienza rispetto ai costi riconosciuti pari proprio alla remunerazione della differenza fra VIR e RAB. Il che equivale anche a dire che l'equivalenza competitiva fra concorrente ed incumbent si avrebbe solo se quest'ultimo ha una efficienza superiore a quella del concorrente, quantificabile proprio nella differenza VIR-RAB.

3. Simulazioni

Si analizzeranno tre casi:

1. Caso 1: le imprese A e B hanno la stessa efficienza (simmetria dei costi);
2. Caso 2: l'impresa B è più efficiente dell'impresa A;
3. Caso 3: l'impresa A è più efficiente dell'impresa B.

I risultati delle simulazioni consentiranno di esprimere un giudizio sulla proposta dell'AEEG in merito a tre aspetti cruciali: la creazione di forti distorsioni nella competizione ex ante che ledono i principi della concorrenza e potrebbero condurre ad effetti perversi sul piano dell'efficienza; i benefici (svantaggi) per i consumatori; la sussistenza di extra-profitti per l'incumbent.

3.1. Caso 1: perfetta simmetria nei costi delle due imprese (pari efficienza, $CO_A = CO_B$)

In questo caso si assume che le imprese siano del tutto equivalenti sul piano dell'efficienza. L'esito della gara è riportato nella figura 1. Nel grafico a sinistra è descritto il risultato relativo al pari trattamento delle due imprese (VIR-RAB riconosciuta ad entrambe). Nel grafico a destra la situazione in cui la differenza fra VIR e RAB è riconosciuta solo al concorrente dell'incumbent.

Come si vede, la disparità di trattamento amplia notevolmente l'area di successo delle offerte dell'impresa B per cui, anche in presenza di informazione imperfetta (sui costi dei concorrenti), aumenta notevolmente la probabilità che l'impresa B possa comunque "escludere" l'impresa A. Questa, interiorizzando tale situazione, avrà una forte propensione a non partecipare alla gara (sempre in termini relativi, vale a dire confrontando la situazione di disparità di trattamento con quella di parità di trattamento).

Al riguardo si noti anche che il vincolo di partecipazione dell'incumbent può anche essere negativo. Ciò esclude a priori, e indipendentemente dalle congetture di B e dall'incertezza informativa, l'impresa A dalla gara.

Inoltre si osserva che lo sconto operato dal concorrente (pari al vincolo di partecipazione dell'incumbent) è inferiore a quello che si avrebbe in condizioni di pari trattamento (addirittura nullo se il vincolo di partecipazione di A è negativo). La proposta dell'AEEG pertanto, oltre a distorcere la concorrenza ex ante, non apporta alcun beneficio ai consumatori. Anzi comporta prezzi maggiori a quelli che si avrebbero in condizioni di pari trattamento.

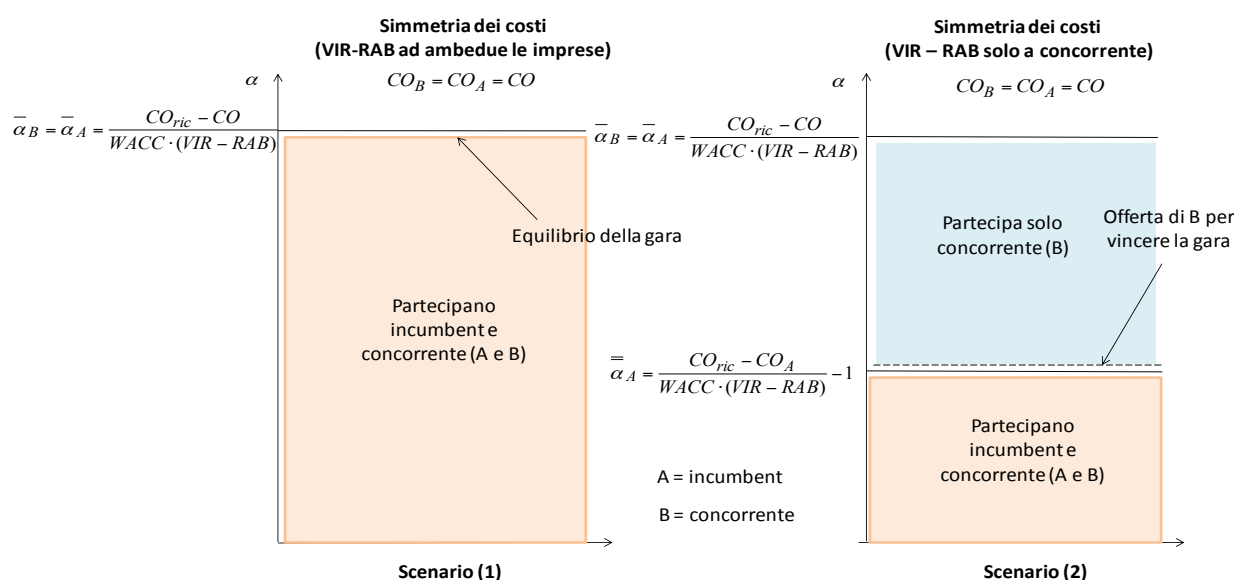


Fig. 1. Equilibrio della gara: incumbent e concorrente con uguali costi (Caso 1)

3.2. Caso 2: impresa concorrente (B) più efficiente dell'incumbent (A)

Nella fattispecie esiste una asimmetria nei costi delle due imprese a favore del concorrente (B). In condizioni di simmetria di trattamento (VIR-RAB riconosciuta ad entrambe), l'impresa B vincerà la gara offrendo uno sconto pari al vincolo di partecipazione dell'impresa A che è sempre inferiore a quello dell'impresa B (Fig. 2). La disparità di trattamento proposta dall'AEEG non modifica l'esito della gara nel senso che sarà comunque sempre il concorrente (più efficiente) a vincere la gara. Tuttavia si osserva che lo sconto è nel secondo caso (disparità di trattamento) più basso di quello che si avrebbe nel primo caso (pari trattamento). La proposta dell'AEEG porta pertanto a prezzi maggiori.

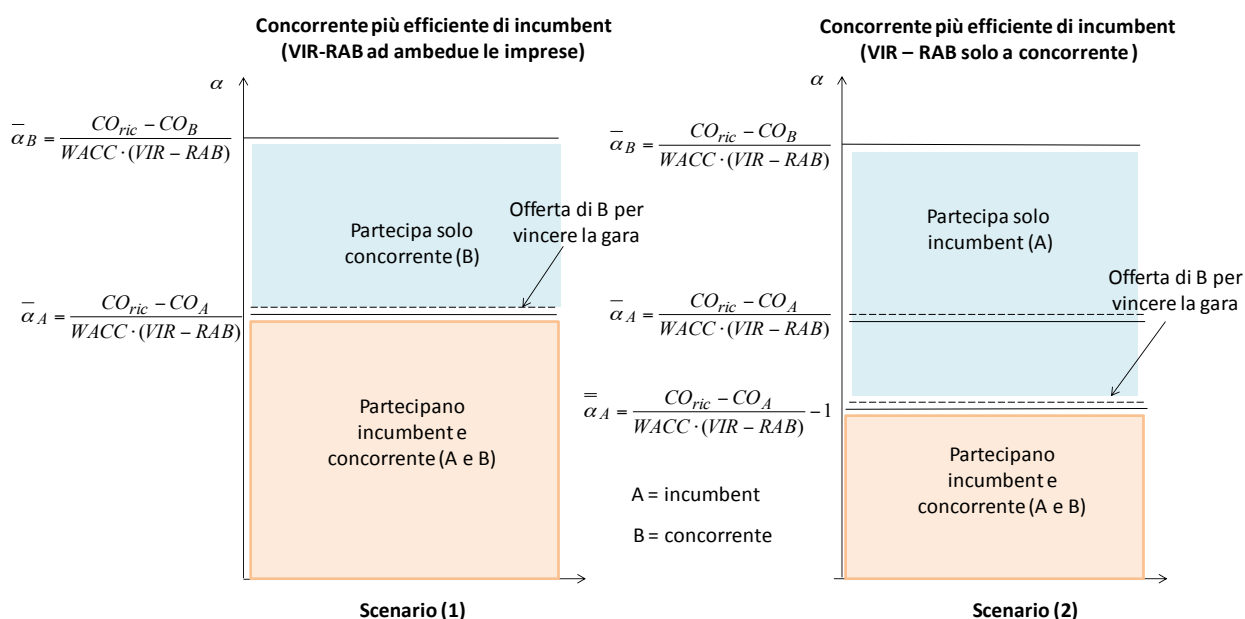


Fig. 2. Equilibrio della gara: concorrente più efficiente di incumbent (Caso 2)

3.3. Caso 3: incumbent (A) più efficiente dell'impresa concorrente (B)

Nella fattispecie, ed in via di principio, occorrerebbe distinguere due sottocasi: a) le differenze nei livelli di efficienza dei gestori sono relativamente alte, tali per cui, in caso di disparità di trattamento, il vincolo di partecipazione dell'incumbent rimane sopra quello del concorrente; b) le differenze nei livelli di efficienza dei gestori sono relativamente basse (e tali per cui il vincolo di partecipazione dell'impresa incumbent risulti, con disparità di trattamento, inferiore a quello dell'impresa concorrente).

Tuttavia, ci si concentrerà solo sul secondo sottocaso, essendo il primo poco plausibile e poco significativo. E' poco plausibile, perchè le differenze nei costi operativi non possono che essere relativamente contenute. Ad esempio, se il premio della VIR sulla RAB è del 20% e il concorrente ha costi operativi inferiori del 5% rispetto ai costi riconosciuti, perchè il vincolo di partecipazione di A (l'incumbent) possa essere (nello Scenario 2) sopra a quello del concorrente, l'incumbent dovrebbe avere un vantaggio sui costi riconosciuti di quasi il 31%, vale a dire un vantaggio di costo rispetto al concorrente del 26%. Si tratta di valori non plausibili anche considerando che il cap sui ricavi varia nel tempo in funzione del fattore X di recupero di produttività.

E' poco significativo in quanto, in presenza di contenuti differenziali di efficienza, tale sottocaso si verificherebbe solo se la differenza VIR-RAB fosse molto bassa, vale a dire una situazione in cui tutti gli effetti conseguenti sarebbero poco rilevanti (o addirittura trascurabili).

Si supponga pertanto che la differenza nei costi operativi delle due imprese sia tale per cui, con disparità di trattamento, il vincolo di partecipazione dell'impresa A sia inferiore a quello dell'impresa B. Allora si verifica quanto segue (Fig. 3):

1. offrendo uno sconto pari al vincolo di partecipazione di A, l'impresa inefficiente (B) vincerà la gara;
2. lo sconto offerto da B sarà inferiore a quello che si avrebbe in condizioni di parità di trattamento e pertanto, nello Scenario (2) (proposta dell'AEEG), i prezzi saranno maggiori.

In conclusione questo caso, che è “sfortunatamente” anche quello più probabile (incumbent con margini di efficienza contenuti e comunque non tali da compensare gli effetti indotti dalla differenza VIR-RAB), è quello peggiore: con disparità di trattamento, vince l’impresa meno efficiente e i prezzi saranno più alti che con parità di trattamento.

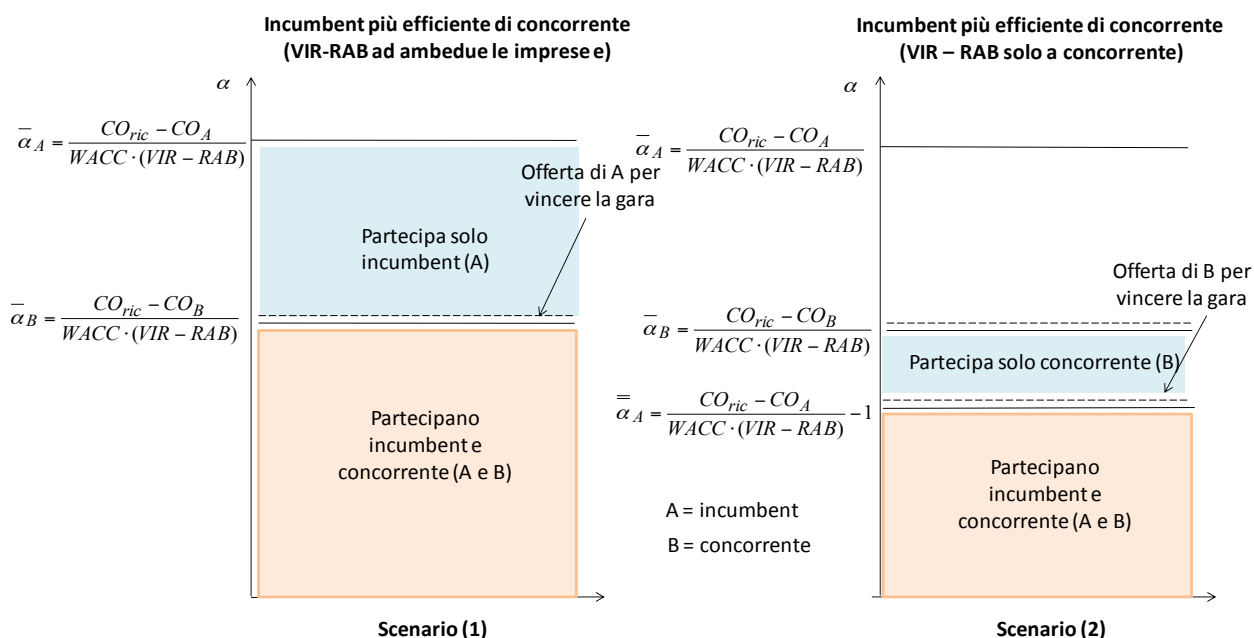


Fig. 3. Equilibrio della gara: incumbent più efficiente di concorrente (Caso 3)

4. Sulla questione della sussistenza di extra-profitti e di rendite per alcuni soggetti

Questo argomento richiede una trattazione separata rispetto alle questioni relative all’esito delle gare e all’impatto sui prezzi, per due motivi.

In primo luogo va sollevato un problema di idoneità delle RAB a rappresentare il valore dei costi di investimento sostenuti per la realizzazione delle reti e degli impianti.

Secondo, a prescindere da tale (pur rilevante) problema, non è chiaro (non essendo stato specificato) cosa l’AEEG intenda per extra-profitti di alcuni soggetti (presumibilmente, gli incumbent) quando a questi viene riconosciuta in tariffa la differenza fra VIR e RAB.

Tale ambiguità può essere affrontata solo facendo alcune congetture sulla visione dell’AEEG e precisamente che (in alternativa): a) gli extra-profitti si riferiscano ai profitti in più rispetto alla non partecipazione dell’incumbent alla gara (o, che è equivalente, alla situazione in cui non vince la gara); b) gli extra-profitti si riferiscano ai profitti in più rispetto alla situazione pre-gara; c) gli extra-profitti siano quelli in più rispetto alla situazione in cui all’incumbent non venga riconosciuta la differenza fra VIR e RAB.

Se vale la prima congettura (a) (confronto con l’uscita dell’incumbent), gli extra-profitti non possono sussistere per definizione. L’incumbent partecipa alla gara (ed eventualmente la vince) solo se è in grado di recuperare la differenza fra VIR e RAB che comunque realizzerebbe se non partecipasse alla stessa. Non sussiste pertanto alcun extra-profitto (se non il legittimo profitto differenziale legato agli eventuali maggiori

margin di efficienza rispetto alle imprese concorrenti) o rendita per l'incumbent da cui poter attingere per offrire sconti più elevati (come paventato dall'AEEG).

Se vale la seconda congettura (b) (confronto con la situazione attuale pre-gara), i supposti extra-profitti possono essere ben minori della differenza fra VIR e RAB poiché, per vincere la gara, l'incumbent deve offrire sconti sufficientemente elevati (tali da escludere la "partecipazione" del concorrente). Nella fattispecie, considerando il caso in cui A è più efficiente di B (Scenario (1) del caso 3), ed essendo il profitto pre-gara (Scenario (0)) pari a:

$$\Pi_0^A = RAB + \frac{CO_{ric} - CO_A}{WACC}$$

allora, la differenza dei profitti fra situazione post-gara (Scenario (1)) e situazione pre-gara (Scenario (0)) sarebbe:

$$\Delta\Pi_{1-0}^A = (VIR - RAB) - \frac{CO_{ric} - CO_B}{WACC}$$

che può essere significativamente inferiore alla differenza fra VIR e RAB.

Infine, se vale la terza congettura (c), si osserva che, in base al modello, l'impresa incumbent non vince mai la gara nello Scenario (2) (proposta dell'AEEG). Pertanto l'incumbent realizzerà il valore di rimborso e si ricade nella congettura (a) in cui gli extra-profitti non possono sussistere per definizione.

A questo si aggiunga anche che, se fosse il concorrente (B) a vincere sempre la gara (sia con che senza disparità di trattamento) perché più efficiente (Caso 2 sopra descritto), la differenza fra i profitti dello Scenario (2) e dello Scenario (1) sarebbe:

$$\Delta\Pi_{2-1}^B = VIR - RAB$$

Quindi con la proposta dell'AEEG sarebbe il concorrente dell'incumbent a realizzare extra-profitti (differenziali fra disparità e parità di trattamento) e di entità pari alla piena differenza fra VIR e RAB. E' questo il caso peggiore in assoluto. Il gestore concorrente entrante trasferisce direttamente agli utenti il pagamento della differenza fra VIR e RAB all'incumbent uscente.

Infine, è possibile una ulteriore interpretazione e cioè che, al di là del significato del termine extra-profitti, l'AEEG intenda evitare che la differenza fra VIR e RAB venga realizzata in tariffa (quando non vi è un esborso finanziario). Si tratta di una preoccupazione presumibilmente legata al possibile impatto che ciò avrebbe sui prezzi per gli utenti. Sfortunatamente, come dimostrato, la soluzione che l'AEEG propone va proprio a discapito degli utenti. Le simulazioni infatti dimostrano che, quando si adotta disparità di trattamento (proposta dall'AEEG), gli sconti in tariffa sono minori e di entità tale che i prezzi risulterebbero maggiori rispetto a quanto emergerebbe con parità di trattamento.

In conclusione, in funzione delle possibili interpretazioni, i supposti extra-profitti paventati dall'AEEG possono non esistere, essere molto limitati (ben inferiori alla differenza fra VIR e RAB) o, proprio per via della proposta stessa dell'AEEG, semplicemente realizzati dai concorrenti dell'incumbent e a scapito dei consumatori.

5. “Robustezza” dei risultati rispetto alle principali ipotesi adottate nel modello

Il modello si riferisce al confronto competitivo fra due imprese per un unico ambito, assume perfetta informazione e valutazione perpetua. Cosa succede se queste ipotesi vengono rimosse?

5.1. Sulla ipotesi di perfetta informazione

Come detto nel paragrafo 1, questa assunzione è molto forte. Tuttavia essa non inficia la significatività dei risultati sopra descritti, poiché lo scopo del documento è quello di confrontare due scenari (parità e disparità di trattamento) caratterizzati dallo stesso livello di trasparenza (perfetta o imperfetta che sia) nelle informazioni (analisi differenziale).

Infatti, ragionare in condizioni di informazione imperfetta significa sostituire alla conoscenza certa dei costi dei concorrenti la conoscenza di una distribuzione probabilistica di tali costi (ad esempio, una distribuzione normale attorno ad uno specifico valore modale). Ciò porta a risultati tendenziali (e differenziali) che sono quelli della situazione di perfetta informazione e che si avvicinano (nei valori assoluti) a questi ultimi quando si riduce il grado di incertezza dei costi (ad esempio, si riduce la deviazione standard della distribuzione normale dei costi).

Per dimostrare questa tesi, si analizzerà di seguito cosa succede nel Caso 1 (simmetria dei costi) se si introduce incertezza sulla conoscenza dei costi dei concorrenti. Questo è il caso, dal punto di vista “positivo”, più interessante (e più “neutrale”) perché è quello in cui le imprese presumono (mediamente) di non avere particolari vantaggi (o svantaggi) di efficienza rispetto ai concorrenti o che, per dirla diversamente, i vantaggi di efficienza siano molto limitati (presumibile nel caso della distribuzione del gas). Gli altri casi (Caso 2 e Caso 3) seguono gli stessi ragionamenti e gli stessi risultati (in termini differenziali) del Caso 1. Non li si riporta, per non appesantire il documento.

Nel Caso 1 (simmetria nei costi), in presenza di informazione imperfetta, assumere simmetria dei costi significa assumere che ambedue le imprese hanno la stessa distribuzione probabilistica dei costi (stesso grado di “ignoranza”) attorno allo stesso valore modale. Il che equivale ad ipotizzare che anche la distribuzione probabilistica del vincolo di partecipazione è la medesima. Infatti, data la differenza fra VIR e RAB (nota a tutti) e il WACC (noto a tutti), il vincolo di partecipazione dipenderà solo dall’incertezza sui costi.

Cosa allora succede, passando dallo Scenario 1 (parità di trattamento VIR-RAB) allo Scenario 2 (disparità di trattamento VIR-RAB)?

In figura 4, è riportato un esempio in cui si suppone che la deviazione standard della curva normale sia pari a 0,3, il rapporto fra VIR e RAB sia pari a 1,2 e il rapporto fra costi riconosciuti e costi effettivi pari a 1,17. In questo caso il vincolo di partecipazione modale sia di A che di B è uguale a 0,56 nello Scenario 1 mentre tale vincolo diviene negativo (-0,44) nello Scenario 2 per l’incumbent A. Tali valori sono anche quelli che si avrebbero in presenza di perfetta informazione dove pertanto (si veda il Caso 1) l’impresa B offrirà 0,56 nello Scenario 1 e 0 nello Scenario 2.

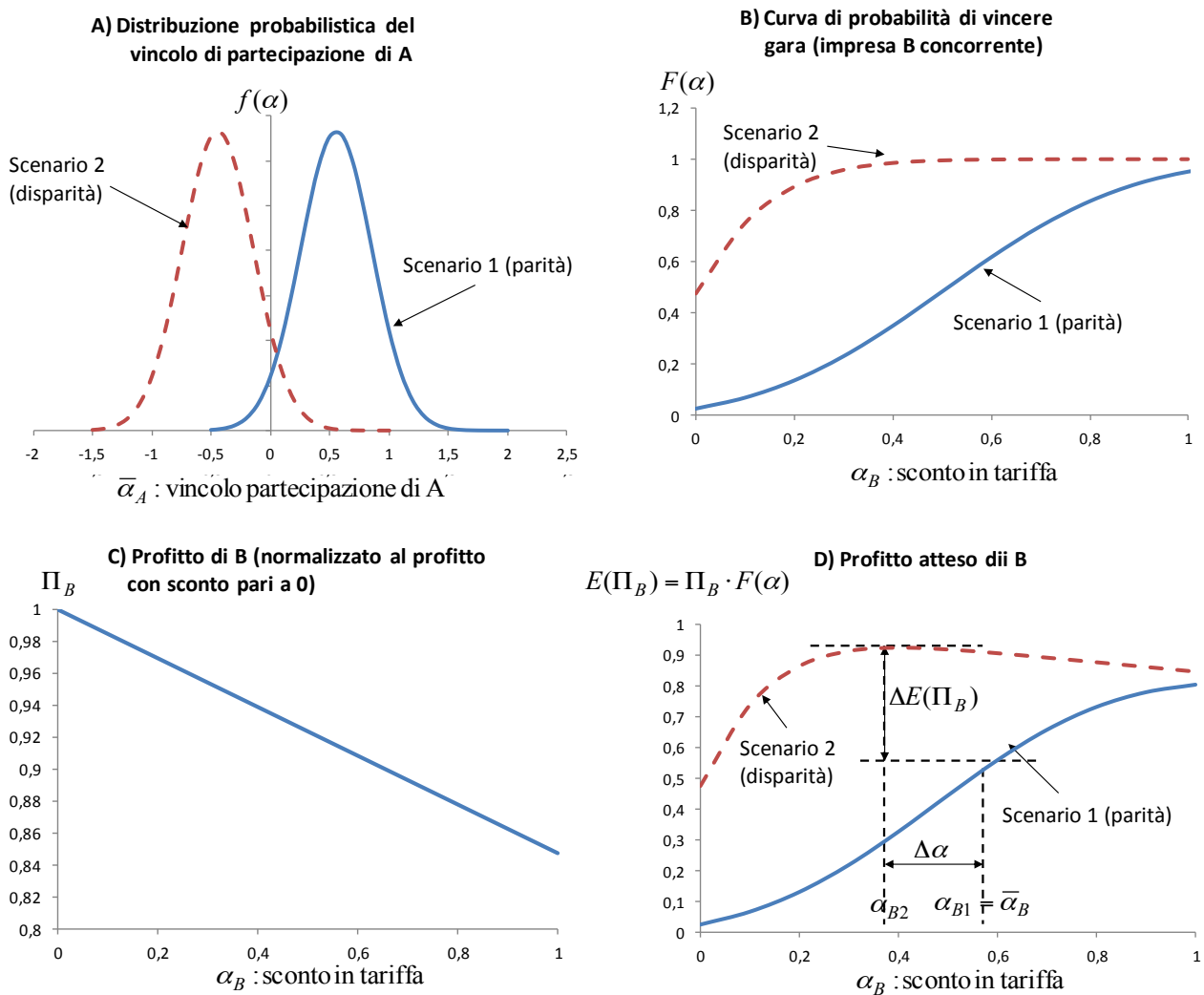


Fig. 4. Informazione imperfetta: scelta dello sconto di B (concorrente) con simmetria nella distribuzione dei costi (Caso 1)

Consideriamo adesso le strategie di offerta dell'impresa concorrente (l'impresa B). Nello Scenario 1, questa deve decidere quale sconto in tariffa scegliere sapendo che il vincolo di partecipazione dell'incumbent ha una distribuzione normale (grado di incertezza) attorno al valore modale (0,56). Sceglierà allora lo sconto in tariffa che massimizza il suo profitto atteso pari al prodotto fra il profitto (che otterrebbe facendo un determinato sconto, riportato nel grafico C di figura 4) e la probabilità di vincere la gara (facendo lo stesso sconto). Quest'ultima è data dall'integrale della distribuzione normale al di sotto dello sconto che ha scelto (grafico A in figura 4). Questa probabilità si ricava facilmente riportando, anziché la distribuzione di probabilità, la funzione di probabilità cumulata (grafico B in figura 4). Il profitto atteso sarà pertanto uguale alla probabilità cumulata (che cresce con lo sconto) per il profitto (che decresce con lo sconto). Il grafico D di figura 4 (che descrive il profitto atteso) mostra che l'impresa B sceglierà nello Scenario 1 il massimo sconto possibile compatibile con il suo vincolo di partecipazione (0,56).

Cosa succede adesso se si passa allo Scenario 2?

L'effetto del non riconoscimento della VIR-RAB all'incumbent implica che la curva di distribuzione degli sconti in tariffa si sposti verso sinistra. La curva delle probabilità cumulate cambia forma spostandosi anch'essa verso sinistra. In altri termini, a parità di sconto, l'impresa B ha una maggiore probabilità di vincere la gara nello Scenario 2 che nello Scenario 1. Di conseguenza anche la curva dei profitti attesi si

modifica manifestando un massimo ad un livello inferiore di sconto rispetto allo Scenario 1. Questo è lo sconto che sceglierà l'impresa B (se è razionale e, in qualche modo, neutrale al rischio) nello Scenario 2. Tale sconto (circa 0,4) è inferiore a quello dello Scenario 1. Il concorrente dell'incumbent (B) vincerà la gara con uno sconto inferiore e quindi con prezzi per gli utenti più alti che nello Scenario 1.

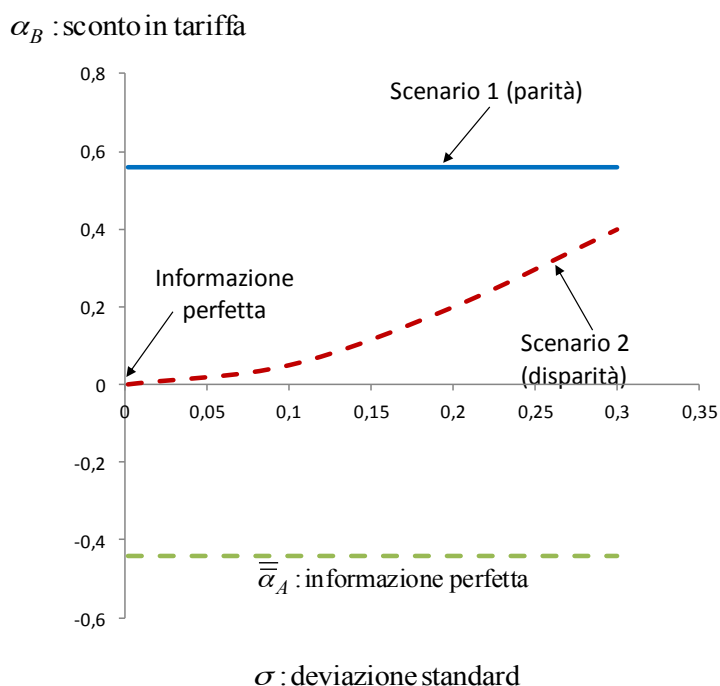


Fig. 5. Sconto in tariffa in funzione del grado di incertezza (Caso 1: simmetria nella distribuzione dei costi)

Il modello inoltre mette in evidenza che minore è l'incertezza sui costi (minore deviazione standard delle curve di distribuzione normali) più lo sconto scelto da B tende a quello di perfetta informazione (al diminuire della deviazione standard il massimo del profitto atteso nello Scenario 2 si sposta verso sconti più bassi). I risultati con ipotesi di informazione perfetta quindi sono molto "robusti" se li si considera in termini paradigmatici. I risultati differenziali e le conseguenti valutazioni non cambiano. La disparità di trattamento (proposta dall'AEEG) fa aumentare i prezzi per gli utenti sia che si consideri perfetta informazione o che si consideri imperfetta informazione.

A risultati analoghi si arriva nei Casi 2 e 3. Nel Caso 2, ove B è più efficiente di A, nello Scenario 1 il concorrente dell'incumbent vincerà la gara scegliendo uno sconto compreso fra i rispettivi vincoli di partecipazione (tanto più vicino al vincolo di partecipazione dell'incumbent quanto minore è l'incertezza). Nello Scenario 2, B sceglierà uno sconto minore visto che il vincolo di partecipazione di A è ora molto più basso. Di conseguenza nello Scenario 2 i prezzi saranno più alti.

Nel caso 3, A più efficiente di B, sarà l'incumbent a vincere la gara nello Scenario 1 offrendo uno sconto compreso fra i due vincoli di partecipazione. Nello scenario 2 però sarà B a vincere offrendo uno sconto uguale o inferiore al suo vincolo di partecipazione (tanto più inferiore e vicino al nuovo vincolo di partecipazione di A quanto minore il grado di incertezza). I prezzi saranno pertanto maggiori nello Scenario 2 così come previsto nella situazione di perfetta informazione.

In ultimo, preme sottolineare che il problema della imperfetta informazione è, nel settore della distribuzione del gas, alquanto marginale. Il settore in questione è infatti caratterizzato da elevata “maturità” e margini di miglioramenti (e innovazione) tecnologici esigui. E’ quindi difficile che le imprese possano manifestare, a parità di condizioni strutturali (per esempio, morfologia ed orografia del territorio), grandi differenze nelle condizioni di efficienza produttiva. Ne consegue che, in una gara per gli ambiti, le condizioni di costo dei concorrenti siano prevedibili con un grado molto ragionevole di certezza. Ciò avvalora ulteriormente un modello basato sulla assunzione di informazione perfetta (o quasi perfetta).

5.2. Un ambito e tre concorrenti

Per valutare questa configurazione di gara consideriamo tre imprese (l’incumbent (A) più due concorrenti (B e C) di diversa efficienza) e mettiamoci nella situazione più critica prima descritta vale a dire quella in cui l’incumbent è più efficiente degli altri soggetti e il margine di efficienza è contenuto. Si supponga che tale differenza è tale per cui il vincolo di partecipazione di A è inferiore sia a quello di B che di C.

Nella fattispecie, l’equilibrio della gara prevede che l’incumbent (più efficiente) sia escluso dalla stessa. Inoltre, ancora una volta i prezzi saranno maggiori di quelli che si avrebbero con parità di trattamento anche se possibilmente inferiori a quelli che si avrebbero con sole due imprese.

5.3. Due ambiti e due concorrenti

Rimuovere l’ipotesi sul singolo ambito significa ammettere che l’impresa B è concorrente nell’ambito di A (che è incumbent in A) mentre A è concorrente nell’ambito di B (che è pertanto incumbent in B).

Questa configurazione complica il modello ma non rimuove l’asimmetria fra incumbent e concorrenti. Quello che a noi interessa è il risultato in termini di impatto sul benessere dei consumatori.

Mettendoci nella configurazione peggiore già descritta (in ogni rispettivo ambito, l’incumbent è più efficiente), l’impresa incumbent in A vincerà l’ambito B e l’impresa incumbent in B vincerà l’ambito A, se vale lo Scenario (2) (proposta dell’AEEG). In altri termini si avrebbe uno scambio di ambiti in cui la somma complessiva porta ad un netto peggioramento delle condizioni di efficienza. In entrambi gli ambiti vinceranno le imprese meno efficienti e i prezzi in entrambi gli ambiti saranno superiori a quelli che si avrebbero con parità di trattamento (quando invece a vincere la gara nei rispettivi ambiti sarebbero gli incumbent).

5.4. Sulla valutazione perpetua e la discontinuità regolatoria

La valutazione perpetua implica che il non riconoscimento in tariffa della VIR-RAB all’incumbent (Scenario 2) sia perpetuo. Questo non varrebbe se l’AEEG dovesse ritenere di limitare questo mancato riconoscimento solo ad un certo numero di anni, ad esempio i primi 12 anni corrispondenti al regime transitorio (la gestione dopo la prima gara per l’ambito). Tecnicamente, ciò potrebbe avvenire ipotizzando che, alla fine dei 12 anni, la RAB dell’incumbent andasse a convergere alla corrispondente VIR.

Per tenere conto di questo possibile effetto, è allora sufficiente immaginare che la differenza fra VIR e RAB sia riconosciuta in tariffa dopo i 12 anni. Ciò crea una discontinuità regolatoria che nel modello può essere “catturata” sottraendo al risultato perpetuo di riconoscimento della VIR-RAB all’incumbent la somma attualizzata delle remunerazioni (al WACC) della VIR-RAB nei primi 12 anni di gestione.

Questo comporta che, nel caso di disparità di trattamento, l’equazione di “partecipazione dell’incumbent (equazione 1)) divenga:

$$5bis) \text{ VIR} \leq RAB + \frac{CO_{ric} - CO_A}{WACC} - \alpha_A \cdot (VIR - RAB) + (VIR - RAB) - \sum_{t=1}^N \frac{WACC \cdot (VIR - RAB)}{(1 + WACC)^t}$$

Dove:

N = anni di non riconoscimento della VIR-RAB

Allora il vincolo di partecipazione diventa:

$$6bis) \alpha_A \leq \bar{\alpha}_A = \frac{CO_{ric} - CO_A}{WACC \cdot (VIR - RAB)} - \gamma$$

$$\text{con } \gamma = \sum_{t=1}^N \frac{WACC}{(1 + WACC)^t} \text{ e } \gamma = 1 \text{ se } N = \infty.$$

La formula 6bis) comporta che adesso il vincolo di partecipazione dell'incumbent è meno stringente. Ad esempio, assumendo un $WACC = 0,076$ e $N = 12$, si avrebbe $\gamma = 0,584$. Di conseguenza la penalizzazione dell'incumbent si attenua ma tuttavia resta, e con essa tutti gli effetti negativi (anche se attenuati) sull'esito della gara e sui prezzi che sono stati descritti nei paragrafi precedenti.

6. Conclusioni

Nella tabella 1 sono riassunti i risultati del modello, sia con continuità regolatoria (la VIR-RAB non viene mai riconosciuta all'incumbent) che con discontinuità regolatoria (sfasamento temporale nel riconoscimento della VIR-RAB all'incumbent: VIR-RAB riconosciuta solo dopo i primi 12 anni di gestione). La valutazione dei due scenari (Scenario (1): parità di trattamento; Scenario (2): disparità di trattamento, perpetua o transitoria che sia) è effettuata tenendo conto di tre fattori (menzionati dall'AEEG nel documento di consultazione): l'esito della gara (chi vince e chi perde); l'impatto sui ricavi (e quindi sui prezzi); gli eventuali extra-profitti dell'incumbent (o comunque di alcuni soggetti).

Per quanto riguarda l'esito della gara si evince che, nel caso di parità di trattamento (Scenario (1)), il risultato è sempre ottimale in quanto vince sempre l'impresa più efficiente (o esiste pari probabilità di successo se le due imprese sono simmetriche nell'efficienza) mentre nel caso di disparità di trattamento (Scenario (2)) vince sempre l'impresa concorrente sia quando ha pari efficienza dell'incumbent che quando è addirittura meno efficiente dell'incumbent.

L'analisi dell'impatto sui prezzi è ancora più sfavorevole per lo scenario basato sulla disparità di trattamento (Scenario (2)). In tutti i casi, la proposta dell'AEEG comporta prezzi maggiori rispetto alla situazione di pari trattamento delle imprese.

In merito alla questione degli extra-profitti, è stato possibile verificare che, se intesi rispetto alla non partecipazione dell'incumbent alla gara, questi non sussistono. Se invece ci si riferisce alla situazione pre-gara, gli extra-profitti possono essere ben inferiori alla differenza fra VIR e RAB. Infine, con disparità di trattamento, potrebbe essere l'impresa concorrente e non l'incumbent a fare extra-profitti (e, sfortunatamente, a scapito dei consumatori).

Questi risultati possono essere così riassunti:

1. la proposta dell'AEEG distorce la competizione ex ante fino ad annullare la natura stessa della "concorrenza per il mercato" potendo indurre ad escludere a priori l'incumbent dalla gara (lesione dei principi fondamentali del diritto della concorrenza);
2. l'esclusione dell'incumbent potrebbe avvenire anche nella situazione più probabile e meno auspicabile dal punto di vista dell'interesse collettivo cioè quando l'incumbent è più efficiente del concorrente. In generale, al contrario di quanto asserito dall'AEEG, la situazione di pari trattamento garantisce sempre la selezione del soggetto più efficiente mentre la disparità di trattamento può portare a selezionare il soggetto meno efficiente.
3. nei casi più rilevanti, i prezzi del servizio sarebbero superiori nello scenario di disparità di trattamento (VIR-RAB riconosciuta solo al concorrente dell'incumbent) rispetto a quello di parità di trattamento (VIR-RAB riconosciuta ad entrambe le imprese). Pertanto la proposta dell'AEEG non comporta alcun beneficio per i consumatori. Anzi, tale proposta comporterebbe una riduzione del surplus del consumatore. Potrebbe far vincere l'impresa meno efficiente e comportare prezzi maggiori per gli utenti;
4. in funzione di come si possano interpretare gli extra-profitti paventati dall'AEEG (e quindi la supposta rendita paventata dalla stessa), questi non sussistono o sono opinabili (nella certezza e nell'ampiezza) o, per via della proposta dell'AEEG, semplicemente realizzati dai concorrenti dell'incumbent a scapito degli utenti. Pertanto, per l'incumbent non esisterebbe alcuna rendita da cui attingere per offrire sconti più elevati (come invece paventato dall'AEEG).

Inoltre si sottolinea che questi risultati sono sufficientemente "robusti" nel senso che sostanzialmente non variano aumentando il numero di concorrenti e di ambiti. Inoltre, i risultati in presenza di informazione imperfetta hanno lo stesso segno di quelli in presenza di informazione perfetta e tendono a questi ultimi man mano che si riduce il grado di incertezza sui costi dei concorrenti (notoriamente alquanto contenuta, nel caso della distribuzione del gas).

Infine, il modello appare "robusto" anche rispetto alla possibilità che la disparità di trattamento sia limitata nel tempo (ad esempio, solo ai primi 12 anni di gestione susseguenti alla prima gara). La penalizzazione dell'incumbent e i conseguenti effetti negativi sui prezzi resterebbero consistenti anche se, ovviamente, attenuati rispetto alle condizioni di disparità perpetua. Ad esempio, nel Caso 1 e con VIR/RAB pari a 1,25, con disparità perpetua si avrebbe un aumento dei prezzi del 25% (rispetto a parità perpetua) mentre con disparità limitata ai primi 12 anni di gestione, l'aumento dei prezzi sarebbe del 15%.

In conclusione, tutto ciò considerato, la proposta dell'AEEG sembra essere per l'interesse collettivo peggiorativa ("Pareto inferiore") rispetto alla situazione di pari trattamento di incumbent e concorrenti (riconoscimento della differenza fra VIR e RAB a tutti i soggetti).

Tab. 1. Impatto sui prezzi e sui costi della disparità nel riconoscimento di VIR-RAB

	Vincente	Costi (CO)	Ricavi (Prezzi) (R =Ricavi attualizzati)	
Scenario (1): pari trattamento delle imprese A e B				
Caso 1: Simmetria dei costi $CO_A = CO_B = CO$	A o B	CO	$VIR + \frac{CO_{ric}}{WACC} - \frac{CO_{ric} - CO}{WACC}$	
Caso 2: B più efficiente di A	B	CO_B	$VIR + \frac{CO_{ric}}{WACC} - \frac{CO_{ric} - CO_A}{WACC}$	
Caso 3: A più efficiente di B	A	CO_A	$VIR + \frac{CO_{ric}}{WACC} - \frac{CO_{ric} - CO_B}{WACC}$	
Scenario (2): disparità di trattamento delle imprese A e B (proposta dell’AEEG)				
			Continuità regolatoria (disparità perpetua) ($\gamma = 1$)	Discontinuità regolatoria (disparità solo nel periodo transitorio (primi 12 anni)) ($\gamma = 0,585$)
Caso 1: Simmetria dei costi $CO_A = CO_B = CO$	B	CO	$2VIR - RAB + \frac{CO_{ric}}{WACC} - \frac{CO_{ric} - CO}{WACC}$	$(1 + \gamma)VIR - \gamma \cdot RAB + \frac{CO_{ric}}{WACC} - \frac{CO_{ric} - CO}{WACC}$
Caso 2: B più efficiente di A	B	CO_B	$2VIR - RAB + \frac{CO_{ric}}{WACC} - \frac{CO_{ric} - CO_A}{WACC}$	$(1 + \gamma)VIR - \gamma \cdot RAB + \frac{CO_{ric}}{WACC} - \frac{CO_{ric} - CO_A}{WACC}$
Caso 3: A più efficiente di B	B	CO_B	$2VIR - RAB + \frac{CO_{ric}}{WACC} - \frac{CO_{ric} - CO_A}{WACC}$	$(1 + \gamma)VIR - \gamma \cdot RAB + \frac{CO_{ric}}{WACC} - \frac{CO_{ric} - CO_A}{WACC}$
Scenario (2) – Scenario (1): differenza fra disparità (proposta di AEEG) e parità di trattamento				
		Differenz a nei costi fra Scenario (2) e Scenario (1)	Differenza nei ricavi (prezzi) fra Scenario (2) e Scenario (1)	
			Continuità regolatoria (disparità perpetua) ($\gamma = 1$)	Discontinuità regolatoria (disparità solo nel periodo transitorio (primi 12 anni)) ($\gamma = 0,585$)
Caso 1: Simmetria dei costi $CO_A = CO_B = CO$	A o B in (1) e B in (2)	$\Delta CO = 0$	$\Delta R = (VIR - RAB) > 0$	$\Delta R = \gamma \cdot (VIR - RAB) > 0$
Caso 2: B più efficiente di A	B in (1) e B in (2)	$\Delta CO = 0$	$\Delta R = (VIR - RAB) > 0$	$\Delta R = \gamma \cdot (VIR - RAB) > 0$
Caso 3: A più efficiente di B	A in (1) e B in (2)	$\Delta CO > 0$	$\Delta R = (VIR - RAB) - \frac{CO_B - CO_A}{WACC} > 0$	$\Delta R = \gamma \cdot (VIR - RAB) - \frac{CO_B - CO_A}{WACC} > 0$

Nota: A= incumbent; B=concorrente